

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة فرحات عباس، سطيف

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية

تخصص: اقتصاديات الأعمال والتجارة الدولية

مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية

الموضوع

استراتيجيات سياسة التجارة الدولية
في ظل النظام الاقتصادي العالمي
دراسة حالة الجزائر من 1990 إلى 2010

تحت إشراف الأستاذ:

د. فوزي عبد الرزاق

من إعداد الطالب:

حداد بسطالي

أعضاء اللجنة:

رئيسا	جامعة سطيف -1-	أ. د. ملياني حكيم
مشرفا ومقررا	جامعة سطيف -1-	د. عبد الرزاق فوزي
مناقشا	جامعة سطيف -1-	د. بودرامة مصطفى
مناقشا	جامعة سطيف -1-	د. خبابة حسان

السنة الجامعية: 2012 - 2013

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة فرحات عباس، سطيف

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية

تخصص: اقتصاديات الأعمال والتجارة الدولية

مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية

الموضوع

استراتيجيات سياسة التجارة الدولية
في ظل النظام الاقتصادي العالمي
دراسة حالة الجزائر من 1990 إلى 2010

تحت إشراف الأستاذ:

د. فوزي عبد الرزاق

من إعداد الطالب:

حداد بسطالي

أعضاء اللجنة:

رئيسا	جامعة سطيف -1-	أ. د. ملياني حكيم
مشرفا ومقررا	جامعة سطيف -1-	د. عبد الرزاق فوزي
مناقشا	جامعة سطيف -1-	د. بودرامة مصطفى
مناقشا	جامعة سطيف -1-	د. خبابة حسان

السنة الجامعية: 2012 - 2013

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

(قَالُوا سُبْحَانَكَ لَا عِلْمَ لَنَا إِلَّا مَا عَلَّمْتَنَا
إِنَّكَ أَنْتَ الْعَلِيمُ الْحَكِيمُ)

صدق الله العظيم.

الآية 32 من سورة البقرة.

الإهداء

إلى من قال الله في حقهما
(...ولا تقل لهما أف ولا تنهرهما وقل لهما قولا كريما...)
وخاصة الأم الغالية ودعواتها التي ذللت لي
كثيرا من الصعاب -أطال الله في عمرها-
إلى التي كانت في ضمير الغيب وأصبحت اليوم
في عالم الشهادة نصف حياتي وقاسمتني هموم
إنجاز هذا العمل وكان لها الفضل الكبير في الإرادة والعزيمة والأمل
-زوجتي الكريمة حفظها الله-
إلى الإخوة وجميع الأصدقاء والزملاء... وإلى كل طالب علم

كلمة شكر

بفضل المولى عز وجل وبتوفيق منه تمكنت من تقديم هذا العمل المتواضع فالحمد والشكر لله؛ (...)
رب أوزعني أن أشكر نعمتك التي أنعمت علي وعلى والدي وأن أعمل صالحا ترضاه وأدخلني
برحمتك في عبادك الصالحين...) الآية 19 من سورة النمل.

كما لا يفوتني أن أنوه بالذين كان لهم الفضل سواء من قريب أو من بعيد، وبالامتنان على ما قدموه
لي من المعونة والمساعدة والنصح والمشورة مما كان تغذية للإرادة وتقوية للعزيمة للخروج بهذا
العمل المتواضع والبسيط، فلهم جميعا نقدم كلمة شكر وتقدير خاصة الأستاذ المشرف:

"د. فوزي عبد الرزاق"

والذي كان بتوجيهاته وملاحظاته ونصائحه القيمة قائدا لهذا العمل المتواضع.
كما أتوجه بالشكر المسبق لأعضاء لجنة المناقشة.



المقدمة العامة

تمهيد

يتميز موضوع التجارة الدولية بمكانة هامة في علم الاقتصاد وبدأت مع عصر التجاربيين في القرن السابع عشر، باعتبار أن التجارة الخارجية* هي الوسيلة المناسبة للحصول على مزيد من المعادن النفيسة التي تعتبر مصدرا لقوة الدولة، كذلك اهتم الاقتصاديون الكلاسيك والنيوكلاسيك بهذا الموضوع وذلك في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر، أما في العصر الحديث فإن التجارة الخارجية أصبحت من أهم المواضيع الاقتصادية في ميدان العلاقات الاقتصادية خاصة فيما يتعلق بتوازن المبادلات الدولية، فمعظم الدول تسعى جاهدة للتوفيق بين ما لها وما عليها أمام الخارج، حيث تبقى مسألة التوازن الشغل الشاغل لجميع الدول عموما، وتحتاج إلى حل ناجح وقليلة هي الدول التي توفيق في التوصل إليه؛ كما أن مسألة دراسة اختلال التوازن ومحاولة معرفة أسبابه من أجل إيجاد الحلول له تشكل محور النظريات المختلفة حول التجارة الدولية.

فالمتمتع للتطورات الاقتصادية على المستوى العالمي، يجد اختلاف المسالك التي اتبعت إزاء مسألة سياسة التجارة الدولية التي لا يمكن أن يتجاهلها أي منصف باعتبار دورها الفعال في توجيه نشاط التجارة الدولية، وتيسير السبل للوصول إلى الأهداف المرجوة بالشكل الذي يضمن تحقيق بعض المتغيرات في اقتصاديات الدول؛ فقد نالت سياسة التجارة الدولية قسطا وافرا من الاهتمام وخاصة في العقود الأخيرة من القرن العشرين والتي تعاصرت معها مجموعة من الأنظمة التجارية التي تتواءم معها.

وبالرجوع إلى فترة ما قبل الحرب العالمية الثانية وما شهدتها من اختلالات واضطرابات وصراعات تجارية حادة والتي تكمن وراءها سياسات الحماية والانغلاق والاحتكار التي اتبعتها مختلف دول العالم وتجاوزا لهذه الصراعات ظهر أنه لا بد من تنظيم جديد للمسائل الاقتصادية للوصول إلى عالم أفضل وأن يشمل هذا التنظيم تحرير المبادلات فانعقد ميثاق الأطنطي سنة 1941 الذي أشار إلى ضرورة حرية التجارة وعدم التمييز فيها، وأعلنت الحكومتان الأمريكية والبريطانية أن الجهود ستبذل بعد نهاية الحرب ليتسنى لكل الدول الحصول على المواد الأولية والمساهمة في التجارة الدولية، وبالفعل شهدت فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية محاولات متعددة وجهودا مكثفة من أجل تحرير التجارة والعمل على تنميتها وأسفرت هذه الجهود على إقامة العديد من المؤسسات وتوقيع الكثير من الاتفاقات الدولية؛ ومن هذه المؤسسات ما يقدم التمويل قصير الأجل لمساعدة الدول المختلفة في التغلب على صعوبات موازين المدفوعات كما هو الحال في صندوق النقد الدولي، ومنها ما يقدم التمويل الطويل الأجل كما هو الشأن في حالة البنك الدولي، إلى جانب توقيع الكثير من الاتفاقات المتعددة الأطراف بين مجموعات من الدول لتحرير التجارة بينها، أو لتقوية وتعزيز المواقف التفاوضية لها مع الدول وذلك منذ العام 1947 بنشوء الاتفاقية العامة للتجارة والتعريفات الجمركية أو ما يعرف بالجات (GATT)** ، واستمرت هذه المفاوضات المتعددة الأطراف ثماني جولات حتى تم الاتفاق سنة 1994 خلال الجولة الأخيرة

* لقد شاع استخدام اصطلاح التجارة الدولية واصطلاح التجارة الخارجية كمترادفين، ومع ذلك يوجد فرق بينهما؛ فاصطلاح التجارة الخارجية يشير إلى نظرية جزئية للعلاقات الاقتصادية بين دول معينة ودول أخرى أو مجموعة من الدول، بينما اصطلاح التجارة الدولية يشير إلى نظرية شمولية إلى مجمل العلاقات التي تنمو بين دول العالم مجتمعة.

** General Agreement on Tariffs and Trade

GATT الجات إشارة إلى الأحرف الأولى من كلمات الاتفاقية

على تأسيس منظمة التجارة العالمية، لتمارس دورا جديدا في عمليات سياسة التجارة الدولية وإذكاء الميزات التنافسية بين الدول الأعضاء؛ وأمام حتمية هذه التحولات الاقتصادية في المحيط الاقتصادي الدولي، دفع مختلف اقتصاديات دول العالم إلى محاولة لمسايرة هذه التحولات، وتحقيق الاندماج الإيجابي ضمن حركية الاقتصاد العالمي عن طريق إجراء ترتيبات الانضمام وتطبيق اتفاقات تحرير التجارة ضمن نطاق المنظمة العالمية للتجارة بالإضافة إلى استغلال كافة أنواع التكتل والتكامل مما يؤدي إلى تحقيق النمو.

والجزائر من خلال ارتباطها الوثيق بالأسواق العالمية وتبعيتها لها في مبادلاتها التجارية تسعى جاهدة للاندماج في الاقتصاد العالمي، أو بالأحرى وجدت نفسها مرغمة على ذلك، من خلال تبني سياسة تجارية مفتوحة مع العالم الخارجي منذ إعلانها سياسة الانفتاح الاقتصادي في بداية التسعينات من القرن العشرين، وكذا طلب الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة للاستفادة من المزايا الممنوحة للدول الأعضاء فيها ومحاولة تثمينها، حيث قدمت طلب انضمامها مرفوقا بمذكرة مفصلة عن وضعية الاقتصاد الجزائري والإصلاحات التي قامت بمباشرتها تحت إشراف صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، ولكن من خلال مؤسساتها الاقتصادية وسياستها التجارية التي تعاني من عدة اختلالات ومشكلات مستعصية في الوقت الحاضر تسعى دائما جاهدة إلى الاندماج ضمن حركية الاقتصاد العالمي بغرض الاستفادة مستقبلا من مزايا التبادل الدولي، بالرغم من الصعوبات والتحديات التي لا يستهان بها، وإزاء ذلك فإن النقاش الدائر بين الخبراء الاقتصاديين في الوقت الحالي يتمثل في أسلوب السياسة التجارية الناجمة الواجب إتباعها في الجزائر لتفعيل عملية التنمية الاقتصادية وديمومة استمراريته، وكذلك سعيًا لمحاولة ضمان مسايرة اندماجها الإيجابي في الاقتصاد العالمي.

مشكلة البحث

يشهد العالم في الوقت الراهن تحولات اقتصادية عميقة وسريعة كالاقتصاد السوق والعولمة، وهذه الأخيرة أصبحت هي السمة المميزة للاقتصاد العالمي منذ العقد الأخير من القرن العشرين، حيث أسهمت في تحقيق التقارب بين السياسات التجارية لمختلف الدول وبحسب درجة اندماج الدولة في الاقتصاد العالمي، والشيء الأكيد من هذا كله أن البشرية بحاجة لمن يأخذ بيدها، وأن حركة التاريخ ليست حالة سكونية حتى يمكن القول أنها توقفت عند ضفاف رفاهية العولمة، وأن أي جهد جاد ومخلص بهذا الاتجاه لا بد وأن يمر عبر القناعة الكاملة بضرورة عقلنة المصالح بين الدول المتقدمة والدول النامية؛ وعلى هذا الأساس فإن المشكلة الأساسية التي تواجه دوما الدول النامية هي كيفية تكامل اقتصادها مع الاقتصاد العالمي، لذلك فإن المسألة هنا هي مسألة إدراك طبيعة التحديات التي تفرضها العولمة بمختلف مظاهرها وهياكلها ومن ثم إدراك طبيعة الوسائل الكفيلة اقتصاديا لمواجهة فعالة لهذه التحديات وذلك بصياغة البدائل وإعداد الإستراتيجيات الفعالة التي من شأنها مسايرة الاندماج في النظام الاقتصادي العالمي.

وانطلاقا من هذه التحديات يمكن طرح السؤال التالي:

ما هو واقع استراتيجيات سياسة التجارة الدولية في ظل النظام الاقتصادي العالمي؟

وعلى أساس هذه المشكلة يمكن استنباط الأسئلة الفرعية الآتية:

- ما هي طبيعة العلاقات التجارية بين الدول وسياساتها؟
- ما هي الأبعاد والتحديات الراهنة التي تواجه السياسة التجارية الجزائرية لمسايرة الاندماج الإيجابي في منظومة الاقتصاد العالمي وبالأخص منظمة التجارة العالمية؟

أسباب اختيار الموضوع

- وعن أسباب اختيارنا لهذا الموضوع تعود إلى أسباب ودوافع موضوعية وأخرى ذاتية تتمثل فيما يلي:
- الأسباب الموضوعية تكمن في بروزه بشكل بارز على الساحة الاقتصادية الدولية خاصة بعد ظهور العولمة، مع تسليط الضوء على الجزائر ومعرفة مكانتها وموقعها ضمن هذا النظام الاقتصادي العالمي الراهن.
 - الأسباب الذاتية وتكمن في الرغبة في دراسة المواضيع التي تخص الاقتصاد الجزائري وعلاقته بالاقتصاد الدولي نظرا لميولتنا الشخصية، وكذا علاقة هذا الموضوع بالتخصص المدروس.

حدود ونطاق الدراسة

من أجل تحقيق أهداف هذه الدراسة، فإنه سيتم دراسة السياسات التجارية الدولية بصفة عامة وبصفة خاصة الأبعاد والتحديات التي تواجه السياسة التجارية الجزائرية لمسايرة الاندماج في الاقتصاد العالمي حيث ستقوم هذه الدراسة بتغطية الفترة الممتدة من عام 1990 إلى عام 2010م، باعتبار سنة 1990م نقطة تحول مهمة في السياسة الاقتصادية للجزائر على اثر التوجه نحو اقتصاد السوق وبداية المفاوضات مع مؤسسات التمويل الدولية التي فرضت عليها إصلاح نظام التجارة الخارجية وتسريع وتيرة الانفتاح التجاري، كذلك قيام الجزائر بإجراء الترتيبات المتعلقة بالانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة خلال هذه الفترة الزمنية والتي تعد من الفترات الحاسمة بالنسبة للاقتصاد الوطني الجزائري.

فرضيات البحث

يقوم البحث على اختبار الفرضيات الآتية:

- إن السياسة التجارية الجزائرية تطورت وفقا لمقتضيات وضعيتها الاقتصادية وبما يسمح لها بمسايرة اندماجها الإيجابي في الاقتصاد العالمي.

_ إن اتجاه الجزائر نحو اقتصاد السوق يعتبر محرك قوي وفعال في عملية النمو والتنمية.

- السياسة التجارية الجزائرية كفيلة بوضع الاقتصاد الجزائري في مسار المنافسة.

أهمية البحث

تتجلى أهمية هذا البحث في معرفة أهم الخيارات الإستراتيجية التي تتلاءم مع اقتصاديات الدول النامية باعتبار الجزائر كدولة نامية، وذلك سعيا لتحسين الأداء الاقتصادي ومسايرة الاندماج في النظام الاقتصادي العالمي من موقع التكافؤ لا من موقع التبعية؛ لأن هذا الاندماج لا يعد خيارا بل واقع مر لا يمكن تخطيه وتجاوزه، كما أن تحقيق أهداف التنمية المستدامة ونجاحها والدفاع عن المصالح الاقتصادية بالنسبة للدولة من الصعب تحقيقها منفردة.

أهداف البحث

يهدف البحث إلى دراسة وتقييم السياسات التجارية الدولية، وكذا التحولات التي طرأت على الساحة الاقتصادية العالمية وكيفية تأثيرها على هذه السياسات التجارية بشكل أو بآخر، من خلال تقييم الدور الذي يؤديه النظام الاقتصادي العالمي في معالجتها وتكييفها من أجل تسارع وتيرة الاندماج لاقتصاديات الدول النامية هذا من جهة؛ ومن جهة أخرى سعياً لمحاولة وضع إستراتيجية واضحة المعالم للسياسة التجارية الجزائرية لمسايرة هذا الاندماج على أمل تعظيم المكاسب والتقليل من السلبيات التي يمكن أن تنجر عن ذلك، خاصة وأن الجزائر على مشارف الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة.

أسلوب ومنهج البحث

من خلال مضمون البحث يمكن استخلاص أهم المناهج المستخدمة والمتمثلة في:

أ- المنهج التاريخي من خلال التطرق لأهم التطورات التاريخية سواء في الجانب النظري، عند استعراضنا لمراحل تطور النظام الاقتصادي العالمي، أو الجانب التطبيقي عند استعراضنا للسياسة التجارية الجزائرية.

ب- المنهج الوصفي في سرد أهم الوقائع، ووصف الظواهر باعتبار أن الظاهرة المدروسة تتطلب التطرق لأهم المعلومات والبيانات من أجل معالجة المشكلة المطروحة، وكذلك المنهج التحليلي من خلال تحليل وتقدير الظواهر المدروسة.

الدراسات السابقة في الموضوع

- دراسة جمال الدين زروق: حول واقع السياسات التجارية العربية وآفاقها في ظل اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة؛ حيث تناولت هذه الدراسة دور سياسات التجارة الخارجية للدول العربية في تفعيل مشاركة اقتصاداتها في الاقتصاد العالمي، بهدف استغلال الفرص التي تهيؤها البيئة التجارية العالمية من جراء تنفيذ اتفاقيات منظمة التجارة العالمية؛ وأهم ما توصلت إليه هذه الدراسة من نتائج والتي تخدم الدراسة التي نحن بصددتها أو بتعبير آخر أين تلتقي هاتين الدراستين؛ حيث خلصت إلى خيارات تبني القوانين والضوابط الجديدة لاتفاقيات المنظمة، التي تطرح أمام المسؤولين في مجال التجارة الخارجية في الدول العربية وبلا شك الجزائر التي تدخل ضمن هذه الدول، حيث تتمثل بعض هذه الخيارات في خيارات حسنة وبعضها الآخر خيارات سيئة للسياسات التجارية.
- دراسة شيرين عبد المنعم صالح: حيث حاولت هذه الدراسة البحث في موضوع تحديد الآثار الاقتصادية المحتملة للاتحاد الأوروبي على الاقتصاد العالمي، ثم تحديد الآثار على الاقتصاد المصري، ودراسة السياسات الاقتصادية الملائمة التي تكفل تحقيق أقصى استفادة ممكنة للاقتصاد المصري، وكان من أهم النتائج التي توصلت إليها هذه الدراسة هي:

1- تخشى دول حوض البحر الأبيض المتوسط النامية التوسع الذي حدث في الجماعة الاقتصادية الأوربية وانضمام دول جنوب أوروبا باعتبار أن تلك الدول ستحل منتجاتها في دول الاتحاد محل منتجات الدول النامية.

2- هناك عدد من الظواهر المتعلقة بالأوضاع النسبية لاقتصاديات الدول النامية وخاصة العربية في الاقتصاد العالمي ومن أهمها عدم التنوع في الصادرات والتركيز على مجموعة من المواد الأولية وخاصة النفط بالنسبة للدول النفطية وهذا ما يعكس تخلف الجهاز الإنتاجي، ويمكن إسقاط ذلك على الحالة الجزائرية.

• مداخلة الأستاذة خديجة: حول أثر الانفتاح التجاري على الاقتصاد الجزائري، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد الثاني.

هذه المداخلة حاولت التطرق إلى أثر الانفتاح التجاري على الاقتصاد الجزائري من خلال التحديات والرهانات التي تفرضها العولمة وتأثيراتها على المؤسسة لاسيما بعد توقيع الجزائر لاتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوربي وتوجهها نحو الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة مما يدعو إلى التفكير في السياسات والأدوات التي من شأنها تحصين المؤسسات ومحيطها وتوصلت إلى مجموعة من النتائج والتي تخدم دراستنا، ومن أهم هذه النتائج:

1- العمل على رفع الكفاءة الإنتاجية والتنويع في مختلف القطاعات وتقليص تكاليف الإنتاج والتسويق لمواجهة المنافسة الداخلية والخارجية والحصول على مكان في الأسواق العالمية.

2- انتهاج إستراتيجية واضحة المعالم لإعادة تأهيل الاقتصاد الوطني على المستوى المحلي والخارجي، وإقامة تكتلات اقتصادية بدءا ببلدان المغرب العربي ووصولاً إلى بلدان العالم الإسلامي.

• دراسة ذهبية لطرش: حول اتفاقيات التجارة في السلع وآثارها المتوقعة على المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف، الجزائر، 2004.

حيث حاولت هذه الدراسة البحث في معرفة وتقدير الآثار المترتبة عن التزام الجزائر بتنفيذ اتفاقيات التجارة في السلع، حيث اعتمدت على مجموعة من الكتب والمجلات والتقارير والأبحاث وكذا مواقع الانترنت ذات الصلة بالموضوع؛ وكانت أهم النتائج التي توصلت إليها هذه الدراسة هي:

1. أن المنظمة العالمية للتجارة لم تراعي في أحكام جميع الاتفاقيات المتعلقة بتجارة السلع الاختلافات والفوارق الموجودة بين الدول النامية والدول المتقدمة، لاسيما ما تعلق بفترات السماح أو الفترات الانتقالية والتي أغلبها غير كافية لإعادة هيكلة اقتصاديات هذه الدول.

2. أن الانضمام المقبل للجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة يحمل جملة من التحديات والانعكاسات على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تتراوح بين الايجابية منها والسلبية.

3. أن تعظيم مكاسب الاندماج في حركية الاقتصاد العالمي وتثمين الميزات النسبية التي تتمتع بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتكيف مع تحديات عولمة النشاط الاقتصادي تتطلب تبني مجموعة من السياسات والتدابير على المستويين الجزئي والكلي.

• دراسة عياش قويدر وإبراهيمي عبد الله: حول آثار انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة بين التفاؤل والتشاؤم، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد الثاني.

حاولت هذه الدراسة البحث في معرفة آثار انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة وتقدير أوجه التفاؤل والتشاؤم، حيث تلتقي هذه الدراسة مع الدراسة التي نحن بصددتها في السبل الأفضل والرؤى المستقبلية لاندماج الاقتصاد الجزائري في الاقتصاد العالمي وأكدت هذه الدراسة في الختام على أنه لا يمكن في ظل المعطيات العالمية الحالية أن تبقى الجزائر منعزلة ولا تندمج ضمن المسار الاقتصادي الحالي، ولكن يجب أخذ الاحتياطات اللازمة لذلك بالرغم من أنه كلما كان التأخر كانت التكلفة أكبر في المستقبل وطرحت هذه الدراسة مجموعة من التخوفات والآمال التي يمكن أن تعقد على الاقتصاد الجزائري.

• دراسة شنيني سمير: حول التجارة الخارجية الجزائرية في ظل التحولات الراهنة 1989-2004، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006.

هذه الدراسة حاولت التطرق إلى التجارة الخارجية الجزائرية في ظل التحولات خاصة بين الفترة 1989 إلى غاية 2004، حيث تعتبر دراستنا التقاء وامتدادا لهذه الدراسة فيما يخص الجانب التطبيقي، وتوصلت هذه الدراسة إلى مجموعة من النتائج أهمها:

1- أن لعملية تحرير التجارة الخارجية آثار سلبية على العديد من النشاطات الاقتصادية نظرا لرفع القيود على السلع الأجنبية التي ترد إلى الأسواق المحلية، مما يدفع بالسلع الوطنية التي هي في معظمها غير قادرة على منافسة سلع ذات جودة عالية وأسعار منخفضة نوعا ما وهو ما سوف يخلق مشاكل للمؤسسات الجزائرية التي ستضطر إلى الغلق وبالتالي تسريح العمال مما يؤدي إلى ارتفاع نسبة البطالة.

2- أن الاستقرار الاقتصادي المحقق منذ سنوات نتيجة لارتفاع أسعار البترول في الأسواق الدولية ساهم في انتعاش الاقتصاد الوطني وهو ما خلق عدة فرص للنهوض به والخروج من الأزمة، بعد أن دفع المواطن البسيط فاتورة إصلاحات كانت الجزائر بحاجة إلى تطبيقها.

صعوبات البحث

وكأي بحث علمي لم يخل بحثنا من بعض الصعوبات العابرة التي واجهتنا أثناء إعداد البحث خاصة فيما يتعلق بجمع البيانات والإحصائيات التي كانت في بعض الأحيان متضاربة فيما بينها، كذلك التستر عن بعض المعلومات والإحصائيات من طرف الإدارة.

خطة البحث

من خلال معالجتنا لموضوع بحثنا يتم الإجابة على الأسئلة المطروحة مع اختبار صحة الفرضيات المقترحة، هذا ما جعلنا نخصص أربعة فصول لدراسة هذا الموضوع. حاولنا في الفصل الأول تسليط الضوء على نظريات التجارة الدولية في مدارس الفكر الاقتصادي وذلك في أربعة مباحث، حيث تطرقنا في المبحث الأول إلى نظريات التجارة الدولية في الفكر الاقتصادي التجاري، وفي المبحث الثاني إلى نظريات التجارة الدولية في الفكر الاقتصادي الكلاسيكي، وفي المبحث الثالث إلى نظريات التجارة الدولية في الفكر الاقتصادي النيوكلاسيكي، وفي المبحث الرابع إلى نظريات التجارة الدولية في الفكر الاقتصادي الحديث.

أما الفصل الثاني فقد تطرقنا فيه إلى إشكالية السياسات التجارية الدولية واستراتيجياتها، في ثلاث مباحث، تناولنا في المبحث الأول مفهوم السياسات التجارية الدولية وأنواعها، وفي المبحث الثاني عرضنا الوسائل المستخدمة في تحقيق أهداف السياسات التجارية، أما في المبحث الثالث تطرقنا فيه إلى أهم الاستراتيجيات المقترنة بالسياسات التجارية الدولية.

أما الفصل الثالث حاولنا فيه معرفة العلاقة التي تربط السياسات التجارية الدولية بأهم تحولات النظام الاقتصادي العالمي، والذي قسمناه إلى ثلاث مباحث، حيث خصص المبحث الأول لماهية النظام الاقتصادي العالمي، أما المبحث الثاني يتمثل في تطور النظام التجاري العالمي ودوره في السياسات التجارية الدولية، في حين خصص المبحث الثالث للدول النامية ومكانتها ضمن النظام الاقتصادي العالمي.

أما الفصل الرابع فقد خصص للسياسة التجارية الجزائرية خلال الفترة 1990 إلى غاية 2010 والذي قسم إلى ثلاثة مباحث، تناول المبحث الأول واقع السياسة التجارية الجزائرية، والمبحث الثاني خصص للرؤى المستقبلية للتجارة الجزائرية في ظل مسعى الشراكة الدولية، في حين تناول المبحث الثالث السياسات والاستراتيجيات المنتهجة لمواجهة التحديات الراهنة والمستقبلية.

إلى أن توصلنا في الأخير إلى الخاتمة العامة والتي تضمنت مجموعة من النتائج والتوصيات وأفاق الدراسة.

الفصل الأول:

نظريات التجارة الدولية في مدارس
الفكر الاقتصادي

مقدمة الفصل الأول

إن العالم في تغير مستمر ومنتزح في مجال التجارة، مما أدى إلى ظهور العديد من النظريات التي تحاول تفسير المشاكل العالقة على المستوى العالمي بوسائل وأدوات تحليل متميزة، وكذا صور التبادل الدولي وأثاره في إطار نمو الاقتصاد العالمي، وهذا ما سنحاول التعرض إليه بالدراسة والتحليل لهذه النظريات في هذا الفصل من خلال أربعة مباحث؛ حيث تناولنا في المبحث الأول نظريات التجارة الدولية في الفكر الاقتصادي التجاري (الماركنتيلي)، أما المبحث الثاني تطرقنا فيه إلى نظريات التجارة الدولية في الفكر الاقتصادي الكلاسيكي، كما عالجتنا أيضا في المبحث الثالث نظريات التجارة الدولية في الفكر الاقتصادي النيوكلاسيكي، وأخيرا خصصنا المبحث الرابع لنظريات التجارة الدولية في الفكر الاقتصادي الحديث.

المبحث الأول: نظريات التجارة الدولية في الفكر الاقتصادي التجاري (الماركنتيلي)

مع ظهور مدارس الفكر الاقتصادي في نهاية القرن السادس عشر وحتى بداية القرن الثامن عشر كان السؤال المطروح والنقاش الدائر بين المنظرين الاقتصاديون هو؛ لماذا تتاجر الدول في ما بينها؟ وقبل التطرق لأفكار المدرسة التجارية في هذا المبحث، نحاول تسليط الضوء بشكل مختصر على بعض المفاهيم الأساسية في التجارة الدولية من خلال المطلب الأول.

المطلب الأول: مفهوم التجارة الدولية وأهميتها

من خلال هذا المطلب نحاول أن نعرج على مفهوم التجارة الدولية وأوجه الاختلاف بينها وبين التجارة الداخلية، أهمية التجارة الدولية، وكذا معدل التبادل الدولي وكيفية حسابه.

الفرع الأول: مفهوم التجارة الدولية

تختلف وتتباين المفاهيم المحددة لمضمون ومحتوى مصطلح " التجارة الدولية " شأنه في ذلك شأن جميع المصطلحات في العلوم الاقتصادية، فالمفهوم العام للتجارة الدولية يتعلق بالمعاملات الاقتصادية في أوجهها الثلاث المتمثلة في حركة السلع والخدمات، هجرة الأفراد، وحركة رؤوس الأموال، تتم بين إقليمين أو دولتين مختلفتين أو عدة دول ذات سياسات مختلفة¹ هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى تعتبر التجارة الدولية " أحد فروع علم الاقتصاد التي تخص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية، ممثلة في حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال، وهجرة الأفراد فضلا عن السياسات التجارية التي تطبقها كل دولة من دول العالم للتأثير على هذه الظاهرة² ".

ويتميز موضوع التجارة الدولية بمفاهيم خاصة تختلف عن موضوع التجارة الداخلية سواء من حيث القضايا التي تدرسها أو من حيث المشاكل التي تواجهها، ويمكن أن نبرز أوجه الاختلاف بين الاثنين فيما يلي:

1- **مدى قدرة عوامل الإنتاج على الانتقال:** إن عناصر الإنتاج وبالأساس عنصري العمل ورأس المال تنتقل بسهولة داخل الإقليم أو الدولة الواحدة، لكنها تواجه صعوبات وعراقيل عند تنقلها من دولة إلى أخرى وتتمثل هذه العراقيل في الضرائب والقيود الجمركية، بالإضافة إلى اختلاف العادات والتقاليد كما يضاف إلى ذلك الأزمات السياسية والاقتصادية بين الدول.

2- **اختلاف العملات والنظم النقدية من دولة إلى أخرى:** على عكس التجارة الداخلية التي تتم فيها تسوية كل المعاملات التجارية بالعملة الوطنية المحلية، فإن التجارة الدولية تستعمل وحدتين نقديتين مختلفتين أو عدة وحدات نقدية، وهذا ما يقودنا إلى مفهوم خاص بموضوع التجارة الدولية وهو "سعر الصرف" هذا الأخير يتغير بصفة مستمرة وهو ما يؤثر على مختلف الأنشطة الاقتصادية، حيث تمس تكاليف الإنتاج والأسعار واتجاه الصادرات وحجم الواردات.

¹ جمال جويدان الجمل، التجارة الدولية، ط1 ، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، الأردن، 2006 ، ص. 11.

² السيد محمد أحمد السريتي، اقتصاديات التجارة الخارجية، ط1 ، مؤسسة رؤية للطباعة، مصر، 2009 ، ص. 8.

3- **اختلاف الوحدات السياسية:** تختلف التجارة الدولية عن التجارة الداخلية من حيث أن أطراف التبادل والتعامل التجاري كل منها ينتمي إلى دولة لها قوانينها الخاصة ونظامها التجاري الخاص بها، وهذا يتطلب توفر بعض الإجراءات القانونية والتنظيمية تجعل التجارة الدولية ذات طبيعة تختلف عن طبيعة التجارة الداخلية.

4- **اختلاف في طبيعة الأسواق:** يظهر هذا الاختلاف من خلال طبيعة المستهلكين الفطرية والمكتسبة كالأذواق، الميول، العادات والتقاليد، الطباع، البيئة... الخ، وانقسام الأسواق عن بعضها البعض بمجموعة من الحواجز السياسية والطبيعية، كالبعد الجغرافي الذي ينجم عنه تكاليف النقل والتأمين كما أن المنافسة في الأسواق العالمية تكون أكثر شدة منها في الأسواق المحلية وهو ما يجعلها تتميز بسياسة تسويقية خاصة تختلف عنها في التجارة الداخلية.

الفرع الثاني: أهمية التجارة الدولية

تنشأ أهمية التجارة الدولية من حاجة دول العالم إلى الحصول على سلع وخدمات من الدول الأخرى ويرجع ذلك إلى¹:

1. عدم قدرة أي دولة في العالم مهما بلغت قوتها الاقتصادية أن تقوم بإنتاج كل السلع والخدمات التي تحتاجها محليا بسبب عدم توافر المواد الأولية أو عدم توافر الظروف الطبيعية والجغرافية التي تحتاجها والملائمة لإنتاج هذه السلع محليا؛

2. اختلاف تكاليف إنتاج نفس السلعة بين دول العالم، حيث تستطيع دولة إنتاج سلعة معينة داخليا لكن بتكاليف مرتفعة نسبيا بالمقارنة بالدول الأخرى، لذا يكون من الأفضل لها عدم إنتاجها محليا واستيرادها من الخارج. فالتجارة الدولية تظهر أهميتها في أنها:

- تعد الصورة المباشرة للعلاقات الدولية، فهي تربط الدول والمجتمعات بعضها ببعض؛
- تساعد في الحصول على المزيد من السلع والخدمات بأقل تكلفة نتيجة لمبدأ التخصص الذي تقوم عليه؛
- تساعد في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام المنتجات؛
- تساعد في زيادة الرفاهية للمجتمعات عن طريق توسيع قاعدة الاختيار فيما يخص مجالات الاستثمار والاستهلاك؛

- تعد مؤشرا هاما لقياس قدرة الدول على الإنتاج والتسويق والمنافسة في الأسواق الدولية.

الفرع الثالث: معدل التبادل الدولي

يعرف معدل التبادل الدولي لبلد ما بأنه عبارة عن عدد الوحدات المستوردة التي تحصل عليها الدولة مقابل كل وحدة تصدرها إلى الخارج، ولكن من الناحية العملية فإن سعر كل سلعة يعبر عنه بمبلغ معين من النقود وليس بوحدات من سلعة أخرى (أي نقدا وليس مقايضة) وبالتالي فإن معدل التبادل الدولي يتحدد بالمقارنة بين

¹ جمال جويدان الجمل، المرجع السابق الذكر، ص. 16.

سعر صادرات الدولة وسعر وارداتها. ونظرا لتعدد السلع المصدرة والمستوردة، وكذلك تعدد أسعارها وكمياتها، يتطلب الأمر استخدام مجموعة من الأساليب الإحصائية لقياس معدل التبادل الدولي، من أهمها¹:

أولاً: معدل التبادل الصافي: يعتبر هذا المعدل من أبسط المعدلات وأكثرها انتشاراً، ويتلخص في المقارنة بين الأرقام القياسية لأسعار الصادرات والأرقام القياسية لأسعار الواردات على النحو التالي:

$$\text{معدل التبادل الصافي} = \frac{\text{الرقم القياسي لأسعار الصادرات}}{\text{الرقم القياسي لأسعار الواردات}} \times 100$$

حيث أن انخفاض معدل التبادل عن 100 يعبر عن اتجاهه في مصلحتها، وهذا المعدل يمكن استخدامه غالباً لتوضيح ما إذا كان هناك زيادة أو انخفاض في حجم السلع التي يجب تصديرها للحصول على كمية معينة من السلع المستوردة وهو معدل صاف لأنه يستخدم بالنسبة لكميتين من السلع يفترض أن قيمتهما متساوية.

$$\text{فإذا افترضنا أن قيمة الواردات مساوية لقيمة الصادرات، أي: } Q_1 \times P_1 = Q_2 \times P_2$$

حيث: Q_1 كمية الواردات، P_1 سعر الوحدة من السلعة المستوردة، Q_2 كمية الصادرات، P_2 سعر الوحدة من السلعة المصدرة؛ ويكون عندئذ: $Q_1 / Q_2 = P_2 / P_1$

وفي الواقع فإن الأرقام القياسية تحسب بالنسبة لصادرات أو واردات غير متجانسة، ولذا يجب ترجيحها بمعنى أنه يكون من الملائم عند حساب الرقم القياسي للأسعار، سواء للصادرات أو للواردات إعطاء كل سلعة وزناً يتناسب مع أهميتها. ويرجع استخدام الرقم القياسي للأسعار إلى استبعاد أثر التغير في الأسعار، ويمكن هنا استخدام إحدى الطريقتين للترجيح؛ إما استخدام كميات سنة الأساس (أو ما يسمى الرقم القياسي لـ لاسبير) على الشكل التالي:

$$\text{الرقم القياسي} = \frac{\text{الكمية في سنة الأساس} \times \text{السعر في سنة المقارنة}}{\text{الكمية في سنة الأساس} \times \text{السعر في سنة الأساس}} \times 100$$

وإما استخدام كميات سنة المقارنة (أو ما يسمى الرقم القياسي لـ باش) على الشكل التالي:

$$\text{الرقم القياسي} = \frac{\text{الكمية في سنة المقارنة} \times \text{السعر في سنة المقارنة}}{\text{الكمية في سنة المقارنة} \times \text{السعر في سنة الأساس}} \times 100$$

ويمكن أيضاً استخدام طريقة فيشر، وهو الرقم القياسي الأمثل لأنه يجمع بين الرقمين السابقين.

فإذا كانت النسبة بين الرقم القياسي لأسعار الصادرات والرقم القياسي لأسعار الواردات أكبر من 100، فنقول أن معدل التبادل الصافي موافق، أي أن هناك تحسناً في شروط التجارة بالنسبة للدولة؛ بمعنى أنها تبيع للخارج بسعر أكبر من الذي تشتري به، أما إذا كانت النسبة أقل من 100، فذلك يعني أن هناك تدهور في معدلات التبادل؛ بمعنى أن الدولة تشتري من الخارج بسعر أكبر من الذي تبيع به إلى الخارج. أما إذا كانت النسبة تساوي 100، فإن ذلك يعني عدم حدوث أي تغير.

ثانياً: معدل التبادل الإجمالي: ويقصد به النسبة بين الرقم القياسي لحجم الصادرات والرقم القياسي لحجم الواردات مضروبة في 100.

$$\text{معدل التبادل الإجمالي} = \frac{\text{الرقم القياسي لحجم الصادرات}}{\text{الرقم القياسي لحجم الواردات}} \times 100$$

¹ محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، دار المنهل اللبناني، الطبعة الأولى، 2010، ص- ص. 141- 145

ويلجأ الاقتصاديون عادة إلى استخدام معدل التبادل الإجمالي إذا كان الهدف هو إعطاء فكرة عامة عن الواردات الفعلية للدولة سواء أكان تمويلها قد تم عن طريق حصيلة الدولة من الصادرات الجارية، أم عن طريق الاقتراض من العالم الخارجي، أما إذا كان الهدف هو إبراز الواردات الفعلية التي تم سداد قيمتها عن طريق حصيلة الصادرات فقط فيستخدم معدل التبادل الصافي.

ثالثاً: معدل تبادل الدخل: هو عبارة عن النسبة بين الرقم القياسي لأسعار الصادرات والرقم القياسي لأسعار الواردات مضروبة في الرقم القياسي لحجم الصادرات، وبمعنى آخر هو عبارة عن النسبة بين قيمة الصادرات وسعر الواردات، أي أن:

معدل تبادل الدخل = الرقم القياسي لأسعار الصادرات × الرقم القياسي لحجم الصادرات / الرقم القياسي لأسعار الواردات × 100
ويعكس هذا المعدل مدى قدرة الدولة على الاستيراد، لذلك يطلق عليه أحيانا اسم الطاقة الاستيرادية إذ يعتبر هذا المعدل هاما وضروريا جدا، إذا كان المطلوب دراسة أثر التجارة الدولية على الرفاهية الاقتصادية.

المطلب الثاني: مبادئ الميركانتيلية

لم يكن للتجاربيين من قبلهم نظرية مفصلة في هذا المجال، فبالنسبة لديهم أن ثروة الأمة تقاس بما لديها من رصيد الذهب والفضة، ولا تقاس بما تمتلكه من موارد أساسية كالأرض الزراعية ووسائل الإنتاج والثروات الطبيعية والعنصر البشري، وعلى هذا الأساس تركز فكرة التجاربيين فيما يخص التجارة الدولية على محورين أساسيين؛ يتمثل المحور الأول في ضرورة تقييد الواردات من خلال إخضاعها للقيود الجمركية أو غير الجمركية بغية الحفاظ على ميزان تجاري متوازن، أما المحور الثاني فيتمثل في ضرورة تشجيع الصادرات، من خلال تقديم كل صور الدعم اللازمة كإعانات التصدير وكذا تشجيع عمليات إعادة التصدير من خلال إتباع نظام ما يسمى بـ الدروباك* (Draw Back) من ناحية أخرى، والهدف من ذلك هو تغليب كفة الصادرات عن الواردات بغية الحصول على المعادن النفيسة¹.

وقد كان النظام الاقتصادي وفقا لأفكار الميركانتيلية يقوم على ثلاثة أجزاء مترابطة في ما بينها: القطاع الإنتاجي، القطاع الزراعي، والمستعمرات الأجنبية؛ ويعتبر التجار الفئة الاجتماعية الأكثر أهمية في النظام الاقتصادي، أما العمل فهو عامل الإنتاج الأساسي، أما عامل الثروة فكان في نظر الميركانتيليين يتمثل في الذهب والفضة، واللذان يعتبران المعيارين المباشرين لقياس الثروة ووسيلة للحسابات والتبادل، فالميركانتيليون الذين كانوا يمثلون مصالح البرجوازية التجارية الصاعدة في مرحلة تفسخ الإقطاعية ونشوء الرأسمالية (أواسط القرن الخامس عشر حتى أواسط القرن الثامن عشر) كانوا يثمنون دور التجارة الخارجية في تحقيق ثروة الأمة وقوتها، ولكنهم اعتبروا أن النقود (المعادن الثمينة من الذهب والفضة) هي الثروة الحقيقية للدولة، وان زيادة النقود مرادفة لزيادة الثروة، وبالتالي فإن مبادلة السلع بالنقود هي الوسيلة الوحيدة لزيادة الثروة، في حين أن

* هو نظام تعطي الدولة بمقتضاه الحق لمن دفع ضريبة جمركية على سلع معينة بالذات في استرداد الضريبة عند إعادة تصدير هذه السلع المستوردة، والغرض من هذا النظام هو تشجيع حركة التصنيع والتجميع في البلد.

¹ سامي عفيفي حاتم، التجارة الدولية بين التنظير والتنظيم، الدار المصرية اللبنانية، ط2، القاهرة، 1993، ص. 80.

استيراد السلع أي دفع النقود كان في نظرهم مساويا لتناقص الثروة، واستنادا لما سبق تتلخص المبادئ الأساسية للتجارة الخارجية في مفهوم الميركانتيلين كما يلي¹:

- تأمين الفائض في الميزان التجاري، ففي مثل هذه الحالة يمكن للحكومة فقط أن تضمن التدفق المستمر للذهب والفضة إلى البلاد؛
- فرض رقابة حكومية صارمة على التجارة الخارجية من خلال فرض التعريفات والحصص وغير ذلك من أدوات التأثير الإداري وذلك لضمان الفائض في الميزان التجاري؛
- منع المستعمرات التابعة للدولة من ممارسة أي تجارة مع أي دولة أخرى؛ وكذا فرض الاحتكار على التجارة الخارجية، أي منع أو منح حق ممارسة التجارة الخارجية لشركات معينة وفي مناطق محددة من العالم؛
- استخدام وسائل السياسة التجارية، مثل منح الإعانات التصديرية أو فرض الرسوم الجمركية على الواردات.

المطلب الثالث: تطور مفهوم الميزان التجاري

كان للميركانتيلين الفضل في تطور مفهوم الميزان التجاري في سياق اهتمامهم بالسبل التي تكفل للدولة الحصول على المعادن النفيسة، فإذا لم تكن الدولة تملك مناجم الذهب والفضة، فلا مفر من الحصول على هذه المعادن عن طريق التجارة الدولية، ولذا فعلى الدولة أن تسعى لزيادة صادراتها إلى أقصى حد ممكن وتقليص وارداتها إلى أدنى حد ممكن، حتى تحقق فائضا في الميزان التجاري ونتيجة لهذا الفائض وبقدر حجمه يتدفق المعدن النفيس إلى الدولة من الدول الأخرى ويلاحظ أن الدولة الدائنة لا يمكن أن تستفيد إلا على حساب الدولة المدينة، نظرا إلى أن الكمية المتوافرة من المعدن النفيس محدودة. فرصيد الدولة من المعدن النفيس كان العامل الأساسي في عملية التطور والنمو الاقتصادي، ولذا فإن انخفاض هذا الرصيد بسبب العجز التجاري، لا بد وأن يعرقل هذه العملية المصيرية التي تتوقف على سرعتها ونجاحها قوة الدولة وعظمتها، ولعل ما كان يساور الميركانتيليين رغم بدائية تحليلهم وقصورهم النظري، هي فكرة كون التجارة الدولية غير متكافئة بطبيعتها نظرا لتفاوت التطور الاقتصادي بين الدول، الأمر الذي يؤدي إلى حصول الدول المتقدمة على حصة الأسد من الأرباح على حساب الدول المتخلفة. وقد مر الفكر التجاري بمراحل ثلاث من حيث السياسات التي ينبغي إتباعها لتحقيق الميزان التجاري الملائم، في المرحلة الأولى سادت السياسة المعدنية التي تقضي بحظر تصدير الذهب والفضة حظرا مطلقا والعمل على زيادة رصيد الدولة من هذه المعادن من خلال الرقابة المباشرة على عمليات التصدير والاستيراد؛ أما في المرحلة الثانية فقد تبنت الدولة مبدأ الرقابة المباشرة على كل عملية تصدير واستيراد على حدة واكتفت بالرقابة المباشرة على مجموع المعاملات التجارية مع كل دولة على حدة للتأكد من تحقيق ميزان تجاري ملائم معها؛ وفي المرحلة الثالثة تبنت الدولة المفهوم الحديث للميزان التجاري، فلم يعد هناك حاجة لتحقيق فائض تجاري مع كل دولة لكي يكون الميزان التجاري العام إيجابيا، بل يكفي أن تكون قيمة الصادرات الإجمالية أكبر من مجموع الواردات، بصرف النظر عن التوزيع الجغرافي للتجارة الخارجية. ومن أبرز ممثلي المدرسة التجارية الاقتصادية الإنجليزيان أ. ستافورد (1571-1612)، توماس

¹ محمد دياب، المرجع السابق الذكر، ص. 87.

مان (1571-1641)، والاقتصادي الفرنسي أنطوان دي مونكرتيان (1576-1621) الذي كان أول من استخدم مصطلح "الاقتصاد السياسي". فعلى امتداد قرنين من الزمن ظلت النظرية الميركانتيلية تهيمن على الممارسة الاقتصادية في العالم، وشملت أفكار النظرية الميركانتيلية العالم كله بشبكة معقدة واسعة من التدابير والإجراءات التقييدية في التجارة العالمية والتي كانت من القوة والرسوخ بحيث لم يتمكن العالم من التخلص منها نهائياً حتى الآن¹.

فالميركانتيلية اقترنت بتركيز كبير على المصالح الشخصية الاقتصادية وعانت من تناقض فكري إلى أن أثبت آدم سميث بطلانها، فمع تطور الرأسمالية صارت القيود التي فرضت على الاستيراد في المرحلة الميركانتيلية والتدخل المفرط من قبل الدولة في الاقتصاد وفي نشاط الشركات الإنتاجية والتجارية الخاصة صارت تشكل إعاقة لتطور الاقتصاد الوطني ولتنظيم ونمو العلاقات الاقتصادية الدولية، وتتناقض مع منطق تطور الإنتاج الرأسمالي، ولذا طرحت أفكار التجارة الحرة التي نظر أصحابها نظرة مغايرة إلى دور التجارة الخارجية في العلاقات الاقتصادية الدولية وسياسة الدولة في المجال التجاري الخارجي.

المبحث الثاني: نظريات التجارة الدولية في الفكر الاقتصادي الكلاسيكي

ترجع أولى المحاولات الفعلية لتفسير أسباب قيام التجارة الدولية تفسيراً علمياً إلى المدرسة الكلاسيكية، التي كانت تنادي بحرية التجارة الدولية، وذلك امتداداً طبيعياً لمبدأ الحرية الاقتصادية، كما بينت هذه المدرسة فوائد التبادل التجاري بين الدول، وحاولت تفسير ثلاثة نقاط؛ النقطة الأولى تتعلق بتحديد ماهية السلع التي تدخل في التجارة الدولية، ومنه التعرف على أسباب قيام التبادل الدولي؛ أما النقطة الثانية فتتعلق بتحديد نسب التبادل بين تلك السلع التي تستقر في التجارة الدولية، أي تحديد النفع من قيام التبادل الدولي بالنسبة لكل دولة؛ والنقطة الثالثة والأخيرة تتعلق بكيفية تحقيق التوازن في العلاقات الاقتصادية الدولية إذا ما طرأ ما يخلّ به؛ ويستند الفكر الكلاسيكي* في دراسة التجارة الدولية إلى أربعة نظريات وهي: نظرية التكاليف المطلقة، نظرية التكاليف النسبية، نظرية القيم الدولية، ونظرية تكلفة الفرصة البديلة.

المطلب الأول: نظرية التكاليف (النفقات) المطلقة لآدم سميث

يعتبر آدم سميث (Adam Smith) مؤسس المدرسة الكلاسيكية في الاقتصاد في النصف الثاني من القرن الثامن عشر، وبالضبط سنة 1776 في مؤلفه الشهير "البحث في طبيعة وأسباب ثراء الأمم" ، حيث عالج موضوع التجارة الدولية وهاجم فيه بشدة أنصار المدرسة التجارية فيما يخص نظرتهم للتجارة الخارجية والسياسة التي كانوا يطبقونها في هذا المجال.

الفرع الأول: الفكرة العامة للنظرية

تتلخص الفكرة العامة لنظرية الميزة المطلقة أو نظرية التكاليف المطلقة "لآدم سميث" في أن ثروة الدولة تقاس بما تنتجه من السلع والخدمات، بحيث تنتج منها أكثر مما تحتاجه لإشباع حاجاتها الداخلية، وتقوم بمبادلة

¹ محمد دياب، المرجع السابق الذكر، ص- ص. 87- 89.

* في الواقع نشأت النظرية الكلاسيكية كرد فعل للمذهب التجاري المنادي بتقييد التجارة بغية جمع المعدن النفيس الذي يعتبر مقياساً لثروة الدولة.

** SMITH ADAM; An inquiry into the Nature and the causes of Wealth of nations, LONDON, 1776.

الفائض مع العالم الخارجي مقابل استيراد السلع التي يكون إنتاجها غير ملائم لها، أو التي لا تستطيع إنتاجها أبداً؛ أي تقوم على أن الدولة التي تتمتع بالنفقة المطلقة الأقل أي بالتكلفة الوحيدة الأقل عن بقية العالم في إنتاج سلعة معينة، فإذا تخصصت في إنتاج هذه السلعة سيكون مربحاً لها من ناحية منافسة الأسعار. كما تدعو نظرية النفقات المطلقة إلى وجوب ترك التجارة الخارجية بين البلدان المختلفة حرة غير خاضعة لأية قيود وذلك من أجل تحقيق المكاسب من التبادل الدولي والمشاركة فيه، ورغبة في زيادة ثروة الأمم، ويفترض "آدم سميث" أن تقيد الدولة للواردات من الدول الأجنبية غرضه الأساسي حماية الصناعات الناشئة.

الفرع الثاني: الافتراضات أو المبادئ التي تقوم عليها النظرية

تقوم نظرية المنفعة (الميزة) المطلقة على الأسس التالية¹:

- التجارة الدولية تسمح بتصريف الإنتاج الزائد لدولة ما والحصول بالمقابل من السوق الخارجية على المنتجات التي يزيد عليها الطلب محلياً؛
- التجارة الدولية تشجع النمو الاقتصادي؛
- تعمل التجارة الدولية على تطوير الإنتاج الوطني، تخفيض التكاليف والتحكم في أسعار البيع الخاصة بالسلع الاستهلاكية والإنتاجية؛
- تعمل التجارة الدولية على تشجيع الادخار أي زيادة المخزون من رأس المال والذي يعتبر المحرك الأساسي لعملية الاستثمار؛
- التجارة الدولية تشجع عملية التخصص وتقسيم العمل وهذا يؤدي إلى زيادة إنتاجية العامل نتيجة لاكتسابه الخبرات الكافية في الوظائف المنوطة بها.

الفرع الثالث: التفسير العملي للنظرية

لتوضيح كيفية قيام التبادل الدولي على أساس نظرية الميزة المطلقة، نفترض لدينا دولتين ولتكن الجزائر وكندا، وأن كل واحدة منهما تنتج قبل قيام التجارة الدولية بينهما، سلعتين هي: القمح والقطن، وأن نفقات الإنتاج مقدرة بساعات العمل كما هو موضح في المثال الموالي:

البلد	السلعة	القمح	القطن
الجزائر		4	2
كندا		2	4

نلاحظ أن إنتاج وحدة واحدة من القمح يتطلب 4 ساعات عمل في الجزائر وساعتي عمل في كندا، في حين أن إنتاج وحدة واحدة من القطن يتطلب ساعتين عمل في الجزائر و4 ساعات عمل في كندا؛ وبالتالي يمكن القول بأن النفقة المطلقة لإنتاج القطن في الجزائر أقل منها في كندا، وأن النفقة المطلقة لإنتاج القمح في كندا أقل منها في الجزائر، ومنه نستنتج بأن الجزائر تتميز بميزة مطلقة في إنتاج القطن وتعاني من تخلف مطلق في إنتاج القمح، في حين أن كندا تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج القمح وتعاني من تخلف مطلق في إنتاج القطن؛ وعلى هذا الأساس يتحدد نمط التخصص الدولي بين البلدين في أن تتخصص الجزائر بإنتاج القطن وتقوم

¹ سامي عفيفي حاتم، المرجع السابق، ص. 89.

بتصدير الفائض عن حاجتها إلى كندا، بينما تتخصص كندا بإنتاج القمح وتبادل الفائض عن حاجتها منه بفائض إنتاج القطن لدى الجزائر.

الفرع الرابع: الانتقادات التي تعرضت لها النظرية

من أهم الانتقادات التي تعرضت لها هذه النظرية مايلي:

- 1- أنها مفرطة في التبسيط، فهي تحصر التبادل بين دولتين فقط، في حين أن المسألة أكثر تعقيدا؛
- 2- تصدق نظرية التكاليف المطلقة بالنسبة للدول التي تتمتع بالميزة المطلقة في إنتاج سلعة ما ولكن قد يحدث في بعض الحالات أن توجد بعض الدول التي تفتقد للميزة المطلقة في إنتاج بعض السلع، أي أن إنتاجيتها ضعيفة بالنسبة للإنتاج وتجد نفسها أمام استيراد السلعتين الضروريتين للاستهلاك مما يحقق منافع اقتصادية للدول المصدرة وتحرم الدول المستوردة من هذه الميزة؛
- 3- أن نظرية آدم سميث في التجارة الدولية هي امتداد لنظريته في التجارة الداخلية، في حين ثمة في الواقع فوارق واختلافات جوهرية بينهما.

ونتيجة لهذه الانتقادات وضع دفيد ريكاردو نظريته في التجارة الدولية، التي تقوم على أساس التفوق النسبي أو الميزة النسبية في إنتاج السلع والتخصص على هذا الأساس، والتي غدت أساسا للنظريات الكلاسيكية في التجارة الدولية.

المطلب الثاني: نظرية التكاليف (النفقات) النسبية لدافيد ريكاردو

في القرن التاسع عشر قام الاقتصادي الانجليزي "دافيد ريكاردو" بنسق أفكاره في كتابه المشهور عن التجارة الخارجية سنة 1817، "الاقتصاد السياسي والضرائب" وعمل على تطوير أفكار سميث، فبيّن لماذا تتاجر الأمم فيما بينها، وفي أي حدود يكون التبادل أكثر فائدة، وحدد معايير التخصص الدولي.

الفرع الأول: الفكرة العامة للنظرية

من أجل تصحيح الخلل القائم في نظرية التكاليف المطلقة ارتأى ريكاردو ضرورة ما يسمى بالتكاليف النسبية في عملية التبادل، فمثلها كمثل المحامي الذي يتقن مهنة المحاماة ويتقن أيضا مهنة الكتابة على الآلة الرافنة، ولكن يتنازل لكاثبه أو كاتبتة للقيام بعملية الكتابة ويتخصص هو في شؤون المحاماة لأنه إذا جمع بين الوظيفتين فانه يكون أقل فعالية في عمله ويفوت على نفسه فرص ثمينة في تحقيق المنافع. "نظرية التكاليف النسبية تؤكد على ضرورة تخصص دولة ما في إنتاج السلعة أو السلع التي تتمتع بالميزة النسبية في إنتاجها أي" أقل تكلفة ممكنة" مقارنة بالتكاليف النسبية للسلع المنتجة في الدول الأخرى، أما في حالة عدم تمتع دولة ما بأي ميزة نسبية في إنتاج السلعة التي تكون درجة تفوقها أكبر، فتحصل عن طريق التبادل التجاري على السلع الأخرى التي يكون درجة تفوقها أقل".

الفرع الثاني: الافتراضات أو المبادئ التي تقوم عليها النظرية

تقوم نظرية التكاليف النسبية لدافيد ريكاردو على الافتراضات التالية¹:

- عوامل الإنتاج محدودة، ويمكن قياسها من خلال عنصر العمل؛

¹ رشاد العصار وآخرون، التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2000، ص. 28.

- سوق العناصر المنتجة هي سوق المنافسة الكاملة؛
- اختلاف نوع التكنولوجيا بين الدول؛
- ضمان العمالة الكاملة لمختلف عناصر الإنتاج؛
- حرية انتقال عناصر الإنتاج داخليا وصعوبة انتقالها دوليا؛
- الطابع الستاتيكي للنظرية ذلك أن الكثير من العناصر المحددة للعرض والطلب هي عناصر ساكنة (التقدم التقني، الأذواق، النمو الديمغرافي، تفضيلات المستهلكين)؛
- محددات التبادل هي عناصر عينية، والنقود هي وسيلة تقييم لا تؤثر على هيكل الميزة النسبية.

الفرع الثالث: التفسير العملي للنظرية

يمكن توضيح فكرة ريكاردو من خلال افتراضه وجود دولتين، هما إنجلترا والبرتغال، تنتجان سلعتين هما النبيذ والنسيج، ونفقات إنتاج الوحدة من كل سلعة مقدرة بساعات العمل كما هو موضح في المثال الموالي:

البلد	السلعة	النبيذ	النسيج
البرتغال	80 ساعة	90 ساعة	
إنجلترا	120 ساعة	100 ساعة	

وفقا لريكاردو فإن البرتغال تنتج السلعتين بتكلفة مطلقة أقل من تكلفة إنتاجهما في إنجلترا، إلا أن التكلفة النسبية لإنتاج النبيذ فيها أقل من التكلفة النسبية لإنتاج النسيج، ومن جهة أخرى فإن التكلفة المطلقة لإنتاج السلعتين في إنجلترا أكبر من التكلفة المطلقة لإنتاجهما في البرتغال، ولكن التكلفة النسبية لإنتاج النسيج فيها (أي في إنجلترا) أقل من التكلفة النسبية لإنتاج النبيذ؛ وبالتالي حسب رأي ريكاردو يكون من مصلحة البرتغال التخصص في إنتاج النبيذ، وأن تعتمد على إنجلترا في تزويدها بالمنسوجات، كما أنه من مصلحة إنجلترا أن تخصص بإنتاج النسيج وتعتمد على البرتغال لتزويدها بالنبيذ.

فلو اعتبرنا قيام تبادل تجاري بين الدولتين، وتخصصت البرتغال في إنتاج النبيذ وتصديره، وتخصصت إنجلترا في إنتاج المنسوجات وتصديرها؛ لأصبحت البرتغال تقوم بمبادلة وحدة من النبيذ تكلفتها 80 ساعة عمل بوحدة من المنسوجات كانت ستكلفها 90 ساعة عمل لو بقيت تنتجها بنفسها محليا وتربح بذلك 10 ساعات عمل، أما إنجلترا فتقوم بمبادلة وحدة من النسيج تكلفتها 100 ساعة عمل بوحدة من النبيذ كانت ستكلفها 120 ساعة عمل لو بقيت تنتجها محليا وتربح بذلك 20 ساعة عمل. ويمكن توضيح ذلك بطريقتين:

الطريقة الأولى: مقارنة التكلفة النسبية لإنتاج السلعتين في إحدى الدولتين مع التكلفة النسبية لإنتاجهما في الدولة الأخرى:

- في البرتغال: تكلفة إنتاج النبيذ/تكلفة إنتاج النسيج = 80 ساعة عمل/90 ساعة عمل = 0.89، أي أن تكلفة إنتاج وحدة واحدة من النبيذ تعادل 0.89 من تكلفة إنتاج وحدة واحدة من النسيج.

- في إنجلترا: تكلفة إنتاج النبيذ/تكلفة إنتاج النسيج = 120 ساعة عمل/100 ساعة عمل = 1.2، أي أن تكلفة إنتاج وحدة واحدة من النبيذ تعادل 1.2 من تكلفة إنتاج وحدة واحدة من النسيج.

- وبناء على ما سبق تكون تكلفة إنتاج النبيذ بالنسبة إلى النسيج في البرتغال أقل مما في إنجلترا ($0.89 >$ 1.2)، ومن ثم يكون من مصلحة البرتغال أن تخصص في إنتاج النبيذ لأنها تنتجها بتكلفة نسبية أقل من تكلفة إنتاجها في إنجلترا.
- وبالطريقة نفسها يمكن توضيح أن من مصلحة إنجلترا أن تخصص في إنتاج النسيج، لأنها تنتجها بتكلفة نسبية أقل من تكلفتها النسبية في البرتغال.
- في البرتغال: تكلفة إنتاج النسيج/تكلفة إنتاج النبيذ = 90 ساعة عمل/80 ساعة عمل = 1.12، أي أن تكلفة إنتاج وحدة واحدة من النسيج تعادل 1.12 من تكلفة إنتاج وحدة واحدة من النبيذ.
- في إنجلترا: تكلفة إنتاج النسيج/تكلفة إنتاج النبيذ = 100 ساعة عمل/120 ساعة عمل = 0.83، أي أن تكلفة إنتاج وحدة واحدة من النسيج تعادل 0.83 من تكلفة إنتاج وحدة واحدة من النبيذ.
- وعند المقارنة بين البلدين يتبين أن تكلفة إنتاج النسيج بالنسبة إلى إنتاج النبيذ في إنجلترا أقل مما هي في البرتغال ($1.12 > 0.83$)، ومن ثم يكون من مصلحة إنجلترا أن تخصص في إنتاج النسيج.
- الطريقة الثانية:** مقارنة التكلفة النسبية لإنتاج إحدى السلعتين في كل من الدولتين مع التكلفة النسبية لإنتاج السلعة الأخرى فيهما، وتسمى طريقة التباين الجغرافي:
- التكلفة النسبية لإنتاج النبيذ في كلتا الدولتين: تكلفة إنتاج النبيذ في البرتغال/تكلفة إنتاج النبيذ في إنجلترا = 80 ساعة عمل/120 ساعة عمل = 0.67، أي أن تكلفة إنتاج وحدة واحدة من النبيذ في البرتغال تعادل 0.67 من تكلفة إنتاج وحدة واحدة من النبيذ في إنجلترا.
- التكلفة النسبية لإنتاج النسيج في كلتا الدولتين: تكلفة إنتاج النسيج في البرتغال/تكلفة إنتاج النسيج في إنجلترا = 90 ساعة عمل/100 ساعة عمل = 0.9، أي أن تكلفة إنتاج وحدة واحدة من النسيج في البرتغال تعادل 0.9 من تكلفة إنتاج وحدة واحدة من النسيج في إنجلترا.
- وعند مقارنة النسبتين يتضح أن من مصلحة البرتغال أن تخصص في إنتاج النبيذ، لأنها تنتجها بكلفة نسبية أقل إذا ما قورنت بالنسيج ($0.9 > 0.67$).
- وبالطريقة نفسها يمكن توضيح أن من مصلحة إنجلترا أن تخصص في إنتاج النسيج لأنها تنتجها بكلفة نسبية أقل إذا ما قورنت بالنبيذ: ($1.11 = 90/100 > 1.5 = 80/120$)
- مما تقدم يستخلص ريكاردو أنه ليس من مصلحة البرتغال أن تخصص في إنتاج النسيج، رغم أنها تنتجها بتكلفة مطلقة أقل من تكلفة إنتاجه المطلقة في إنجلترا، لأن التكلفة النسبية له أكبر من التكلفة النسبية للنبيذ، فالاختلاف في التكلفة النسبية هو الشرط الضروري والكافي، ليس لقيام التبادل بين الدولتين فحسب وإنما لاستفادة كليهما من هذا التبادل.

الفرع الرابع: الانتقادات التي تعرضت لها النظرية

تشكل نظرية التكاليف النسبية النواة الحقيقية لنظرية المبادلات التجارية عند كثير من ذوي الاختصاص والفكر، كما أنها تشكل تطورا محسوسا في مجال العلوم الاقتصادية، ورغم ذلك تعاني من نقائص نتيجة التطور السريع للتجارة الدولية¹:

• تعتبر نظرية التكاليف النسبية ذات طابع ساكن في حين أن التجارة الدولية في الوقت الحاضر أصبحت ذات طبيعة ديناميكية؛

• تركز نظرية التكاليف النسبية على عنصر العرض دون الطلب؛

• فرضيات النظرية غير واقعية خصوصا فيما تعلق بالتوظيف الكامل، عدم قابلية انتقال عوامل الإنتاج خارجيا؛ تفترض النظرية أن التبادل الدولي يقوم على أساس المقايضة في حين تلعب النقود دورا هاما في تحديد القيم والأجور والأسعار بصورة عامة.

إن نظرية الميزات النسبية كما صاغها ريكاردو تعتبر ناقصة، إذ أنها لا تفسر تحديد سعر التبادل الدولي الذي يتم على أساسه تبادل السلع في التجارة الدولية². ومن هنا أتى جون ستوارت ميل لاستكمال هذا النقص وذلك بصياغة نظرية "الطلب المتبادل" أو "القيم المتبادلة".

المطلب الثالث: نظرية القيم الدولية لجون ستوارت ميل

يعتبر جون ستوارت ميل أحد الاقتصاديين الكلاسيك، إذ قام بصقل وإدخال بعض التعديلات على نظرية ريكاردو في النفقات النسبية والتي ركزت على قياس نفقات السلع بوحدات من العمل مستندة إلى نظرية القيمة في العمل، حيث حدد السعر الذي يتحقق به التبادل السلعي وهذا في كتابه "الاقتصاد السياسي مع بعض تطبيقاتها على الفلسفة الاجتماعية" سنة 1848.

الفرع الأول: الفكرة العامة للنظرية

افتراض ميل وجود حجم معين من العمل المستخدم في كل دولة من أطراف المبادلة لإنتاج كميات مختلفة من السلع محل التبادل، وركز على الكفاءة النسبية للعمل وليس على النفقات النسبية لعنصر العمل كما فعل ريكاردو، وقد أبرز أهمية قوة طلب الدولة على السلع التي تنتجها الدولة الأخرى ومرونة هذا الطلب في تحديد معدل التبادل الدولي؛ فعندما نريد تحديد ما يكسبه بلد من وراء استيراد سلعة وتصدير سلعة أخرى ويتخصص في إنتاجها فيجب أن نحدد قيمة السلعة المصدرة وقيمة السلعة المستوردة، وتستطيع الدولة المصدرة أن تحدد قيمة سلعتها المصدرة وذلك بواسطة نفقة إنتاجها ولكن كيف تتحدد السلع المستوردة من بلد إلى آخر فتلك مشكلة القيم الدولية؛ حسب ميل يتحدد قيمة السلعة المستوردة بنفقة إنتاج السلعة المصدرة سدادا للسلعة المستوردة، وقد سلم جون بنفس مبادئ ريكاردو فيما تعلق بالتبادل بالمقايضة وتتوقف نسبة التبادل بين السلعتين على النسبة بين الطلب على السلعة الأولى والطلب على السلعة الثانية فنسبة التبادل بين الدولتين على السلعتين يتوقف على نسبة الطلب والعرض للبلدين.

¹ السيد محمد أحمد السريتي، المرجع السابق الذكر، ص. 62.

² علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي، نظريات وسياسات، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2007، ص. 97.

الفرع الثاني: الافتراضات أو المبادئ التي تقوم عليها النظرية

تقوم نظرية القيم الدولية على الافتراضات التالية¹:

- عند قيام التجارة الدولية بين دولتين (بين سلعتين)، فإن القيمة الكلية لطلب الدولة الأولى على السلعة التي تنتجها الدولة الثانية ستنساوي مع القيمة الكلية لطلب الدولة الثانية على السلعة التي تنتجها الدولة الأولى؛
- لا يمكن معرفة عند أي نسبة يمكن تبادل السلعتين بسبب أذواق وحاجات المستهلكين؛
- معدلات التبادل تعتمد على الطلب المتبادل وكذلك على مرونة هذا الطلب، فإذا كان طلب إحدى الدولتين على السلعة التي تنتجها الدولة الثانية كبيرا، في حين أن طلب الدولة الثانية على السلعة التي تنتجها الدولة الأولى قليلا (عند نفس السعر)، فإن شروط التجارة الدولية ستميل لمصلحة الدولة الثانية، والعكس صحيح؛ ومن ناحية أخرى إذا كانت مرونة الطلب في إحدى الدولتين على السلعة التي تنتجها الدولة الأخرى عند سعر معين أكبر من الواحد، اتجهت شروط التجارة الدولية لغير مصلحة هذه الدولة، والعكس صحيح، أي بمعنى آخر أن الدولة ذات الطلب غير المرن هي التي تعود عليها الفائدة الأكبر من التجارة الدولية، أما الدولة ذات الطلب المرن فتعود عليها الفائدة الأقل؛
- نفقات النقل لها تأثير مزدوج على التجارة الدولية، فهي تساهم في أن يصبح سعر السلعة التي تنتجها الدولة الأولى مرتفعا في الدولة الثانية عنه في الدولة الأولى، وسعر السلعة التي تنتجها الدولة الثانية مرتفعا في الأولى عنه في الثانية، هذا من ناحية ومن ناحية أخرى تحد تكلفة النقل من التخصص الدولي، لأنها تضطر الدولة لأن تنتج داخل حدودها سلعا كان يمكنها أن تحصل عليها من الخارج بأسعار منخفضة، لكن وجود هذه النفقات يزيد من تكلفة السلعة المستوردة، مما يجعل إنتاجها محليا أفضل من استيرادها.

الفرع الثالث: التفسير العملي للنظرية

نفترض أن الجزائر وتونس ينتجان القمح والقطن، وأن تكاليف الإنتاج موضحة حسب المثال التالي:

السلعة	البلد	الجزائر	تونس
وحدة القمح		15 ساعة عمل	20 ساعة عمل
وحدة القطن		10 ساعة عمل	10 ساعة عمل

من خلال الجدول السابق نستنتج أن التكلفة النسبية للقمح في الجزائر هي 1.5، أي وحدة قمح تساوي 1.5 وحدة قطن، التكلفة النسبية للقمح في تونس هي 2، أي وحدة القمح تساوي 2 وحدة قطن، إذن معدل التبادل يكون منحصرا بين الحد الأدنى 1.5 والحد الأقصى 2 وكلما اقترب من 1.5 يكون لصالح الجزائر وإذا اقترب من 2 يكون لصالح تونس. إذن معدل التبادل الفعلي هو الذي يحقق التوازن بين الكمية التي يعرضها كل بلد من سلعة مقابل الكمية التي يطلبها البلد الآخر من تلك السلعة فهو يرتكز على العرض والطلب معا كما يعتمد على مرونة الطلب.

¹ محمد دياب، المرجع السابق الذكر، ص. 106.

نفترض أن معدل التبادل الدولي بين الجزائر وتونس قد تحدد على أساس وحدة من قمح مقابل 1.8 وحدة من القطن، والطلب المتبادل تحدد على أساس مليون وحدة من القمح مقابل 1.8 مليون من القطن، أي ما تعرضه الجزائر وتطلبه تونس هو مليون وحدة من القمح، نفرض أن الجزائر تغير ميول طلبها من القطن إلى 0.9 مليون وحدة ومنه لا تحصل تونس سوى على نصف مليون من القمح ولا تكفيها الكمية لمواجهة طلبها من القمح، لهذا تضطر لعرض شروط أفضل للتبادل والذي على أساسه تقوم الجزائر بعملية الطلب. ونخلص لكون معدل التبادل يتأثر بعاملين¹: الكمية المطلوبة من العرض والطلب؛ ومرونة العرض والطلب إذ تميل نسبة التبادل في صالح الدولة التي يكون طلبها قليل المرونة، حيث تعود المكاسب عليها، بينما الدولة صاحبة أكبر طلب تتحصل على مكاسب أقل.

الفرع الرابع: الانتقادات التي تعرضت لها النظرية

لقد تعرضت هذه النظرية أيضا للنقد إذ أنه ليس من المهم معرفة النتائج من التجارة الدولية بل معرفة الكسب من الناتج من احتمال توسيع التجارة الدولية والخسارة الناشئة عن احتمال تضيقها. إن نظرية القيم الدولية تتسجم مع فكرة الحماية فهي لا تمنع من فرض الرسوم الجمركية إن كانت مفروضة لحماية الصناعات والمنتجات، هذه النظرية تعتبر مفيدة في الواقع إذ أنها أعطت صورة واضحة عن كيفية قيام التبادل الدولي.

المطلب الرابع: نظرية تكلفة الفرصة البديلة

من غير الواقعي أن يكون العمل هو عنصر الإنتاج الوحيد، كما أنه لا يتكون من وحدات متجانسة، وهو معيار تعرض لكثير من النقد من قبل الاقتصادي الألماني "غ. هابرلر" الذي أعطى مفهوم جديد للنقائص النسبية يعتمد على فرضيات نظرية تكلفة الفرصة البديلة، شرح "هابرلر" في كتابه عام 1933 قانون الميزة النسبية، من خلال تقديمه لنظرية تكلفة الفرصة البديلة ومنحنى إمكانيات الإنتاج كبديل للنظريات السابقة. فتكلفة الفرصة البديلة هي عبارة عن مقدار ما نضحي به من أحد السلع لتحرير كمية من الموارد لإنتاج سلعة أخرى، وفي هذه الحالة الدولة التي تتمتع بانخفاض في تكلفة الفرصة البديلة لأحد السلع فإنها تتمتع بميزة نسبية في إنتاجها، ويعتبر "هابرلر" أن أثمان السلع تتناسب مع نفقات التكلفة النسبية، فالدولة الأكثر كسبا هي التي تتمتع بميزة نسبية في إنتاج أحد السلع، وأن اختلاف الأثمان النسبية هو الدافع لقيام التبادل، إذ أن معدل التبادل يتحدد بواسطة تلاقي قوى العرض والطلب للدولتين². وبعبارة أخرى تتلخص الفكرة العامة لنظرية تكلفة الفرصة البديلة، في أنه إذا استطاعت دولة معينة إنتاج السلعة (س) أو السلعة (ع)، فإن تكلفة الفرصة البديلة للسلعة (س) هي عبارة عن كمية السلعة الأخرى (ع) التي يجب التنازل عنها أو التضحية بها للحصول على وحدة إضافية من السلعة (س).

ورغم ما قدمته النظرية من تفسير لأسباب قيام التجارة الدولية غير أنها لم تسلم من الانتقادات أهمها عجز النظرية في تفسير أسباب اختلاف المزايا النسبية بين الدول، وما هو تأثير التجارة الخارجية على عوائد الإنتاج المستخدمة في الدول صاحبة التبادل.

¹ علي عبد الفتاح أبو شرار، المرجع السابق الذكر، ص. 101.

² زينب حسن عوض الله، الاقتصاد الدولي، العلاقات الاقتصادية والنقدية الدولية، الدار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، 2004، ص. 18.

المبحث الثالث: نظريات التجارة الدولية في الفكر الاقتصادي النيوكلاسيكي

إن النقائص الموجودة ضمن النظرية الكلاسيكية كان الدافع وراء مجموعة من الكتاب إلى إعادة صياغة جوانب متعددة من التحليل الكلاسيكي، وقد أطلق على تحليل هؤلاء الكتاب بالنظرية النيوكلاسيكية ومن بينهم "هكشر"، "أولين"، "صامويلسون"، "ليوننتيف"؛ ومن أبرز الخصائص التي تنادي بها المدرسة النيوكلاسيكية، نجد ضرورة تحرير التحليل الكلاسيكي من القيود المفروضة عليه وعلى نظرية العمل في القيمة، وكذا تطبيق أدوات التحليل المستخدمة في النظرية الاقتصادية وذلك لتحديد أنماط التخصص وتقسيم العمل الدوليين.

المطلب الأول: نظرية التوافر النسبي لعوامل الإنتاج (نظرية هكشير - أولين)

يرجع الفضل في صياغة هذه النظرية إلى الاقتصاديين السويديين، إيلي هكشير سنة 1919، ثم من بعده تلميذه برتل أولين سنة 1933، الذي طور ما جاء به أستاذه هكشير، ووفقا لتحليل هذين الاقتصاديين فقد تم إدخال التحليل الاقتصادي الحديث لنظرية تحديد ثمن التوازن وفقا لتفاعل قوى العرض والطلب في السوق في نظرية التجارة الخارجية، ومن ثم الاعتماد في تحليل جانب العرض على فكرة دوال الإنتاج ذات النسب المتغيرة من العناصر الإنتاجية المستخدمة في إنتاج السلع المختلفة، وكذا الاعتماد في جانب الطلب على منحنيات السواء، التي تعبر عن رغبات المستهلكين وأذواقهم في طلبهم على السلع المختلفة، ويتأثر هذا الطلب بمستوى دخول الأفراد وهو ما يتوقف بدوره على ما يملكونه من عناصر الإنتاج وأثمان تلك العناصر.

الفرع الأول: الافتراضات أو المبادئ التي تقوم عليها نظرية هكشير - أولين

يمكن إيجاز فرضيات نظرية هكشير - أولين، فيما يلي¹:

- دوال الإنتاج متشابهة ونقصد بها أن الشروط الفنية لإنتاج سلعة واحدة هي نفسها في كافة أنحاء العالم وهذا لاستبعاد دور البحوث والتطوير؛
- دوال الإنتاج خطية ومتجانسة؛ أي في حالة زيادة مدخلات الإنتاج بنسبة ما تزداد المخرجات بنفس النسبة؛
- المنافسة الكاملة والطابع الساكن للدراسة؛
- صعوبة انتقال عوامل الإنتاج دوليا؛
- استبعاد نفقات النقل الدولية.

الفرع الثاني: جوهر نظرية هكشير - أولين

ترجع نظرية هكشير - أولين السبب الرئيسي لقيام التجارة الخارجية إلى الاختلاف في مدى الوفرة أو الندرة النسبية لعناصر الإنتاج ما بين مختلف الدول. فهذا الاختلاف يؤدي إلى اختلاف الأسعار النسبية لهذه العناصر الإنتاجية، ويؤدي هذا بدوره إلى اختلاف الأسعار النسبية للسلع بين البلدان المختلفة. ومن ثم قيام التجارة الدولية فيما بينها، وطبقا لهذا الفرض فالسلع تتفاوت من حيث كثافة استخدامها لعناصر الإنتاج المختلفة، فهناك سلع ذات كثافة في عنصر الأرض، وسلع ذات كثافة في رأس المال وسلع أخرى ذات كثافة في عنصر العمل. وعلى ذلك فالبلاد الغنية بعنصر الأرض ستكون لها ميزة نسبية في إنتاج سلع مكثفة بهذا العنصر، والبلاد الغنية بعنصر رأس مال تكون لها ميزة نسبية في إنتاج سلع مكثفة به، والبلاد الغنية بعنصر

¹ علي عبد الفتاح أبو شرار، المرجع السابق الذكر، ص. 102.

العمل تكون لها ميزة نسبية في إنتاج السلع المكثفة بعنصر العمل. ومنه فالتجارة الدولية سوف تقوم على أساس هذا الاختلاف في المزايا النسبية بين البلدان المختلفة، تلك المزايا النسبية التي تتوقف بدورها على اختلاف توافر عناصر الإنتاج بين البلدان المختلفة، ومن هنا سميت النظرية بنظرية نسب عناصر الإنتاج.

كما أن أولين قد أضاف شرطان أساسيان لهذا وهما ضرورة تماثل دوال الإنتاج للسلعة الواحدة في أي بلد من البلدان، وكذا ضرورة تماثل أذواق المستهلكين في البلدان المختلفة، حيث لاحظ أنه حتى لو تساوى بلدان تماما من حيث درجة توافر عناصر الإنتاج فيهما، إلا أنه من الممكن مع ذلك أن تقوم التجارة الخارجية بينهما وأن تكون هذه التجارة مفيدة لكلا البلدين، وذلك طالما أنه من الممكن بالرغم من هذا أن يوجد اختلاف في أثمان عناصر الإنتاج بين هذين البلدين وبالتالي اختلاف في الأسعار النسبية للسلع محل التبادل فيما بينهما، وذلك بسبب الاختلاف في حالة الطلب من بلد لآخر، وأن حالة الطلب هذه قد تختلف بسبب اختلاف أذواق المستهلكين في كلا البلدين أو بسبب اختلاف صورة توزيع الدخل الوطني في كل منهما، وكنتيجة لهذا التحليل يمكننا أن نقول بأن هذه النظرية تقول بأن التخصص الدولي يتم على أساس الوفرة لعوامل الإنتاج، وأن التبادل الدولي ما هو إلا عملية مبادلة عناصر متوفرة مقابل عناصر نادرة بصورة ضمنية، والتي تعكسها حركة السلع ما بين البلدان على اعتبار أن عوامل الإنتاج ثابتة ولا تنتقل فيما بين البلدان، بينما هذه الحركة تعكسها عملية انتقال السلع على المستوى الدولي¹.

الفرع الثالث: تقييم نظرية هكشير - أولين

لقد اعتمد نموذج هكشير - أولين على نسب عوامل الإنتاج في تفسير التجارة الدولية وكان النموذج مسرحا للعديد من الانتقادات منها²:

- تشابه دوال الإنتاج للسلعة الواحدة بين دول العالم المختلفة فهذه الدوال عبارة عن دوال خطية متجانسة، فتشابه دوال الإنتاج معناه استبعاد أثر البحوث والتطوير وما يمكن أن ينشأ عنهما من تقدم تكنولوجي يمكن الدول من التمتع بمزايا نسبية مكتسبة، مما أضفى على النظرية طابع السكون وعدم قدرتها على التكيف مع الواقع العملي؛
- المنافسة الكاملة حيث يقترح نموذج هيكشر وأوليين (O.H) أن إنتاج وتبادل السلع والخدمات يكون في ظل المنافسة الكاملة وهنا لا يؤخذ بعين الاعتبار إنتاج وتبادل السلع والخدمات في ظل أسواق المنافسة الاحتكارية، التي تسبب اختلاف مستويات أسعار المنتجات عن تلك الأسعار الممكن أن تسود في ظل المنافسة الكاملة؛
- استبعاد نفقات النقل الدولية وهذا الفرض ضرب من ضروب الخيال بالنظر للحقائق العالمية للتجارة الدولية؛
- افتراض عدم قدرة عوامل الإنتاج بالانتقال خارجيا، كما تفرض قيود على الهجرات السكانية وحركة العمال من بلد إلى آخر وأنه يوجد تردد في انتقال رؤوس الأموال لارتباطها بقوانين الاستثمار والاستقرار السياسي والاقتصادي للبلد الذي يحتاج إلى رؤوس أموال للاستثمار، غير واقعي حيث نجد أنه في العالم العربي يجري

¹ الصادق بوشنافة، الآثار المحتملة لانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة على قطاع صناعة الأدوية، حالة مجمع صيدال، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2007، ص. 40.

