



الجمهورية العربية السورية

مشتورات جامعة دمشق

نظام التعليم المفتوح

برنامج الدراسات القانونية

القانون الدولي الاقتصادي

الجزء الأول

ماهية القانون الدولي الاقتصادي ومضمونه - التكتلات الدولية الاقتصادية

الدكتور

ماهر ملندي

جامعة دمشق





القانون الدولي الاقتصادي



الموضوع	الصفحة
المقدمة	١٣
الباب الأول- ماهية القانون الدولي الاقتصادي	١٥
الفصل الأول- تعريف القانون الدولي الاقتصادي	١٥
المبحث الأول- خصائص القانون الدولي الاقتصادي	١٦
المطلب الأول- السمات العامة	١٧
أولاً- أصالة النشأة	١٧
ثانياً- والمية للتكوين	٢٠
ثالثاً- مرونة المضمون	٢٢
رابعاً- عالمية الأهداف	٢٣
خامساً- فعالية التطبيق	٢٥
سادساً- فاعلية الجزاءات	٢٦
المطلب الثاني- الطبيعة القانونية	٢٨
أولاً- العلاقة مع القانون الدولي العام	٢٩
ثانياً- العلاقة مع التشريعات الوطنية للدول	٣٢
المبحث الثاني- مصادر القانون الدولي الاقتصادي	٣٥
المطلب الأول- المصادر التقليدية	٣٧
أولاً- الاتفاقيات الدولية	٣٨
ثانياً- الأعراف الدولية	٤٢

٤٣	ثالثاً- المبادئ العامة للقانون
٤٥	١- مبدأ السيادة الدائمة على المصادر الطبيعية
٤٧	٢- مبدأ حرية اختيار النظام الاقتصادي والاجتماعي
٤٧	٣- مبدأ المنفعة المتبادلة والتعاون في مجال التنمية
٤٨	٤- مبدأ عدم التمييز في العلاقات الدولية الاقتصادية
٤٩	٥- مبدأ الدولة أو الأمة الأكثر رعاية
٥١	٦- مبدأ المعاملة التفضيلية للدول النامية
٥٤	٧- مبدأ المعاملة الوطنية
٥٥	رابعاً- الاجتهادات القضائية والتحكيمية
٥٩	خامساً- الاسهامات للفقهية الدولية
٦٢	سادساً - مبادئ العدالة والإنصاف
٦٣	المطلب الثاني- المصادر المستحدثة
٦٤	أولاً- قرارات المنظمات الدولية
٦٦	ثانياً- التصرفات الانفرادية للدول
٦٨	ثالثاً- العقود الدولية
٦٩	١- الخصائص العامة
٧٠	٢- القانون الواجب التطبيق
٧٢	٣- الشروط المادية والموضوعية
٧٥	٤- الحقوق والالتزامات المتبادلة
٧٦	٥- العقود الدولية النموذجية

٧٩	الفصل الثاني - تطوّر العلاقات الدولية الاقتصادية
٧٩	للمبحث الأول - الملامح العامة
٨٤	المطلب الأول - الاختلاف بين العلاقات الاقتصادية الدولية والداخلية
٨٤	أولاً - الاختلاف في السياسات الوطنية
٨٥	ثانياً - الاختلاف في توزيع الثروات
٨٥	ثالثاً - الاختلاف في طبيعة الأموال
٨٦	رابعاً - الاختلاف في النظم المالية والنقدية
٨٦	خامساً - الاختلاف في النظم الاقتصادية والاجتماعية
٨٧	سادساً - الاختلاف بين الأطراف الاقتصادية المؤثرة
٨٩	المطلب الثاني - العوامل المحددة لطبيعة العلاقات الدولية الاقتصادية
٨٩	أولاً - الظروف الطبيعية
٩٠	ثانياً - الموارد البشرية
٩١	ثالثاً - القدرات المالية
٩١	رابعاً - الإمكانيات التكنولوجية
٩٢	للمبحث الثاني - النظريات الشائعة
٩٣	المطلب الأول - النظريات الرأسمالية
٩٤	أولاً - النظرية التجارية
٩٥	ثانياً - النظرية الطبيعية
٩٦	ثالثاً - النظرية الرأسمالية الحديثة
٩٧	١ - نظرية المنفعة أو الميزة المطلقة
٩٨	٢ - نظرية المنفعة أو الميزة النسبية

٩٩	٣- نظرية القيم الدولية
٩٩	٤- نظرية نفقة الاختيار أو الفرص البديلة
١٠٠	٥- نظرية وفرة عوامل الإنتاج أو النظرية المويدية
١٠٠	٦- نظرية المنفعة الحديثة أو الهامشية
١٠١	المطلب الثاني- النظريات الاشتراكية
١٠٢	أولاً- الاشتراكية الطوبولوجية
١٠٢	ثانياً- الاشتراكية البورجوازية
١٠٣	ثالثاً- الاشتراكية العلمية
١٠٤	المبحث الثالث-- التطبيقات المختلفة
١٠٥	المطلب الأول- الاقتصاد الرأسمالي
١٠٥	أولاً- مفهوم اقتصاد السوق الحر
١٠٦	ثانياً- مبادئ اقتصاد السوق الحر
١٠٩	ثالثاً- تطور اقتصاد السوق الحر
١١٠	المطلب الثاني- الاقتصاد الاشتراكي
١١١	أولاً- مبادئ الاقتصاد الاشتراكي
١١٢	ثانياً- تطبيقات الاقتصاد الاشتراكي
١١٣	ثالثاً- أسس العلاقات الاقتصادية الاشتراكية
١١٥	رابعاً- أسباب انهيار الاقتصاد الشيوعي
١١٧	المطلب الثالث- الاقتصاد السوري
١١٨	أولاً- سمات الاقتصاد السوري منذ عام ١٩٦٣م
١٢٠	ثانياً- أثر المتغيرات الدولية على الاقتصاد السوري

١٢٢	 ثالثاً- متطلبات الإصلاح الاقتصادي في سورية
١٢٤	 المطلب الرابع- الاقتصاد الإسلامي
١٣٣	 الباب الثاني- مضمون القانون الدولي الاقتصادي
١٣٣	 الفصل الأول - القانون الدولي التجاري
١٣٥	 المبحث الأول- مذهب الحرية التجارية
١٣٥	 المطلب الأول- الأصول التاريخية
١٣٨	 المطلب الثاني- القواعد المستقرة
١٤٠	 المطلب الثالث- المزايا والمساوى
١٤٢	 المبحث الثاني- مذهب الحماية التجارية
١٤٣	 المطلب الأول- نرائع الحماية التجارية
١٤٤	 المطلب الثاني- قيود الحماية التجارية
١٤٥	 أولاً- الرسوم الجمركية
١٤٩	 ثانياً- نظام الحصص
١٥١	 ثالثاً- تراخيص الاستيراد
١٥٢	 رابعاً- الدعم الحكومي
١٥٣	 خامساً- مياسة الإغراق
١٥٥	 سادساً- الحماية الإدارية
١٥٧	 الفصل الثاني- القانون الدولي المالي
١٥٩	 المبحث الأول- مفهوم الاستثمارات الأجنبية
١٦٠	 المطلب الأول- أنواع الاستثمارات الأجنبية
١٦٠	 أولاً- المشروعات الدولية المشتركة

١٦١	١- شروط المشروع الدولي المشترك
١٦١	٢- أنماط المشروع الدولي المشترك
١٦٤	ثانياً- الاستثمارات الأجنبية الخاصة
١٦٥	١- الاستثمارات الأجنبية المباشرة
١٦٦	٢- الاستثمارات الأجنبية غير المباشرة
١٦٧	المطلب الثاني- تشجيع الاستثمارات الأجنبية
١٦٨	أولاً- الحوافز المشجعة للاستثمارات الأجنبية
١٧٠	ثانياً- تشجيع الاستثمار الأجنبي في سورية
١٧٦	المطلب الثالث- حماية الاستثمارات الأجنبية
١٧٦	أولاً- المخاطر غير التجارية للاستثمارات الأجنبية
١٧٧	١- الامتلاء المؤقت
١٧٨	٢- نزاع الملكية والاستلاك
١٧٨	٣- المصادرة
١٧٨	٤- التأميم
١٨٧	ثانياً- الضمانات القانونية لحماية الاستثمارات الأجنبية
١٨٨	١- الحفاظ على حقوق المستثمرين الأجانب
١٨٩	٢- الاتفاقيات الدولية الضامنة للاستثمارات الأجنبية
١٩٠	المبحث الثالث- النظام الدولي النقدي
١٩٢	المطلب الأول- ميزان المدفوعات
١٩٣	أولاً- وظائف ميزان المدفوعات
١٩٣	ثانياً- عناصر ميزان المدفوعات

١٩٥	 ثالثاً- اختلال ميزان المدفوعات
١٩٨	 للمطلب الثاني- أسعار الصرف
١٩٨	 أولاً- سوق الصرف
١٩٩	 ١- مهام سوق الصرف
٢٠٠	 ٢- أنواع سوق الصرف
٢٠٠	 ثانياً- نظم أسعار الصرف
٢٠٠	 ١- ثبات أو استقرار سعر الصرف
٢٠٣	 ٢- حرية أو تعويم سعر الصرف
٢٠٥	 ٣- الرقابة على سعر الصرف
٢١٠	 للمطلب الثالث- المديونية والمساعدات العالمية
٢١١	 أولاً- أشكال القروض الخارجية
٢١٢	 ١- أسباب المديونية العالمية
٢١٥	 ثالثاً- البدائل المطروحة لمواجهة المديونية
٢١٧	 رابعاً- لثر المساعدات والإعانات الدولية
٢١٩	 الفصل الثالث - القانون الدولي للتنمية
٢١٩	 للمبحث الأول- النظام الدولي الاقتصادي السائد
٢٢٠	 للمطلب الأول- مفهوم الدول المتقدمة والنامية
٢٢١	 أولاً- الدول المتقدمة
٢٢٣	 ثانياً- الدول النامية

٢٢٥	المطلب الثاني- مفهوم التنمية المستدامة
٢٢٦	ولاً- أسس التنمية الاقتصادية
٢٢٧	ثانياً- الأداء الاقتصادي للدول النامية
٢٣٠	المطلب الثالث- مفهوم النظام الاقتصادي الدولي الجديد
٢٣٠	ولاً- محتوى النظام الاقتصادي الدولي الجديد
٢٣٣	ثانياً- ميثاق حقوق الدول وواجباتها الاقتصادية
٢٣٦	المبحث الثاني- النظام العالمي الاقتصادي المعاصر
٢٣٧	المطلب الأول- عولمة الأسواق الدولية
٢٣٨	ولاً- تعريف العولمة الاقتصادية
٢٣٩	ثانياً- إيجابيات العولمة وسلبياتها
٢٤١	المطلب الثاني- خصخصة المشاريع العامة
٢٤١	ولاً- أسباب الخصخصة وأشكالها
٢٤٤	ثانياً- مزايا الخصخصة ومساوئها
٢٤٥	ثالثاً- التنظيم الدولي للخصخصة
٢٤٨	رابعاً- التطبيقات الوطنية للخصخصة
٢٥٠	المطلب الثالث- الشركات متعددة الجنسيات
٢٥٢	ولاً- التعريف
٢٥٣	ثانياً- التطور
٢٥٤	ثالثاً- الخصائص
٢٥٨	رابعاً- الآثار
٢٦٠	خامساً- التنظيم الدولي

٢٦٥	الباب الثالث - مفهوم التكتلات الدولية الاقتصادية
٢٦٥	الفصل الأول- التكامل الدولي الاقتصادي
٢٦٧	المبحث الأول- سمات التكتلات الدولية الاقتصادية
٢٦٨	المطلب الأول- المتطلبات
٢٧٠	المطلب الثاني- المقومات
٢٧١	المطلب الثالث- المزايا
٢٧٣	المبحث الثاني- أشكال التكتلات الدولية الاقتصادية
٢٧٣	المطلب الأول- مناطق التجارة الحرة
٢٧٤	أولاً - منطقة التجارة الحرة لدول أميركا الشمالية (نافتا)
٢٧٥	ثانياً- منطقة التجارة الحرة لدول جنوب شرق آسيا (آسيان)
٢٧٥	ثالثاً- جماعة التعاون الاقتصادي لدول آسيا والمحيط الهادي (آبيك)
٢٧٥	رابعاً- منطقة التجارة الحرة لدول شرق وجنوب أفريقيا (الكوميسا)
٢٧٦	خامساً- منطقة التجارة الحرة السورية/التركية
٢٧٧	المطلب الثاني- الاتحادات الجمركية
٢٧٨	أولاً- الاتحاد الجمركي لدول البنلوكس
٢٧٨	ثانياً- الاتحاد الجمركي لدول مجلس التعاون الخليجي
٢٧٨	المطلب الثالث- الأسواق المشتركة
٢٧٩	أولاً- السوق الأوروبية المشتركة
٢٨٢	ثانياً- السوق المشتركة لدول الأندين

٢٨٢	المطلب الرابع - الاتحادات الاقتصادية (الاتحاد الأوربي)
٢٨٥	أولاً - المجلس الأوربي
٢٨٦	ثانياً - المجلس الوزاري
٢٨٧	ثالثاً - المفوضية الأوربية
٢٨٨	رابعاً - البرلمان الأوربي
٢٩٠	خامساً - محكمة العدل الأوربية
٢٩١	سادساً - البنك المركزي الأوربي
٢٩٣	الفصل الثاني - التكامل العربي الاقتصادي
٢٩٥	المبحث الأول - مظاهر التعاون العربي الاقتصادي
٢٩٦	المطلب الأول - الاتفاقيات العربية الاقتصادية
٢٩٧	أولاً - معاهدة الدفاع العربي والتعاون الاقتصادي لعام ١٩٥٠ م. ...
٢٩٨	ثانياً - اتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية لعام ١٩٥٧ م.
٣٠١	ثالثاً - الاتفاقية العربية لتتقل الأيدي العاملة لعام ١٩٦٧ م.
٣٠٤	رابعاً - اتفاقية استثمار رؤوس الأموال العربية لعام ١٩٨٠ م.
	خامساً - اتفاقية تنظيم النقل بالعبور (الترانزيت) بين دول الجامعة
٣٠٥	العربية لعام ١٩٧٤ م.
	سادساً - اتفاقية تيسير التبادل التجاري، وتنميته بين البلدان العربية
٣٠٦	لعام ١٩٨١ م.
٣٠٧	المطلب الثاني - المنظمات العربية المتخصصة
٣٠٨	أولاً - التعريف
٣١٢	ثانياً - الخصائص

٣١٤	المطلب الثالث - المشروعات العربية المشتركة
٣١٤	أولاً- التعريف
٣١٦	ثانياً- الأهداف
٣١٦	ثالثاً- التطور
٣١٨	رابعاً - السمات
٣٢١	المطلب الرابع- الاتحادات العربية المتخصصة
٣٢١	أولاً- التطور
٣٢٢	ثانياً- المهام
٣٢٣	المبحث الثاني- أملاك الشركات العربية الاقتصادية
٣٢٥	المطلب الأول- الموق العربية المشتركة
٣٢٥	أولاً- الأهداف
٣٢٦	ثانياً- العضوية
٣٢٧	ثالثاً- الأجهزة
٣٢٧	رابعاً- الأحكام
٣٣٠	خامساً- الأهمية
٣٣١	المطلب الثاني- منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى
٣٣١	أولاً- الأهداف
٣٣٢	ثانياً- الالتزامات
٣٣٤	ثالثاً- الأهمية
٣٣٦	المطلب الثالث- معوقات التكامل العربي الاقتصادي
٣٣٦	أولاً- المعوقات السياسية

٣٣٩	 ثانياً- المعوقات القانونية
٣٤٠	 ثالثاً- المعوقات الاقتصادية
٣٤١	 المبحث الثالث - أهم المشروعات الإقليمية البديلة
٣٤٢	 المطلب الأول- مشروع السوق الشرقى/ أوسطية
٣٤٤	 أولاً- الجذور التاريخية
٣٤٥	 ثانياً- المحاور الرئيسية
٣٤٦	 ثالثاً- الأهداف الحقيقية
٣٤٨	 المطلب الثاني- مشروع الشرق الأوسط الكبير
٣٤٩	 أولاً- غموض المحتوى
٣٥١	 ثانياً- الانعكاسات السلبية
٣٥٣	 ثالثاً- المواقف العربية
٣٥٥	 المطلب الثالث- الشراكة الأوروبية/المتوسطية
٣٥٦	 أولاً- الأصول
٣٥٧	 ثانياً- المعسالم
٣٥٨	 ثالثاً- المبادئ
٣٥٩	 رابعاً- الأبعاد
٣٦٣	 خامساً- الشراكة السورية/الأوروبية
٣٦٨	 سادساً - النتائج المتوقعة
٣٧٣	 المراجع

المقدمة

يتميز مفهوم القانون الدولي الاقتصادي بالحدائث مع تزايد أهمية العلاقات الاقتصادية وتطورها في عصرنا الراهن. إن جوهر هذه العلاقات يكمن في تعبيره عن وقائع إنسانية ومادية بحتة بغية الوفاء بمتطلبات تحقيق التعاون والتكامل الاقتصادي بين أشخاص القانون الدولي. فقد عرفت الدول على مرّ التاريخ إبرام المعاهدات التجارية وتبادل السلع والاستثمارات ورؤوس الأموال وإنشاء المنظمات والتكتلات الاقتصادية وإقامة المشاريع المشتركة. كما استقرت العديد من الظواهر الاقتصادية ضمن إطار العلاقات الدولية كالتنازع بين مذاهب الحرية والحماية التجارية ومشاكل المديونية العالمية والقروض الإنمائية والتمويل والتأمين وأسعار الصرف وميزان المدفوعات والعملة والشركات متعددة الجنسيات، وغير ذلك من المفاهيم والمصطلحات الأخرى التي تكرّست عبر الزمن ضمن مسار العلاقات الدولية الاقتصادية المعاصرة.