² علي عبد الفتاح أبو شرار، المرجع السابق الذكر، ص. ص. 130 - 132.

انتقال العمال من الدول المزدهمة بالسكان إلى الدول الغنية بالنفط لمساعدتها على استغلال ثرواتها النفطية، انتقال رؤوس الأموال من خلال شركات الاستثمار في صناعة النفط واستخراج البترول وتصديره إلى جميع أنحاء العالم إلى الدول النفطية التي تفتقر لعنصر رأس المال.

المطلب الثاني: نظرية تعادل أسعار عوامل الإنتاج

في عام 1948، طور العالم الاقتصادي الأمريكي بول صامويلسون نظرية هكشير- أولين؛ إذ بين أن ارتفاع سعر سلعة ما يمكن أن يؤدي إلى ارتفاع أجر العنصر الانتاجي الذي يستخدم بكثافة في إنتاجها، وقد أدى ذلك إلى نظريته حول (تعادل أثمان عناصر الإنتاج) التي عرفت باسم نظرية هكشير- أولين- صامويلسون، ووفقا لهذه النظرية القائمة على الوفرة في عوامل الإنتاج، فإن قيام التجارة الدولية يؤدي إلى معادلة الأسعار النسبية المطلقة لعوامل الإنتاج المتجانسة بين الدول، وتقول هذه النظرية أنه إذا توفرت التجارة الحرة بين الدول تنتقل إلى حد كبير الفوارق بين أسعار السلع وبذلك تتعادل أجور عناصر الإنتاج الموظفة في إنتاجها، وتؤكد فرضية صامويلسون أنه في حالة تجانس عناصر الإنتاج وتشابه التقنية، والمنافسة الكاملة والحركة المطلقة للسلع، يؤدي التبادل الدولي إلى تعادل أسعار عناصر الإنتاج بين الدول وتفترض هذه النظرية؛ أولاً قدرة عوامل الإنتاج على الحركة ضمن حدود البلد فقط، وثانياً تفترض وجود منافسة كاملة وحرية إنتقال السلع أي عدم وجود رسوم جمركية، وبناء لهذه النظرية يقوم البلد الذي يملك وفرة في اليد العاملة بإنتاج السلع ذات الكثافة العمالية، أما البلد الذي يملك وفرة في رأس المال مع ندرة في عنصر العمل فيمكن أن يتخصص في إنتاج وتصدير السلع ذات الكثافة الرأسمالية، ويستورد من الخارج السلع ذات الكثافة العمالية¹.

المطلب الثالث: نظرية ستولبر - صامويلسون

تدرس هذه النظرية أثر تغير أسعار السلع على دخول عوامل الإنتاج، وقد وضعت هذه النظرية عام 1941، أي أنها سبقت الدراسة التي نشرها صامويلسون عن تعادل أسعار عوامل الإنتاج بنحو سبع سنوات، وقد بنيت هذه النظرية على نفس الأسس التي قامت عليها نظرية هكشير- أولين، ولكنها تبحث في الأثر الذي يمكن أن يؤدي إليه التدخل في أسعار السلع على حجم إنتاج تلك السلع، وبالتالي على عوائد عوامل الإنتاج المستخدمة في إنتاجها، وذلك في نموذج للتوزيع العام.

لقد أثبتت النظرية أنه في حالة زيادة الأسعار النسبية المحلية لإحدى السلع، فسوف يؤدي ذلك إلى زيادة العائد الحقيقي لعامل الإنتاج الذي يستخدم بكثافة في إنتاج تلك السلعة، ويعود السبب في ذلك إلى أن ارتفاع السعر المحلي لهذه السلعة مقارنة بالسلعة الأخرى سيحفز المنتجين على زيادة إنتاجها، بدلا من استيرادها المكلف، وبما أن حجم العرض من عامل الإنتاج ثابت، فإن الإنتاج الإضافي المترافق بزيادة الأسعار يستلزم تحول قسم من عامل الإنتاج في إنتاج السلعة الثانية إلى السلعة الأولى، ولكي يتم ذلك لابد من زيادة سعر هذا العامل بالمقارنة مع سعر العامل الآخر ومن ثم سوف يزداد عائده.

¹ محمد دياب، المرجع السابق الذكر، ص. 120.

المطلب الرابع: لغز ليونتيف وتقييم نموذج هكشير - أولين

إن أهم الدراسات التطبيقية لنموذج هكشير - أولين (O.H) هي دراسة الاقتصادي ليونتيف للتجارة الخارجية في الولايات المتحدة الأمريكية، واستعمل أسلوباً جديداً عرف بجداول المدخلات والمخرجات، وقد بدأت دراسته التطبيقية بالنتائج والتوقعات فقد توقع أن الولايات المتحدة الأمريكية تقوم بإنتاج وتصدير سلع كثيفة رأس المال وتستورد سلع كثيفة العمل وأن وارداتها تتكون من سلع كثيفة العمل، لكن اكتشف العكس، أن صادرات الولايات المتحدة الأمريكية تتكون من سلع كثيفة العمل وأن وارداتها تتكون من سلع كثيفة رأس المال، وهذه النتائج هي عكس نتائج هيكشر - أولين (O.H) في نسب عناصر الإنتاج وعرفت هذه الدراسة (بلغز ليونتيف) في نسب عناصر الإنتاج Leontief Paradoxe، وتوصل ليونتيف لنتيجة مفادها أن وفرة وندرة عناصر الإنتاج وحدها لا تكفي لتفسير التجارة الدولية وإنما هناك عوامل أساسية تدخل في تفسير الظاهرة وهي¹:

(1) نوعية عوامل الإنتاج حيث تتميز صادرات الولايات المتحدة الأمريكية بكثافة عنصر العمل الماهر الفني والمبار، فليونتيف وقف على حقيقة مفادها رأس المال البشري هو أساس التفرقة بين العامل الأمريكي وغيره؛
(2) افتقاد الولايات المتحدة الأمريكية لبعض الموارد الطبيعية كالمطاط يضطرها إلى استيراد السلع التي لا توفرها لها الطبيعة؛

(3) تحيز الطلب: استهلاك داخلي من السلع كثيفة رأس المال فانه لا يبقى للتصدير، لذا فإنها قد تصدر السلع كثيفة العمل بدلاً من تصدير سلع كثيفة رأس المال؛

(4) هيكل الحماية: يقصد بهيكل الحماية، مجموعة التدابير الجمركية والغير جمركية التي يتم استخدامها للتأثير على حجم ونمط التجارة الخارجية للدولة، وبالتالي تؤثر على حرية التجارة وقد حاول تريفز (Travis) في دراسته 1971 تفسير لغز ليونتيف، في محاولة للولايات المتحدة الأمريكية حماية منتجاتها كثيفة العمل فانخفضت تدفقات واردتها من السلع كثيفة العمل، أما الصناعات كثيفة رأس المال فهي قوية لا تحتاج إلى حماية.

المبحث الرابع: نظريات التجارة الدولية في الفكر الاقتصادي الحديث

إن التغيرات الجوهرية الجارية في الاقتصاد العالمي ومنظومة العلاقات الدولية في مرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية، أدت إلى ظهور عدد من العوامل التي لا تندرج دائماً في سياق النظريات السابقة، ومن بين النظريات المعاصرة بشأن التجارة الدولية أو ما يمكن تسميتها بالاتجاهات الحديثة في تفسير التجارة الدولية نجد كل من: نظرية الفجوة التكنولوجية، نظرية دورة حياة السلعة (المنتج)، نظرية تأثير حجم الإنتاج، نظرية المنافسة، ونظرية التبادل اللامتكافئ.

المطلب الأول: نظريتي الفجوة التكنولوجية ودورة حياة السلعة

أولاً: نظرية الفجوة التكنولوجية

يعود تفسير طبيعة التبادل عن طريق التطور التكنولوجي إلى الاقتصادي Posner حيث أطلق على هذه النظرية سنة 1961 اسم "نموذج الفجوة التكنولوجية"، ولاحظ أن الدول ذات نفس عوامل الإنتاج تتبادل فيما بينها وهذا ما يناقض نتائج هكشير - أولين، ويفسر بوسنير هذا التبادل بسبب الاختلافات الدولية في المستويات

¹ محمود يونس، أساسيات التجارة الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1993، ص. 76.

التكنولوجية حيث أن ابتكار طرق جديدة في الإنتاج، يمكّن بعض الدول أن تصبح مصدرة بغض النظر عن نسب عوامل الإنتاج التي بها؛ ويعرف بوسنير الفجوة التكنولوجية بأنها المدة التي تكون فيها الدولة تتمتع بالميزة النسبية في التفوق التكنولوجي وتكون الوحيدة في إنتاج وتصدير السلعة ذات الاحتكار الذي يزول بزوال التفوق التكنولوجي وبعدها تتم العودة للتفسير وفقا لنظرية هكشير وأولين.

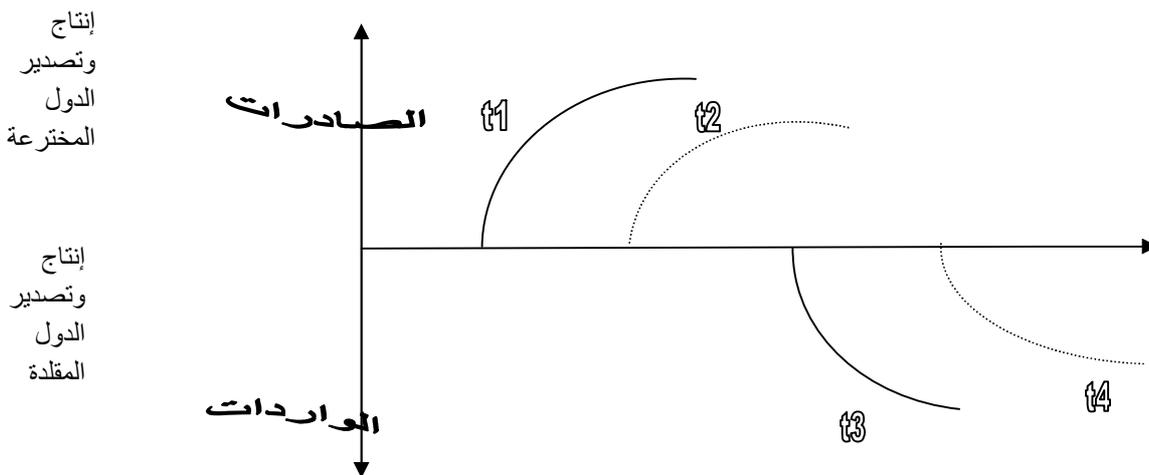
إن هذه النظرية تركز في تفسيرها لنمط التجارة الدولية، على إمكانية حيازة إحدى الدول على طرائق فنية للإنتاج أكثر تقدما من الدول الأخرى، تمكنها من إنتاج سلعة جديدة أو سلع ذات جودة عالية أفضل مما تنتجه الدول الأخرى، أو سلع ذات تكاليف إنتاجية أقل مما يجعل هذه الدولة تكتسب مزايا نسبية مستقلة عن غيرها من الدول. فالاختلافات الدولية في المستويات التكنولوجية تحقق اختلافا مماثلا في المزايا النسبية المكتسبة وتؤدي بالتالي إلى قيام التجارة الدولية بين الدول عن طريقين¹:

1- إما زيادة الكفاءة النسبية لإحدى الدول في إنتاج السلع التي تنتج في جميع الدول المشاركة في التبادل التجاري الدولي، الأمر الذي يمنح هذه الدولة ميزة نسبية تجاه تلك الدول؛ وهذه الاختلافات الدولية في المزايا النسبية تمكن الدول ذات التفوق التكنولوجي من تصدير السلع التي تتمتع فيها بميزة نسبية إلى الدول الأخرى التي لم تشهد تغيرا في مستويات التكنولوجيا المستخدمة فيها؛

2- وإما دخول إحدى الدول بسلع جديدة كليا ذات مستويات تكنولوجية متقدمة إلى الأسواق الدولية، في الوقت التي لا تستطيع الدول الأخرى إنتاجها داخليا أو تقليدها لأنها لا تملك الوسائل التكنولوجية اللازمة لإنتاج هذه السلع، أو لا تستطيع الحصول عليها من الدول التي ابتكرت فيها هذه السلع.

ولتفسير نموذج الفجوة التكنولوجية استخدم بوسنير مصطلحين هما فجوة الطلب، وفجوة التقليد وفق الشكل رقم (01) التالي:

الشكل رقم 01: الإنتاج والتصدير وفقا لنموذج الفجوة التكنولوجية



المصدر: محمود يونس، أساسيات التجارة الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1993، ص. 82.

¹ محمد دياب، المرجع السابق الذكر، ص. 125.

من خلال الشكل السابق نجد أن:

فجوة الطلب: هي تلك الفترة الزمنية بين ظهور إنتاج سلعة في الدولة موطن الاختراع T1 وبداية استهلاكها في الخارج T2.

فجوة التقليد: هي تلك الفترة بين إنتاج الدولة موطن الاختراع T1 وبداية إنتاج السلعة T3.

عندما يظهر الإنتاج في الدول المقلدة تبدأ العوامل التكنولوجية في فقدان دورها في تفسير التجارة الخارجية وتحل محلها عامل الوفرة والندرة النسبية لعوامل الإنتاج في ظل نموذج "هكشير- أولين". وتوصل كل من هوفباور وفريمان من خلال دراسة تطبيقية لاختبار مدى صحة نموذج الفجوة التكنولوجية وملائمته للواقع الاقتصادي العالمي إلى أن الاختلافات بين مستويات الأجور الدولية هي محدد هام لطول الفترة الزمنية للفجوة التكنولوجية وهذا ما يفسر نشاط الشركات متعددة الجنسيات خارج الدولة الأم للاستفادة من عنصر العمل الرخيص لتنمية التجارة الخارجية؛ فالتطورات التكنولوجية الممثلة في الاختراعات والابتكارات الجديدة قد تنتقل بسرعة من الدولة موطن الاختراع أو الابتكار إلى دول أخرى، في حال كانت مستويات الأجور في هذه الدول أدنى مما في الدولة الأولى، بحيث تسمح بإنتاج السلعة المعنية بتكاليف أقل من إنتاجها في الدولة موطن الاختراع.

إن النظرية التكنولوجية لعبت دورا كبيرا في تفسير لغز ليونتييف وقدمت تفسيراً لكثير من ظواهر الاقتصاد العالمي بحيث عالجت النقائص التي عانت منها النظرية الكلاسيكية والنيوكلاسيكية ونذكر منها اعتبار اقتصاديات الحجم، رأس المال البشري والإنفاق على البحوث والتطوير مصادر أساسية لاختلاف المزايا النسبية المكتسبة وقيام التجارة الخارجية. إلا أن هذه النظرية عجزت عن الإجابة عن السؤالين التاليين:

- لماذا يقتصر ظهور الابتكارات والتجديدات في الدول الصناعية دون باقي الدول الأقل تقدماً والدول النامية؟
- كيف يتم تحديد طول الفترة الزمنية التي يمكن للدولة صاحبة الاختراع الاحتفاظ بالمزايا النسبية المكتسبة في إنتاج وتصدير السلع كثيفة التكنولوجيا؟

هاذين السؤالين حاولت الإجابة عنهما "نظرية دورة حياة السلعة"، والتي سنحاول التطرق إليها في ما يلي.

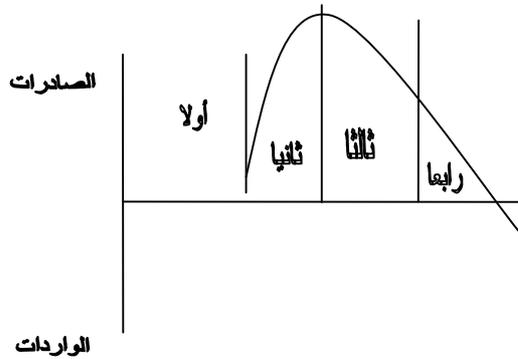
ثانياً: نظرية دورة حياة السلعة (المنتج)

تعتبر هذه النظرية أعم وأوسع من نظرية الفجوة التكنولوجية، والتي طورها فيرنون عام 1966، في نموذج عن الولايات المتحدة الأمريكية والذي أسماه دورة المنتج؛ سلسلة المراحل التي يمر بها المنتج الجديد في مسيرة تطوره والتغيرات التي تحدث على مسيرته النسبية خلال هذه المراحل التي يمر بها¹. ويبين نموذج دورة حياة المنتج أن كميات كبيرة من الإنتاج الجديد يبدأ إنتاجها وبيعها في الأسواق المحلية للولايات المتحدة الأمريكية، ويعاد انتشار المنتج ويكثر استعماله فيصبح محل جذب من البلدان الأخرى وتصبح الولايات المتحدة الأمريكية دولة مصدرة لهذا المنتج الجديد. وعندما ينمو الطلب الأجنبي على المنتج الجديد وتصل مبيعات الولايات المتحدة الأمريكية إلى مستوى عال وكاف مما يغري الشركات الأجنبية غير الولايات المتحدة الأمريكية في الشروع بإنتاج هذا المنتج وتصديره لسد حاجات بعض البلدان وعندها تبدأ صادرات الولايات المتحدة لهذا

¹ علي عبد الفتاح أبو شرار، مرجع سابق، ص. 155.

المنتج بالانخفاض. وتستعمل الشركات الأجنبية عنصر وفرة الإنتاج وتخفيض التكلفة وتغزو الأسواق العالمية، وتقوم هذه الشركات بتصدير هذا المنتج إلى الولايات المتحدة الأمريكية نفسها، وهذا يمثل نهاية دورة حياة المنتج. والشكل رقم (02) الموالى يمثل تطور دورة حياة المنتج:

الشكل رقم 02: يمثل تطور دورة حياة المنتج



المصدر: علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي، نظريات وسياسات، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2007، ص. 156.

أولاً: اختراع وتطوير وتعديل المنتج في الولايات المتحدة الأمريكية ومن ثم بيعه في أسواقها المحلية؛
ثانياً: زيادة الطلب الأجنبي على المنتج الجديد مما يؤدي إلى نمو صادرات الولايات المتحدة الأمريكية؛
ثالثاً: انخفاض صادرات الولايات المتحدة من المنتج وذلك عندما تبدأ باقي الدول في الإنتاج لسد حاجات بلادها من خلال الأسواق المحلية؛

رابعاً: عندما تنخفض أسعار المنتج في البلدان الأجنبية وتصبح الولايات المتحدة الأمريكية مستورداً؛
إن نظرية دورة حياة السلعة وإن كانت تعكس حقائق معينة في تطور إنتاج الكثير من السلع، إلا أنها لا تقدم تفسيراً شمولياً لاتجاهات تطور التجارة الدولية؛ فثم العديد من السلع (منها على سبيل المثال السلع ذات دورة الحياة القصيرة أو تلك التي تتطلب نفقات نقل عالية، أو تتميز إلى حد كبير من حيث النوعية، أو ذات دائرة المستهلكين الضيقة) لا تندرج ضمن سياق نظرية دوره حياة السلعة، كذلك نجد أن فيرون اختصر في تفسيره لدورة حياة المنتج على المؤسسات الأمريكية في الفترة بين 1945 إلى غاية الستينات غير أن ظروف تصدير السلع تعرضت للعديد من التغيرات من بينها تسارع عمليات التجديد، التصدير والاستثمار في الخارج، وكذا الظروف الخاصة المشجعة للتجديد في الولايات المتحدة الأمريكية تتجه للاختفاء عبر الزمن فدول أوروبا واليابان أماكن لانطلاق المنتجات الجديدة.

المطلب الثاني: نظريتي تأثير حجم الإنتاج والمنافسة

أولاً: نظرية تأثير حجم الإنتاج

فسر بعض الاقتصاديين آلية التجارة الدولية مستخدمين آلية تأثير حجم الإنتاج، أو "اقتصاد المقياس الكبير"، كل من بيرتل أولين ثم ر. دريزيه، وبول كروغمان، غ. هافباوير، ود. كيسينغ؛ ويتلخص جوهر هذه النظرية في أن الدولة ذات السوق الداخلية الكبيرة تصدر تلك السلع التي تتبع فائدها من التوفير في الإنتاج

الكبير، فالتجارة الدولية تتيح توسيع سوق التصريف وتكوين السوق المتكاملة الواحدة الأكثر اتساعاً من سوق أي دولة بمفردها مهما كان حجمها، أما الدولة ذات السوق غير الكبيرة فتركز جهودها على إنتاج السلع التي لا تتطلب ميزات خاصة في الحجم، أي السلع الفريدة التي تتمتع بطلب عال في السوق العالمية بالرغم من أسعار مبيعها المرتفعة؛ ويقول الاقتصاديان الأمريكيان بول كروغمان وم. أوبستفيلد في كتابهما "الاقتصاد الدولي، النظرية والسياسة" أنه ثمة سببين للتجارة بين البلدان؛ أولاً تختلف البلدان في ما بينها من حيث حيازة الموارد والتكنولوجيا، ولذا فإن البلدان تتخصص في إنتاج تلك السلع التي تنتجها بكفاءة أعلى من البلدان الأخرى؛ وثانياً يمكن أن يكون سبباً لقيام التجارة التوفير الذي يجعل ذا فائدة تخصص بلدان معينة في إنتاج دائرة ضيقة من السلع؛ فنظرية تأثير حجم الإنتاج لا تتسم بطابع شمولي كونها لا تعالج سوى جزء من حالة السوق، كما أن الاستفادة من تأثير حجم الإنتاج ترتبط بتركيز الإنتاج وتكبير الشركات التي تتحول إلى شركات احتكارية وتبعا لذلك تتغير بنية الأسواق وآلية عملها، فتصبح أسواقاً متعددة الاحتكارات تسودها المنافسة الاحتكارية الأمر الذي يعيق تطور التجارة الدولية على أساس مبادئ تحري العلاقات الاقتصادية الدولية¹.

ثانياً: نظرية المنافسة

قام الاقتصادي الأمريكي م. بورترير بمحاولة ناجحة لإظهار العوامل الجديدة التي تحدد تطور التجارة الدولية المعاصرة، ورصد في مؤلفاته المكرسة لدراسة المنافسة العالمية، أربعة متغيرات رئيسية تحدد تطور التجارة الخارجية المعاصرة للبلدان الصناعية المتطورة الكبرى وهي²:

1- عناصر الإنتاج؛

2- ظروف الطلب؛

3- وضع الفروع القريبة (التابعة) والتي تقدم الخدمات الضرورية؛

4- إستراتيجية الشركة في ظروف المنافسة.

فيورترير بين أن البلد لا يرث عناصر الإنتاج (المتغير الأول) بل أن هذه العناصر تخلق في مجرى عملية إعادة الإنتاج الموسع فيه؛ في حين أن ظروف الطلب (المتغير الثاني) هي عبارة عن متطلبات السوق الداخلية التي تحدد تطور الشركة، وكذلك مراقبة السوق العالمية والتنبؤ بتطورها؛ أما المتغير الثالث الذي يحدد تطور التجارة الخارجية للشركة فيتمثل بوجود بيئة إنتاجية مؤهلة ذات كفاءة عالية وتقاليدها عريقة، تؤثر في نشاط الشركة؛ وأما المتغير الرابع هو إستراتيجية الشركة في ظروف المنافسة، فعندما تضع الشركات إستراتيجياتها التنافسية فإنها تسعى إلى العثور على إمكانات المنافسة الفعالة والطويلة الأمد في القطاع الذي تنتمي إليه.

المطلب الثالث: نظريتي التبادل اللامتكافئ وتشابه الطلب

أولاً: نظرية التبادل اللامتكافئ

في بداية الخمسينيات من القرن العشرين ظهرت في كتابات بعض الاقتصاديين، من أمثال ميردال وبريببش وسنجر وغيرهم، بعض الأفكار التي تشكل في مجموعها "نظرية التبادل اللامتكافئ"، ومحورها أن

¹ محمد دياب، المرجع السابق الذكر، ص. ص. 129، 130.

² محمد دياب، المرجع نفسه، ص. 131.

الدول المتخلفة تمثل دائما الطرف الأضعف في عملية التبادل؛ بمعنى أن التبادل بين مجموعة الدول المتقدمة والدول النامية هو تبادل لامتكافئ؛ ويفترض ميردال أن المنافسة الكاملة لا وجود لها واقعا في إطار العلاقات بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة، وذلك نتيجة الظروف الاقتصادية والاجتماعية والثقافية التي تعيشها الدول المتخلفة، ويخلص إلى أن النتيجة المنطقية هي ازدياد اللامساواة بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة بسبب عدم التكافؤ بينهما في التبادل، أما الاقتصادي الأرجنتيني راول بريبيش فقد أوضح من جهته أن معدلات التبادل بين السلع الصناعية التي تنتجها الدول المتقدمة والمنتجات الأولية التي تنتجها الدول النامية تميل على المدى الطويل في صالح الدول المتقدمة، وهذا ناتج بنظره عن عدم التكافؤ بين هاتين المجموعتين من الدول في مجال التبادل التجاري، ولذا يوصي بريبيش الدول النامية برفض سياسة حرية التجارة واتباع سياسة تجارية حمائية تمكنها من بناء صناعاتها الوطنية.

ففي عام 1969 نشر الاقتصادي الفرنسي أرجيري. إمانويل مؤلفه "التبادل اللامتكافئ"، الذي شرح فيه طبيعة علاقات التبادل بين الدول المتقدمة والمتخلفة، موضحا أنها تتميز بعدم المساواة أي أن التبادل بينهما غير متكافئ، ويرى إمانويل أن التبادل اللامتكافئ ما هو إلا نتيجة تواطؤ اجتماعي عام في الدول الغنية حيث يساهم سكانها في استغلال الدول الفقيرة، فجميع الطبقات الاجتماعية المساهمة في النظام الاقتصادي الرأسمالي العالمي يكون شغلها الشاغل زيادة نصيبها من الدخل الوطني، دون أن توجه أذى اهتمام لأشكال الاستغلال الرأسمالي للدول المتخلفة، وهكذا يميز إمانويل بين صورتين للتبادل الدولي؛ الصورة الأولى عندما يكون التركيب العضوي لرأس المال* مختلفا بين الدولتين، ولكن الأجور ومعدلات فائض القيمة متساوية ففي هذه الحالة يكون العمل في الدول المتقدمة أكثر إنتاجية من العمل في الدول المتخلفة، ولذا فإن التبادل سيكون لمصلحة الدول ذات الإنتاجية المرتفعة وبالتالي لن يكون متكافئا والسبب اختلاف الإنتاجية؛ أما الصورة الثانية عندما يكون التركيب العضوي لرأس المال في الدولتين متماثلا، ولكن معدلات الأجور مختلفة (أي أن الأجر في الدول المتقدمة أعلى منه في الدول المتخلفة)، ففي مثل هذه الحالة ستحصل الدول المتخلفة عن طريق التبادل التجاري على أقل مما تحصل عليه الدول المتقدمة، ومعنى ذلك أن التبادل يؤدي إلى تحويل فائض القيمة من الدول المتخلفة إلى الدول المتقدمة عن طريق معدلات التبادل وهذا ما يسميه إمانويل التبادل اللامتكافئ.

أما سمير أمين فقد ترجم ما يقصده إمانويل بالتبادل اللامتكافئ إلى لغة الأرقام المأخوذة من عالم الواقع كالآتي¹: إن القطاع الحديث (النفط والمناجم والمزارع الحديثة) في الدول المتخلفة، والتي يسميها دول "الهامش" أو "الأطراف" يساهم بما لا يقل عن ثلاثة أرباع صادرات هذه الدول (26 مليار دولار عام 1966 من أصل 35 مليار دولار هي مجموع الصادرات ذاك العام)، ولو أن الدول المتقدمة أو دول "المركز"، قامت بإنتاج هذه المنتجات بإتباع الأساليب نفسها المستخدمة في الدول المتخلفة لوصلت قيمتها إلى 34 مليار دولار، أي بزيادة 8 مليارات، وتعود هذه الزيادة إلى ارتفاع الأجور، وبالتالي ارتفاع كلفة الإنتاج في الدول المتقدمة وهكذا نجد

* التركيب العضوي لرأس المال هو عبارة عن نسبة رأس المال الثابت، أي قيمة وسائل الإنتاج وفنونه، إلى رأس المال المتغير، أي قيمة قوة العمل.

¹ محمد دياب، المرجع السابق الذكر، ص. ص. 136، 137.

أن الدول المتخلفة لا تحصل في الواقع إلا على 75% من قيمة صادراتها تقريبا. ومن ناحية أخرى فإن الصادرات التقليدية التي تصدرها دول الهامش إلى دول المركز تبلغ قيمتها حوالي 9 مليارات دولار، ولو صححت هذه القيمة على أساس نسبة الأجر في الوحدة المنتجة في الدول المتقدمة إلى نسبته في الوحدة المنتجة في الدول المتخلفة (وهذه النسبة تساوي 2.5 تقريبا)، لأصبحت قيمة هذه الصادرات التقليدية 23 مليار دولار (2.5 × 9)؛ ومعنى ذلك أن إجمالي القيمة المحولة من دول الهامش إلى دول المركز تساوي 22 مليار دولار [(26-34)+(9-23)=22]، وهي تمثل حوالي 62% من إجمالي صادرات الدول المتخلفة من كافة القطاعات، وكذلك فهي تمثل ما يزيد عن ضعف رأس المال الخاص والمعونات الموجهة من دول المركز إلى دول الأطراف، والسبب الأساسي في ذلك يعود إلى التبادل اللامتكافئ، أما السبب في عدم تساوي الأجر بين الدول فإن سمير أمين يرجعه إلى أسباب تاريخية (التكوينات الاجتماعية المختلفة في الدول)، وهذا حسب رأيه يشكل نمطا معيناً من التخصص ونظاماً للأسعار الدولية يجعل اللاتكافؤ أدياً بالإضافة إلى ذلك هناك عوامل أخرى تدعم عدم التكافؤ في التبادل التجاري بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة، من أهمها وجود الشركات المتعددة الجنسيات، وكذا احتكار الدول المتقدمة للتكنولوجيا والمغالاة في رفع أسعارها.

ثانياً: نظرية تشابه الطلب أو تشابه الأذواق لليندر

يعتبر الاقتصادي السويدي ليندر Stafian Linder من أوائل الاقتصاديين الذين قدموا دور الطلب في نموذج تفسير التجارة الدولية، وقد سلم لندر في بداية تحليله بأن نظرية نسب عوامل الإنتاج تقدم تفسيراً جيداً للتجارة في السلع الأولية، لكنها غير قادرة على تفسير التجارة الدولية في المنتجات الصناعية التحويلية التي يشكل هيكل الطلب عليها أساس التجارة الخارجية؛ وحسب ليندر فإنه "يزداد حجم التجارة في السلع المصنعة بين دول تتشابه في أنماط الطلب" وعلى ذلك يعتبر وجود الطلب الداخلي شرطاً ضرورياً لإنتاج السلعة وتصديرها، ويعود سبب ذلك إلى ما يلي¹:

- امتلاك سوق محلي، يساعد المنشآت على الإنتاج الوفير ومن ثم تخفيض التكلفة وغزو الأسواق الأجنبية؛
- الدولة متشابهة الدخل ستكون أيضاً متشابهة الأذواق، واستنتج بالتالي أن فرص التصدير لكل دولة ستكون في أسواق الدولة الأخرى المشابهة لها من حيث الدخل؛
- توقع ليندر بأن هذا النوع من التجارة سيركز على السلع المتشابهة ولكنها في نفس الوقت متميزة بطريقة أخرى، وبالتالي هذا الأسلوب في تفسير التجارة الدولية ينطبق فقط على السلع الصناعية الخاضعة للتنوع حيث يلعب كل من التفضيل ووفورات الحجم دوراً أساسياً؛
- التجارة الدولية في السلع المصنعة تحدث بين الدول عالية الدخل كدول أوروبا الغربية وأمريكا وكندا. وفي تفسيره للتبادل التجاري الدولي، فرق ليندر بين تجارة المنتجات الصناعية وتجارة المواد الأولية، وأوضح أن تجارة المنتجات الصناعية تقوم بين دول لا توجد بينها اختلافات جوهرية في وفرة عناصر الإنتاج، وغالبا ما تكون دول متقدمة وذات صناعة متطورة، أما تجارة المواد الأولية في الدولة المتخلفة وندرته في الدول المتقدمة، وهذا لا يتعارض مع نظرية هيكرش- أولين.

¹ رشاد العصار وآخرون، المرجع السابق الذكر، ص. ص. 44، 45.

المطلب الرابع: نظريتي الديناميكية العامة للتبادل الدولي ونموذج التجارة داخل نفس الصناعة

أولاً: الديناميكية العامة للتبادل الدولي عند جونسون

حاول جونسون عام 1968 دمج نظريات فيرنون وليندر لإعطاء تحليل مزدوج، ويعتمد جونسون في ذلك على العوامل المفسرة لهيكل التبادل التي يأخذها هيكرش وأولين، وحاول شرح خلق واختفاء الميزة النسبية خلال عملية التنمية من خلال ثلاث نقاط¹:

- تعديل عناصر الإنتاج التي ستؤدي إلى إدخال عوامل جديدة في تفسير المزايا النسبية؛
- يعتبر أن القيود على التبادل لا تأخذ على أنها متغيرات خارجية لأنها تؤثر على موقع وتقل الوحدة الإنتاجية إلى الخارج؛
- يعتبر جونسون أن تحويل المنتجات هو العنصر الرئيسي للديناميكية، حيث أن كل تطور من شأنه أن يرفع قيمة العمل.

ولقد استطاع جونسون أن يربط بين التطورات المعاصرة وبين الميزة النسبية التي تعد أساساً لقيمة العمل.

ثانياً: نموذج التجارة داخل نفس الصناعة

أكثر إنتاج الدول المتقدمة متنوع ومتميز بعض الشيء وليس متجانساً، وأكثر الصفقات في التجارة الدولية هي مبادلات لمنتجات متنوعة من نفس الصناعة وتسمى تجارة ضمن نفس الصناعة وهي نقيض التجارة في منتجات مختلفة تماماً والتي تسمى (Inter- Industrial trade)؛ والتجارة ضمن نفس الصناعة هي التجارة الدولية لمنتجات صنعت ضمن نفس الصناعة كصناعة الحديد والصلب وصناعة السيارات وغيرها من الصناعات حيث تصدر الدولة الصلب وتستورد الصلب².

وقد طور هذا النموذج من التجارة الدولية من قبل Helpman et Krugman وغيرهما منذ عام 1989، حيث أن التجارة ضمن نفس الصناعة تقوم على تنوع المنتجات واقتصاديات الحجم، وتكون التجارة ضمن نفس الصناعة أكبر بين الاقتصاديات الصناعية من نفس الحجم يتم إنتاجها في الدول الكبيرة بتكاليف أقل من أسعار السلع المنتجة في الدول الصغيرة حال غياب التجارة بسبب اقتصاديات الحجم الكبير وفي ظل التجارة تستطيع الدول الاستفادة من اقتصاديات الحجم من نفس المدى، ومن الممكن أن تباع الدول الأصغر نفس السلعة بسعر أقل من الدول الكبيرة؛ والتجارة ضمن نفس الصناعة تعطي ميزة لأهمية اقتصاديات الحجم في الإنتاج، حيث أن المنافسة الدولية هي قوة لكل منشأة في صناعة أي دولة منتجة لبضائع متنوعة ونمط لنفس المنتج بدلاً من اختلاف كبير، وهذا يحافظ على كلفة منخفضة للوحدة المنتجة بنمط وتنوع قليل يمكننا من التخصص، تفيد التجارة ضمن نفس الصناعة المستهلك نتيجة حصوله على نطاق واسع من الخيارات المتاحة بأسعار منخفضة³.

¹ محمد حشماوي، التجارة الدولية والتنمية الاقتصادية بالبلاد النامية خلال عقد الثمانينيات، رسالة ماجستير غير منشورة، معهد العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 1993، ص. 50.

² خالد محمد السواحي، التجارة الدولية النظرية وتطبيقاتها، عالم الكتاب الحديث للنشر والتوزيع، الأردن، 2010، ص. 210.

³ خالد محمد السواحي، المرجع نفسه، ص. 211، 212.

خلاصة الفصل الأول

على الرغم من تعدد وتنوع المدارس والنظريات التي عالجت مسألة التجارة الدولية، فإن لديها سمة مشتركة تتمثل في تناولها لمنافع وتكاليف التجارة الدولية على مستوى مختلف الدول، فمن خلال ما سبق من شرح وتحليل لنظريات التجارة الدولية؛ يمكن القول بأن تحليل نظريات التجارة الدولية في الفكر الاقتصادي الحديث تتفوق على التحاليل السابقة من النظريات، وذلك للأسباب التالية:

- أنه تحليل أكثر اقتراباً من الواقع الاقتصادي العالمي؛
 - كونه يحتوي على كثير من العناصر الديناميكية الهامة والمفسرة لطبيعة ونمط التجارة الدولية (اقتصاديات الحجم، البحوث والتطوير، الاستثمارات الأجنبية والشركات المتعددة الجنسيات).
- كما يمكن القول أيضاً من خلال عرض نظريات التجارة الدولية السابقة، أن هناك سياستين مختلفين في مجال التجارة الخارجية؛ وهما سياسة الحماية التجارية وسياسة حرية التجارة، وهذا ما سنحاول معرفته من خلال الفصل الموالي.

الفصل الثاني:

إشكالية السياسات التجارية

الدولية واستراتيجياتها

مقدمة الفصل الثاني

يعد النشاط التجاري جزء هام من النشاط الاقتصادي، لذا فهو يتعرض إلى تشريعات ولوائح رسمية من جانب أجهزة الدولة التي تعمل على تقييده، أو تحريره من العقبات المختلفة التي تواجهه على المستوى الإقليمي أو على المستوى الدولي، ومجموع هذه التشريعات واللوائح الرسمية وكل ما يلحق بها من أساليب وإجراءات تسمى بالسياسة التجارية؛ وعلى هذا الأساس نجد أن الفكر الاقتصادي كما سبق وأن أشرنا إليه يقف أمام مسارين في قضايا التجارة الدولية، المسار الأول يتبناه الفكر الذي يدعو إلى سياسة حرية التجارة، وهو الفكر الذي تقوم عليه الأسس النظرية لنظريات التجارة الدولية التي تدعو غالبيتها إلى حرية التجارة وعدم التدخل في مساراتها وهذا ما يراه دعاة هذا المبدأ، أما المسار الثاني يتبناه الفكر الذي يدعو إلى سياسة الحماية أو ما يعرف بالحماية، فهو يرى أن التسليم بحرية التجارة وشروطها قد يفضي بالدول إلى التضحية بتنمية اقتصادياتها تنمية صحيحة، وإلحاق صفة التبعية بالاقتصاديات التي لا يتزامن نهوضها الاقتصادي مع الاقتصاديات الأخرى الأكثر تقدماً منها؛ ومما سبق نحاول في هذا الفصل استعراض السياسات التجارية الدولية واستراتيجياتها من خلال المبحث الأول الذي تطرقنا فيه إلى مفهوم السياسات التجارية الدولية وأنواعها، كما تناولنا في المبحث الثاني الوسائل المستخدمة في تحقيق أهداف السياسات التجارية الدولية، وخصصنا المبحث الثالث للاستراتيجيات المقترنة بالسياسات التجارية الدولية.

المبحث الأول: مفهوم السياسات التجارية الدولية وأنواعها

أمام حتمية التبادل التجاري بين مختلف الدول، كان لابد من وضع إجراءات ووسائل توجه هذا التبادل وتسيّره، وهذا ما أطلق عليه بالسياسات التجارية، وهذه الأخيرة أولت الاهتمام الكبير لدى الاقتصاديين وخاصة على المستوى الفكري الذي عرف اتجاهين مختلفين وستنطرق في هذا المبحث إلى ثلاثة مطالب، حيث يتناول المطلب الأول مفهوم السياسات التجارية الدولية، والمطلب الثاني يتناول أنواع هذه السياسات التجارية وأهم الحجج الاقتصادية وغير الاقتصادية التي ينادي بها كل نوع، أما المطلب الثالث فيتناول التوجهات الإستراتيجية لهذه السياسات التجارية.

المطلب الأول: مفهوم السياسات التجارية الدولية

تعتبر السياسة التجارية جزء لا يستهان به من السياسة الاقتصادية، ولكنها تتعلق بالعلاقات الاقتصادية الخارجية للدولة، وقد تلجأ الدولة إلى وسائل السياسة الاقتصادية الأخرى لتحقيق أهدافها مثل السياسة النقدية والسياسة المالية، ولذا فإنه يجب النظر إلى السياسة التجارية كجزء من السياسة الاقتصادية العامة، وتستخدم الدولة مختلف وسائل السياسة الاقتصادية لتحقيق أهدافها والتنسيق بينها إذا نجم عن إحدى السياسات بعض التناقض.

الفرع الأول: التعريف بالسياسات التجارية الدولية

- يتعرض نشاط التجارة الخارجية في مختلف بلدان العالم إلى تشريعات ولوائح رسمية من جانب أجهزة الدولة التي تعمل على تقييده أو تحريره من العقبات المختلفة التي تواجهه على المستوى الدولي أو على المستوى الإقليمي بين مجموعة من البلدان، ومجموعة هذه اللوائح والتشريعات والإجراءات التنظيمية التي تتبع أو تستتبط من جهة السلطات المسؤولة في الدولة لتنفيذها، يمكن أن تسمى بالسياسة التجارية¹.
- السياسة التجارية هي برنامج حكومي مخطط تحدد فيه مجموعة من الأدوات أو الأساليب التي يمكن أن تؤثر على التجارة الخارجية خلال فترة معينة، بالشكل الذي يضمن تحقيق أهداف اقتصادية أو اجتماعية أو سياسية معينة يصعب أو يتعذر الوصول إليها طبقاً لآلية السوق الحرة².
- السياسة التجارية هي مجموعة التشريعات واللوائح الرسمية التي تستخدم الدورة للتحكم والسيطرة على نشاط التجارة الخارجية في مختلف دول العالم المتقدمة والنامية، والتي تعمل على تحرير أو تقييد النشاط التجاري الخارجي من العقبات المختلفة التي تواجهه على المستوى الدولي بين مجموعة من الدول³.
- السياسة التجارية هي كل الإجراءات المتعلقة بضبط الصادرات والواردات، مثل الحصص والرسوم الجمركية والإعانات، وكل الإجراءات المراد بها التحكم في قرارات المتعاملين الاقتصاديين أفراداً كانوا أو هيئات، فيما يتعلق استيراد وتصدير السلع والخدمات، فقد تعمل الدولة على تشجيع تصدير نوع من السلع أو الخدمات

¹ عبد الرحمن يسري أحمد، الاقتصاديات الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2007، ص. 153.

² عبد الباسط وفاق، سياسات التجارة الخارجية، دار النهضة العربية، 2000، ص. 12.

³ محمد أحمد أسريتي، المرجع السابق الذكر، ص. 111.

- في بعض الأحيان، أو تعمل على الحد من خروجها في أحيان أخرى، كما أنها قد تشجع دخول نوع من السلع والخدمات أو أنها تريد الحد من دخولها.
- السياسة التجارية هي السياسة الاقتصادية التي تطبق في مجال التجارة الخارجية، ويقصد بالسياسة الاقتصادية مجموعة الإجراءات التي تتخذها السلطات ذات السيادة في المجال الاقتصادي لتحقيق أهداف معينة.
 - حسب MAURICE BYE تسمى "سياسة تجارية دولية" الاختيار الذي تقوم به السلطات العمومية لمجموعة متناسقة من الوسائل القادرة على التأثير في التجارة الخارجية للدولة بغرض الوصول إلى أهداف محددة أو الهدف المنشود عادة هو تطوير الاقتصاد الوطني إلا أنه يمكن أن نجد أهدافاً أخرى كالتشغيل التام، استقرار الصرف¹.
 - من خلال التعريف السابقة يمكن تعريف السياسة التجارية بشكل مختصر على أنها مجموعة الإجراءات والوسائل التي تلجأ إليها الدولة في نطاق علاقاتها التجارية مع الدول الأخرى بقصد تحقيق بعض الأهداف.

الفرع الثاني: أهداف السياسات التجارية

تسعى السياسة التجارية المنتهجة إلى تحقيق أهداف وبلوغ غايات تختلف من دولة إلى أخرى ولعل أهمها:
الأهداف الاقتصادية: تتمثل في:

- زيادة موارد الخزانة العامة للدولة واستخدامها في تمويل النفقات العامة بكافة أشكالها وأنواعها.
- حماية الصناعة المحلية من المنافسة الأجنبية ودعم حركة التنمية؛
- حماية الاقتصاد الوطني من خطر الإغراق الذي يمثل التمييز السعري في مجال التجارة؛
- حماية الصناعة الناشئة أي الصناعة حديثة العهد في الدولة حين يجب توفير الظروف الملائمة لها؛
- حماية الاقتصاد الوطني من التقلبات الخارجية التي تحدث خارج نطاق الاقتصاد الوطني كحالات الانكماش والتضخم؛
- إصلاح العجز في ميزان المدفوعات وإعادته إلى التوازن، و يحدث هذا عندما يتساوى عرض الصرف الأجنبي مع الطلب عليه وإن كان هناك عجز في ميزان المدفوعات، ولتحقيق التوازن تلجأ الدولة إلى التقليل من الطلب على الصرف الأجنبي وزيادة المعروف منه، وقد يكون ذلك من خلال قيام الدولة بتخفيض قيمة عملتها وهذا ما يؤدي إلى زيادة الصادرات وانخفاض الواردات²؛
- تخفيض معدلات البطالة وهذه الأخيرة تعتبر من الأهداف المهمة للمجتمعات وتستخدم العديد من الأدوات في سبيل تحقيق هذا الهدف³؛

¹ Maurice Bye, Relation Économique Internationale, Dalloz, Paris, 1971, P. 341

² Josette Peyrard, Gestion Financière Internationale, 4^{ème} édition, Paris 1999, P.P 47, 48

³ مؤيد ساطي جودت حمد الله، دور سياسة ضريبية الدخل في تحقيق الأهداف الاقتصادية في فلسطين، أطروحة مقدمة لنيل درجة الماجستير في النزاعات الضريبية، غير منشورة، جامعة النجاح الوطنية في نابلس، فلسطين، 2005، ص. 64.

الأهداف الاجتماعية: تتمثل في:

- حماية مصالح بعض الفئات الاجتماعية كمصالح الفلاحين أو المنتجين لسلع معينة تعتبر ضرورية أو أساسية في الدول؛
- إعادة توزيع الدخل القومي بين الفئات والطبقات المختلفة؛
- منع استيراد المواد المخدرة حماية للصحة العامة، أو فرض القيود الشديدة على استيراد المشروبات الكحولية لأسباب أخلاقية... الخ.

الأهداف الإستراتيجية والسياسية: تتمثل في:

- المحافظة على الأمن في الدولة من الناحية الاقتصادية والغذائية والعسكرية؛
- العمل على توفير الحد الأدنى من الإنتاج من مصادر الطاقة كالبتروك * مثلا؛
- توفير أكبر قدر من الاستقلال وتحقيق الاكتفاء الذاتي لاعتبارات سياسية وطنية أو مجرد حماية فروع النشاط الاقتصادي المتصل بالأمن الوطني... الخ بعيدا عن الضغوط وفي منأى عن التبعية ومن تجارب ذلك أن الاقتصاد الجزائري تعرض إلى ما يشبه الانهيار عندما امتنعت فرنسا عن استيراد الخمر الجزائري إثر لجوء الجزائر إلى وقف العمل بالاتفاق النفطي المعقود مع فرنسا بموجب اتفاقيات إيفيان كذلك مصر كادت أن تقع في المجاعة عام 1961 عندما امتنعت الولايات المتحدة الأمريكية عن توريد شحنات القمح المتعاقد عليها لولا قيام القيادة السوفيتية آنذاك بتحويل السفن المحملة بالقمح المتوجهة إلى الموانئ الروسية إلى مصر، والأمثلة كثيرة على خطورة الانكشاف الاقتصادي على حرية الدول واستقلالها وسيادتها¹.
- وحيثما تستخدم الدولة السياسة التجارية قد تقصد تحقيق أكثر من هدف واحد، وهذا هو الغالب من الناحية الواقعية، ولكن علينا أن نلاحظ أن بعض الأهداف قد تتعارض مع بعضها بحيث أن استخدام وسيلة معينة لتحقيق هدف معين قد يضيع في نفس الوقت تحقيق هدف آخر والأمر متروك في النهاية لتقدير السلطات ومدى كفاءتها².

الفرع الثالث: معايير تقييم السياسة التجارية

توجد عدة معايير لتقييم السياسة التجارية، من أهمها³:

- 1- **مدى فاعلية السياسة المتبعة:** فمثلا المفاضلة بين سياسة لتدعيم صناعات التصدير أو صناعات الإحلال محل الواردات من ناحية الكفاية في استخدام الموارد، يكون من خلال مقارنة التكلفة والعائد لكل منهما.

* فيما يخص هذه المادة الإستراتيجية فقد قررت الولايات المتحدة الأمريكية سنة 2004 رفع مخزون احتياطياتها من 250 مليون برميل إلى 500 مليون برميل بسبب تقلبات الأسعار في السوق الدولية، وبسبب عدم الاستقرار السياسي في العديد من الدول المنتجة للنفط كالعراق ونيجيريا وفنزويلا. كما قامت بلدان الإتحاد الأوربي باتخاذ نفس الإجراء في النصف الثاني من سنة 2005 بسبب الارتفاع المستمر لأسعار النفط في السوق الدولي حيث فاق حاجز 70 دولار للبرميل.

¹ الموسوعة العربية، الاكتفاء الذاتي، نقلا عن موقع الانترنت:

http://www.arab-ency.com/index.php?module=pnEncyclopedia&func=display_terme&id=469&m=1 le:29/02/2011

² السيد عبد المولي، الوجيز في العلاقات الاقتصادية الدولية، مصر، دار النشر غير موجودة، 2002، ص. 159.

³ عيد الباسط وفاء، المرجع السابق الذكر، ص. 13.

2- مدى مساهمة السياسة المتبعة في تحقيق العدالة في التوزيع: لا ينبغي إغفال آثار السياسة المتبعة على إعادة توزيع الدخل، لذا فإن من المعايير الهامة لتقييم أية سياسة تجارية هي مدى تأثيرها على توزيع الدخل، فإتباع سياسة لحماية المنتجات الوطنية مثلاً ينشأ عنها إعادة توزيع الدخل لصالح طبقة المنتجين الوطنيين على حساب مجموع المستهلكين. وتطبيقاً لذلك فإن السياسة التي اتبعتها العديد من البلدان الأوربية لتدعيم الصادرات من السلع الزراعية، يمثل إعادة لتوزيع الدخل لصالح المنتجين الزراعيين.

3- مدى تأثير السياسة المتبعة على النمو الاقتصادي: فإتباع سياسة من شأنها ترشيد استهلاك العديد من السلع الاستيرادية، سوف يؤثر على الميل الحدي للاستيراد وبالتالي يؤثر على فاعلية السياسات النقدية والمالية المتبعة طبقاً لأثر المضاعف مما يسهم في الإسراع بمعدلات التنمية.

المطلب الثاني: أنواع السياسات التجارية الدولية

عرف الفكر الاقتصادي مذهبين رئيسيين يرسمان معالم أو حدود تدخل الدولة في مجال التجارة الخارجية؛ الأول مذهب تقييد التجارة، وهو الذي تبلور منذ ظهور الفكر التجاري في القرن السابع عشر، أما الثاني مذهب حرية التجارة، وقد برز على السطح مع ظهور الفكر الطبيعي (في فرنسا) وتبلور على يد الفكر التقليدي (في إنجلترا)، ويلقى تأييداً ودفاعاً من عدد كبير من الاقتصاديين في الوقت الحاضر. وسنتناول بالدراسة فيما يلي مضمون وحجج مذهبي سياسة تقييد التجارة وسياسة تحريرها على التوالي.

الفرع الأول: سياسة تقييد التجارة الدولية لدى أنصار إخضاع التبادل الدولي للحماية

مذهب تقييد التجارة هو ألا تترك الدولة تجارتها الخارجية حرة طليقة من كل قيد وإنما ينبغي أن تقييدها بوسائل الحماية المختلفة، رعاية لمصالحها وأهدافها الوطنية، وقد قدم أنصار هذا المذهب مجموعة كبيرة من الحجج، بعضها يستند إلى اعتبارات اقتصادية مؤقتة أو قصيرة الأجل، والبعض الآخر يستند إلى اعتبارات غير اقتصادية.

أولاً: الحجج الاقتصادية: قدم أنصار مذهب حماية التجارة عدداً من الحجج الاقتصادية التي تؤيد وجهة نظرهم، من أهمها:

1- حماية الصناعات الناشئة (أو الوليدة): تعتبر هذه الحجة من أهم الحجج التي تجد رواجاً لدى الرأي العام في الدول المتخلفة، وهي حجة قديمة ترجع إلى أوائل القرن التاسع عشر وقد اشتهرت بنسبتها إلى الكاتب الألماني (فردريك ليست) إذ استعملها للمناداة بضرورة تصنيع وطنه وحمايته من المنافسة الإنجليزية. وقد بسطها في كتابه المشهور (النظام الوطني للاقتصاد السياسي عام 1841)*.

وهذه الحجة تساق عادة لتبرير حماية الصناعة في الدول النامية التي تسعى للحاق بركب الدول المتقدمة ومن هنا فإن الفرق بين السياسات التجارية للدول النامية ونظيراتها في الدول المتقدمة يتمثل في أن الأولى تهتم

* Friedrich List. The National System of Political Economy (1841)

بالدرجة الأولى بتشجيع الصناعات المصنعة مقارنة بباقي قطاعات الاقتصاد الوطني، كونها تمثل رمز التنمية الوطنية¹.

وتتلخص هذه النظرية في أنه يجب على الدولة أن تقوم بحماية الصناعات الناشئة فيها، وإلا لما استطاعت هذه الصناعة الصمود في وجه منافسة الصناعات الأجنبية البالغة التي تمتاز عليها بالتجربة الطويلة والتنظيم والأيدي العاملة المدربة والظروف الملائمة، مما يمكنها من التمتع بمزايا الإنتاج الكبير والإنتاج بنفقة أقل من النفقة التي تنتج بها الصناعات الناشئة في الدولة التي بدأت نهضتها الصناعية متأخرة؛ ولكن هذه الصناعات الناشئة سوف تكون قادرة على منافسة صناعة البلد الأسبق في النهضة الصناعية، إذا وصلت هي إلى نفس درجتها من النمو². لهذا لا بد من حماية هذه الصناعة الوطنية لأكثر من سبب³:

- فمن جهة أولى، لن تتمكن هذه الصناعة من التوسع إلى الدرجة التي تمكنها من الاستفادة من الوفورات الداخلية طالما أن سوقها الداخلي تغطيه سلع أجنبية ذات جودة أعلى وسعر أرخص.
 - ومن جهة ثانية، فإن عدم تمكن الصناعة الوليدة من التوسع والتطور في مهد حياتها لن يمكنها من إقامة مراكز البحث والتطوير، مما يحرمها من الاستفادة من الوفورات الخارجية، التي تترتب على ما تقدمه هذه المراكز من مقترحات لنمو وتطوير الصناعات.
 - ومن جهة ثالثة، تحرم هذه الصناعات كذلك من الوفورات الخارجية التي تلتزم الدولة بتقديمها إلى المشروعات الكبرى (كالطرق وقنوات صرف المياه ومحطات توليد الكهرباء... الخ).
 - ومن جهة رابعة وأخيرة، يحتاج عمال هذه الصناعة الوليدة إلى سنوات عديدة من التدريب والخبرة، حتى يمكنهم اكتساب مهارات فنية تضاهي مهارات عمال الصناعات الأجنبية.
- وقد اشترط (ليست) عدة قيود لتطبيق مبدأ حماية الصناعات الناشئة أهمها الشروط الثلاثة التالية⁴:
- أولها** يجب ألا تحمي الدولة الإنتاج الزراعي من المنافسة الأجنبية، لأن الدولة إما أن تكون مهياً بطبيعتها للتخصص في إنتاج زراعي معين، وإما ألا تكون كذلك و فرض الحماية بالطبع لم يؤدي إلى جعل الدولة أقدر على الزراعة إذا لم تكن مهياً لها. يضاف إلى ذلك أننا لو فرضنا الحماية لصالح الزراعة في الوقت الذي تحمي فيه الصناعة، لارتفعت أثمان المنتجات الغذائية والمواد الأولية، مما يترتب عليه ارتفاع الأجور وبالتالي ارتفاع نفقة الإنتاج الصناعي، فيقضي ذلك على الربح الذي تنتجه الصناعات الناشئة من ارتفاع الأثمان الناتج عن حمايتها.

ثانيها أن الحماية يجب ألا تفرض إلا بالنسبة للصناعات المهياً بطبيعة الظروف الاقتصادية في البلد للتقدم وللبقاء والمقدرة على منافسة الصناعات الخارجية مستقبلاً. فلا يجوز مثلاً حماية الصناعات التي لن تستطيع أبداً منافسة الصناعة الخارجية المتطورة. فالنظرية توجب حماية الصناعات الناشئة في طور نشأتها فقط، حتى

¹ Paul .A. Krugman et Maurice Obsefeld, Économie Internationale—traduit par : Achille hannequart et fabienne Le loup , 2^{eme} édition, Deboeck, France 1996, P 298

² عادل أحمد حشيش، العلاقات الاقتصادية الدولية، الإسكندرية، دار الجامعة الجديدة للنشر، 2000، ص. 201.

³ عبد الباسط وفا، المرجع السابق الذكر، ص. ص. 24، 25.

⁴ عادل أحمد حشيش، المرجع نفسه، ص. 202.

تستكمل نموها، وتصل إلى مرحلة الرشد وهي المرحلة التي يمكنها فيها منافسة الصناعات الأجنبية. أما إذا كانت الصناعة بسبب الظروف الاقتصادية والفنية وغيرها من الظروف الخاصة بالإنتاج في البلد غير مهيأة مطلقاً لأن تنتج بتكاليف تنافس بها الصناعات الأجنبية، فإن مثل هذه الصناعة سوف تبقى دائماً متخلفة عن غيرها من الصناعات الأجنبية وبذلك لا يجب حمايتها.

ثالثها يجب أن تكون الحماية مؤقتة وأن تغطي فقط الفترة اللازمة لنمو الصناعة الناشئة، وأن تلغى بمجرد وصول هذه الصناعة لمرحلة اكتمالها. ويمكن في هذه الحالة تخفيض الرسوم الجمركية بالتدرج وبنسبة تتماشى مع درجة تحسن الصناعة الناشئة بحيث تتلاشى هذه الرسوم عندما تحقق الصناعة المزايا المتوفرة للصناعات الأجنبية وتستطيع منافستها في الداخل.

ورغم التسليم بأهمية هذه الحجة، فإنه يكتنفها بعض الصعوبات تتعلق أساساً بصعوبة تحديد الصناعات الناشئة التي ينبغي حمايتها، فضلاً عن صعوبة الحد من الحماية الممنوحة لهذه الصناعات حتى بعد مرور فترة زمنية معقولة كافية لتخطيها مرحلة المهد وبلوغها مرحلة النضج؛ فمتى ارتدت هذه الصناعات ثوب الحماية قد يكون من العسير حرمانها منه بعد ذلك.

2- جذب رؤوس الأموال الأجنبية: قد يكون الغرض من الحماية توفير فرصة الربح لصناعة جديدة تحتاج إلى موارد غير موجودة بالبلد كرأس المال مثلاً؛ وفي هذه الحالة تفرض الضريبة الجمركية على الواردات المثلثة لمنتجات تلك الصناعة حتى يمكن عرض منتجات الصناعة بسعر مريح يترتب عليه إغراء رؤوس الأموال الأجنبية لدخول البلد بقصد الاستثمار المباشر المريح. وهكذا يستخدم إجراء الحماية المذكورة بقصد تشجيع صناعة وطنية يعتمد قيامها على رأس المال الأجنبي.

ومن المفيد أن نشير إلى أن سياسة جذب رؤوس الأموال الأجنبية من أجل الاستثمار المحلي لها وجهان¹:
- فهي سياسة مفيدة من حيث أنها تؤدي إلى جذب رؤوس أموال أجنبية التي تساعد على استغلال موارد الثروة في البلد مع توسيع فرص العمالة به.

- لكنها في المقابل تؤدي إلى الإضرار بالاقتصاد الوطني، وهو تسرب جانب هام من الفائض الاقتصادي الوطني المتولد عن تلك الاستثمارات إلى الخارج في شكل فوائد للقروض أو جزء من الأرباح. على أن التقييم النهائي لسياسة الحماية من أجل جذب رأس المال الأجنبي، يتوقف في المقام الأول على ضوابط تلك السياسة وتوجيهها من جانب الدولة المتلقية لرأس المال لإحكام دوره وتحديد مساره في جهود الإنماء الاقتصادي بها، فضلاً عن منع المغالاة في تسرب الأرباح إلى الخارج.

3- تنوع الإنتاج وتحقيق الاستقرار الاقتصادي: يتمسك أنصار الحماية بهذه الحجة على أساس أن تنوع الاقتصاد الوطني وعدم تخصصه في إنتاج عدد محدود من السلع تطبيقاً لمبدأ النفقات النسبية المقارنة، تعتبر ضماناً لأخطار الهزات الاقتصادية العنيفة التي قد تزرع مركز الدولة المالي؛ فاعتماد الدولة على نوع واحد أو بضعة أنواع من المنتجات تصدورها وتستورد باقي احتياجاتها في الخارج، يحمل خطر إخضاعها لحالة الأسواق العالمية ويعرضها للتأثر بما يطرأ على هذه الأسواق من تقلبات وقد تعود حالة التخصص على الاقتصاد الوطني

¹ السيد عبد المولي، المرجع السابق الذكر، ص. 165.

بالنفع في بعض الأحيان كحالة زيادة أسعار الصادرات، ولا سيما إذا أضفنا ما قد يكون لهذا الاقتصاد من مزايا في فروع الإنتاج المتخصص فيها كالقدرة على الإنتاج بنفقات أقل نسبياً، ولكن في نفس الوقت قد يلحق التخصص بالاقتصاد الوطني ضرراً كبيراً في أحوال أخرى مثل كساد أسواق تصريف المنتجات في الخارج، وفي أغلب الأحوال فإن الضرر يفوق النفع في المدة الطويلة.

4- معالجة البطالة وتحسين مستوى العمالة: يكون تأثير التجارة على حجم التشغيل من خلال تغيرات الإنفاق على الاستيراد وتغيرات حجم الصادرات، فعند زيادة الطلب المحلي على المنتجات الأجنبية يقل بالتالي حجم التشغيل وإذا زادت الصادرات ارتفع مستوى التشغيل في الصناعات التصديرية وبالتالي ازداد التشغيل الكلي للاقتصاد بأثر المضاعف. وعلى ذلك فإن التأثير النهائي للتجارة الدولية على حجم العمالة أو التشغيل يتحدد بصافي عمليات الاستيراد والتصدير من جهة وبقيمة المضاعف من جهة أخرى.

وهنا يكون دور السياسة التجارية في العمل على رفع مستوى التشغيل - عندما تظهر بطالة في بعض الموارد- ويتأتى ذلك من خلال زيادة الصادرات والتقليل من الواردات وإيجاد فائض في الميزان التجاري حيث ينصح كينز في هذه الحالة بفرض ضرائب جمركية على الواردات ومنح الإعانات للصادرات، وذلك من أجل الارتفاع بمستوى التشغيل الكلي وعلاج البطالة¹.

5- تحسين معدل التبادل الدولي: يرى بعض أنصار الحماية أن من شأن فرض ضريبة جمركية على الواردات يضطر المصدر إلى خفض ثمنها حتى يحافظ على ذات القدر من الصادرات، وذلك من شأنه تحسين معدل التبادل طالما أن الدولة ستحصل على كمية أكبر من الواردات مقابل ذات الكمية من الصادرات.

6- الحصول على إيرادات لخزينة الدولة: يعتقد أنصار هذه الحجة أنه بفرض الضريبة على الواردات فإنه يمكن تمويل جزء من نشاط الدولة بواسطة الدول الأجنبية المصدرة لهذه الواردات وذلك على أساس أن مثل هذه الضريبة ستؤدي إلى إجبارها على تخفيض أسعار بيع صادراتها، وبهذه الطريقة يخفف العبء الضريبي الواقع على المواطنين في الدولة المذكورة وهذا غير صحيح في غالبية الأحوال وأن الاحتمال الأقرب هو ارتفاع ثمن بيع السلعة المستوردة بعد فرض الضريبة الجمركية عليها مما يعني إضافة عبئ جديد على عاتق المواطنين المستهلكين لها. وفضلاً عن هذا فإنه من الصعب التمييز بوضوح في كل الحالات بين الضرائب الجمركية التي تفرض بقصد الحصول على إيرادات للخزينة العامة وتلك التي تفرض بقصد حماية المنتجات الوطنية.

7- تعويض التفاوت في ظروف الإنتاج: يرى البعض أن تستخدم الحماية كوسيلة للمساواة بين تكاليف الإنتاج المحلية المرتفعة وتكاليف الإنتاج المنخفضة في الخارج، فقد تطالب بعض فروع الإنتاج بالحماية بحجة أن الخارج يتمتع بميزة تجعلها لا تقدر على منافسته، وتكون وظيفة الحماية في هذه الحالة هو تحميل المنتج الأجنبي من العبء عن طريق الرسوم الجمركية ما يجعله على قدر من المساواة مع الصناعة الوطنية في الأسواق المحلية. كذلك من الممكن حماية المنتج المحلي عن طريق دفع إعانة للإنتاج الوطني لكي يستطيع منافسة الواردات.

¹ محمد رفيق مسعد، الاقتصاد الدولي في عصر التكتلات الاقتصادية، دار الثقافة العربية، 1997، ص. 113.

ثانيا: **الحجج الغير اقتصادية:** من أهم الحجج التي تستند إلى المبررات الغير اقتصادية نلخصها كما يلي:

1- **الخوف من الحرب:** من الحجج التي يسوقها أنصار الحماية والتي تلقى قبولا يكاد يكون جماعيا في العصر الحديث قولهم إن الحماية تساعد على تحقيق الاستقلال الاقتصادي وقت السلم وإعداد البلاد لخوض غمار حرب قد تساق إليها في أية لحظة. فقد تؤدي الحرية التجارية إلى ارتباط الدولة ارتباطا وثيقا بالاقتصاد العالمي من حيث تموينها بسلع أساسية كالمواد الغذائية أو السلع الاستهلاكية أو الصناعات الثقيلة، وفي ذلك ما يضعها في مركز حرج إذا ما نشبت الحرب وانقطع مورد تموينها لهذه السلع. لذا يجب على الدولة أن تحافظ على فروع الإنتاج الأساسية فيها على الرغم ما قد يشير به مبدأ التخصص وتقسيم العمل الدولي.

2- **حماية القطاع الزراعي:** قد تؤدي الحرية التجارية في بعض البلدان التي تؤهلها ظروفها للتخصص الصناعي إلى القضاء على الزراعة فيها، نظرا لأن ترك الزراعة للمنافسة الأجنبية يقضي على الزراعة الوطنية مما قد يضر بطبقة المزارعين رغم أن هذه الطبقة تمثل قطاعا هاما في الهيكل الاجتماعي للدولة إذ تحافظ على توازن الإنتاج في الدولة. وهذا ما يحتم على الدولة أن تحمي الإنتاج الزراعي ومصالح الفلاحين، وهذا ما فعلته الولايات المتحدة الأمريكية وبعض دول الإتحاد الأوربي مثل فرنسا وإنجلترا بتقديم منح ومساعدات لفئة المزارعين حرصا على دخولهم ومستويات معيشتهم.

3- **المحافظة على الطابع الوطني:** يعتقد البعض أن العلاقة التجارية بين الأمم تؤدي إلى كثرة اختلاطها وذوبان الفوارق بينها كالعادات والتقاليد والقيم والعقائد الموروثة في عادات وتقاليد وقيم وعقائد غير مرغوب فيها ومن ثم فقدان الأمة لطابعها ومدنيتها الخاصة.

وما نستخلصه من استعراض حجج أنصار الحماية هو عدم ديمومة تلك الحجج التي تستند إلى اعتبارات اقتصادية، وهذا هو النقد الأساسي الموجه لهذه السياسة.

الفرع الثاني: سياسة حرية التجارة الدولية لدى أنصار تحرير التبادل الدولي من القيود

ينادي أنصار سياسة حرية التجارة بأن تكون التجارة الدولية حرة خالية من القيود والعقبات والتي تعوق من تدفق السلع عبر الحدود سواء بالنسبة للصادرات أو الواردات، ويعتمد أنصار هذا المذهب على عدة حجج في تأييد وجهة نظرهم، أهمها الحجج الاقتصادية والتي يكون بعضها حجج أساسية دائمة، فضلا عن الحجج الغير اقتصادية.

أولا: **الحجج الاقتصادية:** قدم أنصار مذهب حرية التجارة عددا من الحجج الاقتصادية، أهمها:

1- **الحرية تساعد على التخصص الدولي في الإنتاج:** تعتبر هذه الحجة هي الأساس الذي يستند عليه أنصار هذا الاتجاه في تحرير التجارة الدولية؛ مما تؤدي سياسة حرية التجارة إلى السماح لكافة الدول بأن تتخصص في إنتاج السلع التي يكون لها ميزة نسبية حيث يسمح التخصص الدولي في ظل التجارة الحرة إلى تعظيم الدخل الوطني للدول أطراف التبادل بما يكفل تحقيق أقصى رفاة اقتصادية لكل منهما، ووفقا لهذه الحجة فان من شأن التخصص رفع إنتاجية عوامل الإنتاج مما يساهم في زيادة الناتج القومي وخفض التكاليف

النسبية على المستوى الدولي، مما يحقق الرفاهية الاقتصادية للمستهلك لأن تكون لديه الفرصة لاختيار السلع التي تشبع رغباته مصدر من مصادر الإنتاج في العالم بأحسن النوعيات وبأرخص الأسعار¹.

2- الحرية تؤدي إلى انخفاض أسعار السلع الدولية: تؤدي سياسة حرية التجارة إلى ذبوع جو ومناخ المنافسة التي تساعد على النهوض بمستوى الإنتاجية وانخفاض تكاليف السلع وبالتالي انخفاض السعار الدولية، وهذا الأمر يكون في صالح رفع الكفاءة الاقتصادية من ناحية وفي صالح المستهلكين من ناحية أخرى؛ فبالنسبة للكفاءة الإنتاجية سوف تتحسن مستواها نتيجة تنافس المنتجين في استخدام وسائل الإنتاج الأكثر تطوراً وفعالية وذلك من أجل زيادة الإنتاج وتخفيض نفقاته، أما بالنسبة للمستهلك يستطيع أن يحصل على أجود أصناف السلع بأحسن الأثمان، وما يعاب على هذه الحجة أنها تراعي مصلحة المستهلك دون مصلحة المنتج الوطني فمن المحتمل أن تؤدي الحرية إلى الأضرار بمصالح بعض المنتجين نتيجة لشدة المنافسة الأجنبية.

3- الحرية تشجع فنون الإنتاج وتطوره: إن قيام المنافسة بين مختلف الصناعات الوطنية والأجنبية تؤدي إلى تحفيز كل صناعة على تطوير نفسها حتى تستطيع أن تصمد في الأسواق التي لا بقاء فيها إلا للأقوى في ظل حرية التجارة. ويرد على هذه الحجة على أنها تهتم بمصلحة المستهلك على حساب المنتج، حيث أن طبيعة المنافسة هي البقاء للأصلح والأقوى والقضاء بصفة مستمرة على المنتج الضعيف.

4- الحرية تحد من قيام الاحتكارات: إن حرية التجارة تمنع من قيام الاحتكارات إذ أن المستهلك قادر على شراء سلع من الخارج إذا رأى أن هناك سيطرة احتكارية على السوق المحلية وبالتالي فمن الصعب قيام احتكارات داخل الدولة. ولكن يرد على هذه الحجة بأنه قد توجد احتكارات دولية تضم المنتجين الوطنيين والأجانب وتقسّم بينهم الأسواق وبذلك قد يتحقق الاحتكار للمنتج المحلي حتى في ظل حرية التجارة.

5- الحرية تحقق مصلحة المستهلكين: كما سبق وأن ذكرنا في الحجج السابقة أن للمستهلك حرية الاختيار بين البدائل الوطنية و الأجنبية، مما يعطي لهم فرصة تعظيم منافعهم باختيار الأجود و الأرخص. وما يمكن الإشارة إليه أن هناك بعض الشركات الكبرى العملاقة التي تسيطر على الأسواق حيث تعمل على تعظيم الأرباح بغض النظر لمصلحة المستهلك فحال تحقق فائض في الإنتاج يتم إهدار هذا الفائض إما بحرقه أو إلقائه في البحر وهذا حفاظاً على مستوى مرتفع من الربح.

6- الحرية تساعد على الإنتاج الكبير: يرى أنصار حرية التجارة أن السياسة التجارية الحرة تساعد الدول على وصول مشروعاتها الإنتاجية إلى أحجامها المثلى؛ ففي ظل سياسة الحماية يعتمد على اتساع حجم المشروعات على قيام الاحتكارات التي يمكن لها عزل السوق الوطنية عن الخارج تحت الحماية الجمركية أو غيرها من وسائل الحماية وبالتالي لن تستطيع الوصول إلى أحجامها المثلى بسبب ضعف الطلب المحلي على السلع التي تنتجها، فالدولة قد تسيء إلى اقتصادها الوطني بوجه عام لأنها تساعد على بقاء المشروعات بعيدة عن الأحجام المثلى وتنتج بنفقات بعيدة عن النفقات التي تنتج بها المشروعات ذات

¹ Paul Krugman, Maurice Obstfeld, *économie internationale*, deBoeck université, 8^{ème} édition, Belgique, 2008, p8

الحجم الأمثل. ويرد على هذه الحجة بأن معظم اقتصاديات الدول الصغرى تقوم بالإنتاج بعيدا عن الحجم الأمثل للمشروع تكون عادة من الدول المتخلفة.

7- الحماية قد تؤدي إلى سياسة إفقار الغير: ظهرت هذه الحجة في الأوساط الاقتصادية بعد الحرب العالمية الثانية، وأساس سياسة إفقار الغير هو أن الرسوم الجمركية العالمية قد تدعو إلى خفض حجم التجارة الدولية بوجه عام، لأن تقليل حجم الواردات ينتهي عادة بنقص في حجم الصادرات، وحيث أن التجارة الدولية ما هي إلا تبادل ومقايضة في السلع والخدمات بين الدول، فلن تستطيع دولة فائض إنتاجها بصفة مستمرة دون أن تستورد فائض إنتاج العالم الخارجي¹. ويرد على هذه الحجة أن فتح هذه الأسواق وإلغاء الرسوم الجمركية قد يؤدي إلى انتشار البطالة وتدهور الإنتاج المحلي.

ثانيا: الحجج الغير اقتصادية: يستند أنصار مذهب تحرير التجارة بالحجج الغير اقتصادية إلى المظاهر السلبية التي تشيع في مذهب تقيد التجارة كنشوب الحروب بين مختلف دول العالم أو ما يطلق عليها باسم الحروب التجارية الدولية بسبب عدم التضامن وتفكيك روح التعاون بين الاقتصاديات الوطنية وعدم ارتباطها بالاقتصاد الدولي الذي يعمل وفق مبدأ الاعتماد المتبادل المتعدد الأطراف. وبالفعل فقد شهد العالم حالات من الحماية تعكس مثل هذا المفهوم (كفرض تعريفه القصاص أو الثأر، وغلق الحدود أمام واردات بعض الدول تحت حجة فرض القيود الكمية أو عدم استيفاء الشروط الصحية أو الفنية...الخ). ولاشك أن مثل هذه الروح العدائية بين الدول تضر أضرارا بالغا بالتجارة الدولية؛ فهي أولا تفرز أحجاما من التجارة الخارجية تقع في أدنى مستوياتها، كما أنها قد تؤدي إلى فوات الهدف النهائي من التبادل التجاري الدولي وهو تعظيم للمنفعة الكلية للمجتمع الدولي².

ورغم أن المذهبين السابقين على طرفي نقيض، إلا أن المشاهد عملا هو تعذر التطبيق الحرفي لأي منهما على المبادلات التجارية الخارجية؛ فأقصى ما عرفته السياسات التجارية لكافة الدول هو تغليب أحد خطي التحرير أو التقييد، تغلبا يجري تطعيمه ببعض أفكار المذهب المضاد³.

المطلب الثالث: التوجهات الإستراتيجية للسياسات التجارية الدولية

في هذا المطلب سنتناول العوامل التي تسترشد بها الدولة في تشكيل سياستها التجارية كما يلي⁴:

الفرع الأول: النظام الاقتصادي السائد وفلسفة الدولة السياسية

يتحدد النظام الاقتصادي السائد في أي بلد بالعلاقة أو النسبة بين القطاعين، العام و الخاص من حيث ملكية وسائل الإنتاج وإدارتها وذلك بالاعتماد على مؤشرات الاقتصاد الكلي، كالدخل الوطني والتشغيل وتوطين رأس المال...الخ. وترتبط تركيبة النظام الاقتصادي واستمراره بالفلسفة السياسية التي تقود الدولة المعنية؛ ويمكن تحديد هذه الفلسفة من خلال أنظمة الانتخابات ومستوى الانفراد أو التعددية الحزبية والثبات أو التناوب في

¹ عادل أحمد حشيش، المرجع السابق الذكر، ص. 198.

² عبد الباسط وفا، المرجع السابق الذكر، ص. ص. 38، 39.

³ عبد الباسط وفا، المرجع نفسه، ص. 19.

⁴ هوشيار معروف، تحليل الاقتصاد الدولي، الأردن، دار جرير للنشر والتوزيع، ط1، 2006، لا يوجد رقم الصفحة

الحكم واستقلالية أو تداخله السلطات الثلاث : التشريعية والتنفيذية والقضائية ودور الرأي العام وحرية الحوار وكيفية صنع القرار والتنظيمات الخاصة لإدارة النشاطات الاقتصادية والاجتماعية والثقافية وفاعلية قوى القرار والتأثير والضغط في المجتمع وربط توجهات التنمية والنمو والاستقرار إن كان بآليات السوق وحركات الأسعار والمبادرات الفردية أو بهياكل التخطيط الاقتصادي وبرامجه الإلزامية أو التوجيهية، وأهمية كل من السلطات المركزية والإقليمية المحلية وأخيرا السلوك السياسي للسلطات الحاكمة والأخلاقي لعناصر النخبة سواء كان اتجاه القضايا الداخلية أو الظروف الإقليمية أو الدولية ومدى استقرارية السلوك أو ذلك.

إن النظام الاقتصادي الذي يرتبط مصيريا بالفلسفة السياسية للدولة هو الذي يحدد التوجهات الإستراتيجية للسياسات التجارية فيما بين الحرية والحماية، فإذا اتجه النظام الاقتصادي نحو الصيغ التي سادت الكتلة الشرقية وإيطاليا وألمانيا وإسبانيا فيما بين الحريين العالميتين فإن التأكيد يزداد على سياسات الحماية وفرض القيود المختلفة وخاصة الإدارية والكمية على حركات السلع والخدمات والموارد والمعلومات وغيرها. وبالمقابل إذا اخذ النظام الاقتصادي بنموذج الاقتصاد الرأسمالي الغربي فإنه يميل أكثر نحو تحرير التبادلات الدولية، وبعد أن حدث تحول كبير في الفلسفة السياسية للأنظمة السابقة فإن أغلب دول العالم تتجه نحو اقتصاد السوق، وأفضل دليل على ذلك تأسيس المنظمة العالمية للتجارة وتزايد عدد الأعضاء فيها.

الفرع الثاني: مرونة الجهاز الإنتاجي والقدرات التنافسية الذاتية على المبادرة والابتكار

إن الجهاز الإنتاجي في أي بلد وبكافة مكوناته البشرية والتكنولوجية يمكن أن يصنف حسب مدى استجابته لتغيرات الطلب في الأسواق المحلية والدولية إلى مستويات أو معدلات متباينة من المرونة والتي تتحدد بدرجة تدفق السلع والخدمات والموارد والمعلومات فيما بين كافة أجزاء الاقتصاد وضمن علاقاته الهيكلية، فكلما ارتفعت درجة هذا التدفق ازدادت مرونة الجهاز الإنتاجي وبالمقابل كلما تراكمت المحزونات في مجالات متفرقة وشبه منعزلة عن بعضها ازداد جمود الجهاز الإنتاجي. فتكون العلاقات الهيكلية في الحالة الأولى متوازنة وبالتالي تندمج مكونات هذه العلاقات مع بعضها فتنتشر عمليات التنمية الصناعية والتحويلات التكنولوجية والتطورات الاجتماعية والثقافية إلى كافة المواقع وبفترات قياسية؛ بينما تصبح العلاقات الهيكلية في الحالة الثانية مشوهة، وبالتالي فإن أي تراكم لرؤوس الأموال الإنتاجية الثابتة تواجه بنقص في الخبرات المحلية أو بقله مستلزمات السلع الوسيطة وبالتالي تتحول رؤوس الأموال المتاحة إلى مخزون معطل.

وعليه فإن الاقتصاديات المتقدمة التي تتمتع بمرونة عالية في أجهزتها الإنتاجية تعمل في إطار استراتيجي لتحرير حركات السلع والخدمات والموارد والمعلومات من كافة المحددات الإدارية والقيود الكمية والتعريفات الجمركية. ومثال ذلك دول الاتحاد الأوروبي أو كل من الولايات المتحدة الأمريكية وكندا؛ أما الاقتصاديات النامية التي تعاني من جمود أجهزتها الإنتاجية فإنها شديدة الحذر من تحرير التبادل الدولي وأنها تعمل دائما على دعم الصناعات المحلية من خلال زيادة قوائم الاستثناءات من الإعفاءات الجمركية التي تنص عليها الاتفاقات الدولية والإقليمية وتقديم إعفاءات ضريبية إعانات التصدير وحتى تجاوز الشروط البيئية وحقوق الملكية الفكرية... وهنا كلما ازداد عجز الميزانية العامة وتراكم المديونية كلما تمسكت أكثر بسياسات الحماية. ومن ناحية أخرى إن تعاضم مرونة الجهاز الإنتاجي في الدول الآسيوية التصديرية المعروفة في كل من كوريا

الجنوبية وسنغافورة وتايلاند وماليزيا ومقاطعتي هونج كونج وتايوان بالإضافة إلى الصين والفيتنام، قد زاد من انفتاح هذه الاقتصاديات على الأسواق العالمية بل اندفعت نحو الإسراع بالتحول نحو أنظمة السوق وتحرير تبادلاتها الدولية، حتى صارت منتجاتها تهدد بعض النشاطات الصناعية في أوروبا الغربية والولايات المتحدة الأمريكية بالتعطل الجزئي وخاصة بالنسبة للصناعات النسيجية.

الفرع الثالث: درجة حساسية الاقتصاد المحلي تجاه تغيرات القطاع الخارجي

تبرز حساسية اقتصاد محلي ما تجاه التغيرات التي تحدث في القطاع الخارجي نتيجة لاندماج هامشي لهذا الاقتصاد الذي يعاني من التشوه أو الاختلال الهيكلي بمركز أو بمراكز معينة في الاقتصاد العالمي؛ وتعتمد درجة هذه الحساسية على الأهمية النسبية لحركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال والموارد البشرية والمعلومات في كل من الاستثمار والتشغيل والدخل والأسعار، ولهذا الغرض يمكن التمييز ما يلي:

- نسبة رؤوس الأموال الأجنبية المستثمرة في النشاطات الإنتاجية والمالية إلى مجموع رؤوس الأموال المستعملة؛

- نسبة التجارة الدولية إلى الدخل الوطني؛

- نسبة الصادرات الأولية إلى الصادرات التحويلية؛

- نسبة التحويلات الخارجية الصافية لعناصر الإنتاج؛

- نسبة الديون الخارجية وخدماتها إلى كل من الدخل الوطني وقيمة الصادرات والمساعدات الأجنبية؛

- نسبة العجز أو الفائض ضمن موازين المدفوعات والتجارة والموازنات الحكومية؛

- الأهمية النسبية للبحث والتطوير والتي تتحدد من خلال نسبة العلماء والمتخصصين في مراكز البحث

والتطوير إلى مجموع القوى العاملة ونسبة الإنفاق الحقيقي على البحث والتطوير إلى مجموع الإنفاق

الوطني؛

- معاملات الاستيراد إلى كل من مستلزمات الإنتاج من السلع الوسيطة والعرض الإجمالي.

ومن هنا فإنه كلما ارتفعت درجة الحساسية كلما ازدادت مخاوف صانعي القرار من الانفتاح الأكثر على

الاقتصاد الدولي ومن تحرير التعاملات الخارجية، وذلك:

أ- خوفا من زيادات توغل رؤوس الأموال الأجنبية وتوجيه الاقتصاد لربحيته الخاصة وتحويل جانب كبير

من إيرادات استثماراته إلى الخارج؛

ب- لجعل الاستثمار بدلا من التجارة الخارجية كمتغير مستقل أساسي في الاقتصاد؛

ت- لتنويع الإنتاج والتصدير وربط مصدر إيرادات البلد بالعملة الأجنبية؛

ث- لزيادة الاعتماد على المصادر الداخلية لتمويل الأنفاق الوطني فيحل النظام الاكتفاء الذاتي النسبي

محل نظام الانفتاح على الأسواق الحرة؛

ج- لتجاوز إختلالات الموازين الخارجية والحكومية بحيث يمكن الحفاظ على استقرار النمو الاقتصادي

لأطول فترة ممكنة؛

ح- لتفعيل معاملات الاستيراد وبما يقلل من ضغوط هذه المعاملات على النمو الناتج الوطني الحقيقي حيث أنه كلما ارتفع معامل الاستيراد انخفض معامل تغير الدخل عند تغير الصادرات أي انخفاض مضاعف الصادرات، وهذا يكون دافعا لتأكيد سياسات الحماية في الدول الأكثر اعتمادا على الصادرات الأولية والأقل تطورا.

الفرع الرابع: تطور المعلومات ومستوى انتشارها

إن تطور المعلومات وانتشارها قد أسهم في تكريس الشفافية في المعاملات الاقتصادية الدولية، وهذا ما كشف كثيرا عن مزايا وعيوب هذه التعاملات، حيث يمكن متابعة تقلبات الأسعار والكميات والأنواع والنوعيات لمختلف العروض المتنافسة وتقدير تغيرات الطلب العالمي والتنبؤ بالاتجاهات المستقبلية؛ وفي ظل هذا التطور ارتفعت حالات التأكيد فانخفضت مخاطر التجارة الدولية وبالتالي صار التوجه نحو تحرير التبادل على مستوى العالمي أمرا مقنعا لدى كافة الدول ، خاصة بعدما ارتبطت هذه الدول بالشبكات الدولية للمعلومات وانخفضت تكاليف الاتصالات وازدادت بنوك المعلومات ووفرة البرمجيات وأساليب سهلة وسريعة للتعامل مع بدائل متعددة عند صنع القرارات.

الفرع الخامس: الأطر التنظيمية للعلاقات الدولية

إن الاتفاقية العامة للتجارة والتعريفات الجمركية ومن ثم المنظمة العالمية للتجارة قد أسهمت مباشرة في دعم سياسات الحرية على المستوى الدولي من خلال المفاوضات المتعددة الأطراف التي اختلفت تماما عن المفاوضات الثنائية ومباحثات الأروقة المغلقة من حيث السماح بكشف الأوراق على طاولة الحوار وأمام أنظار ممثلي الدول الأعضاء، وكذا المؤسسة المبنية على أصول تشريعية، حيث أن هناك تنظيمات تولدت من المفاوضات المتعددة الأطراف وبناءا على قواعد ومبادئ وترتيبات تمت المصادقة عليها رسميا من قبل السلطات التشريعية المعتمدة في البلدان الأعضاء.

المبحث الثاني: الوسائل المستخدمة في تحقيق أهداف السياسات التجارية

يحتاج تحقيق أهداف السياسات التجارية إلى مجموعة من الوسائل التي تستخدمها الدولة للتأثير على حركة التجارة الدولية ويمكن لنا التمييز بين ثلاثة أنواع من هذه الوسائل: الوسائل السعرية، الوسائل الكمية، والوسائل التنظيمية.

المطلب الأول: الوسائل السعرية

وتتمثل الوسائل السعرية في كل من الرسوم الجمركية، الإعانات، الإغراق، وسعر الصرف؛ وفيما يلي نتناول كل وسيلة من هذه الوسائل وما يترتب على الأخذ بها من آثار اقتصادية

الفرع الأول: الرسوم الجمركية

الرسوم الجمركية ضريبة تفرض على السلع عند اجتيازها الحدود الوطنية دخولا أو خروجاً؛ فالرسوم الجمركية بالمعنى المتقدم تشمل الرسوم على الواردات والرسوم على الصادرات، ولكن الأصل يكون فرضها على الواردات فقط، إلا أن هناك ظروفًا تضطر الدولة فيها إلى فرض الرسوم على الصادرات نذكر منها:

- إذا كانت المواد المصدرة نادرة والطلب عليها قليل المرونة، ففي هذه الحالة فإن عبء الضريبة الجمركية سوف يقع على المستورد الأجنبي وهذا يشجع الحكومة على فرض الضريبة على الصادرات بقصد الحصول على موارد للخزينة العمومية.
- كذلك إذا رغبت الدولة في الحد من تصدير بعض السلع لأي سبب من الأسباب قد يكون فرض الضريبة على الصادرات يقصد منه الحد من تصديرها مثل منع تسرب السلع التموينية الضرورية أو المواد الأولية اللازمة للصناعات الوطنية.

أولاً: طرق تحديد الرسوم الجمركية

يمكن أن نفرق بين أنواع الرسوم إما على أساس تقدير الرسم وإما على أساس الغرض المنشود من فرضه.

1- من حيث كيفية تقدير الرسم: هنا يفرق عادة بين الرسوم القيمة والرسوم النوعية والرسوم المركبة.

أ- الرسوم القيمة: يفرض الرسم القيمي بنسبة مئوية من قيمة السلعة*، فيتحدد الرسم بمقدار 30% أو 40% أو أية نسبة من قيمة السلعة المستوردة ويلاحظ أنه لا يشترط أن يكون الرسم واحداً بالنسبة لجميع أنواع السلع فغالبا ما يكون بنسبة عالية على السلع الكمالية، وبنسبة أقل على السلع الاستهلاكية الضرورية.

ومن مزايا هذه الطريقة سهولة تقدير الضريبة، إذ يكفي معرفة قيمة السلعة المستوردة في بلدها، أو التكاليف التي تحملتها حتى وصولها إلى المنطقة الجمركية، وتحدد قيمة الرسوم طبقاً لهذه القيمة وتمتاز هذه الطريقة أيضاً بأنها تجعل قيمة الضريبة متناسبة مع ثمن السلعة، وفي هذا قدر من العادلة الضريبية، يضاف إلى ذلك أن هذه الطريقة تمكن من مقارنة قيمة الضغط الجمركي على السلعة الواحدة في الدول المختلفة¹، ولكن يعاب على هذه الطريقة أنه كثيراً ما يصعب تحديد القيمة الحقيقية للسلعة، فمن الممكن أن يعتمد المستورد إلى إخفاء القيمة الحقيقية وإعلان السلعة بقيمة أقل منها، وبذلك يستطيع أن يدفع ضرائب أقل، ومن الناحية الأخرى نجد أن رجال الجمارك قد يغالون في التقدير، وظهور الاختلاف في تقدير كل من الطرفين كثيراً ما يؤدي إلى تعطيل الإجراءات الجمركية وبقاء السلعة مدة طويلة في المخازن؛ يضاف إلى ذلك أنه من الممكن أن يفسر تعبير قيمة السلعة تفسيرات متباينة، فالأول هل يقصد قيمة السلعة وقت إنتاجها أم قيمتها عند عبورها الحدود وتحصيل الجمارك عنها، وإذا كانت السلعة قد أنتجت منذ مدة طويلة من الزمن هل يقصد بقيمتها وقت إنتاجها أو بقيمتها الحالية، كل هذه التفسيرات قد تفسر لصالح المستورد أو لصالح مصلحة الجمارك.

ب- الرسوم النوعية: تفرض الرسوم الجمركية النوعية على أساس مبلغ معين ثابت على كل وحدة من وحدات السلعة، أي على أساس نوع السلعة بصرف النظر عن قيمة هذه السلعة وتقوم مصلحة الجمارك بإعداد قوائم التعريف الجمركية، يبين فيها أصناف السلع المختلفة والمبلغ الواجب دفعه عن كل صنف، وتمتاز هذه الطريقة بالوضوح وسهولة التحصيل نظراً لتقدير مبلغ محدد لكل وحدة من السلعة، مما يقلل من محاولة الغش أو التلاعب في تقدير قيمة السلعة.

* قد تكون القيمة المتخذة على أساس القيمة (فوب FOB) أو (سيف CIF) أو قيمة تحدها السلطات الجمركية في كل حالة.

¹ عبد الهادي عبد القادر سويقي، التجارة الخارجية، مصر، دار النشر غير موجودة، 2008، ص. 130.

ج- الرسوم المركبة (أو المزدوجة): تعتبر الرسوم المركبة مزيجا من الرسوم القيمة والرسوم النوعية أي أن الرسم المركب هو عبارة عن رسم نوعي يضاف إليه رسم قيمي، ويكون ذلك عادة بغرض تعويض بعض التفاوت في الأنواع المختلفة للسلعة الواحدة. مثال ذلك أن تفرض ضريبة نوعية على طن من الأرز المستورد قدرها 3000 ديناراً، بالإضافة إلى ضريبة قيمة قدرها 10%، فلو كان سعر طن الأرز هو 90 ألف ديناراً فإن ذلك يعني أن على الممول دفع ضريبة أو رسم قدره (3000 ديناراً + 9000 ديناراً) 12000 ديناراً.

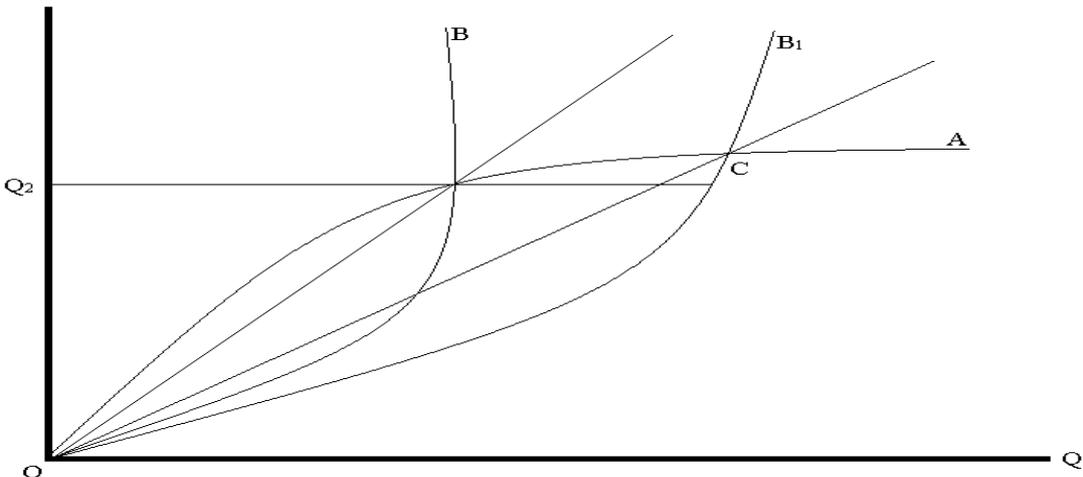
2- من حيث الغرض المنشود من الرسم: وهنا تقسم الرسوم الجمركية عادة إلى رسوم مالية ورسوم حمائية. أما الرسوم المالية فهي التي يكون الغرض منها إيجاد مورد دخل لخزينة الدولة، وأما الرسوم الحمائية فهي التي تهدف إلى حماية الأسواق المحلية من المنافسة الخارجية؛ والتفرقة بطبيعة الحال واضحة منطقياً ولكن يلاحظ أنه من المتعذر التعرف دائماً على النية التشريعية التي من وراء فرض الرسم، لاسيما أن كل رسم في العادة يغذي الخزينة العمومية كما يعمل على حماية السوق الوطنية.

ثانياً: آثار الرسوم الجمركية

نحاول أن نقف على آثار الرسوم الجمركية بالنسبة لمعدلات التبادل وكذا ميزان المدفوعات.

أ- أثر الرسوم على معدلات التبادل: تستطيع الدولة عن طريق الرسوم الجمركية تحسين معدلات تبادلها وذلك لأنه يترتب على فرض هذه الرسوم ضرورة زيادة حجم السلع الأجنبية للحصول على نفس القدر من السلع الوطنية؛ وهذا الفرض يعني بطبيعة الحال أن الرسم الجمركي تتحمله الدول الأجنبية أو على الأقل تتحمل جزءاً منه، ولا يتحقق ذلك إذا كان عرض السلع الأجنبية غير مرن. ويمكن بيان أثر الرسوم الجمركية على معدلات التبادل بصورة أوضح بالاتجاه إلى منحنيات عرض المبادلة OA،OB حيث تخصص الدولة الأولى في إنتاج السلعة Q_2 والدولة الثانية في إنتاج السلعة Q_1 ولذلك فإن المنحنيين يلتقيان في C ويكون ميل الخط OC معبراً عن معدلات التبادل السائدة بين السلعتين بعد الدخول في التجارة الدولية؛ كما هو مبين في الشكل رقم (03).

الشكل رقم (03): مخطط منحنيات عرض المبادلة لسلعتين في دولتين.



المصدر: عادل أحمد حشيش، العلاقات الاقتصادية الدولية، الإسكندرية، دار الجامعة الجديدة للنشر، 2000،

نفترض أن الدولة الثانية قامت بفرض الرسوم الجمركية على واردات الدولة الأولى، أو بفرض رسوم على صادراتها في هذه الحالة ينتقل منحى عرض مبادلة الثانية فيصبح OB_1 بدلا من OB ويتحقق التوازن عند C وبذلك يصبح معدل التبادل السائد هو ميل الخط OC وهو أفضل للدولة الثانية؛ ومن الواضح أنه لكي تتحقق هذه النتيجة فإنه لا بد وأن يكون عرض السلعة الأجنبية غير من، فإذا كان العرض شديد المرونة فإن فرض رسم جمركي سيكون من شأنه تخفيض حجم التجارة مع بقاء معدلات التبادل على ما هي عليه ويمكن أن نرى ذلك على الشكل السابق إذا افترضنا أن منحى عرض مبادلة الدولة الأولى خط مستقيم وليكن OC ، في هذه الحالة فإن فرض الرسم الجمركي وانتقال منحى عرض المبادلة للدولة الثانية من B إلى OB_1 لن يغير من معدل التبادل الذي يظل OC وإن كان ذلك يتحقق من حجم أقل من التجارة.

ب- أثر الرسوم على ميزان المدفوعات: لعل الفكرة السائدة هي أن فرض الرسوم الجمركية يؤدي إلى تحسين ميزان المدفوعات عن طريق تخفيض الواردات مع بقاء الصادرات على ما هي عليه، ولكن هذه النظرة تهمل أثر هذا التغيير على الدخل الوطني من ناحية، وأثره على سلوك الدول الأخرى من ناحية أخرى.

فتخفيض الواردات مع بقاء الصادرات على ما هي عليه يؤدي إلى زيادة الدخل الوطني، وفي هذه الحالة قد تؤدي الزيادة في الدخل الوطني إلى زيادة الواردات ومن هنا النتيجة النهائية في تحسين ميزان المدفوعات تكون أقل من التخفيض الأول في الواردات تتوقف هذه النتيجة على الميل الحدي للاستيراد، ومن ناحية أخرى فإن فرض الرسوم الجمركية على الصادرات قد يدفع بدول أخرى لفرض قيود من ناحيتها مما يضيع الأثر الناجم عن فرض الرسوم الجمركية.

الفرع الثاني: الإعانات

يقصد بهذا النوع كافة الإعانات التي تمنحها الدولة بغرض التأثير على التجارة الدولية سواء من حيث الحجم، أو من حيث نمط الصادرات أو نمط الواردات، أو من حيث التوزيع الجغرافي لها؛ والإعانات قد تكون مباشرة أو غير مباشرة؛ ومن أمثلة الإعانة المباشرة تقرير مبلغ معين عن كل كمية أو قيمة مصدرة تدفعه الحكومة، وقد أصبح اللجوء إلى هذه الطريقة نادرا و يطبق بدلها نظام الإعانات غير المباشرة، وتتخذ الإعانات إحدى الصور التالية:

- إعفاءات ضريبية، وهو ما تتبعه بعض الحكومات من إعفاء بعض السلع من الضريبة؛
- تخفيض في تكاليف النقل بالسكك الحديدية المملوكة للحكومة؛
- منح المنتجين أو المصدرين لهذه السلع قروضا مصرفية بفائدة ضئيلة؛
- قد تدمج الإعانة في الرسم الجمركي المعاد (الدرويك Drawback)* بحيث يزيد المبلغ الذي تدفع عند التصدير عن الرسم السابق تحصيله عن استيراد المواد الخام.

ويرى البعض أن منح إعانات التصدير إلى كل من المنتج أو المصدر بنسبة واحدة سياسة غير سليمة، إذ يجب التفرقة بين المنتج أو المصدر الضعيف والمنتج أو المصدر الذي هو في مركز أحسن ويكون منح الإعانة إلى

* هو نظام كما سبق وأن ذكرنا، تعطي الدولة بمقتضاه الحق لمن دفع ضريبة جمركية على سلع معينة بالذات في استرداد الضريبة عند إعادة تصدير هذه السلع المستوردة، والغرض من هذا النظام هو تشجيع حركة التصنيع والتجميع في البلد.

الأول بنسبة كبيرة وإلى من يليه بنسبة أقل أما المنتج أو المصدر الممتاز فلا داعي لمنحه إعانة؛ وهذا التمييز في التشجيع يؤدي إلى تمكين المنتجين أو المصدرين الضعفاء من الوقوف على قدميهم وفي نفس الوقت تتمكن الدولة من غزو الأسواق الأجنبية.

ولكن يلاحظ أن مفعول هذه الإعانات يبطل في تنشيط التصدير عندما تقرض الدول الأخرى رسوما إضافية على دخول السلع المعانة لأراضيها، ويطلق عليها الرسوم التعويضية. وتتعترف اتفاقيات التجارة الدولية بمشروعية فرض هذه الرسوم تبعا لما قد يتولد عن الإعانات من الإضرار بالصناعات القائمة بالبلاد الأخرى أو من وضع العراقيل في سبيل تنمية الصناعات الوطنية بها.

الفرع الثالث: الإغراق

يمكن للدولة أن تؤثر في مجرى التجارة الدولية إذا كانت تباع سلعها في الخارج بثمن يقل عن الثمن الذي تباع به في الداخل ويطلق على هذه العملية اسم الإغراق، وقد تحدث للصورة العكسية وإن كانت نادرة عندما تباع الدولة في الخارج بثمن يزيد عن الثمن الذي تباع به في الداخل و في هذه الحالة يطلق على هذه العملية اسم الإغراق العكسي.

ويشترط لكي يكون البيع في الخارج بثمن منخفض إغراقا توافر ثلاث شروط وهي¹:

- البيع في الخارج بثمن أقل من أسعار الدولة المصدرة؛
- البيع بثمن أقل من أسعار الدولة المستوردة؛
- البيع بأقل من نفقة الإنتاج في الدولة المصدرة.

ويوجد العديد من الأشكال للإغراق، لكن أهم هذه الأشكال هو الدعم الحكومي للصادرات على الرغم من منع منظمة التجارة العالمية لهذا الإجراء، إلا أنه يبقى أكثر الأشكال شيوعا². وقد جرت العادة على التمييز بين ثلاثة أنواع من الإغراق³:

الإغراق العارض: وهو الذي يفسر بظروف طارئة خاصة، مثل الرغبة في التخلص من فائض سلعة معينة في آخر موسم من المواسم فتلقى في الأسواق الخارجية بأسعار منخفضة كذلك خطأ المنتجين الوطنيين في تقديرهم لنطاق السوق الداخلية واضطرارهم إلى التخلص من فائض الإنتاج حتى لا يضطرون إلى خفض أسعارهم بالداخل ثم العمل بعد ذلك على رفعها.

الإغراق قصير الأجل: وهو الذي يهدف إلى غرض معين وينتهي بتحقيق هذا الغرض، ومثال ذلك خفض مؤقت لأسعار البيع بقصد فتح سوق أجنبية وتنشيط أقدام المغرق فيها، كذلك تخفيض الأسعار في سوق الدفاع ضد منافسة أجنبية طارئة أو لمنع إقامة مشروعات جديدة وقريب من ذلك الإغراق بقصد القضاء على منافس وطرده من السوق أو تهديده حتى يضطر إلى الإنفاق، ويلحق بذلك الإغراق الدفاعي أو المضاد وهو الناشئ عن رغبة في الثأر من مغرق أجنبي. ويتميز الإغراق قصير الأجل بأنه قد يكون على نطاق يحمل المغرق خسائر كبيرة

¹ عبد الهادي عبد القادر سويقي، المرجع السابق الذكر، ص.165.

² مورد خاي كريانين، ترجمة محمد إبراهيم وعلي مسعود عطية، الاقتصاد الدولي، الرياض، المملكة العربية السعودية، دار المريخ، 2007، ص.28.

³ عادل أحمد حشيش، المرجع السابق الذكر، ص.248.

و لكنه يقبل تحملها حتى يتحقق غرضه ثم يعود محاولا تعويض ما أصابه؛ فسياسة البيع بخسارة لا يمكن أن تكون في الأحوال العادية سياسة دائمة ولا يقبلها منتج إلا بأمل معين من حيث تحقيق أرباح متقبلة أو اتقاء خسائر فادحة.

الإغراق الدائم: ويتعلق الأمر في هذه الحالة بسياسة دائمة لا يمكن بطبيعة الحال أن تقوم على أساس تحمل الخسائر، ويفترض الإغراق الدائم وجود احتكار في السوق الوطنية والاحتكار يعتمد عادة على وجود حماية يتقي بها شر المنافسة الأجنبية، فالحواجز الجمركية تولد الاحتكار والاحتكار يولد الإغراق؛ والمحتكر كما تشرحه نظرية الثمن كثيرا ما يجد من مصلحته أن يميز من حيث السعر الذي يفرضه على مختلف الأسواق كل بحسب ظروفه وبصفة خاصة بحسب مرونة الطلب السائدة به، فحيث المرونة القليلة يرفع المحتكر من سعره وحيث المرونة الأعلى يضطر إلى خفض السعر، وذلك حتى يحقق أقصى قدر من الأرباح المتاحة في كل من السوقين الوطنية والأجنبية؛ يضاف إلى ذلك أن المحتكر قد يجد نفسه مضطرا إلى خوض الأسواق الأجنبية توسيعا لنطاق ما يصرفه من منتجات ولو بأسعار أقل وذلك حتى يصل بإنتاجه إلى الحجم المناسب لما لديه من طاقات منتجة لا سبيل لتشغيلها بالكامل اعتمادا على القوة الشرائية المتاحة محليا.

ينبغي عند الحكم على سياسة الإغراق أن نميز بين أثرها على الدولة المستوردة وأثرها على الدولة المصدرة¹:
أثر الإغراق على الدولة المستوردة: إن مشكلة الإغراق تضع أنصار مذهب حرية التجارة في مركز حرج فكيف نوفق بين النظر إلى الإغراق باعتباره سياسة عدوانية ينبغي مقاومتها وبين قدسية حرية المبادلات التي يدافعون عنها؟ فهم يفرقون بين مختلف ضروب الإغراق فلو كان الإغراق دائما فلا ضرر منه في رأيهم إذ تحصلت الدولة على منتجات بأسعار منخفضة تفيد المستهلك الوطني بل وقد تفيد المنتجين الوطنيين أيضا إذا ما شجعت الواردات الرخيصة على قيام صناعات تحتاج إلى مثل هذه الواردات، أما إذا كان الإغراق قصير الأجل أو كان عارضا فيرى أنصار المذهب الحر وجوب التدخل لاتقاء آثاره، فهو يؤدي إلى الإضرار بالصناعات المنافسة للمغرق الأجنبي وفي ذلك ما يحول عوامل الإنتاج عنها؛ أما إذا انتهى الإغراق فإن الحاجة إلى هذه الصناعات تعود فتظهر من جديد الأمر الذي يوجه إليها مرة ثانية عوامل الإنتاج ولا يخفي ما قد يكون في ذلك من زعزعة لهيكل الاقتصاد الوطني والإضرار باستقرار أحواله. كذلك إذا ما كان الإغراق بغرض القضاء على المنافسة في السوق المحلية ثم استغلالها بعد ذلك برفع الأسعار وإملاء الشروط، ففي هذه الحالة أيضا ينبغي على الدولة أن تتدخل وتحمي السوق من مثل هذا الاعتداء الاقتصادي؛ لكن في الواقع فإن المنتج الوطني يخشى كافة أنواع الإغراق سواء كان دائما أو مؤقتا ورد فعله المباشر والطبيعي أن يطالب السلطات العامة بحماسته من مثل هذا الخطر الأجنبي وذلك قبل أن يفكر كما يوصي به أنصار حرية التجارة في أن يتحول إلى صناعة أخرى تاركا السوق للمغرق ليخدم مصلحة المستهلك الوطني.

أثر الإغراق على الدولة المصدرة: إن الإغراق يزيد من حجم الصادرات إذ يعمل على زيادة مستوى الدخل الموزع، كذلك من حيث مستوى الأسعار الذي يسود في دولة الإغراق فيبدو أن الأمر يتوقف على حالة النفقات الحدية، فلو كانت هذه النفقات ثابتة فإن زيادة الإنتاج يترتب عليها ارتفاع السعر، وأما لو كانت متناقصة فقد

¹ عادل أحمد حشيش، المرجع السابق الذكر، ص. ص. 249، 250.

يؤدي الإغراق بتوسيعه لنطاق الإنتاج إلى خفض سعر السلعة، ومما يمكن الإشارة إليه فإن اتفاقيات منظمة التجارة العالمية نظمت إجراءات ووسائل محاربة الإغراق.

الفرع الرابع: سعر الصرف

يتمثل سعر الصرف في السعر الذي يتم على أساسه تغيير أسعار صرف العملة الوطنية بالعملات الأجنبية، حيث تلجأ الدولة إلى تغيير سعر صرف عملتها بهدف معالجة الاختلال الحاصل في ميزان مدفوعاتها؛ فإذا كان هناك عجز فإنها تلجأ إلى خفض سعر صرف عملتها بهدف جعل أسعار صادراتها بالنسبة لأسعار السلع الأجنبية منخفضة، مما يؤدي إلى زيادة حجم وحصيلة صادراتها، وإلى جعل أسعار وارداتها من السلع الأجنبية مرتفعة مما يقلل من وارداتها، وبالتالي من حجم مدفوعاتها إلى الخارج؛ وإذا كان هناك فائض في ميزان مدفوعاتها فيمكن أن تلجأ الدولة إلى رفع سعر صرف عملتها الوطنية مقومة بالعملات الأجنبية، وهذا الإجراء من شأنه أن يؤدي إلى رفع أسعار صادراتها مما يؤدي إلى خفض أثمان السلع المستوردة مما يؤدي إلى زيادة كمية السلع المستوردة وبالتالي زيادة مدفوعاتها إلى الخارج.

وتتوقف مدى كفاءة تغيير سعر الصرف في استعادة التوازن في ميزان المدفوعات على توافر شروط تتعلق بصفة أساسية بدرجات مرونة العرض والطلب على السلع المصدرة والمستوردة، وضرورة إتباع سياسات اقتصادية داخلية تساعد على تحقيق الآثار التي يمكن أن يحدثها تغيير سعر الصرف على الصادرات والواردات و أخيرا يشترط ألا يؤدي تغيير سعر الصرف خاصة في حالة تخفيض سعر العملة إلى تدهور معدل التبادل الدولي للبلد، بما يترتب على ذلك من انخفاض الدخل الوطني الحقيقي وتدهور مستوى الرفاهية الاقتصادية.

المطلب الثاني: الوسائل الكمية

وتتمثل الوسائل الكمية في كل من نظام الحصص، نظام تراخيص الاستيراد، ونظام الحظر أو المنع؛ وسنتناول كل وسيلة من هذه الوسائل وما يترتب على الأخذ بها من آثار اقتصادية فيما يلي:

الفرع الأول: نظام الحصص

يقصد بنظام الحصص فرض قيود على الاستيراد ونادرا على التصدير خلال مدة معينة بحيث تضع الدولة الحد الأقصى للكميات المسموح باستيرادها أو بتصديرها؛ ومثال ذلك أن تفرض الدولة قيودا على استيراد السيارات بأن لا تتجاوز قيمتها مائة مليون دولار في السنة أو بعبارة أخرى أن لا تتجاوز عشرة آلاف سيارة. ويرجع السبب في انتشار الأخذ بهذا النظام إلى أنه أكثر فعالية من الضرائب الجمركية في تحديد الواردات، لا سيما حينما يتميز عرض الواردات في الخارج بالمرونة ففي هذه الحالة لا يؤدي رفع الضرائب الجمركية عليها إلى ارتفاع أسعار السلع المستوردة وبالتالي الحد من انسيابها إلى الداخل كذلك من أسباب انتشار هذا النظام تحديد المستوى الذي يجب أن ترتفع إليه الضرائب الجمركية ليتسنى حدوث الانخفاض المنشود في حجم الواردات، نظرا لصعوبة التنبؤ بخصائص الطلب والعرض والسياسات السعرية للمنتجين في الخارج؛ مما سبق فالسؤال الذي يطرح نفسه هو كيفية توزيع هذه الحصص بين الدول المختلفة ثم كيفية توزيعها بين المستوردين

الوطنيين؟ إن توزيع حصص الاستيراد بين الدول المختلفة تتم بطريقتين وهما¹: نظام الحصص الكلية أو الإجمالية ونظام الحصص الموزعة على الدول كما سنراه فيما يلي:

أما طريقة الحصص الكلية أو الإجمالية فتقوم على تحديد حجم أقصى لما يجوز استيراده من الخارج خلال فترة معينة دون تخصيص الاستيراد من دول معينة؛ وقد جرى العمل على توزيع هذه الحصص الإجمالية على مدار السنة ولا تترتب على ذلك تركيز كافة طلبات الاستيراد على الشهور الأولى من السنة بما يستنفذ الحصص الإجمالية، وما يترتب على ذلك من أضرار باقتصاد الدولة وعدم تحقيق الرشادة الاقتصادية في استخدام الموارد الأجنبية؛ وأما طريقة الحصص الموزعة على الدول فإنها لا تقتصر على تحديد الحجم الكلي للاستيراد من الخارج، ولكنها توزع هذه الحصص على الدول أو المناطق المختلفة ويكون توزيعها بناء على قرار الدولة الذي تتخذه على ضوء مصالحها مع الدول المختلفة، ونوع الواردات منها، وحجم الفائض أو العجز في الميزان التجاري بينها وبين الدول المختلفة ومع ذلك قد يكون توزيع هذه الحصص بناء على اتفاقات دولية تحدد حجم التبادل التجاري بين الدول.

الفرع الثاني: نظام تراخيص الاستيراد

في هذا النظام تقوم الدولة بتوزيع الكمية الواجب استيرادها من السلعة بين المستوردين الوطنيين بحيث يحصل كل مستورد على نسبة مئوية من الكمية الكلية المسموح باستيرادها؛ والمشكلة التي تثار هي كيفية توزيع التراخيص؟ إن الحل المأخوذ به من قبل السلطات العامة هو تحديد حصة لكل تاجر على أساس نصيبه في السلع المستوردة في فترة زمنية سابقة، وقد تمنح هذه التراخيص في حدود الحصة المقررة بلا قيد ولا شرط، وقد يخصص لكل مصدر من مصادر الاستيراد نصيباً معيناً من الحصة تنفرد بتحديدته طبقاً لأساس تستحسنه، أو تصل إلى تحديده بالاتفاق مع كل دولة من الدول المنتجة للسلعة محل التحديد وقد تعهدت الدولة إلى بيع هذه التراخيص بالمزاد العلني للحصول على إيراد من وراء بيعها ومنعاً لاستيلاء المستوردين على أرباح عشوائية على حساب المستهلكين.

الفرع الثالث: نظام الحظر أو المنع

قد تقرر الدولة حظر استيراد أو تصدير بعض السلع، كما قد تقرر أيضاً حظر التعامل مع بعض الدول ويطلق على هذا النظام بنظام الحظر أو المنع، وترجع أسباب إتباع الدولة لهذا النظام إلى ما يلي²:

- في أوقات الحروب تحظر الدولة التعامل مع رعايا دول الأعداء كما تحظر تصدير السلع التموينية وتلك الضرورية لمواصلة الحرب؛
- قد يكون الحظر لأسباب صحية، كأن تمنع الدولة الاستيراد من دولة أخرى ينتشر فيها وباء معدي كالكوليرا، وكذلك تمنع الدولة استيراد المخدرات وبعض المشروبات الكحولية؛
- قد تمنع الدولة كل تبادل تجاري بينها وبين الخارج، وهذا لا يصح في معظم الحالات ولكن ما يصح هو أن تمنع الدولة كل تبادل تجاري بينها وبين بعض الدول.

¹ السيد عبد المولي، مرجع السابق الذكر، ص. 179.

² عبد الهادي عبد القادر سويقي، المرجع السابق الذكر، ص. 162.

المطلب الثالث: الوسائل التنظيمية

وتتمثل الوسائل التنظيمية في كل من المعاهدات والاتفاقات التجارية، اتفاقات الدفع الاتحادات الجمركية، وإجراءات الحماية الإدارية¹.

الفرع الأول: المعاهدات التجارية

المعاهدة التجارية هي عبارة عن كل اتفاق تعقده الدولة مع دولة أو دول أخرى، ويكون الغرض منه تنظيم العلاقات التجارية فيما بينها تنظيمًا عامًا يشمل في العادة نوعين من الأمور: أمور يغلب عليها الطابع السياسي ومنها تحديد مركز الأجانب وأهليتهم لمباشرة مختلف أنواع النشاط، وأمور يغلب عليها الطابع الاقتصادي مثل تنظيم شؤون الرسوم والإجراءات الجمركية وإنشاء المشروعات ومكاتب التمثيل التجاري.. الخ وتستوحي المعاهدات التجارية في كل ذلك مبادئ معينة يتم النص عليها صراحة في نصوص المعاهدة ومن بين هذه المبادئ:

أ- مبدأ المساواة: وبمقتضاه تتعهد كل دولة ألا تعامل الأخرى سواء من حيث تبادل المنتجات أو حقوق الأشخاص معاملة تفضل عما يتمتع بهم مواطنو الدولة أنفسهم.

ب- مبدأ المعاملة بالمثل: وبمقتضاه تتعهد كل دولة بأن تعامل منتجات أو مواطني الدولة الأخرى معاملة لا تفضل عما يتمتع به مواطنوها ومنتجاتها في هذه الدولة، ومعنى هذا أن كل ميزة تمنحها الواحدة لمنتجاتها ينبغي أن تقابل بميزة مماثلة في الاتجاه العكسي.

ج- مبدأ الدولة الأولى بالرعاية: وهو أكثر المبادئ شهرة ويتلخص في تعهد الدولة بأن تمنح الأخرى أي ميزة يتمتع بها مواطنو أو منتجات أي دولة ثالثة، وعلى ذلك تكون الدولة المتمتعة بالنص على أولوية الرعاية معادل تمامًا لأفضل معاملة قائمة فيما يتعلق بالدول الأخرى. وقد يكون مثل هذا النص مقيدًا ليقصر على شؤون معينة بالذات كما قد يكون غير مقيد فينطبق على كافة عناصر العلاقة بين الدولتين؛ كذلك قد يكون هذا النص متبادلًا ولا يتمتع به كل طرف في مواجهة الآخر وقد يكون من جانب واحد فقط كالحال في المعاهدات غير المتكافئة؛ وأخيرًا قد يكون النص أحيانًا غير مشروط بشرط فيجعل الدولة تتمتع بأية ميزة تمنح لدولة أخرى كما قد يكون مشروطًا بأن تقدم الدولة المتمتعة بالنص مقابلًا يعادل ما قدمته الدولة التي حصلت على ميزة معينة بطلب المتمتع بها وفقًا للنص.

ومن الممكن أن يستثنى مبدأ الدولة الأولى بالرعاية تطبيق الميزات المبنية على علاقات خاصة لا تتسحب على الدولة صاحبة النص، كذلك تستثنى الميزات الناشئة عند اتحاد جمركي، وأخيرًا أن نص الدولة الأولى بالرعاية لم يكن ليحول دون فرض رسوم ضد الإغراق.

الفرع الثاني: الاتفاقات التجارية

يتميز الاتفاق التجاري عن المعاهدة التجارية بأجله الأقصر، فالاتفاق يعقد عادة لسنة واحدة، كذلك أن الاتفاق يتناول أمورًا معينة بالذات في تفصيل يزيد عما نجده في المعاهدة التجارية التي تقتصر على وضع

¹ عادل أحمد حشيش، المرجع السابق الذكر، ص. 264.

المبادئ العامة وقواعد السلوك بين الدولتين، فالاتفاق قد يعقد على أساس معاهدة تجارية سابقة كما قد يعقد دون وجود المعاهدة.

ومما يتضمنه الاتفاق التجاري في غالب الأحيان ما يلي:

- مقدمة يشار فيها إلى ما قد يكون هناك من معاهدات سابقة بين الدولتين أو الرغبة في تدعيم ما يربط بينهما من علاقات تجارية و اقتصادية؛
- الإشارة إلى المنتجات التي تدخل في نطاق المبادلة بين الدولتين وكذا تحديد الكميات أو القيم المزمع تبادلها خلال فترة الاتفاق؛
- تعهد بعدم إقامة العوائق في وجه مبادلة السلع المذكورة ووضع ما قد يلزم ذلك من تراخيص الاستيراد والتصدير؛
- ذكر ما تتطلبه من عمليات تجارية من إجراءات ومساندات؛
- تحديد فترة الاتفاق و طريقة امتداده و كيفية التصديق عليه؛
- إنشاء لجنة مشتركة من ممثلي الدولتين للإشراف على تنفيذ الاتفاق والبت فيما قد ينشأ عنه من خلافات والنظر في تحسين نصوصه بما يخدم المبادلات بين الطرفين؛
- كذلك قد يتم تعديل الاتفاق التجاري أو يزداد تفصيلا عن طريق تبادل خطابات أو عقد بروتوكولات إضافية تلحق به.

الفرع الثالث: اتفاقات الدفع

يقصد باتفاق الدفع ينظم كيفية أداء الحقوق والديون الناجمة عن العلاقات التجارية والمالية بين الدولتين، فقد يلحق باتفاق تجاري أو لا يلحق به؛ ويتضمن اتفاق الدفع بدوره عدة عناصر تتفاوت بحسب ظروف كل حالة ولكنها لا تخرج غالبا على ما يلي:

- تحديد العملة التي تتم على أساسها العمليات بين الدولتين، وقد تكون هذه العملة عملة إحدى الدولتين أو عملتيهما مع بعض أو عملة دولة أخرى أكثر انتشارا في الأسواق الدولية كالدولار أو اليورو مثلا؛
- تحديد سعر الصرف الذي تسوى على أساسه العمليات وهو في العادة السعر الرسمي للعملة على أساس وزن الذهب أو عدد الوحدات من العملة المقابلة للوحدة الوطنية؛
- فتح حساب أو حسابين في البنوك المركزية تقيد فيه المبالغ المستحقة لكل من الدولتين نتيجة لمختلف ما يعقد من عمليات على أن يسوى الفرق بين الجانب الدائن والجانب المدين في فترات دورية أو في نهاية تاريخ الاتفاق؛
- تحديد كيفية تسوية هذا الفرق يكون ذلك عادة بعملة دولية أو ذهب كما قد يكون عن طريق تشجيع تيارات المبادلة؛
- تحديد هامش لا يمكن أن يتعداه الفرق بين القيود الدائنة والقيود المدينة في الحساب ويكون بمثابة ائتمان ترضاه الدولة بالنسبة للأخرى في نطاق الاتفاق؛

- تحديد العمليات التي تدخل في نطاق اتفاق الدفع مثل عمليات التصدير والاستيراد وأداء الخدمات على أنواعها وكذا أداء التحويلات وسداد الديون السابقة؛
- تحديد فترة وكيفية تمديد اتفاق الدفع أو تعديله.

والجدير بالذكر أن اتفاقات الدفع تنتشر أكثر بين الدول الآخذة بنظام الرقابة على الصرف وتقييد تحويل عملاتها إلى عملات أجنبية، أما فيما بين الدول التي تتبع نظام حرية التحويلات النقدية فإن تصفية ما بينها من حقوق وديون تتم على أساس الأعمال المصرفية العادية دون الحاجة إلى تدابير خاصة ينظمها اتفاق الدفع.

الفرع الرابع: الاتحادات الجمركية

يقصد بالاتحاد الجمركي بالمعنى التقليدي معاهدة دولية تجمع بمقتضاها الدول الأطراف أقاليمها الجمركية المختلفة في إقليم جمركي واحد و ذلك بحيث:

- تلغى الرسوم المفروضة على تبادل المنتجات فيما بين الدول وكذلك مختلف القيود الأخرى كالحصص أو التراخيص مثلاً؛
- توحيد التعريفات الجمركية الخاصة بالاتحاد في مواجهة الخارج؛ وقد يكون ذلك إما بانضمام بعض الأعضاء إلى تعريفات عضو من بينهم و هنا خاصة لما يتعلق الأمر بين دولة كبيرة وأخرى صغيرة، وإما على أساس اتفاق ينشئ تعريفات جديدة تسري على الجميع وهذا هو الغالب، ولكن لا مانع في هذا الشأن من أن يتم التوحيد على مراحل زمنية معينة لا مباشرة وكذلك لا مانع من تقبل بعض الاستثناءات على التعريفات الموحدة سواء من الناحية الزمنية أو من حيث بعض العمليات أو بعض الدول؛
- تعمل الدول الأعضاء في الاتحاد الجمركي على تنسيق سياساتها التجارية قبل الخارج وبصفة خاصة من حيث عقد المعاهدات والاتفاقات التجارية وقد يصل ذلك إلى التزام الأعضاء بعقد معاهدات جماعية مع الخارج ولكن قد يقتصر الأمر أيضاً على ترك الأعضاء أحراراً يتصرفون كيفما شاءوا في داخل التزاماتهم المترتبة على معاهدة الاتحاد كذلك قد تتولى بعض الأجهزة الجماعية التي يتفق على إنشائها وضع الخطوط العامة لسياسة الأعضاء حتى يتصرفون في نطاقها؛
- يتفق عادة في الاتحادات الجمركية على إنشاء جهاز أو أكثر من الأجهزة الجماعية، ذات الاختصاص الاستشاري تكون وظيفتها تنظيم العلاقة بين الأعضاء وفق ما ينشأ من خلافات ورسم ما ينبغي عليهم اتخاذه من تدابير... الخ، ولكن هذا ليس بالشرط اللازم لقيام الاتحاد الجمركي إذ قد يستغنى عن مثل هذه الأجهزة ويكتفى ببلجنة أو لجان تعهد إليها باختصاصات معينة؛
- كذلك من الشروط غير الحتمية الأخرى أن تجمع الدول إيراداتها من الرسوم المحصلة على السلع التي تدخل الإقليم الجمركي الجديد لتعود وتوزع حصيلتها فيما بينها على أساس يتفق

عليها كنسبة عدد السكان أو تحديد موقع استهلاك السلعة مثلا أو أهمية التجارة الخارجية في كل دولة أو غيرها من الأسس.

لكن ما يلاحظ في الوقت الحاضر أن الاتحاد الجمركي يتخذ نطاقا أوسع يتراوح بين تخفيض جزئي متبادل للحماية الخاصة لسلعة واحدة بين عدد محدود من الدول وبين تحرير تام للتجارة وإلغاء الرسوم مع تنسيق السياسات الداخلية بل وكذا توحيد العملة؛ وهذا المعنى يشمل أيضا تنظيمات أخرى أهمها:

1- الاتحاد الجمركي الناقص: ويتميز عن الاتحاد الكامل بعدم توفير كافة الشروط وبصفة خاصة الاكتفاء بتخفيض الرسوم فيما بين الدول الأعضاء دون إلغائها إلغاء تام.

2- مناطق التجارة الحرة: هي تنظيم يحقق حرية المبادلات فيما يتعلق بتبادل المنتجات الوطنية بين الدول الأعضاء مع احتفاظ كل عضو بإقليمه الجمركي المستقل في مواجهة الخارج.

3- نظم التفضيل الجمركي: ويقصد بها تبادل بعض الدول التي تربطها علاقات خاصة كالجوار أو التاريخ أو الجنس أو علاقة استعمارية في بعض الميزات مثل تخفيض الرسوم أو التمييز فيما يمنح من حصص استيراد.

4- الاتحاد الاقتصادي: وهو تنظيم يتعدى تحرير المبادلات التجارية إلى تحرير حركة الأشخاص ورؤوس الأموال وإنشاء المشروعات وذلك بغرض إقامة هيكل اقتصادي متكامل مصيره توحيد شتى السياسات الاقتصادية بحيث تتحقق في المستقبل وحدة اقتصادية نظم شتى الأقاليم تماما كالأمر فيما يتعلق بمختلف أقاليم الدولة الواحدة.

5- الأسواق المشتركة: إن عبارة السوق المشتركة عبارة انتشر استخدامها عقب إنشاء الجماعة الاقتصادية الأوروبية ووصفها بالسوق الأوروبية المشتركة؛ فالبعض يعتقد أن هذا التنظيم لا يزيد عن كونه إتحادا جمركيا أو اتحادا اقتصاديا، بينما يذهب البعض الآخر إلى وجوب تمييز السوق المشتركة بمميزات تجعلها تتعدى مجرد تحرير المبادلات وحركة الأموال والأشخاص وتتعدى الاتحاد الاقتصادي برغبة واضحة في تشكيل اقتصاديات الأعضاء وسياساتهم بتدخل بعيد المدى غرضه خلق وحدة اقتصادية وسياسية جديدة.

6- المناطق الحرة: قد تختار الدولة أن تستثنى من نطاقها الجمركي منطقة معينة تتفاوت في أهميتها تعاملاتها من حيث الرسوم المفروضة على الصادرات أو الواردات ومن حيث الإجراءات الجمركية كما لو كانت خارج حدودها، فالسلع تدخل وتخرج إلى هذه المنطقة بكل حرية دون أداء لأي رسم ولكنها تخضع للرسوم إذا ما أرادت دخول حدود الدولة كما لو كانت واردة من الخارج تماما. والمراد من المناطق الحرة تحقيق بعض المزايا كجذب التجارة العابرة إلى المنطقة لتصبح مركزا يعاد منه التصدير إلى شتى المناطق، وكذلك بغرض استيراد المواد الأولية إلى المنطقة للقيام بتحويلها تحويلا يتفاوت بحسب الظروف مما يجذب إلى الدولة مرحلة أو أكثر من مراحل تصنيع هذه المواد، وكذا تهيئة الفرصة لإنشاء أسواق دولية في المنطقة تتبادل فيها السلع دون تدخل السلطات.

ومما يمكن الإشارة إليه أن نجاح المناطق الحرة لا يتوقف على كافة الدول فقد يتوقف نجاحه على بعض الدول دون الأخرى كنجاحه في الولايات المتحدة الأمريكية وفشله في فرنسا مثلاً وأياً كان الأمر فلا شك أنه يتوقف على عدة عوامل كالموقع وأهمية التجارة العابرة وفرص إعادة التصدير وغيرها.

الفرع الخامس: الحماية الإدارية

تتمثل الحماية الإدارية في كل الإجراءات والتعقيبات التي تتخذها الدولة والتي تؤدي إلى التشنج في تنظيم حركة الصادرات والواردات وتؤثر عليها بغرض تيسير تحقيق أهداف سياستها التجارية ويتم ذلك بطرق مختلفة أهمها:

1- تعقيد وإطالة إجراءات الاستيراد: ومن أمثلة ذلك أن تشترط الدولة على المستورد أن يقدم بيانات على السلعة المطلوب استيرادها، وشهادة منشأ من الدولة المنتجة لها، وشهادة منشأ كل مكون من مكوناتها، ووضع علامات معينة على الطرود أو الاختلافات المتباينة في لوائح الأوزان؛

2- وضع معايير فنية لإنتاج وتسويق السلعة: فقد تتطلب بعض الدول معايير فنية تختلف عن المعايير الفنية للدول الأخرى رغبة في الحد من الواردات؛ وتدور المعايير الفنية حول الخصائص والمواصفات والشروط التي ينبغي توافرها في المنتج من حيث النوعية والمكونات المادية والنقاء والنظافة والصحة والأمان ... الخ؛

3- تعدد الرسوم وتعقيد التعريفات الجمركية: قد تلجأ بعض الدول إلى فرض قائمة طويلة من الإجراءات والرسوم المطلوبة لها على نشاط التصدير والاستيراد كفرض الرسم على الوزن ورسم تفريغ، ورسم معاينة، ورسم شحن، ورسم تخزين، ورسم دخول الموانئ أو الخروج منها، ورسم إحصائي، ومصاريف إدارية ... الخ، كذلك أن بعض التعريفات الجمركية تشمل بنوداً مختلفة متداخلة ومتشابكة بحيث تستطيع مصلحة الجمارك التحكم في سحب البند الذي تريده على السلعة المستوردة فتقيد بذلك الاستيراد وفقاً لما تراه مناسباً؛

4- تعقيد الإجراءات الجمركية: وذلك بإطالة مدة الإجراءات الإدارية كالتزام الواردات بالمرور عبر منافذ جمركية محددة أو تخصيص عدد قليل من العاملين؛

5- مقاطعة المنتجات الأجنبية: تستطيع الإدارة القيام بحملة دعائية لتشجيع المواطنين على مقاطعة منتجات دولية معينة، وقد تستلزم وضع علامة تميز هذه المنتجات بالذات عن غيرها.

من خلال التطرق لوسائل السياسة التجارية يتضح لنا مدى تأثير التجارة الدولية بفعل هذه الوسائل التي قد تلجأ إليها الدول، إذ ينجم عنها عدم ترك حركة السلع حرة طليقة تغزو مختلف أسواق الدول، مما يؤدي إلى الحد من حجم التجارة الدولية، ناهيك عما تسببه بعض التوترات التجارية بسبب فرض هذه الوسائل مما تتحول إلى الاتجاه العكسي لنمو التجارة الدولية.

المبحث الثالث: الاستراتيجيات المقترنة بالسياسات التجارية الدولية

إن الطريقة الصحيحة والملائمة للاقترب من الموضوعات المعقدة أو المركبة في السياسات التجارية هي الإعداد الدقيق لتلك السياسات من خلال إستراتيجية* أوسع سواء كان ذلك من خلال النظرة الخارجية أو

* الإستراتيجية: وتعني العمل على إنجاز وتحقيق الأهداف بعيدة الأمد للمنشأة وتشمل التوسع الجغرافي، وتطوير المنتج، وتنوع في الإنتاج، والسياسة التسويقية والاندماج....

الداخلية ومن خلال هذان المدخلان الفلسفيان للسياسات فإن المناقشات ظلت متواصلة حولهما منذ بداية الخمسينات من القرن العشرين وحتى الآن، وهذه المناقشات دائرة بين المناشدين لحرية التجارة أي تأييد إستراتيجية ترويج الصادرات من جهة وبين هؤلاء المحافظين على مبدأ حماية الإنتاج الوطني أي تأييد إستراتيجية إحلال الواردات من جهة أخرى، هذا ما سنحاول التطرق إليه في هذا المبحث من خلال ثلاثة مطالب على النحو التالي: اختيار الإستراتيجية التجارية لتحقيق التنمية في الدول النامية، الجدل القائم بين الإستراتيجيتين، وأهم تجارب الدول في الإستراتيجيتين والدروس المستفادة من ذلك.

المطلب الأول: اختيار الإستراتيجية التجارية لتحقيق التنمية في الدول النامية

إن سياسة الدولة الاقتصادية تؤدي دورا بارزا في اختيار نمط الإستراتيجية المتبعة مع الأخذ بعين الاعتبار الإمكانيات المتاحة من موارد طبيعية ومالية والواقع الاقتصادي والاجتماعي للبلد بشكل عام وسنتناول بالدراسة مضمون كل من إستراتيجيتي إحلال الواردات وتشجيع الصادرات في فرعين اثنين على التوالي.

الفرع الأول: إستراتيجية الإحلال محل الواردات

إن إستراتيجية الإحلال محل الواردات هي إستراتيجية ذات توجه داخلي، حاولت الدول النامية مع بداية استقلالها، عزل نفسها عن الظروف غير الملائمة للسوق الدولية، هذا ما دفعها إلى تبني إستراتيجية إحلال الواردات لتحقيق الاكتفاء الذاتي وتقليص التبعية للسوق الدولية التي تتميز بأسعار غير مواتية لها.

أولاً: مفهوم إستراتيجية إحلال الواردات

يمكن القول أن إستراتيجية إحلال الواردات هي الإستراتيجية التي سلكتها الدول النامية بطريقة أو بأخرى للسير باقتصادها في مسار التصنيع وتعني هذه الإستراتيجية بإقامة بعض الصناعات التحويلية لسد حاجة السوق المحلية بدلا من السلع المصنوعة التي كانت تستورد من الخارج. وعلى ذلك فإن إستراتيجية الإحلال تهدف إلى تخفيض أو منع الواردات من بعض المنتجات المصنوعة¹.

ومن الناحية الواقعية نجد أن هذه الإستراتيجية تطبق على مرحلتين:

المرحلة الأولى: تقوم على تصنيع وإحلال الواردات من السلع الاستهلاكية والبسيطة وغير الدائمة كالملابس مثلا، على أساس أن هذه المنتجات تحتاج إلى فن إنتاجي كثيف العمل لا يحتاج إلى كثافة رأس المال أو التكنولوجيا وهذا الفن الإنتاجي يعكس الظروف السائدة في اقتصاديات الدول النامية، من حيث توافر العمالة الرخيصة قليلة المهارة ونقص رؤوس الأموال والتكنولوجيا وتوفر الطلب المحلي وتواضع الاستثمارات المطلوبة وميل حجم الوحدات الإنتاجية نحو الانخفاض.

المرحلة الثانية: وتعمل على إنتاج السلع الاستهلاكية الدائمة كالسيارات والثلاجات مثلا وكذلك السلع المتوسطة ومستلزمات الإنتاج والتجهيز كالصلب والصناعات الكيماوية، وهذه المرحلة تمثل التحدي الأكبر للدول النامية، لأنها تحتاج إلى كميات كبيرة من رؤوس الأموال والتكنولوجيا المتطورة، كما أنها تحتاج إلى هياكل صناعية مركبة وإدارة اقتصادية عالية المهارة وكافة العناصر الأخرى التي تشح في الدول النامية. ولكي تحصل على هذه العناصر لابد أولا أن تحل المشكلة الزراعية والفجوة الغذائية بحيث لا تشكل هذه المواد ضغطا على ميزان

¹ محمد عبد العزيز عجمية، إيمان عطية ناصف، التنمية الاقتصادية دراسات نظرية وتطبيقية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000، ص. 310

المدفوعات وأن تصدر هذه الدول موادها التقليدية والفائض من المواد الزراعية والمواد الأولية وتحافظ على معدل التبادل بين قيم السلع والمواد الأولية المصدرة، وقيم السلع المستوردة من الدول المتقدمة تكنولوجيا، كما يمكنها أيضا أن تحصل على القروض إذا لزم الأمر لاستيراد التكنولوجيا من هذه الدول¹. أما عند بعض الاقتصاديين فإن المرحلة الثانية تبدأ بعد أن تكون الصناعة قد استنفذت فرص الإحلال ولم تعد السوق المحلية قادرة على امتصاص مزيد من المنتجات حيث تبدأ الصناعة في ارتداد أسواق التصدير وفي نفس الوقت يمكن البدء في إقامة بعض الصناعات الوسيطة والإنتاجية². ويضاف إلى ما تقدم أن عائد الربح الذي تحصل عليه الصناعات الوسيطة (مثل البتروكيمياويات والحديد والصلب) كثيرا ما يكون متواضعا. كذلك فإن نجاح الصناعات الإنتاجية (مثل الآلات والمعدات) يعتمد على التخصص وتقسيم العمل، وعدم التوسع في إنتاج أصناف مختلفة؛ لأن التعدد الكثير في الأصناف والأنواع من شأنه أن يقلل من نطاق الإنتاج الأمثل ويطيل من فترة التعليم على الصناعة مما يرفع من تكاليف الإنتاج³.

ثانيا: آثار إستراتيجية إحلال الواردات

يترتب على إستراتيجية إحلال الواردات آثارا هامة أخذت في الظهور خلال السنوات التي طبقت فيها ويمكن إجمالها في النقاط التالية:

1. أدت هذه الإستراتيجية إلى منتصف طريق التصنيع، فلقد حفزت الطلب الداخلي فقط دون أن تتجح في تحفيز الطلب الخارجي على منتجاتها، وشجعت تنمية الصناعات المتجهة نحو تكثيف العمل دون تكثيف رأس المال؛
2. ساهمت في ارتفاع مستويات تكاليف الإنتاج، وتشوه هيكل النفقات وعدم كفاءة قطاع الأعمال وتبديد الموارد الاقتصادية المستعملة في العملية التصنيعية وعدم النجاح في تحقيق الاستخدام الأقصى للطاقات الإنتاجية المتاحة، والذي يعني وجود طاقات إنتاجية معطلة في القطاع الصناعي لعدم القدرة على توفير المدخلات المستوردة من الخارج⁴؛
3. تدهور جودة السلع المنتجة، وذلك لاختفاء المنافسة الأجنبية، ومن ثم عدم وجود أي دافع يدفع المنتج المحلي نحو الاهتمام بقضايا الجودة والنوعية والحرص على سمعة السلعة المنتجة أو راحة المستهلك⁵؛
4. تضخم مشكلة المديونية الخارجية للدول النامية في عقد الثمانيات، حيث شكلت أزمة عالمية أقعدت كثيرا من الدول عن المضي في تبني أهداف طموحة لخطط وبرامج التنمية الاقتصادية، بلغت هذه المديونية في 1990 حوالي 1400 مليار دولار⁶؛

¹ عادل أحمد حشيش، المرجع السابق الذكر، ص. ص. 210، 211.

² عمرو محي الدين، التخلف والتنمية، دار النهضة العربية، بيروت، 1998، ص. 342.

³ محمد محروسي إسماعيل، اقتصاديات الصناعة والتصنيع، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 1992، ص. 47.

⁴ عبد الله موساوي، مكانة التجارة الخارجية في إستراتيجية التنمية عرض حالة الجزائر خلال الفترة: 1989 - 1999، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2002، ص. 18.

⁵ محمد محروسي إسماعيل، المرجع السابق الذكر، ص. 52.

⁶ زرنوح ياسمين، إشكالية التنمية المستدامة في الجزائر، دراسة تقييمية، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية، لم يوجد اسم الجامعة، 2006، ص. 34.

5. فشل في إصلاح العجز في موازين المدفوعات، ففي حين انتهجت لتوفير الطلب على الصرف الأجنبي إلا أنها أصبحت بالعكس، مصدرا لتسرب العملة الصعبة في أشكال أخرى (مواد أولية، قطع غيار، تجهيزات، وأكثر من ذلك خدمات وفوائد الديون الخارجية)؛

6. لجوء هذه الدول إلى صندوق النقد الدولي، تسأل المعونة والمشورة حول كيفية الخروج من أزمتها الاقتصادية من خلال شروطه وإملاءاته حول النهج الاقتصادي وتحرير الاقتصاد وتنشيط قوى السوق وفتح المجال للقطاع الخاص وضرورة تراجع القطاع العام¹.

ثالثا: الآليات الناجحة لتطبيق إستراتيجية إحلال الواردات

يرجع السبب الرئيسي في تعثر بعض الدول في تطبيق إستراتيجية إحلال الواردات إلى الإختلالات الهيكلية في البنى الاقتصادية وضعفها، وعدم مرونة جهازها الإنتاجي للتطورات والمتغيرات الاقتصادية والاجتماعية كجزء لا ينفصل عن مؤثرات العالم الخارجي، مما أدى إلى العجز في تحقيق التراكم بالمعدلات الكافية وتوجيه الاستثمار الصناعي داخل الاقتصاد الوطني، وكذا عدم القدرة على ضمان استمرار النمو وتأمين الاستهلاك محليا²، فسياسة الدولة تؤدي دورا بارزا في اختيار الإستراتيجية الملائمة، وبالتالي توجيه عملية التخطيط وفق الاتجاه المحدد من قبل السلطة، مع الأخذ بعين الاعتبار الإمكانيات المتاحة من موارد طبيعية ومالية والواقع الاقتصادي ومستوى تطوره؛ وقد اتبعت الدول التي تبنت إستراتيجية الإحلال عند تطبيقها التركيز على القطاعات المستهدفة للإحلال، والمقصود بالتوجه القطاعي أن الدولة تختار القطاع الاقتصادي الرائد لديها، والذي سوف يحرك عملية النمو وبعض الأفضلية في اجراءات الحماية، الجمارك الضرائب³. وفي هذا المجال أكد مؤتمر الدوحة الاقتصادي العالمي الذي انعقد في عام 2001 أن القطاع الزراعي هو مركز عملية التنمية بالنسبة للدول النامية وذلك لسببين رئيسيين:

الأول: أن معظم المناطق الفقيرة في العالم تعمل في الزراعة، وغالبية إجراءات الحماية من المنافسة تركز على القطاع الزراعي، حيث يسكن 70% من فقراء العالم في المناطق الريفية ويحصلون على دخلهم من العمل في الزراعة؛

الثاني: أن ثلثي تجارة العالم الزراعية تتعرض لإجراءات الحماية من الدول المختلفة، وفي حالة تخفيض هذه الإجراءات فإن الدول النامية ستجني عائدات كبيرة نتيجة لذلك.

الفرع الثاني: إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير

مع دخول عصر العولمة وتحرير التجارة الدولية، حاولت بعض الدول، الاتجاه إلى تطبيق إستراتيجية ذات توجه خارجي، في محاولة منها لمواجهة التحولات التي طرأت على البيئة الاقتصادية، وخاصة تلك الدول التي لم تتجح في تحقيق الأهداف التي تسعى إليها خلال تبنيها إستراتيجية الإحلال محل الواردات.

¹ عبد الله موساوي، مرجع سابق، ص. 19.

² جبر سلامة القريناوي، قدرة قطاع الصناعات الغذائية على إحلال الواردات دراسة حالة قطاع غزوة، مذكرة ماجستير غير منشورة، قسم إدارة الأعمال بكلية التجارة، الجامعة الإسلامية، 2006، ص. 98.

³ جبر سلامة القريناوي، المرجع نفسه، ص. 100.

أولاً: مفهوم إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير

يقصد بإستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير التركيز عند اختيار ما يتم القيام به من صناعات على تلك الصناعات التي يتوافر لها فرص تصدير منتجاتها أو قدر منها إلى الخارج. ويرى البعض أن إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير تعني التحول من الإستراتيجية ذات التوجه الداخلي إلى إستراتيجية ذات التوجه التصديري الخارجي استغلالاً للفرص الكبيرة التي تتيحها السوق العالمية في ظل النظام الاقتصادي العالمي. ويأتي هذا التحول بصفة خاصة في عدد كبير من الدول النامية نتيجة لتحقيق معدلات نمو عالية في بعض الدول التي انتهجت إستراتيجية ذات توجه تصديري تقوم على استغلال إمكانات السوق العالمية إلى أبعد الحدود الممكنة. حيث أثبتت دول شرق آسيا ومعها عدد متزايد من الدول النامية الأخرى مثل المكسيك والشيلي والأرجنتين والبرازيل وغيرها أن السوق الدولية مفتوحة لكل من توافرت لديه الإرادة لاختراقها والمهم أن تكتمل مقومات إستراتيجية التوجه التصديري والتي تعمل على تشجيع التوسع في الصادرات من المنتجات التي تتمتع الدول محل البحث فيها بميزة تنافسية في الأسواق الدولية، وهي تلك المنتجات التي يتميز إنتاجها أو يمكن أن يتميز إنتاجها حاضراً أو مستقبلاً بتكلفة منخفضة نسبياً بالمقارنة بباقي الدول الأخرى والتي تتيح الاستفادة من مزايا التخصص وتقسيم العمل الدولي وأنماطه الجديدة. بما يعود بالفائدة على الاقتصاد الوطني لما تخلقه من قاعدة تصديرية تساهم في الأجل الطويل في نمو الاقتصاد الوطني وتتنوع مصادر دخله، ذلك لأن إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير، تجعل قطاع التصدير أكثر ديناميكية من القطاعات الأخرى المكونة للاقتصاد الوطني، حيث تتزايد الصادرات بمعدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي¹.

ثانياً: مبررات تطبيق إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير

يبدو أن التحول نحو إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير له من الأسباب المنطقية والمرتبطة بالتحولات العالمية الأخرى، التي جعلها إحدى التحولات الاقتصادية الهامة في آليات النظام الاقتصادي العالمي ولعل أهم الأسباب هي على النحو التالي²:

- 1- أن التحول نحو إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير يتوافق بدرجة كبيرة مع التحول الذي يحدث في النظام التجاري العالمي نحو مزيد من تحرير التجارة العالمية؛
- 2 - أن هناك حدوداً لإستراتيجية الإحلال محل الواردات وأن الاستمرار فيها والإصرار عليها يعد مرحلة معينة من مراحل التصنيع يتعارض مع مقتضيات التنمية بل لا بد أن تتحول إستراتيجية التنمية بعد نقطة معينة إلى إستراتيجية أخرى تقوم على استغلال الفرص التي تتيحها السوق العالمية وهي إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير؛

ولأن مشكلة إستراتيجية الإحلال محل الواردات بدأت عند محاولة انتقال الدول التي كانت تتبعها إلى مرحلة أعلى من التصنيع تتجاوز السلع ذات الاستهلاك الواسع التي كانت تسمى فيها بمرحلة الإحلال محل الواردات

¹ عبد المطلب عبد الحميد، المنظور الاستراتيجي للتحولات الاقتصادية للقرن الحادي والعشرين، الإسكندرية، الدار الجامعية للنشر، 2009، ص. ص.

289، 290

² عبد المطلب عبد الحميد، مرجع نفسه، ص. ص. 290، 293

الكفاء، إلا أنها فشلت عندما حاولت الانتقال إلى مرحلة إنتاج السلع الوسيطة والسلع الرأسمالية دون أن تكون مهياً لذلك لا من ناحية السوق الداخلية ولا من ناحية توافر عنصر رأس المال والتكنولوجيا ولا من ناحية التكلفة التنافسية التي تنافس بها السوق العالمية، وبالتالي كانت هذه المرحلة تسمى بالإحلال محل الواردات غير الكفاء الذي لفت النظر إلى ضرورة التحول نحو إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير؛

3- تقوم إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير على التوسع في الصادرات للمنتجات المختلفة سواء كانت كثيفة العمل أو كثيفة رأس المال، التي يكون للاقتصاد الوطني فيها ميزة نسبية أو ميزة تنافسية سواء مكتسبة حالياً أو اكتسابها مستقبلاً؛

4- تشير العديد من الدراسات إلى أن هناك علاقة قوية بين تبني إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير والنمو الاقتصادي، حيث أن التوسع في الصادرات الناتج عن تلك الإستراتيجية يؤدي إلى زيادة النمو الاقتصادي عن طريق الزيادة في معدل التكوين الرأسمالي من جهة وزيادة النمو والأداء في إنتاجية عناصر الإنتاج من جهة أخرى؛

5- أبرزت العديد من الدراسات التي أجريت على عدد من الدول النامية، أن هناك علاقة سببية محددة بين نمو الصادرات وتنمية القطاعات السلعية وخاصة الصناعات التحويلية؛

6- أن إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير التي تقوم على تشجيع الصادرات تؤدي إلى كفاءة تخصيص الموارد طبقاً للمزايا النسبية وتسمح بالاستفادة من مزايا الإنتاج الكبير ووفورات الحجم وإدخال التطوير التكنولوجي لمواجهة المنافسة الخارجية؛

7- أن إستراتيجية الإحلال محل الواردات لها مزايا لدرجة محدودة بعدها تتوقف تلك المزايا وتتقلب صناعاتها إلى عبء على الاقتصاد الوطني وتصبح عائقاً أمام التطور الاقتصادي والتطوير التكنولوجي؛

8- أن إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير تخلق منتجات وصناعات تقوم على التطوير والمنافسة داخلياً وخارجياً، حتى لو واجهت مشكلات فإنها تحفز القائمين على الإنتاج بتحسين المنتجات وإدخال الوسائل الحديثة والسعي وراء فرص التسويق الداخلي والخارجي والتعاون مع مراكز البحوث والدراسات ورفع التدريب والتنظيم الإداري والإنتاجي أي التحول إلى إنتاج ديناميكي متحرك يستمد إلى إستراتيجية تحفيزية قائمة على المنافسة في السوق الداخلية والخارجية حيث أن السوق المحلية هي القاعدة التي تنطلق منها الصناعة نحو السوق العالمية، وليس من المتصور أن تتمتع أية صناعة بقدرة تنافسية في السوق العالمية دون أن يسبق ذلك تفوقها في سوقها الوطنية؛

9- أظهرت العديد من الدراسات في الدول النامية أن إتباع إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير تتيح فرص عمل أكثر بالمقارنة بإستراتيجية الإحلال محل الواردات وبالتالي تساهم في حل مشكلة البطالة عن طريق استيعاب المزيد من العمالة؛

10- تتيح إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير إمكانية توسيع وتنويع قاعدة الإنتاج، وبصفة خاصة انتقال الاقتصاد الوطني من اقتصاد يعتمد في صادراته على سلعة أولية واحدة مثل النفط إلى اقتصاد متنوع في صادراته سواء كانت صناعية أو زراعية أو رعوية أو سمكية تدخل عليها عمليات صناعية، أي أن نجاح تطبيق

إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير يؤدي في المدى الطويل إلى خلق قاعدة تصديرية تساهم في نمو الاقتصاد وتتوسع مصادر دخله، وتوجد حلولاً أكثر واقعية وعائداً متزايداً أقل من تقسيم العمل الدولي القديم الذي كان يقسم العالم بين دول نامية تصدر مواد أولية ودول متقدمة تصدر مواد صناعية، وبالتالي التحول إلى أنماط جديدة لتقسيم العمل الدولي يتيح فرصاً أوسع للصادرات من الدول النامية، وهذا يتفق مع الاتجاه العام لتقسيم العمل الدولي على الصعيد العالمي الذي يتيح التخصص داخل الصناعة الواحدة أو السلعة الواحدة مما يفسح المجال لأكثر من بلد واحد في نفس الصناعة أو السلعة وبالتالي فرصاً أكثر للتصدير.

لهذه الأسباب وغيرها كان التحول من إستراتيجية الإحلال محل الواردات إلى إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير هو أحد التحولات الهامة في آليات الاقتصاد العالمي.

ثالثاً: آثار إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير

إن إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير لها مزايا و عيوب، نقوم بإجمالها حول النقاط التالية¹:

أ- مزايا إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير

1. يسمح التصدير على حسن استغلال مبدأ الميزة النسبية، وهذا من شأنه أن يمكن الدولة من الاستفادة من وفورات التخصص في إنتاج سلعة معينة؛
2. التغلب على مشكلة صغر حجم السوق المحلي، مما يمكن الدولة النامية من الاستفادة من وفورات الحجم الكبير وهذا العامل هام جداً بالنسبة للدول النامية صغيرة الحجم أو الفقيرة مثل دول الشرق الأقصى؛
3. زيادة متحصل الدول من العملات الأجنبية، من خلال أقسام ميزان العمليات الجارية وخاصة التجارة الخارجية، وليس من خلال الاستدانة، وما تولده من مواد ذاتية من الصرف الأجنبي يخفض من مديونية هذه الدول؛
4. تساهم هذه الإستراتيجية في توليد احتكاك بالأسواق الدولية، وهو ما يساعد هذه الدول على التقدم في صناعات التصدير، والحصول على المزيد من المعلومات والتطورات التكنولوجية السائدة في الأسواق العالمية، وبالتالي تولد الرغبة لديها لبذل المزيد من الجهود والسياسات لتطوير جودة المنتجات التصديرية والتحكم في أسعارها.

ب- عيوب إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير

1. قد يصعب على الدول النامية أن تقيم صناعات تصديرية، بسبب شدة المنافسة من جانب الدول الصناعية ذات التاريخ العريق في ميدان التصنيع؛
2. إن الدول الصناعية قد تقيم جدار عالياً من الحماية الجمركية، فيما يتعلق بصناعاتها التي تتميز بالبساطة أو باستخدام فنون إنتاجية كثيفة استخدام اليد العاملة (مثل الملابس الجاهزة والالكترونيات وغيرها) وهذه هي الصناعات التي يمكن أن تتمتع فيها الدول النامية بميزة نسبية في إنتاجها؛

¹ زرنوح ياسمينة، المرجع السابق الذكر، ص. ص. 37، 38.

3. إن الدول التي تعتمد أساسا على تصدير منتجاتها المصنعة، إلى أسواق الدول الصناعية تعاني من وقت لآخر من أي أزمات تمر بها بلدان الدول الصناعية. وقد عانت دول الشرق الأقصى كثيرا من الركود الاقتصادي الذي مرت به الدول الصناعية في غرب أوروبا وشمال أمريكا في السنوات الأولى من الثمانينات.

المطلب الثاني: الجدل القائم بين الإستراتيجيتين التجاريتين

ظل الجدل قائما حول كل من إستراتيجيتي إحلال الواردات وتشجيع الصادرات منذ بداية الخمسينيات من خلال سيطرة إحداهما على الأخرى وأيهما أصلح وأنسب بالنسبة لكل دولة نامية ومتى؟ هذا ما سنحاول معرفته في هذا المطلب.

الفرع الأول: ترويج الصادرات مقابل إحلال الواردات

إن الفرق بين إحلال الواردات وتشجيع الصادرات يكمن أساسا في مؤيدي كل منهما من خلال مكاسب وفوائد تنويع الصناعة المحلية بشكل أكبر هذا من جهة، ومن جهة أخرى الكفاءة وفوائد النمو التي تعود من التجارة الحرة والمنافسة الكاملة وهذا ما سنتطرق إليه في هذا الفرع.

أولا: النظر نحو الخارج وكشف موانع التجارة وعوائقها

يعد عرض الصادرات الأولية أو الثانوية في الدول النامية من المكونات الأساسية في أي سياسة تنمية قادرة على الاستمرار على المدى الطويل، وبالتالي سنعرض باختصار لنطاق وحدود القدرة على التوسع في صادرات الدول النامية، أولا من ناحية المنتجات الأولية، ثم من ناحية الصادرات التامة الصنع.

أ- التوسع في الصادرات من السلع الأولية: كثير من الدول النامية محدودة الدخل لا تزال تعتمد على المنتجات الأولية في معظم إيراداتها من الصادرات المعتمدة على المنتجات الأولية، والتي نمت بشكل أكثر بطئا كنسبة من إجمالي التجارة العالمية. ولما كانت المنتجات الزراعية الغذائية وغير الغذائية بالإضافة إلى المواد الخام، تمثل معظم صادرات الدول النامية وخاصة الدول الفقيرة التي تكون هذه المنتجات مصدرا أساسيا للنقد الأجنبي بالنسبة لها، فإننا نحتاج إلى فحص ودراسة العوامل التي تؤثر على عرض وطلب الصادرات الخاصة بالمنتجات الأولية.

فبالنسبة لجانب الطلب، يبدو لنا على الأقل أن هناك خمسة عوامل تعمل على إعاقة التمدد والتوسع السريع في الطلب على المنتجات الأولية للعالم الثالث وعلى وجه الخصوص الصادرات الزراعية إلى الدول المتقدمة (والتي تعد أسواقها الرئيسية). هذه العوامل هي¹:

العامل الأول: نجد أن مرونة الطلب الداخلية على الزراعة الغذائية والمواد الخام منخفضة نسبيا إذا ما قورنت بالطلب الخاص بالوقود ومعادن معينة، وصناعات معينة.

العامل الثاني: معدلات نمو السكان في الدول المتقدمة قد وصلت إلى مستوى الإحلال أو قريبا منه، لذا فإنه يتوقع من تلك المصادر توسعا ضئيلا للغاية في الطلب على منتجات المواد الأولية للدول النامية.

¹ ميشيل ب. تودارو، التنمية الاقتصادية، تعريب ومراجعة محمود حسن حسني ومحمود حامد محمود عبد الرزاق، الرياض، المملكة العربية السعودية، دار المريخ للنشر، 2009، ص- ص. 558- 565.

أما العاملين **الرابع والخامس**، أولهما تنمية الإحلال الخاص بالبدائل الصناعية محل المواد الخام الطبيعية وثانيهما هو نمو وزيادة الحماية الزراعية في الدول المتقدمة وهما العاملان الأكثر أهمية. وفي الأخير فإن أي إستراتيجية تنموية تقوم بها الدول النامية يجب أن توفر الاكتفاء الغذائي لإطعام الناس أولاً وبعد ذلك تتجه إلى توسيع الصادرات ولكن في إنجاز تحقيق مهمة التنمية، فالدول النامية يمكن أن تصبح قادرة على إدراك الفائدة المرتقبة من ميزات النسبية في أسواق المنتجات الأولية العالمية، وذلك لن يتحقق إلا من خلال:

1. أن تقوم الدول المتقدمة بمساعدة تلك الدول في تشكيل وتنفيذ اتفاقيات سلع دولية عملية وإخراج ما وضعته الأكتاد* إلى حيز التنفيذ؛

2. تأمين الدخول إلى أسواق الدول المتقدمة بشكل أسهل من خلال تخفيف القيود المفروضة.

ب- توسيع الصادرات من السلع تامة الصنع: إن التوسع في صادرات الدول النامية تامة الصنع قد أعطت حافزا مذهلا للأداء التصديري للعديد من البلدان، مثل الذي حدث في كل من كوريا الجنوبية، سنغافورة، هونغ كونغ، تايوان، المكسيك والبرازيل وذلك على مدار الأربعة عقود الأخيرة من القرن العشرين، فنجد مثلا أن صادرات تايوان نمت بمعدل سنوي يفوق 20 %، وأن صادرات كوريا الجنوبية قد نمت بشكل أسرع من ذلك وفي كلتا الحالتين كان هذا النمو التصديري يعتبر كنتيجة لزيادة السلع تامة الصنع والتي ساهمت بأكثر من 80% من عوائد الصرف الأجنبي لكلتا الدولتين. وبالنسبة للدول النامية فإن صادرات السلع تامة الصنع قد نمت من 6 % من إجمالي الصادرات السلعية عام 1950 إلى ما يقرب من 45 % عام 1990.

ثانيا: النظر إلى الداخل مع بقاء الاتجاه للخارج

شهدت الدول النامية خلال عقدي الخمسينات والستينات من القرن العشرين انخفاضا في الأسواق العالمية لمنتجاتها الأولية وعجز متزايد في موازين مدفوعاتها خاصة في حساباتها الجارية، مما أدى ذلك إلى تحول معظمها إلى إستراتيجية إحلال الواردات الخاصة بتنمية المنتجات الصناعية في الداخل بدلا من استيرادها، ومن ثم التركيز على تصنيع منتجاتها الخام المحلية، ونجد أن بعض الدول لا تزال تتبع تلك الإستراتيجية لأسباب اقتصادية وسياسية، وذلك على الرغم من ارتفاع تكلفة الفرصة البديلة التي يحملها البنك الدولي وصندوق النقد الدولي لمثل هؤلاء المحاولين تطبيق تلك الإستراتيجية والمؤيدين لها.

إن الإستراتيجية النموذجية لإحلال الواردات تتطلب وضع موانع تعريفية أو حصص على بعض السلع المستوردة، ثم القيام بتنشيط وإنشاء صناعة محلية من أجل إنتاج مثل هذه السلع كالأجهزة الكهرومنزلية وغيرها وبشكل نموذجي فإن ذلك يحتاج إلى تعاون مشترك مع شركات أجنبية والتي تشجع على إنشاء مصانعهم ومؤسساتهم خلف حائط حماية التعريف الجمركية مع الإعفاء من جميع أنواع الضرائب ومنح حوافز الاستثمار. وبالرغم من أن التكاليف الأولية للإنتاج يمكن أن تبدو أعلى من تلك السابقة للبضائع المستوردة فإن الأساس الاقتصادي المنطقي المؤيد لعمليات تصنيع سلع إحلالية، إما لأن الصناعة سوف تكون في النهاية لديها القدرة

* UNCTAD : مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية إشارة إلى الأحرف الأولى من التسمية.

على جني ثمار الإنتاج المتبع في ظل توافر نظام اقتصاديات الحجم والتكلفة المنخفضة أو أن ميزان المدفوعات سوف يتحسن بحيث تصبح السلع الاستهلاكية المستوردة أقل.

يتفق كثير من الملاحظين على أن إستراتيجية تصنيع السلع الإحلالية كانت إلى حد كبير غير ناجحة، خاصة وأنها أظهرت تحديدا خمسة نتائج غير مرغوب فيها بما تسمى بسلبية السياسات وهي¹:

1. البقاء خلف حائط من التعريفات الوقائية ومن الضغوط التنافسية أدى إلى أن كثيرا من صناعات إحلال الواردات سواء مملوكة لقطاع عام أو خاص تظل غير ناجحة بالإضافة إلى احتياجها لتكلفة عالية التشغيل؛

2. المستفيدون الرئيسيون من عملية إحلال الواردات هم الشركات الأجنبية التي كانت قادرة على وضع نفسها خلف حائط التعريفات وتأخذ ميزة الضريبة المحررة وحوافز الاستثمار، وبعد استخراج الفوائد والأرباح والضرائب ومصاريف الإدارة ومعظم الأموال يقومون بتحويلها للخارج، ويتراكم القليل الذي يمكن أن يترك عادة إلى الصناع المحليين ذوي الثروات والذين تتعاون معهم المصانع الأجنبية والذين يوفرون الغطاء الاقتصادي والسياسي لها؛

3. معظم عمليات إحلال الواردات تمت بالاستيراد المدعم حكوميا بشكل كبير للسلع الرأسمالية والمنتجات الوسيطة، وذلك بواسطة شركات أجنبية ومحلية. ففي حالة الشركات الأجنبية فإن معظم هذه المشتريات تشتري عن طريق الشركات الأم أو الفروع في الخارج وهناك نتيجتان وقتيتان هما:

- إقامة الصناعات الرأسمالية التي تلبي احتياجات الأغنياء في حين أن تأثيرها ضئيل على العمالة.
- بعيدا عن تحسين موقف ميزان مدفوعات الدولة النامية وتلطيف مشكلة الديون، فإن إحلال الواردات الغير مقيد غالبا ما يجعل الأمر أسوأ عن طريق زيادة الحاجة إلى مدخلات سلع رأسمالية مستوردة ومنتجات وسيطة وجزء من الأرباح تحول إلى الخارج في صورة مدفوعات وتحويلات خاصة.