وهكذا تشكلت العديد من القواعد القانونية الدولية التي تحكم المجالات المختلفة للتعاون والتكامل الدولي الاقتصادي من إنتاج واستثمار وتجارة وتمويل وتنمية. وبدأت تتحدد معالم القانون الدولي الاقتصادي من خلال تطوراتها اللاحقة، والتي شهدت تغيرات جوهرية، تتأرجح مع التطور الهائل في طبيعة العلاقات الدولية الاقتصادية في عصرنا الحالي. إذ كان لا بد من صياغة قواعد قانونية قابلة للتطبيق على مختلف المشاكل التي تواجهها هذه العلاقات وتقدّم الحلول المناسبة لها، كونها تتعلق بثروات الشعوب ومقدراتها، وتهدف إلى تكريس فكرة التعايش السلمي وتحقيق الرفاهية الاقتصادية والاجتماعية للدول وشعوبها.

كما أثرت هذه التطورات بجدية على تحديد معنى القانون الدولي الاقتصادي، وحول ما إذا كانت أهدافه تقتصر فقط على العلاقات السائدة بين الدول أو تشمل بشكل أوسع تحديد الإطار القانوني للسياسات الاقتصادية ضمن نطاق المجتمع الدولي بأسره. وفيما إذا كانت أشخاصه تشمل بالإضافة إلى الدول والمنظمات الدولية بعض الكيانات للقانونية الأخرى ذات التأثير المهم على صعيد العلاقات الدولية الاقتصادية كالكتلات التعاونية والنكاملية والمشروعات المشتركة والمنظمات غير الحكومية والشركات متعددة الجنسيات أو حتى النشاطات الاقتصادية للأفراد، فيما إذا تعدت آثارها حدود الدولة الواحدة.

مثل هذه التساؤلات وغيرها من المواضيع الأخرى التي لا يمكن حصرها بدقة، تعبر عن فحوى القانون الدولي الاقتصادي كونه بشكل فرعاً أساسياً للقانون الدولي العام. وبحسب إطلاءنا، فإن إدراجه بين مقررات كليات الحقوق لا يزال بكرة بالنظر إلى حداثة تكوينه وتطوره الدائم. ولذلك فقد أثرتنا عدد إعداد هذا الكتاب حول ماهية القانون الدولي الاقتصادي ومضمونه والكتلات الدولية الاقتصادية، إتباع الشكل المنهجي المتعارف عليه في الأوساط الجامعية مع إضافة بعض اللمسات الابتكارية سواء من حيث الشكل أو المضمون.

ولا يسعنا في بداية المطاف سوى إبداء التمنيات لتحقيق ما نصبو إليه من إيصال المعرفة والثقافة العلمية، الرصينة والجادة، لأعزائنا الطلبة ولكل المهتمين بدراسة موضوع هذا الكتاب، وبالله نستعين.

الدكتور ماهر ملندي

الباب الأول

ماهية القانون الدولي الاقتصادي

تتطلب تطورات الحياة المعاصرة البحث عن تخصصات فرعية تنفرد كل منها بدراسة مجالات محددة تتلاءم مع طبيعتها. وهذا ما ينطبق على القانون الدولي العام الذي يشكل الأصل لعدة فروع متخصصة تتناول كافة موضوعاته الرئيسية، وتتفرد كل منها بقواعد خاصة بها رغم ارتباطها الوثيق ببعضها البعض عبر قواسم مشتركة وقواعد عامة قابلة للتطبيق. وأهم هذه الفروع ما يتعلق بالمنظمات الدولية والعلاقات الدبلوماسية والفصلية والقانون الدولي للبحار وقانون المجاري المائية الدولية وقانون الأجواء الوطنية والفضاء الخارجي وقانون النزاعات المسلحة والقانون الدولي الإنساني وحقوق الإنسان والقانون الدولي البيئي، وكذلك القانون الدولي الاقتصادي.

الفصل الأول

تعريف القانون الدولي الاقتصادي

تشكل مسألة تعريف القانون الدولي الاقتصادي إشكالية قانونية بعد ذاتها. إذ يتوجب علينا تحديد الإطار النظري الدقيق لهذا الفرع المتخصص من القانون الدولي العام، وكذلك مجالات تطبيقه وبيان مضمونه وأهدافه. وهي مهمة صعبة المنال كونها تثير تساؤلات عديدة لدى الأوساط الفقهية والأكاديمية حول ماهية هذا القانون، وما إذا كان من للمتوجب الاستكانة إلى التعريف الضيق للقانون الدولي الاقتصادي باعتباره قانون تنظيم التبادلات الدولية التجارية وانتقال عناصر الإنتاج من أشخاص ورؤوس أموال وموارد طبيعية، أو اعتماد تعريف

أوسع من سابقة، بحيث يعترف القانون الدولي الاقتصادي بأنه القانون الذي يحكم كافة النشاطات الدولية الاقتصادية من إنتاج واستهلاك وتبادل ثروات وسلع واستثمارات وقروض^١.

هذا الجدل بين مؤيدي المفهومين المتكاملين لتعريف القانون الدولي الاقتصادي، المفهوم الضيق والمفهوم الواسع، أسهم في تكريس التعريف السائد حالياً على صعيد العلاقات الدولية الاقتصادية، والذي يمكننا صياغته على النحو الآتي: " يتضمن القانون الدولي الاقتصادي جميع المبادئ والقواعد القانونية القابلة للتطبيق على العلاقات الدولية الاقتصادية، والتي تحكم إقامة عناصر الإنتاج وتقلاتها من أشخاص ورؤوس أموال وسلع وخدمات ونقد واستثمارات، وكذلك التبادلات التي تتم بين المجالات الاقتصادية الوطنية المختلفة وتمويل هذه النشاطات، تحقيقاً لمبادئ السيادة والتعاون والتكامل الاقتصادي والاجتماعي ورفاهية الأمم والشعوب".

المبحث الأول

خصائص القانون الدولي الاقتصادي

إن الإحاطة بكافة خصائص القانون الدولي الاقتصادي تكشف لنا حقيقة وجوده. فقد اتسعت مجالات تطبيق القانون الدولي العام لتشمل تنظيم المسائل الدولية الاقتصادية المختلفة، وارتكزت المنطلقات الأساسية لدى أغلبية الفقهاء الذين يؤمنون بوجود هذا القانون على ما تتمتع به القاعدة القانونية الدولية الاقتصادية من سمات تميزها عن غيرها من القواعد القانونية الدولية التقليدية، وذلك من حيث النشأة والتكوين والمضمون والأهداف والتطبيق والجزاء. وهذا

١- د. حازم حسن جمعة، القانون الدولي الاقتصادي المعاصر، القاهرة، ١٩٩٩م، ص ٢١-٣٠.

ما يمنح القانون الدولي الاقتصادي كياناً مستقلاً ضمن الإطار العام للقانون الدولي التقليدي، وليس مجرد امتداد له، بل يشكل فرعاً مستقلاً عنه ومتميزاً عنه، ولكنه مرتبط به بأوثق الصلات.

المطلب الأول

السمات العامة

يتصف القانون الدولي الاقتصادي بعدد من السمات العامة التي تميزه بوضوح عن غيره من العلوم الاجتماعية والقانونية بشكل عام، وعن فروع القانون الدولي الأخرى بشكل خاص. إذ لا نبالغ بالقول إن العامل الاقتصادي يسيطر على مجريات العلاقات الدولية بكل أبعادها، وعندما تسعى الدول إلى اعتماد سياسة اقتصادية تمكنها من تلبية وإشباع حاجاتها المختلفة، فإنها غالباً ما تتجاهل كلياً أو جزئياً العوامل الأخرى التي تتعارض مع مصلحتها الاقتصادية. كما ترتبط مضامين القانون الدولي الاقتصادي وتطبيقاتها بمدى ثبات الظروف الدولية الاقتصادية وتغيراتها^١.

أولاً- أصالة النشأة:

مما لا ريب فيه بأن القانون الدولي الاقتصادي مفهوم معاصر وحديث، إلا أن جذوره تجد نفسها غارقة في غياهب التاريخ منذ القدم. وقد دلت المكتشفات الأثرية بأن أول معاهدة في التاريخ أبرمها منذ آلاف السنين فرعون مصر - رمسيس الثاني - مع ملك الحيثيين - خاتوسل - وذلك في القرن الثالث عشر قبل الميلاد، وكانت تهدف إلى إقامة علاقات سلم وصدقة وتجارة. وقد جرت محاولة

^١ - د. محمد سامي عبد الحميد و د. مصطفى سلامة حسين، القانون الدولي العام، الدار الجامعية، بيروت، ١٩٨٩م، ص ٢٨٩-٢٩٢.

جادة في العصور القديمة لوضع تقنين يشتمل على قواعد اقتصادية ضمن ما كان يسمى "قانون الشعوب" الذي وضعه الرومان القدماء لتنظيم التجارة وغيرها من العلاقات المتبادلة مع الأمم الأخرى. كما يتلخس التاريخ أيضاً على وجود علاقات دولية اقتصادية منذ وجد طريق جالب العنبر من جزر البلطيق إلى حوض المتوسط، وطريق شراء الحرير من الصين عبر سورية، ثم إلى بقية أرجاء العالم العربي. وكثيراً ما كانت تتضمن معاهدات حسن الجوار مسائل تتعلق بتنظيم التجارة والملاحة بين الدول المتعاهدة. وقد اشتملت اتفاقيات التجارة التي كانت تربط المدن الإيطالية فيما بينها وبمعظم إمارات أوروبا وبلدان حوض البحر الأبيض المتوسط، على العديد من القواعد التي تقر مبدأ حرية التجارة بدون تمييز أو احتكار، وكذلك السماح بتعيين فنانصل في الخارج لتمثيل التجار الأجانب لدى الدول المعنية، وتأمين عدم خضوعهم للقوانين الداخلية، وخاصة تلك التي تتضمن أعباء مالية كالرسوم والضرائب وغيرها. ومن الأمثلة على المعاهدات التي كانت تتناول شؤوناً اقتصادية، نستذكر اتفاقية التبادل التجاري المعقودة عام ١١٥٤م بين الملك الإنكليزي هنري الثاني وكولونيا، وهناك أيضاً إعلان هنري الثالث لعام ١١٧٤م حول تنظيم الحقوق والالتزامات المالية الناجمة عن تحطم السفن. كما أدرك ملوك بريطانيا في العصور الوسطى كغيرهم من أمراء البلدان الأخرى أهمية التجارة الخارجية التي تجلب المعادن النفيسة من الذهب والفضة إلى ممالكهم، فاشتدوا في تشريعاتهم الداخلية ومعاهداتهم على مبدأ حرية التجارة والمساواة في المعاملة وعدم التمييز بين التجار الأجانب والوطنيين. ومع بروز النظريات الرأسمالية التقليدية ومسيطرته على الحياة الاقتصادية منذ القرن السادس عشر الميلادي، اقتصر دور الدولة على ضمان الحد الأدنى لحماية التجارة الخارجية، ولم يمنع ذلك من الاستمرار بذهب ثروات الشعوب الخاضعة للاستعمار. ولكن ما لبثت أن انتشرت الأفكار الاشتراكية في

أوروبا بعد النصر الثورة الشيوعية في روسيا القيصريّة عام ١٩١٧م وكذلك
ازداد تدخل الدولة في النشاطات الاقتصادية لدى العديد من البلدان الرأسمالية في
الفترة ما بين الحربين العالميتين. علماً بأن المادة ٢٣ من عهد عصبة الأمم،
كانت قد نصّت على ضرورة منح معاملة عادلة لتجارة الدول الأعضاء. وقد
استلهمت هذه المادة أحكامها من الفقرة الثالثة لتصريح الرئيس الأميركي ويدرو
ويلسون لعام ١٩١٨ م، التي أشارت إلى ضرورة إزالة كافة العوائق الاقتصادية
وتهيئة الظروف العادلة فيما بين الأمم المحبة للسلام^١.

من ناحيته، اكتفى ميثاق هيئة الأمم المتحدة في مادته الأولى والمادة ٥٥/
بالتمس على ضرورة تمثين التعاون وحسن الجوار في العلاقات الاقتصادية بين
الأمم. وبناءً عليه، تداخلت الدول والهيئات الدولية إلى وضع أطر قانونية محدّدة
لتنظيم العلاقات الاقتصادية فيما بينها، والتي تتركز بمعظمها على ما يبدو أفكار
للتحرر الاقتصادي. فنشأ النظام المالي والنقدي المعاصر بعد عقد اتفاقيات
بريتون وودز لعام ١٩٤٤م المؤسّسة لصندوق النقد الدولي والمصرف الدولي
للتعمير والتنمية (البنك الدولي)، وتولّت الاتفاقية العامة للتعرفة الجمركية
والتجارة (G.A.T.T) المعقودة عام ١٩٤٧ قيادة النظام الدولي التجاري، وذلك
لغاية عام ١٩٩٥ حيث خلفتها منظمة التجارة العالمية. كما تمّ الإعلان عام
١٩٧٤ عن النظام الاقتصادي الدولي الجديد وميثاق حقوق الدول واجباتها
الاقتصادية. وتكرست قواعد القانون الدولي الاقتصادي ومبادئه من خلال عقد
العديد من الاتفاقيات والمعاهدات الثنائية والمتعددة الأطراف، والتي تناولت
المسائل المختلفة للعلاقات الدولية الاقتصادية كالتهنابل التجاري وتسوية
المدفوعات الدولية وتشجيع الاستثمارات وتنقل رؤوس الأموال والأشخاص
والسلع وعناصر الإنتاج. كما نشأت عدد من التكتلات الدولية الاقتصادية

^١ - د. حازم حسن جمعة، مرجع سابق، ص ١١-٥.

كمناطق التجارة الحرة والأسواق المشتركة، وتأسست منظمات دولية اقتصادية متخصصة كمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية ومنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية والوكالة الدولية للطاقة الذرية وبعض المنظمات الإقليمية والهيئات الأخرى لتسوية المنازعات الدولية ذات الطابع الاقتصادي. وأخيراً، برز العديد من المفاهيم الاقتصادية المعاصرة كالعولمة والشركات متعددة الجنسيات والخصخصة وغيرها من المصطلحات الدخيلة التي أسهمت جذرياً في تطويع القانون الدولي الاقتصادي المعاصر بمذهب الحرية الاقتصادية، ولم يعد بالتسالي لوجوده أي شك فيه.

ثانياً - واقعية التكوين:

يتميز القانون الدولي الاقتصادي بأنه قانون الواقع المتغير، ولكنه يرفض مع ذلك العفوية وينحو إلى الدقة في تحديد قواعده. بالفعل: "يبدو أن القانون الدولي الاقتصادي أدخل تغييراً عميقاً على الخصائص التقليدية للقاعدة القانونية التي تتصف بالعمومية والتجريد، وهي طبيعة أي قاعدة قانونية لأنها لا تخاطب فرداً بعينه ولا تحكم واقعة محددة. ولكن على العكس من ذلك، نجد أن قاعدة القانون الدولي الاقتصادي لا تتمسك بقاعدة العمومية والتجريد على إطلاقها، فهي تستهدف أحياناً مخاطبة أشخاص معينين وليس عمومهم، وقد تحكم في النهاية وقائع محددة وملموسة. فالقاعدة القانونية التقليدية قاعدة صارمة ومحددة، على حين أن القانون الاقتصادي لا يتصف بالجمود، فهو مرن ومتغير، والمرونة التي تتمتع بها قواعده تجعل من الممكن تطويعها بحيث تلائم حالة معينة وأشخاصاً معينين".^١

^١ - المرجع السابق، ص ٦٧ - ٦٨.

كما تخاطب القواعد القانونية الدولية الاقتصادية أشخاصاً مختلفين في الطبيعة ودرجة النمو: دولاً متقدمة وأخرى نامية، وفي الإيديولوجية المعتمدة: دولاً رأسمالية وأخرى اشتراكية، وكذلك منظمات وتكتلات دولية ذات مستويات متنوعة من الصلاحيات ونطاق عملها. لذلك فإن الاتجاه الغالب لهذه القواعد هو إهمالها المقصود لآليات الشكليات في تكوينها، واعتمادها إلى جانب الأسس التقليدية لتكوين القواعد القانونية الدولية كالاتفاقيات وما يستلزمها من إجراءات شكلية للتفاوض والإبرام والتصديق، طرماً غير تقليدية لتكوين القاعدة القانونية الدولية الاقتصادية والتي يمكنها تحقيق المواءمة مع طبيعة العلاقات التي تشهدها تنظيمها، وتأتي في قمة هذه الطرق قرارات المنظمات الدولية والتصرفات الانفرادية للدول. على سبيل المثال، فقد أنشأت الاتفاقية العامة للتعرفة الجمركية والتجارة (G.A.T.T) إطاراً قانونياً يمكن من خلاله للمفاوضات أن تفرض التزامات محددة على عاتق الدول، وبخاصة في مجال خفض الرسوم الجمركية والحد من القيود التجارية. وما ينتج عن هذه المفاوضات يفرغ بعد ذلك في أداة قانونية: "فالمفاوضات في حد ذاتها يمكن أن تعدّ مصدراً للالتزامات في القانون الدولي الاقتصادي، وتلك الالتزامات يعبر عنها بإعلان بسيط أو مذكرات واتفاقيات تفاهم، ويبدو فيها الأطراف قبولها أو الموافقة على مضمونها أو التصديق عليها، وتشبه هذه الأداة القرار الإداري. ونجد هذا التطبيق بصفة خاصة في مجال الاتفاقيات الخاصة ببعض المنتجات الأساسية، مثل قرارات الأوبك برفع أو خفض سعر البترول، وفي اتفاقيات الغات الجديدة لعام ١٩٩٤".

^١ - المرجع السابق، ص ٦٩.