4. إحلال الواردات قد أصبح تأثيرها ضارا على تصدير المنتجات الأولية التقليدية، من أجل تشجيع التصنيع المحلي من خلال استيراد السلع الرأسمالية والوسيطة الرخيصة فأسعار الصرف عادة ما تقوم بشكل غير صحيح، وذلك له دوره في رفع سعر الصادرات وخفض سعر الواردات بالعملة المحلية، فإذا ساد سعر صرف السوق الحرة فإن التقييم المبالغ فيه لسعر الصرف يمكن حكومة الدول النامية بشكل فعال بأن تقلل من سعر الواردات بالعملة المحلية؛

5. إن إحلال الواردات والذي يمكن أن يفهم بفكرة تحفيز تنمية الصناعات الناشئة والتصنيع المحلي عن طريق إعداد روابط أمامية وخلفية مع باقي القطاعات الاقتصادية، قد فشل ذلك. وهناك العديد من الصناعات الناشئة لا تنمو أبدا، فهي تختبئ خلف التعريفات الجمركية. وفي الواقع، فإن حكومات الدول النامية ذاتها غالبا ما تدير وتشغل الصناعات المحمية كمشروعات مملوكة للدولة علاوة على ذلك فإنه عن طريق زيادة تكاليف المدخلات للصناعات التي تم إحلالها والقيام بشراء مدخلاتهم الخاصة من مصادر خارجية أي استيرادها بدلا من أن يوفروا ذلك من خلال روابطهم الخلفية مع الموردين المحليين، فإن شركات إحلال

¹ ميشيل ب. تودارو، المرجع السابق الذكر، ص. ص. 570-573.

الواردات الغير كفاء يمكن في الواقع أن تمنع وتعوق عمليات التصنيع المتكاملة ذات الاعتماد الذاتي المأمول.

إن الغاية من تلك السياسات يجب أن تكون متدرجة ومرحلية حتى يمكن أن نجعل منها هياكل تحفيز وبالتالي الكفاءة النسبية للعديد من الأنشطة الصناعية في شيء من التوازن وتشجع بذلك الصناعات المحلية من المنتجات الوسيطة والسلع الرأسمالية على حساب السلعة الاستهلاكية المستوردة والتوصل في النهاية إلى تنمية الصناعات التصديرية.

الفرع الثاني: المفاضلة بين تشجيع الصادرات وإحلال الواردات

سنناقش في هذا الفرع حجج المدرستين لكل من المعارضون المتشائمون والمؤيدون المتفائلون حول حرية التجارة كما يلي:

أولاً: حجج المتشائمين: يتجه هؤلاء المتشائمون للتركيز على ثلاثة حجج رئيسية تؤيد وجه نظرهم هي¹:

1. النمو المحدود للطلب العالمي خاصة على الصادرات الأولية؛
2. اتجاه شروط التجارة للتدهور بالنسبة للدول النامية المنتجة للمواد الأولية؛
3. ارتفاع درجة الحماية في مواجهة صادرات الدول الأقل نمواً من المنتجات المصنعة من مدخلات وسلع زراعية؛

ومن ثم فإن تفسير الحجة الأولى الخاصة ببطء نمو الصادرات الأولية ترجع إلى:

- 1) تحول الدول المتقدمة من التكنولوجيا البسيطة كثيفة المواد الخام إلى التكنولوجيا المتقدمة كثيفة المهارة، وهذا مما أدى إلى انخفاض الطلب على منتجات مواد الخام التي تنتجها الدول النامية؛
- 2) زيادة الكفاءة في الاستخدامات الصناعية للمواد الخام، ومن ثم توفير الكثير منها لدى الدول المتقدمة صناعياً؛
- 3) انخفاض مرونة الطلب الداخلية على المنتجات الخام والصناعات الخفيفة وارتفاع تلك المرونة بالنسبة للسلع المصنعة؛
- 4) ارتفاع الإنتاجية الزراعية في الدول المتقدمة، وبالتالي توفير الكثير من المواد الخام الزراعية التي تستورد من الدول النامية؛
- 5) ارتفاع درجة الحماية لكل من الصناعات المعتمدة على المدخلات الزراعية الكثيفة العمل في الدول المتقدمة.

أما تفسير الحجة الثانية والخاصة بتدهور شروط التجارة للدول النامية فيرجع إلى تحكم وسيطرة منافسي القلة المستوردون لتلك المنتجات وهم من الدول المتقدمة، مقابل كثرة عدد المنافسين في جانب المصدرين لتلك المنتجات وهم من الدول النامية، ومن ثم زيادة القدرة التفاوضية للمجموعة الأولى على حساب الثانية؛ كذلك المستوى المنخفض عموماً لمرونة الطلب الداخلية على صادرات الدول النامية.

¹ ميشيل ب. تودارو، المرجع نفسه، ص. ص. 589، 590.

أما تفسير الحجة الثالثة والخاصة بارتفاع درجة الحماية في الدول المتقدمة، فيرجع ذلك إلى الزيادة الكبيرة في عدد الدول النامية التي نجحت في إنتاج الكثير من المنتجات الأولية والثانوية وعرضها بأسعار تنافسية في الأسواق العالمية في نفس الوقت الذي تكون فيه تكلفة العمالة في الدول المتقدمة مرتفعة وبالتالي قد يتعرض هؤلاء العمال لفقدان وظائفهم في الدول المتقدمة مما يؤدي بالضغط على الحكومة لمنع وتقييد الواردات القادمة من الدول النامية.

ثانياً: حجج المتفائلين: يركز هؤلاء على العلاقة بين السياسات التجارية للدول النامية وأداء الصادرات والنمو الاقتصادي وهم يرجعون ذلك إلى توفر عدة مزايا هي¹:

1. تشجيع المنافسة وتحسين عملية تخصيص الموارد وتحقيق اقتصاديات الحجم في المجالات

التي تكون فيها الدول النامية تمتلك ميزة نسبية ومن ثم تكاليف الإنتاج تكون منخفضة؛

2. أن حرية التجارة تعجل من إحداث النمو الاقتصادي الشامل والذي يرفع بدوره من الأرباح وبذلك

تشجيع الادخار والاستثمار؛

3. كذلك أن حرية التجارة تولد الصرف الأجنبي المطلوب والذي يمكن استخدامه لاستيراد الغذاء

خاصة إذا كان قطاع الزراعة يعاني من بعض المشاكل في تلك الدول؛

4. كما أن حرية التجارة تقضي على تشوهات الأسعار التي تنتج بسبب التدخل الحكومي في كل

من الصادرات وأسواق الصرف الأجنبي؛

5. وأخيراً أن حرية التجارة تولد ضغوطاً لزيادة الكفاءات وتحسين المنتج وإحداث التغيير الفني ومن

ثم زيادة الإنتاجية وما يترتب عليها من انخفاض في التكاليف.

إن حجة المتفائلين من حرية التجارة هي أن تشجيع الصادرات قد يكون صعباً في البداية في ظل

انخفاض مزاياها خاصة مع مقارنتها بمزايا إحلال الواردات في مراحلها الأولى، ولكن بعد فترة أي في المدى

الطويل فإن المكاسب الاقتصادية لتشجيع الصادرات ستكون أكبر من مكاسب إحلال الواردات والتي ستواجه

تناقص سريع في عوائدها.

ثالثاً: التوفيق بين الحجج المؤيدة والمعارضة

يمكن مناقشة وتقييم ما سبق من خلال الدراسة التي قام بها روستام. كافوسي عن الدول النامية حيث

أثبتت هذه الدراسة بوضوح أنه لا المتفائلين ولا المتشائمين من حرية التجارة على صواب في كل الأحوال وتحت

كل الظروف وإنما يعتمد ذلك على التقلبات والتغيرات التي تصيب الاقتصاد العالمي، فعندما يكون الاقتصاد

العالمي ينمو بشدة وهذا ما حدث بالفعل أثناء الفترة 1960-1973، فإن الانفتاح من جانب الدول النامية

سيكون أداؤها الاقتصادي أفضل من الاقتصاد المغلق، فالمؤيدين لحرية التجارة تكون حججهم قوية أثناء الفترات

التي يكون فيها النمو العالمي سريع، ولكن عندما ينمو الاقتصاد العالمي ببطء وهذا ما حدث فعلاً خلال فترة

1973-1977 فإن الدول الأكثر انفتاحاً ستعاني أكثر من الدول الأخرى، وهنا تكون حجج المتشائمين من

حرية التجارة والمؤيدين لتقييدها وإحلال الواردات هي الأفضل والأكثر منطقية؛ وقد أعقب ذلك في عام 1982

¹ ميشيل ب. تودارو، المرجع نفسه، ص. 191.

كل من هانز سنجر وباتريشيا جراي من خلال الدراسة التطبيقية التي قاما بها والليان توسعا في تطبيق تحليل كافوسي التطبيقي على الفترة الزمنية 1977-1983 والتي كانت فيها ظروف الاقتصاد العالمي معاكسة وتؤيد النتيجة القائلة بأن معدلات النمو المرتفع لعوائد الصادرات تحدث فقط عندما يكون الطلب الخارجي نشط وكبير. إن تغييرات السياسات التجارية قد لا يكون لها تأثير أو يكون تأثيرها محدودا، وبالتالي فالدول المنخفضة الدخل سوف تجد نفسها في وضع سيء في جميع الأوقات.

ومما سبق نستخلص أن الظروف الزمنية والمكانية والظروف الاقتصادية الداخلية بل والاقتصاد العالمي، كل هذا ينعكس على أداء كل سياسة أو إستراتيجية؛ فليس على الدول النامية أن تلتزم بإستراتيجية التوجه إلى الخارج دون مراعاة لظروفها، فقد تكون من مصلحتها التركيز على الداخل والاهتمام بتوفير بعض الخدمات الاجتماعية المهمة كالصحة والتعليم، كما أن فرض القيود أمام الواردات ربما لا يصلح، كذلك أن نجاح إستراتيجية تشجيع الصادرات في ظل العولمة يرتبط بظروف كل دولة وكل منطقة.

المطلب الثالث: أهم تجارب الدول في الإستراتيجيتين والدروس المستفادة منها

إن بعض الدول لها تجربة رائدة في الإستراتيجيات المقترنة بالسياسات التجارية، خاصة في فترة عقود الخمسينات، الستينات، السبعينات والثمانينات، وسأخذ تجارب بعض الدول للاستفادة واستخلاص الدروس، كما هو الحال في دول جنوب وشرق آسيا.

الفرع الأول: تجربة دول جنوب وشرق آسيا

هذه الدول انخرطت في عملية التصنيع كأساس للتطوير الاقتصادي، وحققت تلك الدول زيادة كبيرة في معدلات الادخار نتيجة لزيادة الدخل من الصادرات التي بدأت بسلع مصنعة ذات كثافة عمل، ومع مرور الوقت تحولت صادراتها إلى سلع صناعية أكثر تعقيداً. وقد استثمرت تلك الدول في التعليم بشكل كبير وخاصة التعليم الهندسي والمهني وبما يتناسب مع احتياجات الاقتصاد ككل، وتطورت هذه البلدان بسياساتها التجارية من البدء بسياسات تركز على إستراتيجيات الإحلال وفرض القيود على المستوردات وبدرجات متفاوتة حتى استكملت بناء هيكلها الصناعية ثم تحولت لاستراتيجيات تشجيع الصادرات، ومعظمها الآن تخلت عن سياساتها الحمائية، وانخرطت في التجارة الدولية، حيث وصلت حصتها في التجارة العالمية حوالي 6,7% للعام 1989 مع الإشارة أن تلك البلدان أبقت على معظم القيود وسياسات الحماية لقطاعها الزراعي.

وقد أظهرت دراسة مسحية حول هذه الدول أجرتها منظمة التنمية والتعاون الاقتصادي بالنسبة للعلاقة بين السياسات التجارية والنمو الاقتصادي، كون هذا الموضوع شكل مادة جدل وخلاف بين الاقتصاديين، حيث اتفق Baldwin و Rodriguez و Rordrik أن الأحداث في تلك الدول لم تثبت وجود علاقة سلبية بين النمو والسياسات التجارية المتبعة، وأن عدم النجاح أحيانا يعود إلى الإجراءات التجارية غير الدقيقة، وكذلك توصلت الدراسة أن النجاح الاقتصادي في هذه الدول لم يعتمد على درجة تطبيقها لإستراتيجية إحلال الواردات أو تشجيع الصادرات إنما يعود ذلك إلى السياسات على صعيد الاقتصاد الكلي مثل معدل التبادل التجاري، ومستوى التدخل الحكومي في كل من الحياة الاقتصادية والاجتماعية، وتركيبية الإنتاج والصادرات، وتكوين رأس المال البشري ومناخ مناسب ومشجع للاستثمار الخاص والمنافسة.

هذه الدول حققت معدلات نمو مرتفعة خلال الفترة 1960-1990، ما اعتبر نجاحاً كبيراً لاقتصاديات تلك الدول، وقد دار الاختلاف والجدل حول أسباب هذا النجاح حسب المدارس التي ينتمي إليها الباحثون، فمنهم من عزاه لإتباع تلك الدول سياسات تتواءم مع قوى السوق، ومنهم من فسره بأنه نتيجة مباشرة لتدخل قوى وفعال من قبل الحكومة. ويمثل البنك الدولي المدرسة الأولى، فهو يعزو نجاح اقتصاديات دول شرق آسيا إلى أربعة عوامل، هي استقرار الاقتصاد الكلي في تلك الدول، وتكوين رأس المال البشري بشكل مكثف، والانفتاح على التجارة الدولية وتشجيع الاستثمار، وبالمقابل هناك من يرى أسباب التطور الاقتصادي لدول شرق آسيا في السياسات التي مارستها حكومات تلك الدول والتدخل المباشر في الحياة الاقتصادية والاجتماعية ولكن بعض الباحثين يشيرون إلى عدم وجود تناقض بين دور الحكومة، وقوى السوق المنافسة وأنه من غير الممكن إرجاع نجاح تجربة تلك الدول لسياسة اقتصادية مفردة، مع ملاحظة أن تقليل القيود التجارية في مراحل معينة يعتبر أداة فعالة لانجاز معدلات نمو مرتفعة وتتميز بالاستدامة¹.

الفرع الثاني: الدروس المستفادة

ويبقى السؤال عن كيفية الاستفادة من التجربة التنموية لدول شرق آسيا في ظل تغير الظروف الدولية الحالية، حيث ظروف الاقتصاد العالمي قد تغيرت بشكل كبير لدرجة أن هذه الدول نفسها، لم تعد قادرة الحفاظ على نجاحها، كما حدث في الأعوام الأخيرة من القرن العشرين. فالدول المتقدمة تمارس حماية تميز بشكل كبير ضد الدول النامية، والتكنولوجيا التي تعتمد على قاعدة الالكترونيات الدقيقة تقلل من الميزة النسبية لتلك الدول النامية، كما أن المديونية الكبيرة للدول النامية وتزايد أهمية صندوق النقد الدولي والبنك الدولي كمصادر للتمويل الخارجي، يقلل من فرص التصنيع لهذه الدول؛ فالظروف الجديدة للوضع الدولي تخلق صعوبات جديدة للدول النامية والبدائل التي يمكن تبنيها، باتجاه التوجه للداخل لإحلال الواردات، وقد يبدو هذا البديل غير مناسب على المدى البعيد، ولكنه قد يكون ملائماً لهذه الدول على المدى القصير.

خلاصة القول يمكن موافقة محمد موسى عريقات²، أن أية إستراتيجية يجب أن تتبع من طبيعة وظروف وإمكانيات كل الدول النامية ذاتها لتحقيق النمو المنشود في كافة القطاعات الاقتصادية والاجتماعية، ولا يجب أن تغفل الإستراتيجية المتبعة وضع أهدافها وخططها التنموية على إشباع الحاجات الأساسية لأفراد المجتمع ضمن أولويتها.

¹ مؤيد ساطي جودت حمد الله، المرجع السابق الذكر، ص. 167.

² حربي محمد موسى عريقات، مبادئ في التنمية والتخطيط الاقتصادي، دار الفكر، ط1، عمان، 1992، ص. 45.

خلاصة الفصل الثاني

إن السياسة التجارية ما هي إلا أداة كباقي أدوات السياسة الاقتصادية، تستخدمها الدولة بغرض تحقيق أهداف اقتصادية وطنية تخدم مصالحها وفق نمط التنمية الاقتصادية المعتمد، وتنتهج كل دولة من الدول السياسة التجارية التي تخدم مصالحها سواء كانت حمائية أو انفتاحية وذلك مراعاة الظروف التي يمر بها الاقتصاد الوطني والأهداف الاقتصادية التي يرمى تحقيقها مستقبلاً، بالإضافة إلى مراعاة طبيعة العلاقات الاقتصادية الدولية بما يضمن تحقيق أكبر قدر ممكن من المكاسب، فالسياسات التجارية لجميع الدول عادة ما تتضمن في الواقع خليطاً من اتجاهات الحرية والحماية وتتفاوت درجات الحرية والحماية بحسب درجة تدخل الدولة في العلاقات التجارية والدولية، فتميل سياستها للحرية كلما كان التدخل أقل، وتميل للحماية كلما كان التدخل أعمق وأشمل.

إن النتيجة التي يمكن استخلاصها هي التوفيق بين السياسات التجارية وذلك بنجاح إحدى السياسات في مكان والأخرى في مكان آخر داخل الدول النامية، أي أنها تعتمد في تطبيقها على شكل الاقتصاد وطبيعة المؤسسات والإدراك السياسي وهذا على المستوى الداخلي، أما على المستوى الخارجي والذي يتمثل في طبيعة التحولات في البيئة الاقتصادية وتأثيرها على السياسات التجارية للدول النامية، هذا ما سنتطرق إليه في الفصل الموالي.

الفصل الثالث:

النظام الاقتصادي العالمي وأثره على
السياسات التجارية الدولية

مقدمة الفصل الثالث

إن المعطيات التي حصلت من جراء الترتيبات الاقتصادية تعيد هيكله الخريطة العالمية، وتتنيط الأمر بالمؤسسات الدولية، والتي قد اكتملت أضلاعها الثلاثة عندما تأسست المنظمة العالمية للتجارة، إلى جانب كل من صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، ضمن ما يسمى بالنظام الاقتصادي العالمي، الذي أعاد ترتيب الأولويات والإيديولوجيات الاقتصادية للدول وإلى بروز منظومة من العلاقات والمصالح الاقتصادية المتشابكة ويقوم الإشراف على هذا النظام وأدائه الدول المتقدمة، التي تفرض على الدول النامية الواجبات والالتزامات، وما بين هذا وذاك تصاغ الاستراتيجيات والسياسات التي تتوافق ومصالحهم الخاصة على حساب مصالح الآخرين من الدول النامية، التي تقف على مفترق من الطرق ومستقبل غير واضح الأبعاد والمعالم، وكذلك متزامن مع تناقص في القدرات الاقتصادية وفرص ضئيلة في الانضمام إلى تكتلات عالمية، وأمام هذه التحديات كان لابد على الدول النامية أن لا تبقى مكتوفة الأيدي، وأن تعمل على التقليل من السلبيات والمؤثرات المحتملة من جراء ذلك، لأن الاندماج في النظام الاقتصادي العالمي يعتبر حتمية إيديولوجية في الوقت الراهن.

هذا ما جعلنا نحاول التعرض بالدراسة والتحليل لهذه التحولات في هذا الفصل من خلال ثلاثة مباحث؛ تطرقنا في المبحث الأول إلى ماهية النظام الاقتصادي العالمي، وتناولنا في المبحث الثاني تطور النظام التجاري العالمي ودوره في السياسات التجارية الدولية، أما المبحث الثالث فخصصناه للدول النامية ومكانتها ضمن النظام الاقتصادي العالمي.

المبحث الأول: ماهية النظام الاقتصادي العالمي

يتميز عالمنا المعاصر باتساع الطابع الدولي في الحياة الاقتصادية وهو ما يسمى بعولمة الاقتصاد حيث أصبح للمشكلات الاقتصادية الدولية أثر كبير على جوانب الحياة الاقتصادية للدولة ومن ثم تأثيره على حياة الفرد الاقتصادية ونشاطه، وفي سياق هذا التطور العالمي ظهر مفهوم جديد يدعى النظام الاقتصادي العالمي؛ هذا ما سنحاول معرفته في هذا المبحث من خلال مفهومه وتطوره، خصائصه وملامحه، وكذا أركانه.

المطلب الأول: مفهوم النظام الاقتصادي العالمي ومراحل تطوره

الفرع الأول: مفهوم النظام الاقتصادي العالمي

لغويا كلمة نظام هو الترجمة للكلمة اللاتينية ordo بمعنى خط مستقيم أو نظام وتأتي أيضا بمعنى الترتيب المنظم والمتواتر، وهي السلطة أو القوة التي يتم بموجبها تطبيق وفرض أحكام بعينها، أما اصطلاحيا فقد أصبح مفهوم النظام أحد المفاهيم الأساسية في علم العلاقات الدولية لاكتشاف أنماط التفاعل في السياسة الدولية، وقد قدم عدد من المفكرين السياسيين تعاريف مختلفة للنظام الدولي، منها تعريف موريس إست الذي عرفه بأنه يمثل أنماط التفاعلات والعلاقات بين الفواعل السياسية ذات الطبيعة الدولية التي تتواجد خلال وقت محدد¹. ويقصد بالنظام الاقتصادي العالمي مجموعة القواعد والترتيبات التي وضعت في أعقاب الحرب العالمية الثانية لضبط قواعد السلوك في العلاقات الاقتصادية بين الدول المختلفة؛ وخاصة إذا ما علمنا أن هذا المفهوم ينطوي على أن النظام الاقتصادي العالمي الذي تشكل في أعقاب الحرب العالمية الثانية كان عبارة عن ترتيب الأوضاع الاقتصادية في العالم وهذا الترتيب يتضمن نتائج معينة بالنسبة للعلاقات بين الأجزاء المكونة للاقتصاد العالمي وبالنسبة للتطور داخل كل هذه الأجزاء.

ومن ناحية أخرى يجب التفريق بين الاقتصاد الدولي والنظام الدولي والنظام الاقتصادي العالمي كما يلي²:

- فاصطلاح الاقتصاد الدولي: يشير إلى ظهور العلاقات الاقتصادية بين الدول كظاهرة اقتصادية هامة لأول مرة في التاريخ وهذا في القرن السادس عشر خلال مرحلة الرأسمالية التجارية وهي الفترة التي ازدهرت فيها التجارة بين الدول، ومع الثورة الصناعية والانتقال إلى مرحلة الرأسمالية الصناعية في أواخر القرن الثامن عشر واكتشاف النقود ظهرت فكرة التخصص وتقسيم العمل الدولي وتزايدت العلاقات الاقتصادية بين الدول وظهرت الحاجة في القرن العشرين إلى تنظيم العلاقات الدولية فظهر ما يعرف بالنظام الدولي.

- أما اصطلاح النظام الدولي: يعني انتظام وتفاعل دول العالم في نظام شامل ووفقاً لنمط معين لتقسيم العمل الدولي والخضوع لبعض التنظيمات والمنظمات الدولية، ويرجع ذلك إلى نهاية الحرب العالمية الثانية ويؤرخ المؤرخون له منذ إنشاء الأمم المتحدة.

- وأما اصطلاح النظام الاقتصادي العالمي: فهو الذي بدأت ملامحه تتبلور منذ الثمانينات وتتحدد بوضوح مكوناته مع بداية التسعينات التي شملت بجانب الدول المؤسسات الدولية أو العالمية والشركات المتعددة الجنسيات العالمية النشاط، والتكتلات الاقتصادية العالمية التأثير وغيرها من الفاعلين أو المؤثرين في العالم.

¹ مجذاب بدر عناد، محي الدين حسين، المتغيرات الاقتصادية الدولية وانعكاساتها على منطقة الشرق الأوسط، أكاديمية الدراسات العليا والبحوث الاقتصادية، طرابلس، ليبيا، ص. 27.

² أحمد شرف، مسيرة النظام الدولي الجديد قبل وبعد حرب الخليج، دار الثقافة الجديدة، القاهرة، 1992، ص. ص. 13-29.

وبالتالي فإن اصطلاح **عالمي** يكون أكثر اتساقاً وانسجاماً عما يحدث في المرحلة الحالية من تطور هذا النظام الاقتصادي العالمي الجديد على مستوى العالم، حيث يشير اصطلاح عالمي إلى الصفة الرئيسية التي تشكل النظام في الوقت الحاضر وهي صفة العولمة، حيث تزايدت فيه درجة الاعتماد المتبادل بفعل الثورة التكنولوجية والاتصالات التي حولته إلى قرية عالمية لتختفي فيه الحدود السياسية للدول القومية وتحولت فيه الصناعة إلى محرك للنمو في كافة الدول، من حيث توجهها نحو السوق العالمية أو من حيث صنع سياساتها الإنتاجية من منظور عالمي في ظل مواصفات الجودة العالمية، كما تزايدت فيه أهمية الشركات المتعددة الجنسية على مستوى العالم. ومن ناحية أخرى تراجع القضايا الخاصة بالصراع الإيديولوجي بين الشرق والغرب لتحل محلها المشكلات والقضايا الاقتصادية لتكون في المرتبة الأولى من اهتمامات العالم مثل قضايا البطالة والتضخم والخصخصة والاستثمار والتصدير وتحرير التجارة العالمية وأسواق المال.

الفرع الثاني: مراحل تطور النظام الاقتصادي العالمي

يمكن تقسيم مراحل النظام الاقتصادي العالمي حسب الأحداث التي وقعت على البيئة الاقتصادية إلى مجموعة من المراحل كما يلي:

المرحلة الأولى: تمتد من نهاية الحرب العالمية الثانية إلى سنة 1973

شهدت هذه المرحلة بداية تكون النظام الاقتصادي العالمي بأقطابه ومكوناته وآلياته:

- **فمن ناحية القطبية:** انقسم الاقتصاد العالمي إلى قطبية ثنائية من ناحية الأنظمة الاقتصادية حيث أصبح هناك النظام الرأسمالي باتباعه والنظام الاشتراكي باتباعه، والعالم المتقدم والعالم النامي وعالم الأغنياء والفقراء مع اتساع الهوة الاقتصادية بين الاثنين عبر الزمن.

- **ومن ناحية المكونات:** فقد ظهر الاتجاه واضحاً إلى قيام نظام اقتصادي عالمي جديد يتكون من ثلاثة مكونات: الأول هو النظام النقدي الدولي ممثلاً بصندوق النقد الدولي والذي أنشئ عام 1944 وبدأ مزاولته نشاطه عام 1947؛ والثاني هو النظام المالي الدولي ممثلاً بالبنك الدولي والذي أنشئ في عام 1944، وبدأ أعماله منتصف عام 1946؛ أما الثالث فهو النظام التجاري العالمي الذي لم يكتمل في تلك المرحلة واقتصر فقط على إنشاء سكرتارية الجات عام 1947، إلا في منتصف التسعينات بإنشاء منظمة التجارة العالمية.

- **وأما من ناحية الآليات:** فقد لوحظ على ترتيب الأوضاع الاقتصادية التي سادت العالم بعد الحرب العالمية الثانية أن الدول الرأسمالية المتقدمة تسيطر على الدول النامية وتعمل على استغلال ثرواتها، وتجلت العلاقات بينهما في حصول الأولى على المواد الأولية التي تنتجها الثانية، بأسعار أو أثمان غير عادلة وبالتالي فإن معدل التبادل الدولي في صالح الأولى دائماً، وكانت سيطرة الدول الرأسمالية المتقدمة على عمليات الإنتاج والنقل والتوزيع لكثير من المواد الأولية في ذلك الوقت يجعل تلك الدول تستحوذ على الجزء الأكبر من الفائض الاقتصادي الذي يتولد من الدول النامية.

مما سبق يمكن القول بأن تلك الترتيبات الاقتصادية صاحبت مجموعة من النتائج غير المرغوب فيها ومن أهمها تفاقم أزمة التنمية في دول العالم الثالث، وتزايد حدة التفاوت بين الدول الرأسمالية المتقدمة والدول النامية.

المرحلة الثانية: تمتد من 1974 إلى غاية 1990

لعل نتائج المرحلة الأولى الممتدة من نهاية الحرب العالمية الثانية إلى 1973 قد أبرزت الحاجة الشديدة إلى نظام اقتصادي دولي جديد وخاصة تلك النتائج المتعلقة بمدى الظلم الواقع على الدول النامية والتفاوت الذي كانت تتسع هوته بين الدول الرأسمالية والدول النامية، وأدركت عناصر مستنيرة في الغرب أن الرخاء لا يمكن أن يستمر وأن السلام الدولي لا يمكن أن يستتب إذا لم تؤخذ تطلعات شعوب العالم الثالث في الاعتبار. وهكذا تبلورت الفكرة بأن تعديل نظام العلاقات الاقتصادية الدولية الراهنة تعديلاً جوهرياً يقتضي تعديلات جذرية في إستراتيجية التنمية والسياسات الاقتصادية بل والاجتماعية داخل الدول المعنية، وأدى هذا إلى إحساس الدول النامية بضرورة إجراء إعادة نظرة شاملة في النظام الاقتصادي الدولي، وبالفعل تصدرت الدعوة إلى إقامة نظام اقتصادي دولي جديد مقررات مؤتمر القمة الرابع لدول عدم الانحياز الذي انعقد في الجزائر العاصمة في عام 1973 وقد أسفرت المناقشات عن إقرار وثيقين مهمتين هما¹:

1. إعلان بشأن نظام اقتصادي دولي جديد بالقرار رقم 3201.

2. برنامج عمل من أجل إقامة نظام اقتصادي دولي جديد بالقرار رقم 3202.

ثم جاء إعلان ليما وخطة العمل للتنمية الصناعية الذي انعقد في ليما في عام 1975، وقد أوصى الإعلان بضرورة رفع نصيب الدول النامية في الإنتاج الصناعي عام 2000 إلى 25% من الإنتاج الصناعي العالمي بدلاً من 7% عام 1974. ولعل من الملاحظ أنه إذا كانت تلك المرحلة قد شهدت بداية قوية نحو تكوين اقتصاد دولي جديد يكون أكثر عدالة ويحقق السلام الدولي، فإن نهاية هذه المرحلة أبرزت نتائج معينة ومتغيرات جديدة وقوى دافعة أخرى يبدو أنها تعلن من جديد عن تشكل نظام اقتصادي عالمي جديد قد يختلف عما هو في بداية هذه المرحلة حيث أسفرت نتائج المرحلة 1974-1990 عن تقاوم أزمة المديونية الخارجية للدول النامية عام 1982 وتزايد قوة تأثير صندوق النقد الدولي والبنك الدولي واتفاقهما على ضرورة تنفيذ برامج التثبيت والإصلاح الهيكلي في الكثير من الدول النامية من خلال مبدأ المشروطة الدولية المتبادل بين المنظمتين، بمعنى أن الحصول على تمويل من أحدهما يرتبط بموافقة المنظمة الأخرى، وتعد هذه التطورات والتغيرات قوى دافعة نحو دخول الاقتصاد العالمي مرحلة جديد يتم فيها البحث وبعث عن نظام اقتصادي عالمي جديد بآليات جديدة.

المرحلة الثالثة: تمتد من 1991 إلى غاية 1999

وتبدأ منذ إعلان الرئيس بوش في خطابه أمام الكونغرس الأمريكي في مارس 1991، أن حرب الخليج كانت السبب الأول لقيام نظام عالمي جديد، ولعل الجديد في هذه المرحلة أنه في بداية المرحلة 1974-1990 كانت الدعوة إلى تعميق البحث عن قيام نظام اقتصادي عالمي جديد، وفي هذه المرحلة أن الولايات المتحدة هي التي أصبحت تسعى لإرساء نظام اقتصادي عالمي جديد بعد أن كانت الدول النامية هي التي تطالب بذلك، ويمكن تحديد معالم وآليات هذا النظام من خلال ما يلي:

¹ إسماعيل صبري عبد الله، نحو نظام اقتصادي عالمي جديد، الهيئة العامة للكتاب، القاهرة، 1977، ص. 16.

- 1- أن هناك إعادة هيكلة للنظام الاقتصادي العالمي على أساس تكنولوجي بهدف تعظيم العوائد وإعادة توطين الأنشطة الصناعية والتكنولوجية، فقد بدأ يظهر هيكل النظام العالمي من منظور تكنولوجي، تأتي في مقدمته مجموعة من الدول الصناعية المركزية؛
- 2- انهيار الاتحاد السوفيتي السابق وما له من دلالة اقتصادية في وجود قطبية اقتصادية واحدة؛
- 3- الاتجاه إلى أيدلوجية اقتصادية وسياسية جديدة في عالم ما بعد الحرب الباردة بانتصار المعسكر الرأسمالي وبالتالي انتصار اقتصاد السوق وآليات السوق والليبرالية السياسية؛
- 4- التحول نحو الخصخصة والتخلي تدريجياً عن اقتصاد الأوامر والتخطيط المركزي والقطاع العام إلى اقتصاد السوق والقطاع الخاص؛
- 5- الاتجاه إلى عولمة الاقتصاد على نطاق كل أطراف الاقتصاد الدولي حيث يتحول العالم إلى قرية صغيرة محدودة الأبعاد متنافسة الأطراف بفعل ثورة التكنولوجيا والاتصالات؛
- 6- إنشاء منظمة التجارة العالمية في بداية عام 1995 وبذلك يكتمل الضلع الثالث المكون لمثلث النظام الاقتصادي العالمي، ليقوم على إدارة النظام الاقتصادي العالمي ثلاث منظمات عالمية: صندوق النقد الدولي والبنك الدولي ومنظمة التجارة العالمية.

المرحلة الرابعة: تمتد من فشل مؤتمر سياتل سنة 1999 إلى غاية 2010

ظهرت في تلك المرحلة مجموعة جديدة من القوى والاتجاهات الدافعة التي تشكل هي وغيرها عملية الانتقال للنظام الاقتصادي العالمي الجديد في مرحلته المستقبلية، ويلاحظ أن الدعوة إلى نظام اقتصادي عالمي جديد تأتي هذه المرة من كل من الدول النامية والدول المتقدمة عدا الولايات المتحدة الأمريكية، وقد ظهرت هذه الدعوة من خلال مجموعة من التغيرات الجذرية التي تعتبر بحد ذاتها قوى دافعة بدأت تعلن عن بداية قيام نظام اقتصادي عالمي جديد أكثر وضوحاً وأكثر عدالة، وهذه المتغيرات هي:

1- فشل مؤتمر سياتل الخاص بمنظمة التجارة العالمية والذي عقد بنهاية عام 1999 ومؤتمر سياتل هو المؤتمر الوزاري الثالث منذ نشأة منظمة التجارة العالمية، وقد فشل مؤتمر سياتل لعدة أسباب منها تصاعد الخلاف بين الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي على موضوع الدعم المقدم للمنتجات الزراعية حيث كانت الولايات المتحدة تسعى إلى تحقيق أقصى قدر من التحرير في القطاع الزراعي، بينما رفض الاتحاد الأوروبي تحمل التزامات جديدة تتطلب تغيير السياسة الزراعية لأعضائه، كما تصاعد الخلاف بين الولايات المتحدة واليابان، حيث طالبت الأخيرة بضرورة مراجعة القوانين الأمريكية لمكافحة الإغراق حيث ترى اليابان أن هناك مبالغة في هذه القوانين، ناهيك عن معارضة الدول النامية أيضاً لهذه القوانين المتعلقة بقضايا الإغراق، كما تصاعد الخلاف بين الدول النامية والولايات المتحدة الأمريكية حول قضايا صادرات المنسوجات والملابس الجاهزة وتفتح الأسواق فيما يتعلق بتلك السلع، حيث رفضت الدول النامية هذا المطلب الأمريكي بشكل قاطع وتمسكت بعدم الربط بين تحرير التجارة وحقوق العمالة.

2- تصاعد المظاهرات المناهضة للعولمة، تلك المظاهرات التي نادى بأن تكون العمالة التي تعتبر الناتج الرئيسي للنظام الاقتصادي العالمي الجديد أكثر وضوحاً وأكثر عدالة والأهم أن المظاهرات المناهضة للعولمة

انطلقت من سيائل والتي تقع في قلب الولايات المتحدة، لتشير إلى أن العولمة والنظام الاقتصادي العالمي الجديد أصبحت بالنسبة للمجتمع المدني في أمريكا وفي الدول المتقدمة رمزاً بعدم العدالة في توزيع الدخل وسبباً للبطالة والتعدي على حقوق الإنسان.

3- انضمام الصين إلى منظمة التجارة العالمية، ولاشك أن انضمام الصين إلى منظمة التجارة العالمية احتاج إلى مفاوضات شاقة وصعبة وهو ما يحمل دلالات كبيرة فيما يتعلق بالنظام الاقتصادي العالمي الجديد، حيث يشير إلى أن هناك فاعلاً رئيسياً جديداً يأخذ مكانه بقوة في الاقتصاد العالمي حيث وصل الناتج المحلي الإجمالي الصيني حوالي أكثر من 2 تريليون دولار عام 2000 ليتبوأ المرتبة السابعة عالمياً، كما أن الاقتصاد الصيني ما يزال يحقق أسرع معدل نمو اقتصادي في العالم كله.

4- أحداث الحادي عشر من سبتمبر عام 2001 والتي أثرت سلباً بقوة على الاقتصاد العالمي بسبب موجة المخاوف التي سادت العالم في أعقاب تلك الأحداث وتداعياتها وتأثيرها السلبى على حركة الاستثمارات والسياحة، وقد أشارت التقديرات الدولية إلى أن معدل نمو الاقتصاد الأمريكي لم يتعدى 1% في عام 2001 وبلغ نحو 0.7% في عام 2002 وهو يمثل أسوأ أداء منذ الركود الأخير في عام 1991.

5- الأزمة المالية العالمية التي وقعت خلال 2009/2008 والتي ألفت بضلالها على اقتصاديات الدول الصناعية وانعكاساتها على اقتصاديات الدول الأخرى.

المطلب الثاني: خصائص وملامح النظام الاقتصادي العالمي

يمكن أن ندرج خصائص وملامح النظام الاقتصادي العالمي في مجموعة من النقاط كما يلي:

أولاً: النظام الاقتصادي العالمي يتسم بالديناميكية والقطبية الأحادية

تأكدت الخاصية الديناميكية للنظام الاقتصادي العالمي يوماً بعد يوم بدليل احتمالات اختلاف موازين القوى الاقتصادية القائم وبدليل أيضاً وجود أكثر من سيناريو لما سيكون عليه النظام الاقتصادي العالمي في ما بعد، فالبعض يطرح سيناريو القطب الواحد، والبعض الآخر يطرح سيناريو الشكل الهرمي والبعض الثالث يطرح سيناريو الكتل المتوازنة. يأخذ النظام الاقتصادي العالمي الشكل الهرمي فيما يتعلق بترتيب مراكز القوى الاقتصادية الثلاثة ويسمح هذا الوضع بأن تتوحد هذه القوى فيما بينها بحيث تغلب على علاقاتها عوامل التجانس مع قبول مبدأ الصراع فيما بينها وخاصة من الناحية التجارية والاقتصادية واقتسام أسواق العالم الثالث، ولكنها تترتب الديناميكية التي يتسم بها النظام الاقتصادي العالمي في أنه قد يشهد النصف الثاني من القرن الحادي والعشرين تبديلاً في الأدوار على القمة الهرمية للنظام الاقتصادي العالمي، إذ من المحتمل أن ينفرد الاتحاد الأوروبي بالقمة إذا نجحت المساعي الأوروبية في استيعاب بقية أوروبا في الاتحاد إلى جانب ما يحتفظ به الاتحاد من عناصر القوة حالياً ترشحه لاعتلاء القمة الاقتصادية العالمية في القرن الواحد والعشرين ثم يليه اليابان ثم الولايات المتحدة.

ثانياً: الثورة العلمية في المعلومات والاتصالات والتكنولوجيا وتعميق العولمة الاقتصادية

تمثل الثورة الصناعية الثالثة والتي تمثل ثورة علمية في المعلومات والاتصالات والمواصلات والتكنولوجيا كثيفة المعرفة الأساس المادي للنظام الاقتصادي العالمي الجديد في المرحلة الحالية أو المعاصرة، وقد ترتب على هذه الثورة العديد من النتائج لعل من أهمها¹:

1- ثورة في الإنتاج تمثلت في اختلال المعرفة والمعلومات الأهمية النسبية الأولى في عملية الإنتاج، كما انعكست في ظهور أنماط جديدة لتقسيم العمل الدولي، حيث ظهر تقسيم العمل داخل السلعة الواحدة؛

2- ثورة في التسويق نتيجة لعجز الأسواق المحلية عن استيعاب إنتاج المشروعات العملاقة ونتيجة للثورة في عالم الاتصال والمواصلات؛

3- النمو الكبير والمتعظم في التجارة الدولية والتدفقات المالية الناتجة عن الثورة التكنولوجية من ناحية وتحرير التجارة الدولي من ناحية أخرى؛

4- تزايد الاتجاه نحو المزيد من الاعتماد الاقتصادي المتبادل وشاركت في ذلك أيضاً الثورة التكنولوجية والنمو المتزايد للتجارة الدولية وحركات رؤوس الأموال عبر الدول.

ثالثاً: تعاظم دور الشركات متعددة الجنسيات

هناك العديد من المؤشرات الدالة على تعاظم دور الشركات المتعددة الجنسيات والعالمية النشاط أيضاً في تشكيل وتكوين الاقتصاد العالمي الجديد، لعل من أهمها:

1- يشير التقرير الذي نشرته مجلة فورشن في عام 1995 عن أكبر 500 شركة متعددة الجنسيات في العالم أن إجمالي إيراداتها يصل إلى حوالي 44% من الناتج المحلي الإجمالي العالمي وتستحوذ الشركات المتعددة الجنسيات في مجموعها على حوالي 40% من حجم التجارة العالمية؛

2- أن حوالي 80% من مبيعات العالم تتم من خلال الشركات متعددة الجنسيات؛

3- كذلك تجاوزت الأصول السائلة من الذهب والاحتياطيات النقدية الدولية المتوافرة لدى الشركات المتعددة الجنسيات حوالي ضعفي الاحتياطي الدولي منها؛

4- الدور الكبير الذي تلعبه الشركات متعددة الجنسيات في الصورة التكنولوجية، فهي مسئولة عن نسبة كبيرة من الاكتشافات التكنولوجية التي يرجع معظمها لجهود البحث والتطوير التي قامت بها هذه الشركات.

رابعاً: تزايد التكتلات الاقتصادية والترتيبات الإقليمية الجديدة

يكفي للدلالة على تأكيد خاصية تزايد التكتلات الاقتصادية والترتيبات الإقليمية الجديدة أن إحدى الدراسات التي أجراها صندوق النقد الدولي خلال عام 1995 تشير إلى أنه يوجد على مستوى العالم حوالي 45 من أنظمة التكامل الاقتصادي ومن ثم التكتل الاقتصادي في مختلف مراحلها وصورها، تشمل حوالي 75% من دول العالم، وحوالي 80% من سكان العالم وتسيطر على حوالي 85% من التجارة العالمية.

¹ سمية فوزي، النظام العالمي الجديد وانعكاساته الاقتصادية على الوطن العربي، مجلة البحوث والدراسات العربية، العدد 22، معهد البحوث والدراسات العربية، القاهرة، 1994، ص. 43، 44.

خامسا: تزايد دور المؤسسات الاقتصادية العالمية في إدارة النظام الاقتصادي العالمي

لعل من الخصائص الهامة للنظام الاقتصادي العالمي الجديد هو تزايد دور المؤسسات الاقتصادية العالمية في إدارة هذا النظام بعد انهيار المعسكر الاشتراكي بتفكك الاتحاد السوفيتي وبالتالي تلاشي المؤسسات الاقتصادية لهذا المعسكر، حيث أصبحت هناك ثلاث مؤسسات تقوم على إدارة النظام الاقتصادي العالمي وهي: صندوق النقد الدولي، البنك الدولي وتوابعه، منظمة التجارة العالمية؛ وما يلاحظ على هذه المؤسسات العالمية أنها تتجه إلى إدارة النظام الاقتصادي العالمي من خلال آليات جديدة في إطار من التنسيق فيما بينها لضبط إيقاع المنظومة العالمية.

المطلب الثالث: النظام المؤسسي الذي يدير الاقتصاد العالمي (أركانه)

إن النظام الاقتصادي العالمي في شكله الراهن لازال يستند في خصائصه وآلياته إلى النتائج والقرارات المنبثقة من المؤتمر الدولي بريتون وودز المنعقد بعد نهاية الحرب العالمية الثانية؛ والذي يتكون من ثلاثة أركان أساسية وهي: النظام النقدي الدولي ويتولى مسؤولية الإشراف عليه ومتابعة استقراره صندوق النقد الدولي، النظام المالي الدولي ويتولى مسؤولية الإشراف عليه ومتابعة استقراره البنك الدولي، والنظام التجاري العالمي ويتولى مسؤولية الإشراف عليه ومتابعة استقراره منظمة التجارة العالمية بعدما كانت تشرف على جزئياته قبل عام 1995 الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة "الجات GATT".

الفرع الأول: النظام النقدي الدولي

يتمثل الركن الأول للنظام الاقتصادي العالمي في النظام النقدي الدولي، حيث عرف العالم مجموعة من الأنظمة النقدية، اختلفت الإشارة إليها حسب زاوية النظر التي يتم من خلالها التعبير على النظام، فيقال نظام قاعدة الذهب ونظام الأوراق الإلزامية أو حسب الحقب الزمنية، مثلا النظام النقدي الذي ساد قبل الحرب العالمية الأولى والنظام الذي ساد ما بين الحربين والنظام الذي ساد خلال الفترة 1945-1971 أو نظام صندوق النقد الدولي والنظام الذي ساد بعد تعديلات اتفاقية الصندوق عام 1976 وهناك من التقسيمات ما يشير إلى الموجود الاحتياطي القيادي الذي يسود في النظام، كأن يقال نظام الصرف الذهب-الباون* إشارة إلى النظام الذي كان سائدا قبل الحرب العالمية الأولى، ويقال نظام الصرف الذهب-الدولار إشارة إلى النظام الذي ساد بعد الحرب العالمية الثانية، ومهما اختلفت التقسيمات المشار إليها في عمل أي نظام نقدي فإن المسألة تتعلق في مسألة توفير السيولة الدولية ومكوناتها الرئيسية وآليات تصحيح الاختلال في ميزان المدفوعات والتي تتطوي بدورها على اختيار نظام معين لسعر الصرف¹. وبناء على ما سبق فإن النظام النقدي الدولي في الوقت الراهن هو ذلك النظام الذي يحكم ويضبط قواعد السلوك في كل ما يتعلق بأسعار الصرف وموازين المدفوعات ومصادر تمويل العجز ونوعية السياسات التصحيحية التي يجوز للدولة العضو إتباعها وتطبيقها لعلاج مثل هذا العجز عند وقوعه، وبالتالي فإن هذا النظام يفترض أنه يكفل تحقيق الاستقرار النقدي العالمي في النظام الاقتصادي العالمي، ويشرف على مكوناته وآلياته صندوق النقد الدولي، ونظرا لأهمية هذا الأخير في توفير التسهيلات

* الباون عملة المملكة البريطانية آنذاك.

¹ هجبر عدنان زكي أمين، الاقتصاد الدولي، عمان، الأردن، دار إثراء للنشر والتوزيع، ط1، 2010، ص. 291.

الائتمانية المختلفة لدول الأعضاء فضلا عن تطور دوره في مجال الإصلاحات الاقتصادية، بالإضافة إلى تنسيق الجهود مع المنظمات الدولية الأخرى لوضع السياسات الاقتصادية الدولية، في المجالات المالية والنقدية والتجارية سوف يتم في السياق التالي إيجاز هذا الدور من خلال دراسة تطوره وكذا تطور التسهيلات التي يقدمها للدول الأعضاء في مجال التجارة الدولية.

أولاً: تطور صندوق النقد الدولي

يعتبر صندوق النقد الدولي أحد المؤسسات الاقتصادية المكونة للنظام الاقتصادي العالمي الذي بدأ يتكون مع نهاية الحرب العالمية الثانية، وفيما يلي سنحاول التعرف على نشأته وأهدافه وكذلك على مهامه و موارده:

أ- **نشأة الصندوق:** أنشأ صندوق النقد الدولي بموجب معاهدة دولية بريتون وودز تولى وضع موادها ممثلون عن 44 دولة اشتركوا في مؤتمر عقد في بريتون وودز Bretton woods في الولايات المتحدة الأمريكية في فترة ما بين الأول والثاني والعشرين من شهر جويلية 1944، وبدأ مزاولة نشاطه في عام 1947.

ب- **أهداف الصندوق:** تركز الأهداف التي أنشئ الصندوق من أجلها فيما يلي:

- 1- تشجيع التعاون النقدي الدولي بين الدول الأعضاء عن طريق إيجاد مؤسسة دائمة يجرى فيها التشاور والتنسيق حول المشاكل النقدية؛
- 2- تسهيل النمو المتوازن في التجارة الدولية من أجل الإسهام في تحقيق معدل مرتفع من التشغيل والعمالة في دول الأعضاء؛
- 3- تحقيق الثبات في أسعار الصرف عن طريق التزام الدول الأعضاء بإجراء تخفيضات تنافسية في قيم عملاتها؛
- 4- تقديم المساعدة الائتمانية وتوفير حد أدنى من السيولة للدول الأعضاء من أجل تخفيض مشكلات الدفع الخارجي للدول التي تعاني من عجز في ميزان مدفوعاتها؛
- 5- إيجاد نظاما متعدد الأطراف للمدفوعات يهدف إلى تغطية المعاملات الجارية بين الدول الأعضاء وتخفيض القيود النقدية التي تعوق التجارة الدولية حيث تلتزم الدول الأعضاء بـ:
 - رفع الحواجز الجمركية أمام حرية التجارة؛
 - إزالة أشكال الرقابة عند عمليات الصرف الخارجي وصولا إلى حرية التحويل بين العملات.

ج- **وظائف الصندوق:** لكي يحقق صندوق النقد الدولي أهدافه، فإنه يقوم بالوظائف والمهام التالية:

- تدعيم استقرار أسعار الصرف و منع لجوء الدول إلى التنافس على تخفيض قيم عملاتها؛
- إقامة نظام للمدفوعات متعدد الأطراف والتخلص من قيود الصرف التي تحول دون نمو وتنشيط التجارة الدولية؛
- تمويل العجز المؤقت في موازين المدفوعات للدول الأعضاء بإتاحة الموارد اللازمة لتمكينهم من تصحيح هذا الاختلال دون اللجوء إلى إجراءات تقييدية ويمنح في ذلك قروضا قصيرة ومتوسطة الأجل؛

- توفير السيولة الدولية اللازمة لتسوية المدفوعات الدولية من خلال زيادة الاحتياطات الدولية وقد ابتدع في ذلك ما يسمى "بحقوق السحب الخاصة"؛
- اقتراح السياسات التصحيحية التي يجوز للدولة العضو إتباعها وتطبيقها لتحقيق التوازن الخارجي والمرتبط بتحقيق التوازن الداخلي؛
- إبداء المشورة للدولة العضو فيما يتعلق بالأمور النقدية والاقتصادية ذات العلاقة وبالتالي يقوم المستشار النقدي في مجال التشاور والتعاون المتعلق بمشاكل النقد الدولية؛
- التعاون مع البنك الدولي فيما يتعلق بعلاج الاختلالات الهيكلية حيث أدخل صندوق النقد الدولي عمليات التكيف الهيكلي لتصحيح مسار السياسة الاقتصادية على مستوى الاقتصاد ككل، ولذلك زاد اهتمامه منذ الثمانينات بعلاج الاختلال في التوازن الهيكلي وبالتالي بدأ يخصص موارد وقروضا، تسمى بتسهيلات التصحيح الهيكلي، وقد خصصت تلك التسهيلات حديثا للبلاد المنخفضة الدخل؛
- يركز صندوق النقد الدولي في معالجته للسياسات الاقتصادية الكلية، على الفترة القصيرة وأحيانا الفترة المتوسطة ويطلق عليها سياسات التثبيت.

د- **موارد الصندوق:** يحصل صندوق النقد الدولي على موارده المالية أساسا من اكتتاب حصص الأعضاء فيه، غير أنه يجوز للصندوق وفق أحكام اتفاقيته، أن يقترض عند الحاجة لتكميل موارده والتي حصل عليها من مجموعة من الدول الصناعية تحت مسمى "الاتفاق العام للاقتراض"، كذلك فإن الصندوق يحصل في الوقت الحاضر على موارد مالية من مصادر رسمية مثل البنوك المركزية لبعض الدول الأعضاء ومن سويسرا ومن بنك التسويات الدولية، إلا أن المصدر الأساسي للصندوق هو رأسماله. وقد بلغ مجموع الحصص المدفوعة لدى صندوق النقد الدولي حتى عام 1998 حوالي 146 بليون وحدة حقوق سحب خاصة أي نحو 200 مليار دولار أمريكي، حيث أن لكل عضو من الدول الأعضاء في الصندوق حصة في رأسماله مقومة بوحدة حقوق السحب الخاصة¹، وتدفع الحصة لكل عضو بنسبة 25% ذهباً أو العملات الأجنبية القابلة للتحويل والباقي أي 75% من عملة البلد. وفي حالة عدم توافر كمية الذهب فإنها لا تلتزم إلا بدفع 10% من قيمة الحصة ذهباً وتدفع النسبة المتبقية بالعملة الوطنية ونظام الحصص هو من السمات الأساسية لصندوق النقد وتكمن أهمية الحصة في النقاط الأربع التالية²:

1. فهي تحدد مدى مساهمة البلد الراغب في العضوية في تمويل الصندوق؛
2. تحدد حق البلد العضو في الاستفادة من موارد الصندوق؛
3. بموجبها تحدد القوة التصويتية لكل بلد عضو؛
4. على أساسها توزيع حقوق السحب الخاصة التي ينظمها الصندوق على الأعضاء.

¹ مجلة صندوق النقد الدولي، العدد 27، سبتمبر 1998، ص. 9.

² بسام الحجار، العلاقات الاقتصادية الدولية، مجد المؤسسة الجامعية، بيروت، لبنان، ط1، 2003، ص. 180.

ثانيا: دور الصندوق في سياسات التجارة الدولية

يعتمد صندوق النقد الدولي في تدخلاته لمساعدة الدول على إعادة التوازن لميزان مدفوعاتها والاستقرار لأسعار صرفها، على ثلاث سياسات تتمثل في سياسة التكيف، سياسة الرقابة على أسعار الصرف وسياسة التسهيلات المقدمة من طرف الصندوق. وحتى يتسنى للدولة استخدام موارد الصندوق، فإنه ينبغي التأكد من حسن استخدام هذه الموارد بالشكل الذي يقضي على أسباب الخلل، وحتى يتأكد من إمكانية استعادة هذه الأموال، يعد الصندوق برامج مختلفة تحتوي على¹:

- تشخيص أسباب وطبيعة الخلل الموجود في ميزان المدفوعات؛

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

- تحديد السياسات المالية والنقدية المختلفة التي تصحب تنفيذ البرنامج؛

وفي سنة 1980 واستجابة للظروف والتحولت الاقتصادية في الدول النامية استحدث الصندوق برامج التعديل الهيكلي والتي تشمل مزيج من السياسات التي يمكن تلخيص أهدافها النهائية في²:

- الانفتاح على السوق العالمية بتحرير التجارة الخارجية؛

- تخفيض وإعادة هيكلة وترشيد النفقات؛

- تحرير الأسعار ورفع القيود الداخلية على التجارة وتشجيع الاستثمار الخاص؛

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

ثالثا: التسهيلات المقدمة من طرف الصندوق في مجال التجارة الدولية

تطورت تسهيلات الصندوق بمرور الوقت، حيث سعى الصندوق إلى متابعة أهدافه الرئيسية في إطار تكيفه مع الظروف والمتغيرات الدولية، وقد تأسس الصندوق مع نهاية الحرب العالمية الثانية عندما أدرك العالم أن تخفيض قيم العملات والسياسات التجارية المقيدة، قد أدت إلى مجموعة من الاختلالات غير المرغوب فيها خلال فترة الحرب. وقد شجع الصندوق على تبني سياسات أكثر انفتاحا لدعم النمو الاقتصادي العالمي، مع توفير موارد مؤقتة لعلاج الاختلالات الطارئة في موازين مدفوعات الدول الأعضاء، دون اللجوء إلى سياسة التخفيض، أو إتباع سياسات تجارية مقيدة³. فالغاية من إتاحة موارد الصندوق المالية هي مساعدة البلدان الأعضاء على حل المشكلات المتعلقة بموازين مدفوعاتها، والإسهام في تخفيف آثار عملية التصحيح. ويقدم

¹ عامر عبد اللطيف، آثار سياسات تحرير التجارة الدولية على ظاهرة الفقر في الدول النامية، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، الجزائر، 2011، ص. 24.

² عامر عبد اللطيف، المرجع نفسه، ص. 25.

³ عادل المهدي، عولمة النظام الاقتصادي العالمي ومنظمة التجارة العالمية، الدار المصرية اللبنانية، الطبعة الثانية، 2004، ص. 93.

الصندوق دعمه المالي بواسطة موارده العامة وتسهيلاته التمويلية الميسرة وهما مصدران للتمويل تتم إدارة كل منهما على حدى، ويخضع التمويل الذي يقدمه الصندوق لموافقة المجلس التنفيذي وهو مشروط في معظم الحالات بتعهد البلد العضو باتخاذ الخطوات اللازمة لمعالجة أسباب الاختلال في مدفوعاته. أما التمويل الميسر في إطار التسهيل التكييف الهيكلي الأساسي والمعزز، فيقدم في شكل قروض بفائدة منخفضة مخصص للدول النامية منخفضة الدخل¹.

ويمكن إلقاء الضوء على أهم تلك التسهيلات على النحو التالي:

أ- **ترتيبات المساندة:** ويطلق على ترتيبات المساندة أيضا سياسة الشرائح، وقد استخدمت منذ عام 1952

لمواجهة العجز المؤقت في ميزان المدفوعات، الناتج على أسباب محلية أو خارجية أو الاثنتين معا وتتراوح مدة هذه الترتيبات بين 12-24 شهرا، ويتم السحب من موارد الصندوق لهذا النوع من التسهيلات في شكل شرائح بحيث لا يتجاوز ما يسحبه البلد العضو خلال فترة 12 شهرا 25 % من قيمة حصته؛ ويتم إتاحة هذه الترتيبات مقابل إصلاح اقتصادي يتم الاتفاق عليه فيما يسمى " خطاب النوايا " المقدم بداية من حكومة الدولة المعنية. وتجدر الإشارة إلى أن هذا النوع من التسهيلات يتقاضى الصندوق فائدة عنه يتصاعد معدلها مع طول القرض ومع نسبة ما يحوزه الصندوق من عملة العضو، وفي كل الأحوال يتم سداد هذه التسهيلات في فترة تتراوح بين 39-60 شهرا.

ب- **تسهيلات التمويل الممددة:** وقد ظهرت تسهيلات التمويل الممددة بعد أن أتضح من تجربة الستينيات

وبداية السبعينيات أنه في حالة ظهور الصعوبات في ميزان المدفوعات و التي ترجع إلى اختلالات هيكلية في الإنتاج والتجارة والتكلفة والأسعار فإن الأخذ ببرنامج قصير الأجل للإصلاح لا يكون مناسباً، حيث أن إصلاح وتصحيح هذه الاختلالات يحتاج لفترة من الوقت تسمح بتوظيف وإجراء التعديلات اللازمة. ومن هنا استحدث هذا التسهيل لإتاحة موارد الصندوق على مدى ثلاث سنوات متتالية، وإن كان يمكن مدها لسنة رابعة في بعض الحالات، أي أن هذا التسهيل يعالج عجز ميزان المدفوعات في المدى المتوسط². ويتوقع من البلد العضو الذي يطلب عقد اتفاق تمويل ممدد أن يعرض أهدافه وسياساته خلال فترة الاتفاق، ويقدم بيانا تفصيليا سنويا بالسياسات والتدابير التي يعترزم تنفيذها خلال الإثني عشر شهرا التالية. وتتراوح فترة سداد العملات التي سحبها في غضون أربعة ونصف إلى عشرة أعوام (4,5 - 10 سنوات) من تاريخ كل سحب.

ت- **تسهيل التكييف الهيكلي الأساسي والمعزز:** استحدثت تسهيل التكييف الهيكلي في مارس 1986 لمساعدة

الدول النامية منخفضة الدخل التي تعاني من مشاكل واختلالات هيكلية مستمرة في موازين مدفوعاتها ولذلك فهو يقدم موارد بشروط ميسرة إلى هذه الدول وذلك لتمكينها من تطبيق برنامج متوسط الأجل للتكييف الهيكلي وهنا يتعاون الصندوق مع البنك الدولي، في صياغة إطار معين لسياسات الإصلاح الاقتصادي متوسطة المدى لفترة ثلاث سنوات، ويتم صياغة برامج سنوية مفصلة بناء على ذلك قبل

¹ مجلة صندوق النقد الدولي، سبتمبر 1996، ص. 16.
² عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق الذكر، ص. 90.

صرف القروض السنوية، وهذه البرامج تحتوي على مؤشرات مقبلة (كل ثلاثة شهور) لتقييم الأداء ويكون السداد لهذا التسهيل على فترة خمسة ونصف إلى عشرة أعوام (5,5 - 10 سنوات). وقد استحدث هذا التسهيل في ظل ظروف اقتصادية غاية في الصعوبة واجهت الدول منخفضة الدخل والتي عانت من تدهور مراكزها الخارجية وتراجع في نموها، ولذلك يخصص تسهيل التكيف الهيكلي لتمويل ميزان المدفوعات، وكذلك يخصص لأغراض تحرير التجارة الخارجية وإصلاح نظام الصرف. واستكمالا لتسهيل التكيف الهيكلي، فقد أنشئ في ديسمبر 1987 تسهيل جديد بموافقة مجلس إدارة الصندوق وهو تسهيل التكيف الهيكلي المعزز وهو يشبه الأول¹، ويتعين على البلدان الأعضاء المؤهلة التي ترغب في استخدام هذه الموارد أن تضع بمساعدة خبراء الصندوق والبنك الدوليين تقريرا عن السياسة الاقتصادية الذي سيتم الاسترشاد به في تنفيذ برنامج تصحيحي مدته ثلاثة أعوام. ويصف هذا التقرير، الذي يتم تحديثه سنويا، الأهداف الاقتصادية التي تسعى السلطات إلى تحقيقها، والسياسات الاقتصادية الكلية والهيكلية التي تعتمد تطبيقها خلال الأعوام الثلاثة، إلا أن المؤشرات هنا ومعايير الأداء تكون نصف سنوية، فضلا عن ذلك، يوفر الصندوق قروض التسهيل التكيف الهيكلي المعزز على أساس نصف سنوي، ويكون سداد هذا النوع من القروض خلال خمسة ونصف إلى عشرة أعوام (5,5 - 10 سنوات)².

ث- تسهيل التمويل التعويضي والطارئ: أنشئ تسهيل التمويل التعويضي والطارئ في أوت 1988، وهذا التسهيل له شقان:

الشق التعويضي: يوفر هذا التسهيل، التمويل اللازم، في الوقت المناسب للبلدان الأعضاء التي تمر مؤقتا بنقص في إيرادات التصدير أو زيادة مفرطة في تكاليف استيراد الحبوب نتيجة إلى عوامل خارجية.

الشق المتعلق بالتمويل الطارئ: فيساعد البلدان الأعضاء المرتبطة باتفاقات تمويلية مع الصندوق على الاستمرار في تنفيذ برامج التصحيح عند التعرض لصدمات خارجية سلبية غير منتظرة. ويمكن أن تشمل المتغيرات التي تتأثر بالصدمات: إيرادات التصدير (الانخفاض في حصيللة الصادرات عن الاتجاه العام المتوسط المدى لهذه الحصيللة)، وفي كل الحالات لا يجوز أن يتجاوز المبلغ الذي تسحبه الدولة الفرق بين حصيللة الصادرات المتوقعة في الظروف العادية و بين الحصيللة التي حدثت نتيجة لهذه التقلبات، كما يمكن أن تتأثر أيضا تحويلات العاملين في الخارج وإيرادات السياحة إذا كانت تمثل أحد المكونات الأساسية في حساب المعاملات الخارجية؛ ويجوز للدولة العضو، أن تقترض ما يصل إلى 95 % من حصتها بموجب هذا التسهيل ويتم السداد خلال الفترة ما بين ثلاثة إلى خمس سنوات. وفي جويلية 1998، وافق الصندوق على منح روسيا دعما ماليا قدره 2,16 بليون وحدة حقوق سحب

¹ عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق الذكر، ص. 90، 91.

² مجلة صندوق النقد الدولي، العدد 26، سبتمبر 1997، ص. 13.

خاصة بموجب هذا التسهيل لتعويضها عن نقص إيرادات التصدير الناجم بصفة أساسية عن انخفاض أسعار النفط الخام¹.

رابعاً: تقييم سياسات وأداء صندوق النقد الدولي

تشير الكثير من التحليلات فيما يتعلق بتقييم سياسات وأداء صندوق النقد الدولي، أن هذه المؤسسة الدولية مازالت تحتاج إلى الإصلاحات التي تجعلها أكثر كفاءة في أداء دورها في النظام الاقتصادي العالمي خلال الوقت الراهن، ذلك لما يلاحظ عليها مايلي²:

- أن الدول المتقدمة الخمس الكبرى* تسيطر على إدارة صندوق النقد الدولي، وعلى رأسها الولايات المتحدة الأمريكية التي تنفرد بحوالي 20% من القوة التصويتية و20% من رأسماله؛
- أن نظام النقد منذ انهياره عام 1971 وتحول العالم إلى نظام أسعار الصرف المرنة منذ 1973 أصبح النظام النقدي بلا قاعدة؛
- أن معظم القروض والتسهيلات الممنوحة من الصندوق موجهة إلى الدول المتقدمة؛
- أن صندوق النقد الدولي لم يراعي الظروف والأوضاع الاقتصادية للدول النامية، عند اشتراطه إتباع سياسات معينة للإصلاح الاقتصادي، فيما يتعلق بالمشروطينية، مما نتج من ذلك آثار غير مرغوبة، وهذا بناء على ما أسفرته النتائج في هذا المجال.

الفرع الثاني: النظام المالي الدولي

يتمثل الركن الثاني للنظام الاقتصادي العالمي في النظام المالي، حيث يشرف على مكوناته وآلياته البنك الدولي، إذ يعتبر هذا الأخير من أهم المؤسسات الدولية العاملة في مجال التمويل الدولي، وفيما يلي سيتم دراسة تطور البنك الدولي، المؤسسات المكونة للبنك الدولي، وكذا السياسة الإقراضية والقروض التي يمنحها للدول الأعضاء في مجال التجارة الدولية.

أولاً: تطور البنك الدولي

يعد البنك الدولي المؤسسة الاقتصادية العالمية التوأم لصندوق النقد الدولي حيث ولدا معا في أعقاب الحرب العالمية الثانية، ويتمثل الغرض الأساسي من إنشائه في توفير التمويل اللازم لبلدان أوروبا الغربية لإعادة إنشاء اقتصادياتها التي دمرتها الحرب، وفي توفير التمويل اللازم لتنمية البلدان المتخلفة، من أجل تحقيق معدلات معقولة من النمو، ورفع مستوى المعيشة ومحاربة الفقر، فضلا عن تدعيم نشاط الاستثمار الخاص. وقد ركز البنك في البداية على قروض التعمير، غير أن هذا التركيز تحول في ما بعد لتقديم قروضه للتنمية ومحاربة الفقر، والتحول الاقتصادي في الدول النامية، واتسع نشاط البنك وتعدّد بصورة كبيرة في الفترة الراهنة وأصبح مجموعة شاملة تتضمن خمس مؤسسات. وخلال حقبة الثمانينات بدأ البنك في الدخول في مرحلة جديدة من العلاقات الاقتصادية الدولية، خاصة ما يتعلق بالسياسات الماكرو اقتصادية وقضايا إعادة جدولة الديون الخارجية وكذا تمويل جميع الهياكل الأساسية؛ وبدأ في منح نوعية جديدة من القروض إلى الدول الأعضاء وهي

¹ مجلة صندوق النقد الدولي، سبتمبر 1995، ص. 13.

² عادل أحمد حشيش، المرجع السابق الذكر، ص. 162.

* الدول المتقدمة الخمس الكبرى هي: الولايات المتحدة الأمريكية، اليابان، ألمانيا، بريطانيا وفرنسا.

قروض التعديل الهيكلي أو ما يطلق عليها بقروض السياسات¹. وفيما يلي سنحاول التعرف على نشأة البنك، أهدافه، مصادر تمويله وكذا المؤسسات التابعة له والمكملة لدور صندوق النقد الدولي.

أ- نشأة البنك الدولي: انبثقت المؤسسة الأخرى من خلال مؤتمر "بريتون وودز" عام 1944، وهي البنك الدولي للإنشاء والتعمير، حيث أن الاختلالات في موازين المدفوعات وبالذات طويلة الأجل، ما جعل مهمة الصندوق قاصرة عن معالجتها، ذلك لأن مهمته ارتبطت بعلاج الاختلالات المؤقتة ذات الطبيعة قصيرة الأجل، ولهذا تم إنشاء البنك الدولي حتى يتولى معالجة تلك الاختلالات وذلك عن طريق المساعدة في توفير الموارد اللازمة للاستثمار المتمثل بإقامة مشروعات في الزراعة والصناعة والهيكل الأساسية وغيرها. وبدأ البنك عمله رسمياً في 25 جويلية 1946². ويعمل وفق أسس تجارية، حيث يعتمد على الإقراض والاقتراض في عمله أكثر من اعتماده على رأس ماله، ومن أكبر المساهمين في رأسماله هي الولايات المتحدة الأمريكية، بريطانيا، فرنسا، اليابان والمملكة العربية السعودية، وتم تأسيسه في البداية لأغراض إعمار الأراضي والمنشآت التي دمرتها الحرب العالمية الثانية في العديد من الدول الأوروبية وخاصة ألمانيا، بالإضافة إلى دعم وتوسيع التجارة الدولية وموازن المدفوعات.

ب- أهداف البنك: يمكن تحديد الأهداف الأساسية للبنك في النقاط التالية³:

1. تشجيع عمليات الاستثمار والتوظيف في البلدان الأعضاء لتخفيف الأضرار الناجمة عن الحرب العالمية الثانية، وبناء اقتصادياتها وإعادة إعمارها، وتحويل الموارد اللازمة للبلدان الأقل نمواً؛
2. تنظيم المبادلات الدولية ومساعدة البلدان الأعضاء على تحقيق التوازن في موازين مدفوعاتهم؛
3. تنمية التجارة الخارجية للبلدان الأعضاء عن طريق توسيع عمليات التوظيف وتدعيم الاستثمارات الدولية؛

4. تنظيم عمليات الائتمان والإقراض الدولية، وتسهيل أسباب القروض التي تتطلبها عمليات الإعمار والبناء ومما يمكن الإشارة إليه أن البنك الدولي تزايد دوره في صياغة استراتيجيات التنمية في البلاد النامية بالتنسيق مع صندوق النقد الدولي والمؤسسات التابعة للبنك مثل مؤسسة التمويل الدولية ووكالة التنمية الدولية، وكذلك مجموعة البنوك التجارية.

وقد لخص أحد الباحثين طبيعة العلاقة بين صندوق النقد الدولي والبنك الدولي: "وفي الواقع تتجسد طبيعة العلاقات بين هاتين المنظمتين الدوليتين في كونها أهم الأدوات التي أوجدت لصيانة النظام الاقتصادي العالمي الحالي وضمان استمراريته، وهذا يعني أنهما ينتميان إلى إيديولوجية واحدة وأن سياستهما تأخذ مسبقاً صيغة تتفق مع مبادئ هذا النظام وأهدافه⁴.

¹ www.worldbank.org Le : 15 /05/2011

² فليح حسن خلف، العلاقات الاقتصادية الدولية، مؤسسة الوراق، الأردن، 2001، ص. ص. 309، 310.

³ صالح صالح، ماذا تعرف عن صندوق النقد الدولي، مجلة دراسات اقتصادية، العدد الأول، السداسي الأول 1999/1419، ص. 110.

⁴ صالح صالح، المرجع نفسه، ص. 111.

ج- مصادر تمويل البنك: لقد بدأ البنك الدولي نشاطه الفعلي في الإقراض والتمويل الطويل الأجل فضلا عن استعداده لتقديم الخبرة والمعونة الفنية، غير أن وجود البنك في ساحة التمويل الدولي لم ينفي وجود مصادر أخرى للتمويل الطويل التي يمكن إيجازها على النحو التالي¹:

1- مصادر رسمية جماعية تعمل على نسق البنك مع اختلاف في الشروط واختلاف في طبيعة الدول المنتمة إليها مثل بنك التنمية الإفريقي وبنك التنمية الآسيوي والصندوق العربي للإنماء الاقتصادي حيث أن هذه المصادر تتسم بطابع إقليمي يختلف عن الطابع العالمي الذي يتميز به البنك الدولي؛

2- مصادر رسمية ثنائية وتشمل المساعدات الإنمائية بين حكومتين، أو بين هيئات حكومية بين دولتين مثل المساعدات التي تقدمها الولايات المتحدة أو فرنسا أو اليابان لحكومات الدول النامية ويشتمل هذا المصدر على نسبة أخرى من القروض تتم بشروط تجارية، ومن بين تلك الشروط أن تشتت الدولة المانحة للقروض استخدامه في استيراد السلع أو مستلزمات الإنتاج من الدول المقرضة أو أن يكون النقل البحري للبضائع على السفن الخاصة بها؛

3- البنوك التجارية في الدول الصناعية، وقد زادت أهميتها خلال عقد السبعينات، وبالتحديد بعد ارتفاع نسبة الفوائض البترولية المودعة في هذه البنوك، ويعد هذا المصدر من أهم المصادر في أمريكا اللاتينية، ويلاحظ أن تمويل البنوك التجارية إما يقدم للحكومات مباشرة أو للمشروعات والشركات المضمونة من الحكومة، حيث تصنف قروض هذه البنوك على أنها ديون حكومية؛

4- الاستثمارات المباشرة، وتتمثل في دخول المستثمرين الأجانب مباشرة إلى الدول الراغبة في التمويل الخارجي، وذلك بتمويل مشروعات قائمة بالفعل ثم إجراء التوسع فيها، وقد تأخذ صورة الاشتراك مع رأس المال الوطني وقد تأخذ صورة متعددة الأطراف مثل المشروعات المتعددة الجنسية، وهذه الأخيرة تلعب دورا لا بأس به في سوق التمويل الدولي للمشروعات في الدول النامية وخاصة في المجالات ذات الربح السريع؛

5- الاقتراض بإصدار سندات في الأسواق المالية العالمية، حيث تقوم الحكومات بإصدار سندات لتمويل مشروعات معينة، ويتم الاقتراض بهذه السندات من الأسواق المالية الكبرى كأسواق نيويورك ولندن، وتطرح هذه السندات بأسعار فائدة معينة.

مما سبق ذكره أن هذه المصادر تلعب دورا كبيرا في حركة الاقتراض الطويل الأجل حاليا، غير أن المصادر الرئيسية للتمويل الطويل الأجل يمكن إيجازها على النحو التالي:

- بدأ البنك عمله الرسمي في 25 جوان 1946، حيث سمحت اتفاقية البنك بأن تكون الدول الأعضاء في صندوق النقد الدولي أعضاء بالتبعية في البنك الدولي، ويشارك الأعضاء في تكوين رأس المال حسب الوزن النسبي للأرصدة الاحتياطية لدى البلد العضو وكذا المركز النسبي الذي يشكله ذلك البلد في حركة التجارة الدولية، وقد قسمت حصص العضوية إلى ثلاثة أجزاء مختلفة:

¹ حسن عبيد، الخطوط الأساسية في محاضرات النقود والبنوك، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، بدون دار النشر، 2008، ص. 24.

أ- 2% من حصة العضو يتم دفعا للبنك في صورة ذهب أو دولار أمريكي وهذا الجزء يكون تحت تصرف البنك دون أي قيود من أي جهة.

ب- 18% من الحصة يتم دفعها للعملة المحلية للبلد العضو و يمكن للبنك استخدامها في إقراض أعضاء آخرين شرط عدم اعتراض البلد العضو صاحب العملة.

ت- 80% من الحصة تبقى في حوزة البلد العضو تحت تصرف البنك باعتبارها تحت الطلب لمقابلة الالتزامات الطارئة كزيادة طلبات الإقراض من جانب البلدان الأعضاء من مصادر أخرى حيث قد تشترط هذه المصادر ضمان البنك على عقد هذه القروض.

د- اتفاقية العضوية اتسمت بشيء من اللين حيث يسمح مجلس محافظي البنك بإجراء المقاصة بين مديونيات الدول الأعضاء لتحديد التزامات كل دولة عضو اتجاهه، وقد يقبل البنك بغض الدول دون اشتراط حصة الدفع الفوري من الذهب أو الدولار الأمريكي في مقابل تعهد صريح بدفع أجل، أو يمكن أن يقبل المحافظون عمولات أخرى غير الدولار قابلة للتحويل بسعر الصرف السائد وقت الاشتراك. ويلاحظ من ناحية أخرى أن حصص رأس مال البنك موزعة تقريبا بنفس الأوزان الموزعة بها في صندوق النقد الدولي، حيث نجد أن الدول المتقدمة الخمس الكبرى وهي: الولايات المتحدة الأمريكية، اليابان، ألمانيا، بريطانيا وفرنسا، تملك حوالي 43% من الحصص، ومن ثم يكون لها دور كبير في توجيه السياسة داخل البنك، وهنا يبرز بالتحديد دور الولايات المتحدة الأمريكية في هذا المجال، والتي تملك وحدها ما يقرب من 20% من القوة التصويتية داخل البنك.

د-المؤسسات التابعة للبنك الدولي والمكملة لدور الصندوق: يتفرع عن البنك الدولي مجموعة من الهيئات والمؤسسات هي:

1 - مؤسسة التمويل الدولية: أنشأت هذه المؤسسة سنة 1955، بناء على توصية وجهتها الجمعية العامة للأمم المتحدة إلى البنك الدولي للإنشاء والتعمير؛ والهدف الجوهري لإنشاء هذه المؤسسة هو تشجيع القطاع الخاص إلى جانب العمل كوسيط بين أصحاب المشروعات ورؤوس الأموال المتاحة للاستثمار إضافة إلى قيامها بالاستثمار بشكل مباشر أو المساهمة في امتلاك أسهم المشروعات؛ وتتميز هذه المؤسسة في أنها تقدم قروضا بغير ضمان واستثمارات في الأسهم في الشركات الخاصة والمشاركة في البلدان النامية الأعضاء؛ كما تقدم مؤسسة التمويل الدولية قروضا طويلة الأجل تتراوح مدتها بين خمسة إلى خمسة عشرة أعوام، وقد تحصل على أموالها عن طريق الاقتراض من البنك وعن طريق إصدار سندات تقوم بتسويقها في الأسواق المالية الدولية، وتضم 182 بلد عضو سنة 2010.

2- رابطة التنمية الدولية: أنشأت رابطة التنمية الدولية سنة 1960 لتقديم المساعدة للدول النامية الأشد فقرا من غيرها، والهدف الأساسي لتكوينها هو مواجهة التوسع المعسكرا الاشتراكي خاصة بعد حصول الكثير من الدول النامية على استقلالها وخوفا من المد الشيوعي، ولذلك كانت العضوية المؤسسة تنقسم إلى مجموعتين: مجموعة الدول الرأسمالية المتطورة التي تقدم المساعدات وهي تمتلك أكثر من ثلثي رأسمال الرابطة؛ ومجموعة الدول النامية المتلقية للمعونات. وتقوم الهيئة بتقديم قروض آجالها طويلة على أن تسدد في فترة زمنية تستغرق من

خمس وثلاثين إلى أربعين سنة بدون تقديم فوائد، إلا مبلغ بسيط مخصص لتغطية مصاريف التسيير. إن التسديد لا يبدأ إلا بعد فترة الإعفاء تبلغ عشرة سنوات¹. إن هذه الهيئة تستخرج أكبر مداخيلها من مساهمات البلدان الواهبة، فهي مساهمات تقدمها أساسا الدول الأعضاء الأكثر ثراء كل ثلاث سنوات، حيث تمنح بمعدل 5 إلى 6 ملايين دولار سنويا على وجه الخصوص لتمويل مشاريع التنمية الرامية إلى الاستجابة للحاجات الأساسية ولاسيما منها: التعليم الابتدائي، مصالح الصحة، التموين بالماء الصالح للشرب والتطهير، وتمول أيضا المشاريع الهادفة إلى المحافظة على البيئة.

3- الوكالة المتعددة الأطراف لضمان الاستثمار: أنشئت الوكالة المتعددة الأطراف لضمان الاستثمار سنة 1986، حيث تقوم بدور فعال في تشجيع وتسهيل انسياب رؤوس الأموال الأجنبية الخاصة إلى البلدان النامية وذلك عن طريق قيامها بـ:

- التقليل من المخاطر غير التجارية التي يتعرض لها الاستثمار.
 - تقديم المعطيات الإرشادية والمعلومات الأساسية عن ميادين ومناطق الاستثمار والتوظيف والمناخ الاقتصادي السائد والأوضاع السياسية والمخاطر المرتبطة بها، كما تقدم المعونات الفنية للمستثمرين.
- إن هذه الوكالة تساهم في ترقية تدفق رؤوس الأموال نحو البلدان النامية إلى غاية اليوم، فإن ضماناتها قد سهلت في الاستثمارات الخارجية المباشرة التي ترتفع إلى أكثر من 33 مليار دولار في 69 بلد عضو.

4- المركز الدولي لتسوية المنازعات الاستثمارية: أنشأ المركز الدولي لتسوية المنازعات الاستثمارية سنة 1966، بهدف تسوية النزاعات والخلافات المتعلقة بالاستثمار ما بين الحكومات والمستثمرين الخواص الأجانب حيث يقوم بتشجيع الاستثمار الأجنبي عن طريق توفير تسهيلات دولية للتوفيق والتحكيم في منازعات الاستثمار بين الدول والأطراف المتعاقدة مع مواطني الدول الأخرى، ويضم 143 بلد عضو سنة 2010. فالمركز الدولي لتسوية المنازعات الاستثمارية يعتبر كمنظمة مستقلة لها روابط وطيدة مع البنك ويعتبر جميع أعضاءها أعضاء للبنك.

ثانيا: دور البنك في سياسات التجارة الدولية

من خلال عمل البنك على محاربة الإختلالات التي تعانيها اقتصاديات الدول، ومن خلال مده الدول النامية بالموارد المالية لمساعدتها على تجاوز أزمته وتحقيق تنميتها يكون البنك مساهم وبطريقة غير مباشرة في التأثير على سياسات التجارة الدولية. تهدف إستراتيجية البنك الدولي المعنية بالتجارة إلى تعزيز نظام التبادل التجاري المتعدد الأطراف القائم على القواعد التي تراعي الانفتاح والشفافية، والمساند لتحقيق التنمية وزيادة القدرة على صياغة الاستراتيجيات الإنمائية للبلدان، ومساند إصلاحات التجارة والمنافسة من خلال زيادة فعالية المعونة من أجل التجارة. وقد قام البنك الدولي في السنوات الأخيرة بتوسيع نطاق أنشطته المتعلقة بالتجارة، والتي تتضمن العمليات القطرية وإجراء البحوث والدراسات، والأعمال التحليلية، والدعوة المنهجية إلى تعزيز

¹ محمد عبد العزيز عجمية ومحمد علي اللثي، التنمية الاقتصادية، مفهومها، نظرياتها، سياستها، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2004، ص. 281.

النظام التجاري وتقديم التدريب وبناء القدرات، وإضافة إلى ذلك، يضطلع البنك الدولي في الوقت الراهن بتوسيع نطاق جهوده المتصلة بالتجارة في المجالات التالية¹:

- زيادة المساندة المقدمة للبرامج القطرية المعنية بالتجارة وزيادة القدرة على المنافسة، بما في ذلك تحليل السياسات، والإقراض، وتقديم المساعدات الفنية؛
- تنفيذ برامج واسعة النطاق لتمويل التجارة من خلال مؤسسة التمويل الدولية، وهي ذراع مجموعة البنك الدولي المعني بالقطاع الخاص؛
- إتاحة المزيد من الموارد اللازمة لتعزيز البنية الأساسية المرتبطة بالتجارة، وزيادة المساعدات المقدمة لتيسير التبادل التجاري، بما في ذلك المساعدات المتصلة بالخدمات الأساسية والنقل، وسلاسل الإمداد والتوريد؛
- تنفيذ المزيد من الاستثمارات في مجالات تدريب وبناء قدرات واضعي السياسات، وخاصة في البلدان المنخفضة الدخل؛
- زيادة فعالية الأعمال المعنية بتوفير الأدوات التي تعمل على تقليل العقبات التي تعترض سبيل التجارة، فضلا عن إتاحة مؤشرات خاصة بإجراء مقارنات بين البلدان؛
- مواصلة تنمية المعرفة بشأن كيفية تسخير العولمة لأغراض تحقيق النمو والتغلب على الفقر، وتفعيل المناقشات الرئيسية المتصلة بالسياسات التجارية.

ثالثا: السياسة الإقراضية والقروض التي يمنحها البنك في مجال التجارة الدولية

تقوم السياسة الإقراضية للبنك الدولي على منح القروض متوسطة وطويلة الأجل وعلى الأخص الأخيرة، وهي موجهة إلى الدول النامية بصفة خاصة في الوقت الحاضر بعد الانتهاء من إعادة بناء و تنمية الدول المتقدمة. وتحظى قروض البنك الدولي عموما بفترة سماح قدرها خمس سنوات ويتم استردادها على 15-20 سنة وهي تعطى في الوقت الحالي للدول النامية إلى أن يبلغ متوسط دخل الفرد فيها حدا معيناً، تصبح بعدها قادرة على استيفاء حاجاتها التمويلية عن طريق الاقتراض المباشر من أسواق المال العالمية، وقد كان البنك مقيدا بأن يكون إقراضه للحكومات بضمان منها، لكن هذا الوضع تغير بعد إنشاء مؤسسة التمويل الدولية إحدى مجموعات البنك التي أصبحت قروضها لا تحتاج إلى ضمان الحكومات و يمكن أن تكون مع القطاع الخاص مباشرة. ومن ناحية أخرى يلاحظ أنه سواء كان إقراض البنك بالشروط التجارية أم بشروط ميسرة، فإن معظم الإقراض يكون لإقامة المشروعات والقليل منه (حوالي الربع) يمّول برامج التصحيح الهيكلي.

ومن هنا يبدو من الملائم إلقاء الضوء على أهم القروض التي يمنحها البنك الدولي عموما من خلال ما يلي²:

أ- **قروض التكيف الهيكلي:** في ماي 1980 صدرت مذكرة عن البنك الدولي حددت فيها الشرطين اللازمين لتقديم قروض التكيف الهيكلي وهما:

1. وجود خلل خطير في ميزان المدفوعات للدولة يكون من الصعب احتوائه سريعا.
2. رغبة الحكومة واستعدادها لتنفيذ برنامج التكيف الهيكلي خلال فترة زمنية معينة.

¹ الموقع الرسمي لمجموعة البنك الدولي. www.worldbank.org تم الاطلاع في: 2011/10/17..

² زرنوح ياسمينه، المرجع السابق الذكر، ص. 84.

فقروض التكيف الهيكلي تهدف في جوهرها إلى تقديم موارد سريعة في شكل حجم كبير من المساعدات الخارجية غير المقيدة والتي يكون لها توزيع أسرع بكثير من القروض العادية للمشروعات، وهذا لتلبية حاجة الدولة الملحة لمواجهتها الأزمات وصعوبات في موازين مدفوعاتها في أعقاب أزمات المديونية الخارجية في الثمانينات، مع حث هذه الدولة على اتخاذ إجراءات مهمة قصد التحول الهيكلي في الاقتصاد الذي يسمح بإعادة التوازن في الأجل المتوسط لموازن مدفوعاتها. وتمتد هذه القروض لفترة زمنية تبلغ على نحو من خمسة إلى سبعة سنوات، وفي هذا النوع من القروض يتشابه البنك الدولي مع وظيفة صندوق النقد الدولي وسياساته الخاصة بعلاج الخلل في موازين مدفوعات الدول النامية، بل و يحدث نوع التداخل في عمل كل من المؤسساتين رغم الاتفاق الشكلي بينهما بضرورة الفصل بين أعمالها¹. وتتطوي قروض التكيف أو التصحيح الهيكلي على درجة عالية من المشروطة حيث تدرج الشروط التي تتضمنها هذه القروض تحت أربع مجموعات رئيسية هي²:

- الكفاءة في استخدام الموارد ويدخل فيها معايير الاستثمارات العامة وأولويات الاستثمار وسياسات الأسعار والحوافز في مختلف القطاعات؛
- تعبئة المواد اللازمة للتنمية ويدخل فيها دور القطاع العام والتحول إلى الخصخصة وإدارة الدين العام الداخلي والخارجي والمسائل الخاصة بسياسات الموازنة ذات العلاقة؛
- التجارة الخارجية وضرورة تحريرها، وزيادة الحوافز التصديرية، وإصلاح التعريفات الجمركية؛
- إصلاح المؤسسات الإنمائية بما في ذلك النظام المصرفي ونظام الضرائب والإدارة العامة.

ب- القروض القطاعية: وهي تشبه قروض التصحيحات الهيكلية من حيث أنها لا تعطي لتمويل مشروع معين بل تستهدف تصحيح السياسات الاقتصادية في البلد المقترض، و لكنها تختلف عن قروض التصحيحات الهيكلية من حيث أنها تقتصر على السياسات المتعلقة بقطاع معين مثل الزراعة أو الصناعة أو الطاقة إلا أنها تتطوي كذلك على درجة عالية من المشروطة وإن كان نطاقها محدودا بالقطاع الذي تمنح من أجله، وكما ورد في التقرير السنوي للبنك الدولي للإنشاء و التعمير أن ارتباطات الإقراض الجديدة في السنة المالية 2001 كانت الأعلى لمنطقة أمريكا اللاتينية، والبحر الكاريبي التي احتلت 4,8 من أصل 10,5 مليار دولار، ثم منطقة أوروبا وآسيا الوسطى 2,2 مليار دولار، كما بلغت حصة القارة الإفريقية من الارتباطات الجديدة في الهيئة الدولية للتنمية 3,4 من أصل 6,8 مليار دولار، أي ما يعادل نصف هذه الارتباطات.

رابعاً: تقييم سياسات وأداء البنك

إن الانتقادات الموجهة فيما سبق لصندوق النقد الدولي لا تختلف كثيراً على الانتقادات الموجهة لسياسات وأداء البنك، وبالتالي نكتفي بذكر ما يلي:

- أن البنك لا يقدم إلا القليل لتنمية المشروعات الصناعية وهي حجر الزاوية للتنمية الاقتصادية في الدول النامية، ويركز فقط على قطاعات البنية التحتية؛ كذلك تزايد المشروطة من قبل البنك وخاصة في

¹ دحماني رشيد، دور البنك الدولي في تمويل التنمية، حالة الجزائر، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2000، ص. 106.

² زرنوح ياسمين، المرجع السابق الذكر، ص. ص. 84، 85.

تطبيق برامج الإصلاح الهيكلي التي تحتاج إلى إعادة نظر من قبل البنك لتكون أكثر ملائمة لظروف الدول النامية، وخاصة عامل الوقت والعنصر الاجتماعي، وبالتالي ضرورة مراجعة سياساته والقبول بسياسات التدرج وإدماج المتطلبات الاجتماعية في إطار البرامج الحالية؛

- إضافة لما سبق، ما يعاب على هيئة التمويل الدولية من محدودية مواردها، وبالتالي محدودية الاستفادة للدول النامية.

الفرع الثالث: النظام التجاري العالمي

يقصد بالنظام التجاري العالمي مجموعة القواعد والاتفاقيات والإجراءات والمؤتمرات والقرارات والمنظمات التي تشرف على اتجاه وتدفق السلع والخدمات بين دول العالم المختلفة، إضافة إلى توجيه وتقييم السياسات التجارية لهذه الدول، وبما يكفل تحقيق استقرارا مناسباً، ونمو مقبولاً لحجم التجارة الدولية¹؛ ومن هذا التعريف نستخلص أن:

- النظام التجاري العالمي ينطوي على قواعد يضعها المجتمع الدولي، بصورة متعددة الأطراف لتحديد ماهية السياسات التجارية التي يجب تبنيها من قبل أي دولة تجاه تجارتها الخارجية؛
- النظام التجاري العالمي مبني على اتفاقيات أو معاهدات دولية تكون ملزمة للدول التي توقعها بعد مناقشتها؛
- النظام التجاري العالمي ينطوي على إجراءات توضح كيفية تطبيق وتنظيم القواعد المتعلقة بالتجارة الدولية للدول الأعضاء؛
- النظام التجاري العالمي ينطوي على عقد مؤتمرات دورية بهدف مناقشة نتائج تطبيق القواعد والنظر في صلاحية الإجراءات والتنازلات والاستثناءات واستعراض أي مناقشات جديدة تتقدم بها أي دولة عضو في النظام؛
- النظام التجاري العالمي على مجموعة من القرارات التنفيذية أو التوضيحية التي تصاغ في شكل مذكرات تفاهم، بشأن بعض الموضوعات أو القواعد والإجراءات التي ينبغي تبنيها من قبل دول الأعضاء؛
- النظام التجاري العالمي يخضع في تنظيمه وإدارته إلى إطار مؤسسي معين، قد يكون هذا الإطار المنظمة العالمية المعنية بتنظيم شؤون التجارة الدولية، أو المعاهدة الموقعة بين أطراف النظام التجاري، أو شكل آخر يكون معنياً بالإشراف على سير النظام وتفعيل آلياته.

وسوف نتناول بالتفصيل والتحليل كل ما يتعلق بتطور النظام التجاري العالمي والسياسات التجارية الدولية في المبحث الموالي.

¹ عادل المهدي، عولمة النظام الاقتصادي العالمي ومنظمة التجارة العالمية، مرجع سبق ذكره، ص. 136.

المبحث الثاني: تطور النظام التجاري العالمي ودوره في السياسات التجارية الدولية

سوف نتطرق في هذا المبحث إلى كل من تطور وتشكل النظام التجاري العالمي، الجولات التفاوضية للجات وتأثيرها على سياسات التجارة الدولية، فعاليات منظمة التجارة العالمية وتأثيرها على السياسات التجارية، وكذا مكانة الدول النامية ضمن هذا النظام الاقتصادي العالمي.

المطلب الأول: تطور وتشكل النظام التجاري العالمي

الفرع الأول: تطور النظام التجاري العالمي

شهدت المبادلات التجارية بين الدول تطورا كبيرا في بداية القرن العشرين، حيث قامت الاتفاقيات الثنائية التي تطورت فيما بعد إلى اتفاقيات إقليمية واتفاقيات متعددة الأطراف، غير أنها لم تجد الإطار القانوني العام الذي يحكم هذه المبادلات، والمنظمات الدولية التي كانت قائمة آنذاك لم تكن قادرة على إرساء دعائم نظام تجاري عالمي، على اعتبار أن السياسات التجارية للدول تبقى من الشؤون الداخلية للدولة وهذه الأوضاع دفعت بكثير من الدول الصناعية إلى تبني سياسات حمائية متعددة من بينها التحكم في العملة وفرض القيود الكمية بأشكالها وزيادة معدلات التعريفية الجمركية؛ وكان لهذه الأساليب الحمائية دور كبير في تراجع انتعاش الاقتصاد العالمي، وهو ما أثر سلبا على كل الدول سواء تفرض القيود على التجارة أو التي لا تفرضها، وجاء في هذا الصدد العديد من الجهود لرفع القيود التجارية، قبل مؤتمر بروتون وودز، ويمكن أن نبرز دور الرئيس الأمريكي ويلسن في خطابه الشهير عام 1918 الذي نص في بعض فقراته، على إلغاء جميع الحواجز التجارية وجعلها متساوية أمام كل الشعوب، غير أن هذا الجهد لم يكلل بالنجاح وظلت التجارة الدولية على ما هي عليه؛ كذلك جهود عصبة الأمم التي اهتمت بالتبادل التجاري من خلال الفقرة الثانية من المادة 23 التي تنص على المساواة والعدالة في المعاملات، وتدعيما لذلك دعت عصبة الأمم لعقد سلسلة من المؤتمرات الدولية لتنسيق السياسات التجارية التي تنظم التجارة الدولية بين الدول. وبعد انتهاء الحرب العالمية الثانية، خرجت الاقتصاديات الأوروبية محطمة وسادتها الفوضى وظهرت الولايات المتحدة الأمريكية كقوة اقتصادية رائدة، لعدم تعرضها لخسائر كبيرة كتلك التي تعرضت لها أوروبا فساهمت في إعادة بناء أوروبا وأمدت الاقتصاديات الأوروبية واليابان بالأموال اللازمة واستفادت هي من انتعاش هذه الاقتصاديات، وهكذا كانت آراء ومواقف الولايات المتحدة الأمريكية مسيطرة حول إعادة تنظيم العلاقات الاقتصادية الدولية، متبينة لفكرة أن تحرير التجارة على المستوى العالمي من شأنه أن يزيد في رفاهية كل الدول المشاركة في التبادل الدولي، كما ساد الاعتقاد أنه من أسباب الكساد الكبير في الثلاثينات يعود للحماية وسياسات الحماية المضادة، والتخفيض المتتالي للعملة التي اتبعتها الدول المتنافسة، وأن الاستمرار في هذا النهج من شأنه تعميق الأزمة، ومن هنا برزت نية الرجوع إلى حرية التجارة كحل للأزمة¹؛ وبالتالي يمكن القول بداية تشكل النظام التجاري العالمي.

¹ René Sandretto, Le Commerce International, Armand Colin, Paris, 1989, p33

الفرع الثاني: عناصر النظام التجاري العالمي

ينطوي النظام التجاري العالمي على ثلاثة عناصر أساسية تتمثل في الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، ومنظمة التجارة العالمية.

أولاً: ميثاق هافانا ونشأة الاتفاقية العامة للتجارة والتعريفات (الجات GATT)

كان مطلع العام 1946 نقطة البداية لنشأة اتفاقية الجات حيث أصدر المجلس الاقتصادي والاجتماعي التابع للأمم المتحدة قراراً بعقد مؤتمر دولي لبحث تشكيلات التجارة الدولية، فانعقدت الدورة الأولى للجنة التحضيرية للمؤتمر في أكتوبر 1946 بلندن، وعقدت الدورة الثانية للمؤتمر واستكملت أعماله في جنيف ما بين أبريل وأكتوبر عام 1947، ثم اختتمها في هافانا عاصمة كوبا في عام 1948 وقد صدر عن اجتماعه الأخير وثيقة عرفت باسم "ميثاق هافانا" أو ميثاق التجارة الدولية، الذي حاول وضع أسس التوصل إلى اتفاقية للتجارة الدولية والعمل على إنشاء منظمة التجارة الدولية، وتألّف من أربعة فصول، خُصت بالثلاثة الأولى منها لمشكلات السياسة التجارية الدولية، وما يشوبها من عوائق وأوجه قصور، تؤثر سلباً في التدفقات السلعية للدول والاتفاقيات المتعلقة بتجارة السلع الأولية والتجمعات التصديرية الأساسية، وسياسات العمل والتوظيف. وقُصر الفصل الرابع على القواعد الأساسية للسياسة التجارية، التي يقرها الميثاق، وتتضمن تقييداً لسيادة الدول المطلقة في سياساتها التجارية، بالقدر اللازم لتحقيق التزامها بأحكام الاتفاقيات الدولية في هذا المجال.

وقد شاركت في مفاوضات ميثاق هافانا 56 دولة خلال الفترة 21 نوفمبر 1947، وحتى مارس 1948 وكان من الضروري موافقة نصف عدد الدول المشاركة، على أن تصبح الموافقة نهائية بعد إقرارها والتصديق عليها من قبل المؤسسات التشريعية في تلك الدول؛ ورغم أن المؤتمر الذي أسفر في النهاية عن ميثاق هافانا قد انعقد في الأساس بموجب مبادرة أمريكية، إلا أن الإدارة الأمريكية وقتذاك قامت بسحب موافقتها المبدئية على الميثاق وتجميد عرضه على الكونجرس للتصديق. ولقد استمر هذا الموقف الأمريكي الغامض اتجاه الميثاق حيث رأت الإدارة الأمريكية أن هذا الميثاق لا يلبي كافة مصالحها، لذا سحبت موافقتها المبدئية عليه، ورفضت التصديق عليه، ولكن لم يخل هذا الرفض الأمريكي بتوجه الولايات المتحدة العام الرامي إلى توقيع اتفاقية شاملة، لتحرير التجارة الدولية السلعية من القيود التي تعوق تدفقها، وهكذا فإن ميثاق هافانا لم يطبق بأكمله. وجدير بالذكر أن ميثاق هافانا قد استثنى في مواده بعض الدول الأعضاء من تخفيض القيود الجمركية في حالات ثلاث هي¹: - المنتجات الزراعية - إنشاء صناعات جديدة - عجز ميزان المدفوعات، وترجع هذه الاستثناءات إلى المشاكل الاقتصادية التي تواجهها الدول النامية وتقديراً منها لعدم تفاقم هذه المشاكل، ومنه يمكن القول أن ميثاق هافانا قدم منها طموحاً لصالح الدول النامية، عن طريق انتهاز الدول الغنية لسياسات تجارية تخدم مصالح جميع دول العالم، ومن ثم فقد عدلت الدول الغنية عن تطبيق ما جاء به من أحكام، ومن هنا كانت الاتفاقية العامة للتعريفات التجارية تمثل جزء فقط من ميثاق هافانا، أما الأجزاء الأخرى البقية اصطدمت باعتراض الكونجرس الأمريكي.

¹ عثمان أبو حرب، الاقتصاد الدولي، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2011، ص. 134.

وبالمقابل أثناء المفاوضات التي توجت بميثاق هافانا، دعت الولايات المتحدة الأمريكية إلى عقد مؤتمر دولي في جنيف عام 1947، بغرض التوصل إلى تخفيض التعريفات الجمركية، ولقد ضم هذا المؤتمر في بدايته 18 دولة، بعد ذلك ارتفع عددها إلى 23 دولة*، وبالفعل بدأت هذه المفاوضات على أساس ثنائي لتبادل التنازلات الجمركية على السلع المختلفة، يلي ذلك تجميع كافة الاتفاقيات الثنائية التي تم التوصل إليها لتشكل معا اتفاقية شاملة متعددة الأطراف لتحرير التجارة في السلع، وهكذا توجت المفاوضات بتخفيض الحقوق الجمركية على تبادلات تمثل أكثر من خمس (5/1) التجارة العالمية (45.000 تخفيض جمركي) وهذا ما أطلق عليه الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الجات GATT). وبدأ سريان هذه الاتفاقية منذ أول جانفي 1948، وأخذت هذه الاتفاقية في النمو إلى أن اتسع نطاق عضويتها لتشمل 108 عضو سنة 1993¹، و117 عضو سنة 1994.

وبذلك يمكن تعريف الجات بأنها اتفاقا تجاريا دوليا، وليست منظمة كما يظن البعض، لتقرير حقوق والتزامات متبادلة بين الأطراف المتعاقدة في مجال العلاقات الدولية بهدف تحرير العلاقات التجارية الدولية السلعية طبقا لقواعد حرية التجارة²، وعلى الرغم من أن الجات ليست منظمة عالمية من الناحية القانونية، فإنه لا يطلق على الدول المنظمة إلى الجات اسم "الدول الأعضاء" وإنما يطلق عليه اسم "الأطراف المتعاقدون"؛ حيث كان يتطلب من الدولة التي تريد الانضمام أن تتقدم بقائمتين الأولى تدرج فيها السلع التي يطلب فيها العضو تخفيف الرسوم الجمركية المفروضة على صادراته، والأخرى خاصة بالسلع التي يمكنه أن يوافق على تخفيض رسومه الجمركية عليها ومن ثم كانت القائمتان الأساسيتان في كل مفاوضات تمت على أساس المزايا المتبادلة أو المعاملة بالمثل وكانت المفاوضات تتم على أساس بنود التعريفات سلعة سلعة، وهذا ما أعطى المفاوضات مرونة كبيرة وفقا لظروف كل دولة³.

أ- أهداف ووظائف اتفاقية الجات: كان الهدف الرئيسي من إنشاء الجات سنة 1948 هو تحرير التجارة الدولية في السلع من القيود التي تعوق حركتها بقدر الإمكان، أما الأهداف العامة الأخرى فيمكن صياغتها من المعاهدة الأصلية لها؛ حيث "يجب على الدول الأعضاء في المعاهدة أن تسعى إلى تحقيق مستوى أفضل للمعيشة، ضمان زيادة تصاعديّة ثابتة في حجم الدخل القومي، تطوير موارد الثروة العالمية، وتنمية وتوسيع الإنتاج وتبادل السلع والخدمات"، أي أنها تهدف إلى:

- 1- تكوين نظام تجارة دولية حرة تؤدي إلى تحقيق رفع مستوى المعيشة والسعي نحو تحقيق مستويات التوظيف الكامل للدول المتعاقدة؛
- 2- رفع مستوى الدخل القومي الحقيقي وتنشيط الطلب الفعال؛
- 3- الاستغلال الأمثل للموارد الاقتصادية العالمية؛

* هذه الدول هي: الولايات المتحدة الأمريكية، كندا، البرازيل، كوبا، الشيلي، المملكة المتحدة (بريطانيا)، فرنسا، لكسمبورغ، بلجيكا، هولندا، النرويج، تشيكوسلوفاكيا، برمانيا، روسيا الجنوبية، إفريقيا الجنوبية، سوريا، لبنان، باكستان، الهند، أستراليا، نيوزلندا، سيلان، الصين.

¹ فريز مسعود، التجارة الخارجية بين التقييد والتحرير، حالة الجزائر، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2001، ص. 78.

² عبد الحكيم جمعة، تطور النظام التجاري العالمي، الجات ومنظمة التجارة العالمية وأثره على بعض القطاعات الاقتصادية بمصر، مجلة العلوم القانونية والاقتصادية، جامعة عين شمس، مصر، العدد الأول، 2007، ص. 168.

³ عبد المطلب عبد الحميد، الجات وآليات منظمة التجارة العالمية من أوجواي لسيلاتل وحتى الدوحة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003، ص. 25.

4- تشجيع حركة الإنتاج ورؤوس الأموال والاستثمارات؛

5- خفض الحواجز الكمية والجمركية لزيادة حجم التجارة الدولية؛

6- إقرار المفاوضات كأساس لحل النزاعات المتعلقة بالتجارة الدولية.

أما وظائف الجات فيمكن حصرها في ثلاثة وظائف رئيسية¹:

- الإشراف على تنفيذ المبادئ والقواعد والإجراءات التي تضعها الاتفاقات المختلفة التي تنطوي عليها الجات والتي تتعلق بتنظيم التجارة الدولية بين الأطراف المتعاقدة في الجات.
- تنظيم جولات المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف من أجل إحراز مستويات أعلى لتحرير التجارة العالمية، ومن أجل جعل العلاقات الاقتصادية الدولية والعلاقات التجارية الدولية تحديداً بين الدول أكثر شفافية وأكثر قابلية للتنبؤ ومن ثم أقل إثارة للمنازعات.
- العمل على الفصل في المنازعات التي تنثور بين الدول في مجال التجارة الدولية من خلال البحث والنظر في القضايا التي يرفعها طرف متعاقد في الجات ضد طرف آخر من الأطراف الأخرى المتعاقدة.

ب - مبادئ اتفاقية الجات: قبل التطرق لمبادئ الجات لابد من التفرقة بين مبادئ الاتفاقية التي وضعت من أجل تحقيق الهدف الأسمى للاتفاقية والمتمثل في تحرير التجارة الدولية في السلع بقدر الإمكان، والقواعد التي تتعلق بمسائل وحالات في التجارة الدولية يترتب على الأطراف المتعاقدة فيها حقوق في أحوال معينة والتزامات في أحوال أخرى. ويمكن تشبيه التفرقة بين المبادئ والقواعد التي أنت بها الاتفاقية في النظام التجاري العالمي بالتفرقة بين الدستور والقوانين في النظام القانوني الداخلي².

ولضمان تحقيق الأهداف السابقة، فقد تضمنت اتفاقية الجات مبادئ أساسية يمكن إيجازها فيما يلي³:

1- مبدأ عدم التمييز: تنص المادة الأولى من الاتفاقية على ضرورة منح كل طرف متعاقد فوراً بلا شروط

جميع المزايا والحقوق والإعفاءات التي تمنح لأي بلد آخر دون الحاجة إلى اتفاق جديد ودون تمييز تتساوى كل الدول الأعضاء في "الجات"؛ وهذا المبدأ يتحقق بمراعاة شرطين أساسيين هما شرط الدولة الأولى بالرعاية وشرط المعاملة بالمثل.

- شرط الدولة الأولى بالرعاية: يقصد أن أي ميزة أو حصانة أو معاملة تفضيلية أخرى (تتعلق بالتعريفات الجمركية أو الرسوم المفروضة على الاستيراد أو التصدير أو فيما يتعلق بتحويل المدفوعات الدولية لتمويل الصادرات أو الواردات) سوف تمنح فوراً، دون قيد أو شرط لكل الدول الأخرى المتعاقدة في الجات.

وتجدر الإشارة إلى أن هذا الشرط يقبل عدداً من الاستثناءات المؤسسة على اعتبارات وحجج اقتصادية منها:

- الترتيبات الإقليمية لتحرير التجارة الخارجية بين مجموعة من الدول المنتمية جغرافياً إلى إقليم اقتصادي

معين.

¹ الجات، مجلة الفكر السياسي، اتحاد كتاب العرب، دمشق، 1998، العدد 2، ص. 126.

² أحمد جامع، اتفاقات التجارة العالمية، الجزء الأول، دار النهضة العربية، 2001، ص. 63.

³ إبراهيم العيسوي، الجات وأخواتها، بيروت، 1995، بدون دار النشر، ص. 17.

- ترتيبات التبادل التجاري بين الدول الآخذة في النمو حتى ولو كانت غير منتمية إلى إقليم جغرافي معين فهذه الدول النامية لها أن تقيم فيما بينها اتفاقيات تجارية تفضيلية ومناطق حرة واتحادات جمركية لا تقع في نظام إقليمي جغرافي معين ولا تلتزم بتطبيق شرط الدول الأولى بالرعاية.

- الترتيبات الحمائية التي ترمي لحماية الصناعات الناشئة في الدول النامية.

- **شرط المعاملة بالمثل:** جوهره عدم اللجوء إلى القيود غير التعريفية كالضرائب والرسوم والإجراءات الأخرى كوسيلة لحماية المنتجات المحلية، ومن ثم التمييز ضد المنتج المستورد فمثلا يمنع على الدولة المتعاقدة تقديم إعانة للمنتج المحلي لتفضيل استخدامه على المنتج المثلل المستورد أو فرض ضرائب ورسوم على المنتج المستورد تفوق ما يفرض على المنتج المحلي .

2- **مبدأ حظر القيود الكمية :** هذا المبدأ يعني الالتزام بان التعريفات الجمركية هي الوسيلة الوحيدة للحماية دون اللجوء إلى القيود الكمية ونظام الحصص الكمية وسياسات الإغراق، أي اشترطت انه ليس من حق أي طرف في الاتفاقية أن يفرض على منتجات الأطراف المتعاقدة الأخرى أية قيود سواء في التصدير أو الاستيراد لمنتج معين موجه لطرف متعاقد آخر أو فرض أي قيود أخرى غير الرسوم الجمركية والضرائب الأخرى.

3- **مبدأ تخفيض الرسوم الجمركية:** يتم تخفيض التعريفات الجمركية بصفة أساسية من خلال الدخول في مفاوضات للتخفيض المتبادل للتعريفات الجمركية وربط هذه التعريفات أي تثبيتها والالتزام بعدم رفعها بعد ذلك إلا وفق إجراءات محددة قد تتمثل في تقديم تعويضات للأطراف المتضررة من زيادة التعريفات.

4- **التعهد بتجنب سياسة الإغراق :** الإغراق هو أحد وسائل الرقابة غير المباشرة على التجارة الخارجية يتمثل في مجموعة الإجراءات العامة والخاصة التي يتم بموجبها بيع السلع في الخارج بأسعار تقل عادة عن أسعار السوق الداخلية للدولة المصدرة؛ وقد تمت الإشارة للإغراق في المادة 06 من الاتفاقية.

ثانيا: مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية

يعد مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية "الأنكتاد*" بمثابة العنصر الثاني للنظام التجاري العالمي، حيث تم تأسيسه سنة 1964 كإطار تابع للجمعية العامة للأمم المتحدة وتعود فكرة إنشاء هذا المؤتمر، إلى مؤتمر القاهرة الخاص بقضايا التعاون الاقتصادي بين الدول النامية، والذي تم عقده في عام 1962، خاصة بعدما شعرت الدول النامية بقصور الجات عن الوفاء بمتطلبات التنمية الاقتصادية وحاجتها إلى منبر دولي متعددة الأطراف للمطالبة من خلاله بدعم عمليات التنمية تحت شعار تسهيل التجارة بدلا منة المعونات وعليه فإن الجمعية العامة للأمم المتحدة من خلال قناعاتها بضرورة رفع مستوى المعيشة، والإسراع بالنمو الاقتصادي في الدول النامية، وباعتبار أن التجارة الدولية أداة مهمة لتحقيق هذا النمو، وبالتالي ضرورة تأسيس هذا المؤتمر وتوسيع نطاق المشاركة فيه من جانب جميع دول الأعضاء. ويقع مركز مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية في

* إشارة إلى الأحرف الأولى من التسمية (UNCTAD) United Nations Conférence on Trade and Développement

جنيف، وقد بلغ عدد أعضائه 191 عضوا عام 2001 ويجتمع بصورة كل أربع سنوات لصياغة الخطوط الإرشادية العامة وتحديد أولويات العمل، وقد تحددت المهام والوظائف المناطة بهذا المؤتمر فيما يلي¹:

1- تشجيع التجارة الدولية مع تبني وجهة نظر رامية إلى ضرورة الإسراع بالنمو الاقتصادي في الدول النامية وتوسيع نطاق التجارة الدولية بين الدول ذات المراحل التنموية المختلفة من ناحية، وبين الدول النامية بينها، وبين ذات الأنظمة الاقتصادية المختلفة من ناحية أخرى؛

2- صياغة المبادئ والسياسات المتعلقة بالتجارة الدولية، ومشاكل التنمية الاقتصادية ذات الصلة بقضايا التجارة الدولية؛

3- اقتراح بوضع المبادئ والسياسات موضع التنفيذ واتخاذ الخطوات المناسبة لذلك، مع الأخذ في الحسبان الفروق بين الدول في مراحل التنمية والنظم الاقتصادية المطبقة؛

4- مراجعة وتسهيل عملية تنسيق الأنشطة المختلفة مع المؤسسات الأخرى في الأمم المتحدة، وذلك في مجالات التجارة الدولية ذات الصلة. وفي هذا الصدد يتم التشاور والتنسيق مع الجمعية العامة والمجلس الاقتصادي والاجتماعي للأمم المتحدة؛

5- اتخاذ ما يلزم للتعاون مع الكيانات الأخرى المناظرة في الأمم المتحدة من أجل المفاوضات، وتبني الوسائل القانونية متعددة الأطراف في مجال التجارة، وبما لا يؤدي إلى ازدواج في الأنشطة؛

6- توفير كيان أو مركز دولي لتحقيق التجانس في السياسات الحكومية والإقليمية المتعلقة بالتجارة ومشاكل التنمية ذات الصلة، وبما يتفق مع ميثاق الأمم المتحدة؛

7- التعامل مع الموضوعات الأخرى التي تقع في مجال اختصاصه.

وإضافة إلى ما سبق فإن الأكتاد يمارس مهامه من خلال مجلس التجارة والتنمية، وهذا المجلس عبارة عن كيان دائم للمؤتمر، وعضويته مفتوحة إلى جميع الأعضاء الراغبين في ذلك، ويجتمع بصورة دورية في جنيف مرة كل عام لمراجعة أعمال سكرتارية المؤتمر كما قد تصل عدد مرات اجتماعه إلى ثلاث مرات في جلسات طارئة للنظر في القضايا الغير العادية والمسائل الإدارية والمؤسسية، ويتبنى المجلس مراجعة توصيات المؤتمر والعمل على تنفيذها.

ثالثا: منظمة التجارة العالمية

تعتبر منظمة التجارة العالمية العنصر الثالث والأساسي في النظام التجاري العالمي، وهي الإطار المؤسسي الذي توصل إليه المجتمع الدولي بعد مفاوضات شاقة استمرت حوالي 8 سنوات خلال الفترة 1986-1994، وهي الفترة التي استمرت خلالها مفاوضات الجولة الثامنة والأخيرة من جولات الجات. وسوف نتناول بالتفصيل كل ما يتعلق بمنظمة التجارة العالمية وكذا الدور المناط لها في مجال العلاقات التجارية الدولية في المطلب الثالث.

¹ عادل المهدي، عولمة النظام الاقتصادي العالمي ومنظمة التجارة العالمية، المرجع السابق الذكر، ص. ص. 165-171.

المطلب الثاني: الجولات التفاوضية للجات وتأثيرها في سياسات التجارة الدولية

مرت الجات منذ إنشائها بعقد ثماني جولات، ابتداء من 1947 وإلى غاية 1993، ويمكن تقسيم الجولات التفاوضية للجات إلى ثلاثة فترات حسب أهمية ودور الجولة في السياسة التجارية كما يلي:

الفرع الأول: جولات الجات خلال الفترة الأولى 1947-1961

تم خلال هذه الفترة عقد خمس جولات، تركزت جميعها في تجارة السلع وهي على النحو التالي:

1- جولة جنيف سنة 1947: وقعت 23 دولة على ما سمي حين ذاك بالاتفاقية العامة في قصر الأمم

بجنيف في سويسرا، بعد جولة محادثات تجارية دولية غير مسبوقة، وكانت تلك أول محاولة لوضع

لائحة لتنظيم التجارة وخفض التعريفات الجمركية على خمس حجم التجارة العالمية، وفي بداية عام 1948

دخلت الاتفاقية حيز التنفيذ حيث تم تشكيل أمانة عامة مؤقتة للإشراف عليها كما تقرر إنشاء هيكل جديد

لها تحت اسم منظمة التجارة الدولية في وقت لاحق.

2- جولة آنسي سنة 1949: حيث انعقدت ثاني جولة مفاوضات تحت إشراف اتفاقية الجات في مدينة

نيس الفرنسية وعرفت باسمها واتفقت هناك 13 دولة من الدول الأعضاء في الاتفاقية، أطلق عليها اسم

الأطراف المتعاقدة، على تخفيض التعريفات الجمركية على 500 سلعة.

3- جولة توركواي سنة 1950: انعقدت في إنجلترا، حيث تبادلت 38 دولة عضو في الجات تخفيضات

جمركية على 8700 سلعة مؤداها تخفيض قرابة 25 بالمائة من قيم التعريفات المنفق عليها سنة

1948، واستمرت هذه الجولة طوال الفترة الواقعة بين سبتمبر 1950 وأفريل 1951.

4- جولة جنيف سنة 1956: تمخضت هذه الجولة عن خفض تعريفات جمركية بلغت قيمتها 2,5 مليار

واختتمت في ماي من نفس السنة.

5- جولة ديلون سنة 1960: سميت هذه الجولة على اسم وكيل وزارة الخارجية الأمريكية دوجلاس ديلون

الذي اقترح إقامتها، وضمت 26 دولة، اجتمع ممثلوها في جنيف وتركزت مفاوضاتهم على تنسيق

اتفاقات التعريفات مع دول المجموعة الاقتصادية الأوروبية، وانتهت هذه الجولة في جويلية سنة 1962

بإقرار 4400 امتياز تعريفي تغطي تعاملات تجارية بقيمة 4,9 مليار دولار، كما أقرت هذه الاتفاقية مبدأ

التعويضات للدول التي أضرت تجاريا من إنشاء المجموعة الأوروبية.

وعليه اعتبرت هذه الجولات كبداية سلسلة تخفيضات الرسوم الجمركية بالرغم من أنها مست فقط بعض

المنتجات، فالقطاع الزراعي وبعض المنتجات الحساسة لم تكن ضمن هذه الجولات وبالتالي يمكن القول بأن

مجمل الدورات الأولى أدت إلى تخفيضات معتبرة للرسوم الجمركية بين الدول المعنية.

الفرع الثاني: جولات الجات خلال الفترة الثانية 1962-1979

خلال هذه الفترة تم عقد جولتين هما:

1- جولة كيندي سنة 1964: سميت هذه الجولة على اسم الرئيس الأمريكي جون كيندي، وعقدت بجنيف بسويسرا

خلال الفترة من 1964-1967، وضمت هذه الجولة 62 دولة مشاركة تمثل 75% من التجارة العالمية،

أدت إلى تخفيضات هامة وأكثر اتساعا بالنسبة للحقوق الجمركية والتي مست المنتجات الصناعية وكذلك

معالجة معايير هامة ضد سياسة الإغراق، ما تجدر الإشارة إليه أن هذه الدورة عرفت مواجهات بين الولايات المتحدة الأمريكية والمجموعة الاقتصادية الأوروبية حيث لاحظت الولايات المتحدة الأمريكية أن المجموعة الأوروبية أصبحت قوة عالمية وفي بعض الأحيان أحسن من الولايات المتحدة فيما يخص الصادرات لهذا السبب صدرت الاقتراحات التالية:

- تزيد الولايات المتحدة الأمريكية تخفيض ما قيمته 50 % لكل الحقوق الجمركية وتصبح معدومة عندما تصل الولايات المتحدة والمجموعة الأوروبية إلى ما يمثل 80 % من التجارة العالمية لهذا المنتج.
- إن المجموعة الاقتصادية الأوروبية قبلت الاقتراح الأول و لكنها رفضت الاقتراح الثاني وقد أخذت العلة في بناء الاتحاد الأوربي.
- وكانت نتائج الجولة تعالج مباشرة سياسات التجارة الدولية، ونوجزها فيما يلي¹:
- التخفيض التدريجي للتعريفات الجمركية على مدى خمس سنوات بمتوسط نسبة 35% ؛
- تخفيض الرسوم الجمركية على السلع الزراعية بنسبة 25% ؛
- تخفيض الرسوم الجمركية على المواد الكيماوية بنسبة 50% للولايات المتحدة الأمريكية و 20% للسوق الأوروبية المشتركة وبريطانيا؛
- مكافحة الإغراق لتعارضه مع المنافسة المشروعة؛
- منح بعض المزايا للمنتجات التي تشكل أهمية خاصة في صادرات الدول النامية.

ومن النتائج الهامة أيضا لجولة كيندي هو إعطاء العمل باتفاق المنسوجات القطنية لزيادة فرص التصدير أمام الدول النامية، ويضاف إلى ذلك أن تلك الجولة هي التي شهدت منح بعض المزايا للدول النامية حيث أضيف الجزء الرابع للاتفاقية العامة لصالح تجارة الدول النامية عام 1965 والذي يحمل مبدأ فتح الأسواق ومنح معاملة تفضيلية للدول النامية حتى يمكن مساعدة هذه الدول على التنمية الاقتصادية وزيادة معدل نموها من خلال التجارة الدولية. إذ تعتبر جولة كيندي خطوة مهمة في تاريخ تحرير التجارة الدولية، وأنها سابقة تاريخية بالنسبة لإزالة العقبات التجارية، ويقول في ذلك flory thebaut "إن نتائج دورة كيندي فشل نهائي للحمايين الذين يعتبرهم أعداء التقدم والنمو الاقتصادي"².

2- جولة طوكيو 1973: تم انعقادها على مستوى الوزراء في العاصمة اليابانية في سبتمبر 1973، ثم انتقلت إلى مقر الاتفاقية في جنيف، وبلغ عدد الدول المشاركة 102 دولة منهم 90 دولة أعضاء والباقي دول غير أعضاء بصفة المراقبين، تم عقدها خلال الفترة 1973 و 1979، وتطرفت هذه الجولة لأول مرة إلى مناقشة العوائق التجارية الأخرى والقيود الكمية بالإضافة إلى مناقشة التعريفات الجمركية ومن ناحية الإجراءات تعد جولة طوكيو بمثابة أول ترجمة عملية تطبيقية لفكر المدرسة الكلاسيكية والنيوكلاسيكية الداعية إلى تحرير التجارة من القيود غير الجمركية والتخلص من رواسب فكر المذهب التجاري، الذي أسهم في السياسات الحمائية وفرض القيود غير التعريفية على الواردات، حيث تم التوصل في جولة طوكيو إلى العديد من

¹ Michel Rainelli, l'organisation mondiale du commerce, op , 1999, p,57

² جهاد حجير، المنظمة العالمية للتجارة الأفق والتحديات التي تواجه دول المغرب العربي في ظل النظام الجديد للتجارة العالمية، رسالة ماجستير، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 1999، ص. 64.

الاتفاقيات التي أسهمت في تخفيض مثل هذه القيود، فضلا عن معالجتها لجانب من المشكلات الناجمة عن تحرير التبادل التجاري الدولي وتقوية النظام القانوني لاتفاقية الجات فكانت تسعى إلى إعادة تشكيل العلاقات التجارية الدولية .

وجاءت نتائج جولة طوكيو على شكل مجموعة من الاتفاقيات تحدد سياسات التجارة الدولية الحرة وتطوير الهيكل القانوني الذي يحكمها، وأهم هذه النتائج أو الاتفاقيات¹:

- اتفاقية مكافحة الدعم عن طريق فرض رسوم إضافية تعرف بالرسوم التعويضية وتلتزم الدول الأعضاء بضمان ألا يتسبب تقديم الدعم في إلحاق الضرر بتجارة الدول الأخرى الأعضاء؛
 - اتفاقية القيود الفنية على التجارة، وتلتزم الدول المتخذة لإجراءات القيود الفنية بضمان ألا تؤدي مثل هذه الإجراءات إلى وضع عراقيل غير ضرورية أمام تدفق تجارة الدول الأخرى إلى أسواقها؛
 - إجراءات تراخيص الاستيراد، التي تضع الضوابط الكفيلة بضمان استخدام تراخيص الاستيراد كوسيلة للحد من الواردات؛
 - اتفاقية التقييم الكمي على أساس القيمة الواردة في فاتورة الشحن أو فاتورة السداد دون اللجوء على تقدير الجزافي لقيمة السلعة المستوردة على أن تسري ابتداء من 1/1/1981؛
 - اتفاقية اللحوم والألبان والثروة الحيوانية، لتحرير وتوسيع نطاق التجارة في هذا المجال؛
 - اتفاقية التجارة في الطائرات المدنية، من خلال إلغاء كافة الرسوم والتعريفات المفروضة على كافة أنواع الطائرات المدنية اعتبارا من أول جانفي 1980؛
 - اتفاقية المشتريات الحكومية : يقصد بها تلك القطاعات السلعية التي تحتكر الدولة التداول فيها عن طريق الاستيراد والتي يسمح فقط للقطاع الخاص الوطني بالتعامل في صفقتها، وتضمنت هذه الاتفاقية مجموعة القواعد التي تكفل مشاركة المنتجين والمصدرين الأجانب؛
 - اتفاق مكافحة الإغراق، الذي تم التوصل إليه في جولة كيندي، وقد تم تطويره وتفسير أحكامه بصورة تفصيلية في جولة طوكيو .
- كما يلاحظ على جولة طوكيو أنها مهدت الطريق بشكل كبير لترسيخ دعائم النظام التجاري العالمي ويكفي الإشارة إلى أن جولة أوروغواي بنيت بالفعل على ما تم إنجازه في جولة طوكيو من حيث توسيع مجالات تحرير التجارة الدولية.

الفرع الثالث: جولات الجات خلال الفترة الثالثة 1986 - 1993

خلال هذه الفترة تم عقد الجولة الثامنة والأخيرة من جولات الجات وهي **جولة الأوروغواي**؛ إذ تعتبر أشهر وأهم الجولات على الإطلاق بل وأطولها من حيث مدة المفاوضات حيث امتدت من 1986 وانتهت في 15 أبريل 1994 بمراكش بالمغرب، وكان عدد الدول المشاركة 125 دولة، والدول الموقعة فعلا كانت 117 دولة، وشملت العديد من الجوانب الخاصة بمجالات تحرير التجارة الدولية، حيث فاقت كل الجولات السابقة لها من حيث نطاقها والموضوعات التي تناولتها. ولعل الأسباب والدوافع التي أدت إلى انعقاد هذه الجولة تكمن في

¹ عبد الناصر نزال العبادي، منظمة التجارة العالمية واقتصاديات الدول النامية، ط1، دار الصفاء، عمان، ص.ص. 47، 48.

الأحداث والتغيرات المتلاحقة السياسية والاقتصادية والتجارية التي بدأت تظهر ابتداء مع انتهاء جولة طوكيو مما دفع بالدول الصناعية والنامية على حد سواء على التفكير في عقد جولة جديدة تأخذ في الحسبان هذه الأحداث والتغيرات والتي يمكن رصدها في ما يلي¹:

1. ازدياد حدة الصراع بين الدول الصناعية على الأسواق الخارجية وعلى حماية أسواقها المحلية من خلال استعمال أساليب مستحدثة للحماية التجارية وبالتحديد الالتجاء على فرض قيود غير جمركية الأمر الذي أدى إلى انتشار ما أطلق عليه بالحمائية الجديدة وخاصة في القطاع الصناعي والزراعي مما أدى إلى انخفاض كبير في الأداء الاقتصادي لكثير من الدول؛
2. ظهور بعض المشكلات الاقتصادية والتي أدت على تفاقم الأوضاع الاقتصادية العالمية كأزمة النفط وأزمة المديونية الخارجية مما أدى إلى التشكيك في قدرة النظام التجاري السائد على حل الأمور التجارية التي بدأت تتعقد أكثر فأكثر بين الدول الصناعية فيما بينها وبين هذه الدول والدول النامية؛
3. شعور الولايات المتحدة الأمريكية بتراجع نفوذها الاقتصادي على الرغم من تعاظم دورها السياسي والعسكري، ورغبتها في تحسين موقعها وهيمنتها الاقتصادية من خلال حماية مصالح الشركات متعددة الجنسية وتوسيع نشاطها في شتى أرجاء العالم؛
4. استمرار حالة الكساد خلال الثمانينات في الدول الصناعية الكبرى، دفع الدول إلى محاولة الاعتماد على تجديد وفتح الأسواق والمنافذ الخارجية للخروج من هذه الوضعية؛
5. تخوف الولايات المتحدة الأمريكية من أوروبا الموحدة وبالخصوص من السياسة الزراعية الأوروبية التي أدت إلى تناقص حصة الولايات المتحدة الأمريكية في الأسواق الخارجية للصادرات الزراعية؛
6. تنامي تجارة الخدمات التي باتت تشكل 20% من الإنتاج العالمي، ورغبة الدول الصناعية في الاستفادة من المزايا التنافسية التي تتوفر عليها في هذا المجال، ومنها تنامي التجارة في الخدمات المعلوماتية والمالية وحقوق الملكية الفكرية؛
7. تعاظم دور الشركات المتعددة الجنسيات واستحواذها عن الجزء الأعظم من التجارة الدولية والاستثمارات غير المباشرة التي أصبحت البديل والحل الوحيد لمواجهة أزمة المديونية التي تعاني منها الدول النامية.
8. انهيار النظام الاشتراكي وانتهاء ما أطلق على تسميته بالحرب الباردة بين المعسكر الشرقي والمعسكر الغربي، وهو ما يعني الحاجة إلى إعادة النظر في قواعد النظام التجاري العالمي؛
9. تنامي القوى الاقتصادية الآسيوية، خصوصا اليابان والدول الآسيوية حديثة التصنيع وبعض دول أمريكا اللاتينية ومنافستها للدول الصناعية في عدة مجالات اقتصادية؛
10. ازدياد درجة الفوضى في النظام التجاري العالمي من خلال ممارسات الدول المتقدمة الهادفة لتجاوز قواعد الجات والتحايل عليها بالاتفاقيات الثنائية والقيود التقنية.

¹ حشماوي محمد، الاتجاهات الجديدة في التجارة الدولية في ظل العولمة الاقتصادية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، الجزائر، 2006، ص. ص. 138، 139.

كما تعتبر هذه الجولة الأكثر شمولا والأوسع نطاقا من كل الجولات السابقة إلى الخدمات والملكية الفكرية لأنها أدت إلى اتفاقات في مجالات جديدة تعدت المجال التقليدي للجات فأدخلت لأول مرة في تاريخ المفاوضات المجالات التالية¹:

- التفاوض حول موضوع التجارة في المنتجات والسلع الزراعية؛
- تم إدخال قطاع المنسوجات والملابس الجاهزة وتحريه تدريجيا حتى بداية 2005؛
- تم إدخال قطاع الخدمات لأول مرة فيما عرف باتفاقية تحرير الخدمات الجاتس (GATS)؛
- أدخلت جولة أوروغواي المجال الخاص بالملكية الفكرية وتحرير مجالات الاستثمار ذات العلاقة بالتجارة الدولية؛ وغيرها من المجالات مثل النفاذ إلى الأسواق وتسوية المنازعات وغيرها من الأطر المؤسسية المنظمة للتجارة الدولية بحيث يمكننا القول أن تلك الجولة شملت معظم إن لم يكن كل مجالات التجارة الدولية. فمنذ انطلاق جولة لأوروغواي في 20/09/1986 وحتى اجتماع مراكش مرت المفاوضات بعدة محطات أبرزها:
- بداية المفاوضات في جانفي 1988 بهدف إخضاع قطاعي الزراعة والخدمات ضمن اتفاقية الجات؛
- في ديسمبر 1990 عقد اجتماع على المستوى الوزاري في بروكسل انتهى بالفشل بسبب خلاف بين الولايات المتحدة وأوروبا حول دعم المنتجات الزراعية؛
- في مارس 1992 توصلت الولايات المتحدة الأمريكية والمجموعة الأوربية إلى اتفاق بليرهاوس بشأن حجم الدعم للمنتجات الزراعية؛
- في ديسمبر عام 1993 توصلت الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي على اتفاق بشأن دعم المنتجات الزراعية وحل بعض القضايا الخاصة بفتح الأسواق، وفي نفس الوقت أعلنت اليابان وكوريا الجنوبية عن استعدادهما لرفع الحظر عن واردات الأرز، وقد كان لهذين الحدثين أثر حاسم في نجاح المفاوضات وانتهائها في الوقت المحدد لها وهو 15 ديسمبر 1993 والتوقيع عليها في سنة 1994 بمدينة مراكش المغربية.
- وبالفعل شهدت العاصمة المغربية مراكش التوقيع على أكبر اتفاق عالمي للتجارة في التاريخ وتصل عدد صفحات الاتفاق إلى نحو 26 ألف صفحة، وينص هذا الاتفاق على انفتاح أكبر للأسواق العالمية وخفض الرسوم الجمركية وتأسيس منظمة التجارة العالمية التي حلت محل الجات في الأول من جانفي 1995، وأهم النتائج التي اعتمدها جولة الأوروغواي هي²:

- إنشاء المنظمة التجارية العالمية لتكون الإطار المؤسسي لجميع الاتفاقيات التي أبرمت خلال جولة أوروغواي، ويمكن تلخيص المهام التي كلفت بها المنظمة في؛ تسهيل وتنفيذ وإدارة الاتفاقيات المنبثقة عن جولة أوروغواي، والإشراف على المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف وإدارة نظام شامل وموحد لتسوية النزاعات وإدارة آلية مراجعة السياسات التجارية في الدول الأعضاء، والتعاون مع كل من صندوق النقد الدولي والبنك الدولي لتحقيق انسجام أكبر بين السياسات التجارية والمالية الدولية، وقد

¹ Michel Rainelli, l'organisation mondiale du commerce. Op.cit, P. 69.

² حشماوي محمد، المرجع السابق الذكر، ص. 144.

تضمنت اتفاقية ونتائج جولة أوروغواي إدماج الاتفاقيات السابقة للغات التي لم تلغ أو تعدل ضمن إطار الترتيبات الجديدة للمنظمة العالمية للتجارة؛

- توسيع نطاق النظام التجاري متعدد الأطراف بحيث أصبح يشمل تجارة الخدمات والتجارة في المنتجات الزراعية والمنسوجات والملابس، وهي جوانب لم يسبق التطرق إليها خلال المفاوضات متعددة الأطراف في الجولات السابقة وشملت القواعد الجديدة لهذا النظام أيضا حقوق الملكية الفردية ذات الصلة بالتجارة، وتدبير الاستثمارات المتعلقة بالتجارة؛
 - توسيع وتعميق تحرير التجارة عن طريق إجراء تخفيضات إضافية في التعريفات الجمركية وثبیت الرسوم الجمركية عند سقف معين لا يمكن رفعها إلا من خلال التفاوض والالتزام بالتعويض؛
 - تعزيز فعالية القواعد متعددة الأطراف في تسوية المنازعات، إذ تم إدماج جميع جوانب وتدبير تسوية المنازعات في نظام واحد يعمل تحت جهاز تسوية المنازعات، ويوفر هذا النظام عدة مزايا وضمانات في إطار متعدد الأطراف؛ ولعل النتيجة التي جسدت قيام نظام تجاري جديد تجلت في إنشاء المنظمة العالمية للتجارة كان بمثابة انجاز تاريخي وتحقيق الحلم الذي راود المجتمع الدولي منذ أكثر من 47 سنة بحيث تشكل الإطار المؤسسي لجميع الاتفاقيات التي أبرمت خلال جولة الأوروغواي.
- وفيما يلي نحاول تلخيص تواريخ ومكان ونتائج الجولات التفاوضية للجات في الجدول رقم 01 التالي:

جدول رقم(01): الجولات التفاوضية للجات

رقم الجولة	اسم الجولة	تاريخ ومكان الانعقاد	عدد المشاركين	أهم النتائج المحققة
الأولى	جنيف Geneve	1947 بوسويسرا	23	تخفيض 45000 تعريفية جمركية بما قيمته 10 مليار دولار.
الثانية	أنسي Annecy	1949 بفرنسا	13	تخفيض 5000 تعريفية جمركية على السلع الصناعية.
الثالثة	توركاوي Torquay	1951 بانجلترا	38	تخفيض 7800 تعريفية جمركية بما يعادل 55 % من مستوى التعريفية عام 1949.
الرابعة	جنيف Geneve	1956 بوسويسرا	26	تخفيض التعريفية الجمركية للسلع بلغت قيمتها 2.5 مليار دولار.
الخامسة	ديلون Dillon	1960 بوسويسرا	26	تخفيض 4400 تعريفية جمركية بقيمة 4.9 مليار دولار.
السادسة	كنيدي Kennedy	1964 بوسويسرا	62	تحرير ما قيمته 40 مليار دولار من التجارة الدولية، وكان موضوعها الأساسي التعريفات الجمركية المضادة للإغراق.
السابعة	طوكيو Tokyo	1973 باليابان	102	تحرير ما قيمته 155 مليار دولار واشتملت على العديد من الموضوعات أهمها تخفيض القيود الجمركية وغير الجمركية.
الثامنة	الأروغواي Uruguay	1986 بالأروغواي	125	تعريفات، إجراءات غير جمركية، الزراعة، المنسوجات والملابس والخدمات، حماية حقوق الملكية الفكرية، والاستثمار وقيام منظمة التجارة العالمية "OMC"

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على مراجع وقراءات مختلفة

المطلب الثالث: فعاليات المنظمة العالمية للتجارة وتأثيرها على السياسات التجارية

الفرع الأول: ماهية المنظمة العالمية للتجارة

أولاً: تعريفها: يمكن تعريف منظمة التجارة العالمية بأنها منظمة اقتصادية عالمية النشاط ذات شخصية قانونية مستقلة، تعمل ضمن منظومة النظام الاقتصادي العالمي على إدارة وإقامة دعائم النظام التجاري العالمي وتقويته في مجال تحرير التجارة الدولية وزيادة التبادل التجاري الدولي.

ثانياً: مهامها: جاءت الوظائف والمهام الموكلة للمنظمة كما حددتها المادة الثالثة من اتفاقيات الأورجواي وهي كالتالي¹:

- 1- الإشراف على تنفيذ الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف، التي تنظم العلاقات التجارية بين الدول الأعضاء، وتسهيل تنفيذ وإدارة الاتفاقيات المنبثقة عن جولة الأورغواي؛
- 2- متابعة المفاوضات الدولية لتحرير التجارة الدولية متعددة الأطراف؛
- 3- فض المنازعات الدولية فيما يتعلق بالمعاملات التجارية وتسويتها وفق الأسس التي حددتها اتفاقيات الجات؛
- 4- متابعة السياسات التجارية الدولية ومدى انسجامها مع ما تم الاتفاق عليه في مؤتمر مراكش؛
- 5- التعاون مع المنظمات الدولية الأخرى كصندوق النقد الدولي والبنك الدولي للإنشاء والتعمير والوكالات التابعة لهما بهدف تحقيق أكبر قدر ممكن من الانسجام والتوازن في عملية صنع السياسات الاقتصادية الدولية.

ثالثاً: أهدافها: تدور الأهداف التي تسعى منظمة التجارة العالمية لتحقيقها حول هدف رئيسي يتمثل في تحرير التجارة الدولية من كل العوائق التجارية، بالإضافة إلى أهداف أخرى يمكن إيجازها في²:

- 1 - خلق وضع تنافسي دولي في التجارة يعتمد على الكفاءة الاقتصادية في تخصيص الموارد؛
- 2 - رفع مستويات المعيشة وذلك بزيادة الدخل القومي العالمي وزيادة معدلات النمو الحقيقي؛
- 3 - خلق أنماط جديدة لتقسيم العمل الدولي وزيادة نطاق التجارة العالمية وتوسيع الإنتاج؛
- 4- تحقيق التوظيف الكامل لموارد العالم وزيادة الإنتاج المتواصل والاتجار في السلع والخدمات، مما يؤدي إلى الاستخدام الأمثل لتلك الموارد مع الحفاظ على البيئة وحمايتها؛
- 5 - توفير الحماية المناسبة للسوق الدولي بجعله يعمل في بيئة مناسبة وملائمة لمختلف مستويات التنمية؛
- 6 - محاولة إشراك الدول النامية والأقل نمواً في التجارة الدولية بصورة أفضل؛
- 7- إيجاد منتدى للمفاوضات التجارية، يتباحث الأعضاء فيه في شتى الأمور التجارية ويتفاوضون ضمن جولات متعددة الأطراف لخلق وضع تنافسي عالمي في التجارة الدولية، يعتمد على الكفاءة الاقتصادية في تخصيص الموارد³.

¹ Michel Ranelli, L'organisation Mondiale du Commerce, Sixième édition, La découverte, Paris, 2002, P. 113

² عبد المطلب عبد الحميد، الجات وآليات منظمة التجارة العالمية، المرجع السابق الذكر، ص. 182.

³ محمد سيد عابد، التجارة الدولية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، جامعة الإسكندرية، 2001، ص. 44.

رابعاً: مبادئ المنظمة العالمية للتجارة: تستند المنظمة العالمية للتجارة للمبادئ التالية*:

1- مبدأ الدولة الأولى بالرعاية: بمقتضى هذا المبدأ فإن التجارة الدولية تتم على أسس خالية من الاحتكار والتمييز، وعلى الدول الأعضاء المنظمة للاتفاقية أن لا تميز في معاملاتها التجارية بين دولة وأخرى، حيث يلزم البلد العضو ويمنح بقية الدول الأعضاء المعاملة نفسها فيما يتعلق بالرسوم وحقوق الاستيراد، وتتساوى فيه جميع الدول الأعضاء في الحقوق والالتزامات التجارية الدولية.

2- مبدأ المعاملة الوطنية: عندما يتم استيراد سلعة ما وبعد تسديد الرسوم الجمركية المفروضة على هذه السلعة وفق التعريف المتفق عليها تصبح كأنها سلعة وطنية وتعامل معاملة السلع المنتجة محلية دون تمييز.

3- مبدأ الالتزام بالتعريفات الجمركية: إن الالتزام بالتعريفات الجمركية هو الأساس الذي يحكم استقرار التعامل في التجارة الدولية ويعمل على نموها وازدهارها فإذا ما رغب أحد الأعضاء في زيادة التعريفات الجمركية فإنه لا يمكن ذلك طالما كان هناك أضراراً للأعضاء الآخرين.

4- مبدأ الشفافية: تضم المادة الثالثة من الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات نصوصاً حول الشفافية باعتبارها واحدة من الالتزامات والنظم العامة حيث يلزم هذا المبدأ الدول الأعضاء ب¹:

- نشر جميع القواعد واللوائح المحلية التي تحكم تجارة الخدمات؛
- إعلام مجلس التجارة في الخدمات بجميع الأحكام والتدابير الجديدة؛
- إنشاء على الأقل نقطة واحدة أو أكثر للاستفسار ويمكن للبلدان الأعضاء الأخرى الحصول منها على معلومات عن القوانين واللوائح التي تؤثر على التجارة في قطاع الخدمات.

5- مبدأ التجارة التفضيلية: يقصد بهذا المبدأ أن الدول النامية لها خصوصياتها فيما يتعلق بمشكلة التنمية ومشكلة القدرة على المنافسة ولهذا فإن المنظمة العالمية للتجارة تعطي للدول النامية بعض الامتيازات فيما يتعلق بتطبيق بنود المنظمة كما تعفي هذه الدول من بعض الإجراءات مثلما هو الحال في ربط معايير العمل بالتجارة، أو منح هذه الدول فترة أطول لتتكيف مع هذه المتطلبات.

إضافة إلى هذه المبادئ هناك مبادئ أخرى مثل: منع سياسة الإغراق التي قد تؤدي إلى أضرار مادية للمنتجين المحليين، عدم فرض قيود كمية على المستوردات وتم استثناء الدول النامية، واتخاذ إجراءات وقائية إذا زادت واردات دولة عضو من منتج معين وباتت تشكل ضرراً جسيماً على المنتج المحلي كفرض رسوم جمركية إضافية عليها أو فرض حصة على السلع المستوردة التي سببت الضرر.

خامساً: الهيكل التنظيمي للمنظمة العالمية للتجارة

حدد الهيكل التنظيمي للمنظمة العالمية للتجارة في المادة الرابعة من اتفاقية إنشائها، والذي يتكون من

مؤتمر وزاري ومجلس عام ومجالس متخصصة ولجان وسكرتارية، كما يلي²:

* مبادئ المنظمة هي نفسها مبادئ النظام التجاري في ظل الجات مع بعض التعديلات الخاصة بإخضاع السلع الزراعية والصناعية إلى التحرير التجاري وفتح الأسواق، وتحرير التجارة الدولية في الخدمات، وحماية حقوق الملكية الفكرية وفض المنازعات.

¹ مرسى السيد حجازي، منظمة التجارة العالمية، عرض تحليلي تاريخي، لبنان وOMC، الدار الجامعية للطباعة والنشر، لبنان، 2001، ص. 67.

² رانيا محمود عبد العزيز، تحرير التجارة الدولية وفق اتفاقية الجات في مجال الخدمات، ط1، دار الفكر الجامعي، مصر، 2008، ص.ص. 60، 63.

1- المؤتمر الوزاري: ويتألف من ممثلين عن جميع الدول الأعضاء في المنظمة بمستوى وزير، ويجتمع المؤتمر الوزاري مرة كل سنتين على الأقل وهو أعلى سلطة في المنظمة، وتتلخص اختصاصات المؤتمر في الاضطلاع بالمهام الرئيسية للمنظمة، وأهم تلك الاختصاصات تتمثل في¹:

- منح العضوية، فهو وحده الذي يتخذ القرار بانضمام الدول والأقاليم الجمركية لمنظمة التجارة العالمية، ويتم ذلك بأغلبية الأعضاء.

- سريان الاتفاقات، حيث تعرض الاقتراحات الخاصة بالتعديلات والإعفاءات من الالتزامات وغيرها من المجالس المختلفة على المؤتمر للبت فيها وإقرارها.

- له الحق في إنشاء لجان محددة، مثل لجان التجارة والتنمية وميزان المدفوعات والموازنة وغيرها من اللجان الإضافية، ويدخل في ذلك أيضا حقه في تعيين المدير العام الذي يرأس أمانة المنظمة.

2- المجلس العام: ويتألف من ممثلين عن جميع الدول الأعضاء، ويجتمع تسع مرات في السنة على الأقل وكلما دعت الحاجة إلى ذلك ويقوم المجلس العام بمهام المؤتمر الوزاري في الفترات التي تفصل بين اجتماعاته، ويقوم هذا المجلس بمراجعة ومتابعة السياسة التجارية للدول الأعضاء، وهو الجهاز الذي يقوم بتسوية المنازعات المرتبطة بالاتفاقيات التجارية للدول الأعضاء وشروط تنفيذها، كذلك بإمكانه وضع ترتيبات إقامة التعاون مع كل المنظمات الحكومية الدولية التي لها اتصال بمنظمة التجارة العالمية، بل كذلك التشاور مع المنظمات غير الحكومية .

3- السكرتارية: وتتضمن جميع الموظفين في المنظمة إضافة إلى المدير العام الذي يعينه المؤتمر الوزاري ويحدد له سلطاته وصلاحياته، ولا يجوز للمدير العام أو الموظفين أن يقبلوا عند قيامهم بواجباتهم أي تعليمات من أي حكومة أو جهة خارج المنظمة.

4- جهاز فض النزاعات: ويقوم مباشرة اختصاصه من خلال المجلس العام، ويعين له رئيس، وينظر في المسائل التالية:

- التصدي لكافة النزاعات الدولية التجارية، ويستند الجهاز في عمله إلى الطابع الإرضائي، حيث لا يمكن أن يتدخل في أي نزاع إلا بإرضاء الأطراف المعنية؛

- يقوم بدور مركزي في فض النزاعات من حيث تشكيل فرق التحكيم والمستشارين واعتماد التقارير الخاصة بموضوع النزاع، وكذلك الأمور الخاصة بالتنازلات، وكذلك توفير الحق لاستئناف قرارات هيئة المستشارين؛

- يعمل على توفير الحلول الايجابية أي خلاف يرضي كل الأطراف، والتدرج في حل الخلافات، وذلك من خلال إقامة مؤتمر للأعضاء المعنيين لبحث موضوع الخلاف وعرض النتائج على المدير العام لمنظمة التجارة العالمية؛

- الإشراف على تطبيق القواعد والمقترحات اللازمة لحل النزاعات وتقرير العقوبات اللازمة.

4- جهاز مراجعة السياسات: حتى تتمكن المنظمة من تحقيق هدفها في تحرير التجارة، تمت هيكلتها بصفة وبشكل يسمح لها بفحص ومراقبة ومراجعة السياسات التجارية للدول، ويعد جهاز مراجعة السياسة التجارية أحد

¹ عادل أحمد حشيش، المرجع السابق الذكر، ص. 321.

الأجهزة المستحدثة، ففي ظل الجات كانت اجتماعات الأطراف المتعاقدة تمثل نوعاً من الاستعراض العام للسياسة التجارية للدول الأعضاء، غير أنه لم يكن هناك إطار تنظيمي محدد يحكمها¹.

وبموجب المادة الرابعة من اتفاقية مراكش تم إسناد مهمة مراجعة السياسة التجارية للمجلس العام، فقد نصت هذه المادة على: "ينعقد المجلس العام حسبما يكون ذلك مناسباً للاضطلاع بمسؤوليات جهاز مراجعة السياسة التجارية المشار إليها في آلية مراجعة السياسة التجارية".

وتشجع هذه الآلية على المزيد من الشفافية فيما يتعلق بإعداد السياسة التجارية الوطنية فعلى الدول الأعضاء الاعتراف بالأهمية الراسخة للشفافية المحلية في اتخاذ القرارات الحكومية في الأمور المتعلقة بالسياسات التجارية، سواء بالنسبة لاقتصاديات الدول الأعضاء أو للنظام التجاري متعدد الأطراف، ولا يقف الأمر على مجرد الاعتراف، بل على الدول الأعضاء الالتزام بها وتعزيزها على أساس طوعي.

أما بالنسبة لإجراءات المراجعة، فجهاز مراجعة السياسة التجارية يعين له رئيساً، ويضع خطة لعرض السياسة التجارية للدول، وله أن يناقش تقارير الأعضاء عن المستجدات ويحيطها علماً حيث يقدم كل عضو تقارير منتظمة إلى الجهاز ويتضمن التقرير الكامل وصف السياسات والممارسات التجارية التي يتبناها العضو وكذا جميع جوانب السياسات التجارية التي تشملها الاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف، ويبنى الجهاز عمله من خلال تقرير كامل مقدم من العضو المستعرض؛ تقرير تعدد الأمانة على مسؤوليتها بناء على المعلومات المتاحة لها وتلك التي يقدمها العضو المعني وتلتزم الأمانة بتوضيحات من الدولة بشأن سياساتها التجارية.

وينشر تقرير العضو وتقرير الأمانة، إضافة إلى محضر اجتماع الجهاز فوراً بعد انتهاء إجراءات المراجعة وترسل هذه الوثائق إلى المؤتمر الوزاري للإحاطة والعلم بما جاء فيها. ويقوم جهاز استعراض السياسة التجارية أيضاً بإعداد عرض شامل لتطورات البيئة التجارية الدولية التي لها تأثير على نظام التجارة المتعدد الأطراف ويكون العرض مصحوباً بتقرير فوري من المدير العام يدرج به الأنشطة الرئيسية للمنظمة ويبرز مسائل السياسات المهمة التي تؤثر على النظام التجاري².

5- المجالس المتخصصة: وهي عبارة عن ثلاثة مجالس يتخصص كل منهما في مهمة محددة:

- مجلس لشؤون التجارة الدولية في السلع.

- مجلس لشؤون التجارة الدولية في الخدمات.

- مجلس لشؤون حماية الملكية الفكرية.

تعمل هذه المجالس تحت إشراف المجلس العام وتقوم بكافة المهام التي تحددها الاتفاقيات الخاصة بكل مجلس وكذلك المهام التي يحددها المجلس الأعلى، وتكون عضوية هذه المجالس مفتوحة لجميع الأعضاء التي ترغب بالمشاركة فيها.

5- اللجان الفرعية: وتتكون اللجان الفرعية من:

- لجنة التجارة والتنمية، وتقوم بدراسة دورية لتطبيق أحكام اتفاقية التجارة لصالح الدول النامية.

¹ مصطفى سلامة، قواعد الجات، الاتفاق العام للتعريفات الجمركية والتجارية، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر، القاهرة، 1997، ص. 61

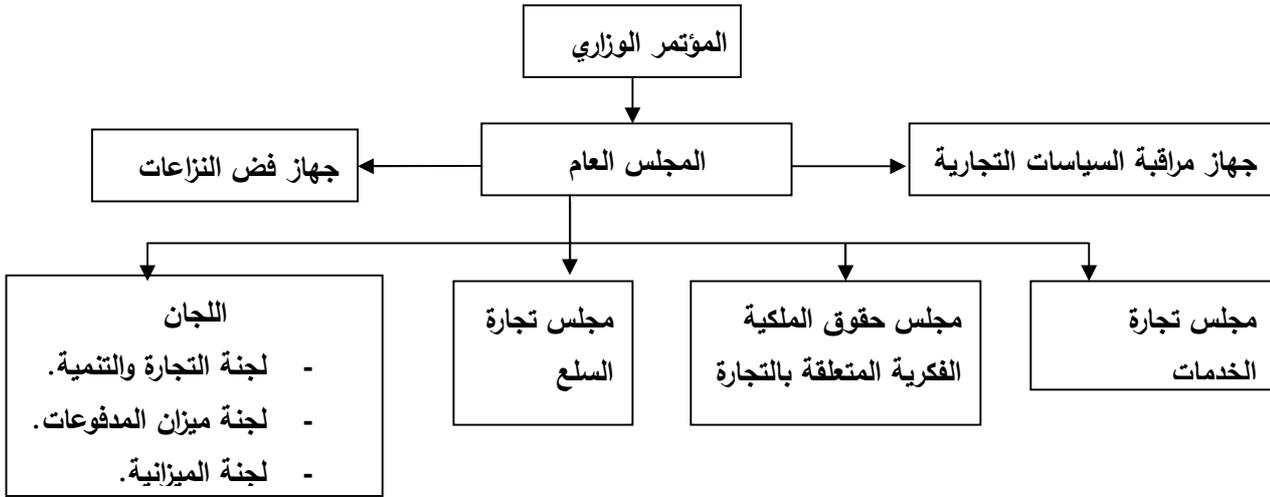
² سمير محمد عبد العزيز، التجارة العالمية والجات 94، مكتبة الإشعاع، الإسكندرية، 1997، ص. 456

- لجنة قيود ميزان المدفوعات.

- لجنة الميزانية والمالية والإدارة.

وتقوم هذه اللجان بكافة المهام التي حددتها لها الاتفاقيات التي تم التوقيع عليها وبخاصة الاتفاقيات متعددة الأطراف، كما تقوم بكافة المهام الإضافية التي يعهد إليها المجلس العام، وقد أقر المؤتمر الوزاري إمكانية إنشاء لجان فرعية أخرى كلما دعت الحاجة لذلك، وتكون عضوية اللجان الفرعية مفتوحة لكل من يرغب من الدول الأعضاء. والشكل الموالي رقم (04) يوضح الهيكل التنظيمي للمنظمة.

الشكل رقم(04): الهيكل التنظيمي للمنظمة العالمية للتجارة



المصدر: عادل أحمد حشيش، العلاقات الاقتصادية الدولية، الإسكندرية، دار الجامعة الجديدة للنشر، 2000، ص. 320.

مما سبق، يبدو واضحاً ما لهذه المنظمة من الدور البارز في إدارة منظومة الاقتصاد العالمي ولعل هذا الدور يكمن في تسيير السياسات التجارية نحو الحرية ورفع القيود وإلغاء السياسات الحمائية على التجارة الدولية.

سادساً: شروط الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة

يعتبر الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة متاحاً لجميع الدول التي تلتزم بتقديم تنازلات جمركية وغير جمركية وتنقسم العضوية إلى نوعين، عضوية أصلية وأخرى بالانضمام، وفيما يتعلق بالعضوية الأصلية يشترط¹:

1- أن تكون الدولة عضواً في الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة حتى تاريخ سريان اتفاقية إنشاء المنظمة في أول جانفي 1995؛

2- أن تعلن الدولة موافقتها على الوثيقة الختامية لجولة الأورجواي 1994، وأن توافق على كافة الاتفاقيات الملحقة بها كحزمة واحدة لا يجوز التحلل من أي منها، فيما عدا الإتفاقيات التي تم استثناءها في الوثيقة الختامية، بحيث يكون للدولة العضو في الجات حرية الانضمام إليها من عدمه، إلا أنها تخضع لإشراف ورقابة منظمة التجارة العالمية؛

3- أن تقدم الدولة تنازلات تجارية بالنسبة ل وارداتها من السلع الصناعية أو تخفيض الرسوم الجمركية أو تثبيتها عند مستواها الحالي بالنسبة للدول النامية، مع العمل على إزالة العوائق غير الجمركية التي تحد

¹ عبد الحكيم جمعة، المرجع السابق الذكر، ص. 184.

من انسياب التجارة الدولية، وأن تقدم الدولة تنازلات مماثلة في مجال التجارة في السلع الزراعية، مع التعهد بخفض الدعم المقدم للإنتاج الزراعي أو الصادرات الزراعية أو تثبيته عند مستواه الحالي بالنسبة للدول النامية؛

4- أن تقدم الدولة تعهدات بإتاحة المنافسة الأجنبية في بعض مجالات الخدمات في أسواقها المحلية وفقا لاتفاق التجارة الدولية في الخدمات.

أما العضوية بالانضمام فتتم عند تقديم طلب العضوية للمنظمة، القبول الكلي (مبدأ الشمولية) بجميع الاتفاقيات التجارية والبروتوكولات والملاحق؛ ويتخذ المؤتمر الوزاري قرار قبول العضوية بأغلبية ثلثي الأعضاء كما يحق لأي عضو أن ينسحب من المنظمة العالمية للتجارة، وهذا يعني الانسحاب من أحكام جميع الاتفاقيات ويتم الانسحاب بعد مضي ستة أشهر من تاريخ تلقي مدير عام المنظمة إخطارا كتابيا ينص على طلب الانسحاب للدولة العضو¹. لم يعد الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة سهلا كما كان في السابق، بل أصبح خاضعا لإجراءات ومفاوضات طويلة يجب على أي دولة ترغب بالانضمام إلى الاتفاقية إتباعها وهي²:

- التقدم بطلب رسمي إلى الأمانة العامة للمنظمة في جنيف ويرفق به الوثائق التالية: دراسة عن أوضاع البلد الاقتصادية وسياستها في مجال التجارة الخارجية وسياسات الدعم الممنوح للمنتجين أو المصدرين، الأنظمة الجمركية وأنظمة الاستيراد والتصدير المعمول بها، وجدول التعريفات الجمركية للسلع والخدمات.
- تقوم الأمانة العامة للمنظمة بإعلام الدول الأعضاء في المنظمة والتي لها علاقات تجارية مع الدول الطالبة العضوية بهدف عقد مشاورات بشكل ثنائي وتحت إشراف المنظمة؛ وبشكل مجلس المنظمة فريق عمل مهمته دراسة وتحليل السياسات الاقتصادية والتجارية لهذه الدول؛
- تجري مفاوضات الانضمام على مسارين الأول المشاورات الثنائية والثاني متعدد الأطراف؛
- يجمع فريق العمل نتائج مفاوضات المسارين ويقدم تقريرا إلى مجلس المنظمة ويتخذ المجلس الوزاري قرار قبول أو عدم قبول العضو؛
- إذا حصل طالب الانضمام على موافقة ثلثي الأصوات يمكن لممثل الدولة طالبة العضوية أن يوقع على بروتوكول الانضمام؛ ويصبح الانضمام نافذا بعد 30 يوما من تاريخ التوقيع، ويتم بعد ذلك تصديق البروتوكول من السلطات الدستورية في الدولة طالبة العضوية.

وجدير بالذكر أن تكون الدولة طالبة العضوية متمتعة باستقلال كامل في إدارة علاقاتها التجارية الخارجية ويطلب عادة منها إعادة النظر في السياسات الاقتصادية والإنمائية لتتفق مع أحكام المنظمة كذلك إعادة النظر في هيكله المؤسسات المصرفية والنقدية واعتماد نظام الجودة والمواصفات العالمية والرقابة في عملية الإنتاج وتحسين المناخ الاستثماري، تطوير البنية الإنتاجية، دعم وتشجيع القطاع الخاص وتحرير الاقتصاد الوطني من قيود الاستثمار. كذلك فيما يخص العضوية في المنظمة والتطبيع مع اليهود، فإن مبادئ واتفاقيات المنظمة لا تشترط التطبيع التجاري بين أعضاء المنظمة، وذلك استنادا إلى الاستثناء المذكور في المادة 13 من اتفاقية

¹ حشماوي محمد، الاتجاهات الجديدة في التجارة الدولية في ظل العولمة الاقتصادية، المرجع السابق الذكر، ص. 150.
² عبد الناصر نزار العبادي، المرجع السابق الذكر، ص. 56.

مراكش لتأسيس المنظمة العالمية للتجارة (المادة 33 من اتفاقية الجات سابقا) التي تسمح لدولة ما بـ "عدم تطبيق" الاتفاقية اتجاه دولة أخرى شرط إبلاغها قبل موافقة المجلس العام (المؤتمر الوزاري) على الانضمام¹.

الفرع الثاني: المؤتمرات الوزارية للمنظمة وتأثيرها على السياسات التجارية

تعتبر مؤتمرات منظمة التجارة العالمية أعلى سلطة في أجهزة المنظمة وإحدى الآليات لتحقيق وتطبيق نتائج جولة الأورجواي، وينص اتفاق المنظمة على عقد المؤتمر الوزاري مرة على الأقل كل سنتين لبحث القضايا المطروحة وتقييم ما طبق من أهداف المنظمة بخصوص تحرير التجارة الدولية واتخاذ القرارات الضرورية في هذا الشأن؛ وقد عقدت المنظمة منذ إنشائها ودخول الاتفاقيات حيز التنفيذ عدة مؤتمرات وزارية تناولت موضوعات مختلفة، مما كانت لها آثار واختلافات على السياسات التجارية الدولية نظرا للتباين الكبير في المصالح، ويمكن إبراز تلك المواضيع والآثار من خلال التطرق لهذه المؤتمرات الوزارية في الفروع الآتية.

أولا: المؤتمر الوزاري الأول في سنغافورة 1996

أ- **موضوعاته:** عقد هذا المؤتمر خلال الفترة (9-13) من شهر ديسمبر 1996 وحضره ممثلو 120 دولة من الدول الأعضاء، إضافة إلى دول أخرى في طريقها إلى الانضمام للمنظمة². حيث تم فيه التأكيد من جديد على ضرورة الالتزام بتطبيق نظام تجاري تحكمه القواعد، ويكون أكثر انفتاحا، من خلال مطالبة الدول بإزالة المعاملة التمييزية في المعاملات والعلاقات التجارية وتطبيق مبدأ الشفافية بهدف تحقيق النمو الاقتصادي والتنمية وتسهيل حركة التجارة العالمية³. وتأكيد الأعضاء رفضهم لكل أشكال الحماية التي لا تزال العديد من الدول تتخذها كستار لحماية أسواقها المحلية وضرورة تعزيز فرص التكامل بين الدول النامية والدول المتقدمة⁴. وكان أهم ما تناوله هذا المؤتمر، ستة موضوعات جديدة تعرف بموضوعات سنغافورة، تتعلق بدراسة علاقة التجارة والاعتبارات البيئية، العلاقة بين التجارة والاستثمار، التجارة ومعايير العمل، الشفافية في المشتريات الحكومية، العلاقة بين التجارة وسياسات المنافسة، وإجراءات تسهيل التجارة، وما يلاحظ أن الموضوعات الست أو القضايا الرئيسية التي طرحت في هذا المؤتمر الوزاري كلها موضوعات مطروحة من الدول المتقدمة وفي مقدمتها الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي وكلها موضوعات أو معظمها موضوعات تمس المصالح الاقتصادية العليا للدول النامية، وكأن هذا المؤتمر تحول إلى مواجهة وجه لوجه بين الدول المتقدمة ومصالحها والدول النامية ومحاولتها الدفاع عن مصالحها هي الأخرى.