ثالثاً - مرونة المضمون:

لا شك بأن الأسلوب الواقعي في تكوين القانون الدولي الاقتصادي، يسهم أيضاً في إقرار قواعد قانونية ذات مضامين قابلة للتغيير والتلاؤم بكل يسر ومرونة، بغية التوفيق بين المصالح الاقتصادية المختلفة والتي تتميز عادة بعدم الاستقرار والركون: " إذ غالباً ما تكون النصوص الاقتصادية ذات مضمون عام غير محدد تهدف أساساً لتوجيه سلوك من توجه إليهم دون الالتزام باتتباع نمط معين على وجه التحديد، بل يُترك تحقيق الهدف المتفق عليه فسي حدود الاستطاعة. لذلك تكون الالتزامات الاقتصادية في غالبيتها التزامات للقيام بعمل، وليست التزامات بتحقيق نتيجة " ^١.

إن الأطراف المعنية بصياغة قاعدة قانونية دولية اقتصادية تستند عادة إلى واقع مصالحها الآنية والمستقبلية لتحديد مضامين مرنة لمثل هذه القواعد، بحيث تمنح الأطراف نفسها مقدراً من هامش المبادرة لتنفيذ ما تراه مناسباً مما التزمت به حسب تقديرها وبما يحقق مصالحها الوطنية . فهناك نصوص لا تحتوي إلا على تحديد لمبادئ عامة، كذلك التي تم إقرارها في مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، في دور انعقاده الأول في جنيف عام ١٩٦٤ ، وتوجد نصوص أخرى تتطلب من الأطراف تحقيق نتيجة دون إلزامهم باتتباع وسائل معينة لتحقيقها، بل يُترك حرية اختيار الوسيلة للمخاطبين بهذه النصوص، كتحديد معدل معين للتنمية أو لزيادة الدخل القومي . وأخيراً هناك طائفة من النصوص لا تقتصر فقط على تحديد النتيجة، وإنما تشمل أيضاً الوسائل الواجب اتباعها بغية الوصول إليها، كما هو الأمر فيما يتعلق بالمزايا التفضيلية التي يمكن منحها للدول النامية.

١ - د. محمد سامي عبد الحميد ، مرجع سابق ، ص ٢٩٦ .

ومن الأمثلة الشائعة ضمن هذا النطاق، ما ورد في بعض مواد الاتفاقية العامة حول التعرفة الجمركية والتجارة (G.A.T.T) لعام ١٩٤٧ وميثاق مراكش لعام ١٩٩٤ المؤسس لمنظمة للتجارة العالمية. حيث تضمنت هذه النصوص التزامات عامة غير حاسمة بحيث يترك أمر تنفيذ ما ورد بها لمطلق إرادة الدول التي تعهدت بها، مثل عبارات: "تلتزم الدول بأن تدرس بعناية..." أو بأن "تتخذ كافة الإجراءات الفعالة التي من شأنها..." أو بأن "تعمل بالسرعة الممكنة على تطبيق إجراءات معينة...". كما تضمنت هذه النصوص على استثناءات متعددة ومنح رخص بمخالفاتها وفترات سماح محددة تتلاءم مع وجود أوضاع مختلفة لبعض الدول، وخاصة منها الدول النامية^١. وقد تنقلب تلك المرونة التي تنصّف بها قواعد القانون الدولي الاقتصادي إلى دقة متناهية عندما يتعلق مضمونها بمسائل مالية بحثة، وذلك لضمان حقوق الأطراف المعنية^٢.

رابعاً - عالمية الأهداف:

يتضح من تعريف القانون الدولي الاقتصادي بأنه يهدف أساساً إلى تنظيم العلاقات الدولية الاقتصادية ووضع الضوابط اللازمة التي تحكم هذه العلاقات، وبما يتوافق مع مبادئ القانون الدولي العام وقواعده، وما تضمنه ميثاق هيئة الأمم المتحدة. وتتضمن قائمة الأهداف العامة للقانون الدولي الاقتصادي، والقبلة للتأقلم والتطور من حيث الكم والكيف وفق الظروف الدولية المتغيرة، ما يلي:

- (١) الإسهام في الحفاظ على الأمن والسلام الدوليين وتجنب الحروب والنزاعات الاقتصادية والبحث عن حلول عادلة وفعالة لها.

١ - المرجع السابق، ص ٢٩٧.

٢ - د. حازم حسن جمعة، مرجع سابق، ص ٦٨-٧٣.

- (٢) تعزيز الثقة والاعتماد المتبادل للدول في علاقاتها الاقتصادية مما يسهم في إنعاش التجارة الدولية وتحقيق رفاهية الأمم والشعوب.
- (٣) إزالة جميع أشكال التفرقة واستخدام وسائل الإكراه الاقتصادي كنوع من الضغط السياسي والابتزاز ضد الشعوب المستضعفة .
- (٤) إقرار أسس التعاون الدولي من أجل تسوية المشاكل الدولية القبرى ورفع المستوى المعيشي والرخاء للدول ولشعوبها .
- (٥) تحرير التجارة الدولية وفق قواعد العدل والمساواة في المعاملة والمنفعة المتبادلة، وخاصة فيما يتعلق بالدول النامية.
- (٦) إقرار نظام نقدي عالمي يضمن الاستقرار والثبات في المعاملات المالية الدولية وبما يتفق مع مصالح كافة الدول.
- (٧) تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية بما يضمن تضيق الهوة بين الدول والشعوب حول مستوى المعيشة والرفاهية.
- (٨) تأمين التوازن بين مصالح الدول المنتجة والمستهلكة للطاقة والمواد الأولية والغذاء وحماية البيئة من التلوث.
- (٩) التنسيق بين السياسات الاقتصادية المختلفة للدول والمنظمات الدولية.
- (١٠) صياغة أسس عادلة ومنصفة لتسوية مسألة المديونية والقروض الدولية، وتقوية مؤسسات التمويل الدولية.
- (١١) تشجيع الاستثمارات الدولية والمشروعات المشتركة ونقل التكنولوجيا والمعرفة.
- (١٢) الرقابة على الشركات متعددة الجنسيات والاحتكارات الدولية، بما يضمن حقوق الدول وشعوبها وعدم نهب ثرواتها ومواردها الوطنية.

خامساً - فعالية التطبيق:

مما لا ريب فيه بأن السعي نحو تطبيق ما ينص عليه القانون الدولي الاقتصادي من مبادئ وقواعد، وضمن احترام هذه النصوص، يمثل أهم الأهداف التي يسعى إلى إدراكها واضعو القاعدة القانونية الدولية الاقتصادية. هذه القاعدة وكما أسلفنا، تتميز بواقعية تكوينها ومرونة مضمونها، وهذا ما يؤثر في فعالية تطبيقها أيضاً. ولا يقصد بالفعالية هنا التطبيق الحتمي والصارم للقاعدة القانونية، وبغض النظر عن الظروف التي تتطلب أحياناً التمهّل في التطبيق أو حتى عدم التطبيق الكلي أو الجزئي. لذلك تسعى المنظمات الدولية الاقتصادية عادةً إلى الاكتفاء بحث الدول الأعضاء على العمل لتحقيق الأهداف المتفق عليها أو تحديد كيفية تطبيق النصوص والالتزامات، وذلك مع الأخذ بالحسبان جميع العقبات التي تواجهها والعمل على تذليلها.

وكذلك يلاحظ بأن معظم هذه المنظمات تلجأ إلى اعتماد إجراءات خاصة بها لضمان احترام وتطبيق مواثيقها التأسيسية وقراراتها وتوصياتها، لدرجة أن بعضها تتمتع بسلطات شبه قضائية فيما يتعلق بتفسير هذه النصوص وتسوية النزاعات التي قد تنشأ بشأنها. ومن أهم هذه الإجراءات:

- (١) إصدار تقارير بشأن الأحوال الاقتصادية للدول الأعضاء، ومدى مراعاة سياساتها للأهداف المتفق بشأنها. ومما قد يحدث تأثيراً لدى للرأي العام، وهذا ما يؤثر بدوره على واضعي ومطبقي السياسات الوطنية، وبحفز المسؤولين على اتخاذ الخطوات اللازمة التي تضمن احترام قواعد القانون الدولي الاقتصادي وتطبيقه، والالتزامات المترتبة على بلادهم.
- (٢) اعتماد توصيات تطالب بمقتضاها الدول الأعضاء باتخاذ الإجراءات اللازمة لمعالجة الأوضاع المخالفة للنصوص الواجبة للتطبيق.

(٣) التقويم الدوري للنصوص المتفق بشأنها وتقدير فعاليتها تطبيقها والعقبات التي تواجهها ومدى ملاءمتها للظروف الاقتصادية السائدة.

(٤) البحث في السياسة الاقتصادية للدول التي تستجدي القروض والمساعدة المالية من مؤسسات التمويل الدولية، مما يمنح الفرصة لبعض الدول المسيطرة على مقدرات هذه المؤسسات لكي تفرض شروطها على الدول طالبة العون، والتي قد تضطر أحياناً للرضوخ، أملاً في الخروج من أزمتها الاقتصادية التي تعاني منها، وهذا يتعارض غالباً مع مبادئ السيادة والاستقلال وعدم التدخل في الشؤون الداخلية للدول^١.

سادساً - فاعلية الجزاءات:

تمتلك الجزاءات ضمن نطاق القانون الدولي الاقتصادي خصوصية مميزة، ناجمة عن الطبيعة الخاصة لقواعد هذا القانون. فالنظام الدولي الاقتصادي ليس منعزلاً على نفسه ومكوناً فقط من دول ذات سيادة. بل على العكس تماماً، فهو نظام منفتح تتعايش فيه عدة أشخاص ذات أنظمة قانونية متباينة (دول ومنظمات دولية وتكتلات اقتصادية وشركات متعددة الجنسيات وهيئات غير حكومية وأفراد طبيعيين). لذلك لا يمكن للجزاءات الناجمة عن عدم التطبيق أن تُترك فقط لتدخل الدول ذات السيادة. كما تتعزز الجزاءات في القانون الدولي الاقتصادي بالليوننة والسرعة في التطبيق والابتعاد عن الرسميات ونسبية الآثار والنتائج والتلازم أو التأقلم مع الأوضاع الاقتصادية السائدة، والمتغيرة بشكل شبه دائم، وهذا ما يؤمن الفاعلية بدلاً من المثالية في التطبيق كما هو متعارف عليه فيما يتفق باحترام قواعد القانون الدولي التقليدي.

١ - د. محمد سليم عبد الحميد، مرجع سابق، ص ٢٩٨-٣٠٩.

بالفعل، إن خرق التزام دولي ذو طبيعة اقتصادية يقتضي اللجوء إلى فرض جزاء دولي ذي طبيعة اقتصادية أيضاً. فالهدف من اللجوء إلى إجراءات كهذه لا يتمثل بمعاقبة من يخالف القانون، وإنما بإعادة إدماجه ضمن إطار العلاقات الدولية الاقتصادية، حرصاً على ضمان التعاون الدولي الاقتصادي. ولهذا السبب يحظر حالياً في القانون الدولي اللجوء إلى جميع أشكال التدابير القسرية الانفرادية ذات الطابع الاقتصادي (حصار ومقاطعة اقتصادية، تقييد نشاط الأجانب وحجز أو مصادرة ممتلكاتهم بدون حق ...) والتي غالباً ما تستخدمها الدول كأداة للضغط والابتزاز السياسي. وقد عدّها القانون الدولي الاقتصادي بمثابة أدوات معيقة لتطوره وتتعارض مع أهدافه.

كما لا يفوت هذا القانون أية فرصة لإعادة هيكلة الوسائل التقليدية لتسوية النزاعات، المنصوص عليها في القانون الدولي كالمفاوضات والوساطة والمسامحة الحميدة والتوفيق والقضاء والتحكيم، وذلك لكي تتلاءم مع خصوصية العلاقات الدولية الاقتصادية، وفي الوقت ذاته الذي يبتدع فيه آلية خاصة به لتسوية النزاعات الدولية الاقتصادية والجزاءات المنبثقة عنها. ولذلك فمن النادر إخضاع مثل هذه النزاعات إلى محكمة العدل الدولية التي تتطلب عادة إجراءات مطولة ومعقدة، بالإضافة إلى أن للدول فقط الحق في المسؤول أمام اختصاصها القضائي، دون بقية أشخاص القانون الدولي. مع العلم بأن أشخاص القانون الدولي الاقتصادي الأخرى تؤدي أيضاً دوراً حاسماً في التأثير على العلاقات الدولية الاقتصادية، تماماً كالسود، وبخاصة المنظمات الدولية والشركات متعددة الجنسيات. ولهذا السبب أيضاً يفضل هؤلاء اللجوء إلى التحكيم كوسيلة مثلى لتسوية النزاعات التجارية أو المتعلقة بالاستثمارات الدولية والتي تمتاز فيها المصالح العامة مع المصالح الفردية الخاصة.

على أية حال، تتراوح عادة الجزاءات الناجمة عن عدم تنفيذ واحترام قواعد القانون الدولي الاقتصادي، بين الحرمان من حق التصويت لعدم الوفاء ببعض الالتزامات المالية، ووقف تمثيل الدولة العضو في المنظمة أو عدم المشاركة في أعمالها، أو حرمانها من الاستفادة من مساعدات المنظمة وخدماتها (المادة ١٩ من ميثاق هيئة الأمم المتحدة ، والمادة الخامسة من اتفاقية بريتون وودز لعام ١٩٤٤ والتي تشكل النظام الأساسي لصندوق النقد الدولي). وقد يصل الأمر أحياناً إلى حد إيقاع عقوبات اقتصادية محددة. إن فكرة اللجوء إلى تطبيق مثل هذه الإجراءات قد يحقق فوائد مستعدة فيما يتعلق باحترام القواعد الدولية الاقتصادية، كونها تهدف إلى تأمين الاستقرار القانوني والمادي للنص الواجب التطبيق، ويتطلب إقرارها توافق الإرادة السياسية وتوافر القوة اللازمة لتحقيق فاعليتها. لذلك لا يتم اللجوء إلى إقرارها وتطبيقها سوى نادراً وبشكل استثنائي، نظراً لروح التسامح التي تسود عادة العلاقات الدولية الاقتصادية.^١

المطلب الثاني

الطبيعة القانونية

بغض النظر عن الجدل الفقهي الدائر حول استخدام تعابير مترادفة ومقاربة أو متباعدة، كمصطلح القانون الدولي الاقتصادي أو القانون الاقتصادي الدولي أو قانون العلاقات الدولية الاقتصادية أو قانون الاقتصاد الدولي، فلا أحد يذاع حالياً بالرجوع من هذا الجدل اللاتطائل منه عملياً، من وجود فرع متخصص ومستقل ضمن الإطار العام للقانون الدولي، ألا وهو القانون الدولي الاقتصادي، أي التعبير الشائع حالياً في الأوساط الأكاديمية والفقهية.

١ - لمرجع السابق، ص ٢٩٨-٣٠٩.

أولاً - العلاقة مع القانون الدولي العام:

لم تكن الاعتبارات الاقتصادية غائبة أبداً عن القانون الدولي العام، ولكن لم تثبت وجودها الواقعي سوى في وقت متأخر نسبياً. وهذا ما وجه أنظار الفقهاء إلى تفسير المحتوى الاقتصادي للقواعد القانونية الدولية العامة. فمن ناحية، لا يمكن استبعاد فكرة بأن معظم النشاطات الإنسانية تمارس تأثيرها ضمن إطار اقتصادي، بشكل مباشر أو غير مباشر، مما يجعل من الصعوبة بمكان وضع منهجية علمية للتبادلات الدولية الاقتصادية بمعزل عن النشاط الإنساني بجملة.

وبناء عليه، تُعتبر قواعد القانون الدولي الاقتصادي جزءاً من قواعد إرثنا وأعم يحتويها القانون الدولي العام. وهذه القواعد القانونية تعتبر حقيقة عن القسم السائدة في المجتمع الدولي وبما يهدف إلى تحقيق مصالحه وأهدافه في التعاضل المشترك والتعاون المتبادل. كما يسعى القانون الدولي الاقتصادي إلى ضبط المحتوى الاقتصادي لمجالات تطبيق الفروع الأخرى للقانون الدولي العام فيما يتعلق باستغلال الأنهار الدولية والبحار والفضاء والأجواء وحماية البيئة، كما يؤثر ويتأثر بالأحكام العامة للمسؤولية وتسوية المنازعات الدولية.

وهنا، لابد لنا من الإشارة إلى حقيقة مفادها بأنه إذا كانت القوانين الداخلية للدول قد بلغت سن الرشد نتيجة تطورها المتلاحق خلال حوالي خمسة آلاف عام من حياة البشرية، وإذا كانت قواعد القانون الدولي العام لا تزال في حالة المراقبة بسبب عدم اكتمال خصائصها من حيث التكوين والإلزام، فلا يمكننا سوى القول بأن القانون الدولي الاقتصادي يحاول أن يتجاوز مرحلة الطفولة، أي النشوء والتكوين، بغية اللحاق بمرحلة التطورات التي بلغت الفروع الأخرى للقانون الدولي العام. وحيث لا تزال قواعده غير متكاملة التركيب ومبعثرة، وذلك نظراً لحدائث تكوينها ومضمونها، مما يجعل معظمها يبتعد لغاية الآن عن

أمال دول العالم الثالث وشعوبها، من أجل تحقيق المساواة والعدالة في مسيرة التنمية وتوزيع الثروات.

وبعود الفضل في ارتباط القانونين الدوليين، العام والاقتصادي، إلى وجود الدول المستقلة ذاتها، وحيث تشكل الحدود السياسية والجغرافية والثقافية عائقاً فعلياً أمام تطور العلاقات الدولية الاقتصادية. لكن الفارق البين بينهما يتمثل في أن قواعد القانون الدولي العام ذات طبيعة جماعية بالدرجة الأولى ومستقرة بأكملها على فكرة ضمان استقلال وسيادة الدول وعدم التدخل في شؤونها الداخلية. بينما يعد القانون الدولي الاقتصادي ذا طبيعة شمولية وممنقراً بسدوره على فكرة تحقيق الرفاهية الاقتصادية والاجتماعية للمجتمع الدولي مهما كانت العوائق، المتوجب إزالتها وتعميق روح التعاون والتكامل الاقتصادي بين الدول. هذا التجاوز للحدود، أو ما يسمى بصورته المثالية: العولمة، يتجسد عملياً في التحرر القانوني على صعيد التبادلات الدولية الاقتصادية وتشجيع الاستثمارات الأجنبية الخاصة، مما يسهم في تطوير قواعد التجارة الدولية والتنمية المستدامة.