ب- **نتائجه وآثاره على السياسات التجارية:** صدر البيان والإعلان الختامي لمؤتمر سنغافورة موضحا النتائج التي تمخضت عن المفاوضات التي استمرت خمسة أيام، والتي كان لها الأثر على سياسات التجارة الدولية، وفيما يلي أهم هذه النتائج:

¹ سعداوي سليم، الجزائر ومنظمة التجارة العالمية، آفاق ومعوقات الانضمام، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، الطبعة الأولى، 2008، ص. 52.
² عادل المهدي، عولمة النظام الاقتصادي العالمي ومنظمة التجارة العالمية، المرجع السابق الذكر، ص. 321.
³ أسامة المجذوب، العولمة والإقليمية، مستقبل العالم العربي في التجارة الدولية، الدار المصرية اللبنانية، 2000، ص. 167.
⁴ مراد عبد الفتاح، منظمة التجارة العالمية والعولمة والإقليمية، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، سنة النشر غير موجودة، ص. 527.

- 1- في إطار الاهتمام المستمر بالأوضاع الاقتصادية الحرجة للدول الأقل نموا فقد اتفق أعضاء المؤتمر على ما يلي:
 - أ- خطة عمل متضمنة إجراءات إيجابية لفتح الأسواق أمام صادرات هذه الدول وتحسين طاقاتها.
 - ب- تحسين شروط الاستثمار للمساهمة في زيادة صادراتها، والتوسع في تنويع هيكلها.
 - ت- تنظيم لقاء عاجل للمنظمة مع مؤتمر الأنكتاد، ومركز التجارة الدولي، ووكالات المعونة ومؤسسات التمويل الدولية، والدول الأقل نموا لمعاونتها على الاستفادة من الفرص التجارية الدولية.
- 2- ضرورة العمل على استكمال المفاوضات حول بعض المسائل التي لم يتم الانتهاء منها في المفاوضات الخاصة بتحرير التجارة في الخدمات؛
- 3- استمرار عمل لجنة التجارة والبيئة في بحث المسائل المتعلقة بالربط بين تحرير التجارة والتنمية الاقتصادية وحماية البيئة؛
- 4- رفض استخدام معايير العمل كأداة حمائية وتفويضه إلى منظمة العمل الدولية؛
- 5- إعطاء أولوية للتنفيذ الجاد لاتفاقيات منظمة التجارة العالمية والالتزامات التي قدمتها الدول المختلفة للمنظمة في هذا الإطار؛
- 6- وضع عدد من الإجراءات الخاصة بتوفير معاملة تفضيلية للدول الأقل نموا نظرا لتضررها من تحرير التجارة العالمية؛
- 7- في ما يتعلق بمسألة الانضمام، فقد أكد المؤتمر على ضرورة الإسراع بالنظر في طلبات العضوية المقدمة من 28 دولة راغبة في الانضمام بعد استكمال متطلبات الانضمام إلى النظام التجاري العالمي؛
- 8- التأكيد على ضرورة الاهتمام المتزايد من جانب الدول الأعضاء بتفعيل نظام تسوية المنازعات.

ثانيا: المؤتمر الوزاري الثاني في جنيف 1998

- أ- موضوعاته: انعقد المؤتمر الوزاري الثاني في مدينة جنيف السويسرية خلال الفترة (18-20) من شهر ماي عام 1998، حيث تم إدراج موضوعين للمناقشة، وهما التركيز على حسن تنفيذ اتفاقيات جولة أوروغواي والتجارة الالكترونية. فهذا المؤتمر على خلاف مؤتمر سنغافورة السابق تناول موضوعات جديدة في نقاشاته لم يسبق لها أن عرضت في المؤتمر الوزاري الأول، فإضافة إلى التجارة الالكترونية وحسن تنفيذ اتفاقيات جولة أوروغواي، نجد أيضا موضوعات أخرى مثل مدى التناسق الموجود بين منظمة التجارة العالمية والمنظمات الدولية الأخرى كصندوق النقد الدولي والبنك العالمي، بالإضافة إلى مدى الشفافية الموجودة في عمل المنظمة، وخفض التعريفات الجمركية على السلع الصناعية، واتفاقية التجارة الإقليمية وموضوع التجارة والمديونية ونقل التكنولوجيا.
- ب- نتائجه وأثاره على السياسات التجارية: صدر البيان والإعلان الختامي لمؤتمر جنيف متضمنا نتائج رئيسية، كان لها الأثر على سياسات التجارة الدولية، وأهمها:
 - 1- التأكيد على ضرورة الالتزام بتنفيذ الاتفاقيات التي أسفرت عنها جولة أوروغواي مع إجراء تقييم لذلك التنفيذ.

- 2- رفض طرح موضوع معايير العمل حتى على مجموعة العمل، حيث رفضت الدول النامية طرح هذا الموضوع نهائياً.
- 3- تكليف المجلس العام للمنظمة بتنفيذ برنامج الإعداد للاجتماع الوزاري.
- 4- استمرار الاهتمام بقضية مخاطر تهميش الدول الأقل نموا خاصة في ما يتعلق بالمشاكل التي تواجهها مثل مشكلة المديونية الخارجية.
- 5- نتيجة الصعوبات التي واجهت الدول الأعضاء في ما يتعلق بالأسواق المالية، فقد أكد المؤتمر مجدداً على أهمية تحرير وفتح الأسواق؛ وفي هذا الصدد فقد رفض المؤتمر استخدام أي إجراءات تقييدية، مع ضرورة العمل في المنظمة كما هو الحال في صندوق النقد الدولي، والبنك الدولي، على تحسين السياسات الاقتصادية الكلية للإسراع بالنمو المستمر لكل الدول.

ثالثاً: المؤتمر الوزاري الثالث في سياتل 1999

أ- **موضوعاته:** عقد المؤتمر الوزاري الثالث في مدينة سياتل بالولايات المتحدة الأمريكية خلال الفترة الممتدة ما بين (30 نوفمبر و 3 ديسمبر) * عام 1999، فقد انطلقت مع بداية المؤتمر جولة جديدة من المفاوضات، قرر لها أن تستمر لمدة 3 سنوات، حيث تنتهي مع بداية عام 2003 وقد عرفت هذه الدورة باسم "دورة الألفية"، وقد انتهى المؤتمر دون التوصل إلى التوقيع على الإعلان الختامي ودون الإعلان عن بدء جولة مفاوضات جديدة، وأهم الموضوعات التي تناولها هذا المؤتمر قطاع الزراعة واستكمال تحريره، وقطاع الخدمات ومراحل تحريره، وكذلك قضية المنتجات والملابس الجاهزة وقضايا ربط التجارة بمعايير العمل والبيئة، بالإضافة إلى قضية التجارة الإلكترونية، والمسائل الخاصة بمشاكل تنفيذ نتائج جولة أوروغواي، وقضايا دعاوى الإغراق. وقد ظهر الخلاف واضحاً في مناقشات مؤتمر سياتل بين الولايات المتحدة الأمريكية، ودول الاتحاد الأوروبي، واليابان، والدول النامية لتعارض مصالح كل مجموعة مع مصالح المجموعات الأخرى. ويعتبر هذا المؤتمر حسب المنتبعين لمسار تطور التجارة الدولية على أنه يمثل أول تحد من الدول النامية عبرت فيه عن رفضها للعولمة، إذ جاء بعد فترة تميزت بعدم التوازن تجسدت فيها مظاهر الهيمنة المطلقة للولايات المتحدة الأمريكية ودول الاتحاد الأوروبي على العلاقات الدولية، مما دفع بالدول النامية إلى معارضة المؤتمر نظراً لاستيائها من نتائج تنفيذ اتفاقيات جولة أوروغواي وما ترتب عنها من انعكاسات سلبية أثرت على عملية التنمية فيها¹.

ب- **مؤتمر سياتل والظروف الاقتصادية والعالمية المصاحبة له:** لقد واكبت مؤتمر سياتل ظروف اقتصادية هامة نذكر من بينها:

- الآثار السلبية للعولمة بالنسبة للدول النامية، تتمثل أهمها في تهميش دور الدول النامية وعدم استفادتها بشكل مقبول من نتائج العولمة، وتزايد الفجوة في توزيع الثروة بين الدول المتقدمة والدول النامية، وتصدير الدول المتقدمة للمشاكل الهيكلية التي تعاني منها اقتصادياتها إلى الدول النامية؛

* هناك اختلاف في الفترة الممتدة، في بعض المراجع ما بين (30 نوفمبر و 4 ديسمبر 1999).
¹ مراد عبد الفتاح، منظمة التجارة العالمية والعولمة والإقليمية، المرجع السابق الذكر، ص. 527.

- ما أظهره النظام التجاري العالمي من مظاهر للخلل وعدم التوازن تتمثل أساساً في عدم تحقيق مكاسب ذات مغزى للدول النامية نتيجة لعدم التزام الدول المتقدمة بالتنفيذ الكامل والأمين لاتفاقات جولة أوروغواي، أو نتيجة للتعسف في استخدام أحكام لبعض الاتفاقات مما حد من فرص وصول صادرات الدول النامية إلى أسواق الدول المتقدمة، إضافة إلى ما أظهرته بعض تلك الاتفاقات من عدم توازن في الحقوق والالتزامات بين الدول المتقدمة والدول النامية؛

- الأزمة المالية العالمية التي انطلقت شرارتها في عام 1997 في منطقة جنوب شرق آسيا وامتدت إلى مختلف العالم وأثرت سلباً وبشكل مباشر على معظم الدول النامية في مختلف مناطق العالم؛

- انخفاض معدل النمو الاقتصادي وانخفاض معدلات نمو التجارة الدولية حيث، بلغت الصادرات العالمية عام 1998 ما قيمته 5225 مليار دولار بانخفاض قدره 2%، تدهور أسعار السلع الأولية حيث انخفضت السلع غير البترولية الخام بواقع 15% في حين تجاوز الانخفاض في أسعار البترول الخام 30% مقارنة بالعام السابق، الانخفاض الحاد في المساعدات الرسمية حيث لم تتجاوز نسبتها لعام 1998 ما يزيد على 0.22% مقابل 0.33% عام 1992 وهذا يقل كثيراً عن الرقم الذي يتعين على الدول المتقدمة الالتزام به وهو 0.75 من إجمالي الدخل القومي لتلك الدول، اتجاه الاستثمار الأجنبي المباشر إلى التركيز على عدد محدود من الدول وفي بعض القطاعات المحدودة حيث لم يزد نصيب الدول النامية من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر عام 1997 عن 37% وتزايد عبء المديونية على الدول الفقيرة¹.

ج- أهداف مؤتمر سياتل: ورغم الظروف الاقتصادية السابقة إلا أن مؤتمر سياتل كان يهدف إلى تحقيق ما يلي²:

1- إحداث المزيد من التحسين في النظام التجاري العالمي وعلى الأخص في الاتفاقية الخاصة بالتجارة في الخدمات؛

2- البحث في التعامل مع مشكلات تنفيذ اتفاقيات جولة أوروغواي 1994 التي تواجه الدول النامية والمتعلقة بموضوعات النفاذ إلى الأسواق شاملة المستويات للتعريف الجمركية في الدول المتقدمة أو الآثار التنفيذية للحصص ودعم الصادرات وبرامج الدعم المحلي ذات التأثير السلبي على المصدرين أصحاب الميزة النسبية في الدول النامية بالإضافة إلى الآثار المتشابهة نتيجة عدم وجود أنظمة دولية للانتماء التصديري والاستخدام غير العادل لإجراءات مكافحة الإغراق والتي أدت إلى التأثير السلبي على الفوائد الناتجة عن جولة أوروغواي وبالتالي بحث كيفية وضع ضوابط تضمن عدم استخدام الدول المتقدمة للقواعد لأغراض حمائية ترمي بالدرجة الأولى إلى الخاصة بضمان التجارة العادلة حرمان الدول النامية من فرص الوصول إلى الأسواق في الدول المتقدمة؛

3- التوصل إلى اتفاق حول إعلان يصدر عن المؤتمر يتضمن بدء وإطلاق جولة جديدة من المفاوضات مع بداية عام 2000 حول موضوع تحرير التجارة في السلع الزراعية والتجارة في الخدمات بالإضافة

¹ سمير صارم، معركة سياتل حرب من أجل الهيمنة، دار الفكر، بيروت، 2000، ص. 69.
² سمير صارم، المرجع نفسه، ص. 77.

إلى اتخاذ قرارات تستهدف حل بعض مشكلات التنفيذ في بعض اتفاقيات جولة أوروغواي 1994 وبحث الموضوعات الجديدة التي يمكن أن تكون محلا للتفاوض خلال الجولة الجديدة المتوقعة من المفاوضات؛

4- أن المفاوضات التجارية متعددة الأطراف يجب أن تأخذ في الاعتبار عنصر الترابط بين السياسات التجارية والنقدية والمالية والتنمية والتأثير المتبادل لهذه السياسات؛

5- مراجعة أعمال منظمة التجارة العالمية عن الفترة السابقة للمؤتمر وتقييم الوضع الحالي للتجارة العالمية والعلاقات الدولية التجارية مع الاتفاق على برنامج المنظمة لفترة قادمة؛

6- تحديد ماهية المفاوضات التجارية لجولة الألفية الثالثة المتوقعة التي يمكن أن تبدأ بعد أقل من شهر من اختتام الاجتماع الوزاري لدول منظمة التجارة العالمية في سيائل.

د- **السياسات التجارية وفشل مؤتمر سيائل:** ترجع الأسباب الرئيسية لفشل مؤتمر سيائل إلى تعدد نقاط الخلاف وصعوبة معالجة الموضوعات المطروحة على جدول أعمال المؤتمر، وتزايد حجم المعارضة الشعبية¹. كذلك المواقف المتباينة بين الدول المتقدمة فيما بينها، وبين هذه الأخيرة والدول النامية، وقد أدت هذه الخلافات والتناقضات إلى فشل مؤتمر سيائل في الخروج بإعلان لم يتم الاتفاق فيه على شيء في الموضوعات المطروحة ويمكن تلخيص أسباب الفشل فيما يلي²:

1- ساد اعتقاد متزايد لدى عدد كبير من الدول العالم خاصة الدول النامية وقطاعات عديدة من الرأي العام العالمي أن اتفاقية التجارة العالمية ومنظمة التجارة العالمية التي أنيط بها تنفيذ هذه الاتفاقية وتطوير النظام الاقتصادي العالمي نحو المزيد من التحرر لا تخدمان سوى مصالح الدول المتقدمة وبصفة خاصة الولايات المتحدة التي تتجه إلى فرض سيطرتها على المنظمة والتي تسعى إلى توجيه سياستها وما يصدر عنها من قرارات أو اتفاقيات إلى خدمة هذه المصالح في المقام الأول، وقد تزايد هذا الاعتقاد نتيجة محاولات الدول المتقدمة في مقدمتها الولايات المتحدة ربط تحرير التجارة ببعض القضايا مثل تشغيل الأطفال، ومعايير العمل، وشؤون البيئة، والتي رأت فيها الدول النامية محاولات للالتفاف حول مبدأ حرية التجارة على نحو يخدم مصالح المنتجين في الدول المتقدمة، وعرقلة فتح أسواقها أمام المنتجات المنتجة في الدول النامية بإثارة مثل هذه القضايا؛

2- زيادة شكوك الدول النامية حول نشاط الشركات متعددة الجنسية ومحاولاتها السيطرة على حركة التجارة الدولية، وتحويل الدول النامية إلى مجرد ورشة تابعة يتحدد مصير تجارتها الخارجية وفقا لما تضعه الشركات من سياسات وهي شركات تنتمي في المقام الأول إلى الدول المتقدمة؛

3- التناقض بين الدول المتقدمة ذاتها خاصة الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي حول قضايا تحرير القطاع الزراعي، وتوسع الدول في الاتحاد الأوروبي في إتباع سياسات التدخل، والدعم للقطاع الزراعي.

¹ ذهبية لطرش، اتفاقيات التجارة في السلع وأثارها المتوقعة على المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف، الجزائر، 2004، ص. 51.
² حشماوي محمد، الاتجاهات الجديدة في التجارة الدولية، المرجع السابق الذكر، ص. 184-186.

أي أن ملف الإغراق لمنتجات زراعية مدعومة يمثل مواجهة بين أوروبا وأمريكا، وعدم اتفاق الدول المتقدمة على معالجة هذه القضايا؛

4- عدم توافر الإعداد الجيد والخبرة لدى إدارة المنظمة لتعد المؤتمر إعدادا جيدا لكيفية مواجهة هذه التناقضات خاصة أن هناك العديد من المؤشرات التي كانت تدعوها إلى توقع تفجر هذه القضايا الساخنة. فيجب إعادة النظر في آليات العمل داخل المنظمة حتى الآليات الخاصة بالإعداد لجولات التفاوض، لأن الهدف من هذا القرار هو ضمان عنصرين أساسيين "الشفافية" من ناحية، و"الكفاءة" من ناحية أخرى، فلقد ثبت أثناء هذه الاجتماعات أن تحقيق احد العنصرين لا بد أن يأتي على حساب العنصر الآخر، وبالتالي تقرر وقف المباحثات حتى يمكن تحقيق آلية صحيحة تضمن تحقيق الهدفين لإدراك الأعضاء المشاركين أن المشاركة والشفافية من كل الأعضاء ضرورية ومهمة؛

5- الرغبة في عدم فتح الأسواق الأمريكية أمام الصادرات من دول العالم الأخرى ومحاولة استخدام هذه المسألة كأداة ضغط على الآخرين لقبول المطالب الأمريكية وتزايد الغرور الأمريكي بقوة في هذا المؤتمر بدرجة استفزت الآخرين سواء الدول النامية أو الاتحاد الأوروبي أو اليابان؛

6- المطالبة بحقوق العمال التي تتآكل في الدول النامية أمام زحف الاستثمارات الأجنبية وشروطها المجحفة، وبالنظر إلى ملف العمالة وكيفية التعامل مع هذه القضية بالنسبة للدول النامية التي لها خصوصيتها في تشغيل الصبية في ظروف تعتبرها دول أخرى إهدار لكرامة الإنسان وانتقاصا من حقوقه؛

7- عدم الاهتمام بمعالجة المسائل التي تصاحب الحرية التجارية ومشاكل الدول النامية التي تتعرض للمنافسة من الدول المتقدمة اقتصاديا، وعلى الدول المتقدمة أن تتبع سياسات مساواة وتعمل على مساعدة الدول النامية في عمليات نقل التكنولوجيا واستيعابها ورفع مستويات الإنتاجية والأجور بها؛

8- فشل سيائل لأنه أهدر توازن المصالح بين الدول الغنية والفقيرة اقتصاديا وتجاريا وزراعيًا وصناعيًا؛

9- تهميش الدول النامية الذي بدا واضحا مع استمرار المحادثات التجارية ومع ازدياد اللجوء إلى الصالون الأخضر حسب التعبير الفرنسي أو الغرفة الخضراء حسب التعبير الإنجليزي، وكلاهما يعني أن يتم اختيار مجموعة مختارة من الدول لضمان التوصل إلى اتفاق، ثم يتم عرض ما تم الاتفاق عليه فيما بعد على الدول الأخرى.

إن كثرة انعقاد الغرفة الخضراء أو إغلاق أبوابها شيئا فشيئا أمام مشاركة الآخرين جعلت من الغرفة الخضراء عقبة أساسية أمام تحقيق مبدأ المشاركة والمساواة في صنع القرار داخل منظمة التجارة العالمية، ومن هنا بدأت أصوات التذمر والانتقاد العلني تسمع داخل قاعة المؤتمرات بأن سيائل بدت غير ديمقراطية وغير عادلة وهي صفات تنادي بها المنظمة، تطالب بتطبيقها وتنقصها الشفافية.

رابعا: المؤتمر الوزاري الرابع الدوحة 2001

أ- موضوعاته: عقد المؤتمر الوزاري الرابع لمنظمة التجارة العالمية خلال الفترة الممتدة بين 9 إلى 14 نوفمبر 2001 في عاصمة دولة قطر الدوحة، وقد بلغ عدد الدول المشاركة فيه نحو 142 دولة، هذا

إضافة إلى حضور حوالي 300 فرد من منظمات دولية وقد بلغ عدد الدول النامية المشاركة فيه 99 دولة تمثل حوالي 70% من الدول الأعضاء في المنظمة و11 دولة عربية، هذا وقد شهد المؤتمر انضمام الصين للمنظمة. وقد جاء هذا المؤتمر بعد مؤتمر سيائل الذي أصيب بفشل كبير، لذا كان لابد من العمل على إنجاح هذا المؤتمر لتجاوز حالة الكساد التي تشهدها الأسواق العالمية، والتي أدت إلى تراجع معدلات نمو التجارة العالمية بنسب كبيرة، حيث تراجعت في 2001 إلى 2% مقابل 12% في 2000¹، وبالتالي النظام التجاري متعدد الأطراف ليس باستطاعته تحمل فشل آخر ولذا فقد سعى المؤتمر إلى تحقيق الأهداف التالية²:

- توفير كل الظروف الملائمة التي من شأنها إنجاح هذا المؤتمر.

- المحافظة على المنظمة العالمية للتجارة وتحسين آلياتها.

- فتح الطريق أمام جولات جديدة للمفاوضات من أجل تكريس معالم نظام عالمي جديد.

إن أهم القضايا والموضوعات التي طرحت في مؤتمر الدوحة هي تجارة السلع الزراعية، قضية البيئة، تجارة المنسوجات، الصحة العامة وحقوق الملكية الفكرية، وكذلك علاقة التجارة الدولية بالاستثمار، والمنافسة والمشتريات الحكومية.

ب- مؤتمر الدوحة والظروف الاقتصادية والعالمية المصاحبة له: انعقد مؤتمر الدوحة في ظروف اقتصادية وسياسية مختلفة عن تلك التي كانت قبل مؤتمر سيائل، ويمكن تلخيص هذه الظروف فيما يلي³:

1- شبح الخوف من تكرار سيناريو سيائل الذي هز أركان النظام التجاري العالمي متعدد الأطراف وأظهر أن الصراعات والخلافات التي سادت هذا المؤتمر إن تكررت قادرة على نهاية العولمة المبنية على القطبية الأحادية وما يرافقها من هيمنة وتهميش لباقي مكونات هذا النظام الجديد ولهذا شعرت كل الدول أن من مصلحة الجميع إنجاح هذا المؤتمر انطلاقاً من المصالح الاقتصادية المشتركة؛

2- تأكيد منظمة التجارة العالمية، رغم الانتقادات الموجهة لها، على السعي إلى تحقيق نوع من العدالة في النظام التجاري العالمي، والتأكيد أيضاً على التقليل من الخلافات لأن فشل مؤتمر الدوحة سيؤدي إلى تراجع التجارة الدولية ومزيد من الكساد الاقتصادي وما يترتب عنه من أزمات اقتصادية في أنحاء العالم؛

3- سعي الولايات المتحدة الأمريكية إلى التغلب على خلافاتها مع أهم الدول الكبرى والتكتلات الاقتصادية الدولية وفي مقدمتها دول الاتحاد الأوروبي حتى يكون نضالها في مؤتمر الدوحة على جبهة واحدة أمام الدول النامية المعارضة للعولمة على الطريقة الأمريكية، وحتى لا يشجع خلافها مع الاتحاد الأوروبي حول بعض القوانين المنظمة للتجارة الأمريكية دخول دول أخرى كطرف في هذا الخلاف وخاصة حول

¹ Évolutions du commerce de marchandises et de la production , rapport annuel de l'OMC, revue problèmes, économiques, revue hebdomadaire, mercredi 9 octobre 2002, N 2779, France, p. 7.

² عبد الحميد عبد المطلب، النظرية الاقتصادية، المرجع السابق الذكر، ص. 438.

³ حشماوي محمد، الاتجاهات الجديدة في التجارة الدولية، المرجع السابق الذكر، ص. 187-189.

قوانين الإغراق والمنافسة والضرائب المعمول بها في الولايات المتحدة والتي يتعارض العديد منها مع قواعد تحرير التجارة الدولية. ومن ناحية سعت الولايات المتحدة إلى تبني أسلوب عقد الصفقات الجانبية مع الدول والتكتلات التي تختلف مع الولايات المتحدة قبل بداية مؤتمر الدوحة، وهو أسلوب استخدم مع الاتحاد الأوروبي عندما اعترض على الإعفاءات من الضرائب التي تقدمها الولايات المتحدة لشركاتها. ومع اليابان عند الخلاف بشأن صادرات السيارات اليابانية على الولايات المتحدة الأمريكية. بالإضافة إلى توحيد الموقف الأمريكي مع الاتحاد الأوروبي وإظهار القيادة المشتركة لمؤتمر الدوحة والإصرار المشترك على مواقفها وجذب الدول الأخرى لتبني هذه المواقف. وأخيرا محاولة طمأنة الدول النامية بأن الولايات المتحدة الأمريكية سوف تعمل بجد هذه المرة لجعل الأمور المختلفة، أكثر شفافية في مؤتمر الدوحة وأنها ستلتزم التزاما كاف بقواعد تحرير التجارة وحقوق الدول النامية، والتركيز على طرح أجندة واسعة لمؤتمر الدوحة ترضي جميع دول العالم وتشجعها على تأييد عملية تحرير التجارة، أملا في العوائد التي ستعود عليها من هذه المجالات، ولذلك وافقت الولايات المتحدة على بحث موضوعي الاستثمار والمنافسة في جولة جديدة للمفاوضات وذلك في إطار اتفاق جانبي مع الاتحاد الأوروبي ولجذب دول أخرى إلى المفاوضات في حالة نجاح مؤتمر الدوحة؛

4- انعقد مؤتمر الدوحة في ظروف جديدة عقب تداعيات أحداث 11 سبتمبر الأمر الذي جعل أمريكا أحرص ما تكون على نجاح المؤتمر، وهذا ما أكده " جون هانتسمان "نائب الممثل التجاري الأمريكي الذي صرح قبل القمة بأيام أن الاجتماع لا يمكن عقده في وقت أفضل من ذلك، لأن نجاحه سيعطي دفعة للاقتصاد العالمي الذي يوشك على الدخول في حالة كساد، ومن هنا تزداد أهمية مؤتمر الدوحة بعد 11 سبتمبر وتفجيراتها التي ألحقت أضرارا كبيرة بالاقتصاد العالمي والاقتصاد الأمريكي خصوصا؛

5- عزم اليابان على أن تلعب دورا جديدا في صياغة قواعد العولمة والسعي وراء تحقيق مصالحها الاقتصادية بإجراء أكثر مما كان عليه الحال في مؤتمر سياتل، وبالتالي حاولت اليابان إقناع جميع الأطراف قبل مؤتمر بوقت كاف أن الجولة الجديدة لتحرير التجارة يجب أن تكون شاملة وليست قطاعية وذلك لضمان نجاحها؛

6- تنسيق مواقف الدول النامية حيث يتضح ذلك في ردها من خلال ما أقرته مجموعة الـ 15 في اجتماع جاكارتا في ماي 2000 ومؤتمرات التنسيق في الإطار العربي وتجمع الكوميسا حيث تبلورت ردود الدول النامية على البيان الختامي المقترح الذي أرسل من إدارة منظمة التجارة العالمية بشكل منسق وأكدت فيه على ما يلي:

- النص على أهمية توزيع فوائد ومنافع النظام الاقتصادي العالمي الجديد وبالتحديد النظام التجاري العالمي على نحو أكثر توازنا وعدالة وإنصافا والتأكيد على المبادئ والأهداف التي أسست عليها منظمة التجارة العالمية في اتفاق مراكش والتي تضمن للبلدان النامية والأقل نموا نصيب من نمو التجارة الدولية، يتناسب مع احتياجات التنمية في تلك البلدان مع التعهد بنبذ استخدام إجراءات الحماية التي اتخذها الدول الأخرى؛

- تأكيد الإقرار والاعتراف بأن الدول النامية لم تجن الفوائد الكاملة من النظام التجاري العالمي نتيجة لعدة عوامل أهمها عدم وفاء الدول المتقدمة بوعودها في إتاحة الأسواق للبلدان النامية وهو ما أوجد عدم التوازن في القواعد التجارية، وبالتالي لا يوفر التعهد بتصحيح أوجه عدم التوازن والخلل بشكل ملزم من خلال معالجة كل المسائل المتعلقة الخاصة بالتنفيذ وحلها بشكل مرض وفي إطار زمني محدد واعتماد تدابير فعالة لبناء القدرات الاقتصادية للبلدان النامية، وضمان عملية اتخاذ القرار بمشاركة الجميع وبشكل شفاف؛

- ضرورة أن يتم النص على أن منظمة التجارة العالمية هي منتدى متعدد الأطراف تعمل في إطار قواعد التجارة وتحريرها وفي المجالات المتفق عليها، مع رفض إدخال معايير العمل على الإطلاق في البيان الختامي للمؤتمر.

ج- نتائج وأثار مؤتمر الدوحة على السياسات التجارية: حمل البيان والإعلان الختامي لمؤتمر الدوحة نقاط رئيسية كان لها الأثر على سياسات التجارة الدولية، أهم هذه النقاط¹:

- الاتفاق على المسائل المتعلقة بالتنفيذ فيما يخص موضوعات برامج العمل الموسع؛
- الالتزام بإجراء مفاوضات شاملة حول الملف الزراعي وكذا مفاوضات التجارة والخدمات وكذا المسائل المتعلقة بحركة وانتقال الأشخاص الطبيعيين؛
- الموافقة على إجراء مفاوضات تقليل أو إلغاء الرسوم على منتجات التصدير ذات الأهمية للدول النامية؛
- تمت الموافقة على بدء المفاوضات بخصوص العلاقة بين قواعد منظمة التجارة العالمية والبيئة؛
- تمت الموافقة على بحث العلاقة بين التجارة والديون والتمويل.

خامسا: المؤتمر الوزاري الخامس كانكُن 2003

انعقد المؤتمر الوزاري الخامس لمنظمة التجارة العالمية في مدينة كانكُن في المكسيك، خلال الفترة (10-14) سبتمبر 2003، وقد عقد هذا المؤتمر بهدف الاستمرار في التفاوض بشأن الموضوعات التي طرحت في مؤتمر الدوحة، واستكمال العمل في الالتزام بتنفيذها، غير انه انتهى بفشل الأطراف في إصدار بيان ختامي بسبب الاختلاف الكبير بين مطالب الدول النامية والدول المتقدمة؛ ولعل السبب الرئيسي للاختلاف يعود بالأساس إلى قطاع الزراعة الذي شكل رهانا كبيرا في هذا المؤتمر، حيث أبدت الدول النامية استياءها من عدم التزام الدول المتقدمة بتخفيض مستويات الدعم الزراعي. لذا أكدت الدول النامية في هذا المؤتمر أنه إذا كانت الدول المتقدمة ترغب فعلا في تخفيض الفقر في العالم وتحقيق تنمية حقيقية ودائمة، فإنه يجب عليها تخفيض مستويات الدعم بحوالي 6 مرات عما هي عليه². أما فيما يخص برنامج المؤتمر ونتائجه كانت كالآتي:

- في اليوم الأول تم التفاوض حول بعض القضايا الأساسية، أهمها المقترح الذي تقدمت به أربع دول افريقية بخصوص الأقطان؛
- في اليوم الثاني تم الموافقة بانضمام نيبال وكمبوديا لعضوية المنظمة؛

¹ عامر عبد اللطيف، المرجع السابق الذكر، ص. 49.
² ذهبية لطرش، المرجع السابق الذكر، ص. 53.

- في اليوم الثالث تم الإعداد لمسودة الإعلان الوزاري، وإنهاء الجولة الأولى من المشاورات؛
- في اليوم الرابع تم التأكيد على ضرورة بذل كل الجهود لتنفيذ القضايا المطروحة، والتحذير من أن الفشل سوف يضر بالاقتصاد العالمي، والنظام التجاري؛
- وفي اليوم الخامس والأخير انتهى المؤتمر بدون التوصل إلى توافق الآراء.

سادسا: المؤتمر الوزاري السادس هونغ كونغ 2005

انعقد هذا المؤتمر في ديسمبر 2005 بـ هونغ كونغ الصينية، وحظي بمشاركة 149 دولة عضو في المنظمة حيث توصل الأعضاء إلى اتفاق هزيل، ولم يتمكن من إطلاق جولة مفاوضات جديدة كما كان يتوقع. كذلك لم تكن لنتائج هذا المؤتمر تأثير كبير على السياسات التجارية كونها لم تأتي بالجديد، وبقيت آمال كل الدول قائمة في تنفيذ قرارات مؤتمر الدوحة الذي يشكل اتفاق الحد الأدنى بين الدول النامية والدول المتقدمة؛ ويمكن تلخيص نتائج هذا المؤتمر في النقاط التالية:

- إلغاء سياسة الدعم للصادرات الزراعية في حدود 2013؛
- البقاء على بعض المساعدات للصادرات الزراعية مع وضع بعض القيود في هذا المجال خاصة الولايات المتحدة وكندا وأستراليا ونيوزلندا؛
- إزالة الرسوم الجمركية بنسبة 97% على المواد المحلية للدول النامية ابتداء من سنة 2008؛
- رفع الدعم على الإنتاج الزراعي في الدول المتقدمة لتسهيل تصريف منتجاتها في الدول النامية.

سابعا: المؤتمر الوزاري السابع لمنظمة التجارة العالمية

انعقد المؤتمر الوزاري السابع تحت عنوان: "منظمة التجارة العالمية، النظام التجاري المتعدد الأطراف والبيئة الاقتصادية العالمية الحالية"، وذلك ما بين 29 نوفمبر 2009 و 2 ديسمبر 2009. تميز المؤتمر بكونه غير تفاوضي، بل اتخذ شكل اجتماع تنسيقي وإداري وفق ما تقرضه القوانين الداخلية لمنظمة التجارة العالمية. تخلل الاجتماع جلسات أدلت خلالها بعثات الدول الأعضاء بأرائها ومواقفها حول قضايا متعددة منها ما يتعلق بدور منظمة التجارة العالمية في ظل الأزمة الاقتصادية العالمية وأخرى تناولت قضايا مطروحة على أجندة الدوحة للمفاوضات. يرى العديد أن المنظمة لم تدعو لمؤتمر وزاري تفاوضي ما بين 2005 (منذ انعقاد مؤتمر هونغ كونغ) و 2009 بسبب التخوف من فشل مجدد لمسار المفاوضات¹.

شهدت أيام الاجتماع الثلاث اجتماعات عدة عقدتها الولايات المتحدة على مستوى ثنائي مع العديد من أعضاء المنظمة، حيث أصرت على موقفها بأنها غير مستعدة لإنهاء جولة الدوحة بدون عروض جديدة في مجالات الزراعة والصناعة والخدمات، خاصة من قبل الدول الصاعدة مثل الصين، والأرجنتين، والبرازيل، الهند، وإفريقيا الجنوبية. تقول عدد من الجهات المتابعة لتطور مسار المفاوضات أن العامل الرئيسي الذي تبحث عنه الولايات المتحدة لإنهاء جولة الدوحة هو اتفاقية مع الصين. وأكدت أغلبية الدول على أهمية الانتهاء من جولة الدوحة خلال سنة 2010، إلا أن بعض الدول أضافت التشديد على محورية القضايا التنموية كجزء لا

¹ الموقع الرسمي للمؤتمر السابع لمنظمة التجارة العالمية: تاريخ الاطلاع في 2012/01/07
http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min09_e/official_doc_e.htm

يتجزأ من النجاح في الانتهاء من جولة الدوحة، وبالتالي أهمية تقييم القيمة المضافة لجولة الدوحة في مجال التقدم في الأهداف التنموية. صدرت هذه الدعوات خاصة عن مصر، ممثلة المجموعة الإفريقية، الهند، البرازيل، جنوب إفريقيا والأرجنتين. كما قامت بعض الدول المتقدمة بالتشديد بأهمية دعم دور المنظمة والانتهاج من جولة الدوحة لضمان عدم ارتفاع الحمائية وضمان الولوج إلى الأسواق للسلع الصديقة للبيئة في ظل أزمة تغير المناخ. إلا أن الدراسات تشير أن الدول التي اتخذت إجراءات حمائية في ظل الأزمة كانت الدول المتقدمة العضو في مجموعة العشرين ولم تكن الدول النامية. وكان لجنوب إفريقيا دور بارز في الإشارة إلى أهمية النظر إلى مدى انتفاع الدول النامية من جولة الدوحة، وتساءل الأستاذ روب دايفيس، الوزير الممثل لجنوب إفريقيا حول النفع من قبول مفاوضات لا تدر بمكتسبات تنموية على الدول النامية. وهنا، أكد على أهمية الاتفاق على مفهوم للتنمية في إطار مفاوضات المنظمة، لأنه يرى فارق شاسع بين ما تشير إليه الدول النامية عند كلامها عن "التنمية" في إطار المنظمة، والمتعلق بالقدرة على تعزيز القدرة الإنتاجية والتصنيعية وتوليد فرص العمل المستدامة والحفاظ على مساحة صنع السياسة المحلية، والمفهوم الذي طرحه الدول المتقدمة. وقد شارك الأستاذ ديفيس في نقاش حول المفاوضات المتعلقة بالسلع غير الزراعية، حيث أشار إلى أنها من أكثر القضايا خطورة على الدول النامية، حيث انه المجال الذي ستدفع فيه الدول النامية قسطها في إطار المعادلة التفاوضية، خاصة أن القطاع الصناعي هو القطاع الحيوي الذي يمكن أن يصل بالدول النامية لتحقيق قيمة مضافة متصاعدة في العملية الإنتاجية، وقد أكد على أهمية الحفاظ على مساحة لتطوير السياسات المحلية ونمو القطاع الصناعي. في هذا الإطار، دعت العديد من منظمات المجتمع المدني إلى مراجعة المقاربة الشاملة للمفاوضات حول قضايا السلع غير الزراعية. وفي مجال السلع الزراعية، شكل موضوع آليات الحماية الخاصة بالسلع الزراعية موضوعا أساسيا حاولت أن تركز عليه منظمات المجتمع المدني، غير أن الدول المتفاوضة لم تعطي هذه القضية الاهتمام الكافي. في هذا الإطار، أشارت مجموعة 33 على الدفع في مجال تطوير آلية حماية خاصة يمكن استخدامها عمليا من قبل الدول النامية. وفي مجال الخدمات، أكدت منظمات المجتمع المدني على أن مفاوضات اتفاقية التجارة في الخدمات، خاصة ما يتعلق بالخدمات المالية، يتتافى مع الدروس المستفادة من الأزمة، بما في ذلك أهمية إعادة تفعيل الأنظمة الوطنية (national regulations) المتعلقة بقطاع الخدمات المالية. وقد أشارت جنوب إفريقيا، وهي تتأثر المجموعة الخاصة بالخدمات المالية، إلى استعدادها إعادة النظر بهذه المفاوضات وإعداد دراسات أعمق في هذا المجال. إلا أن المدير العام لمنظمة التجارة العالمية، باسكال لامي، استمر في الإصرار على أن مفاوضات اتفاقية الخدمات ليس لها أية اثر سلبي على إمكانية الحفاظ على آليات وتشريعات تساعد على تنظيم قطاع الخدمات المالية بفعالية وبما يخدم الأهداف التنموية.

ولم يحظ الاجتماع بتغطية إعلامية جيدة، مما قد يشير إلى تقلص الاهتمام بمسار المفاوضات القائم في إطار منظمة التجارة العالمية، كان قد شارك في مواكبة الاجتماع ما يقارب 500 مشاركة ومشارك من منظمات المجتمع المدني من حول العالم، وقد نظمو نقاش على هامش الاجتماعات الرسمية كما أقاموا نشاطات إعلامية وتوعوية خارج مركز المؤتمر، تناولت آثار جولة مفاوضات الدوحة على قطاع الزراعة والصناعة وعلى التقدم في مواجهة أزمة تغير المناخ.

المبحث الثالث: الدول النامية ومكانتها ضمن النظام الاقتصادي العالمي والأزمة المالية والاقتصادية العالمية

رغم التباين والاختلاف بين الدول النامية من حيث حجم سكانها ومساحتها وموقعها وثرواتها الطبيعية وغيرها، إلا أنها تجمعها بعض الخصائص سواء كانت اقتصادية أو اجتماعية أو تاريخية تميزها عن الدول المتقدمة، ورغم هذه الخصائص التي تتميز بها إلا أنها وجدت نفسها أمام تحديات عديدة في ظل العولمة الاقتصادية، منها التحرر الاقتصادي والاندماج والتكامل العالمي الذي تفرضه منظمة التجارة العالمية، لذلك أصبحت الدول النامية تواجه المشكلة في كيفية اندماجها في الاقتصاد العالمي حيث بقائها خارج العملية قد تواجهها مجموعة من المخاطر والمزيد من التهميش في مجالات التجارة الدولية والاستثمار وأسواق رأس المال بالإضافة إلى عودة السياسات الحمائية خلال الأزمة المالية والاقتصادية العالمية وانعكاساتها على بقية دول العالم، هذا ما سنحاول التعرف عليه في هذا المبحث.

المطلب الأول: مكانة الدول النامية ضمن النظام الاقتصادي العالمي

في هذا المطلب نتطرق إلى كل من نقاط الضعف في الدول النامية وحتمية الاندماج في الاقتصاد العالمي والمكانة التي تحظى بها في نظر النظام التجاري العالمي.

الفرع الأول: نقاط الضعف وحتمية الاندماج في الاقتصاد العالمي

بعد مرور سنوات على انبثاق المنظمة وانضمام معظم الدول المتقدمة وبعض الدول النامية فإن ما حصل يرتبط بتحد خطير وهو الأنماط السوقية التنافسية والذي أبدى كفاءة وفاعلية في الدول المتقدمة، وطبيعة الخلل الذي برز في طبيعة نمط المفاوضات المعقدة والتي لم تنتهياً لها الدول النامية، إذ يعد ضعف الدول ضعفا مركبا ويعود ذلك إلى عدة أسباب منها¹:

1. أن الدول النامية لا يتم التعامل معها بشكل متكافئ، إنما يكون التعامل بمكاييلين الأول للدول المتقدمة وحتى في إطار الدول النامية فهناك العديد من المكاييل التي تعتمد بحسب طبيعة الدولة وسماتها السياسية والاقتصادية والاجتماعية؛

2. أن هناك امتيازات ذات أهمية كبيرة للدول المتقدمة منحت من دون عائد يذكر؛

3. هناك الكثير من الأمور الخاصة بالدول النامية لم تنفذ وبقيت حبرا على ورق؛

4. تبني العديد من التفسيرات والتسويات والمعالجات المختلفة وخاصة في مسألتين هما الإنتاج والتصدير.

ومن العوامل التي أسهمت في اندماج الدول النامية في الاقتصاد العالمي نذكر ما يلي²:

1 - تزايد نصيب هذه الدول من حركة التجارة العالمية حيث بلغ نصيبها النسبي نحو 29% من إجمالي التجارة العالمية مقارنة بما نسبته 19% في بداية السبعينات؛

2 - تزايد حجم التدفقات الرأسمالية إلى الدول النامية خلال عقد التسعينات من القرن الماضي خاصة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الذي أسهم في نقل الآلات والتجهيزات إلى الدول النامية ونقل التكنولوجيا والمعرفة؛

3 - تزايد حركة انتقال الأفراد بين دول العالم في ربع القرن الماضي وأغلب هذه الانتقالات كانت من الدول

¹ رؤية استشرافية لأثر منظمة التجارة العالمية على أداء المنشآت الصغيرة في الوطن العربي، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، الجزائر، العدد 02، 2003، ص. 53.

² عادل المهدي، العلاقات الاقتصادية الدولية، المرجع السابق الذكر، ص. 33.

النامية إلى الدول المتقدمة، مما أسهم في نقل أنماط العمل والمهارات والإنتاج والاستهلاك بين هذه الدول. فأمام حتمية الاندماج في الاقتصاد العالمي وتدهور الأوضاع الاقتصادية للدول النامية في عقد الثمانينات والتي تمثلت في أزمة المديونية الخارجية، وانخفاض شديد في أسعار السلع التصديرية للمواد الأولية وتدهور معدلات شروط التبادل التجاري وازدياد الفقر... اتجهت الكثير من الدول النامية إلى تحرير اقتصادياتها وتطبيق سياسة الإصلاح الاقتصادي، وزيادة الدور الذي يضطلع به السوق في إدارة الشؤون الاقتصادية للاعتقاد بأن القطاع الخاص أكثر كفاءة من الحكومة في تخصيص الموارد وتحقيق النمو الاقتصادي، فقامت الدول النامية بطلب المساعدة من المؤسسات الدولية لإعداد وتنفيذ وتمويل برامج استقرار وتصحيح اقتصاديين، فبدأ دور الحكومة الإنمائي بالتراجع أمام الدور التصحيحي الذي يركز على ثلاث محاور هي¹:

- التحرير الاقتصادي: إزالة القيود والمعوقات أمام التجارة، ودعم المنافسين في ظل تشجيع القطاع الخاص؛
- إصلاح القطاع العام: إصلاح الخدمة المدنية وتحسين إدارتها من خلال تخصيصها وإعادة هيكلتها؛
- سياسة اقتصادية كلية تحقق استقرار الاقتصاد الكلي.

وفي العديد من الدول النامية حدثت الإصلاحات الخاصة بالسوق في سياق برامج التكيف الهيكلي، ومن ثم أهداف الاستقرار لهذه البرامج تقابل ببعض النجاح من خلال مقاومة ظروف النمو المنخفض غير المشجعة للإنفاق الرأسمالي على تحديث المعدات وتوسيع الطاقة واستكشاف فرص الأعمال التجارية الجديدة، كما شملت الإصلاحات في الدول النامية تحرير الأسعار، وتخفيض أو إلغاء الدعم على معظم السلع ورفع أسعار الكثير من الخدمات الحكومية وإصلاح النظام التجاري وخصخصة القطاع العام، وكان من أهم الآثار السلبية المترتبة على موجات التحرر الداخلي بالدول النامية ما يلي²:

- فقدان الدول النامية لأسواقها بالدول الاشتراكية والتي كانت تحصل عليها من خلال الاتفاقيات الثنائية؛
- زيادة العبء الاقتصادي على الفقراء من الدول والفقراء من الأفراد؛
- يترتب على تحويل بعض وحدات القطاع العام إلى القطاع الخاص للاستغناء عن العمالة الزائدة؛
- يؤدي تحرير الأسعار وتخلي الحكومة عن الدعم إلى ارتفاع تكاليف المعيشة بالنسبة للطبقات الفقيرة؛
- هناك مخاوف من سيطرة الأجانب على رأس المال الوطني بوجه عام والأنشطة الإستراتيجية بشكل خاص من خلال شراء المشروعات الكبيرة المطروحة للبيع.

الفرع الثاني: الدول النامية والنظام التجاري العالمي

يمكن توضيح تمركز الدول النامية ضمن النظام التجاري العالمي من خلال مشاركتها في هذا النظام والمعاملة التفضيلية التي تختص بها على غرار الدول المتقدمة فيما يلي:

أولاً: مشاركة الدول النامية في النظام التجاري العالمي والمعاملة الخاصة والتفضيلية لها

أ- مشاركة الدول النامية في النظام التجاري العالمي

توفر المنظمة والاتفاقيات المتعددة الأطراف فرص عديدة للدول النامية للمشاركة في النظام التجاري العالمي

¹ عبد الوهاب رميدي، التكتلات الاقتصادية الإقليمية في عصر العولمة وتفعيل التكامل الاقتصادي في الدول النامية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة الجزائر، الجزائر، 2007، ص. 173.

² عبد الوهاب رميدي، المرجع نفسه، ص. 174، 175.

تتعلق معظمها بالفرص التصديرية، تتضمن أهمها ما يلي¹:

- الاستمرار في تحرير التجارة في السلع الزراعية؛
- تخفيض التعريفات الجمركية على السلع الصناعية؛
- الإلغاء التدريجي لنظام الحصص المفروض على صادراتها من الملابس والمنسوجات؛
- تسهيل نفاذ صادراتها من الخدمات إلى أسواق الدول المتقدمة.

وعلى الرغم مما توفره المنظمة من فرص للدول النامية، فلا يزال هناك العديد من المشاكل التي تواجه تلك الدول، والتي قد تنتج عن تنفيذ أو تطبيق التزاماتها الحالية أو تلك التي قد تتعهد بها هذه الدول فيما بعد، ويؤكد على ذلك ما واجهته تلك الدول مع تعنت الدول المتقدمة في مؤتمر الدوحة حول تحرير التجارة في السلع الزراعية، وكذا التفاوض حول إزالة مختلف أنواع الدعم المحلي ودعم التصدير، الأمر الذي يحد في النهاية من قدرة الدول النامية على النفاذ بشكل فعلي إلى الأسواق بشكل عام وإلى أسواق الدول المتقدمة بشكل خاص. يضاف لما تقدم الضغوط الشديدة التي تعرضت لها الدول النامية من جانب الدول المتقدمة للموافقة على تخفيضات حادة في القيود الجمركية على الواردات وهو ما لا يتناسب مع ظروف تلك الدول التنموية والاقتصادية.

ب- المعاملة الخاصة والتفضيلية للدول النامية

في ضوء المشاكل التي تواجه الدول النامية الأعضاء في منظمة التجارة العالمية فقد دعت اتفاقية إنشاء المنظمة إلى تضافر الجهود من أجل التأكد من احتفاظ الدول النامية الأقل نمواً بحصتها العادلة في نمو التجارة الدولية، ومما يتفق مع متطلبات النمو الاقتصادي بها، وتقرر الحكام المتعلقة بالمعاملة الخاصة والتفضيلية بإمكانية وجود صعوبات في قبول كل أو بعض الالتزامات التي تفرضها الاتفاقيات على الدول النامية نتيجة اختلاف مراحل التنمية التي تمر بها سواء من الناحية الاقتصادية أو المالية أو التطور التكنولوجي بها لذا تنص هذه الاتفاقيات على منح معاملة خاصة وتفضيلية للدول النامية من أهمها:

- أحكام تتطلب من الدول المتقدمة اتخاذ إجراءات لتسهيل تجارة الدول النامية والأقل نمواً؛
 - المرونة المقررة في قبول الالتزامات التي تفرضها اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة؛
 - منح الدول النامية فئات انتقالية لقبول هذه الالتزامات وإعائها من البعض منها مثل دعم التصدير؛
 - توفير المساعدات الفنية لبناء القدرات البشرية والمؤسسية في مختلف التخصصات التي يقتضيها تنفيذ أحكام اتفاقيات المنظمة؛
 - تتيح الاتفاقيات مرونة كافية للدول النامية فيما يتعلق بالتجارة في الخدمات للمشاركة بفاعلية في النظام التجاري العالمي من خلال السماح لها بتحرير عدد أقل من القطاعات الخدمية.
- وبتعيين الإشارة إلى أن الأحكام المتعلقة بالمعاملة الخاصة والتفضيلية للدول النامية لم يتم تطبيقها على النحو المرضي من جانب الدول المتقدمة، حيث يؤكد الواقع الفعلي على أن تلك الدول إما أنها تتفاس عن تطبيق تلك الأحكام، وإما أنها تتحايل عليها لتفريغها من مضمونها.

¹ عبد الحكيم جمعة، المرجع السابق الذكر، ص. 187.

ثانياً: موقع الدولة النامية من النظام التجاري العالمي

شغل تحرير التجارة الدولية وإصلاح السياسات التجارية في إطار الجات ومنظمة التجارة العالمية، اهتمام مختلف الدول والحكومات في العالم وذلك بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية، باعتبارها عاملاً لتحقيق النمو الاقتصادي ودعم القدرة التنافسية في الأسواق الدولية، وفي الواقع فإن السياسة التجارية احتلت في الواقع العملي أهمية بالغة في إستراتيجية التنمية الاقتصادية للدول النامية؛ فقد عانت الدول النامية على وجه الخصوص من سلبيات الأوضاع الاقتصادية العالمية واندماج نظمها الاقتصادية في النظام الاقتصادي العالمي، وانخفاض مستويات النمو وتدهور معدلات التبادل الدولي، وفي ظل أهمية التجارة الخارجية للدول النامية فإن هذه الأخيرة لا يمكن أن تعزل أو تكون بعيدة عن ساحة العلاقات الاقتصادية الدولية لارتباطها السياسي والاقتصادي الدولي، ومنذ بداية ترسيم النظام التجاري الدولي بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية أصبح موقع الدول النامية من النظام التجاري الدولي واضح المعالم، لأن النظام التجاري الدولي تم صياغته لتحقيق مصالح الدول المتقدمة وتحقيق أكبر المكاسب على حساب الدول النامية، التي كانت نتائجه مخيبة للآمال منذ ميلاد الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة¹. وفي الوقت الذي أصبح أن تحرير التجارة يعد ضرورياً من أجل الإسراع في عملية التنمية وجاء من الواضح أن الدول التي ستبقى خارج منظومة الاقتصاد العالمي سوف تهمش بدرجة تؤثر سلباً على مسارات التنمية الاقتصادية والاجتماعية المنشودة في الدول النامية، وعليه تسابقت الدول في إعادة تهيئة اقتصادها ليصبح صالحاً لتأهيلها إلى الانضمام إلى عضوية النظام التجاري العالمي²، خاصة بعد إنشاء منظمة التجارة العالمية، ومن خلال المؤتمرات الوزارية التي عقدتها المنظمة العالمية للتجارة والتي تم التطرق إليها سابقاً خاصة بعد مؤتمر سياتل، بدأ الشعور بخيبة الأمل يساور ممثلي الدول النامية الذين شعروا بأن العالم يجلس على فوهة بركان يحاصر دولهم من كل الجوانب، ويهدد طموحات التنمية بمستقبل مأساوي لا مخرج منه³.

الفرع الثالث: الآثار المترتبة من النظام التجاري العالمي على الدول النامية

إن التساؤل المطروح هو المتعلق بجدوى الحصول على تعظيم المنافع والتقليل من الأضرار الناجمة من الانضمام للنظام التجاري العالمي بالنسبة للدول النامية، وفي هذا السياق يمكن سرد الآثار السلبية والإيجابية المتوقعة على النحو التالي.

أولاً: الآثار السلبية

هناك آثار سلبية على الدول النامية من جراء انضمامها للمنظمة العالمية للتجارة ومن بينها⁴:

1- تزايد حدة المنافسة نتيجة الالتزام بقواعد فتح السوق، ومن ثم اختفاء بعض الصناعات خاصة الناشئة، نتيجة لعدم قدرتها على مواجهة المنافسة، هذا ما يؤدي إلى تزايد معدلات البطالة في الأجل القصير؛

¹ عبد الناصر نزار العيادي، المرجع السابق الذكر، ص. 103.

² عادل المهدي، العلاقات الاقتصادية الدولية، المرجع السابق الذكر، ص. 298.

³ محمد علي حوات، المرجع السابق الذكر، ص. 119.

⁴ عادل المهدي، عولمة النظام الاقتصادي العالمي ومنظمة التجارة العالمية، المرجع السابق الذكر، ص. 311، 312.

- 2- سوف يترتب على إلغاء أو تخفيض الدعم المحظور على السلع الزراعية ارتفاع فاتورة الواردات من السلع الزراعية والمواد الغذائية للدول النامية؛
- 3- تدهور أنشطة الخدمات في الدول النامية يجعل الصعوبة لمواجهة ومواكبة التقدم الكبير في قطاع الخدمات؛
- 4- زيادة النفقات التي تتحملها الدول النامية باعتبارها مستخدمة لحقوق الملكية الفكرية، وارتفاع نفقات الحصول على الخبرة والمعرفة؛
- 5- تقلص قدرة الدولة النامية على تصميم سياساتها التنموية بما يتعلق وظروفها الواقعية وأهدافها الوطنية.

ثانياً: الآثار الإيجابية

- تتمثل الآثار الإيجابية في تحقيق أكبر استفادة ممكنة من انفتاح الأسواق العالمية للدول النامية وزيادة صادراتها من جراء انضمامها للمنظمة العالمية للتجارة وكذلك في¹:
- 1- يحق للدولة النامية بموجب الاتفاقيات استخدام الوسائل المناسبة لحماية اقتصادها من المنافسة غير العادلة؛
 - 2- يحق للدول النامية أن تلجأ لتقييد وارداتها باستخدام تدابير غير جمركية؛
 - 3- التحسينات التي أدخلت على آلية فض المنازعات تؤمن للدولة النامية فرصاً أفضل لحل منازعاتها التجارية مع الدول الأخرى؛
 - 4- إن انفتاح التجارة يزيد من استخدام التكنولوجيا الجديدة في صورة المنتجات المستوردة والمصدرة حيث يتعين على المصدرين استخدام أفضل لأنواع التكنولوجيا الملائمة لتحقيق القدرة على المنافسة في الأسواق العالمية؛
 - 5- تراعي صادرات الدول النامية بموجب اتفاق القيود الفنية لضمان ألا تضع القواعد الفنية والمقاييس وإجراءات المطابقة عقبات غير ضرورية أمام هذه الصادرات إلى أسواق الدول المتقدمة، مع تقديم المساعدات الفنية اللازمة إلى الدول النامية لإنشاء وتطوير هيئات التوحيد والقياس الوطنية، ويدخل ضمن هذه المراجعة إمكانية منح هذه الدول النامية استثناءات محددة بفترات زمنية مقبولة لعدم الالتزام بأحكام اتفاق القيود الفنية. من خلال ما سبق يتضح لنا أن الدول النامية هي في مأزق تحرير التجارة في الوقت الذي تهيمن فيه الدول المتقدمة على التجارة الدولية، فأصبح لزاماً عليها أن تبادر إلى القيام بإجراءات سواء على المستوى الداخلي أو على المستوى الخارجي، لكي تسمح بزيادة صادراتها والنفاذ إلى أسواق الدول المتقدمة.

المطلب الثاني: الإجراءات اللازمة للاستفادة من الوضع الاقتصادي العالمي

إن الدول النامية لا توجد في منزلة واحدة من التقدم والتنمية، وبسبب عدم وجود حلول شاملة فإن المشاكل الداخلية والخارجية التي على هذه الدول أن تتخطاها لجني ثمار سياسات الانفتاح والتحرير التجاري وجلب الاستثمارات الأجنبية، والاندماج الإيجابي في الاقتصاد العالمي قد تختلف من بلد لآخر، ولضمان ذلك لابد من إجراءات تقوم بها الدول النامية سواء على المستوى الداخلي أو على المستوى الخارجي.

¹ عادل المهدي، المرجع نفسه، ص. 314، 315.

الفرع الأول: الإجراءات اللازمة على المستوى الداخلي

تتمثل الإجراءات اللازمة على المستوى الداخلي للدول النامية وذلك بغية الاستفادة من الوضع الاقتصادي العالمي في تحقيق جملة من الأهداف، يمكن صياغتها على النحو التالي¹:

1- **استقرار السياسات الاقتصادية الكلية:** يعتبر وجود سياسة اقتصادية كلية عامة ثابتة ومستديمة شرطا ضروريا للاستفادة من الإمكانيات التي تتيحها عولمة الاقتصاد.

2- **تسيير المرافق العمومية بشكل محكم:** يكمن مفتاح قيام اقتصاد سوق أكثر حيوية في الدول النامية في نوعية التصرف في المؤسسات العامة وفي درجة ثقة الوكلاء الاقتصاديين المحليين والأجانب في هذا التسيير، ويمكن إيجاز العوامل الإيجابية المؤثرة في هذا الأداء في النقاط التالية:

- إطار مؤسسي وقانوني يشجع تطور اقتصاد قائم على مؤسسات أكثر فاعلية؛
- خلق بيئة تنافسية تجعل السوق أكثر نجاعة؛
- ضمان شفافية أكثر لنشاط المؤسسات الاقتصادية؛
- إجراءات صارمة لمكافحة الرشوة والفساد.

3- **تدعيم القطاع المالي:** أظهرت التجارب أن الدول التي تحظى بقطاع مالي ومصرفي متحرر ومتطور، في الغالب هي التي استفادت من الاستثمارات وحقق أداءا اقتصاديا أفضل²، كما برهنت هذه التجارب على أن نجاح الإصلاحات الهيكلية الكلية وقدرة الاقتصاد على مقاومة الصدمات الخارجية الفجائية ترتبط بدرجة سلامة القطاع المالي والبنكي، نظرا لأهميته في رفع كفاءة الاقتصاد وتحقيق الاستقرار الكلي المنشود.

4- **تنمية المصادر البشرية:** إن مسيرة التنمية في الدول الأقل نموا أسيرة بتحقيق معدلات نمو اقتصادية مرتفعة تفوق معدلات النمو الديموغرافي لتضييق الفجوة بينها وبين الدول المتقدمة، وهذا الأمر يتطلب تحقيقه تطوير وخلق الكفاءات والكوادر (رأس المال البشري) القادرة على توليد التقنية الأكثر ملاءمة لظروف هذه الدول، وذلك من خلال التركيز على عنصري التعليم والبحث العلمي والتطوير.

5- **الإصلاحات السياسية:** إن نجاح سياسات التنمية في الدول النامية وتذليل الفوارق الاقتصادية والاجتماعية داخلها ومع البلدان المتقدمة مرهون بانجاز إصلاحات سياسية تسمح بمشاركة القوى الفاعلة والكفاءات الحية في رسم القرارات الاقتصادية والسياسية المصيرية.

وفي ظل ما تشهده الساحة الاقتصادية العالمية من تزايد ترابط وتشابك بين اقتصاديات الدول، والعولمة والاندماج، اتجهت العديد من البلدان لإقامة كتلتا اقتصادية لمواجهة ذلك.

الفرع الثاني: الإجراءات اللازمة على المستوى الخارجي

وتتمثل هذه الإجراءات في تفعيل التكامل الاقتصادي بين الدول النامية، أو على الأقل إقامة كتلتا اقتصادية إقليمية بينها؛ لأن التكتلات الاقتصادية الإقليمية تعد من أهم السمات والأدوات التي تميز النظام

¹ عثمان أبو حرب، المرجع السابق الذكر، ص. ص. 169، 180.
² التقرير الاقتصادي العربي الموحد، سبتمبر 2000، ص. 163.

التجاري العالمي في الوقت الراهن، حيث تسعى هذه التكتلات إلى مواجهة تحديات العولمة والخروج بأكبر الفوائد المالية والتجارية في ظل التشابك المعقد لمنظمة المصالح التجارية العالمية المستحدثة؛ ويقصد بالتكتل الاقتصادي "بأنه اتفاق بين دولتين أو أكثر على إجراء تدابير لازمة لتحقيق التكامل الاقتصادي فيما بينها، ويعرف التكامل الاقتصادي بأنه عملية الإجراءات التي يراد بها إلغاء التمييز الاقتصادي"؛ وقد يفسر بأنه التعاون الاقتصادي أو تنسيق السياسات الاقتصادية والتجارية بين الدول الأعضاء في التكتل الاقتصادي، أو حرية انتقال عناصر الإنتاج، وقد يصل تفسيره إلى توحيد القوانين التي تحكم الاقتصاد، وتوحيد السياسات المالية والنقدية.

وبشهد عالم اليوم عددا كبيرا من التكتلات الإقليمية والقارية التي تسعى إلى تحقيق أهداف سياسية أو اقتصادية مشتركة، ويأخذ التكتل الاقتصادي أشكالا متعددة تمثل صورا لدرجة التكامل والاندماج بين الدول الأعضاء، فيكون في شكل اتفاقية تفضيلية، أو في شكل منطقة التجارة الحرة، أو في شكل الاتحاد الجمركي، أو في شكل السوق المشتركة، أو في شكل الاتحاد الاقتصادي؛ والغاية من ذلك هو تحقيق مجموعة من الأهداف يمكن إيجازها إلى¹:

1- توسيع حجم السوق: يحقق وفورات الحجم بالإضافة إلى تسويق الفائض من المنتجات عبر أسواق جميع الدول الأعضاء في التكتل.

2- تحسين شروط التبادل التجاري: تقديم تسهيلات ومعاملات تفضيلية للدول الأعضاء.

3- الاستفادة من العمالة المؤهلة: بحيث يعمل تنقل العمالة بحرية إلى زيادة المهارات في ظل تقسيم العمل الذي يطبق في إطار التكامل الاقتصادي مما يحل مشكل البطالة.

4- زيادة التنمية الاقتصادية: زيادة عوائد الاستثمار مما يؤدي إلى زيادة الإنتاج لتلبية الزيادة في الطلب التي تؤدي إلى الزيادة في الدخل والاستثمار والتشغيل وزيادة معدل النمو للدول الأعضاء.

5- تحقيق الأهداف السياسية والعسكرية: التي لا يمكن إغفال الجوانب السياسية والعسكرية لتحقيق التكامل.

إن القيود الحمائية التي تفرضها التكتلات الاقتصادية تطوي على معاملة تفضيلية للسلع المنتجة داخل التكتل الاقتصادي حيث تشمل إجراءات تمييزية ضد السلع المنتجة من الدول غير الأعضاء في التكتل، وتعطل هذه القيود استغلال الدول غير الأعضاء لمميزاتها النسبية التي لها دور في قيام التجارة الدولية، وعليه يتوقع أن يكون لهذه القيود الحمائية - في الأجل الطويل - تأثير على نمط التخصص الدولي والتقسيم الدولي للعمل فيقوم على استراتيجيات مستقبلية لهذه التكتلات الاقتصادية في مجال الإنتاج، وليس على المزايا النسبية لكل دولة.

ورغم أن النظام الدولي بتكتلاته الاقتصادية العالمية الساعية إلى تحرير كامل للتجارة فإن إتباع نظام الحماية بوسائل أخرى من أجل توجيه التجارة بأساليب اقتصادية وسياسية وتحكومية متعددة وتتمثل أساسا في²:

- الموصفات القياسية لصادرات الدول غير الأعضاء في التكتل الاقتصادي، فكل دول غير عضو ترغب في التصدير إلى هذا التكتل يتطلب منها تحقيق مواصفات قياسية قد تتغير من فترة إلى أخرى؛

¹ عامر عبد اللطيف، المرجع السابق الذكر، ص. 28، 29.

² محمد إبراهيم منصور، النظام التجاري العالمي والقيود المفروضة على صادرات دول التعاون الخليجي، المعهد العربي للدراسات الدولية، العدد الأول، 1994، ص. 62.

- فرض رسوم جمركية وحواجز أمام صادرات الدول غير الأعضاء كون هذه الصادرات تشجع استثمارات تكتل اقتصادي آخر في دولة المنشأ؛

- أسلوب التقييد الاختياري للصادرات مثل ذلك الذي طبقته الولايات المتحدة الأمريكية مع اليابان فيما يخص صادرات السيارة من اليابان إلى الولايات المتحدة الأمريكية حيث تقوم اليابان بتخفيض اختياري لصادراتها من السيارات لتقليل عجز الميزان التجاري للولايات المتحدة الأمريكية وهذا التقييد يعرقل حرية التجارة العالمية ولا يخالف الاتفاقية العالمية للتجارة بصورة واضحة.

المطلب الثالث: النظام الاقتصادي العالمي والأزمة المالية والاقتصادية العالمية

سبق وأن أشرنا في الفصل السابق عدم وجود أشكال صافية للسياسات الحمائية أو سياسات التحرير في التجارة الخارجية للدول في الممارسة العملية على الساحة الاقتصادية، حيث تنطوي السياسات المطبقة من طرف دول العالم على مزيج بين السياسات السابقة (الحمائية والحرية)، ورغم الاتجاه نحو الانفتاح لمعظم دول العالم وتسارعها إلى الاندماج في النظام التجاري العالمي بقيادة المنظمة العالمية للتجارة التي ترفع لواء الحرية، ودعوة أعضاء المنظمة إلى كبح جامح لجميع الميول الحمائية إلا أن الأدلة على أرض الواقع تؤكد على زيادة ممارسة الرسوم الجمركية والعوائق الأخرى، بما فيها إجراءات الوقاية، والدعم المالي للبنوك وصناعة السيارات خلال الأزمة الاقتصادية العالمية (2008-2009) وهذا ما يؤكد العودة إلى السياسات الحمائية بشكل كبير. هذا ما سنبرزه في هذا المطلب من خلال التدابير الحمائية المستعملة من طرف دول العالم، حساسية المؤسسات الدولية التي تشرف على النظام الاقتصادي العالمي تجاه الأزمة، وكذا المساعي الدولية للتصدي لحالة الركود في التجارة الدولية.

الفرع الأول: التدابير الحمائية المستعملة

مع انتشار الأزمة المالية في معظم دول العالم بادرت الحكومات إلى بدء برامج لإنقاذ البنوك المتعثرة وغيرها من المؤسسات المالية، إضافة إلى لجوئها إلى أدوات السياسة المالية والنقدية الأخرى؛ وقد تبنت الحكومات سياسات دعم ركز بعضها على دعم جانب المطلوبات ورأس المال في ميزانيات البنوك، في حين ركز بعضها الآخر على جانب الأصول، وقد كانت أبرز سياسات «جانب الأصول» هي شراء أصول الرهن المتعثرة من خلال مبادلة الرهن المتعثر بالنقد، وكان الهدف الأساسي لهذه السياسة هو السماح للمؤسسات المالية المتعثرة بإعادة صياغة ميزانياتها وإعادة بدء الإقراض بظروف أكثر قرباً للحالة العادية. ومن جانب آخر، فإن الإجراءات التي ركزت على جانب المطلوبات ورأس المال من موازنات البنوك لم تستهدف الوضع الفردي للبنك فقط، ولكن أيضاً شح السيولة في سوق الإقراض بين البنوك ذاتها، واشتملت هذه الإجراءات على ضمانات حكومية مقابل رسوم لقاء إصدار أدوات دين من قبل المؤسسات المالية، وتوفير سيولة إضافية (نافذة خصم على الاقتراض) من قبل البنوك المركزية، والتوسع في حماية الودائع للأفراد.

ومن بين الأمثلة على القيود الحمائية التي فرضتها الدول نلخصها من المعلومات التي جمعتها أمانة المنظمة العالمية للتجارة بشكل أساسي من مصادر إعلامية، توفر صورة عن إجراءات السياسة التجارية وإجراءات السياسة المرتبطة بالتجارة المتخذة من قبل بعض الدول منذ نشأة الأزمة المالية:

- الهند: قامت بزيادة الرسوم الجمركية على بعض منتجات الحديد وأصدرت لوائح تقييد الواردات من بعض منتجات الحديد في نوفمبر/تشرين الثاني 2008.
 - دول الميركسور (السوق المشتركة لدول أمريكا الجنوبية): توصلت إلى اتفاق في نوفمبر/تشرين الثاني 2008 يقضي برفع الرسوم الجمركية الموحدة بنسبة 5 % بالمتوسط على عدد من السلع منها الخمر والخبز ومنتجات الألبان والمنسوجات والجلود والأثاث الخشبي.
 - الإكوادور: قامت في نوفمبر/تشرين الثاني 2008 برفع الرسوم الجمركية ما بين 5 % - 20 % على 940 سلعة منها، الزبدة ولحم الرومي والكراميل والهواتف الخليوية والنظارات والقوارب الشراعية ومواد البناء والنقل. ونتيجة لذلك، يتوقع أن تحقق الإكوادور عوائد إضافية من الرسوم تقدر بـ85 مليون دولار. وحسب التصريح الرسمي فإنه يقصد من هذا الإجراء تخفيض آثار الأزمة المالية دون الإخلال بالتزامات الإكوادور تجاه المنظمة.
 - أندونيسيا: اتخذت إجراءات منذ 15 ديسمبر/كانون الأول 2008، تقضي بجعل خمسة موانئ ومطارات دولية فقط كمنافذ لدخول بعض الواردات مثل الإلكترونيات والملابس والألعاب والأحذية والأغذية والمشروبات.
 - الأرجنتين: فرضت مؤخراً إجراءات تراخيص غير تلقائية على سلع اعتبرت حساسة مثل قطع السيارات والمنسوجات وأجهزة التلفاز والأحذية والمنتجات الجلدية.
 - كوريا: أعلنت في ديسمبر/كانون الأول 2008 أن الرسوم الجمركية على النفط الخام ستزداد من 1 % إلى 3% في مارس/آذار 2009.
 - أوكرانيا: وافق البرلمان في ديسمبر/كانون الأول 2008 على تشريع لفرض ضريبة إضافية بنسبة 13 % على الواردات لأغراض ميزان المدفوعات.
 - الاتحاد الأوروبي: أعلن أنه سيعيد العمل بدعم الصادرات للزبدة والأجبان والحليب والحليب المقشدة اعتباراً من نهاية يناير/كانون الثاني 2009.
- كذلك قامت بعض الدول باتخاذ إجراءات لتسهيل التجارة في هذه الفترة، وعلى سبيل المثال:
- الصين: قامت بزيادة رد ضريبة القيمة المضافة للمصدرين عن صادراتهم من بعض المنسوجات والملابس ومنتجات التبغ والبلاستيك والأثاث، وذلك اعتباراً من 1 نوفمبر/تشرين الثاني 2008، وبهذا تكون قد أزلت بشكل ضمني الضرائب على الصادرات، وقد زادت الصين رد الضريبة على 3770 سلعة في ديسمبر/كانون الأول 2008، ومنذ 1 يناير/كانون الثاني 2009، تقوم الصين برد الرسوم الجمركية وضريبة القيمة المضافة عن 1730 بند تعريفية عند إعادة تصدير هذه السلع.
 - الأرجنتين: قامت بخفض رسوم الصادرات عدة مرات على القمح والطحين والذرة لتصبح الرسوم 20 %.
 - اندونيسيا: أعلنت عن عزمها تسهيل التجارة من خلال تطبيق نظام إلكتروني مركزي لمعالجة المعاملات الجمركية في اثنين من موانئها الرئيسية.
 - المكسيك: أعلنت أنها ستخفض الرسوم الجمركية عن حوالي 80 % من الواردات من السلع المصنعة من بلدان لا ترتبط معها باتفاقيات تفضيلية.

- روسيا: تبنت في ديسمبر/ كانون الأول 2008 إجراءات لدعم صناعة السيارات المحلية، بما في ذلك تقديم دعم حكومي لها وفي يناير/كانون الثاني 2009، قامت برفع الرسوم الجمركية على وارداتها من السيارات والشاحنات، كما قامت أيضاً بخفض الحصص الكمية لاستيراد اللحوم واتخذت إجراءات لدعم الصادرات. وفي ما يخص قضايا الإغراق، وبالرغم من عدم توفر بيانات كافية لدى المنظمة، فإن المعلومات المتوفرة تشير إلى أن عدد قضايا الإغراق بقي ثابتاً في النصف الثاني من عام 2008، مقارنة بالنصف الأول منه، إلا أنه يتوقع أن يزداد عدد قضايا الإغراق في عام 2009.

وأما صناعة السيارات فقد تضررت من تراجع الطلب، الأمر الذي دعا بالحكومات في بلدان عديدة لتوفير الدعم الحكومي لها؛ فقد قامت الولايات المتحدة الأمريكية بالموافقة على قروض بقيمة 17.4 مليار دولار لشركتي جنرال موتورز وكرايزلر، وكذلك أعلنت كندا عن دعم صناعة السيارات بـ 4 مليار دولار بشكل قروض قصيرة الأجل، ودعمت السويد شركتي ساب وفولفو بـ 25 مليار كرونه، وأعلنت ألمانيا عن خطة بمقدار 1.5 مليار يورو كحوافز لمشتري السيارات، وأعلنت فرنسا عن خطة إعادة هيكلة لصناعة السيارات بكلفة 300 مليون يورو وعن قرض بقيمة 1 مليار يورو لشركتي رونو وبيجو، أما استراليا فقد أنشأت خطة بكلفة 2 مليار دولار لدعم صناعة السيارات، وأيضاً اتخذت كل من الأرجنتين وكوريا والصين إجراءات متنوعة لدعم قطاع صناعة السيارات.

الفرع الثاني: حساسية النظام الاقتصادي العالمي تجاه الأزمة المالية والاقتصادية

تسببت الأزمة المالية العالمية بتداعيات انهيار المؤسسات المالية حول العالم وضعف النظام المالي العالمي وظهور صعوبات كبيرة في مجال التجارة والتمويل بسبب ازدياد خسائر الأصول الثابتة وارتفاع عدم التيقن بشأن توفر وكلفة التمويل والندهور في المحافظ الائتمانية؛ فقد حدثت في وقت بدأت تظهر فيه بوادر تدل على تباطؤ النمو الاقتصادي في الدول الصناعية وسرعان ما امتد التأثير إلى الدول النامية من خلال الهبوط الحاد في الطلب على المواد الأولية وفي حجم الاستثمار المباشر وفي أسعار السلع إضافة إلى شح تمويل التجارة. فخلال النصف الأول من عام 2008 تعززت أرقام التجارة بسبب ارتفاع أسعار المنتجات وخاصة النفط والغذاء، وفي النصف الثاني من العام نفسه انخفضت أسعار تلك المنتجات بشكل حاد، كذلك كان لأسعار الصرف أثر مشابه على أسعار الدولار الذي تناقصت قيمته بحدة في النصف الأول مقابل العملات الرئيسية ثم ارتفعت قيمة الدولار مقابل العديد من العملات الرئيسية في النصف الثاني، وبذلك أدت التغييرات في أسعار العملة إلى تضخيم قيم التجارة في النصف الأول وإلى تخفيضها في النصف الثاني*. وقد قدرت أمانة المنظمة نمواً حقيقياً للتجارة بنسبة 4% للعام ككل وهو رقم أقل من الرقم المقدر من قبل صندوق النقد والبنك الدولي في العام 2009، وقد برر البنك الدولي ذلك تضاعف الفرص التصديرية للدول النامية في 2009 بسبب الكساد في الدول المتقدمة والنقص في التمويل المتاح للتجارة وارتفاع كلفة التأمين، وانخفاض التدفقات المالية وصافي الديون الخاصة إلى الدول النامية من 1 تريليون دولار عام 2007 إلى حوالي 530 مليار دولار عام 2009، الأمر الذي ساهم في تباطؤ النمو الاستثماري في الدول النامية.

* وفقاً لتقرير الأمين العام لمنظمة التجارة العالمية حول الأزمة المالية والاقتصادية والتطورات التجارية الناجمة عنها.

وقد قدر مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) في تقريره حول الاستثمار العالمي خلال العام 2009 انخفاضاً بنسبة 10 % في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر مع تأثر الدول النامية بشكل كبير جراء ذلك. كما حدد البنك الدولي عوامل أخرى سنوثر في نمو الدول النامية ومنها تدفقات حوالات المغتربين وانخفاض أسعار صادراتها، كما يُتوقع أن تتأثر اقتصاديات معظم أعضاء المنظمة بتباطؤ النمو الاقتصادي وسيكون تداعيات هذا التأثير أكبر على الدول النامية لاعتماد النمو الاقتصادي لدى معظمها على النمو في التجارة والصادرات. ويأتي تقرير الأمين العام لمنظمة التجارة العالمية في ظل جهود المنظمة المستمرة لمتابعة ومراقبة السياسات التجارية التي تتبعها الدول، بقيام جهاز مراجعة السياسات التجارية بمنظمة التجارة العالمية بإصدار أول تقرير له للدول الأعضاء والذي يهدف إلى تزويدهم بالمعلومات حول تداعيات الأزمة المالية والاقتصادية وأثرها على التجارة العالمية، وهذا للتعامل مع المسائل البارزة المؤثرة في النظام التجاري والآثار التجارية للأزمة المالية العالمية.

الفرع الثالث: المساعي الدولية من أجل التصدي لحالة الركود في التجارة الدولية

لقد واجهت التجارة الدولية مصاعب تمويلية منذ سبتمبر 2008، مع اختفاء بعض المؤسسات الكبرى التي تؤثر في التجارة الدولية، وفي تصريح لجيمس بوند** بأن ثقة المستثمرين والمؤسسات قد انخفضت على أدنى مستوى لها في نهاية شهر سبتمبر 2008، وفي الوقت نفسه بدأت البنوك العالمية في تقليص أعمالها، وكذلك التسهيلات الائتمانية التي كانت توفر رأس المال العامل للمصدرين والمستوردين. فمن خلال ما سبق وفي إطار السعي لإيجاد حلول للمشكلة، أعلنت مجموعة العشرين في مؤتمر القمة الذي عقده في لندن في 02 أبريل 2009، إلى صعوبة تنفيذ الوعود من قبل البنك الدولي وصندوق النقد الدولي. حيث أوصى الخبراء بأن يقوم الصندوق بتمويل الدول النامية لدفع مستحققاتها للدول المتقدمة وإنعاش التجارة والعودة العكسية لليورو والدولار وهذا عن طريق العملة التي استحدثها الصندوق وهي حقوق السحب الخاصة SDR (في 05/04/2009 كانت SDR = \$ 1.3 = £1.05)، وأوصى الخبراء بأن يقوم الصندوق ببيع 403 طن من الذهب وهي تساوي 12% فقط من احتياطي الذهب في الصندوق أي ما قيمته 11 مليار دولار ويقوم الصندوق بتحويل العملات ويصدر SDR ويقدمها للدول النامية حتى تتمكن هذه الخيرة من تسديد الدين.

ومما أقرته كذلك مجموعة العشرين، تخصيص ما لا يقل عن 250 مليار دولار لتمويل التجارة الدولية خلال عامي 2010 و 2011، وذلك عبر وكالات ائتمان الصادرات وهيئات تشجيع الاستثمار وبنوك التنمية المتعددة الأطراف. وانضمت مجموعة البنك الدولي إلى هذا الجهد من خلال إطلاق برنامج جديد لتوفير السيولة للتجارة الدولية، يمكنه مساندة أنشطة تجارية بقيمة تصل إلى 50 مليار دولار. فقد أعلنت مجموعة البنك الدولي في شهر أبريل 2009 عن إطلاق مبادرة عالمية منسقة تحشد الحكومات ومؤسسات التمويل الإنمائي وبنوك القطاع الخاص، لدعم التجارة في أسواق البلدان النامية ومعالجة النقص في موارد تمويل التجارة الدولية، الناجم عن الأزمة المالية العالمية. وكان من المقرر أن يبدأ برنامج توفير السيولة للتجارة الدولية (GTLP) عملياته في

**جيمس بوند هو الرئيس التنفيذي للوكالة الدولية لضمان الاستثمار (MIGA) وهي مؤسسة تابعة للبنك الدولي تتيح أدوات تأمين ضد المخاطر السياسية (تقديم ضمانات) في البلدان النامية.

شهر أيار، من خلال توجيه الأموال التي تشتد الحاجة إليها لدعم التجارة في البلدان النامية، ويعبئ هذا البرنامج الأموال من مؤسسات التمويل والتنمية الدولية، ومن الحكومات والبنوك¹.

وهناك مساعي أخرى ترمي إلى مساعدة البلدان النامية على تحسين قدراتها التنافسية وتخفيض تكاليف التبادل التجاري من خلال برنامج تسهيل التجارة، وذلك عبر صندوق ائتماني متعدد المانحين بقيمة 40 مليار دولار، يركز على التدابير الرامية إلى تحسين البنية الأساسية والخدمات اللوجستية في مجال النقل والإجراءات الجمركية؛ ويقضي هذا البرنامج بزيادة القروض التي يقدمها البنك الدولي لأغراض التجارة، من 1.4 مليار دولار عام 2008، إلى 3.6 مليار دولار عام 2009، وذلك من أجل تطوير مرافق البنية الأساسية المرتبطة بالتبادل التجاري والتكامل الإقليمي وتنمية الصادرات وزيادة قدرة البلدان على المنافسة وتسهيل التبادل التجاري².

ما نستخلصه مما سبق أن كل هذه الجهود الرامية إلى مساعدة التجارة الدولية للخروج من الركود الذي تعانيه من جراء الأزمة العالمية، هي جهود تؤدي إلى تخفيف وطأة الأزمة فقط، إلا أن الخروج النهائي منها واستعادة التجارة الدولية عافيتها ووتائر نموها التي عرفتتها خلال السنوات السابقة مرهونة بخروج الاقتصاد العالمي من الأزمة المالية الاقتصادية.

¹ محمد دياب، المرجع السابق الذكر، ص. 65.

² محمد دياب، المرجع نفسه، ص. 65.

خلاصة الفصل الثالث

على الرغم من الدور الهام الذي يقوم به النظام الاقتصادي العالمي من خلال المنظمات الدولية السالفة الذكر، إلا أن بعض الدول توجه إليها انتقادات، على أساس أنها لا تمدّها إلا بقدر محدود من احتياجاتها، وكثيراً ما لا توجه هذه المعونة إلى الدول الأكثر حاجة إليها، كذلك تفتقر الدول المتلقية للمساعدة في معظم الأحوال إلى السياسات الملائمة التي تمكنها من تحقيق أقصى فائدة منها، فالنظام التجاري العالمي وبالأخص منظمة التجارة العالمية، اعتبرها البعض من أكبر المؤامرات التي تحاك ضد الدول النامية لاستغلال مواردها لصالح الدول المتقدمة، ومنهم من اعتبرها فرصة متاحة للدول النامية لعلاج المشاكل والصعوبات الاقتصادية التي تعاني منها من خلال نقل التكنولوجيا والاستثمارات الأجنبية المباشرة.

والخلاصة يمكننا القول بأن التصدي لظاهرة عولمة الاقتصاد إن كان ممكناً للدول الصناعية التي تتعامل مع الاقتصاد العالمي من موقع قوي ومؤثر، فإنه صعب بالنسبة للدول النامية بسبب ضعفها في الاقتصاد العالمي، والخلل العميق يكمن في موازينها الاقتصادية الدولية، وتجلّى ذلك أكثر خلال الأزمة المالية والاقتصادية العالمية الأخيرة التي عمت كل اقتصاديات الدول حتى الدول النامية، بالرغم من أنها بدأت في الدول الصناعية الكبرى، وقد أظهرت حساسية الاقتصاد العالمي تجاه هذه الأزمة المالية بجلاء مخاطر الميول الحمائية للتجارة في ظل الظروف الحالية وما يترتب من انعكاسات وخيمة جراء ذلك.

الفصل الرابع:

السياسة التجارية الجزائرية

خلال الفترة 1990 - 2010

مقدمة الفصل الرابع

شهد العالم في العقد الأخير من القرن العشرين تطورات هامة في مجال التجارة الدولية من بينها الاندماج للشركات والأسواق، تدفقات متنامية للعمالة والتكنولوجيا ورؤوس الأموال والمعلومات والسلع والخدمات وتراجع السياسات الحمائية*، إذ تضاعفت قيمة التبادل التجاري أضعاف مضاعفة وأدت هذه التطورات إلى توجه العديد من دول العالم نحو الانفتاح التجاري، وذلك سعيا منها لتسارع وتيرة الاندماج في الاقتصاد العالمي، وقد دعم هذا التوجه وجود أطر وآليات تساند وتقوي هذه النزعة ولعل أهمها صندوق النقد الدولي والبنك الدولي والمنظمة العالمية للتجارة؛ فكان على الجزائر سوى السعي نحو التعامل مع هذه المؤسسات الدولية والرضوخ لشروطها حتميا وليس اختياريا منها، وذلك نظرا للأحداث والآثار البالغة التي شهدتها العالم في أواخر الثمانينات، من خلال الأزمة الاقتصادية العالمية وما انجر عنها من انخفاض لأسعار النفط، وانخفاض عائدات الجزائر من العملة الصعبة، مما دفع بالسلطات الجزائرية إلى مباشرة الإصلاحات الاقتصادية بهدف تصحيح الاختلالات الهيكلية، هذا من جهة ومن جهة أخرى المفاوضات التي أجريت ومازالت جارية مع المنظمة العالمية للتجارة وكذا اتفاقيات الشراكة المبرمة منذ منتصف العقد الأول من القرن الحالي مع الاتحاد الأوروبي هذا كله من أجل التمتع بالحسن والتكيف لضمان مصالحها الخاصة بما يكفل لها الاندماج الايجابي في الاقتصاد العالمي؛ هذا ما سنحاول التطرق إليه في هذا الفصل في ثلاثة مباحث، حيث استعرضنا في المبحث الأول واقع السياسة التجارية الجزائرية، وفي المبحث الثاني تناولنا فيه الرؤى المستقبلية للتجارة الجزائرية في ظل مسعى الشراكة الدولية، أما المبحث الثالث فخصصناه للسياسات والاستراتيجيات المنتهجة لمواجهة التحديات الراهنة والمستقبلية.

* هذه السياسات الحمائية لوحظ عودتها خلال الأزمة الاقتصادية العالمية كما سبق وأن أشرنا إليها في الفصل السابق.

المبحث الأول: واقع السياسة التجارية الجزائرية

من خلال هذا المبحث نحاول التطرق إلى تطور السياسة التجارية الجزائرية، الأداء التجاري الجزائري خلال فترة الدراسة وذلك بالتقييم والتحليل، وأخيرا نستعرض مدى تأثير الأزمة المالية والاقتصادية العالمية على الاقتصاد الجزائري في ثلاثة مطالب على النحو التالي:

المطلب الأول: تطور السياسة التجارية الجزائرية

تركز اهتمام السلطات الجزائرية في مجال التجارة الخارجية خلال الفترة 1990-2010، على انتهاج مجموعة من السياسات التجارية الخارجية والتي تعتبر انعكاسا حقيقيا من طرف المؤسسات الدولية، لما تمليه من شروط واتفاقيات تُجسد على أرض الواقع.

الفرع الأول: التعاون مع المؤسسات المالية الدولية وآثارها على السياسة التجارية الجزائرية

خلال الأزمة البترولية التي حلت بالجزائر سنة 1986 وما نتج عنها من اختلالات عميقة على مستوى مؤشرات التوازنات الاقتصادية الكلية، حاولت السلطات الجزائرية القيام بمجموعة من الإصلاحات الاقتصادية لكن هذه المحاولات لن ترق للمستوى المطلوب، ونظرا للظروف التي مر بها الاقتصاد الجزائري خلال هذه الفترة وعجزه عن توفير السيولة اللازمة لدفع أعباء الدين الخارجي، تطلب على الجزائر اللجوء لكل من صندوق النقد الدولي والبنك العالمي للحصول منهما على قروض ومساعدات ميسرة لسد العجز الخارجي من العملات الأجنبية، وهذا ما تجسد في خطاب النوايا الذي أرسله وزير المالية الجزائري للمدير التنفيذي لصندوق النقد الدولي في مارس 1989، والذي تعهدت فيه الحكومة الجزائرية على الالتزام بالانخراط في اقتصاد السوق، فكان أول اتفاق في ماي 1989 ثم تلتها ثلاثة اتفاقيات أخرى كما نتطرق إليها بالتفصيل فيما يلي:

أولا: الاتفاق الائتماني الأول ماي 1989

لقد تعهدت الحكومة الجزائرية بتنفيذ برنامج التكيف والاستقرار في الاتفاقيات المبرمة مع صندوق النقد الدولي لأول مرة في ماي 1989 والاتفاقيات المبرمة مع البنك الدولي في سبتمبر من نفس السنة، ونظرا لحساسية الوضع آنذاك فقد وقعت الجزائر على هذا الاتفاق بكل سرية، حيث تم الحصول على أفضا مرتفعة في إطار اتفاق التثبيت، قدرت بـ 155.7 مليون وحدة حقوق سحب خاصة (DTS)، كما استفادت كذلك من مبلغ 360 مليون دولار أمريكي، أو ما يعادل 315.2 مليون (DTS). وبالرغم من قصر مدة هذا الاتفاق وكذا الوضع السائد في تلك الفترة وما ميزها من اضطرابات على جميع الأصعدة تقريبا، إلا أنه نجح في تحقيق بعض النتائج الإيجابية في بعض القطاعات، ففي مجال الصناعة عرف نموًا وصل سنة 1990 إلى 6% حسب إحصاءات الديوان الوطني للإحصاء، أما قطاعي الطاقة والمحروقات قد سجلا معدلي نمو 8.5% و3.4% على التوالي، إلا أنهما معدلين منخفضين، غير أن قطاعي الفلاحة والأشغال العمومية سجلت معدلين سالبين هما: 3.09% للفلاحة و1.3% للأشغال العمومية، أما عن مجال التجارة الخارجية، فقد أظهر الميزان التجاري فائضًا وصل إلى 1620 مليون دولار، بقيمة صادرات وصلت إلى 11304 مليون \$ والواردات بـ 9684 مليون \$، ويرجع هذا الارتفاع في الصادرات إلى ارتفاع أسعار البترول في الأسواق العالمية، إذ انتقل سعر البترول من 6.18 دولار سنة 1989 إلى 24 دولار سنة 1990، وما يمكن ملاحظته هو رغم كل تلك

الإصلاحات إلا أن الاقتصاد الجزائري بقي في تبعية شبه مطلقة لقطاع المحروقات، ذلك كون مؤسسات التصدير الخاصة خارج قطاع المحروقات تحصلت على قسط زهيد بلغ 8 % مقارنة بالقطاع العمومي الذي وصلت نسبته إلى حوالي 66 % وعليه وجب الدفع بالقطاع الخاص وتشجيعه للقيام بعمليات التصدير وتوفير الظروف اللازمة لذلك، وفيما يخص الواردات وبفعل ما جاءت به الإصلاحات من تسهيلات في الحصول على السجل التجارية، فقد عرفت تزايدا معتبرا مما سمح بتنامي المضاربة وإغراق السوق بالسلع المستوردة الأجنبية على حساب الإنتاج الوطني، وقد احتلت الآلات الكهرومنزلية والتجهيزات الصادرة في الاستيراد أما الواردات الغذائية فقد عرفت تراجعاً بلغ 27% حسب إحصاء مديرية الجمارك نظراً لارتفاع الأسعار واستقرار كتلة الأجور¹. واستجابة لشروط صندوق النقد الدولي أصبح من الضروري إحداث تغيير على مستوى المنظومة التشريعية لتنمashi والتوجهات الجديدة لسياسة الإصلاح الاقتصادي المتبعة، وبدأت هذه التغييرات بإصدار القانون في 1989/07/05 المتعلق بالأسعار، والذي يمكن اعتباره خطوة أولية في سبيل إرساء قواعد نظام السوق، إضافة إلى إصلاح النظام المالي والبنكي، تم إصدار قانون في 1990/04/14 والمتعلق بالنقد والقرض، والذي بموجبه أصبح البنك المركزي يسمى بنك الجزائر ومؤسسة مستقلة عن الدولة مكلفة بوضع ومتابعة السياسة النقدية ومراقبة النظام المصرفي. وعقب نهاية اتفاق التثبيت الأول في ماي 1990، بدأت مفاوضات أخرى بين صندوق النقد الدولي والجزائر في سبيل الحصول على قرض آخر لمساعدتها على مواصلة الإصلاحات الاقتصادية.

ثانياً: الاتفاق الائتماني الثاني جوان 1991

امتد هذا الاتفاق الائتماني الثاني لمدة 10 أشهر من جوان 1991 إلى مارس 1992، تحصلت الجزائر من خلاله على قرض بمبلغ 400 مليون دولار أمريكي، أي ما يعادل 300 مليون (DTS)، وقسم هذا القرض على أربعة شرائح²: الشريحة الأولى في جوان 1991، والثانية في سبتمبر 1991، أما الثالثة فقد قدمت في ديسمبر 1991، لكن الشريحة الرابعة والتي كان من المقرر أن تقدم في مارس 1992 لم تتحصل عليها الجزائر جراء الانحرافات التي عرفتتها الأجور في الفصل الأول من سنة 1992، وهذا الاتفاق كان يهدف حسب رسالة النية المرسلة من قبل السلطات الجزائرية يوم 27 أبريل 1991 إلى تحرير التجارة والوصول إلى أكبر قابلية لتحويل الدينار، وكذا إصلاح النظام الجمركي وذلك بتخفيض الرسوم الجمركية، والجبائية بإدخال (TVA) ومواصلة الانزلاق التدريجي المراقب لسعر الصرف، إلى غيرها من الأهداف المرجوة. كما جاء في رسالة النية كذلك التقليل من تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي والعمل على ترقية النمو الاقتصادي لدى المؤسسات العمومية والخاصة لا سيما هذه الأخيرة التي يجب عليها أن تنوع صادراتها قصد تقوية هشاشة التوازنات المالية الخارجية، وكذلك ترشيد الاستهلاك والادخار. ولقد وجه لهذا الاتفاق انتقادات لاذعة وهذا ما يدل على أن الوجهة الجزائرية كانت مرفوضة في الأسواق العالمية آنذاك، عندها قامت الحكومة بعدة إجراءات منها مواصلة

¹ سمير شنيبي، التجارة الخارجية الجزائرية في ظل التحولات الراهنة 1989-2004، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006، ص. ص. 64، 65.

² المرجع نفسه، ص. 53.

سياسة تحرير الأسعار كما قامت بتقليص الإعانات المباشرة وغير المباشرة على المواد الطاقوية لتقارب أسعارها أسعار الأسواق العالمية وكان ذلك في أكتوبر 1991، كذلك قامت بالتنظيف المالي للمؤسسات حيث وافق بنك الجزائر على تنظيم سوق نقدي لتفادي لجوء البنوك التجارية لإعادة الخصم، بحيث تم رفع معدل الخصم من 5.10 % عام 1991 إلى 5.11 % سنة 1992، أما فيما يخص سعر الصرف كان أمام السلطات خيارين: - تحرير سعر صرف الدينار وبداية تعويمه في أوت 1991 رغم قلة الاحتياطات الخارجية وكذا الانعكاسات التي سيفرزها هذا الإجراء على جل القطاعات؛

- تخفيض قيمة الدينار مع مراعاة أن لا يتعدى الفرق بين السعر الرسمي والسعر في السوق الموازي 25 % . عند تولي غزالي رئاسة الحكومة الجزائرية قام بمراجعة أهم قواعد الإصلاح التي انتهجتها الحكومة السابقة، التي اتهمها غزالي لمخادعة وإخفاء الحقيقة على الشعب. فقام بمراجعة قانون النقد والقرض للفصل بين إدارة البنك المركزي ومجلس النقد والقرض، كما اقترح فكرة جد حساسة ألا وهي بيع ربع حاسي مسعود بغرض تسديد الديون الجزائرية، غير أن هذه الفكرة لم تكن مستغاة خاصة في ظرف سياسي جد متميز لكن ما قاله كان يعني أن الإيرادات كانت قليلة، كما أن الوضع كان يدفع إلى إجراء انتخابات كما أن قانون النقد والقرض لم يؤت ما كان مرجواً منه في جلب الاستثمار والمستثمرين الأجانب. من هنا تم إصدار قانون 91/21 المتعلق بتوسيع الشراكة مع الشركات المتعدد الجنسيات خاصة في مجال المحروقات والمناجم، لكن الاستجابة لهذا القانون كانت تتطلب وقتاً نظراً للأزمة السائدة حينها، فوقعت حكومة غزالي بين مطرقة صندوق النقد الدولي من جهة وسندان الظرف الاجتماعي والاقتصادي وكذا السياسي من جهة وإلا توقف الإمدادات المالية من طرف صندوق النقد الدولي مرة أخرى، فلقد كانت مطالبة بتطبيق بنود اتفاقاتها كما أنها كانت مطالبة أيضاً بامتصاص الغضب الشعبي، فلجأ الوفد المفاوض مع صندوق النقد الدولي إلى التماس بعض الليونة في مجال تطبيق إجراءات الإصلاح التي طالب بها والتي تمثلت في تخفيض سعر صرف الدينار فوراً ليصل سعره مقارنة بالدولار إلى 24.5 دج للدولار الواحد، كما طالب الصندوق رفع أسعار المواد الأساسية وتقليص نفقات التسيير والتجهيز، وقد تداركت السلطات الموقف فأرسلت خطاب نية موجه إلى الصندوق بتاريخ 30 سبتمبر 1991 ينص على:

- رفع أسعار المواد الأساسية والطاقوية، مما سمح بتخفيض مبلغ إعانات الأسعار ليصل عند نهاية السنة 3مليار دج، كما أمر الصندوق بأن لا يتم رفع أسعار المواد الأساسية ما لم يتم وضع ميكانيزمات لحماية ذوي الدخل الضعيف أو عديمي الدخل؛

- تخفيض قيمة الدينار حسب الاتفاق الأول في 3 جوان، حيث انتقل سعر صرف الدينار في 30 سبتمبر 1991 من 18.5 إلى 22.5 دج.

ولكن مع نهاية سنة 1991 وقرب موعد الانتخابات وجدت الحكومة نفسها في حيرة من أمرها حول رفع الأسعار كما هو متفق عليه مع صندوق النقد الدولي أو عدم فعل ذلك تحت ضغط الوضع الاقتصادي والسياسي، ومع تسارع الأحداث وتوقيف المسار الانتخابي مع بداية 1992 وما صاحب وضع البلاد السياسي لم يسمح برفع الأسعار كما كان متفق عليه مع صندوق النقد الدولي، مما ساهم في امتناع صندوق النقد الدولي

عن تقديم القسط الرابع، مما لجأت الحكومة من رفع للأجور إلى 8000 دج كحد أدنى من الأجر القاعدي المضمون، كما قدمت الحكومة إعانات تعويضية للعائلات عديمة الدخل أو دخلها أقل من الحد الأدنى وهو ما شكل أعباء إضافية على خزانة الدولة، أما فيما يخص التدابير المتعلقة بتحرير التجارة الخارجية في هذا الاتفاق فإن قانون المالية لسنة 1992 حمل في طياته تخفيضا جوهريا في الرسوم الجمركية بعد أن كانت في قانون 1986 قد وصلت إلى 120 % وهذا ما زاد من التهرب الجمركي والعزوف عن ممارسة التجارة الخارجية كتنشاط، إلا أنه في هذا القانون وصل خفض المعدل الأقصى إلى 60 %، وعليه تم إعداد هذه الضرائب الجمركية وفق النظام الاقتصادي، أي تحديد معدلات ضعيفة على الواردات من المواد الأولية ومعدلات مرتفعة نوعا ما تفرض على المنتجات نصف المصنعة كما تم فرض معدلات مرتفعة على الواردات من المنتجات النهائية، كما أقر هذا القانون إلغاء كل الإعفاءات الجمركية، عدا على بعض المواد والأنشطة العلمية، ولتحفيز وجلب الشركات الأجنبية في مجال التجارة الخارجية تم تشجيع نظام الامتياز، ورد الاعتبار لتجار الجملة للمساهمة في ترقية التجارة، كما تم إلغاء نظام الحصص الذي كان مفروضا على الصادرات. غير أن هذه الإجراءات والتدابير لم تزد الوضع الاقتصادي الجزائري إلا تدهورا. بعد هذه الحكومة، تسلم - بلعيد عبد السلام - رئاسة الحكومة الجزائرية فرفض التفاوض مع الهيئات الدولية خاصة فيما يتعلق بإعادة جدولة الديون الجزائرية و التي أعتبر أنها هي المشكل الوحيد للوضع الاقتصادية الجزائرية كما أعتبر أنه بإمكان المحروقات إعادة الاقتصاد الوطني إلى مساره. كما لجأ رئيس الحكومة إلى اعتماد سياسة نقشفية صارمة لمواجهة الصعوبات المالية اتجاه الواردات، مما دفعه لإنشاء لجنة تعمل تحت وصايته تضم بنك الجزائر، وزارة التجارة، ووزارة الصحة، سميت هذه اللجنة بـ AD-HOC كلفت بتخصيص غلاف مالي من العملات الصعبة للمستوردين الخواص والعموميين، أبرز مهام هذه اللجنة هي الحد من المديونية قصيرة الأجل وذلك بتوفير أفضل تمويل موجه لعمليات الاستيراد، وتركيز الموارد اتجاه المصاريف الضرورية. كما أصدر بلعيد عبد السلام تعليمات تحت رقم 625 بتاريخ 18 أوت 1992 يتعلق أساسا بالتجارة الخارجية وتمويلها، فحسب وزارة التجارة فإن العملة الصعبة تخصص نقدا أو قروض لاستيراد المنتجات المتعلقة بتطوير وحماية الإنتاج على أن يتم تخصيص إيرادات المحروقات لاستيراد المواد والمنتجات التي تستعمل في احتياجات السلع الضرورية. كما أن هذا التقييد ينافي شروط صندوق النقد الدولي ومع ذلك واصلت حكومة بلعيد عبد السلام نهجها في العمل حيث سعت لإنشاء شركات مختلطة وطنية وأجنبية، كما واصلت الاهتمام البالغ بقطاع المحروقات الذي انهارت أسعاره مما أخلط أوراق الحكومة التي كانت تعول على عائدات بترولية تصل إلى 11 مليار دولار سنة 1993 على أساس سعر البرميل 20 إلى 21 دولار. غير أنه سجل 17.8 دولار للبرميل وهذا ما ساهم في استقالة حكومة بلعيد عبد السلام، وتسلم رئاسة الحكومة رضا مالك.

ثالثا: الاتفاق الانتماني الثالث أبريل 1994

شهد الاقتصاد الجزائري مع نهاية 1993 وبداية 1994 أزمة مالية داخلية وخارجية، وعدم المقدرة على الدفع، وثقل عبئ خدمة الدين كنتيجة لانخفاض أسعار البترول، مما حث بالسلطات الجزائرية على صياغة برنامج شامل للتصحيح حضي بمساعدة صندوق النقد الدولي، وترتب على ذلك اللجوء إلى إعادة جدولة

الديون الخارجية مع الالتزام بتنفيذ برنامج استقرار في إطار استعداد ائتماني مدته سنة ابتداء من أبريل 1994 إلى مارس 1995 وقد عقد اجتماع بين السلطات الجزائرية والدول الرئيسية الدائنة (اليابان، فرنسا، إيطاليا، ألمانيا، بريطانيا، الولايات المتحدة الأمريكية) برئاسة نادي باريس لإعادة جدولة الديون الخارجية المقدرة بـ 17 مليار \$ وإعادة ترتيب آجال السداد على مدى ستة عشر عاما منها فترة سماح من الدفع مدتها أربع سنوات مع إعادة جدولة خمسة ملايين دولار كمرحلة أولى من الدين الرسمي. ويرمي الإصلاح القائم منذ 1994 إلى تحقيق أربعة أهداف رئيسية¹:

- دفع معدل النمو الاقتصادي بغية استيعاب الزيادة في اليد العاملة وخفض البطالة تدريجيا؛
- الإسراع في تحقيق التقارب بين معدلات التضخم السائدة في الجزائر مع المعدلات السائدة في الدول الصناعية؛

• خفض التكاليف الانتقالية للتصحيح الهيكلي على القطاعات السكانية الأكثر تضررا؛

• استعادة قوة ميزان المدفوعات مع تحقيق مستويات ملائمة من احتياطات النقد الأجنبي.

سمح توفير هذه المبالغ من التمويل الخارجي، بإحداث زيادة في معدل الاستيعاب خلال السنة الأولى من البرنامج، وهذا ما دل عليه التحول في ميزان الحساب الجاري من فائض نسبته 1.9% من الناتج المحلي الإجمالي عام 1993، إلى عجز نسبته 4.3% من الناتج المحلي الإجمالي عام 1994.

وفي جانفي 1995 وقبل انقضاء فترة الاتفاق صدر الأمر رقم 06/95 بتاريخ 1995/01/25 والمتعلق بقانون المنافسة الذي جاء لتنظيم المنافسة الحرة لزيادة الفعالية الاقتصادية بغية تحسين المعيشة للمواطن وكذا إضفاء الشفافية في المعاملات التجارية. هذه الأخيرة - أي التجارة الخارجية - وقصد العمل على تحرير القطاع وزيادة الصادرات وكذا تنويعها ولفك الرباط على الواردات تم حل لجنة AD-HOC كما تم إلغاء القاعدة التي تقضي بتمويل الواردات الاستهلاكية بالنقد الأجنبي الخاص للمستورد وبشكل مطلق حين أصدر بنك الجزائر تعليمة رقم 20 بتاريخ 12 أبريل 1994، حيث ضبقت الشروط المالية لعمليات الاستيراد، بالمقابل تم السماح باستيراد المعدات الصناعية المستعملة، وكذا إزالة الحدود المفروضة على آجال سداد إئتمانات المستوردين ومنه السماح لاستيراد كل السلع عدا المحظورة منها. كل هذه الإجراءات كان القصد منها الوصول إلى استقرار اقتصادي واجتماعي قصد إرضاء الهيئات الدولية وبالأخص صندوق النقد الدولي لعقد اتفاق رابع وهو اتفاق القرض السريع (التمويل الموسع).

رابعاً: الاتفاق الائتماني الرابع (اتفاق التمويل الموسع) 1995-1998

بعد التقارير الايجابية عن مدى تطبيق الجزائر لشروط الاتفاق الائتماني لسنة 1994، وبعد أن عرف الناتج المحلي الحقيقي معدل سلبي بلغ 0.4% سنة 1994 عكس ما كان منتظر في البرنامج والذي قدر بـ 3% قدم صندوق النقد الدولي قرض للجزائر بقيمة 1169.38 مليون وحدة حقوق وذلك بتاريخ 22 ماي 1995 إلى 21 ماي 1998، وبعد الموافقة على هذا القرض سحبتم الجزائر ما قيمته 325.28 (DTS) كقسط أول

¹ بوزيدة حميد، النظام الضريبي الجزائري وتحديات الإصلاح في 1992-2004، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، الجزائر، 2006، ص. 132.

على يتم سحب باقي المبلغ أي 844.10 مليون (DTS) على أقساط قبل تاريخ استنفاد القرض في 21 ماي 1998 ومن بين ما كان يهدف إليه هذا الاتفاق في مجال السياسة المالية هو مواصلة النهج المتشدد والذي أعطى آثارا إيجابية من خلال اتفاق 1994 فعمدت السلطات إلى الوصول إلى فائض وتجاوز عجز الميزانية وذلك ابتداء من سنة 1996/1997. كما كرست سياستها الحد من الارتباط الوثيق بالمحروقات الذي تحدد أسعاره في الأسواق الدولية، كما كان الهدف توفير ادخار داخلي لضمان استثمارات ضرورية بغية الوصول إلى أهداف نمو متوسط المدى، كما عملت على تخفيف العبء على الميزانية وزيادة الإجراءات وذلك بتقليص الأجور وإلغاء الدعم المطبق على بعض السلع، وتم توسيع مجال تطبيق الضريبة ليشمل قطاعات أخرى كالمصارف، التأمينات والمنتجات البترولية، بالإضافة إلى الاعتماد على نظام ثنائي لمعدلي الضريبة وهما 7 و 17 % أما فيما يخص سياستها النقدية فلقد سعت السلطات إلى تطهير السوق النقدي وزيادة رؤوس أموال البنوك عن طريق اشتراك القطاع الخاص في تمويلها، كما أدى تراجع التضخم وتحرير أسعار الفائدة إلى ظهور معدلات فائدة حقيقية موجبة وذلك بداية من سنة 1996 مما يجعله دافعا للمستثمرين وعن نظام الصرف وتحرير المبادلات الخارجية فقد جاء في رسالة النية في إنشاء سوق بين البنوك للعملة الصعبة، وكذا إنشاء مكاتب الصرافة للنقد الأجنبي وتحرير سعر صرف الدينار للوصول به إلى سعر صرف مرن يعمل وميكانيزمات السوق كما سمح للبنوك التجارية بتحويل مبالغ معينة لأغراض معينة كالعلاج، الدراسة بالخارج... الخ، وتلا ذلك السماح لجميع الخدمات، حسب المادة الثامنة* من الاتفاقية الموقعة مع صندوق النقد الدولي في سبتمبر 1997 والتي قبلت بها الجزائر. وعن تحرير التجارة الخارجية فلقد سعت السلطات إلى إعادة هيكلة التعريفات الجمركية وخفضها، وما يمكن الإشارة إليه هو أن السلع التامة والتي كانت خاضعة لمعدل 60 % أصبحت تخضع لمعدل 45 % هذا ما يفتح باب المنافسة على السلع المحلية خصوصا وأن السلع المستوردة تلقى رواجاً لدى المجتمع الجزائري مما يجعل الإنتاج المحلي في وضع غير قادر على المنافسة. إلى جانب ذلك تم في منتصف 1995 رفع الحظر تماما على الواردات كما تم إلغاء ما يناهز 20 بندا فيما يتعلق بالصادرات وعليه فإن نظام التجارة الخارجية أصبح حرا خاليا من كافة القيود الكمية وكان ذلك في جوان 1996¹.

من خلال ما تطرقنا إليه سابقا من إصلاحات حول السياسة التجارية الجزائرية والتعاون مع المؤسسات المالية الدولية يمكن أن نستنتج ونلخص خطوات تحرير التجارة الخارجية وأهدافها من خلال الفرع الموالي.

الفرع الثاني: مراحل وخطوات تحرير التجارة الخارجية وأهدافها

إن صندوق النقد الدولي يسعى إلى تشجيع التجارة الخارجية بواسطة آليات سعر الصرف وإزالة العقبات أمام النفقات السلعية والخدمات وذلك تماشيا مع أهداف منظمة التجارة العالمية لذلك فإن برنامج التعديل الهيكلي يوصي بانتهاج سياسة أسعار الصرف تتماشى والإصلاحات بشكل عام بحيث أن سعر الصرف له دور في تثبيت العجز في ميزان المدفوعات، ويرى الصندوق أن العديد من البلدان التي تعاني من العجز تقوم بتحديد

* تنص هذه المادة على إلغاء قيود الصرف على المدفوعات والتحويلات لأغراض المعاملات الدولية الجارية، بغية تشجيع مستويات ريفية من العمالة والمحافظة عليها، وكذلك المساعدة على إقامة نظام مدفوعات متعدد الأطراف متصل بالمعاملات التي تكون بين أعضاء صندوق النقد الدولي.

¹ سمير شنيبي، المرجع السابق الذكر، ص. ص. 62، 63.

أسعار صرفها بطريقة حكومية وتحكومية لا تعكس حالة السوق لذا يوصي الصندوق النقد الدولي إلى إجراء في تخفيض العملة الوطنية من أجل توحيد سعر الصرف في السوق الرسمية والموازنة إلا أن عملية التخفيض لها آثار على الصادرات والواردات وكذلك تدفق رؤوس الأموال والتحويل الخارجية، لذلك لابد من إتباع سياسة تخفيض من قيمة العملة ويكون تدريجياً، مع تحديد قائمة السلع الخاضعة للحماية الجمركية، ورفع كل القيود والتي من شأنها تعيق حركة سير الواردات. وكذا إتباع سياسة لإصلاح التعريفات الجمركية وتركها تلعب دور حماية الاقتصاد على أن يتم تخفيضها حتى تتناسب مع المعدلات الدولية وفق اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة. ووفقاً للاتفاقيات المبرمة مع صندوق النقد الدولي كان لزاماً على الجزائر سن جملة من القوانين والتشريعات وتعديل بعضها الآخر ليتماشى مع متطلبات المرحلة الجديدة خاصة في مجال تنظيم التجارة الخارجية وتنظيم سعر الصرف.

أولاً: تنظيم التجارة الخارجية

على ضوء هذه الاتفاقيات الموقعة مع صندوق النقد الدولي بدأت أولى خطوات تحرير التجارة الخارجية والمدفوعات بإلغاء التخصيص المركزي للنقد الأجنبي، وإنهاء احتكار الدولة للتجارة الخارجية، كما بدأت خطوات الاعتماد على آليات العرض والطلب في تحديد أسعار الفائدة وأسعار الصرف، وتم تقليص تشكيلية السلع التي تحدد الدولة أسعارها، كما بدأت إجراءات منح الاستقلالية القانونية لخمس بنوك تجارية، وإعطاء الاستقلالية الكاملة للمؤسسات الاقتصادية العمومية في اتخاذ القرارات الإدارية والمالية على أساس قواعد السوق ومؤشرات الربحية، ومكنت القطاع الخاص من الدخول بحرية في التجارة الخارجية.

■ ففي مجال التجارة الخارجية، تم سن مجموعة من النصوص القانونية والتنظيمية المحددة لكيفيات وشروط ممارسة عمليات الاستيراد والتصدير، وفيما يلي أهم الإجراءات والنصوص¹:

الإجراء الأول: يتمثل في سن القانون 90-04 حول النقد والقرض والمنظم لحرية الاستثمار الأجنبي في الجزائر والمتمم في شهر سبتمبر بتعليمية من البنك المركزي تحدد فيها الكيفيات والنمط المناسب لذلك.

الإجراء الثاني: كان في شهر أوت 1990 والمتمثل في القانون 90-16 المؤرخ في 07 أوت 1990 والمتمثل في النظام الخاص بعمل تجار الجملة والوكلاء، والمتمم بالتعليمية رقم 63 لقانون المالية التكميلي لسنة 1990 والصادر عن وزارة الاقتصاد بتاريخ 1990/08/20 والمتعلق بشروط عمل هؤلاء الوكلاء وتجار الجملة، ومن خلال فحص هذه القوانين نستنتج أنها:

- توجي بعدم إمكانية مساعدات بنكية لتمويل العمليات التجارية مع الخارج؛
- وجود قائمة سلعية مرخصة للاستيراد من طرف الدولة وقابلة لإعادة البيع بالعملة الصعبة؛
- إجبار الوكلاء الأجانب بالقيام بعمليات الاستثمار محلياً في مجال الإنتاج.

¹ الصادق بوشنافة، المرجع السابق الذكر، ص. ص. 202، 203.

الإجراء الثالث: كان في مارس 1991، والمتمثل في صدور المنشور التنفيذي رقم 91-37 المؤرخ في 13/02/1991، والمتعلق بإزالة احتكار الدولة للتجارة الخارجية، كما تؤكد تعليمة البنك المركزي رقم 91-03 المؤرخة في 21/04/1991 على شروط وطرق عمليات تمويل التجارة الخارجية، والتي تنص على ما يلي:

- إلغاء ميزانية العملة الصعبة (Budgets- devises) للمؤسسات العمومية؛
- تلزم المستوردين على الاستفادة من إمكانيات التمويل الخارجي ذو الاستحقاق أكثر من 18 شهرا، وتلزمهم بوضع مقابل ذلك للواردات بالعملة الوطنية؛
- تمنع عمليات التسديد بالعملة الصعبة في السوق المحلي بالنسبة للمنتجات المستوردة من طرف الوكلاء وتعويضها بالدينار الجزائري؛
- تلزم الأعوان الاقتصاديون الذين يبرمون صفقات استيراد بدون دفع بأن يبينوا حقوقهم وتحديد مكان صفقاتهم لدى أحد البنوك.

من خلال هذه النصوص التشريعية وتواريخ صدورهما نستنتج أن عملية تحرير التجارة الخارجية كانت تتم بطريقة تدريجية، حيث أن العملية بدأت برفع الحواجز غير التعريفية مع مطلع سنة 1994، باستثناء قائمة واحدة للسلع المستوردة، بغية السماح للمنتج الوطني بالتأقلم مع ظروف المنافسة الخارجية، لكن مع مطلع سنة 1995 فإن عملية التحرير شملت كل الواردات. وفيما يتعلق بالحواجز الجمركية، فإنها بدأت في الانخفاض بداية من سنة 1992، حيث خفضت التعريفية الجمركية من الحد الأقصى لها والمقدر بـ120% إلى 60% وفي ظل المفاوضات الجارية مع المؤسسات المالية الدولية تم الاتفاق على تخفيض المعدل الأقصى للتعريفية إلى 50% سنة 1996، ليصل إلى 45% سنة 1997، ثم 40% سنة 1998. وفي سنة 1997، بلغ معدل الحماية الاسمي 24.3%، والمعدل المتوسط المرجح نسبة 18%، وبقي معدل التعريفية 40% مرشحا لانخفاض خاصة في إطار المفاوضات الخاصة بالانضمام للمنظمة العالمية للتجارة.

إن هذه الإجراءات والأنظمة الجديدة جاءت بتغييرات هامة تتمثل في:

- في مجال تمويل الاقتصاد الوطني، فإن نظام الرخص العامة للاستيراد قد عوض بمخطط التمويل، تحت إشراف ومراقبة البنك المركزي الجزائري؛
 - أصبح البنك المركزي الوحيد الذي يضمن التناسق بين عمليات الاستيراد، بمنحه الاعتمادات ومراقبة التدفقات المالية عن طريق مخطط التمويل والحسابات بالعملة الصعبة المفتوحة لديه؛
 - إقحام البنوك التجارية في مجال التجارة الخارجية بالحصول على أفضل الشروط للاقتراض من الأجانب بغية تمويل الواردات؛
 - إضفاء نوع من الديناميكية على نشاط البنوك التجارية في مجال التجارة الخارجية؛
 - وضع معايير محددة للحصول على العملة الصعبة وضمان تسيير محكم للمواد المالية بالعملة الصعبة.
- أما في مجال تنظيم سعر الصرف فإن سعر صرف الدينار الجزائري كان دائما في انخفاض مستمر منذ سنة 1987، حيث كان 1 دج = 2 فرنك فرنسي سنة 1985، ليصل إلى 1 فرنك = 1.415 دج سنة 1990، كما انخفض الدينار الجزائري مقابل الدولار الأمريكي بنسبة 103% من 1987/12/31

إلى 1990/12/31 ونتيجة لذلك قامت السلطات الجزائرية باعتماد نظام لصرف الدينار يرتكز على محورين هامين هما¹:

- نظام الصرف الرسمي: وهو المحدد رسميا من طرف إدارة البنك المركزي، وبموجب قانون المالية التكميلي لسنة 1990 والخاص بعمليات تمويل التجارة الخارجية للمؤسسات الاقتصادية العمومية والخاصة في مجال استيراد المواد الموجهة لتلبية الحاجات الأساسية للسكان، أو الموجهة لضمان تمويل الجهاز الإنتاجي الوطني؛

- سعر الصرف الموازي: وهو متعلق بتسيير العملة الصعبة الحرة المخصصة لتمويل الواردات بدون دفع أي استعمال العملة المتواجدة في السوق الموازي والتي تمثل المصدر الوحيد لتمويل مثل هذه العمليات. وبقيت الأمور على حالها إلى غاية سنة 1994 حيث تم تثبيت سعر الصرف من طرف البنك المركزي الجزائري بعد إقرار عملية تخفيض في قيمة الدينار الجزائري بنسبة 40%، وابتداء من أكتوبر من نفس السنة أصبح سعر الصرف مرنا، من خلال عقد جلسات يومية لتحديد سعر الصرف تحت إدارة بنك الجزائر. وبحلول عام 1995 أزيلت كل الضوابط على أسعار الصرف في تجارة السلع، وكان من المقرر إلغاء القيود على مدفوعات السلع غير المنظورة (الخدمات) على مراحل ابتداء من الصحة، التعليم ثم بقية الخدمات. وبذلك أصبحت البنوك تمتلك حرية تقديم النقد الأجنبي للمستوردين بناء على طلبات موثوقة، وأنهى البنك المركزي توفير الغطاء الآجل على النقد الأجنبي والذي كان يمنح للمؤسسات الاقتصادية، كما ألغيت القيود النهائية على المدفوعات بالنسبة للمعاملات الجارية المتبقية بما في ذلك السفر لأغراض السياحة، وقبلت بذلك الجزائر الالتزامات التي تنص عليها المادة الثامنة من اتفاقية صندوق النقد الدولي في شهر سبتمبر 1997.

ثانيا: أهداف تحرير التجارة الخارجية

إن عملية تحرير التجارة الخارجية كانت نتيجة تراكم مجموعة من الضغوط الداخلية والخارجية، والتي فرضتها المرحلة التي كانت تعيشها الجزائر آنذاك في وسط محيط عالمي مليء بالتقلبات وعدم الاستقرار إضافة لذلك نجد مجموعة أخرى من الضوابط تم من خلالها تحرير التجارة الخارجية وهي:

- أن النظام الاقتصادي الحر أصبح الوحيد على الصعيد العالمي الأكثر جذبا للنمو الاقتصادي وتحقيقا للنجاعة الاقتصادية؛

- أن طريقة تسيير الدولة للتجارة الخارجية، أدى إلى اعتبار الأعوان الاقتصاديين الجزائريين مجرد مشتريين في السوق الدولي، ويتحملون أعباء كبيرة لعدم قدرتهم على التفاوض والبحث عن تحقيق مصالح الدولة؛

- أن استخدام نظام الرخص الإدارية للحصول على العملة الصعبة بواسطة إجراءات إدارية بيروقراطية أدى إلى سوء تخصيص الموارد؛

- ترشيد عمليات استعمال العملة الصعبة من الموارد عن طريق تخطي عقبة التسيير الإداري السابق الذي لم يجدي نفعا؛

¹ الصادق بوشنافة، المرجع السابق الذكر، ص. 204.

- طابع المنافسة في السوق المحلي، لتحسين مستوى الأداء والجودة للمنتجات المحلية في السوق الدولي، وتوسيع عمليات السوق الحر خاصة في مجال الأسعار ليكون هناك تقارب بين السعر الداخلي والسعر في السوق الدولي، وهو ما يتطلب استعمال نظام صرف ملائم، وعمليات جارية بعملة قابلة للتحويل. وبصفة عامة فإن السياسة التجارية المعتمدة وفق برنامج التصحيح الهيكلي تركز على تخفيض درجة الحماية للاقتصاد الوطني وتوسيع قطاع الصادرات عن طريق ترشيد نظام الرسوم الجمركية وتبسيط إجراءات الدفع بالخارج، ومن جهة أخرى تدعيم قطاع الصادرات خارج المحروقات، وهو ما يتجلى من خلال عملية تخفيض العملة الوطنية.

المطلب الثاني: الأداء التجاري الجزائري خلال فترة الدراسة 1990-2010

سنحاول من خلال هذا المطلب التعرف على هيكل الصادرات الجزائرية، هيكل الواردات الجزائرية، ووضعية الميزان التجاري، انطلاقا من الجدول رقم 02 الموالي:

الجدول رقم 02: الصادرات والواردات والميزان التجاري للجزائر خلال الفترة: 1990-2010

الوحدة: مليون دولار أمريكي

السنوات	الصادرات	نمو الصادرات %	الواردات	نمو الواردات %	الميزان التجاري	معدل التغطية %
1990	11 304	/	9 684	/	1 620	116,7286245
1991	12 101	7,050601557	7 681	-20,68360182	4 420	157,5445905
1992	10 837	-10,44541773	8 406	9,438875146	2 431	128,9198192
1993	10 091	-6,883823937	8 788	4,544373067	1 303	114,8270369
1994	8 340	-17,35209593	9 365	6,565771507	-1 025	89,05499199
1995	10 240	22,78177458	10 761	14,906567	-521	95,15844252
1996	13 375	30,61523438	9 098	-15,45395409	4 277	147,0103319
1997	13 889	3,842990654	8 687	-4,517476368	5 202	159,8825832
1998	10 213	-26,46698826	9 403	8,24220099	810	108,614272
1999	12 522	22,60844022	9 164	-2,541741997	3 358	136,6433872
2000	22 031	75,93834851	9 173	0,098210388	12 858	240,1722446
2001	19 132	-13,15873088	9 940	8,361495694	9 192	192,4748491
2002	18 825	-1,604641438	12 009	20,81488934	6 816	156,7574319
2003	24 612	30,74103586	13 534	12,69880923	11 078	181,8531107
2004	32 083	30,35511133	18 308	35,27412443	13 775	175,2403321
2005	46 001	43,38122993	20 357	11,19182871	25 644	225,9714103
2006	54 613	18,72133214	21 456	5,398634376	33 157	254,534862
2007	60 163	10,16241554	27 631	28,77982849	32 532	217,737324
2008	79 298	31,80526237	39 479	42,87937462	39 819	200,8612174
2009	45 194	-43,00738985	39 294	-0,468603561	5 900	115,015015
2010	57 053	26,24020888	40 473	3,000458085	16 580	140,965582

المصدر: من إعداد الطالب، اعتمادا على الإحصائيات في المرجع التالي:

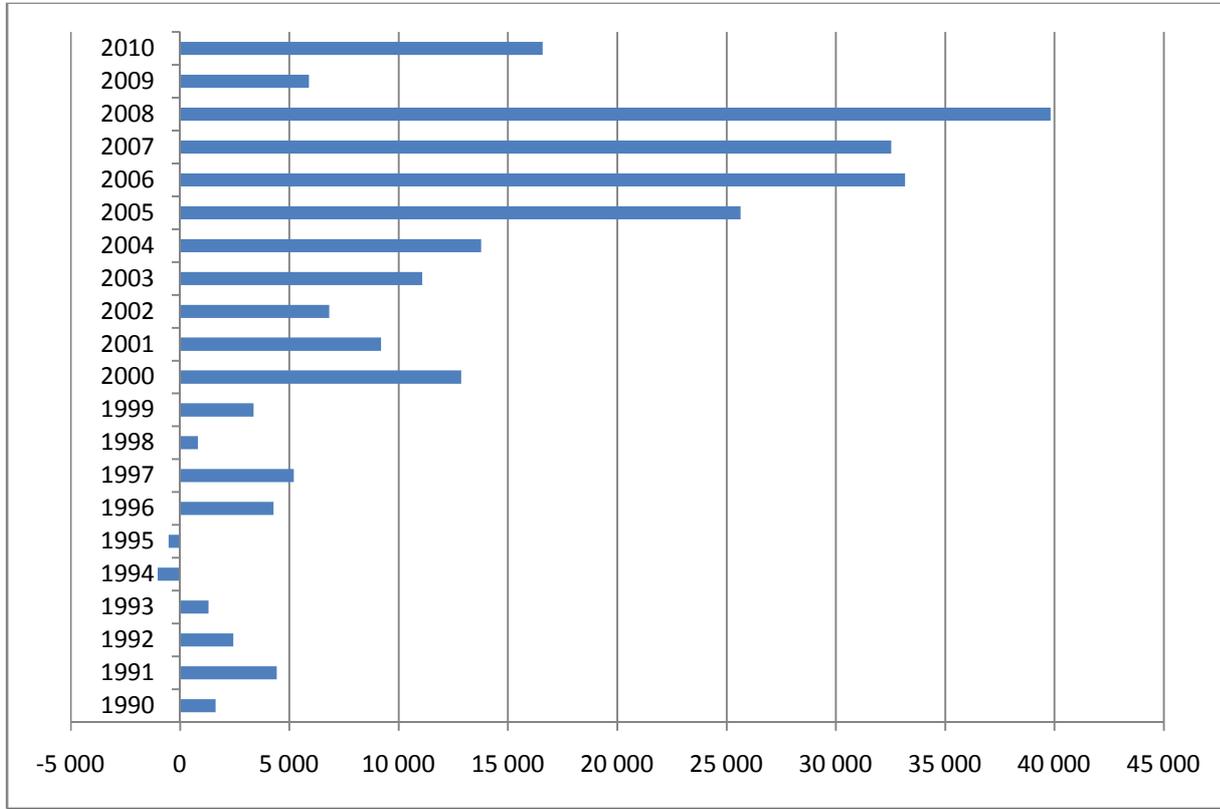
- Centre National de l'informatique et des statistiques, « Les réalisations des échanges extérieurs de l'Algérie, Période : 1963-2010 », MINISTERE DES FINANCE, DIRECTION GENERALE DES DOUANES, consulté le site :

http://www.douane.gov.dz/pdf/r_periodique/Evolution%20du%20commerce%20ext%C3%A9rieurs%20de%20l'Alg%C3%A9rie%201963_2010.pdf , vu le : 28/02/2013.

- معدلات النمو ومعدل التغطية تم حسابها من قبل الطالب، باستعمال برنامج: Excel 2007

من الجدول رقم (02) السابق، يتضح لنا أن الميزان التجاري الجزائري قد عرف تغيرات عدة خلال فترة الدراسة 1990-2010، ويمكن توضيح ذلك جليا في الشكل الموالي:

الشكل رقم 05: الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة: 2010-1990



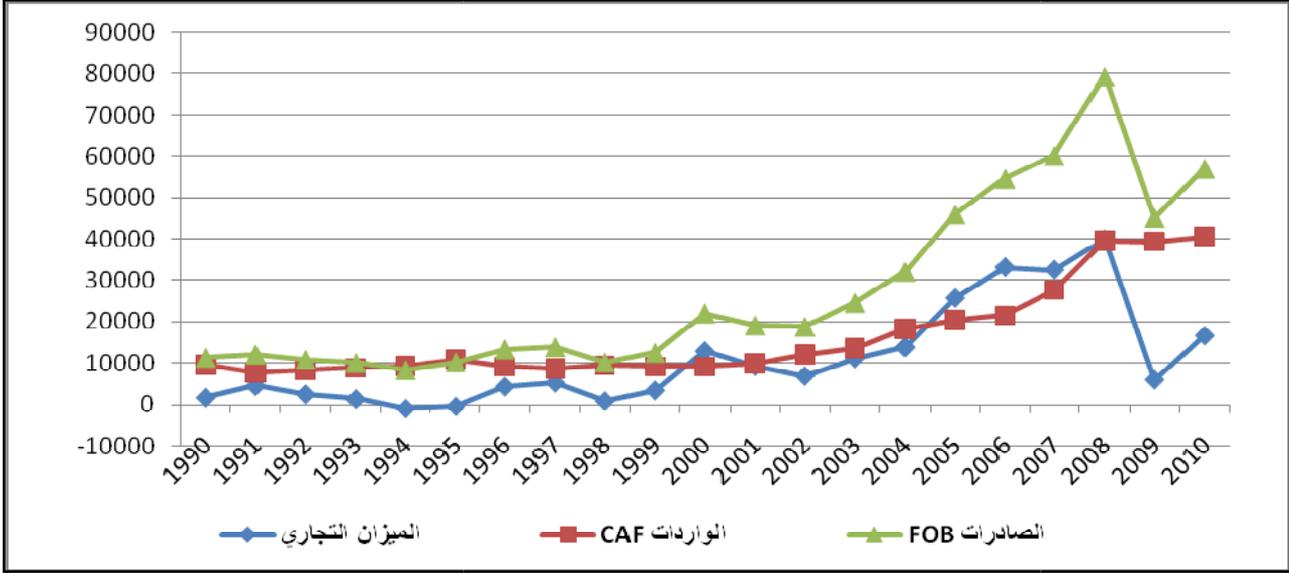
المصدر: من إعداد الطالب، اعتمادا على الإحصائيات في الجدول رقم 02:

من خلال الشكل السابق يظهر الميزان التجاري الجزائري متذبذبا خلال الفترة 1990-2010، حيث شهد فائضا ملحوظا في سنة 1991، ثم ينخفض بعدها تدريجيا خلال الأربع سنوات الموالية من 1992 إلى 1995 أين يسجل الميزان التجاري عجزا بلغت قيمته 1025- مليون دولار، و 521- مليون دولار في سنتي 1994 و 1995 ليرتفع من جديد بشكل طفيف في سنتي 1996 و 1997، معاودا الانخفاض في سنة 1998، أما بداية من 1999 فأصبح الميزان التجاري يسجل فائضا كبيرا خصوصا في الخمس سنوات الأخيرة ب: 25 644 مليون دولار، 33 157 مليون دولار، 32 532 مليون دولار، 39 819 مليون دولار، خلال السنوات 2005، 2006، 2007، 2008، على التوالي، حيث سجل أكبر فائض له في سنة 2008 حيث ارتفع بمعدل 4816 % مقارنة بسنة 1998 أي قبل 10 سنوات بالتحديد. ثم يستمر الميزان التجاري في تسجيل فوائض خلال السنتين المتتاليتين لكن بانخفاض شديد في سنة 2009 مسجلا قيمة 5 900 مليون دولار فقط، ليتحسن قليلا في سنة 2010 بفائض بلغ 16 580 مليون دولار أي بمعدل نمو قدره حوالي 181 %.

ويرجع ذلك التذبذب في الميزان التجاري إلى عدة عوامل تؤثر على الصادرات والواردات نشرحها من خلال الشكل البياني الموالي:

الشكل رقم 06: تطور الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة: 1990 - 2010

الوحدة: مليون دولار أمريكي



المصدر: من إعداد الطالب، اعتمادا على الإحصائيات في الجدول رقم 02:

من خلال الشكل رقم (06) السابق نلاحظ أنه في سنة 1991: سجل الميزان التجاري رصيذا إيجابيا قدره 4420 بمعدل نمو قدره 172,84 % مقارنة بسنة 1990، ويمكن تفسير ذلك بزيادة معتبرة في الصادرات بارتفاع أسعار البترول نتيجة حرب الخليج بين الولايات المتحدة الأمريكية والعراق، وانسحاب هذه الأخيرة من السوق العالمية للبترول مما أدى إلى انخفاض عرض هذه المادة، في نفس الوقت سجلت الواردات معدل نمو سالب قدره حوالي -21 %، أما بعدها أي في الفترة من 1992 إلى غاية 1995، فقد شهد الميزان التجاري انخفاضا مستمرا مسجلا عجزا في سنتي 1994 و1995 وذلك نتيجة لقانون النقد والقرض في 1990 وفي إطار قانون المالية التكميلي في أوت من نفس السنة، حيث تم إدخال نظام شركات الامتياز وشركات البيع بالجملة حيز التطبيق، وهو ما ساعد بقدر كبير على تفكيك الاحتكار التي كانت تمارسه المؤسسات العمومية في مجال الاستيراد، وكذلك نتيجة الانتقال إلى التحرير الكلي للتجارة الخارجية ابتداء من 1994 حيث شرعت السلطات العمومية بوضع برامج للإصلاح الاقتصادي، واتخاذ إجراءات واسعة لتحرير التجارة الخارجية، تنفيذاً لشروط صندوق النقد الدولي، بغرض تهيئة الاقتصاد الوطني للانفتاح على العالم الخارجي لدخول السلع والخدمات الأجنبية، وكذلك دخول رؤوس الأموال الأجنبية.

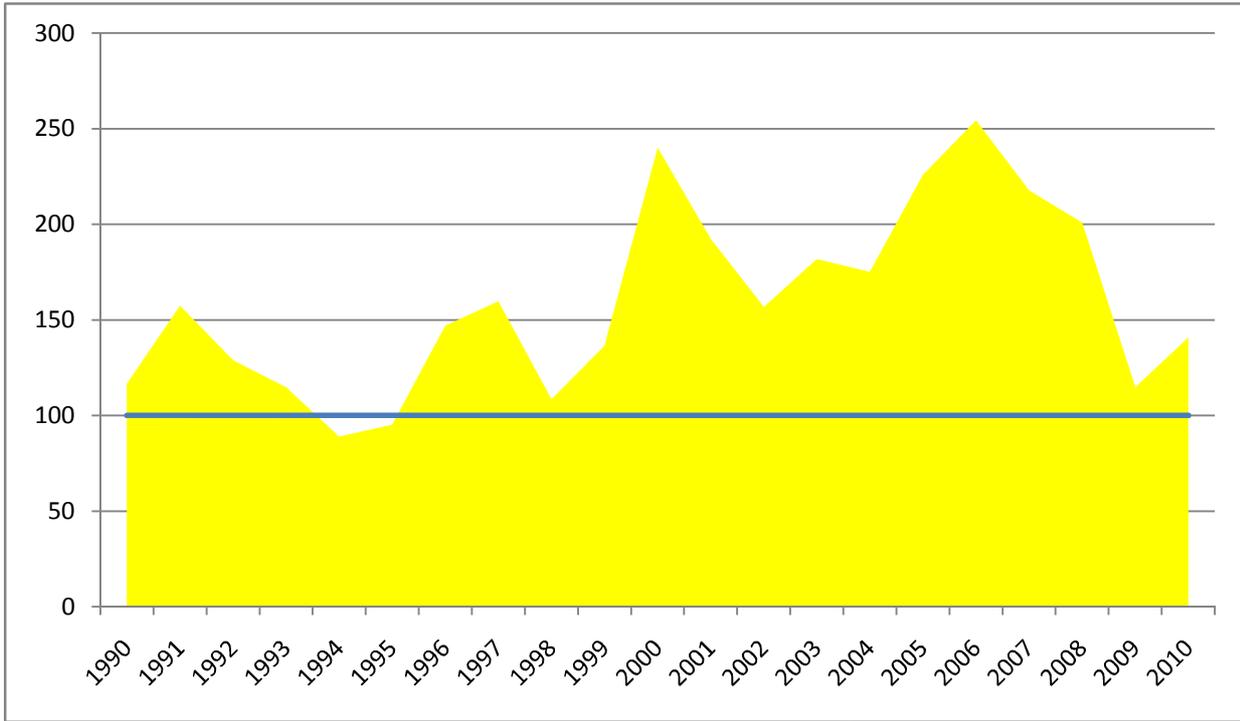
وفي نفس الفترة 1992-1995 شهدت الجزائر تراجعا في الصادرات نتيجة تدهور أسعار البترول، وارتفاع معدلات خدمة المديونية إضافة إلى الأوضاع الداخلية المزرية التي تؤثر على النشاط الاقتصادي بشكل كبير مثل ارتفاع معدل البطالة وتدهور الوضع الأمني.

بينما ابتداء من سنة 1996 بدأ الميزان التجاري في استعادة تحسنه بتسجيل فوائض ولو أنها بسيطة، ويمكن تفسير ذلك بتخفيف عبء خدمات الديون نتيجة قيام السلطات الجزائرية بإبرام اتفاقيتين مع صندوق النقد الدولي (أفريل 1994 ومارس 1995) حيث منح الصندوق مبلغ 1,8 مليار دولار لتنفيذ برنامج إعادة الهيكلة والذي

انطلق في سنة 1995 تضمن أساسا إعادة جدولة 15 مليار دولار لدى نادي باريس ولندن وتخفيض قيمة الدينار بنسبة 80 % وخصوصة المؤسسات العمومية، وهذه الإجراءات كانت لها نتائج ملموسة في الفترة 1995 و1998 حيث تم تخفيض خدمة الديون إلى 31,5 % من إجمالي الصادرات لسنة 1995 و 30,3 % لسنة 1997¹.

وبداية من سنة 2000 أصبح الميزان التجاري الجزائري يسجل فوائض معتبرة في كل سنة، ويمكن إرجاع ذلك إلى انخفاض خدمة المديونية إلى 19,8 % سنة 2000 إضافة إلى ارتفاع في إيرادات الصادرات نتيجة ارتفاع أسعار البترول في السوق الدولية، والتي وصلت إلى أقصى قيمة لها في جويلية 2008 بـ: 147 دولار للبرميل، ثم ينخفض من جديد في سنة 2009 إلى حوالي 60 دولار للبرميل ليستقر بعدها في حدود 80 دولار للبرميل. كما يلاحظ أيضا أن الواردات كانت مستقرة في حدود بين 8000 و 10000 مليون دولار خلال الفترة 1990 إلى غاية 2001، بينما بدأت ترتفع بشكل تدريجي إلى أن بلغت أقصى قيمة لها في سنة 2010 بـ: 40473 مليون دولار، مما يطرح تساؤلا مهما يتمحور حول مدى تغطية الواردات بالصادرات خلال الفترة 1990-2010. وهذا ما سندرسه في الشكل الموالي.

الشكل رقم 07: معدلات تغطية الواردات بالصادرات خلال الفترة: 1990 - 2010



المصدر: من إعداد الطالب، اعتمادا على الإحصائيات في الجدول رقم 02:

¹ برحومة عبد الحميد، الإصلاحات الاقتصادية بالجزائر منذ 1988 وأثرها على الفضاء الاقتصادي والاجتماعي، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد: 06/2006، جامعة سطيف، ص.123.

من خلال الشكل السابق رقم (07)، نلاحظ أن الصادرات كانت تغطي الواردات خلال معظم فترة الدراسة 1990 إلى 2010 حيث نجد أن معدل التغطية من سنة 1990 إلى 1993 كان ضعيفا في حدود 114 إلى 129 %، ما عدا في سنة 1991 أين شهد معدل التغطية نسبة 157 % نتيجة انخفاض في الواردات بحوالي 21 %، ثم أصبحت الصادرات عاجزة عن تغطية كل الواردات حيث سجل المعدل نسبة 89 % و 95 % فقط في سنتي 1994 و 1995 على التوالي، والسبب راجع إلى انخفاض في أسعار البترول وارتفاع في الواردات بنسبة 6 % و 14 %، أما في 1996 و 1997 فنلاحظ تحسنا في معدل التغطية حيث وصل إلى 147 % و 160 % على التوالي وهذا نتيجة ارتفاع في الصادرات بنسبة 31 % و 4 % تقريبا وانخفاض في الواردات بـ: 15 % و 4 % سنويا، لكن بعدها، أي في سنة 1998، انخفضت الصادرات بنسبة 26 % في حين ارتفعت الواردات بـ: 8 % وهذا ما جعل معدل التغطية ضعيفا جدا وصل إلى 108 %.

خلال الفترة 1999 إلى 2008، أصبح معدل التغطية يعرف مستويات قياسية وصلت أقصاها في سنة 2006 بـ: 254,5 % وهذا مرده بالتحديد إلى ارتفاع أسعار البترول بشكل كبير جدا جعل الجزائر في بحبوحة مالية على المدى القريب والمتوسط، وهذا ما يفسر ارتفاع الواردات بشكل معتبر كذلك في سنتي 2007 و 2008 بنسبة تزيد عن 28 % و 42 % سنويا على التوالي.

في سنة 2009 أصبح معدل التغطية ضعيفا بنسبة 115 %، نتيجة انخفاض في الصادرات بـ: 43 % مقارنة بسنة 2008 بسبب تراجع أسعار البترول، ثم ما لبث أن يرتفع معدل التغطية من جديد في السنة الموالية لنفس السبب حيث أصبحت الصادرات تغطي الواردات بنسبة 41 % تقريبا.

المطلب الثالث: مدى تأثير الأزمة المالية والاقتصادية الأخيرة على الاقتصاد الوطني

أفاد تقرير أعده صندوق النقد الدولي بعد إرساله خبراء اقتصاديون إلى الجزائر أن الأخيرة نجحت في حماية اقتصادها من تأثير الأزمة المالية، التي تعصف بالعالم اليوم وذلك من خلال قيامها بعدة إجراءات احترازية، ذكر التقرير منها الدفع المسبق لديونها الخارجية، والذي كان من شأنه أن يسبب الجزائر فاتورة عالية بعد ارتفاع أسعار الفائدة في السوق الدولية بفعل الأزمة، وكذا إجراءات اقتصادية فعالة كفتح المجال للاستثمارات الأجنبية بطريقة منتظمة ومنسجمة مع قدراتها الاقتصادية المحلية.

واستشهد البنك العالمي في دراسة حديثة دعمه للإصلاحات التي باشرت بها الجزائر من أجل تحرير الاقتصاد وان نتائج هذه التوجهات الاقتصادية قد بدأت في الظهور. وأشار الصندوق في تقرير له أن الاقتصاد الجزائري "اجتاز شوطا كبيرا في مجال الإصلاح وأنه يسير وفق برنامج مدروس ويحظى بقبول المؤسسات الدولية والخبراء المحليين والأجانب". وحسب صندوق النقد الدولي فقد صرح أن¹:

- عند نهاية سنة 2007 قد تم تسجيل أرقام مرضية: فاحتياجات الصرف بلغت 110.18 مليار دولار (مقابل 77.781 مليار دولار في 2006) والديون الخارجية على المدى المتوسط والبعيد وصلت إلى 4.889 مليار دولار أي حوالي 3.6 % من الناتج الداخلي الخام؛

¹ رشيد طاهري، الجزائر نجحت في حماية اقتصادها من صدمة الأزمة المالية، مترجم من قبل نشرة صندوق النقد الدولي الإلكترونية.

- كما سجل ميزان المدفوعات فائضا قدر بـ (29.09+) مليار دولار وبلغ صندوق ضبط العائدات 4.537 مليار دينار، أي حوالي 63 مليار دولار والديون العمومية الداخلية في انخفاض مستمر؛
- النمو الإجمالي في الجزائر قد استقر في نسبة 5 % بسبب انخفاض الإنتاج من المحروقات مشيرا إلى أن النمو خارج المحروقات قد حقق نسبة 6 % سنة 2007؛
- وتجدر الإشارة أيضا، إلى أن مجمل موارد الاقتصاد ارتفعت في 2007 بنسبة قدرها 3.9 %، منها 2.6 % تعود إلى نمو الناتج الداخلي الخام و1.3 % إلى الاستيراد، في حين أن قدرات الإنتاج المحلية ليست مستغلة بالقدر الكافي. ونذكر هنا بأن الاستيراد ارتفع في 2007 ووصل إلى 27 مليار دولار مقابل 20.031 مليار دولار في 2006؛
- تزايدت نسبة الاستثمار في 2007 بـ 10%، أغلبها ساهمت فيها الدولة، في حين لا يزال المستثمرون الخواص سواء الجزائريين أو الأجانب يبنون الاستثمار ومناخ الأعمال غير مشجع؛
- إن الارتفاع الزائد للنفقات العمومية وخاصة النفقات الخاصة بالاستثمارات العمومية في المعدات تسببت زيادة في المسار التضخمي المستورد بسبب ارتفاع الأسعار خاصة أسعار المنتجات الغذائية في السوق العالمية؛
- إن المركز الوطني للإعلام الآلي والإحصائيات التابع للجمارك الجزائرية أكد أن مفاوضات انضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية بلغت مرحلة متقدمة دون المساس بالسيادة الوطنية حققت الجزائر خلال الثلث الأول لسنة 2008 فائضا تجاريا بلغ 02.11 مليار دولار بارتفاع 33% عن عام 2007 وتمكنت بفضل سياسية الاحتراز للمستقبل أن تضمن تمويل مشاريعها التحتية، خاصة وأن الجزائر هي في حاجة ماسة إلى تعزيز قدراتها التحتية للنهوض باقتصادها الوطني، لكنها ظلت تواجه مشاكل واضحة، على غرار ارتفاع البطالة بين الشباب والاعتماد الكبير للاقتصاد على المنتجات البترولية.
- ونحاول فيما يلي معرفة تأثير الأزمة على كل من القطاع المالي وقطاع الإنتاج؛ فبالنسبة للقطاع المالي أكد وزير المالية الجزائري من خلال تقرير قدمه عن الوضعية المالية للبلد أن الأزمة المالية لن تمس الجزائر بصفة مباشرة لكون النظام المالي الجزائري غير مندمج في النظام العالمي، أنه لا توجد أي مخاوف من أن تكون للأزمة المالية التي يواجهها الاقتصاد العالمي حاليا، أثر على الجزائر وذلك بسبب:
- سيطرة القطاع العام على النظام المالي والإدارة الحريضة على الاحتياطات الدولية في البلاد؛
- أنّ السياسة المالية للبلاد منذ العام 2006 التي اتسمت بالسداد المسبق لديونها الخارجي، سمحت بتحسين الجزائر ضد التعرض لصدمة مالية خارجية، تبعا للنقل الكبير في التمويلات الخارجية وتشديد شروطها بالتزامن، مع تلافي استخدام غير مأمون للموارد المالية منذ الاضطرابات الخطيرة في الأسواق المالية الدولية منتصف 2007 وما رافقها من تشديد لشروط الاقتراض من طرف مؤسسات مالية دولية؛
- أنّ الأرصدة المالية الجزائرية التي تم توظيفها في بنوك دولية والمقدرة بحوالي 45 مليار دولار، جرى إيداعها في حسابات سيادية ذات مخاطر محدودة جدا وبضمانات مؤكدة وبرر وزير المالية، بالقول بأن الجزائر غير متواجدة في السوق المالية الدولية من خلال الاستثمار في سوق السندات والأسهم عالية

المخاطر، مشيراً إلى الودائع الجزائرية في المؤسسات المالية الأمريكية، تم إيداعها في بنوك قليلة الفوائد لكنها مضمونة من طرف الدولة، ما يجعل نسبة المخاطر تكاد تكون معدومة، على عكس لو تم إيداعها في بنوك ذات ربحية كبيرة مع نسبة مخاطر عالية، لأنه في هذه الحالة، يصعب حتى استردادها في حال إفلاس هذه البنوك؛

- وأضاف وزير المالية أن الأمر الآخر الذي وضع الجزائر خارج دائرة مخاطر الأزمة العالمية، هي تثبيت سعر صرفها على أساس سلة من العملات العالمية الكبيرة، مثل الدولار والين واليورو، على عكس الدول الأخرى، التي ربطت مصيرها بالدولار الأمريكي؛
- كون الجزائر غير موجودة في الأسواق المالية المثيرة للجدل، فإنها لن تمس بتفاعلات الأزمة الراهنة واستدّل الوزير بكون بلاده لا تصدر كثيراً خارج قطاع المحروقات وبالتالي لن تتضرر من تراجع الطلب في الأسواق الأوروبية والأمريكية، خصوصاً مع التحصينات التي يحظى بها الاقتصاد الجزائري، كتحديد سعر الصرف على أساس سلة من العملات إضافة إلى خفض الدين الخارجي إلى ستمائة مليون دولار. ورغم إشارة التقرير إلى أن الوضع سيكون مستقراً على المدى المتوسط، باعتبار أن احتياطات البلاد تعادل تكلفة الاستيراد لعامين، فإنه حذر في حال تأزم أوضاع الاقتصاد العالمي والوصول إلى حالة كساد، سيدفع بالطلب على الطاقة إلى التراجع رغم اعتماد الحكومة الجزائرية على موازنة بسعر مرجعي يقل عن أسعار السوق وهذا ما يجنبها نوعاً ما إشكالات في انخفاض أسعار البترول وهذا لا يعني أن تراجع حصة الجزائر من صادراتها النفطية لا يتأثر نتيجة هذا الانخفاض.

أما بالنسبة لقطاع الإنتاج فقد أكد الوزير الأول السابق للحكومة (أحمد أويحيى) لدى عرضه مخطط عمل على مجلس الأمة أن "الأزمة المالية التي عصفت بأكبر اقتصاديات دول العالم تشكل إنذاراً للجزائر بضرورة بناء اقتصاد مبني على الإنتاج والعمل على ترقيته بهدف التوصل إلى مرحلة المنافسة والتصدير، وأكد أن الجزائر حققت نمواً معتبراً خارج قطاع المحروقات أوضح أن "ذلك تجسد بفعل البرامج التنموية التي باشرتتها الدولة منذ عام 1999 وكذا تطوير الاستثمار الوطني والأجنبي في القطاع الاقتصادي".

وكشف المركز الوطني للإعلام والإحصائيات التابع للجمارك الجزائرية، أن الصادرات خارج قطاع المحروقات لا تتجاوز 2.48% من إجمالي الصادرات التي تمثل فيها المحروقات نسبة 97% ويعتبر الرقم الذي تم تحقيقه خارج قطاع المحروقات رقماً مهماً بالنظر لتداعيات الأزمة المالية والاقتصادية العالمية، فضلاً عن المنافسة القوية للمنتجات الدول المتقدمة، بالإضافة إلى التحديات الداخلية التي تواجه العديد من المؤسسات والشركات الاقتصادية، رغم أن السلطات المعنية كانت تسعى لرفع هذا المبلغ من 3 إلى 4 مليار دولار أمريكي، وأوضح نفس المصدر أن الصادرات خارج المحروقات شهدت نمواً معتبراً خلال سنة 2008 حيث بلغت 1,890 مليار دولار بزيادة قدرها 42% مقارنة بالسنة التي سبقتها 2007، التي لم يتجاوز فيه هذا الصنف من الصادرات قيمة 1,330 مليار دولار، وهذه نتيجة إيجابية ومؤشر جيد يؤكد التطور التدريجي لمسار الاقتصاد الجزائري ولو بكيفية بطيئة، رغم أن أغلبية الصادرات خارج قطاع المحروقات تتكون من مشتقات نفطية، إلا أن هذا يترجم نسبة معينة من الجدوى الاقتصادية في قطاعات أخرى، إن هذا التطور

النسبي الذي حدث في قطاع الصادرات خارج إطار المحروقات لا يكفي لتغطية حاجات المجتمع الجزائري إذ أن واردات الجزائر من الحبوب ومشتقاتها والدواء والحليب، قد تضاعفت خلال سنة 2008 مقارنة بواردات السنة التي سبقتها، حيث بلغت قيمة هذه الواردات حوالي 8 مليار دولار مقابل 4,49 مليار دولار سنة 2007، وترجع هذه الزيادة في المواد المستوردة إلى الارتفاع الكبير في أسعار المواد الأولية بالأسواق الدولية، علما أن المبلغ الإجمالي للواردات الجزائرية قد بلغ 39 مليار دولار أمريكي، العام الماضي مقابل 27 مليار دولار سنة 2007، ومس الارتفاع أيضا المنتجات الموجهة لأداة الإنتاج بـ16.35% أي ما يعادل 83.11 مليار دولار بينما عرفت المواد الغذائية ارتفاعا بنسبة 75.55% أي ما يعادل 71.7 مليار دولار وأخيرا المواد الاستهلاكية غير الغذائية بارتفاع بلغ 30.22% أي ما قيمته 41,6 مليار دولار.

فالملاحظ من هذه الأزمة أن الجزائر التي تميزت بالعزلة المالية والاقتصادية النسبية والاقتصاد شبه المغلق قد تجنبت التأثير المباشر بالأزمة على المدى القريب رغم الارتفاع الذي حصل في الصادرات خارج المحروقات إلا أنه تبقى النسب هامشية ولا تمثل سوى 2,12% من الحجم الإجمالي للصادرات، بغض النظر لصادرات المحروقات التي تعتبر أهم مبيعات الجزائر نحو الخارج بنسبة 97.88% لكن اعتمادها على منتج واحد هو السبب الوحيد والرئيسي الذي جعل بتداعيات الأزمة تتسارع إلينا رغم سيطرة الحكومة الجزائرية على الوضع الحالي ولو بشكل نسبي ومؤقت إلا أن الأزمة جعلت بإعادة النظر في هيكله الاقتصاد الجزائري وبناء قاعدة إستراتيجية وطنية تقوم على تنويع الاقتصاد، بعيدا عن أحادية مداخيل المحروقات المتذبذبة في كل الأحوال هبوطا وارتفاعا.

المبحث الثاني: الرؤى المستقبلية للتجارة الجزائرية في ظل مسعى الشراكة الدولية

تعتبر الجزائر من البلدان التي تتمتع كبقية بلدان العالم الثالث بتطبيق اتفاق التوكيل التجاري في إطار الجات منذ سنة 1965، كما أنها شاركت في جولة مفاوضات أورغواي بعدما استفادت من عضوية البلد الملاحظ في جوان 1987، وتعتبر من البلدان الموقعة على اتفاقية مراكش في 15/04/1994، لكنها لا تعتبر عضوا متعاقدا في الجات ولا في المنظمة العالمية للتجارة، وعليه كان يستوجب تقديم طلب رسمي للانضمام للمنظمة ومباشرة تقديم العروض والمفاوضات مع أعضاء المنظمة، ولتوضيح وتفصيل العملية سننتقل في الحالة الأولى لإجراءات الانضمام ثم نتطرق إلى مراحل المفاوضات.

المطلب الأول: إجراءات انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة

من خلال هذا المطلب نحاول معرفة خيار انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة وكيفية إجراءات الانضمام من الفرعين المواليين.

الفرع الأول: حتمية الانضمام

يعتبر يعتبر انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة ضرورة حتمية تفرضها التحولات الاقتصادية العالمية من أجل الاندماج في الأسواق العالمية وإلا تبقى منعزلة عن العالم الخارجي تواجه تحديات أكثر.

أولا: ضرورة الانضمام

تعتمد الجزائر في انضمامها إلى المنظمة العالمية للتجارة على النقاط التالية:

- اتجاه معظم دول العالم بعد التوتر في العلاقات الاقتصادية الدورية في فترة بعد الحرب العالمية الثانية نحو تحرير تجارتها الخارجية وذلك برفع القيود الجمركية على حدودها بعد الاستقلال؛
- استفادة الجزائر كبقية الدول المستعمرة سابقا من طرف بلدان متعاقبة من تطبيق اتفاقيات تجارية وبهذا أصبحت مجبرة على احترام القواعد والمبادئ العامة للجات؛
- توجه اقتصاديات معظم دول العالم نحو العولمة التي تنصب بقلب يخضع لها نظام جديد يعتبر منظمة التجارة العالمية طرفا فيه؛
- المعاملة التمييزية التي استفادت منها الدول النامية من طرف إدارة الجات شجعت الكثير من الدول النامية ومنها الجزائر على التفكير في الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة؛
- إنشاء المنظمة العالمية للتجارة كانت من متطلبات النظام العالمي الجديد وليس من مصلحة الجزائر بقاء بمعزل عنه والمشاركة في معالمه يكون بالانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.

ثانيا: دوافع الانضمام

- إن التطلعات المستقبلية الهادفة إلى إصلاح الوضع الاقتصادي وانتقال الجزائر إلى اقتصاد السوق وذلك بالقيام بعدة إصلاحات مست هيكل الاقتصاد الوطني وكذلك رغبتها في الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة وكان وراء ذلك مجموعة من الدوافع من أهمها:
- لجوء الجزائر إلى فتح اقتصادها على التجارة الدولية باعتبارها عضو سابق في الاتفاقية العامة للتجارة والتعريف الجمركية، فقد قامت بتخفيض المراقبة التجارية وهذا من خلال التعديل الذي يشهده النظام الجمركي؛
 - استجداد الجزائر بصندوق النقد الدولي خلال التسعينات أجبر الجزائر خاصة على مستوى التجارة الخارجية على حتمية الانضمام والاستفادة من قوانين المنظمة العالمية للتجارة؛
 - الانفتاح الذي استفادت منه الجزائر من السوق الدولية على الصادرات الأجنبية، وضعف الجهاز الإنتاجي الجزائري ونقص التبادلات التجارية مما أدى إلى تقليل الموارد المالية، وكذا توسيع ميدان المنافسة الخاصة بالمشاريع القادرة على فرض منتجاتها في الأسواق العالمية؛
 - الاستفادة من التكنولوجيا العالمية التي تتمتع بها الدول الصناعية الكبرى من خلال تواجدها في الأسواق المحلية مما يؤدي إلى اكتساب الخبرات وبالتالي النهوض بالاقتصاد الوطني ومسايرة التطورات العالمية؛
 - كذلك وجود دافعين رئيسيين فالأول يكمن في الأزمات المالية والاقتصادية التي مرت بها الجزائر جعلتها تبحث عن تحرير تجارتها، والثاني يرجع إلى الامتيازات التي تمنحها المنظمة العالمية للتجارة للدولة العضو.

الفرع الثاني: إجراءات الانضمام

وتشتمل على نقطتين أساسيتين هما، طلب الانضمام وتقديم مذكرة السياسة التجارية الجزائرية.

أولا: تقديم طلب الانضمام:

لقد تم تقديم طلب انضمام الجزائر رسميا إلى الجات (G.A.T.T) في 1987/06/03، وفي 1987/06/17 تم تشكيل مجموعة العمل، ولما كانت هناك صعوبات اقتصادية ومالية أدت إلى مشاكل

اجتماعية، وصدور دستور 1989 ثم المشاكل السياسية مع بداية التسعينات لم ينجح ذلك المسعى، وفي سنة 1995 طلبت الجزائر من المنظمة (O.M.C) أن تأخذ طلبها بعين الاعتبار وأن يحول الفوج المتكفل بالانضمام من الجات إلى (O.M.C).¹

ثانيا: تقديم مذكرة السياسة التجارية:

وهي مذكرة شاملة ومفصلة حول النظام الاقتصادي والتجاري في الجزائر، وكان ذلك في 11/06/1996 وكانت تحتوي على النقاط التالية:²

أ/ شرح الخطوط العريضة للسياسة الاقتصادية بعد التحول إلى اقتصاد السوق.

ب/ تقديم القوانين والتشريعات التي تحكم التجارة الخارجية بصفة مباشرة أو غير مباشرة ووصف دقيق للأحكام والإجراءات القانونية التي تضمن تطبيقها.

ج/ شرح وتوضيح حول تجارة السلع.

د/ تقديم وشرح النظام التجاري للخدمات وحقوق الملكية الفكرية.

المطلب الثاني: تطور المفاوضات مع المنظمة العالمية للتجارة والصعوبات التي تواجه مسارها

بعد تقديم طلب الانضمام ومذكرة السياسة التجارية بدأت جلسات العمل والتفاوض وتقديم الأسئلة والإجابات من طرف الجزائر وذلك على عدة جولات مازالت إلى يومنا هذا، هذا ما يطرح السؤال عن ماهية الصعوبات التي تواجه مسار هذه المفاوضات.

الفرع الأول: تطور المفاوضات مع المنظمة العالمية للتجارة

مرت مفاوضات الجزائر مع المنظمة العالمية للتجارة بعدة جولات* كما يلي:

الجولة الأولى: ميزت فترة 1996-1998 بخوض الجولة الأولى من المفاوضات حيث تم إيداع طلب الانضمام وهو ما جاء في سياق تطبيق توصيات صندوق النقد الدولي في إطار اتفاق التمويل الموسع. وبدأت الجزائر بتلقي لسلسلة من الأسئلة المطروحة من البلدان المشكلة لفريق العمل والموكلة له مهمة دراسة طلب الجزائر للانضمام، وهذه الأسئلة موزعة كما يلي:³

الولايات المتحدة الأمريكية: 170 سؤال تخص التعرف على سياسة الجزائر في مختلف الميادين، دول الاتحاد الأوربي: 124 سؤال تناولت مختلف أوجه النشاط الاقتصادي والتجاري، وبعض الأسئلة حول الملكية الفكرية والنظام الجبائي والنظام الجمركي والمصرفي وغيرها، سويسرا: 33 سؤال، كانت تدور حول النظام الضريبي الجزائري ونشاطات البنوك والتأمين وحركة رؤوس الأموال وغيرها، اليابان: 09 أسئلة، أستراليا: 08 أسئلة.

هذه الأسئلة كانت كتابية، كما أن الإجابة عنها كانت من طرف الجزائر كتابية، حيث بلغ عدد الأسئلة المطروحة نحو 500 سؤال. وفي 23 أبريل 1998 اجتمع رسميا ولأول مرة الفوج المكلف بانضمام الجزائر

¹ نور الين بوكروح، النظام التجاري المتعدد الأطراف وملف انضمام الجزائر إلى OMC، مجلة الفكر البرلماني، العدد الرابع، أكتوبر 2003، ص. 138

² الصادق بوشنافة، المرجع السابق الذكر، ص. 212.

* للإشارة فقط، أن الجولة تختلف عن المرحلة فقد تضم المرحلة عدة جولات.

³ الصادق بوشنافة، المرجع نفسه، ص. 213.

للمنظمة مع الوفد الجزائري[⊕] في جينيف لدراسة المذكرة والردود على الأسئلة، وبعد هذا الاجتماع وجه من جديد 120 سؤالاً، ثم ظهرت في الجزائر صعوبات اقتصادية ومالية سنة 1998، وكذا فشل مؤتمر سياتل 1999 مما أدى إلى تأجيل المفاوضات إلى غاية 2001.