وإذا كان الأصل في قواعد القانون الدولي العام تنظيم العلاقة بين وحدات سياسة مستقلة ومتساوية في السيادة، والعمل على التوفيق بينها وبين مصالح المجتمع الدولي ككل، إلا أن مذكر السيادة هذا، أي مبدأ المساواة المطلقة بين الدول كما هو متعارف عليه كقاعدة عامة في إطار القانون الدولي العام، بدأ يتراجع ويتوارى ليصبح قاعدة استثنائية ضمن نطاق القانون الدولي الاقتصادي. وهذا ما يبرز بوضوح في مجال عمل المنظمات الدولية الاقتصادية ذات الطابع المالي والنقدي، وخاصة تلك المنبثقة عن اتفاقيات بريتون وودز المبرمة عام ١٩٤٤ كالمصرف الدولي للتمويل والتنمية (البنك الدولي) وصندوق النقد الدولي. إذ تنعكس ظاهرة النقل الاقتصادي لكل طرف من أطراف العلاقة عندما تسهم كل منها بنسبة معينة في رأس مال هذه المؤسسات وبما يتوافق وقدراتها

الاقتصادية على المستويين الدولي والداخلي، وتمتلك بالتالي عدداً من الأصوات يتناسب طردياً مع قدر إسهاماتها المالية هذه. كل ذلك يحدد بالضبط مدى تأثير كل دولة في المحيط الاقتصادي الدولي، ويوضح بالتالي بمسار القانون الدولي الاقتصادي وبما ينطوي عليه من مبادئ وأهداف لتحقيق التوازن بين مصالح الدول النامية، حتى لا تجور عليها الدول الغنية بما تملكه من سلطات وإمكانات مهمة على صعيد العلاقات الدولية الاقتصادية^١.

هذه الحقيقة التي لا يمكن نكرانها، أي تراجع مفهوم السيادة أمام مبادئ التعاون الدولي، وتكبيها بقيود في المجال الدولي الاقتصادي بما لا يمكن مقارنته مع ما هو مسلم به في نطاق القانون الدولي العام، يمكن في الواقع إعادة للنظر بمحتواها وتبريراتها من الجوانب الآتية: "من ناحية، إن تقييد سيادة الدول يأتي غالباً لتحقيق مصلحة مشتركة أو لتلبية حاجة معينة، فإذا ما تخلف أمر من هذه الأمور، عادت المناداة للتمسك بالسيادة وفقاً للمفهوم التقليدي والسائد في نطاق القانون الدولي العام. وما أكثر الظروف التي تتغير... ولا سيما في المجال الاقتصادي... وبالتالي تصبح السيادة أمراً وارداً، بل وكقاعدة عامة بدلاً من أن تكون استثناء (...). ومن ناحية أخرى، فإن القانونين باعتبار السيادة بمثابة الاستثناء في المجال الاقتصادي، قد بنوا رأيهم على ملاحظة ما يجري عليه العمل في نطاق المنظمات الدولية الاقتصادية، التي تولدت عن اتفاقيات بريتون وودز: البنك الدولي وصندوق النقد الدولي. مع أن تقييد السيادة في إطار هاتين المنظمتين - وفي رأينا - ذو طبيعة نسبية: إذ أن التقييد لا يشمل عملياً إلا سيادة الدول الضعيفة، وتصبح الدول الغنية الأكثر تحسناً من القيود المفروضة (...). وأخيراً، فإن هناك اتجاهاً متزايداً في السنوات الأخيرة نحو

١ - د. حازم حسن جمعة، مرجع سابق، ص ٦٨.

تؤكد مبدأ سيادة الدول في المجال الاقتصادي، وخاصة على مواردها الطبيعية والتي أصبحت بمثابة قاعدة عرفية^١.

من حيث النتيجة، من الصعوبة بمكان القول بوجود قانون دولي اقتصادي مستقل تماماً عن القانون الدولي العام، حيث يرتبطان ببعضهما كعلاقة الابن بالأب، كما يعتمد كل منهما على الآخر، يدعمه ويغذي ويتغذى منه. ولا يتعدى الأمر لدى القانون الدولي الاقتصادي عن احتواء وتنظيم القواعد التقليدية للقانون الدولي العام التي تتأثر بالعامل الاقتصادي. فالاتفاقيات الدولية للتعاون الاقتصادي والمالي والتجاري تشكل في الواقع جزءاً من القوانين الدولي الاقتصادي، والتي لا يمكن عدّها سوى بمثابة تطبيق خاص لتلك المتعارف عليها بين ثلثي القانون الدولي العام: " أمام هذه النتيجة، نستطيع القول بوجود فروع معدّة في إطار قواعد القانون الدولي العام - تتميز ببعض الخصائص المتصلة بالتكوين والمضمون والتطبيق، بسبب اتصالها بالعامل الاقتصادي، وهي تأخذ من أساليب هذا القانون ما يقتاسب مع ضرورة المواءمة مع الظروف الاقتصادية السائدة " ^٢.

ثانياً - العلاقة مع التشريعات الوطنية للدول:

اختلف الفقهاء في تكييف العلاقة بين القانون الدولي، بما في ذلك القوانين الدولي الاقتصادي، والقانون الداخلي للدولة. ويتلخص موضوع هذا الجدل التقليدي في أن فريقاً منهم يرى أن القانون الدولي يتمتع بنظام مستقل بذاته ومنفصل عن القانون الداخلي، بينما يرى الفريق الآخر بأن كلا القانونين يشكلان وحدة لا تتجزأ ويجمعهما نظام واحد. فأنصار المذهب الإرادي في الإلزام

١ - د. محمد مامي عبد الحميد، مرجع سابق، ص ٣١٣.

٢ - مرجع السابق، ص ٣١٤.

يعتمدون نظرية ثنائية أو ازدواجية القسانون، بينما يؤيد أنصار المذهب الموضوعي نظرية وحدة القانون.

١ - نظرية ازدواجية أو ثنائية القانون: وهي تعتبر بأنه لا يمكن أن تلغى قاعدة اقتصادية دولية، قاعدة داخلية متعارضة معها، إذ يتوجب أن يتم الإلغاء وفقاً للإجراءات التي ينص عليها دستور كل دولة. وبالتالي لا يستمر القاضي الوطني سوى بقانونه الداخلي ولا يلتزم عند نظر المنازعات التي تعرض أمامه إلا بأحكام هذا القانون، حتى ولو كان ذلك سيعرض دولته للمسؤولية الدولية. كما لا تملك دولته تعديل أو إلغاء أي قاعدة من قواعد القانون الدولي الاقتصادي إلا بالاتفاق مع الدول الأخرى.^١

٢ - نظرية وحدة القانون: تؤمن بالزامية القانون الدولي الاقتصادي وسموه على قواعد القانون الداخلي. ويتوجب على الدول أن تتقيد بأحكام القانون الدولي والتوفيق بينها وبين تشريعاتها الوطنية بما يكفل احترام التزاماتها الدولية الاقتصادية. ولا يجوز لها أن تتحلل من المسؤولية الدولية بذريعة أن نصوص تشريعها الداخلي لا تسمح بمراعاة قواعد القانون الدولي الاقتصادي.^٢

على أية حال، يبدو أن الاتجاه السائد حالياً في العلاقات الدولية، يتمثل بضرورة احترام الدول لالتزاماتها الدولية، وبخاصة عبر إدماج قواعد القسانون الدولي الاقتصادي ضمن التشريعات الداخلية للدول، سواء بشكل مسبق وعام، كما نصت على ذلك المادة /٢٥/ من الدستور الألماني لعام ١٩٤٩ مسن أن "القواعد العامة للقانون الدولي تعد جزءاً من القانون الاتحادي"، أو بصورة لاحقة عندما تعتمد غالبية الدول إلى إقرار قوانين ومراسيم وطنية تتضمن

١ - د. عبد الواحد محمد الفار، أحكام التعاون الدولي في مجال التنمية الاقتصادية، عالم الكتب،

القاهرة، بلا تاريخ، ص ٥٥٤-٥٥٥.

٢ - المرجع السابق، ص ٥٥٦.

التصديق على الاتفاقيات والمواثيق الدولية، وذلك لكي تتمتع بنصوصها بقوة القوانين الداخلية، بالإضافة إلى صفتها الدولية^١.

كما يهتم القانون الدولي الاقتصادي بتوحيد قواعد القوانين الوطنية التي يمكن إحالتها للتطبيق على المستوى الدولي، وبالتالي إحداث نوع من التوازن القانوني فيما بينها. حيث أثبتت التطورات الهائلة التي لا تزال تشهدها بشكل متسارع العلاقات الدولية الاقتصادية المعاصرة على صعود تحرير التبادلات التجارية المالية والنقدية، بوجود حالات تدخل بين أنظمة قانونية اقتصادية مختلفة ملزمة بالتعايش المشترك، ورغم أنها لا تتفق عادة فيما بينها، لاختلاف الأسس الأيديولوجية التي تستند إليها. وهذا ما قد يؤدي بدوره إلى نشوب عدد من النزاعات القانونية الاقتصادية بين الدول، وبروز حالات تنسازع قوانين وطنية بين دول ذات سيادة من جهة، وأفراد طبيعيين أو اعتباريين من جهة أخرى. اذ لا بد للقانون الدولي الاقتصادي أن يتعرض أحياناً إلى قواعد القانون الدولي الخاص، المتعلقة بالمسائل الوطنية الاقتصادية المختلفة، والتي قد تحدث أثراً ممتد من المستوى الوطني إلى المستوى الدولي.

فمن ناحية، يتلاقى القانون الدولي الاقتصادي مع القانون الدولي الخاص من حيث تطرقهما إلى مواضيع مشتركة، كالوضع القانوني الاقتصادي للأجنبي واستثماراته والشركات متعددة الجنسيات، والعقود الدولية والتحكيم التجاري. ولكن من ناحية أخرى، يهدف القانون الدولي الاقتصادي أساساً إلى إيجاد قواعد موضوعية ومستقلة وموحدة تحكم تصوية النزاعات الناجمة عن علاقة دولية اقتصادية، وهذا ما يميزه عن قواعد القانون الدولي الخاص، الذي يعنى بشكل رئيسي بمجال تنسازع القوانين، أي تعيين القانون الوطني الواجب التطبيق.

١ - المرجع السابق، ص ٥٥٧.

بتعبير آخر، يهدف القانون الدولي الاقتصادي إلى تكوين قواعد إسناد دولية، عبر توحيد قواعد الإسناد الوطنية بشأن العلاقات الاقتصادية الدولية. لذلك فهو يسهم بإيجاد قواعد موحدة واجبة النفاذ ضمن إطار القانون الدولي الخاص، تطبقاً لما هو متعارف عليه بأن القانون الدولي يسمى على القوانين الداخلية للدول. إن جذور القانون الدولي الاقتصادي تستمد وجودها أصلاً من القانون الدولي العام، ثم من التشريعات الوطنية، ولكن لا يعني ذلك استبعاد الطبيعة القانونية المتميزة لقواعد القانون الدولي الاقتصادي، التي لا تهتم كثيراً بالصفة القانونية للشخص، دولة كانت أم منظمة أو شركة متعددة الجنسيات، بقدر اهتمامها بمدى اسهام هذا الشخص في الحياة الدولية الاقتصادية.

المبحث الثاني

مصادر القانون الدولي الاقتصادي

تسهم مصادر القانون الدولي العام بشكل أساسي في تكوين قواعد القانون الدولي الاقتصادي. لكن وجود مصادر مشتركة بين القانونين لا يعني توحيدهما في التكيف والتطبيق. كما أن هنالك مصادر لها أهميتها القصوى ضمن إطار القانون الدولي الاقتصادي، والتي لا تتمتع بذات الأهمية ضمن إطار القانون الدولي العام. بالفعل، فقد حددت المادة ٣٨/ من النظام الأساسي لمحكمة العدل الدولية المصادر الأصلية للقانون الدولي العام بالاتفاقيات والأعراف الدولية والمبادئ العامة للقانون. أما المصادر الاحتياطية فهي انعكاس المبادئ والاجتهادات الفقهية، بالإضافة إلى مبادئ العدالة والإنصاف.

ولكن القانون الدولي الاقتصادي لا تسعفه فقط هذه المصادر التقليدية، والتي ليست في مقدورها أن تقدم الإسهام الكافي في هذا الصدد. إذ إن المنهج الخصب في إرساء قواعد القانون الدولي الاقتصادي يتبع بدرجة كبيرة إنبخال مبادئ

وقواعد جديدة، بل وحديثة، تؤدي في نهاية المطاف إلى تطوير هذا القانون تطويراً كبيراً، وتقدم اسهاماً جذرياً في التعبير عن واقع العلاقات الدولية الاقتصادية السائدة، بل وتسعى إلى تغييره وتطويره بما يتلاءم مع تطورات معظم أعضاء المجتمع الدولي، وخاصة الدول النامية منها. وهنا تأتي أهمية المصادر المستحدثة ضمن إطار القانون الدولي الاقتصادي كقرارات المنظمات والمؤتمرات الدولية والتصرفات الانفرادية للدول ذات التأثير الحاسم في تنظيم العلاقات الدولية الاقتصادية، والعقود الدولية التي لا تزال تؤدي دوراً هاماً في نطاق التنمية الاقتصادية وتطور الاستثمارات الدولية، برغم أنها من مصادر القانون الخاص.

على أية حال، تتألف مصادر القانون الدولي الاقتصادي من فئتين: مصادر ذات طبيعة دولية كالمعاهدات والأعراف الدولية والمبادئ العامة واجتهادات المحاكم والفقه وقرارات المنظمات الدولية، ومصادر تتمتع بالصفة الداخلية الوطنية ذات التأثير على العلاقات الدولية الاقتصادية كالتصرفات الانفرادية للدول والعقود الدولية. لكن تبقى بالطبع المصادر ذات الطبيعة الدولية هي السائدة ضمن نطاق القانون الدولي الاقتصادي، كما هي الحال في القانون الدولي العام المستند أساساً على المعاهدات والأعراف الدولية.

كما أن القانون الدولي الاقتصادي يتأثر أكثر، ليس بتصرفات المجتمع الدولي بأكمله القائم على أساس المساواة السيادية بين الدول، كما نقضي بذلك قواعد القانون الدولي العام، وإنما بتصرفات الدول الأكثر تمثيلاً في المجالات التجارية والمالية، وخاصة من خلال المنظمات التي تسيطر على مجالس إدارتها كصندوق النقد الدولي والمصرف الدولي للتعمير والتنمية، أو لسدى مؤتمرات القمة الاقتصادية التي تعقدها بين الفينة والأخرى، دول ما تسمى بـ"مجموعة الثمانية" وهي: الولايات المتحدة الأميركية وبريطانيا وألمانيا وإيطاليا وفرنسا

وكندا واليابان وروسيا. أي الدول الصناعية الكبرى في العالم والتي يعتبرها البعض بمثابة مجلس إدارة العلاقات الدولية الاقتصادية في العالم.

وهنا نتوجب الإشارة أيضاً بأن مصادر القانون الدولي الاقتصادي تتميز دائماً بصفات تختلف تماماً عن المصادر التقليدية للقانون الدولي العام، من حيث توافر سمات الفعالية والسرعة والتقنية. على أية حال ودونولوج في تفصيلات لا طائل منها كونها بُحِثت بعمق وتكرار مسبق من قبل فقهاء القانون الدولي العام، ننسأل الآن ماهي طبيعة، وما هو محتوى المصادر التقليدية والمستحدثة للقانون الدولي الاقتصادي؟

المطلب الأول

المصادر التقليدية

وهي مصادر القانون الدولي العام، الأصلية والاحتياطية، التي حددتها المادة ٣٨/ من النظام الأساسي لمحكمة العدل الدولية كالتالي:

- الاتفاقيات الدولية العامة والخاصة، والتي تضع قواعد معترفاً بها صراحة من قبل الدول المتنازعة.
- الأعراف الدولية المعترف بها كقانون دَلَّ عليه نواتر الاستعمال.
- ... المبادئ العامة للقانون التي أقرتها الأمم المتمتدة.
- أحكام المحاكم ومذاهب كبار المؤلفين.
- مبادئ العدالة والإنصاف متى وافق الأطراف عليها.

أولاً- الاتفاقيات الدولية:

تتوضع المعاهدات والاتفاقيات الدولية في قمة الهرم بين مصادر القانون الدولي بكافة فروعها، كونها تعبر عن الإرادة الصريحة للدولة الراغبة في تحديد سيادتها، وذلك عبر الالتزام بعدد من الواجبات تجاه الدول المتعاقدة الأخرى. وتحكم الاتفاقيات والمعاهدات الدولية في أيامنا، نصوص اتفاقية فيينا لعام ١٩٦٩ حول قانون المعاهدات، والتي عرفت المعاهدة بأنها كل اتفاق دولي مكتوب يُعقد بين دولتين أو أكثر ويخضع للقانون الدولي سواء تم في وثيقة واحدة أو أكثر وأياً كانت التسمية التي تطبق عليه (معاهدة، صك، عهد، بروتوكول.....). وقد تداركت المادة الثالثة من اتفاقية فيينا النقص في التعريف فقررت أن عدم سرية هذه الاتفاقية على الاتفاقات الدولية التي تُعقد بين الدول وبين الأشخاص الآخرين للقانون الدولي، وعلى الاتفاقات التي تُعقد بين هؤلاء الأشخاص أو على الاتفاقات التي لا تأخذ شكلاً مكتوباً، لن يؤثر على القوة القانونية لتلك الاتفاقات أو تطبيقها كونها من قواعد القانون الدولي العام. بتعبير أوضح، إن الاتفاق الدولي مهما كانت تسميته، قد يُعقد بين دول أو بين دول ومنظمات دولية أو بين هذه الأخيرة. وتنظم اتفاقية فيينا بالتفصيل جميع الأحكام المتعلقة بالشروط الأساسية لعقد المعاهدات (المفاوضات والتصديق والإبرام والانضمام وتسجيل المعاهدات وإيداعها وأثر المعاهدات على أطرافها وبواجهة الفير وموضوع التحفظات وتفسير المعاهدات وأسباب وشروط انتهاء العمل بها)^١.

١- د. محمد عزيز شكري، القانون الدولي العام، منشورات جامعة دمشق، ١٩٩٩/٢٠٠٠م، ص ٤٦٥-٤٧٠ ود. علي إبراهيم، الوسيط في المعاهدات الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٧/١٩٩٨م، ود. محمد سامي عبد الحميد، مرجع سابق، ص ١٩-١٠١ ود. محمد المجنوب، القانون الدولي العام، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ٢٠٠٤م، ص ٤٧٧-٥٨٣.

وقد أسهمت المعاهدات والاتفاقيات الدولية في تكوين قواعد القانون الدولي الاقتصادي وتطورها، بل وعززت العديد من مبادئ هذا القانون وأعرافه. وتأتي في قمة هذه الاتفاقيات، ميثاق هيئة الأمم المتحدة الذي نص في المادة ٥٥/ على الآتي: " رغبة في تهيئة دواعي الاستقرار والرفاهية الضروريين لقيام علاقات سلمية وودية بين الأمم، مؤسسة على احترام المبدأ الذي يقضي بالتسوية في الحقوق بين الشعوب، وبأن يكون لكل منها حق تقرير مصيرها، تعمل الأمم المتحدة على مايلي:

أ- تحقيق مستوى أعلى للمعيشة وتوفير أسباب الاستخدام المتصل لكل فرد والذهوض بعوامل التطور والتقدم الاقتصادي والاجتماعي.

ب- تيسير الحلول للمشاكل الدولية الاقتصادية والاجتماعية والصحية بما يتصل بها، وتعزيز التعاون الدولي في أمور الثقافة والتعليم.

ج- تيسير في العالم احترام حقوق الإنسان والحريات الأساسية للجميع بلا تمييز بسبب الجنس أو اللغة أو الدين".

وفي هذا المعنى، تضيف المادة ٥٦/ من الميثاق، بأن " يتعهد جميع الأعضاء بأن يقوموا منفردين أو مشتركين بما يجب عليهم من عمل بالتعاون مع الهيئة لإدراك المقاصد المنصوص عليها في المادة الخامسة والخمسين".

كما نصت المهود الدولية حول الحقوق السياسية والمدنية والاقتصادية والاجتماعية والثقافية، التي اعتمدها الجمعية العامة للأمم المتحدة في ١٦/١٢/١٩٦٦ على عدد من القواعد والمبادئ القابلة للتطبيق على العلاقات الدولية الاقتصادية، وخاصة فيما يتعلق باحترام حقوق الإنسان في العمل والعيش الكريم والتعليم والثقافة والصحة والبيئة السليمة والتنمية. هذه الحقوق الاتفاقية

التي تؤكد أعرافاً دولية ملزمة، تمّ تقنينها مسبقاً في الإعلان العالمي لحقوق الإنسان، الصادر عن الجمعية العامة للأمم المتحدة عام ١٩٤٨.

ويتواجد حالياً العديد من المعاهدات والاتفاقيات الدولية الاقتصادية، التي تتميز بتنوعها وتعدد أشكالها، كونها تتناول مواضيع متعددة الاتجاهات والمضامين. فهناك اتفاقيات التعاون الاقتصادي والمساعدة المتبادلة والصداقة والتبادل التجاري وتنظيم التعرفة الجمركية والمؤسسة للمنظمات والتكاملات الدولية الاقتصادية والاتفاقيات التي تنظم التجارة الدولية في سلع معينة، أو الهادفة إلى تجنب الازدواج الضريبي واتفاقيات الدفع والمقايضة، وما إلى ذلك من نصوص اتفاقية أخرى، لا يمكننا استيعاب طبيعتها ومحتواها سوى بتصنيفها مبدئياً كالآتي:

١- بحسب أطراف الاتفاق: هناك اتفاقيات عامة متعددة الأطراف أو جماعية، بالإضافة إلى وجود العديد من الاتفاقيات الثنائية، وكلها تتعلق بالتبادل التجاري أو التعاون الاقتصادي أو المساعدة المتبادلة أو إنشاء تكتلات وتنظيمات دولية أو لتشجيع نقل رؤوس الأموال والاستثمارات وتجنب الازدواج الضريبي. وهنا تنطبق القاعدة القانونية العامة المتعارف عليها بأن العقد شريعة المتعاقدين ولا يلزم سوى عاقيه، باستثناء ما إذا كانت هذه الاتفاقيات، سواء الجماعية أو الثنائية، تكشف عن قاعدة أمر أو عرفية في القانون الدولي، كما لو نصت على مبدأ تسوية الخلافات سلمياً وتصبح بالتالي ملزمة لكافة أعضاء المجتمع الدولي بصفتها هذه.

٢- بحسب طبيعة الاتفاق: نجد اتفاقيات دولية اقتصادية شائعة، وهي اتفاقيات وصكوك دولية جماعية تتضمن قواعد عامة تهم المجتمع الدولي بأكمله، ومن أمثلتها الاتفاقية العامة حول التعرفة الجمركية والتجارة (الغات) واتفاقيات بريتون وودز لعام ١٩٤٤ المؤسسة لصندوق النقد

الدولي والمصرف الدولي للتعمير والتنمية، وميثاق الأمم المتحدة لعام ١٩٤٥ والعهد الدولية حول حقوق الإنسان لعام ١٩٦٦ وميثاق مراكش لعام ١٩٩٤ المنشئ لمنظمة التجارة العالمية. بالمقابل، يتواجد على الصعيد الدولي الآلاف من الاتفاقيات الدولية الاقتصادية العقدية، التي تنظم علاقة محددة فقط بين الأطراف المعنية كاتفاقيات التبادل التجاري وتجنب الازدواج الضريبي... الخ. وهي تتضمن التزامات جماعية أو ثنائية.

٣- بحسب مضمون الاتفاق: هناك اتفاقيات تجارية تتعلق بالتبادل التجاري والتعاون الجمركي كذلك المتعلقة بتحديد إجراءات التبادل التجاري أو تحديد الكميات والقيم أو بيان المنتجات التي تدخل في نطاق المبادلة بين الأطراف المعنية. وهناك اتفاقيات دفع تتعلق بمسوية المدفوعات الدولية وفق الأسس والأحكام التي تتوافق عليها الأطراف المتعاقدة، كتحديد العملة التي يتم على أساسها تقييم العمليات المتبادلة وسعر الصرف وأنواع المعاملات التي يُسمح بتحويلها وكيفية التحويل ومدة السريان... الخ. وهناك اتفاقيات للتعاون أو التكامل الاقتصادي والعلمي والتقني، وهي غالباً شاملة لكافة المجالات الاقتصادية المختلفة وطويلة الأمد، وتتميز بتشكيل آليات محددة للتعاون والتكامل، ويندرج ضمن إطارها اتفاقيات تأسيس المنظمات والتكتلات الدولية الاقتصادية كمناطق التجارة الحرة والاتحادات الجمركية والاقتصادية والأسواق المشتركة.

ويلاحظ أيضاً ضمن نطاق القانون الدولي الاقتصادي، شيوع نسوع من ظاهرة النماذج المحددة للتفاوض وصياغة الاتفاقيات الدولية، وذلك نتيجة تكرار الحالات المتماثلة لذات الشروط والبلود المتفق بشأنها، وخاصة فيما يتعلق بالتعاون الضريبي والجمركي وتشجيع الاستثمارات الدولية وتحرير التبادل التجاري. وهذا ما يسهم في تعميم النبرية القانونية ويحقق نوعاً من التقنية العالية

والتناغم والفعالية في تسوية الحالات التي تتعرض لها للنصوص الاتفاقية، ومما يؤدي بدوره إلى تكريس عدد من المبادئ الخاصة بالقانون الدولي الاقتصادي.

ثانياً- الأعراف الدولية:

رغم تشكك عدد من الدول النامية في مدى التزامها بالقواعد العرفية الدولية التي تشكلت قبل أن تنال استقلالها وسيادتها، إلا أنه يتواجد على المستوى الدولي أعراف ذات طبيعة اقتصادية وتجارية، شبيهة نوعاً ما بتلك التي يتم التعامل على أساسها ضمن نطاق الدولة الواحدة. طبعاً مع وجود اختلافات جزئية في مدى وكيفية التطبيق والأشخاص المعنيين بهذه الأعراف، وخاصة مع وجود العنصر الدولي فيها. ويعدّ العرف الدولي المصدر الأساسي الثاني لتكوين القواعد القانونية الدولية، بل وأهم مصادر هذه القواعد، وذلك لكونه يسمو بالمعاهدات الدولية ومحتوى المبادئ العامة واجتهادات الفقه والمحاكم، تعبر حقيقة عما استقر عليه العرف الدولي، باعتباره يمثل قواعد سلوك غير مكتوبة تكونت من خلال اعتياد الدول على إتباعها واحترامها. كما أن العرف يتفوق على المعاهدات لكون قواعده أكثر شمولية وعمومية من نصوص المعاهدات، التي لا تلزم سوى أطرافها المتعاقدة. وهو خاضع للتطور وفق الأحداث والأوضاع الدولية المتغيرة، مما يميزه عن القواعد التعاقدية الجامدة التي تحتاج عادة إلى إجراءات شكلية مطولة ومعقدة لتعديلها أو تعديلها. ولكي يصبح العرف الدولي ملزماً، لابد من توافر ركنيه الأساسيين:

١- الركن العادي: أي تكرار بعض الوقائع والأفعال بشكل متماثل ومستمر وعام، سواء بالإتيان بسلوك معين أو بفعل سلبي غير الامتناع عن إتباع سلوك محدد. لذا لا بد من وجود سابقة، يستمر تطبيقها مدة معينة من الزمن بشكل متسق ومتناغم. ولا يملح ذلك من وجود أعراف دولية ذات طبيعة مكانية محددة

كالأعراف الإقليمية والمحلية، ما دامت لا تتعارض من حيث المبدأ مع الأعراف الدولية ذات الطابع العالمي.

٢- الركن المعنوي: أي رضا الأطراف الضمعي أو الصريح بتطبيق القواعد العرفية، وترسخ الاعتقاد والشعور لدى الدول بأن تكرار سلوك أو تصرف معين بشكل مستمر ومتماثل وعام، أصبح ملزماً بالنسبة لهم.

أما في إطار القانون الدولي الاقتصادي، فيستدل على وجود العرف الدولي عبر تكرار الأعمال القانونية ذات الطابع الاقتصادي المصادرة عن السلطات الوطنية المختلفة (التشريعية والتنفيذية والقضائية) والتي تتناول مسائل دولية أو تؤثر في العلاقات الدولية الاقتصادية، وذلك بالإضافة إلى بنود المعاهدات والقرارات الدولية التي تعمل الدول على إتباعها بصفة مستمرة ودائمة وتشعر بالزاميتها، وكفيئنا هنا أن نذكر على سبيل المثال بأن نجاح أسلوب التحكم وتكراره ورغبة الدول المستمرة في اللجوء إليه، قد حوَّله إلى عرف ثابت في تسوية المنازعات الدولية الاقتصادية. كما استقر أيضاً العديد من المبادئ والتي اكتسبت الصفة العرفية الملزمة نتيجة تكرارها المستمر في قرارات المنظمات الدولية، وخاصة ما يتعلق منها بقرارات الجمعية العامة للأمم المتحدة حول النظام الاقتصادي الدولي الجديد، والتي كشفت عن مبادئ اقتصادية ذات طبيعة عرفية، كالسيادة الدائمة على المصادر الطبيعية واحترام حقوق الدول وواجباتها الاقتصادية.

ثالثاً- المبادئ العامة للقانون:

وهي المبادئ العامة التي تقرها الأنظمة القانونية الداخلية، ويمكن تطبيقها في النطاق الدولي. ومثال ذلك عدم التعسف في استخدام الحق وحبس النية واحترام الحقوق المكتسبة والتعويض عن الأضرار وحجية الشيء المقضي به.

ويلاحظ هنا " بأنه مع انقسام المجتمع الدولي إلى دول مختلفة إيديولوجياً: رأسمالية واشتراكية، وتنموياً: متقدمة ونامية، فإن استخلاص المبادئ العامة للقانون تصبح مهمة صعبة. ولكن لا بد أن نشير إلى أنه برغم الخلاف حول مضمون بعض الحقوق، أو حول وسائل حمايتها و ضمانات صيانتها، فإن هناك حداً أدنى من الحقوق والمبادئ تعترف بها النظم القانونية الرئيسية في العالم. إن كل القوانين المستمدة من النظام القانوني الروماني أو الانكلوساكسوني أو الاشتراكي أو الشريعة الإسلامية، تقرّ بوجود مبادئ أساسية يتعين احترامها. لذلك فإن القاضي الدولي لدى بحثه عن المبادئ العامة للقانون، ينبغي أن يستخلص الخصائص العامة لهذه المبادئ دون نقل حرفي لها بالنظر إلى اختلاف المضمون ووسائل و ضمانات صيانتها واحترامها. بالإضافة إلى ضرورة مراعاة مدى ملائمة المبادئ المذكورة لطبيعة العلاقات الدولية¹.

ويحتوي القانون الدولي على العديد من المبادئ القابلة للتطبيق على العلاقات الدولية الاقتصادية. وهي تعدّ بمثابة تطبيقات خاصة للمبادئ العامة للقانون المستقرة في العلاقات الدولية التقليدية على أسس احترام استقلال الدول وسيادتها وعدم التدخل في شؤونها الداخلية وحق تقرير المصير والتسوية السلمية للنزاعات. ولكن قبل أن نشير إلى أهم مبادئ القانون الدولي الاقتصادي ومضامينها، لا بد لنا من الإشارة إلى مدى إسهام الدول النامية وصبراعها المستمر بمواجهة الدول المتقدمة من أجل تشكيل وإقرار مبادئ جديدة، تكون عادلة ومنصفة لطبيعة العلاقات الدولية الاقتصادية المعاصرة. هذه المبادئ تحيّر خصوصاً عن النظام الاقتصادي الدولي الجديد، وتتمحور حول رفض سياسة التبعية والهيمنة وعدم المساواة في العلاقات الاقتصادية وتنمية التعاون والتعايش السلمي بين الدول، على أسس العدل والتكافؤ والمنفعة المتبادلة. ومن أهمها:

1 - د. محمد سامي عبد الحميد، مرجع سابق، ص 113-114.

١- مبدأ السيادة الدائمة على المصادر الطبيعية: تم التأكيد على هذا المبدأ في الوثائق الدولية التي جرى إقرارها بمبادرة الدول النامية، وبخصوصاً قرار الجمعية العامة للأمم المتحدة رقم ٦٢٣ تاريخ ١٩٥٢/١/١٢ الذي يعلن بأن للبلدان النامية "الحق في أن تقرر بحرية كيفية استخدام مواردها الطبيعية، وعليها الانتفاع بالموارد المذكورة، لتكون في وضع أفضل يمكنها من تنفيذ خططها المتعلقة بالتنمية الاقتصادية، طبقاً لمصالحها الوطنية والاستزادة من لادهاار الاقتصاد العالمي". كما نصّ قرار الجمعية العامة للأمم المتحدة رقم ٦٢٦ تاريخ ١٩٥٢/١٢/٢١ بأن "حق الشعوب في أن تستخدم ثرواتها ومواردها الطبيعية بكل حرية هو جزء لا يتجزأ من حقها في السيادة ويتفق مع أهداف ومبادئ ميثاق الأمم المتحدة". ومنذ ذلك الوقت، بدأت الدول النامية تعتبر مبدأ السيادة الدائمة على المصادر الطبيعية قاعدة قانونية ملزمة ينبغي احترامه على هذا الأساس في العلاقات الدولية. ثم ما لبثت الجمعية العامة للأمم المتحدة، أن أنشأت بموجب قرارها رقم ١٣١٤ تاريخ ١٩٥٨/١٢/١٢ "لجنة السيادة الدائمة على الثروات الطبيعية" ومهمتها تقيين وصياغة وثيقة دولية بهذا الصدد. وبناء عليه، أقرت الجمعية العامة قرارها الشهير رقم ١٨٠٣ تاريخ ١٩٦٢/١٢/١٤ حول السيادة الدائمة للدول والشعوب على مصادرها وثرواتها الطبيعية. حيث نصّ القرار المذكور على الاعتراف لجميع الدول بحقها غير القابل للتنازل في حرية استغلال ثرواتها ومواردها الطبيعية والتصرف بها، وبأن تؤسس إجراءات التأميم والاستيلاء والمصادرة على أسباب ودوافع وبواعث المنفعة العامة أو الأمن أو المصلحة الوطنية، وسواء تعلّق ذلك برؤوس أموال أو استثمارات وطنية أو أجنبية، وبشرط الحصول على تعويض كافٍ وفقاً للقواعد النافذة لدى الدولة التي تعتمد مثل هذه الإجراءات، كما يتم تسوية النزاعات الناجمة عنها بواسطة اللجوء إلى التحكيم أو القضاء الدولي.