الجولة الثانية: في الحقيقة بدأت مفاوضات هذه الجولة سنة 1999 لكنها دون متابعة وتم تأجيلها نظراً للأسباب المذكورة سابقاً، إلا أن في بداية سنة 2001 استفاد الخبراء الجزائريون من دورات تكوينية حول سياسة التجارة للمنظمة العالمية للتجارة وذلك بمقرها، ثم في أبريل 2001 كانت محاولة لإنعاش المفاوضات وإعادة بعثها من جديد، ووجهت انتقادات لاذعة للملف الجزائري من قبل خبراء المنظمة وتم تعيين السيد حميد تمار على رأسها لتقرر الجزائر في جويلية 2001 صياغة هيكل جديد لتسيير وتفعيل ملف انضمام الجزائر إلى المنظمة.

الجولة الثالثة: تمت الجولة الثالثة من المفاوضات في 07 فيفري 2002، قدمت الجزائر لأول مرة عروضاً أولية فيما يخص السلع الصناعية والتجارية والخدمات، ثم عقد اجتماع مرة ثانية مع فوج العمل، وبعد الاجتماع تلقت الجزائر سلسلة من 353 سؤالاً تتمحور حول دراسة المنظومة القانونية الخاصة بالبلد في كل الميادين لمعرفة ما يخالف الأحكام والقواعد والاتفاقيات المؤسسة عليها المنظمة العالمية للتجارة والاستفسار عن التناقض وهل هناك رغبة من أجل إلغاء العائق أم لا. وفي شهر أبريل 2002 قدمت الجزائر وثائق استكمالية خاصة بالهيكل الجديد للتعريف الجمركية، ووثائق أخرى حول مطابقة التشريعات القانونية الجزائرية مع أحكام المنظمة.

الجولة الرابعة: انعقدت هذه الجولة في جينيف في 16 نوفمبر 2002 ومن أهم ما جاء في هذه الجولة، اثاره قوانين حماية الملكية الفكرية والصراع ضد التزيف الذي مازال حاصلًا في الأشياء المخترعة، كما أثير أيضا مواضيع حول التسعيرة الجمركية وتم الإبقاء على ثلاث أسعار تجارية ثابتة لقوانين الجمركية وهي (5%، 15%، 30%) مع تساهل في التسعير الثابت التجاري الأعلى (30%) كما أقر إخضاع التعريفات المتعلقة بالواردات التجارية إلى تشريع جزائري يتطابق مع قوانين المنظمة العالمية للتجارة¹.

الجولة الخامسة: انعقدت الجولة الخامسة من المفاوضات في الأسبوع الثاني من شهر ماي 2003، حيث ضم الوفد المكلف* بإدارة المفاوضات 70 عضواً ممثلين لـ 23 وزارة وكذا الجمارك حتى يتسنى رعاية مصالح كل قطاع حفاظاً على المصلحة العليا للاقتصاد الوطني. وعلى هامش هذه المفاوضات أكد السيد نور الدين بوكروح

[⊕] لجنة وزارية مشتركة مكلفة بتحضير ومتابعة المفاوضات يرأسها وزير التجارة والتي تتكون من 22 عضواً من الوزارات والمؤسسات التالية:

وزارة/ العدل، المالية، الصناعة وإعادة الهيكلة، الزراعة، الصيد، البريد والمواصلات، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، السياحة والحرف التقليدية، النقل والتخطيط. مؤسسة/ بنك الجزائر، المديرية العامة للجمارك، المركز الوطني للسجل التجاري، المعهد الجزائري للقياس والحماية الصناعية (INAPI) الشركة الجزائرية للتأمين الشامل (CAAT).

¹ www.algerie-inteface.com

Le : 12/03/2011

* الوفد الجزائري: تمثله هيئة تسمى "الوحدة المركزية للتنسيق" وتجمع هذه الهيئة ممثلي 23 وزارة وقطاع، وهي تشمل حوالي 65 إطاراً سامياً جزائرياً يمثلون القطاعات المذكورة آنفاً، وحوالي 63 عضواً ويتفرعون إلى خمسة (05) أفواج منظمة على أساس الاتفاقيات الموجودة في المنظمة العالمية للتجارة، أي أن كل فوج متكفل بموضوع معين من مواضيع الاتفاقية (السلع، الخدمات، OTC، SPS) وهناك فوج خامس خاص بدراسة الأسئلة الأفقية (questions horizontale) ويرأس الفوج وزير التجارة.

O.T.C: Obstacles Techniques au commerce -

S .P.S: Règles Sanitaires et Phyto Sanitaires

وزير التجارة أن الجزائر تسعى لأقلمة تشريعاتها مع تلك المعمول بها عالميا مثل المصادقة على قوانين الملكية الصناعية وفتح قطاع الخدمات وملائمة نظامها الجمركي للنظم المعمول بها عالميا.

الجولة السادسة: انعقدت الجولة السادسة من المفاوضات في شهر جانفي 2004 بالجزائر ومن خلالها طالبت المنظمة العالمية للتجارة مراجعة جميع النصوص القانوني غير المتطابقة مع شروط الانضمام إليها، وهذا ما دفع بالرئيس عبد العزيز بوتفليقة إلى استعمال حقه الدستوري بإصدار تعديلات دون استشارة النقابة العالمية والمنظمات الاقتصادية الجزائرية وعدم انتظار افتتاح دورة البرلمان الجزائرية الخريفية¹. وكانت هذه التعديلات تتعلق بخمسة قوانين خاصة بالتجارة الخارجية وهي المنافسة، العلامات التجارية، حقوق المؤلف، الحقوق المجاورة، وبراءات الاختراع وهي قوانين ألزمت الحكومة الجزائرية بها قبل أن تخضعها لقوانين المنظمة.

الجولة السابعة: بدأت الجولة السابعة من مفاوضات انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة في شهر نوفمبر 2004 وكان وزير التجارة نور الدين بوكروح على رأس الوفد الجزائري الذي ضم 36 خبيرا يمثلون عدة وزارات، وقد تضمنت هذه الجولة تطور المفاوضات الثنائية المتعلقة بدخول الجزائر إلى الأسواق العالمية ودراسة مشروع تقرير فريق العمل ومدى التقدم الذي أحرز في أجندة التحولات في المنظومة التشريعية الجزائرية ومدى مطابقتها لتشريعات وقوانين المنظمة العالمية للتجارة.

الجولة الثامنة: تعرف الجولة الثامنة والجديدة من المفاوضات بين الجزائر ومنظمة التجارة العالمية والتي جاءت بعد تغيير تركيبة رئاسة مجموعة التفاوض الموكل إليها ملف انضمام الجزائر ، حيث تم استخلاف الاورغواي "ديكاستيلوا" باورغواي آخر " غيلارمو فاليس غالميز" مناقشة المقترح الجزائري الجديد الذي قدمته في 15 جانفي 2005 بعد مناقشته وقبوله من طرف اللجنة الحكومية الجزائرية وقد جاء هذا المقترح الجديد تحرير 11 قطاعا في مجال الخدمات و 161 قطاعا فرعيا للمناقشة من بينها الاتصالات السلكية واللاسلكية والفندقية والمياه والصحة والنقل، إضافة إلى هذا المقترح رد الطرف الجزائري على مجموعة من الأسئلة التي طرحت خلال الجولة السابقة لحل عدد من القضايا التي تبقى عالقة رغم مرور 7 جولات من الحوار من بينها سياسة الخصوصية المتبعة من قبل السلطات العمومية، المقاييس الدولية الخاصة بالاستثمارات فضلا عن إجراءات الحماية وتخصيص بعض المواد القانونية للحفاظ على سقف من التعريفات الجمركية لبعض المواد القانونية للحفاظ على سقف من التعريفات الجمركية لبعض المواد الصناعية الزراعية. وتبقى هذه المسائل محل نزاع لان الدول الشريكة تشدد دائما على ضرورة احترام الرزنامة التي توضع فيما يتعلق بإصلاح النصوص القانونية والتشريعية وتحديد سقف الحقوق والتعريفات الجمركية وآليات تنظيم التجارة بما في ذلك كيفية ضبط السوق الموازية ومسألة الدعم الفلاحي.

في الأخير ما يمكن إضافته في هذه الجولات أن هناك جولات أخرى لكن بدون ذكرها لأنها تعتبر مشاورات فقط وتبقى سوى حبر على ورق دون جدوى.

¹ سعداوي سليم، المرجع السابق الذكر، ص. 58.

الفرع الثاني: الصعوبات التي تواجه مسار الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

هناك عوامل كثيرة ساهمت في تعثر مسار الانضمام وشكلت عائقا في تقدم المفاوضات ومن بين هذه العوامل: أولا: غياب أي إستراتيجية تفاوضية واضحة على المدى القصير والمتوسط والتركيز على نفس النمط من المفاوضات على الرغم من الرهانات والمعطيات المختلفة، وعدم تحديد أي برنامج واضح وعدم دقة المعطيات المقدمة لاسيما الإحصائية، فالملاحظ أن تضارب المعطيات المقدمة وتغير الحكومات وتعاقب القوانين من قبل الجزائر يفقد مصداقية الملف الجزائري، وذلك نتيجة عدم الاستقرار المؤسساتي والإطار التشريعي وعدم تحديد خيارات اقتصادية واضحة ودقيقة؛

ثانيا: الترسانة القانونية في الميدان التجاري والتي بقيت متأخرة ولا تتساير مع العصرية في هذا المجال حيث اقتصر العمل على تكثيف التكوين والتحسيس بأهمية الانضمام والشروع في تحرير القطاع الاقتصادي إلا أن الإصلاح التشريعي يظل أهم شرط لتعجيل هذا الانضمام؛

ثالثا: النظرة التشاؤمية للعديد من الخبراء الاقتصاديين في الجزائر والانتقادات الموجهة لمشروع انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة وعدم التنازل على بند منع استيراد الخمور الذي لفت انتباه جميع الجزائريين؛ رابعا: البطء المسجل في تجسيد الإصلاحات والتعهدات المقدمة قلل من وزن الملف الجزائري، ولم يستوعب بعد مجمل التغيرات المسجلة على مستوى المنظومة الاقتصادية الدولية، وكذا البطء في عملية الخصخصة حيث يحتل القطاع العمومي الجزء الكبير في الاقتصاد الجزائري.

المطلب الثالث: الانعكاسات المتوقعة بعد انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة

في الواقع أن جميع اتفاقيات المنظمة تضمنت بعض الأحكام التي تمنح الدول النامية والدول الأقل نموا بعض المزايا التفضيلية كما رأيناها في الفصل السابق، وكذا الاستثناء من تطبيق بعض الأحكام، كما أعطت الاتفاقيات إلى هذه البلدان حقوقا تتضمن إمكانية تعظيم الاستفادة من النظام التجاري العالمي، وباعتبار أن الجزائر من الدول النامية فإنها ستستفيد من تلك المزايا، وبالمقابل كذلك هناك ما تخسره من ثمار هذا الانضمام، و يمكن استقراء ما تجنيه وما تخسره الجزائر¹ من خلال تجارب بعض البلدان ذات الخصوصية المتشابهة معها خاصة العربية والتي هي عضو في المنظمة كما يلي:

الفرع الأول: الانعكاسات الإيجابية المتوقعة

1. بالنسبة للقطاع الصناعي بعد الانضمام سوف يؤدي في الأجل الطويل إلى رفع كفاءة الصناعات الوطنية، وتحقيق أفضل استخدام وتخصيص ممكن للمواد المتاحة، ومنه توفير موارد تم إهدارها في ظل سوء الاستخدام والتخصيص، كذلك فتح المجال أمام المستثمر الأجنبي سيزيد من المنافسة مما ينعكس على المنتج الذي سيكون أفضل وبأعلى جودة وحسب المقاييس العالمية؛

¹ سعداوي سليم، المرجع السابق الذكر، ص- ص. 86-94.

2. بالنسبة لقطاع الخدمات استفادة المستهلك من هذه الخدمات من حيث السعر والجودة والوقت والكفاءة والتنوع، كذلك من خلال تحرير تجارة الخدمات سيتيح للدولة الحصول على التكنولوجيا في عدة مجالات مما يساعد على زيادة كفاءة وجودة الإنتاج، وكذا إمكانية تطور قطاع السياحة؛
3. على مستوى إدارة الجمارك من خلال تبسيط الإجراءات الجمركية وخاصة الإدارية كتخفيف المدة والوثائق المطلوبة وتوفير المعلومات بسرعة وبسهولة مما يولد تحفيز وديناميكية أكبر للمؤسسات الوطنية، كذلك التقليل من تكلفة إقامة البضائع لدى مصالح الجمارك، وأخيرا تحرير القيود الجمركية يشجع على الاستثمار وجلب المستثمرين الأجانب وتشجيع التجارة الدولية؛
4. حق الدول الأعضاء في الاحتفاظ بحاجز جمركي وفقا لما تراه محققا لمصالحها في حماية الصناعة الناشئة، ويشترط لذلك الالتزام بجدول التخفيضات التي يقدمها العضو، وهو ما يعني أن الدولة تفقد حقا في زيادة الرسوم الجمركية عن ذلك المستوى الذي ألزمت به نفسها في إطار التفاوض مع الدول الأخرى لفتح الأسواق، والخطر الوحيد في هذا المجال هو فقط امتناع الدول عن تبني أي إجراءات أو تدابير غير جمركية تعيق التجارة الدولية، وهو ما جاء في نص المادة (11) من اتفاقيات الجات. أما بالنسبة للجزائر يحق لها كدولة نامية أن تلجأ إلى تقييد وارداتها باستخدام تدابير غير جمركية، سواء كانت تدابير وقيود كمية أو حتى اختراق الحواجز الجمركية السابق الالتزام بها، كما ورد ذلك في المادة (18) من اتفاقية جات 1994، وذلك في حالة تعرض ميزان المدفوعات إلى خلل خطير، أو في حالة تعرض إحدى الصناعات لأضرار جسيمة نتيجة لزيادة الواردات، وهو ما يعني حق الدولة في حماية صناعاتها المحلية من خطر المنافسة الأجنبية وفقا لقواعد المنظمة شريطة أن يكون ذلك بصفة مؤقتة وكذا احترام نصوص المادة (18) وإعلان طوكيو لعام 1979 الخاص بإجراءات ميزان المدفوعات¹. وكذلك الاستفادة من حق الانسحاب وفق ما تنص عليه المادة (15) من الاتفاقية، فإذا كانت مسيرتها ضمن المنظمة غير موفقة يكون للجزائر الحق في الخروج منها بكل بساطة ودون قيود أو شروط.

الفرع الثاني: الانعكاسات السلبية المتوقعة

1. تزايد حدة المنافسة الأجنبية في السوق الجزائرية نتيجة الالتزام بقواعد فتح الأسواق، وهو ما سيؤثر سلبا على بعض الصناعات الوطنية لعدم قدرتها على المنافسة، سواء كانت منافسة سعرية أو منافسة مرتبطة بجودة السلعة وكفاءة استخدامها، وبفعل هذه المنافسة سوف تضطر بعض المؤسسات إلى غلق أبوابها وهو ما يؤدي إلى تزايد معدل البطالة خاصة في المدى القصير؛
2. سوف يؤدي تحرير قطاع الزراعة إلى ارتفاع فاتورة الواردات من السلع الزراعية والغذائية في الجزائر وذلك باعتبارها مستورد صافي للغذاء حيث أن أكثر من 24.41% من الواردات الجزائرية مواد غذائية الأمر الذي سيؤثر سلبا على أداء الميزان التجاري الجزائري، وأما عن تحرير قطاع الخدمات وفقا لجدول الالتزامات سوف يترتب عليه اختفاء بعض الأنشطة الخدماتية في المجالات التي لا تقوى على

¹ الصادق بوشنافة، المرجع السابق الذكر، ص. 117.

المنافسة، خاصة ونحن نعلم أن هذا القطاع في الجزائر ضعيف من ناحية التكنولوجيا المستخدمة ونقص اليد العاملة المؤهلة (كقطاع الاتصالات)، كذلك مجالات النقل البحري والجوي لعدم وجود وسائل نقل حديثة وقدم الأسطول الجزائري¹. وهذا ما يحدث اختلال توازن حجم الخدمات المقدمة من طرف الدول المتقدمة وحجم الخدمات المقدمة من الجزائر؛

3. إن انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة وتطبيق اتفاقية حماية حقوق الملكية الفكرية (TRIPS) سيزيد من ارتفاع النفقات التي تتحملها الجزائر، وخاصة الحقوق المتعلقة بتراخيص الإنتاج وتكاليف الاختراع كالأدوية والكيماويات وبرامج الحاسوب، وهذا ما سيؤثر على تكاليف السلع المنتجة محليا ودرجة تنافسيتها، وبذلك تصبح عملية التطوير والتجديد مكلفة في المجالات الأساسية برخص الإنتاج في قطاعات كالأدوية والكيماويات وبرامج الحاسوب...إلخ؛

4. يترتب على تحرير تبادل السلع انخفاض كبير في حصيللة الرسوم الجمركية وانخفاض في حصيللة الموارد الجبائية نظرا لأنها تمثل نسبة أكثر من 25% من مجموع المداخيل الجبائية في الجزائر، وهذا ما يؤدي إلى عجز أكبر في ميزان المدفوعات وبالتالي الدخول في دوامة الاقتراض والديون والتبعية للخارج؛

5. إن تطبيق اتفاقية إجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة سوف يؤدي إلى دخول الشركات الدولية للاقتصاد الوطني ومزاحمة الاستثمار الوطني، وهنا ما يعني تزايد أنشطة الدمج والاستحواذ وانتشار الكيانات الكبرى المسيطرة على حركة الاستثمارات².

وأخيرا ومما سبق نستخلص بأن الآثار السلبية المتوقعة من جراء انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة أكبر بالمقارنة مع الآثار الإيجابية، وهذا في ظل استمرار السياسات والأوضاع الاقتصادية الحالية وبالتالي فالسؤال المتبادر إلى الذهن حول ماهية الوسائل والإجراءات الممكنة اتخاذها من أجل الحد من تلك الآثار الوخيمة وتثمين الاندماج الإيجابي، هذا ما سنحاول معرفته في المبحث الموالي.

المبحث الثالث: السياسات والاستراتيجيات المنتهجة لمواجهة التحديات الراهنة والمستقبلية

نحاول من خلال هذا المبحث أن ننطلق إلى السياسات والاستراتيجيات المنتهجة على أرض الواقع والتي من خلالها تقف وجها لوجه أمام التحديات الراهنة، وكذا المستقبلية من خلال المحاولة لإيجاد وتبني استراتيجيات اقتصادية فعالة والتي من شأنها تحايل الحد من هذه التحديات والانعكاسات أو على الأقل التقليل من آثارها على الاقتصاد الوطني.

المطلب الأول: السياسات المنتهجة لمواجهة الآثار والانعكاسات المرتقبة على قطاع التجارة الخارجية

إن حتمية الاندماج في الاقتصاد العالمي بالإضافة إلى المشاكل الاقتصادية التي عرفتها الجزائر نهاية الثمانينات دفع بالسلطات للشروع في إصلاحات اقتصادية مست كل المجالات ومنها قطاع التجارة الخارجية في

¹ الصادق بوشنافة، المرجع السابق الذكر، ص. 220.

² عادل المهدي، عولمة النظام الاقتصادي العالمي ومنظمة التجارة العالمية، المرجع السابق الذكر، ص. 308.

إطار التحول إلى اقتصاد السوق، وفي بداية الألفية الثالثة تم تسريع وتيرة هذه الإصلاحات قصد تهيئة الاقتصاد الوطني للمشاركة مع الاتحاد الأوروبي وكذا الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.

الفرع الأول: إصلاح النظام الجمركي وانتهاج سياسة جمركية مطابقة للمعايير الدولية : لقد عرف النظام الجمركي الجزائري إصلاحات عديدة، كانت كل مرة تؤدي إلى هيكلية التعريفات الجمركية الجزائرية سواء عن طريق تقليص عدد المعدلات الجمركية، أو تخفيض هذه المعدلات مرة أخرى حيث انتقلت من 125 كأقصى نسبة سنة 1986 إلى 45 % سنة 2000، لكن ورغم كل هذه الإصلاحات التي عرفها النظام التعريفي الجمركي إلا أنه كان وما زال بعيدا عن المعايير الدولية والاستحقاقات الدولية التي تنتظر الجزائر، وهو ما تطلب إعادة النظر في هيكلية التعريفات الجمركية من جديد، حيث حمل الأمر رقم 01-02 الصادر في سنة 2001 تعديلات جديدة على هيكل التعريفات الجمركية من خلال تقليص عدد المعدلات من جهة وخفض قيمتها من جهة أخرى، وفي هذا الإطار تم تخفيض القيمة القصوى للرسوم الجمركية إلى 30 % بعدما كانت 45 في سنة 1999، حيث تأسست تعريفات جمركية جديدة تحدد نسبها كما يلي: 05% للمواد الأولية ومواد التجهيز، 15% للمنتجات المصنعة و30% للسلع الاستهلاكية، وإلغاء القيمة لدى الجمارك وتعويضها بالرسوم الجمركية ذات المفعول المماثل بمعدل 60%.

كما عرفت سنة 2004 صدور الأمر 3-4 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها، ويهدف هذا الأمر إلى تحديد القواعد العامة لعمليات الاستيراد والتصدير، حيث ينص هذا الأمر على كل عمليات تصدير واستيراد المواد تتجز بكل حرية، ويستثنى من مجال تطبيق هذا الأمر عمليات استيراد وتصدير المواد التي تخل بالأمن وبالنظام العام وبالأخلاق. أما اليوم وفي إطار تنفيذ الالتزامات الدولية التي تنتظر الجزائر، سواء تعلق الأمر باتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي وإنشاء منطقة للتبادل التجاري الحر بين الطرفين في آفاق 2017 وكذا مفاوضات الجزائر المستمرة للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، فإن نظام التعريفات الجمركية يضم في الوقت الحالي ثلاث نسب حسب درجة تصنيع المنتجات وهذا بالإضافة إلى الإعفاءات، كما أنه لم تعد هناك رسوم جمركية ذات مفعول مماثل إذ تم إلغاء وبصفة نهائية الحق الإضافي المؤقت (DAP) في نهاية 2005 والذي تم إنشاؤه سنة 2001 بنسبة 60% كما كرس قانون الجمارك القيمة التعاقدية المتعامل بها في اتفاقية الجات كطريقة وحيدة للتقييم الجمركي.

الفرع الثاني: ترقية الصادرات خارج المحروقات: إن فكرة ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر مطروحة اليوم أكثر من أي وقت مضى، بالنظر إلى الحالة الاقتصادية للجزائر وبالأخص بالنسبة للتوازنات المالية للجزائر في المستقبل ذلك أن الصادرات النفطية تعتبر زائلة بمرور الزمن، والتي كانت ولا تزال مسيطرة على هيكل الصادرات الجزائرية.

ولمواجهة هذه التحديات الكبيرة اتخذت الجزائر منذ سنوات طويلة مجموعة من الإجراءات لترقية الصادرات خارج المحرقات غير أنها لم تأت بالنتائج المرجوة، ولهذا فقد كثفت الجزائر من جهودها في هذا المجال خاصة في

بداية الألفية الثالثة حيث مست هذه الإجراءات كل الجوانب التي تتعلق بعمليات التصدير والتي نبرزها فيما يلي¹:

أولاً: الإجراءات المؤسسية: إن عملية تحرير التجارة الخارجية التي شرعت فيها الجزائر في تسعينات القرن الماضي (كما رأيناها في المبحث الأول من هذا الفصل) كان هدفها تطوير المبادلات التجارية وبالأخص الصادرات خارج المحروقات، وهو ما تطلب إنشاء مجموعة من الهيئات بهدف الوقوف على هذه الإستراتيجية الوطنية، ومن بين هذه الهيئات هناك:

- الشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات (CAGEX): ومن بين المهام الموكلة إليها ضمان تأمين الصادرات الجزائرية من الأخطار السياسية وكذا الأخطار التجارية؛
- المجلس الوطني الاستشاري لترقية الصادرات (CNCPE): ومن بين مهامه المساهمة في تحديد الأهداف الإستراتيجية المتعلقة بتطوير الصادرات، وكذا المشاركة في تطوير البرامج والإجراءات المتخذة في إطار ترقية الصادرات خارج المحروقات؛
- الوكالة الوطنية لترقية الصادرات خارج المحروقات (ALGEX): وقد كلفت هذه الوكالة بالمساهمة في تطوير المنتجات المحلية وتنويع الصادرات الجزائرية من خلال المشاركة في وضع إستراتيجية وطنية لترقية الصادرات خارج المحروقات.

ثانياً: الإجراءات التنظيمية: وتتعلق الإجراءات التنظيمية أساساً بـ:

أ- التحرير الكلي لعمليات التصدير: إن عملية التصدير في الجزائر لا تخضع لأي موافقة أو ترخيص مسبق، وهذا التحرير يتجسد في التسجيل البسيط للمصدرين في السجل التجاري، وكذا إجبارية التوطين البنكي وإرجاع عائدات التصدير بالعملة الصعبة استناداً إلى نظام بنك الجزائر 13-91.

ب- الإعفاءات الضريبية: إن من أهم الامتيازات التي ستفيد المصدرون تتعلق بـ²:

- **الرسم على النشاط المهني (TAP):** إذ لا يتم إدخال ضمن رقم الأعمال الخاضعة للرسم على النشاط المهني كل عمليات بيع ونقل السلع الموجهة أساساً لعملية التصدير؛
- **الرسم على القيمة المضافة (TVA):** ويتعلق بعمليات تصنيع وبيع السلع الموجهة أساساً إلى التصدير، وكذا العمليات المتعلقة بتصنيع وبيع السلع الوطنية الموجهة إلى المحلات تحت رقابة الجمارك؛
- **الضريبة على أرباح الشركات (IBS):** تستفيد من الإعفاءات الضريبية كل الشركات التي تقوم ببيع السلع والخدمات الموجهة لعملية التصدير، باستثناء عمليات النقل البري والبحري والجوي، وعمليات إعادة التأمين والبنوك.

ج- الدعم المالي: تم تأسيس الصندوق الخاص لترقية الصادرات بموجب قانون المالية لسنة 1996، حيث تخصص موارده لتقديم الدعم المالي للمصدرين في نشاطات ترقية وتسويق منتجاتهم في الأسواق

¹ فيصل بهلولي، التجارة الخارجية الجزائرية بين اتفاق الشراكة الأوروبية المتوسطية والانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، مجلة الباحث، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سعد دحلب، البليدة، الجزائر، العدد 11، 2012، ص. 119.

² فيصل بهلولي، المرجع نفسه، ص. 119.

الخارجية كما تمنح إعانات الدولة عن طريق الصندوق الخاص لترقية الصادرات لفائدة أي شركة مقيمة تقوم بإنتاج ثروات أو تقدم خدمات ولكل تاجر مسجل بصفة منتظمة في السجل التجاري وينشط في مجال التصدير، حيث يتم تحديد مبلغ إعانة الدولة المتاحة بإشراف وزارة التجارة وحسب نسب تحدد مسبقا وفقا للموارد المتوفرة.

ثالثا: التسهيلات المتعلقة بعمليات التصدير: قصد التحفيز على القيام بعمليات التصدير تم اتخاذ إجراءات قصد تسهيل هذه العملية وتبسيطها، وذلك في كل من الموانئ والمطارات وفي الحدود البرية وكذلك من خلال تبسيط سير عمليات التصدير، وهذه الإجراءات تتمثل في:

أ- **التسهيلات الجمركية:** وذلك لتشجيع عمليات التصدير وتسهيل الإجراءات المتعلقة بذلك، حيث تم إعفاءها من الضرائب الجمركية، وكذا استجابة لانشغالات المصدرين قصد تسهيل مهمتهم مثل الإعفاء من دفع الكفالة في إطار القبول المؤقت للتغليفات المستعملة للسلع الموجهة للتصدير؛

ب- **التسهيلات على مستوى الموانئ:** تم اتخاذ مجموعة من الإجراءات التسهيلية من طرف المؤسسة الوطنية للجزائر (EPAL) منذ سنة 2003 تتمثل في إقامة مخازن لاستلام السلع الموجهة للتصدير، وإنشاء منطقة خاصة على رصيف الموانئ لتحضير السلع الموجهة للتصدير، وكذا الإعفاء لمدة 10 أيام من تكاليف تخزين السلع الموجهة للتصدير.

المطلب الثاني: تبني الاستراتيجيات الفعالة لمواجهة التحديات المستقبلية

نتيجة زيادة الانفتاح العالمي وسعي الجزائر إلى الاندماج في النظام التجاري العالمي من خلال تطور المفاوضات مع المنظمة العالمية للتجارة، مما فرض عليها مجموعة من التحديات يستوجب عليها القيام بإجراءات من شأنها حماية الاقتصاد الوطني وتأهيله قبل وبعد الانضمام، هذا ما سنحاول التطرق إليه في هذا المطلب.

الفرع الأول: تبني إستراتيجية اقتصادية وطنية لتعزيز القدرة التنافسية

هذه الإستراتيجية تقوم على إعادة هيكلة الأوضاع الاقتصادية الداخلية من أجل تعزيز القدرة التنافسية، التي يعد بناؤها وتنميتها منطلقا أساسيا للدول النامية لمواجهة تحديات النظام الاقتصادي العالمي الأمر الذي يتطلب جهودا جادة للقيام بتعديلات وتغييرات جوهرية في منظومة متكاملة من العوامل¹:

(1) البيئة الاجتماعية والثقافية والتي تفرز مؤثرات على السلوك وعلى رأسها القيم والاتجاهات والدوافع؛

(2) بيئة داعمة للإبداع والابتكار والإنجاز؛

(3) توفير المناخ لخلق الاستثمار من كفاءة إدارية واستقرار سياسي، كفاءة السياسات الحكومية الداعمة

والمساندة للاستثمار العام والخاص والربط بين السياسة والاقتصاد؛

(4) توفير هياكل البيئة السياسية بمفهومها الشامل، بمعنى إقامة مختلف المؤسسات التي بإمكانها أن تساهم

في تحقيق الميزة التنافسية.

¹ عبد الله علي، دور الحكومة في تدعيم القدرة التنافسية للمؤسسات الوطنية، مجلة الباحث، العدد السادس، 2008، ص. 87

ويقصد بالقدرة التنافسية المهارة أو التقنية أو المورد المتميز الذي يتيح للمنظمة إنتاج قيم ومنافع للعملاء تزيد عما يقدمه لهم المنافسون، ويؤكد تميزها واختلافها عن هؤلاء المنافسين من وجهة نظر العملاء الذين يتقبلون هذا الاختلاف والتميز، حيث يحقق لهم المزيد من المنافع والقيم التي تتفوق على ما يقدمه لهم المنافسون الآخرون¹، وتعرف الميزة التنافسية على أنها ميزة أو عنصر تفوق للمؤسسة يتم تحقيقه في حالة إتباعها لإستراتيجية معينة للتنافس². وبالتالي يتم تحقيق الميزة التنافسية من خلال تدخل الدولة بمجموعة من السياسات المتناسقة التي تعمل على تحسين الإطار الاقتصادي والسياسي والقانوني والتعليمي لتدعيم الصناعات أو الخدمات التي تتمتع بميزة رئيسية.

فمن أجل مواجهة الآثار السلبية للمنافسة الخارجية للاقتصاد الجزائري، يستوجب ترقية قدرات الاقتصاد الوطني وتأهيله ومما يتطلب تدخلا حكوميا نشطا وفعالا من أجل:

- الحفاظ على القطاع العام في الفروع الإستراتيجية التي ترفع كفاءته وتطهيره من كافة الفساد الإداري وبالتالي يجب إصلاح النظام الإداري. وذلك باستيعاب كامل لطبيعة العوامل التي أعاققت التنمية وكانت سببا في التسيير السيئ للإدارة، مع إصلاح النظام وعدم وقوف الحكومة على الحياد بل يجب أن يكون متابعة ومسئولة على فرض النظام والانضباط والالتزام به فالحكومة ملزمة بالتدخل حينما يكون ذلك ملائما للاستثمار في الهياكل الأساسية للتسيير، تنمية القطاعات الإنتاجية وتهيئة بيئة صالحة للاستثمار، وإقامة شبكات مناسبة للأمان الاجتماعي والتنمية البشرية والبيئية، مع التأكيد على أهمية الحاجة إلى أن تكون الحكومة ذات رسالة، فالحكومة التي تعمل من خلال رسالة تعتبر أكثر فعالية من الحكومات التي تعمل باللوائح والنظم الجامدة، ومن ثم يجب أن تدار الحكومة بالأهداف. يقلل التركيز على الأهداف الحاجة إلى البيروقراطية والجمود الذي يعد من الأسباب الرئيسية لإخفاق الاستثمار والخصخصة مما يظهر أهمية تطوير الأساليب الحكومية كمنح الحوافز واستخدام نظام المكافآت لفرق العمل بدلا من الأفراد والتحول إلى الإدارة بالأهداف وإدارة الجودة الشاملة وإعادة الهندسة وحوكمة الشركات وغيرها من أساليب التطوير، كالتخلص من السلوكيات والممارسات البيروقراطية وتغيير الثقافة بما تتضمنه من قيم ونماذج سلوكية ومفاهيم قائمة تحكم المنظمات وتوجه سلوك الموظفين بدلا من مكافأة الجمود والتحجر أي لا بد من الانتقال إلى ثقافة المبادرة والمخاطرة والإبداع من خلال³:
1. تغيير العادات ويتأتى ذلك من خلال تعريض الموظفين لخبرات جديدة مثل حركة التنقلات بين الوظائف مما يكسبهم خبرات جديدة؛
 2. شحذ الهمم من خلال التشجيع على الابتكار والتغيير وتوظيف أواصر التعاون بين فرق العمل، فلا يجب الاكتفاء بتغيير الثقافة القديمة بل يجب ترسيخ ثقافة جديدة؛

¹ علي السلمي، إدارة الموارد البشرية الإستراتيجية، دار غريب للنشر والطباعة، القاهرة، 2001، ص. 104.

² نبيل مرسي خليل، الميزة التنافسية في مجال الأعمال، مركز الإسكندرية، مصر، 1998، ص. 37.

³ عيد الله علي، المرجع السابق الذكر، ص. 88.

3. ترسيخ صورة واضحة لمستقبلها وذلك بالنظر إلى الحكومة كمنظمة أعمال تمارس دورها في بيئة تنافسية، تحاول أن تحقق ميزة تنافسية لمنظماتها المختلفة، من خلال استخدامها الفعال لمواردها الاقتصادية المحدودة، غير أن ذلك لا يتحقق إلا بنظرة دائمة إلى المستقبل بعيد المدى فيدون التخطيط يتعذر الوصول إلى نتائج، كما لا يمكن أن نتوقع نتائج دون فكر يقودها؛

4. تمكين المجتمع بدلا من إلقاء جميع المشكلات على كاهل المنظمات الحكومية، بما يسمح له من حل مشاكله بنفسه من خلال إدارة منظماته؛

5. تمكين الموظفين وهو ما يعني منح الموظفين القدرة على اتخاذ القرار والاستجابة العاجلة للعملاء والمبادرة لحل المشكلات بطريقة مباشرة دون الرجوع للمركز.

- تأهيل وتدعيم القطاع الخاص فالانفتاح على الأسواق العالمية يفرض تحديات خارجية وداخلية، تتمثل في مخاطر تفكك القطاع الخاص، نتيجة العلاقات العائلية التي تتجم عن تعاقب الأجيال على امتلاكه، كما يواجه صعوبة أكبر من ذي قبل، في توفير التمويل الضروري واللازم لإدخال التكنولوجيا المتقدمة والأساليب الإدارية والتسويقية النشطة والفعالة لمواجهة المنافسة العالمية؛
- لا يمكن الانتقال إلى اقتصاد السوق إلا بالتقليل إلى أدنى حد من التكاليف الاجتماعية، حيث أن الشروط الأساسية لنجاح التكيف مع اقتصاد عالمي يسير في اتجاه ظاهرة العولمة هو إدراج العنصر الاجتماعي في برامج الإصلاح الاقتصادي، من خلال الاعتناء بالتعليم والرعاية الصحية وعدالة التوزيع وإيجاد فرص العمالة البديلة والحرية والمشاركة، هذه التدابير ضرورية ليس لأسباب تتعلق بتحقيق العدالة فحسب، وإنما لضمان القبول السياسي والاستدامة الاجتماعية للإصلاحات الاقتصادية. لا يتأتى بناء الإنسان المواطن المشارك والمتفاعل مع الحياة أخذا وعطاء إنتاجا واستهلاكا وحقوقا وواجبات إلا بالاعتماد على التنمية البشرية الصحيحة، فالتنمية تتطلب بالضرورة الارتقاء بالمعرفة وتطبيقها، ويتمثل المصدر الرئيسي لإنتاج المعرفة في التعليم والارتقاء بجذواه، بالنسبة للمجتمعات التي اقتنعت أن التعليم هو المشكلة وهو الحل في حين لازالت مجتمعات العالم النامي لم تملك القناة والإحساس بذلك بعد والملاحظ أن الجهود التي بذلت في التعليم أوجدت فردا مقيما في الأرض يفتقد إلى حس الانتماء إلى أمة فليس هناك سوى أرض يجب استغلالها بسرعة بسبب ثرواتها ومن ثم لا جدوى من نظام تعليمي عجز عن تهيئة الفرد سلوكيا لكي يوازن بين مصلحته الشخصية ومصلحة المجتمع¹؛
- تطوير الفروع وترقية الأنشطة الاقتصادية التي يتميز فيها الاقتصاد الوطني بميزة طبيعية مقارنة أو نسبية في جل القطاعات وتوسيع تشكيلاته، وخاصة القطاع الزراعي فهناك العديد من الزراعات التي يكتسب فيها الاقتصاد الوطني ميزة تنافسية مؤهلة لضمان حصته ضمن الأسواق العالمية، ومن بينها: التمور، الحمضيات، الخضر، والحبوب... الخ؛

¹ عبد الله علي، المرجع السابق الذكر، ص. 91.

- إن القدرة التنافسية مرهونة بالدرجة الأولى بفعالية تحرك الدولة نحو تنمية المعرفة كمحرك أساسي للتقدم التكنولوجي بوضع أسلوب متسق بين أنشطة منظومة التعليم والتكنولوجيا وسياسة العلم والتكنولوجيا من ناحية، والسياسة التعليمية في كافة مراحلها من ناحية أخرى وبما يحقق مستقبلا توفر نخبة متميزة من المتواجدين حاليا في مراحل التعليم وفي نفس الوقت الارتقاء بمستوى الخبراء والعلماء والتعرف على الاحتياجات الحقيقية في القطاعات الوطنية¹؛ وكذلك من أجل:
 - (1) تطوير العملية التعليمية بأبعادها الثلاثة التعلم والتقويم والتعليم، من منظور تكاملي شمولي؛
 - (2) تمهين التعليم والمعلم الذي يعيد لمنسوبي القطاع التعليمي المكانة الاجتماعية التي تليق بشرف المهنة وعظم الرسالة؛
 - (3) تبني استراتيجيات وتقنيات التطوير التنظيمي الفعال لتحسين أداء المنظمة التعليمية، وتحقيق معايير الجودة والنوعية للتعليم من أجل بناء المهارات وتنمية القدرات التي يحتاجها رأس المال البشري؛
 - (4) توطيد العلاقة بين المنظومة التعليمية والمجتمع وصولا إلى تحقيق مفهوم الشراكة الحقيقية التي تخدم المصلحة العامة، وتحقيق المصالح المختلفة بين المنظومة التعليمية وسائر المنظومات؛
 - (5) غرس قيم تربية جديدة، من أهمها التعلم الذاتي والتعلم المستمر، تنمية القدرات العقلية وتوجيهها للمشاركة والإسهام وتوطيد التقنية بما يتلاءم وظروف واحتياجات المجتمع، مع تعظيم روح التلاحم والترابط والمواطنة.

الفرع الثاني: انتهاج إستراتيجية اقتصادية فعالة للتكيف مع المستجدات والتطورات العالمية

هذه الإستراتيجية تقوم على تهمين أشكال الشراكة المتوازنة مع التكتلات الاقتصادية والمؤسسات الأجنبية بالتركيز على الشراكة الاستثمارية والتعاون الإنتاجي على حساب الشراكة الربعية التجارية هذا من جهة؛ ومن جهة أخرى ضرورة تبني إستراتيجية تضمن سلامة الاقتصاد الوطني من الانعكاسات السلبية للعلاقات الاقتصادية الدولية، باستعمال الأساليب الحديثة والمتجددة للحماية الذكية، والتي تطورت النظرة لها من اعتبارها مجرد سياسة انغلاقية وتدابير دفاعية للحد من منافسة الإنتاج الوطني باستخدام وسائل جمركية ومالية وإدارية تؤدي إلى مزيد من التوقع الداخلي الذي يترافق مع مزيد من الجمود الفني والتقني والتسويقي والإداري إلى الإدراك بان الحماية الإستراتيجية الذكية هي سياسات انفتاحية هجومية تقودها الدولة على تحرك شبكة من المؤسسات من مختلف القطاعات مستغلة المزايا النسبية المطلقة والمتعلقة بعناصر الإنتاج والموارد الأولية والطاقوية مستفيدة من الوزن السياسي والاقتصادي المحلي والإقليمي التكاملي ومستغلة طبيعة العلاقات الاقتصادية مع الدولة التي تحظى فيها بأولويات التعامل والشراكة، فنقوم الدولة بتوفير الأسواق وتقديم الدعم المعلوماتي والبحثي والفني للمؤسسات التي تتجه للسوق المالية، وفي الوقت ذاته تحاول الحد من انعكاسات الانفتاح عن الاقتصاد المحلي بواسطة الارتقاء بالإنتاج الوطني من حيث الالتزام بالمواصفات والمقاييس الدولية

¹ بناء وتنمية القدرات البشرية المصرية، القضايا والمعوقات الحاكمة، سلسلة قضايا التخطيط والتنمية، رقم 174، جويلية 2003.

والوصول به إلى المستويات المعتبرة من حيث الجودة والإتقان، وإيجاد سياج من الحماية الجديدة التي توفرها التكتلات الاقتصادية للدول المشاركة فيها¹.

وأخيرا عدم التسرع في الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة والخروج من نفق السياسات الاقتصادية الحالية؛ وهذه النقطة مستوحاة من التجربة الجزائرية مع صندوق النقد الدولي والبنك الدولي في مجال تبني سياسات اقتصادية تقوم على أولوية التوازنات النقدية والمالية، وحتى لا تتكرر هذه التجربة لابد من ضرورة للخروج من نفق السياسات الاقتصادية الحالية وتبني سياسات عقلانية وذكية تستفيد من الثغرات الكثيرة في الاتفاقيات الموجودة من أجل ضمان التدرج والانتقال في الالتزام بالمواعيد وترتيبات الانضمام الأمر الذي يتيح إعادة بناء الاقتصاد الوطني على أسس صحيحة.

أما بعد الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة فيمكن حماية الاقتصاد الوطني من خلال اتفاقيات واستثناءات المنظمة، حيث يسمح للدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة من اتخاذ الإجراءات الوقائية لحماية صناعتها المحلية من زيادة غير متوقعة في الواردات من أية سلعة، بشكل يسبب ضرر كبير فعليا أو محتملا لهذه الصناعات، وتأخذ هذه الإجراءات شكل فرض حصة على السلعة المستوردة، أو فرض رسوم إضافية عليها أو سحب التزامات جمركية على هذه السلعة، وذلك من خلال مجموعة من الاستثناءات لصالح الدول النامية.

¹ سعداوي سليم، المرجع السابق الذكر، ص. 107.

خلاصة الفصل الرابع

من خلال تحليلنا للسياسة التجارية الجزائرية وتقييمها خلال الفترة الممتدة من 1990 إلى غاية 2010 تبين لنا بأن الجزائر لا زالت تفتقر إلى قوانين في الميادين التي أصبحت مهمة في المنظمة العالمية للتجارة مثل حماية الملكية الفكرية بالرغم أن الاقتصاد الجزائري ما يزال يشهد مرحلة انتقالية تتميز بإعادة الهيكلة الصناعية وتقوم المؤسسات من جهة ومن جهة أخرى فان التجارة الخارجية تتركز بشكل كبير على قطاع المحروقات؛ كل هذه الأوضاع لها آثار سلبية على مدى تحقيق الأمن الغذائي والتحكم في التكنولوجيا وأيضاً على الأوضاع الاجتماعية.

إن قرار الجزائر يترجم رغبتها في شغل مكان هام يرتكز على قواعد المبادلات التجارية الحرة في هذا النظام الاقتصادي العالمي، الذي يسمح بفضل النظام الجديد تسوية الخلافات بالحماية الفعالة للمصالح التجارية للبلدان الأعضاء، كما أن حقائق الاقتصاد الجزائري ومستوى التطور المذهل الذي تعرفه الدول الأعضاء في المنظمة خاصة تلك العملاقة، يوضحان حجم التحدي والصعوبات التي يجب أن يبذلها الجزائريون في مسيرة إصلاح وتقوية بيئة اقتصادهم وتكييفها مع تشريعات وقوانين المنظمة العالمية للتجارة، وبالتالي فالنقاش ليس حول الانضمام أو عدمه أو حول التفاوض وقدرة الجزائر على التفاوض، بل على المستوى الاقتصادي، وهل فعلاً قادر على قبول قواعد المنظمة، وهل يقدر على خوض المنافسة العالمية الشديدة، لأن لا مكان لاقتصاد غير تنافسي في ظل العولمة الاقتصادية الحالية.



الخاتمة العامة

الخلاصة العامة:

إن سياسة التجارة الدولية مرت خلال تطورها بأربع مراحل رئيسية ترتبط المرحلة الأولى بظهور مذهب التجاريين في القرن السابع عشر في أوروبا والذي كان له أثر كبير في تحديد سياسة للتجارة الخارجية لأول مرة على مستوى الاقتصاد الوطني، وقامت هذه السياسة على تدخل الدولة في علاقاتها التجارية مع الدول الأخرى وتقييدها على النحو الذي يحقق لها فائضا في ميزانها التجاري؛ ثم جاءت المرحلة الثانية مع ظهور الفكر الاقتصادي الكلاسيكي، حيث أقام الكلاسيك نظرية التجارة الخارجية التي قدمت تحليلا وافيا لتقسيم العمل الدولي وفوائده وعلى ضوء هذه النظرية حلت سياسة حرية التجارة محل سياسة الحماية التجارية ومنه بدأت دراسة العلاقات التجارية الدولية تحلل موقعا متميزا في الأدب الاقتصادي، ونالت المشكلات الخاصة بتطبيق السياسات التجارية التي تحكم هذه العلاقات قدرا كبيرا من الاهتمام؛ أما المرحلة الثالثة فكانت عقب انتهاء الحرب العالمية الثانية بمحاولات الولايات المتحدة وبريطانيا لتنظيم التبادل التجاري على المستوى الدولي والعمل على وضع مجموعة من الضوابط والقواعد تكون أساسا لتحرير التجارة الدولية، وقد تجسد ذلك عمليا من خلال إنشاء الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة الحرة (GATT)؛ وتأتي المرحلة الرابعة والأخيرة بعد تأسيس المنظمة العالمية للتجارة (OMC) في أول جانفي 1995، وقد أثر ميلاد هذه المنظمة تأثيرا غير مسبوق في السياسة التجارية للدول وكذا على النظام التجاري العالمي، حيث حدث تعزيز وتقوية سياسة تحرير التجارة فيما بين الدول وكذا توحيد هذه السياسة على المستوى العالمي، وهو ما يعني إنهاء عصر السيادة المطلقة لكل دولة منها في رسم سياسة تجارتها الخارجية.

بعد تناولنا لهذا الموضوع فإنه تم التوصل إلى النتائج التالية:

أولا: نتائج البحث

ويمكن إيجازها وتقسيمها إلى نتائج عامة ونتائج جزئية كما يلي:

أ- نتائج عامة: وتتمثل في:

1- أن السياسة التجارية ما هي إلا أداة كباقي أدوات السياسة الاقتصادية، تستخدمها الدولة بغرض تحقيق أهداف اقتصادية وطنية تخدم مصالحها وفق نمط التنمية الاقتصادية المعتمد، فإذا كانت الدولة في حالة من النمو الاقتصادي الجيد وتنميته متواصلة فإن سياسة تجارتها الخارجية تكون أكثر مرونة وانفتاحا على العالم الخارجي حتى تضمن مكانا لها في السوق الدولي وتسمح بوجود نوع من المنافسة النزيهة في سوقها المحلي، وإذا كانت الدولة في بداية مراحل تنميتها، أو تعاني من تباطؤ في معدل النمو، فيكون من مصلحتها إتباع سياسة تجارية أكثر تعقيدا بغية تحقيق أهدافها الاقتصادية العامة كالتشغيل الكامل ورفع معدل النمو وتوزيع عادل للمداخيل، بما يكفل الحفاظ على الاستقرار الاجتماعي ويضمن ديناميكية في الاقتصاد؛

2- تنتهج كل دولة من الدول السياسة التجارية التي تخدم مصالحها سواء كانت حمائية أو انفتاحية وذلك مراعاة الظروف التي يمر بها الاقتصاد الوطني والأهداف الاقتصادية التي يرجى تحقيقها مستقبلا، بالإضافة إلى مراعاة طبيعة العلاقات الاقتصادية الدولية بما يضمن تحقيق أكبر قدر

ممكن من المكاسب؛ فالسياسة التجارية بجانب عوامل أخرى مثل البنية الأساسية للتصدير ومستويات التعليم ومؤسسات التسويق والتناسق بين المستويات؛ محدد هام لما إذا كان يتاح للدولة أن تندمج في السوق العالمية؛

3- إن المشكلة الأساسية التي تواجه دوماً الدول النامية هي كيفية تكامل اقتصادها مع الاقتصاد العالمي، وزيادة حصتها في التجارة الدولية؛ ومن هنا يمكن أن نصنف الدول النامية إلى دول نامية حققت نجاحاً في السوق العالمية وتحسين مزاياها النسبية والتنافسية وبالتالي حققت نجاحاً في مجالات التنمية مثل الدول الصناعية الجديدة في آسيا وأمريكا اللاتينية والتي اعتمدت إستراتيجية التوجه التصديري، ودول نامية فشلت في ذلك وبصفة خاصة دول إفريقيا ودول الشرق الأوسط ويرجع ذلك إلى انعزالها وضعف قدرتها على الاندماج، وتفضيلها الاستمرار في انتهاج إستراتيجية إحلال الواردات؛ وبالتالي على الدول النامية أن تنتهج سياسة تجارية تتماشى مع متطلبات التنمية الاقتصادية فيها وأن لا تكون متطرفة نحو التقييد أو مطلقة في التحرير، وإنما تكون وسطاً لتخدم مصالحها وتطلعات شعوبها المستقبلية؛

4- تواجه الدول النامية تحديات حقيقية تقف حجر عثرة أمام توفير متطلبات الاندماج في الاقتصاد العالمي في ظل العولمة، ومن بينها الاختلال في معدلات نمو الصادرات والواردات لذا يجب اتخاذ إجراءات سريعة وحاسمة تجاه ذلك، وهذا يتحقق بالعمل والإنتاج وما تبذله الدول من جهود لكي تخلف لنفسها تنافسية فريدة، وعوامل إنتاج عديدة ومبتكرة ومعدلات نمو متصاعدة، فالتنظيم الدولي الجديد للعمل لم يعد تقسيماً استاتيكية، وإنما هو ديناميكي يتغير مع كل تغيير تكنولوجي تحرره أي دولة؛

5- بعد إنشاء المنظمة العالمية للتجارة واعتمادها على قوانين أكثر إلزامية وصرامة بين مختلف الدول الأعضاء نجد بأنها استطاعت أن تبلغ أهدافاً لم تستطع سابقتها الجات (GATT) بلوغها طوال مشوارها وحققت نمواً كبيراً في التجارة العالمية وفي الدخل الوطني لكافة البلدان الأعضاء، كما ساهمت في زيادة مستوى الرفاهة الاجتماعية، إضافة إلى مساهمتها الفعالة في حلّ جل المشاكل التجارية العالقة خاصة بين الدول المتقدمة، كما أن المنظمة أصبحت تشرف على كل المواضيع المرتبطة بالتجارة العالمية حتى عن حركية العمالة والتنسيق بينها وبين صندوق النقد الدولي والبنك الدولي في رسم السياسة الاقتصادية العالمية.

ب- نتائج جزئية: وتتمثل في:

1- عملت الجزائر على السعي للاندماج في الاقتصاد العالمي، وذلك من خلال السياسة التجارية المنتهجة منذ بداية التسعينات من القرن العشرين وهذا من خلال سنّها لعدة تشريعات، لكن يمكن القول أن الجزائر فشلت في ذلك ويرجع الأمر لأسباب عديدة من بينها سن القوانين من طرف رجال السياسة وإبعاد رجال الاقتصاد من المشورة دون دراسة معمقة للنتائج التي تنجر من وراء ذلك وهذا ما يؤكد صحة الفرضية الأولى في شقها الأول ونفيها في الشق الثاني؛

2- من خلال ما تم دراسته حول السياسة التجارية الجزائرية بداية من تسعينيات القرن العشرين وحتى العقد الأول من القرن الحالي، يتضح لنا أن تحرير التجارة الخارجية ونموها تعتبر كمحرك قوي وفعال في عملية التنمية وهذا في ظل تحسين شروط التبادل الدولي، وتوافر بيئة اقتصادية عالمية مناسبة وهو ما يؤكد صحة الفرضية الثانية؛

3- إن النتائج المحصل عليها من خلال الإصلاحات التي تم تطبيقها تؤكد على هشاشتها ويبقى مركز الجزائر ضعيف في ظل محدودية صادراتها حيث يعتبر البترول الوسيلة الوحيدة بيد الجزائر في عملية التصدير لا سيما وتدهور أسعار هذه المادة على مستوى السوق الدولية، وفي ظل هذه الوضعية تكون الجزائر أمام معركة شرسة دون التحضير الجيد لخوضها وكسبها وبالتالي الظروف الحالية لا تتماشى والتحديات الكبرى التي تنتظر الجزائر بعد انضمامها إلى المنظمة العالمية للتجارة، إلى جانب شركاء أقوى لا تقوى على منافستهم والصمود أمامهم بالإمكانات المتوفرة في الظرف الراهن، فكان على الجزائر التحضير الجيد للاقتصاد الوطني للمنافسة على صعيد السوق الدولية؛ وهذا ما يؤكد لنا عدم صحة الفرضية الثالثة.

ثانيا: مقترحات وتوصيات البحث

يمكن تقديم مجموعة من الاقتراحات والتوصيات كما يلي:

1- إن الدول النامية ككل لم تتمتع جميعها بالاندماج في السوق العالمية واتساع حجم التجارة الدولية في السلع والخدمات وحركة الاستثمارات، ورأس المال؛ لذلك يتعين على كل دولة أن تتبين فرص وتحديات العولمة وتوجه جهودها لتحقيق مصالحها؛

2- يجب على الدول النامية أن تتدمج في الاقتصاد العالمي ولكن بطريقة إيجابية حتى تستطيع تحقيق مصالحها وتعظيم مكاسبها، والتعامل مع مختلف التحديات بوعي وإدراك وتحاول أن تتجنب كل ما يتعارض مع مصالحها، خاصة ما يفرض عليها من الأطراف الفاعلة في الساحة الاقتصادية الدولية؛

3- إن النظام التجاري العالمي الذي تتبناه المنظمة العالمية للتجارة يمر في مأزق حقيقي لذلك لابد من إعادة النظر في آلية المفاوضات واستبدال طريقة اتخاذ القرارات في المنظمة، من التوافق العام بالإجماع إلى اتخاذ القرارات بالأغلبية مما يعطي الدول النامية قوة تفاوضية أكثر تأثيرا في المفاوضات المستقبلية للمنظمة العالمية للتجارة؛

4- بما أن الاندماج في منظومة الاقتصاد العالمي حتمية على الاقتصاد الجزائري، لابد من ضرورة لتفعيل الاقتصاد الوطني ومواجهة تحديات المنافسة وبالتالي يجب تنظيم هذا الاندماج وتوجيهه بالتدرج لما يسمح للمؤسسات الجزائرية بالتكيف والتأقلم مع الظروف التنافسية والاقتصادية الجديدة إذ يجب ترتيب مراحلها حسب الأهمية ومتطلبات تدعيم تنافسية المؤسسات، إضافة إلى الاستمرارية والمتابعة والتقييم المتواصل من أجل تدارك الثغرات والإختلالات الهيكلية؛

- 5- ضرورة تأهيل المنظومة المؤسسية الإجراءية للاقتصاد الوطني تأهالا يؤدي إلى المزيد من المرونة والشفافية والعدالة بما يساعد على رفع كفاءة أداء المؤسسات وفعالية السياسات، ووضوح القوانين وسلامة وعدالة التطبيقات والممارسات الأمر الذي يضمن تقليص الآثار السلبية الناتجة عن انتشار الفساد الاقتصادي التي ساهمت في إخفاق الكثير من السياسات في ظل التحولات الاقتصادية؛
- 6- ضرورة متابعة أعمال المنظمة العالمية للتجارة بصفة حازمة نظرا لانعكاسات قرارات هذه المنظمة على التجارة الخارجية للبلدان النامية الأعضاء وعلى اقتصادها بصفة عامة لأخذ التجارب من أجل العمل والاستعداد لهذه الانعكاسات على الاقتصاد الجزائري حتى لا يكون هناك آثار وخيمة خاصة المنافسة الشرسة في السوق العالمية التي تسير حسب أحكام المنظمة العالمية للتجارة؛
- 7- العمل على زيادة الوعي بأهمية الاندماج في النظام التجاري العالمي ومزاياه، وكذا تحسين وتدعيم البنية الأساسية والتحتية للاقتصاد الجزائري وجعله في مركز قوة من أجل المنافسة الايجابية والفعالة في الأسواق العالمية؛
- 8- كما سبق الذكر بأن الاقتصاد الجزائري سيواجه تحديات كبيرة مستقبلا، كما يعرف حاليا مشاكل عديدة لا يزال يتخبط فيها سيما حدة التضخم، مشاكل البطالة، الزيادة السريعة للنمو الديمغرافي المنافسة الكبيرة للموارد المصدرة من قبل بعض البلدان، وارتفاع أسعار بعض المواد الغذائية إضافة إلى افتقار الجزائر إلى قوانين في الميادين التي أصبحت مهمة في المنظمة العالمية للتجارة مثل حماية الملكية الفكرية بالرغم وأن الاقتصاد الجزائري ما يزال يشهد مرحلة انتقالية تتميز بإعادة الهيكلة الصناعية وتقويم المؤسسات من جهة أخرى فان التجارة الخارجية تتركز بشكل كبير على قطاع المحروقات؛ وأمام كل هذه التحديات فان التركيز على المستوى الاجتماعي يصبح من الأولويات الواجب اتخاذها لا سيما وأن الإمكانيات التي تتوفر عليها الجزائر، والظروف التي تمر بها يساهمان بشكل كبير في نجاح ذلك.

ثالثا: آفاق البحث

- عند هذا الحد من الدراسة وبناء على النتائج السابقة الذكر وما تم تقديمه من مقترحات وتوصيات نقوم بطرح بعض الموضوعات التي لم يتم معالجتها والتي نراها تصلح أن تكون مواضيع لإشكاليات بحث في المستقبل:
- الاستراتيجيات الأمثل لاحتواء سلبيات المنافسة في الأسواق العالمية، والإصلاحات الواجبة في الثالوث الاقتصادي العالمي بما يتماشى ومصالح جميع شعوب العالم.
 - واقع التجارة الخارجية للجزائر بعد الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.
 - اقتصاديات الدول النامية ودورها في الاقتصاد العالمي من خلال الشراكة والتكتلات الإقليمية.
- نرجو أن نكون قد وفقنا في اختيار الموضوع ومعالجته، سائلين المولى عز وجل التوفيق والنجاح.

المراجع

❖ قائمة المراجع باللغة العربية:

أولاً: قائمة الكتب:

- أحمد شرف، مسيرة النظام الدولي الجديد قبل وبعد حرب الخليج، دار الثقافة الجديدة، القاهرة، 1992.
- أحمد جامع، اتفاقات التجارة العالمية، الجزء الأول، دار النهضة العربية، 2001.
- إبراهيم العيسوي، الجات وأخواتها، بيروت، بدون دار النشر، 1995.
- إسماعيل صبري عبد الله، نحو نظام اقتصادي عالمي جديد، الهيئة العامة للكتاب، القاهرة، 1977.
- أسامة المجذوب، العولمة والإقليمية، مستقبل العالم العربي في التجارة الدولية، الدار المصرية اللبنانية، 2000.
- السيد عبد المولي، الوجيز في العلاقات الاقتصادية الدولية، مصر، بدون دار النشر، 2002.
- بسام الحجار، العلاقات الاقتصادية الدولية، مجد المؤسسة الجامعية، بيروت، لبنان، ط1، 2003.
- حربي محمد موسى عريقات، مبادئ في التنمية والتخطيط الاقتصادي، دار الفكر، ط1، عمان، 1992.
- حسن عبيد، الخطوط الأساسية في محاضرات النقود والبنوك، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، بدون دار النشر، 2008.
- حمود عبد السمیع علي، التنمية الاقتصادية وبعض القضايا المعاصرة في مصر، ط2، جامعة الزقازيق، كلية التجارة، القاهرة، 2001.
- حميدية زهران، التنمية الاقتصادية والإصلاح الاقتصادي في مصر، مكتبة عين شمس، القاهرة، بدون سنة نشر.
- رانيا محمود عبد العزيز، تحرير التجارة الدولية وفق اتفاقية الجات في مجال الخدمات، ط1، دار الفكر الجامعي، مصر، 2008.
- زين العابدين ناصر، صفوت عبد السلام عوض الله، الاقتصاد الدولي، دار الثقافة الجامعية، القاهرة، 1997.
- سمير صارم، معركة سيائل حرب من أجل الهيمنة، دار الفكر، بيروت، 2000.
- سمير محمد عبد العزيز، التجارة العالمية والجات 94، مكتبة الإشعاع، الإسكندرية، 1997.
- سعداوي سليم، الجزائر ومنظمة التجارة العالمية، آفاق ومعوقات الانضمام، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، الطبعة الأولى، 2008.
- عبد الرحمن يسري أحمد، الاقتصاديات الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2007.
- عبد الباسط وفا، سياسات التجارة الخارجية، دار النهضة العربية، 2000.
- عمرو محي الدين، التخلف والتنمية، دار النهضة العربية، بيروت، 1998.
- عادل أحمد حشيش، العلاقات الاقتصادية الدولية، الإسكندرية، دار الجامعة الجديدة للنشر، 2000.

- عبد الهادي عبد القادر سويقي، التجارة الخارجية، مصر، بدون ذكر دار النشر، 2008.
- عبد المطلب عبد الحميد، المنظور الاستراتيجي للتحويلات الاقتصادية للقرن الحادي والعشرين، الإسكندرية، دار الجامعية للنشر، 2009.
- عادل المهدي، عولمة النظام الاقتصادي العالمي ومنظمة التجارة العالمية، الدار المصرية اللبنانية، الطبعة الثانية، 2004.
- عثمان أبو حرب، الاقتصاد الدولي، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2011.
- عبد المطلب عبد الحميد، الجات وآليات منظمة التجارة العالمية من أوجواي لسياتل وحتى الدوحة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003.
- عبد الناصر نزال لبادي، منظمة التجارة العالمية واقتصاديات الدول النامية، ط1، دار الصفاء، عمان، 1999.
- عبد الله الصعيدي، تطور النظم الاقتصادية مع الإشارة إلى مفهوم التنمية وبعض مشكلاتها، دار النهضة العربية، القاهرة، 1992.
- عبد القادر محمد عبد القادر عطية، اتجاهات حديثة في التنمية، الدار الجامعية، القاهرة، 2003.
- عبد الهادي عبد القادر سويقي، أساسيات التنمية والتخطيط الاقتصادي، بدون ذكر دار النشر وبلد النشر، 2009.
- عمرو محي الدين، التخلف والتخطيط، دار النهضة العربية، القاهرة، بدون دار النشر، 1977.
- علي لطفي، التنمية الاقتصادية، مكتبة عين الشمس، القاهرة، 1994.
- فليح حسن خلف، العلاقات الاقتصادية الدولية، مؤسسة الوراق، الأردن، 2001.
- فادي علي مكي، مابين الاتفاقية العامة للتجارة والتعريف الجمركية والمنظمة العالمية للتجارة، المركز اللبناني للدراسات، 2000.
- كميل حبيب، حازم البني، دراسات في الإنماء والتطور، المؤسسة الحديثة للكتاب طرابلس، لبنان، 1997.
- محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، دار المنهل اللبناني، الطبعة الأولى، 2010.
- محمد أحمد أسريتي، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار النهضة العربية، 2000.
- محمد رفيق مسعد، الاقتصاد الدولي في عصر التكتلات الاقتصادية، دار الثقافة العربية، 1997.
- موردخاي كريانين، ترجمة محمد إبراهيم وعلي مسعود عطية، الاقتصاد الدولي، الرياض، المملكة العربية السعودية، دار المريخ، 2007.
- محمد إبراهيم منصور، النظام التجاري العالمي والقيود المفروضة على صادرات دول التعاون الخليجي، المعهد العربي للدراسات الدولية، العدد الأول، 1994.
- محمد عبد العزيز عجمية، إيمان عطية ناصف، التنمية الاقتصادية دراسات نظرية وتطبيقية، الدار الجامعية، الإسكندرية 2000.

- محمد محروسي إسماعيل، اقتصاديات الصناعة والتصنيع، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 1992.
- ميشيل ب. تودارو، التنمية الاقتصادية، تعريب ومراجعة محمود حسن حسني ومحمود حامد محمود عبد الرزاق، الرياض، المملكة العربية السعودية، دار المريخ للنشر، 2009.
- مجذاب بدر عناد، محي الدين حسين، المتغيرات الاقتصادية الدولية وانعكاساتها على منطقة الشرق الأوسط، أكاديمية الدراسات العليا والبحوث الاقتصادية، طرابلس، ليبيا.
- محمد عبد العزيز عجمية، د. محمد علي اللثي، التنمية الاقتصادية، مفهوما، نظرياتها، سياستها، الدار الجامعية، الإسكندرية 2004.
- مراد عبد الفتاح، شرح اتفاقية الجات، دار الكتب والوثائق المصرية، مصر، 1996.
- محمد سيد عابد، التجارة الدولية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، جامعة الإسكندرية، 2001.
- محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، دار المنهل اللبناني، الطبعة الأولى، 2010.
- محمود عبد السميع علي، التنمية الاقتصادية وبعض القضايا المعاصرة في مصر، جامعة الزقازيق، كلية التجارة، القاهرة، ط2، 2001.
- مرسى السيد حجازي، منظمة التجارة العالمية، عرض تحليلي تاريخي، لبنان و OMC، الدار الجامعية للطباعة والنشر، لبنان، 2001.
- مصطفى سلامة، قواعد الجات، الاتفاق العام للتعريفات الجمركية والتجارية، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر، القاهرة، 1997.
- مراد عبد الفتاح، منظمة التجارة العالمية والعولمة والإقليمية، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، سنة النشر غير موجودة.
- محمد علي حوات، العرب والعولمة، شجون الحاضر وغموض المستقبل، مكتبة مديولي، القاهرة، 2002.
- هوشيار معروف، تحليل الاقتصاد الدولي، الأردن، دار جرير للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 2006.
- هجير عدنان زكي أمين، الاقتصاد الدولي، عمان، الأردن، دار إثراء للنشر والتوزيع، ط1، 2010.
- زين العابدين ناصر، صفوت عبد السلام عوض الله، الاقتصاد الدولي، دار الثقافة الجامعية، القاهرة، 97/96.

ثانيا: قائمة الدوريات والنشرية والتقارير:

- إتحاد كتاب العرب، الجات، مجلة الفكر السياسي، دمشق، العدد الثاني، 1998.
- التقرير الاقتصادي العربي الموحد، سبتمبر 2000.
- الدليل العربي في المناولة الصناعية، الطبعة الأولى، 2000.

- برحومة عبد الحميد، الإصلاحات الاقتصادية بالجزائر منذ 1988 وأثرها على الفضاء الاقتصادي والاجتماعي، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد: 06/2006، جامعة سطيف.
- رؤية استشرافية لأثر منظمة التجارة العالمية على أداء المنشآت الصغيرة في الوطن العربي، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، الجزائر، العدد02، 2003.
- سمية فوزي، النظام العالمي الجديد وانعكاساته الاقتصادية على الوطن العربي ، مجلة البحوث والدراسات العربية، العدد 22، معهد البحوث والدراسات العربية، القاهرة، 1994.
- صالح صالح، ماذا تعرف عن صندوق النقد الدولي، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، العدد الأول، السداسي الأول، 1999.
- صالح صالح، الآثار المتوقعة لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة ودور الدولة في التأهيل الاقتصادي، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، العدد الأول، 2000.
- عبد الحكيم جمعة، تطور النظام التجاري العالمي، الجات ومنظمة التجارة العالمية وأثره على بعض القطاعات الاقتصادية بمصر، مجلة العلوم القانونية والاقتصادية، جامعة عين شمس، مصر، العدد الأول، 2007.
- مركز الدراسات السياسية والإستراتيجية، الاتجاهات الاقتصادية الإستراتيجية 2000، القاهرة، 2001.
- مجلة صندوق النقد الدولي، سبتمبر 1995.
- مجلة صندوق النقد الدولي، سبتمبر 1996.
- مجلة صندوق النقد الدولي، العدد 26، 1997.
- مجلة صندوق النقد الدولي، العدد 27، سبتمبر 1998.
- **ثالثا: المؤتمرات والملتقيات والندوات:**
- طارق يوسف، دور العمالة المهاجرة في التكامل الاقتصادي العربي، بحث مقدم ضمن ندوة تحت عنوان التكامل الاقتصادي العربي، التحديات والآفاق، تحرير سعود البريكان، علي البلبل، إبراهيم الكراسية، صندوق النقد العربي، معهد السياسات، الإمارات، الإدارات الاقتصادية 24/23 أبريل 2005.
- ليلي أحمد الخواجة، انعكاسات العولمة على التنمية الاجتماعية، ورقة مقدمة في منتدى إقليمي، تونس.
- محمد إبراهيم منصور، النظام التجاري العالمي والقيود المفروضة على صادرات دول التعاون الخليجي، المعهد العربي للدراسات الدولية، العدد الأول، 1994.

رابعاً: قائمة الرسائل والأطروحات:

- جبر سلامة القريناوي، قدرة قطاع الصناعات الغذائية على إحلال الواردات دراسة حالة قطاع غزة، مذكرة ماجستير، قسم إدارة الأعمال بكلية التجارة، الجامعة الإسلامية، 2006.
- جهاد حجير، المنظمة العالمية للتجارة الأفق والتحديات التي تواجه دول المغرب العربي في ظل النظام الجديد للتجارة العالمية، رسالة ماجستير، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 1999.
- حشماوي محمد، الاتجاهات الجديدة في التجارة الدولية في ظل العولمة الاقتصادية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، الجزائر، 2006.
- حماني رشيد، دور البنك الدولي في تمويل التنمية، حالة الجزائر، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2000.
- ذهبية لطرش، اتفاقيات التجارة في السلع وآثارها المتوقعة على المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف، الجزائر، 2004.
- زرنوح ياسمين، إشكالية التنمية المستدامة في الجزائر، دراسة تقييمية، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية، لم يوجد اسم الجامعة، 2006.
- عبد الله موساوي، مكانة التجارة الخارجية في إستراتيجية التنمية عرض حالة الجزائر خلال الفترة: 1989 - 1999، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2002.
- عامر عبد اللطيف، آثار سياسات تحرير التجارة الدولية على ظاهرة الفقر في الدول النامية، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، الجزائر، 2011.
- عبد الوهاب رميدي، التكتلات الاقتصادية الإقليمية في عصر العولمة وتفعيل التكامل الاقتصادي في الدول النامية، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، الجزائر، 2007.
- قرين مسعود، التجارة الخارجية بين التقييد والتحرير، حالة الجزائر، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2001.
- مؤيد ساطي جودت حمد الله، دور سياسة ضريبة الدخل في تحقيق الأهداف الاقتصادية في فلسطين، أطروحة مقدمة لنيل درجة الماجستير في النزاعات الضريبية، جامعة النجاح الوطنية في نابلس، فلسطين، 2005.

❖ قائمة المراجع باللغة الفرنسية:

- Maurice Bye, Relation Économique Internationale, Dalloz, Paris, 1971.
- Josette Peyrard, Gestion Financière Internationale, 4^{ème} édition, ed-Vuibert, Paris 1999.
- Paul Krugman, Maurice Obstfeld, **économie internationale**, deBoeck université, 8^{ème} édition, Belgique, 2008
- René Sandretto, Le Commerce International, Armand Colin, Paris, 1989.
- Michel Ranelli, L'organisation Mondiale du Commerce, Sixième édition, La découverte, Paris, 2002.
- Évolutions du commerce de marchandises et de la production , rapport annuel de l'OMC, revue problèmes, économiques, revue hebdomadaire, mercredi 9 octobre 2002, N 2779, France.

❖ قائمة المواقع الإلكترونية:

الموسوعة العربية، الاكتفاء الذاتي، نقلا عن موقع الانترنت:

- http://www.arab-ency.com/index.php?module=pnEncyclopedia&func=display_terme&id=469&m=1

le:29/02/2011

- www.worldbank.org Le : 15 /05/2011
- www.worldbank.org le: 17/10/2011 الموقع الرسمي لمجموعة البنك الدولي
- آفاق الاقتصاد العالمي، صندوق النقد الدولي، تاريخ الإطلاع في: 2011/09/10
www.col_Ly.com/doc/r1.doc
- الموقع الرسمي للمؤتمر السابع لمنظمة التجارة العالمية: تاريخ الاطلاع في 2012/01/07
http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min09_e/official_doc_e.htm

▪ رشيد طواهي، الجزائر نجحت في حماية اقتصادها من صدمة الأزمة المالية، مترجم من قبل نشرة صندوق النقد الدولي الإلكترونية.

Le/ 20-02-2011

WWW.inf.org -- FMI Survey

- Centre National de l'informatique et des statistiques, « Les réalisations des échanges extérieurs de l'Algérie, Période : 1963–2010 », MINISTERE DES FINANCE, DIRECTION GENERALE DES DOUANES, consulté le site :

http://www.douane.gov.dz/pdf/r_periodique/Evolution%20du%20commerce%20ext%C3%A9rieurs%20de%20l'Alg%C3%A9rie%201963_2010.pdf ,

vu le : 28/02/2013.



الفهرس العام

فهرس الجداول والأشكال

.I فهرس الجداول

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
102	الجولات التفاوضية للجات	01
144	الصادرات والواردات والميزان التجاري للجزائر خلال الفترة: 1990 - 2010	02

.II فهرس الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
20	الإنتاج والتصدير وفقا لنموذج الفجوة التكنولوجية	01
22	تطور دورة حياة المنتج	02
44	مخطط منحنيات عرض المبادلة لسلعتين في دولتين	03
107	الهيكل التنظيمي للمنظمة العالمية للتجارة	04
145	الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة: 1990 - 2010	05
146	تطور الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة: 1990 - 2010	06
147	معدلات تغطية الواردات بالصادرات خلال الفترة: 1990 - 2010	07

الصفحة	فهرس المحتويات
أ - ز	المقدمة العامة
27 - 1	الفصل الأول: نظريات التجارة الدولية في مدارس الفكر الاقتصادي
02	مقدمة الفصل الأول
03	المبحث الأول: نظريات التجارة الدولية في الفكر الاقتصادي التجاري (الماركنتيلي)
03	المطلب الأول: مفهوم التجارة الدولية وأهميتها
06	المطلب الثاني: مبادئ الميركانتيلية
07	المطلب الثالث: تطور مفهوم الميزان التجاري
08	المبحث الثاني: نظريات التجارة الدولية في الفكر الاقتصادي الكلاسيكي
08	المطلب الأول: نظرية التكاليف المطلقة لآدم سميث
10	المطلب الثاني: نظرية التكاليف النسبية لدافيد ريكاردو
13	المطلب الثالث: نظرية القيم الدولية لجون ستوارت ميل
15	المطلب الرابع: نظرية تكلفة الفرصة البديلة
16	المبحث الثالث: نظريات التجارة الدولية في الفكر الاقتصادي النيوكلاسيكي
16	المطلب الأول: نظرية التوافر النسبي لعوامل الإنتاج (نظرية هيكشر - أولين)
18	المطلب الثاني: نظرية تعادل أسعار عوامل الإنتاج
18	المطلب الثالث: نظرية ستولبر - صامويلسون
19	المطلب الرابع: لغز ليونتييف وتقييم نموذج هيكشر - أولين
19	المبحث الرابع: نظريات التجارة الدولية في الفكر الاقتصادي الحديث
19	المطلب الأول: نظريتي الفجوة التكنولوجية ودورة حياة السلعة (المنتج)
22	المطلب الثاني: نظريتي تأثير حجم الإنتاج والمنافسة
23	المطلب الثالث: نظريتي التبادل اللامتكافئ وتشابه الطلب
26	المطلب الرابع: نظريتي الديناميكية العامة للتبادل الدولي ونموذج التجارة داخل نفس الصناعة
27	خلاصة الفصل الأول

68-28	الفصل الثاني: إشكالية السياسات التجارية الدولية واستراتيجياتها
29	مقدمة الفصل الثاني
30	المبحث الأول: مفهوم السياسات التجارية الدولية وأنواعها
30	المطلب الأول: مفهوم السياسات التجارية الدولية
33	المطلب الثاني: أنواع السياسات التجارية الدولية
39	المطلب الثالث: التوجهات الإستراتيجية للسياسات التجارية الدولية
42	المبحث الثاني: الوسائل المستخدمة في تحقيق أهداف السياسات التجارية
42	المطلب الأول: الوسائل السعرية
48	المطلب الثاني: الوسائل الكمية
50	المطلب الثالث: الوسائل التنظيمية
54	المبحث الثالث: الإستراتيجيات المقترنة بالسياسات التجارية الدولية
55	المطلب الأول: اختيار الإستراتيجية التجارية لتحقيق التنمية في الدول النامية
61	المطلب الثاني: الجدل القائم بين الإستراتيجيتين التجاريتين
66	المطلب الثالث: أهم تجارب الدول في الإستراتيجيتين والدروس المستفادة
68	خلاصة الفصل الثاني
132-69	الفصل الثالث: النظام الاقتصادي العالمي وأثره على السياسات التجارية الدولية
70	مقدمة الفصل الثالث
71	المبحث الأول: ماهية النظام الاقتصادي العالمي
71	المطلب الأول: مفهوم النظام الاقتصادي العالمي ومراحل تطوره
75	المطلب الثاني: خصائص وملامح النظام الاقتصادي العالمي
77	المطلب الثالث: النظام المؤسسي الذي يدير الاقتصاد العالمي (أركانه)
91	المبحث الثاني: تطور النظام التجاري العالمي ودوره في السياسات التجارية الدولية
91	المطلب الأول: تطور وتشكل النظام التجاري العالمي
97	المطلب الثاني: الجولات التفاوضية للجات وتأثيرها في سياسات التجارة الدولية
103	المطلب الثالث: فعاليات المنظمة العالمية للتجارة وتأثيرها في السياسات التجارية
120	المبحث الثالث: الدول النامية ومكانتها ضمن النظام الاقتصادي العالمي
120	المطلب الأول: مكانة الدول النامية ضمن النظام الاقتصادي العالمي

124	المطلب الثاني: الإجراءات اللازمة للاستفادة من الوضع الاقتصادي العالمي
127	المطلب الثالث: النظام الاقتصادي العالمي والأزمة المالية والاقتصادية العالمية
132	خلاصة الفصل الثالث
166-133	الفصل الرابع: السياسة التجارية الجزائرية خلال الفترة 1990 - 2010
134	مقدمة الفصل الرابع
135	المبحث الأول: واقع السياسة التجارية الجزائرية وآفاقها
135	المطلب الأول: تطور السياسة التجارية الجزائرية
144	المطلب الثاني: تقييم وتحليل الأداء التجاري الجزائري خلا فترة الدراسة
148	المطلب الثالث: مدى تأثير الأزمة المالية والاقتصادية العالمية على الاقتصاد الجزائري
151	المبحث الثاني: الرؤى المستقبلية للتجارة الجزائرية في ظل مسعى الشراكة الدولية
151	المطلب الأول: إجراءات انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة
153	المطلب الثاني: تطور المفاوضات مع المنظمة العالمية للتجارة والصعوبات التي تواجه مسارها
156	المطلب الثالث: الانعكاسات المتوقعة بعد انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة
158	المبحث الثالث: السياسات والاستراتيجيات المنتهجة لمواجهة التحديات الراهنة والمستقبلية
158	المطلب الأول: السياسات المنتهجة لمواجهة الآثار والانعكاسات المرتقبة على قطاع التجارة
161	المطلب الثاني: تبني الاستراتيجيات الفعالة لمواجهة التحديات المستقبلية
166	خلاصة الفصل الرابع
171-167	الخاتمة العامة
179-172	قائمة المراجع
181	فهرس الجداول والأشكال

تحم بحمد الله

ملخص البحث:

عرجنا في هذا البحث إلى دراسة استراتيجيات سياسة التجارة الدولية في ظل النظام الاقتصادي العالمي حيث أن دور السياسة التجارية، يتخذ موقعا غاية في الأهمية والحيوية في تعزيز فعالية الاقتصاد الوطني فالصادرات هي الطاقة الاستيرادية للحصول على الاحتياجات الأجنبية لتمويل الواردات، ومن ثم فإن الاعتماد على المزايا النسبية التقليدية القائمة على توافر الموارد الطبيعية لم يعد مجديا في الوقت الراهن، بل لابد من بلورة استراتيجيات تسمح للاقتصاد الوطني بالولوج والاندماج في الاقتصاد العالمي والذي يمثل محور اهتمام الحكومات في الدول النامية والمتقدمة على حد سواء، وذلك من أجل زيادة القدرة التنافسية في الأسواق العالمية وفي ظل المتغيرات والتحولات الاقتصادية الإقليمية والدولية المعاصرة ظهرت أهمية الحاجة إلى نظرة موضوعية واقعية حول مستقبل السياسة التجارية الجزائرية والتحديات والرهانات التي تواجهها، وكذا الحاجة إلى رؤية ثاقبة تستند على تشخيص دقيق للمشاكل الراهنة وتحديد المحاور الرئيسية المناسبة للعلاج من أجل مواكبة هذه التغيرات المعاصرة، ووضع الاقتصاد الوطني في مسار المنافسة الكفيلة.

الكلمات المفتاحية: السياسات التجارية الدولية، النظام الاقتصادي العالمي، السياسة التجارية الجزائرية

Résumé

Ce travail a pour objectif le traitement des stratégies de la politique du commerce international dans le cadre du système économique mondial. Vu le rôle de la politique commerciale dans le cadre de l'économie nationale, les exportations peuvent être considérées comme des sources financières destinées au financement des importations, ce qui nous amène à définir une stratégies globale intégrant les opportunités et contraintes pour faire face au défi actuel en vu d'atteindre une capacité concurrentielle dans les marchés mondiaux dans un contexte économique régional et mondial au mutation, ce qui traduit la nécessité d'avoir une vision objective sur l'avenir de la politique commerciale algérienne afin de dégager un diagnostic sur les problèmes actuels et déterminer les grands axes des résolutions pour être en concordance avec les variables du commerce international.