هذا وقد نصت المادة الأولى من العهود الدولية حول حقوق الإنسان لعام ١٩٦٦ على " أن حق الشعوب في تقرير المصير سوف يتضمن أيضاً حفظ سيادتها الدائمة على مصادرها ومواردها الطبيعية " . وقد تأكد هذا المبدأ بشكل قطعي عندما أصدرت الجمعية العامة للأمم المتحدة عام ١٩٧٤ ميثاق الحقوق والواجبات الاقتصادية للدول، والإعلان المتعلق بإقامة نظام اقتصادي دولي جديد. وبشكل الميثاق تطوراً نوعياً مهماً بالنسبة إلى مفعول المبدأ المذكور، الذي أصبح سارياً ليس فقط على الموارد والثروات الطبيعية، وإنما يشمل جميع الثروات والأنشطة الاقتصادية المختلفة، بما في ذلك حق التملك والاستعمال والتصرف فيها. كما تضمن الإعلان المتعلق بالنظام الاقتصادي الدولي الجديد على أحكام مهمة تنظم " بحق الدول النامية وشعوب الأراضي الواقعة تحت السيطرة الاستعمارية والعنصرية والاحتلال الأجنبي بالحصول على الحرية ووضع الرقابة الفعالة على مواردها الطبيعية ونشاطاتها الاقتصادية " . بالإضافة إلى ذلك " يجب أن لا تتعرض أية دولة لأي ضغط اقتصادي أو سياسي أو أي نوع آخر من الضغوط بقصد الحيلولة دون ممارستها للناتمة وبحرية لهذا المبدأ " . وبحق لكل دولة بموجب الفصل الثاني من ميثاق حقوق الدول وواجباتها الاقتصادية، باستخدام مواردها الطبيعية والتصرف بها وتقديم الامتيازات للأجانب من أجل استثمارها طبقاً لأولوياتها وأهدافها الوطنية، وحرية ممارسة النشاط الاقتصادي، وتنظيم ومراقبة عمل الاستثمارات الأجنبية على أراضيها، بالإضافة إلى أن لكل دولة الحق باللجوء إلى اعتماد وتطبيق إجراءات التأمين والاستيلاء والمصادرة للأموال الأجنبية مقابل دفع تعويضات كافية، وتسوية النزاعات الناجمة عن هذه الإجراءات وفق التشريع الوطني للدولة التي اتخذتها ومن قبل محاكمها الوطنية، وذلك في حال عدم التوصل إلى اتفاق حول البحث عن وسيلة مسلمية أخرى

لتسوية النزاع على أساس المساواة في السيادة بين الدول ومبدأ الاختيار الحر
للولاء السلمية لتسوية النزاعات^١.

٢- مبدأ حرية اختيار للنظام الاقتصادي والاجتماعي: يكتسب هذا المبدأ مصدره
من مبادئ السيادة والمساواة وحق تقرير المصير وعدم التدخل في الشؤون
الداخلية. حيث نصت المادة الأولى من قرار الجمعية العامة للأمم المتحدة حول
إعلان النظام الاقتصادي الدولي الجديد على أنه " لكل دولة الحق المطلق في
اختيار نظامها الاقتصادي، وكذلك النظام السياسي والاجتماعي والثقافي وفقاً
للإرادة الوطنية، بلا تدخل أو استخدام القوة أو التهديد باستخدامها من الخارج أو
بأي شكل من الأشكال". وأضاف ميثاق حقوق الدول وواجباتها الاقتصادية
لعام ١٩٧٤ على أنه: " تستطيع كل دولة لدى ممارستها لتجاريتها الدولية والأشكال
الأخرى للتعاون الاقتصادي بما يتوافق مع التزاماتها واحتياجاتها الدولية" (المادة
الرابعة من الميثاق). أي تستطيع الدول أن تحتكر تجارتها الخارجية أو تؤمم
الاستثمارات الوطنية أو الأجنبية، أو أن تضع قيوداً حكومية على نشاطاتها
الاقتصادية، أو بالعكس اعتماد مبدأ حرية التجارة وتشجيع الاستثمارات الأجنبية
وتنقل رؤوس الأموال والأشخاص. فمثل هذه الأمور تعد من صميم الاختصاص
الوطني للدول، ما دامت لا تتعارض مع التزاماتها وواجباتها الدولية^٢.

٣- مبدأ المنفعة المتبادلة والتعاون الدولي في مجال التنمية: وهذا ما نص على
خصوصاً قرار مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية رقم ١٥/ لعام ١٩٦٤

١ - د. علي إبراهيم، الحقوق والواجبات الدولية في عالم متغير، القاهرة، ١٩٩٧م ود. عمر اسماعيل
سعد الله، القانون الدولي للتنمية - دراسة في النظرية والتطبيق، المؤسسة الوطنية للكتاب، ديوان
المطبوعات الجامعية، الجزائر، ١٩٩٠، ص ١٥٣-١٦٨ ود. عماد حبيب، القانون الاقتصادي
الدولي، دار لنوى للدراسات والنشر والتوزيع، دمشق، ٢٠٠١م، ص ٧٧-٨١.

٢ - د. عماد حبيب، مرجع سابق، ص ٨٥-٨٧.

حول ضرورة تأسيس "الاتجاهات المستقبلية للسياسة التجارية أو أية تدابير أخرى تستهدف توسيع العلاقات الاقتصادية بين الدول على أساس المنفعة المتبادلة". وكذلك "ضرورة تعاون جميع البلدان من أجل إنشاء ظروف ملائمة للتجارة الدولية، تساعد على توسع وتنوع تنمية التجارة بين جميع البلدان". وهذا ما يقتضي عملياً احترام الالتزامات الدولية والمشاركة الفعالة في أنشطة المنظمات الدولية الاقتصادية، وإقرار تسهيلات تفضيلية للدول النامية، بما يساهم في تنمية العلاقات الدولية الاقتصادية^١.

٤- مبدأ عدم التمييز في العلاقات الدولية الاقتصادية: يكتسب هذا المبدأ أهمية بالغة على صعيد هذه العلاقات كونه يمثل تطبيقاً خاصاً لمبدأ المساواة السيادية المتعارف عليه في القانون الدولي العام. لكن هذه المساواة تختلف في مضمونها وتكييفها القانوني ضمن إطار القانون الدولي الاقتصادي عما هو معمول به ضمن نطاق القواعد القانونية الدولية التقليدية. وقد تأكد هذا المبدأ في العديد من الوثائق الدولية، حيث نصت المبادئ التي أقرها مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية على الآتي: "يجب أن لا تكون هناك تفرقة مبنية على أساس اختلاف الأنظمة الاقتصادية والاجتماعية، وينبغي لغت الانتباه إلى ضرورة قيام جميع الفرقاء المشاركين في الاتفاقية العامة للتعرفة والتجارة (الغات) بالدخول في اتفاقيات مشتركة طويلة الأمد موجهة نحو تخفيض التعرفة، وإزالة جميع العقبات عن طريق التجارة ومنع التمييز في التجارة الدولية". وهذا ما أعادت التأكيد عليه المادتان ١٦ و ٢٦ من ميثاق حقوق الدول وواجباتها الاقتصادية، الذي اعتمدته الجمعية العامة للأمم المتحدة عام ١٩٧٤. ويمكن القول بشكل عام بشأن المبدأ موجه صراحة لحماية الدول النامية، وخاصة في مجال التبادل التجاري وتشجيع

١ - المرجع السابق، من ٨٤-٩٠.

الاستثمارات ونقل التكنولوجيا، لكنه يتضمن أحياناً بعض الاستثناءات المتعلقة بفرض التدابير الوقائية بقصد الحفاظ على مصالح الاقتصاد الوطني والأمن والنظام العام، أو بإقرار معاملة تفضيلية للدول النامية، بشرط أن تكون هذه الإجراءات ذات صفة عامة ولا تحمل طابعاً تمييزياً بين الدول ورعاياها^١.

٥- مبدأ الدولة أو الأمة الأكثر رعاية: والمقصود به منح جميع الأطراف نفس المعاملة الممنوحة من مزايا يتمتع به طرف آخر، دون تمييز أو قيد أو شرط، أي بتعبير آخر، منح معاملة لا تقل امتيازاً عن المعاملة الممنوحة للسلع المماثلة والمماثلة والمستوردة من دول أخرى وبما يؤمن تحقيق مبدأ المساواة في المنافسة بين جميع الأطراف ذات العلاقة. ومن تطبيقات هذا المبدأ مثلاً أنه عندما تفتح دولة ما سوقها لمنتج وارد من أية دولة أخرى، فإن سوق هذا المنتج يعتبر مفتوحاً في الوقت نفسه وبذات الشروط أمام الدول الأخرى.

وقد اتبع هذا المبدأ أمراء العرب في شمال إفريقيا خلال القرنين الثاني عشر والثالث عشر لمنح ذات المزايا التجارية المعطاة للمسدن الإيطالية إلى الموانئ الفرنسية، ثم أخذ بالانتشار في معاهدات التجارة والصداقة والملاحة التي عقدتها الدول الأوروبية منذ القرن السابع عشر، وأصبح فيما بعد بمثابة قاعدة إرتكازية في كافة المعاهدات التجارية، وخاصة خلال فترة تنامي النزعة الحمائية لدى بعض الدول التي دأبت على فرض الرسوم الجمركية وغيرها من القيود الإدارية ونظم الحصص والرقابة على الصرف، والتي تحد من انسياب السلع ورؤوس الأموال والاستثمارات الدولية. وتلجأ الدول عادة إلى تضمين هذا المبدأ في معاهداتها لتجنب إخضاع صادراتها أو استثماراتها لدى الدولة المستوردة

١ - المرجع السابق، ص ٨١-٨٤.

لتعرفة جمركية أو أية قيود أخرى تزيد عن تلك التي تخضع لها الاستثمارات
والمنتجات المماثلة من الدول الأخرى.

والأصل أن مبدأ الأمة الأكثر رعاية ملزم لجميع الأطراف المعنية، لكن
لوحظ سابقاً بأنه كان يتم النص عليه لصالح طرف دون آخر، عندما كانت
علاقات التبعية والاستعمار هي السائدة في العلاقات الدولية، أو كما كان يحصل
في معاهدات الصلح التي يفرض فيها الطرف المنتصر وجهة نظره على الطرف
المنهزم. فعلى سبيل المثال التزمت ألمانيا بتطبيق هذا المبدأ لمصلحة دول الحلفاء
حصراً لمدة خمس سنوات بعد الحرب العالمية الأولى. وقد يتم الاستفادة من
تطبيق المبدأ بشكل مطلق عندما تستفيد دولة ما من جميع المزايا والتسهيلات
التي يمنحها للطرف الآخر لأية دولة ثالثة بالنسبة لمختلف التبادلات التجارية بين
هذه الأطراف. ولكن أحياناً يقيّد تطبيق مبدأ الأمة الأولى بالرعاية ببعض
الشروط والقيود، كأن يقتصر تطبيقه على الاستفادة من المزايا التي تُمنح لبعض
التبادلات التجارية أو لسلع محددة بالذات. فإذا كان غير مشروط، فإن الدولة
المستفيدة منه لا تستطيع الحصول على المزايا التي تُمنح للدول الثالثة، إلا إذا
قُدمت الدولة المستفيدة منه نفس المقابل الذي قُدمته الدولة الثالثة، وذلك على
سبيل المعاملة بالمثل.

وهنا، تجدر الإشارة بأن المادة الأولى من الاتفاقية العامة للتعرفة
الجمركية والتجارة (الغات) قد نصّت على هذا المبدأ عندما أكدت بأن "كل ميزة
أو تفضيل أو امتياز أو حصانة تُمنح بواسطة طرف متعاقد لمنسج مستورد أو
مصدر إلى أي بلد آخر، سوف تمتد فوراً وبدون شرط إلى كل منسج مشابه
أصلي أو متجه إلى إقليم أي من الدول المتعاقدة الأخرى". وبذلك فقد منحت
اتفاقية (الغات) هذا المبدأ صفة العمومية في التطبيق على جميع الأطراف
المتعاقدة دون الحاجة إلى تضمينه في اتفاقيات ثنائية. أي أن مجرد الانضمام إلى

اتفاقية (الغات) وتمديدها يمنح جميع الأطراف الاستفادة من هذا المبدأ، فلا يجوز فرض رسوم جمركية أو ضرائب أو أية قيود أخرى تؤدي إلى الإضرار بتبادل سلع معينة على حساب سلع أخرى. وعندما تمنح دولة معاهدة تخفيضاً معيناً على سلعة ما تنتجها دولة معاهدة أخرى، فإن جميع الدول المنتجة لهذه السلعة والمنضمة إلى الاتفاقية تستفيد من هذا التخفيض.

وعلى الرغم من أهمية هذا المبدأ، فإنه توجد له بعض الاستثناءات والمتعلقة خصوصاً بالدول النامية، وتتمثل أولاً بالسادة ٢٤/ من اتفاقية الغات التي تشجع على تبادل المزيد من الإعفاءات والتسهيلات الجمركية بين الدول الأعضاء في التكتلات الدوائية الاقتصادية (مناطق تجارة حرة واتحادات جمركية واقتصادية وأسواق مشتركة) وحجب هذه المزايا المتبادلة فيما بينها عن الدول غير الأعضاء، وبشرط ألا يؤدي قيام مثل هذه التجمعات إلى فرض رسوم جمركية أو قيود تجارية على الدول غير الأعضاء بفوق في المتوسط ما كان مفروضاً عليهم قبل قيام هذه التكتلات. أما الاستثناء الآخر على مبدأ الأمة الأكثر رعاية، فيتعلق بالمعاملة التفضيلية الممنوحة للدول النامية، والذي يشكل بحد ذاته مبدأ هاماً من مبادئ القانون الدولي الاقتصادي^١.

٦- مبدأ المعاملة التفضيلية للدول النامية: إن منح الدولة الأخذ بالنمو معاملة تفضيلية في كافة المجالات المتعلقة بالتعاون الدولي الاقتصادي، بشكل حالياً أحد المبادئ الجوهرية للقانون الدولي الاقتصادي، وذلك برغم كونه استثناءً، واضحاً

١ - د. علي إبراهيم، منظمة التجارة العالمية: جولة لورشواي وتقنين نهج السلام الثالث، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٧، ص ٢٥-٣٠ وشاول السحمراني، منظمة التجارة العالمية والدول النامية، دار النفائس، بيروت، ٢٠٠٣، ص ٣٧-٣٨ ود. عبد الواحد محمد الفيسار، مرجع سمساق، ص ٢٨٥-٢٩٠ و د. إكرام عبد الرحيم، التحديات المستقبلية للتكتل الاقتصادي العربي، مكتبة مدبولي، القاهرة، ٢٠٠٢، ص ١٢٩-١٥٠.

وصريحاً ومتفقاً بشأنه، من المبدأ العام والأكثر شمولية، ألا وهو المساواة في المعاملة وعدم التمييز في العلاقات الدولية الاقتصادية. ويستقر مبدأ المعاملة التفضيلية للدول النامية في تكييفه القانوني على قاعدة بأن عدم المساواة الاقتصادية المتواجدة فعلياً بين الدول، تقتضي إقرار بعض الإجراءات والقواعد اللازمة لتحقيق الحد الأدنى من المساواة القانونية في التعامل الدولي الاقتصادي. وحيث تجد الدول النامية نفسها عاجزة بسبب إمكانياتها وتساعد مشاكلها التنموية التي تعاني منها، عن منافسة الدول المتقدمة التي تشهد تطوراً تقنياً ونمواً اقتصادياً هائلاً ومتسارعاً، كما دأبت على إغلاق أسواقها أمام المنتجات والصادرات التي توردتها الدول النامية.

وينتضمن مبدأ المعاملة التفضيلية خصوصاً حق الدولة النامية في اتخاذ وفرض ترتيبات لحماية صناعاتها الناشئة والوليدة، إلى أن يشكك ساعدها وتقوى على المنافسة الدولية، وكذلك فتح أسواق الدول المتقدمة أمام منتجات الدول النامية لكي تنساب بكل شفافية وبسر، وحمايتها من المنافسة غير المتكافئة، مما قد يؤدي إلى زيادة حصيلة الدول النامية من العملات الأجنبية اللازمة لتمويل برامجها التنموية والحصول على التكنولوجيا المتطورة.

٧. وهذا ما دفع الدول النامية إلى التكتل ضمن إطار مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد) الذي عقد أولى مؤتمراته في جنيف عام ١٩٦٤ تحت شعار "نحو سياسة تجارية جديدة من أجل التنمية". حيث جاء في المبدأ السادس: "إن التجارة والتنمية هي إحدى العوامل الأكثر أهمية في التنمية الاقتصادية. ويجب أن تحكم بواسطة إجراءات متفقة مع التقدم الاقتصادي والاجتماعي. ولا ينبغي إعاقتهما بواسطة إجراءات متعارضة مع هذا الهدف. جميع الدول عليها واجب التعاون من أجل خلق الظروف المناسبة للتجارة الدولية وزيادة حصيلة المبادرات للدول النامية. وبصفة عامة، تهئية الظروف لتساع التجارة بين جميع

الدول سواء أكانت على مستوى واحد من النمو أو على مستويات مختلفة من التقدم أو ذات نظم اقتصادية واجتماعية مختلفة^١.

من ناحيتها، نصت المادة /١٨/ من الاتفاقية العامة حول التعرفة الجمركية والتجارة (الغات) والمتعلقة بمسألة "الدعم الحكومي للتنمية الاقتصادية" على حق الدولة النامية بحماية مفاعها الوطنية الناشئة، وذلك باعتماد إجراءات إضافية تتيح لها إمكانية تحقيق المرونة الكافية في تعديل هيكل التعرفة الجمركية، وكذلك تطبيق قيود كمية لاحتواء الخل في ميزان المدفوعات الناتج عن الزيادة الكبيرة في الطلب على الواردات المترتبة على برامج التنمية الاقتصادية. ويتم اتخاذ هذه الإجراءات بعد إخطار الأمانة العامة للغات، والدخول في مفاوضات تجارية مع الدول الأطراف الأخرى، التي قد تتأثر بمثل هذه الإجراءات.

الجدير بالذكر، بأن الفصل الرابع من اتفاقية (الغات)، أي المولد من /٣٦/ إلى /٣٨/ والذي يتناول قضية "التجارة والتنمية" قد حدد بنوع من التفصيل ماهية المعاملة المتميزة والأكثر تفضيلاً التي تتمتع بها الدولة النامية، حيث يعفيها من تطبيق مبدأ المعاملة بالمثل أو المساواة في المعاملة، بقصد زيادة حصصها من الصادرات في الأسواق العالمية والحصول على التمويل اللازم لبرامجها التنموية. ولكن جولة مفاوضات طوكيو التجارية التي جرت بين عامي ١٩٧٣ و ١٩٧٩ ضمن إطار اتفاقية (الغات)، تمثل بحد ذاتها نقطة مهمة في هذا المضمار، حيث أقرت ما يُعرف بـ "قاعدة التمكين"، إذ يفرض على جميع الأطراف تمكين الدول النامية من اتخاذ إجراءات خاصة لتشجيع تجارتها

١ - د. علي إبراهيم، مرجع سابق، ص ٣٠-٣١ أو خليل المحمدي، مرجع سابق، ص ٥١-٥٢.
ود. إكرام عبد الرحيم، مرجع سابق، ص ١٥٢.

وتلزميتها، وبالتالي تستطيع الدول الدائمة الحصول على مزايا تجارية من السحول المتقدمة، لا يجري تعميمها على بقية الأطراف المتعاقدة.

وقد جرى تحديد الأحكام الخاصة بالمعاملة التفضيلية للدول الدائمة في الاتفاقيات المختلفة التي تم التوصل إليها ضمن إطار اتفاقية (الغات)، والتي ألحقت فيما بعد بميثاق منظمة التجارة العالمية. وهذه الاتفاقيات تنطرق إلى معظم مجالات التجارة الدولية، في الزراعة والمنسوجات والاستثمار والخدمات والملكية الفكرية والدعم الحكومي وإجراءات الوقاية والتقييم الجمركي والعوائق الفنية للتجارة وإجراءات تسوية النزاعات^١.

٧- مبدأ المعاملة الوطنية: ويهدف هذا المبدأ إلى تحقيق المساواة في المعاملة بين السلع المستوردة والمنتجات المحلية المماثلة، ويتعلق كذلك بحظر التمييز في التبادلات الدولية التجارية، ولكنه يشمل أيضاً كافة جوانب العلاقات الدولية الاقتصادية. وقد أوردت اتفاقية (الغات) هذا المبدأ في الفقرة الرابعة من المادة الثالثة، عندما نصت بأن: "منتجات إقليم أي طرف متعاقد ترد إلى إقليم أي طرف متعاقد آخر، ستحصل على معاملة لا تقل تفضيلاً عن تلك الممنوحة للمنتجات الوطنية المشابهة...". ويتضمن هذا المبدأ التزام الدول بعدم اللجوء إلى فرض القيود التعريفية وغير التعريفية على المنتجات المستوردة، وذلك عندما لا تكون هناك قيود مماثلة على المنتجات المحلية المشابهة، وإلا سيؤدي ذلك إلى التمييز ضد المنتج المستورد كذريعة لحماية المنتج المحلي. وبالتالي يحق للمستثمرين والتجار الأجانب أن يطالبوا بمعاملة مماثلة لأظرفانهم الوطنيين

١ - د. علي إبراهيم، مرجع سابق، ص ٢٢-٢٥.

فيما يتعلق بفرض الضرائب والرسوم وغيرها من الإجراءات التشريعية والتنظيمية على المنتجات المستوردة، تحقيقاً لهدف المنافسة العادلة والمتكافئة^١.

رابعاً - الاجتهادات القضائية والتحكيمية:

كما هو الحال في القانون الدولي العام التقليدي، فإن اجتهادات المحاكم القضائية والهيئات التحكيمية تشكل المصدر الاستدلالي الأول للقانون الدولي الاقتصادي، وخاصة فيما يتعلق بتحديد وجود القواعد القانونية وتفسيرها واستنباط الحل المناسب للقضية المعروضة. وباعتبار أن الأحكام القضائية تتمتع بحجية نسبية، حيث أنها لا تلزم سوى أطراف النزاع الذي تنظر به المحكمة أو الهيئة التحكيمية، لذلك فلا يمكن الرجوع إلى ما أقرته هذه الأحكام والقرارات من اتجاهات قانونية، سوى على سبيل الاستدلال، فيستأنس بها القضاة والخصوم ويسترشدون بها من أجل التوصل للقواعد القانونية وكيفية تطبيقها، وذلك في حال عدم استنباطها من المعاهدات أو الأعراف أو المبادئ العامة للقانون.

وبالنظر إلى عمومية نص المادة /٣٨/ من النظام الأساسي لمحكمة العدل الدولية، التي تبحث في مصادر القانون الدولي العام، فإن المقصود بأحكام المحاكم، ليست فقط تلك الصادرة عن المحاكم الدولية كمحكمة العدل الدولية الدائمة سابقاً ومحكمة العدل الدولية حالياً، والتي يمكنها إصدار اجتهادات بصورة أحكام قضائية ملزمة قانوناً أو آراء استشارية ملزمة أدبياً، وإنما يشمل ذلك أيضاً أحكام المحاكم الوطنية التي تستطيع إصدار أحكام مشابهة ومماثلة في مسألة معينة ذات صفة دولية، مما يكسبها الأهمية اللازمة في تعريف قواعد القانون الدولي وتفسيرها وتطويرها. مع العلم بأن التعامل الدولي الاقتصادي قد استنبط

١ - د. إكرام عبد الرحيم، مرجع سابق، ص ١٥١.

العديد من قواعده القانونية من أحكام القضاء الوطني لدى مختلف الدول، حيث استقى منها ما هو صالح وقابل للتطبيق على العلاقات الدولية الاقتصادية.

بينما على الصعيد الدولي، لم تؤدّ للأسف محكمة العدل الدولية دوراً ملحوظاً في تحديد وتطوير قواعد القانون الدولي الاقتصادي، كما كان الأمر بالنسبة لسابقتها محكمة العدل الدولية الدائمة، التي أصدرت أحكاماً لم يسمع عشرة قضية فيما بين عامي ١٩٢٢ و ١٩٣٩ كان منها ثلاث عشرة قضية تتعلق بموضوعات دولية اقتصادية. ومن أشهر القضايا التي نظرت بهما هاتان المحكمتان وأصدرت بشأنها أحكاماً قضائية وآراء استشارية تتضمن لجهودات قيمة حول بعض المسائل المتعلقة بالقانون الدولي الاقتصادي، وخاصة فيما يتعلق بموضوعات التأمين والحماية الدبلوماسية للمستثمرين الأجانب، نذكر منها:

- قضية امتيازات مافروماتيز (Concessions Mavromatis à Jérusalem) لعام ١٩٢٥ بين بريطانيا واليونان.^١

- قضية مصنع كسورزو (Usine de Chorzeu) لعام ١٩٢٨ بين ألمانيا وبولونيا.^٢

- القضية الأنكلو - الإيرانية (Anglo-Iranian oil Company) لعام ١٩٥٢.

- قضية هانتر هاندل (Interhandel) لعام ١٩٥٩ بين الولايات المتحدة الأميركية وسويسرا.^٣

- قضية برشلونة تراكشن (Barcelona Traction light and power Company) تاريخ ١٩٧٠/٢/٥ بين بلجيكا وأسبانيا.^٤

١ - حوالة محكمة العدل الدولية الدائمة، ١٩٢٥/٣/٢٦، ص ٤٥.

٢ - حوالة محكمة العدل الدولية الدائمة، ١٩٢٨/١/١٢، ص ٢٢.

٣ - Revue générale de droit international public, Paris, 1960, P413 - 433.

٤ - حوالة محكمة العدل الدولية، ١٩٧٠/٢/٥، ص ٣.

- قضية الكترونيكا سيكولا (Elketronica Sicula) لعام ١٩٨٩ بين الولايات المتحدة الأميركية وإيطاليا^١.

من جهتها، فقد أسهمت محكمة العدل الأوروبية في تكريس قانون أوربي اقتصادي بكل معنى الكلمة، سواء عبر إصدار اجتهاداتها المفسرة للنصوص والقضايا المستجدة لدى السوق الأوروبية المشتركة سابقاً، ثم الاتحاد الأوربي حالياً، أو من خلال ممارستها دوراً رقابياً للنظام القانوني الأوربي وإزالة التعارض بين التشريعات الوطنية للدول الأعضاء.

وأما فيما يتعلق بالتحكيم الدولي، فهو يمثل أفضل وسيلة لتسوية النزاعات الدولية الاقتصادية. حيث تتمتع أطراف النزاع باختيار المحكمين المعروفين لديهم وممن يتصفون بالخبرة في العمل الاقتصادي والتجاري والحيادية والاستقلالية، بدلاً من الاعتماد على التنظيم القضائي الدولي الدائم. كما يتميز التحكيم بالمرونة في تحديد الإجراءات وتسريعها وتأمين السرية ومراعاة الاختصاص بالنظر في القضية المعروضة. لذلك، يُلاحظ بأن معظم قرارات التحكيم الدولي تعرضت للنزاعات الناشئة ضمن إطار العلاقات الدولية الاقتصادية، وخاصةً بالجانب التجاري منها. وهذا ما استدعى عقد عدد من الاتفاقيات وإقرار ~~المواثيق~~ للمواثيق الدولية التي تضع الضوابط والأسس التي تتعلق بالتحكيم الدولي ~~والتحكيم~~ بين التشريعات الوطنية فيما يتعلق بإجراءات التحكيم الوطني والقانون ~~الوطني~~ ~~والتحكيم~~ التطبيق، كاتفاقية نيويورك لعام ١٩٥٨ بشأن تنفيذ أحكام التحكيم الأجنبية، والاتفاقية الأوروبية للتحكيم التجاري الدولي لعام ١٩٦١ واتفاقية واشنطن لعام ١٩٦٥ حول تسوية المنازعات المتعلقة بالاستثمارات بين الدول ومواطني الدول الأخرى، ومدونة السلوك حول التحكيم التجاري الدولي

١ - حولة محكمة العدل الدولية، ١٩٨٩/٧/٢٠، ص ١٣.

التي أقرتها الجمعية العامة للأمم المتحدة بقرارها رقم ٢٢٠٥/ تاريخ ١٧/١٢/١٩٦٦. كما أسهمت مراكز التحكيم الدولية عبر قراراتها المتلاحقة في تطوير قواعد القانون الدولي الاقتصادي، كذلك الصادرة عن غرفة التجارة الدولية في باريس ومركز تسوية منازعات الاستثمار وجمعية التحكيم الأميركية ومحكمة لندن للتحكيم الدولي وغرفة استوكهولم للتجارة ومركز القاهرة الإقليمي للتحكيم التجاري الدولي. ولكن تبقى أغلبية اجتهادات التحكيم الدولي الاقتصادي صادرة عن هيئات تحكيمية ثنائية، تتعلق بقضايا شهيرة، مثل:

- قضية المملكة العربية السعودية ضد شركة أرامكو، القرار التحكيمي المؤرخ في ٢٣/٨/١٩٥٨.^١

- قضية ليبيا ضد شركة البترول الإنكليزية (British Petroleum) القرار التحكيمي المؤرخ في ١٠/١٠/١٩٧٩.^٢

- قضية الكويت ضد شركة (Aminoil) القرار التحكيمي المؤرخ في ٢٤/٣/١٩٨٢.^٣

وقد أسهمت هذه الأمثلة بالإضافة إلى العديد من الاجتهادات التحكيمية الأخرى في تحديد وتفسير قواعد القانون الدولي الاقتصادي ومبادئه العامة، وخاصة في مجالات العقود الدولية والتعويض عن إجراءات التأميم ومصادرة الاستثمارات الأجنبية وإبطال اتفاقيات الامتيازات البترولية.

1 - Revue générale de droit international public, Paris, 1963, P 315.

2 - International law Association, vol 53, P1979

3- Annuaire Français de droit international, Paris, 1982, P 454 - 470.

خامساً - الإسهامات الفقهية الدولية:

تشكل مذاهب كبار الفقهاء المصدر الاستدلالي الآخر للقانون الدولي الصام بكافة فروعه، ومنها القانون الدولي الاقتصادي. ويسهم الفقه الدولي في تحديد القواعد القانونية وشرح مضمونها وتفسير الغامض منها وبيان تطورها التاريخي. ولكن يتوجب دائماً الإحاطة بالخطر اللازم عند العودة إلى آراء الفقهاء والمؤلفين، التي تتأثر غالباً بالنزعات القومية أو الدوافع السياسية، وذلك رغم أن آراء الكثير من الفقهاء تميل نحو الموضوعية والابتعاد عن التأثير بالنزعات الخاصة. وقد تضاعف حالياً دور الفقه في تحديد وتفسير قواعد القانون الدولي بسبب ازدياد أهمية الاجتهادات القضائية، وتقنين معظم القواعد القانونية ضمن معاهدات وقرارات دولية، والتي تتعرض لمعظم المسائل التي تهم المجتمع الدولي. ولا يسعنا هنا سوى التذكير بالإشادة بالرواد والمبدعين في أصول القانون الدولي التقليدي، والذين خلفوا ثروة فكرية هائلة أسهمت في تطوير القانون الدولي بقواعده ومبادئه العامة القابلة للتطبيق ضمن إطار القانون الدولي الاقتصادي، ومنهم:

- محمد بن الحسن الشيباني (٧٥٠-٨٠٤ م) الذي خلف لنا كتابي السبيل الكبير والسبيل الصغير، المشروحة من قبل الفقيه محمد بن أحمد السرخسي المتوفى عام (١١٠١م) في كتابه "المبسوط في الفقه".
- لراهبان الأسبانيان فيثوريا (١٤٨٠-١٥٤٦م) وسواريز (١٥٤٨-١٦١٧م) اللذان بحثا في قوانين البشر.
- المائنة الهولندي غروسيوس (١٥٨٢-١٦٤٥م) الذي وضع كتاب "قانون الحرب والسلم".

.. الفقيه الألماني فانتيل (١٧١٤-١٧٦٧م) الذي نشر كتابه باللغة الفرنسية حول " قانون البشر أو مبادئ القانون الطبيعي".

كما لا بد أيضاً من الإشارة بالجهود المشتركة التي تبذلها الهيئات العلمية والفقهية الدولية، والتي دأبت على عقد المؤتمرات وإصدار القرارات والمؤلفات الجادة والرصينة، وهي تتضمن إسهامات حيوية ومقترحات بقاءة حول معظم مواضيع القانون الدولي، ومنها:

- معهد القانون الدولي، الذي أسس في بلجيكا عام ١٨٧٣م.

- جمعية القانون الدولي، التي تأسست أيضاً عام ١٨٧٣م في لندن.

- المجمع الأميركي للقانون الدولي، والمؤسس في واشنطن عام ١٩١٢م.

- أكاديمية القانون الدولي، تم تأسيسها في لاهاي عام ١٩٢٣م.

وهذا تجدر الإشارة بأن القانون الدولي الاقتصادي يدين بنشأته وتطوره العلمي لدراسات الكثير من فقهاء علم الاقتصاد، الذين بذلوا جهودهم لوضع نظام قانوني يحكم العلاقات الدولية الاقتصادية، ومن أشهرهم:

- الإغريقي أفلاطون (٤٢٧-٣٤٧ق.م) الذي تحدث في كتابه "الجمهورية" عن المدينة الفاضلة، وحيث يعيش الجميع فيها شركاء لتلبية حاجاتهم المشتركة.

- اليوناني أرسطو (٣٨٤-٣٢٢ق.م) الذي تطرق في مؤلفاته حول "السياسة" و"الأخلاق" إلى مفهوم الدولة التي تسعى لإشباع الحاجات المادية لمواطنيها، وأهمية الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج والقيمة الاستعمالية والتبادلية للسلع والنقود.

- الفيلسوف العربي ابن خلدون (١٣٣٣-١٤٠٦م) الذي بحث في كتابه الشهير "المقدمة" في الكثير من المسائل الاقتصادية كتقسيم العمل والتعاون بين

المنتجين ووظائف النقود ودور الدولة في تنشيط الإنتاج والتبادل وزيادة السكان وارتفاع مستوى المعيشة.

- المفكر الإنكليزي توماس مان (١٥٧١-١٦٤١م) الذي يُعتبر من أهم ممثلي المدرسة التجارية، التي تهدف إلى تشجيع تجارة الترانزيت واستغلال الأراضي الزراعية والتخفيف من الاعتماد على استيراد البضائع الأجنبية.

- الفيلسوف الإنكليزي وليام بتي (١٦٢٣-١٦٨٧م) الذي كان يؤمن بوجود قوانين طبيعية تحكم العلاقات الاقتصادية.

- الطبيب الفرنسي فرانسوا كيناي، الذي نشر عدة مؤلفات أهمها "الجدول الاقتصادي" و"القانون الطبيعي".

-- الاقتصادي البريطاني آدم سميث (١٧٢٣-١٧٩٠م) ومن أشهر مؤلفاته "بحث في طبيعة وأسباب ثروة الأمم" حيث يدافع من خلاله عن النظام الصناعي الرأسمالي ويشرح مبادئ وقواعد اقتصاد السوق الحر وتقسيم العمل وتقلع عناصر الإنتاج بحرية عبر الحدود الوطنية.

-- البريطاني ديفيد ريكاردو (١٧٧٢-١٨٢٣م) الذي نشر كتابه حول "مبادئ الاقتصاد السياسي" متضمناً إياه مجموعة من النظريات الرأسمالية في القيمة والربح وريع الأرض والتداول والتوزيع والنقود والتجارة الدولية.

- القس البريطاني توماس روبرت مالتوس (١٧٦٦-١٨٣٤م) الذي أصدر كتابين بعنوان "بحث في مبادئ السكان" و"مبادئ الاقتصاد السياسي" ويتناول من خلالهما تأثير التكاثر السكاني في التنمية وتحقيق الرفاهية الاقتصادية الرأسمالية.

-- الإنكليزي جون ستيوارت ميل (١٨٠٦-١٨٧٣م) الذي حاول في العديد من مؤلفاته التوفيق بين مبادئ الحرية وعدم تدخل الدولة في النشاطات

الاقتصادية، والمتطلبات والأعباء الاجتماعية كضمان التعليم ومساعدة الفقراء والمحتاجين والقيام بمشاريع الخدمات.

- الألماني كارل ماركس (١٨١٨-١٨٨٣م) مؤسس الفكر الاشتراكي العلمي، ومن أهم مؤلفاته "رأس المال" و "بؤس الفلسفة" و "بيان الحزب الشيوعي"، حيث أسهم في وضع نظرية اقتصادية متكاملة لانتقاد مساوئ النظام الرأسمالي وتناقضاته، وإحلال نظام اشتراكي محله يقوم على منع الاستغلال وسيادة الملكية العامة لوسائل الإنتاج وتدخل الدولة في الحياة الاقتصادية.

- الألماني فريدريك أنجلز (١٨٢٠-١٨٩٥م) الذي أسهم أيضاً في تطوير الفكر الاقتصادي الاشتراكي، ضمن مؤلفاته "وضع الطبقة العاملة في إنكلترا" و "ملاحظات حول نقد الاقتصاد السياسي" و "نظام العمل المأجور".

سادساً- مبادئ العدالة والإنصاف:

والمقصود بها تلك المبادئ التي يعتبرها العقل الإنساني عادلة ومنصفة، وتتميز عنها عادة حكمة التشريع وقواعد القانون الطبيعي. لكن العدالة كفكرة، يحيط بها الكثير من الغموض نظراً لارتباطها بقيم أخبية غير منظورة، متعددة المضمون، عامة ومجردة. فما يعتبره البعض عادلاً قد لا يراه البعض الآخر كذلك. وهذا ما قد يؤدي إلى نسبة النتائج والآثار واختلاف الحلول والتسويات المقترحة. على سبيل المثال وليس الحصر، لا تزال الدول الاشتراكية سابقاً وبعض الدول النامية حالياً تشكك في الكثير من المبادئ المستقرة لدى الأنظمة الاقتصادية الرأسمالية المختلفة، بل وتعتبرها غير عادلة أو منصفة، مثل القواعد

١ - د. إبراهيم مشورب، الاقتصاد السياسي، دار العمل للنشر، مكتبة رأس النبع، بيروت.

٢٠٠٢م، ص ١٣-١٥.

المتعلقة بالحقوق المكتسبة واحترام الملكية الخاصة للاستثمارات الأجنبية، ولهذه الأسباب، اعتبرت المادة /٣٨/ من النظام الأساسي لمحكمة العدل الدولية بأنه لا يمكن للقاضي الدولي اللجوء إلى تطبيق مبادئ العدالة والإنصاف، إلا إذا وافقت الأطراف المتنازعة على ذلك. وتعد مسألة التعويض عن إجراءات التأميم والمصادرة من أهم المسائل التي تلجأ إليها هيئات التحكيم الدولية لإعمال قواعد العدالة والإنصاف^١.

المطلب الثاني

المصادر المستحدثة

شهد التعامل الدولي المعاصر ظهور مصادر أخرى للقانون الدولي، لم نلاحظها أو تنص عليها المادة /٣٨/ من النظام الأساسي لمحكمة العدل الدولية. فقد أقرت اجتهادات المحاكم والفقه الدوليين بوجود مصادر مستحدثة وغير تقليدية ضمن إطار القانون الدولي العام، برزت وتطورت بالموازاة مع تطور العلاقات الدولية المعاصرة. وتستمد هذه المصادر قوتها القانونية من كونها تعبر عن الإرادة الصريحة لأشخاص القانون الدولي، بل أنها تؤدي دوراً حيوياً ومهماً في تكوين قواعد القانون الدولي الاقتصادي والكشف عنها، وتتعلق خصوصاً بقرارات المنظمات الدولية والتصرفات الانفرادية للدول والعقود الدولية.

للاشارة، فإن المادة /٣٨/ الأنفة الذكر، حددت فقط الوسائل التي يعمد إليها بواسطتها على القاضي الدولي اللجوء إليها للفصل في النزاعات المعروضة أمامه، ولم تكن تهدف إلى حصر مصادر القانون الدولي بتلك التي حددها المادة المذكورة. كما أن محكمة العدل الدولية قد أخذت في قضايا وحالات عدة

١ - د. محمد المجذوب، القانون الدولي العام، مرجع سابق، ص ٥٨ ود. محمد سامي عبد الحميد، مرجع سابق، ص ١٤٧.

بالمصادر المستحدثة كونها تشكل مصدراً للقاعدة القانونية الدولية. وهذا ما استقر
الأمر بشأنه فيما بعد^١.

أولاً- قرارات المنظمات الدولية:

كما لا شك فيه بأن المنظمات الدولية تشكل حالياً ركيزة أساسية في
المجتمع الدولي وتقوم بدور ملحوظ في الحياة الاقتصادية الدولية. كما تسهم إلى
حد كبير في إنشاء وتكريس عدد من القواعد القانونية وبدرجات متفاوتة، وذلك
بفضل ما تقوم به من تصرفات أو ما تصدره من قرارات، تعبر عن إرادتها
المستقلة وشخصيتها الدولية، ضمن الحدود التي يرسمها ميثاقها التأسيسي. ويمثل
بالتالي القرار الصادر عن المنظمة الدولية أسلوباً جديداً لصياغة قواعد القانون
الدولي، ويكتسب أهميته من المكانة المتميزة التي تمثلها المنظمات الدولية
وتأثيرها الحالي في العلاقات الدولية.

وقد أنكر بعض الفقهاء صفة المصدر القانوني المتميز والمستقل لقرارات
المنظمات الدولية، لأن وصف الالتزام المقترن بها إنما ينبع من المعاهدة المنشئة
للمنظمة: "والواقع أن الرد على هذا الرأي لا يحتاج إلى كبير عناء. فاستناد
المصدر إلى مصدر آخر سابق عليه زمنياً أو أعلى منه من حيث تدرج المصادر
نفسها، لا يفقد المصدر الأدنى درجة أو المتأخر زمنياً وصف التميز والاستقلال.
(...) ولو قيل بأن المعاهدة مجرد امتداد للعرف لا استقلال له ولا تميز، لما قيل
هذا القول عقلاً أو منطقاً. ولو رجعنا إلى الأنظمة القانونية الداخلية المختلفة
لوجدنا أن تمتع التشريع بوصف المصدر للقاعدة القانونية الوطنية إنما يرجع إلى

١- د. محمد سامي عبد الحميد، مرجع سابق، ص ١٢٢-١٢٣ و د. عبد الواحد محمد الفار، مرجع

سابق، ص ٥٤٦.

النص على ذلك في الدستور، ومع ذلك لم يقل أحد بأن التشريع ليس بالمصدر
المستقل والمتميز للقاعدة القانونية^١.

ورغم أن المنظمات الدولية قد دأبت على إصدار العديد من القرارات
الملزمة، والتي كثيراً ما تكون مجرد تطبيق للقواعد القانونية المنصوص عليها
في الميثاق المنشئ للمنظمة، ومن ثم فهي لا تنشئ بذاتها قواعد جديدة، إلا أن
ثمة أمثلة لعدد من القرارات الشارعة، العامة والمجردة، تحرص الدول عادةً
على مراعاتها كمصدر مستقل بحد ذاته للقاعدة القانونية. وهذا ما ينطبق على
الأخص في مجال التعاون الفني والاقتصادي، عندما تتساهل الدول في ملح
المنظمات الدولية الاقتصادية اختصاص التشريع، بعكس ما هو حاصل لدى
المنظمات الدولية الأخرى، حيث تتمسك هذه الدول بمفهومها التقليدي لسيادتها.
أما ما يتعلق بالتوصيات أو الإعلانات أو التصريحات وغيرها من الصكوك
الصادرة عن المنظمات الدولية، فهي لا تعد ملزمة قانوناً من حيث المبدأ، إلا أن
هذا لا يعني بالمقابل الامتناع عن تنفيذها أو تجردها من أية قيمة قانونية، لكونها
تعبّر غالباً عن الإرادة الساحقة لمعظم أعضاء المجتمع الدولي. وعندما تلتزم
الدول باحترامها بشكل متكرر ومتسق، فقد تتحول إلى عرف دولي ملزم^٢.

بالفعل وبغض النظر عن الجدل الفقهي الدائر حول التكييف القانوني
لقرارات المنظمات القانونية وإلزاميتها، إلا أن تكرار النصوص والأحكام التي
كرستها هذه القرارات لا يمكن تجاهله أو إنكاره في تحديد القواعد القانونية القابلة
للتطبيق على العلاقات الدولية الاقتصادية. وبخاصة أن هذه القرارات نابعة من
إرادة الدول وتسهم غالباً في تكوين قواعد عرفية دولية والكشف عنها. ضمن هذا
المجال، لا يسعنا سوى إعادة التذكير بقرارات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة

١ - د. محمد سامي عبد الحميد، مرجع سابق، ص ١٢٠-١٢١.

٢ - د. عبد الواحد محمد الفار، مرجع سابق، ص ٥٤٦-٥٤٧.

والتنمية منذ انعقاد مؤتمره الأول في جليف عام ١٩٦٤ وكذلك قرارات الجمعية العامة للأمم المتحدة الصادرة عام ١٩٧٤ حول النظام الاقتصادي الدولي الجديد وميثاق حقوق الدول وواجباتها الاقتصادية، وإعلان ليما لعام ١٩٧٥ الذي أقرته منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (اليونيدو) والموجه أساساً نحو تطبيق الجهود في التنمية الاقتصادية بين البلدان المتقدمة والدول النامية. هذا بالإضافة إلى قرارات منظمة التجارة العالمية والتي تهدف إلى تحرير التبادلات التجارية الدولية، وقرارات المؤسسات المالية الدولية كمصندوق النقد الدولي والمصرف الدولي للتمويل والتنمية والبنوك الإقليمية للتنمية، والمنعقدة بتمويل المشاريع الاستثمارية والخدمات للدول النامية وتحقيق التوازن في سعر الصرف وميزان المدفوعات، والوثيقة الختامية لمؤتمر هلسنكي لعام ١٩٧٥ حول الأمن والتعاون في أوروبا، وأخيراً قرارات الوكالات الدولية المتخصصة والتكتلات الاقتصادية الإقليمية كالاتحاد الأوروبي.

ثانياً - التصرفات الانفرادية للدول:

يستمد القانون الدولي الاقتصادي أحكامه أيضاً من التصرفات القانونية الصادرة بالإرادة المنفردة للدول والتي ترتب آثاراً قانونية معينة على الصعيد الدولي (تشريعات داخلية، قرارات إدارية، تصريحات أو إعلانات كتابية أو شفوية...) وبالتالي تكتسب هذه التصرفات مكانتها المتميزة ضمن إطار تنظيم العلاقات الدولية الاقتصادية. وفي واقع الأمر، لا يخلو أي بلد من إقرار تشريعات وأنظمة وطنية تهدف إلى تنظيم النشاطات الاقتصادية للدولة في القطاعين العام والخاص، بما في ذلك تنظيم الإنتاج والتسويق والتبادل التجاري والنقدي وأسواق المال وسعر الصرف وفرض الضرائب والرسوم الجمركية والأنظمة المصرفية والائتمانية ومعاملة الاستثمارات الأجنبية الخاصة. وقد

تتضمن هذه الأحكام أيضاً تحديد استراتيجية التنمية والعلاقات الاقتصادية مع الدول الأخرى. والعبرة هنا بالموضوع وليس بالشكل، أي لا يشترط تجميع جميع هذه القواعد في نصوص قانونية موحدة، وإنما نجدها في معظم الأحيان مبعثرة بين عدة تشريعات ونصوص مختلفة، لقتصادية ومالية وتجارية وإدارية.

ومن الثابت قانوناً، بل ومن المتعارف عليه بأنه ليس للقانون الداخلي للدولة سلطان خارج حدودها الوطنية، احتراماً لمبادئ المساواة السيادية وعدم التدخل في الشؤون الداخلية. ولكن إذا تكرر النص على القاعدة الداخلية ذاتها في قوانين دول مختلفة، أصبح ذلك دليلاً واضحاً على اعتراف الدول بوجود القاعدة القانونية الدولية^١. وقد أصبحت هذه التصرفات سواء أكان مصدرها السلطة التشريعية أو التنفيذية أو القضائية للدولة تمارس تأثيراً مهماً على صعيد العلاقات الدولية الاقتصادية. على سبيل المثال، إن تعويم سعر الصرف من قبل دولة ما لعملتها الوطنية ورفع أو تخفيض قيمة هذه العملة، هو أمر لا يناعز أحد على أنه من صميم الاختصاص الوطني للدولة. ولكن لا يستطيع أحد أبشراً أن يذكر بأن هذا التصرف الانفرادي للسيادي، سيؤثر حتماً على علاقات الدولة الاقتصادية مع غيرها من الشركاء التجاريين، وخاصة بالنسبة لتدفق الاستثمارات والأموال الخارجية، وفيما يتعلق بمستوردات الدولة وصادراتها. كما أن وسائل تسوية النزاعات الدولية الاقتصادية تستمد بعض أصولها أساساً من الأنظمة القانونية الوطنية، وخاصة فيما يتعلق باللجوء إلى التحكيم التجاري. وتتماثل الأعراف الدولية الاقتصادية مع تلك المعمول بها على الصعيد الوطني.

١ - د. محمد المجلوب، مرجع سابق، ص ٥٩. ود. محمد سامي عبد الحميد، مرجع سابق،

ص ١٣١-١٤٤.

ثالثاً- العقود الدولية:

تشكل العقود الدولية مصدراً مهماً يتميز به خصوصاً القانون الدولي الاقتصادي، وذلك نظراً للدور الحاسم الذي تؤديه هذه العقود، ليس فقط ضمن إطار الاقتصاد الوطني، وإنما أيضاً على صعيد تطور العلاقات الدولية الاقتصادية والتي تتفاعل وتؤثر فيها عدة أشخاص ذي طبيعة قانونية مختلفة، من دول ومنظمات دولية وأفراد طبيعيين واعتباريين، وعلى الأخص الشركات متعددة الجنسيات. ويعتبر العقد عن توافق إرادتين أو أكثر بقصد إحداث أثر قانوني، يتمثل في التزام شخص أو أكثر، بمواجهة شخص أو أكثر بإعطاء شيء أو القيام بعمل أو الامتناع عن عمل، مقابل تعويض مادي أو عيني.

ويطبق أيضاً هذا التعريف على العقود الدولية التي تتميز بخصوصية عدم التكافؤ في المركز القانوني بين أطراف العقد وفي إمكانياتهم الفعلية. حيث تُبرم العقود الدولية بين الدولة بشخصيتها الاعتبارية المستقلة أو بواسطة إحدى هيئاتها العامة أو التي تعمل لحسابها، وبين شخص أجنبي، طبيعي أو اعتباري، وغالباً ما يكون شركة خاصة أو متعددة الجنسيات، بقصد القيام بعمل تجاري محدد يتعلق بالبيع والشراء والاستيراد والتصدير واستغلال ثروة طبيعية أو إنشاء مشروع استثماري، وذلك في مقابل يتم الاتفاق بشأنه بين الأطراف المتعاقدة، سواء أكان مبلغاً من المال أو حصة من الثروة المستخرجة أو نسبة من الأرباح المنتحلة. ويُستخدم عادة تعابير متعارف عليها في الأوساط الاقتصادية والتجارية لتحديد مصطلح الطرف في العقد الدولي كالمستورد والمورّد والمصدّر والمستثمر والبائع والمشتري والمؤجر والمستأجر والمنافع.

١ - الخصائص العامة: تبرز العقود الدولية بأشكال متنوعة، فهناك عقود المبادلات كالبيع والشراء وعقود الاقتراض والتأمين، وكذلك عقود التنمية الاقتصادية كعقود الاستثمارات والأشغال العامة والخدمات والتوريد والتعاون الصناعي والمساعدة الفنية والاستشارات والمشروعات المشتركة والمقاولات وعقود التنقيب عن البترول واستغلاله وتسويقه وبناء المصانع ونقل التكنولوجيا والمعرفة العلمية. وتتميز العقود الدولية بطول مدة تنفيذها كونها تتعلق في معظم الحالات باستثمار الموارد الطبيعية، كما تمنح أحياناً الطرف الأجنبي الخاص بعض الحقوق والامتيازات كحرية الاستيراد والتصدير والحصول على بعض المزايا الضريبية والجمركية. وتتسم للعقود الدولية بعدد من الخصائص التي تميزها عن غيرها من التصرفات القانونية كالاتفاقيات الدولية والعقود الداخلية.

أ - التمييز عن الاتفاقيات الدولية: تعرف للمعاهدة أو الاتفاقية الدولية بأنها كل اتفاق معقود بين شخص أو أكثر من أشخاص القانون الدولي. بينما تُبرم العقود الدولية بين دولة وهي أحد أشخاص القانون الدولي العام، وطرف أجنبي من أشخاص القانون الخاص. ورغم أن رضا الطرفين يشكل أساس الرابطة القانونية في المعاهدات والعقد الدولي على حد سواء، إلا أن المعاهدة تختلف عن العقد الدولي في تحديد القانون الواجب التطبيق، فبينما تخضع المعاهدات إلى القانون الدولي العام، يُلاحظ بأن أطراف العقود الدولية تتمتع بحرية اختيار القانون الذي سيحكم عقدهم، سواء كان مستمداً من القانون الدولي أو الوطني. ويكمن الاختلاف الآخر في دور الإكراه الذي يشكل أحد عيوب الرضا، يسمح بموجبه للطرف المتضرر بطلب إلغاء العقد الدولي الذي أبرم تحت وطأته. أما في القانون الدولي، فقد جرى التعامل على إسهاغ صفة المشروعية بالنسبة لبعض المعاهدات، لاسيما معاهدات الصلح التي أبرمت تحت وطأة الإكراه.

ب- التمييز عن العقود الداخلية: تختلف العقود الدولية بطبيعتها القانونية عن تلك المبرمة بين أفراد القانون الداخلي للدولة، بما في ذلك العقود المسماة. وبالرغم أن العقود الدولية تخضع مبدئياً للقواعد العامة التي تحكم العقود الرضائية، إلا أنها تُدرج عادة بين طرفين غير متكافئين. حيث تتمتع الدولة المتعاقدة بمزايا سيادية لا يتمتع بها الطرف المتعاقد الآخر، وهو عبارة عن شخص أجنبي خاص. هذا التفاوت في المراكز القانونية يضيف على العقود الدولية استقلالية تميزها عن غيرها من التصرفات التعاقدية الأخرى. وتخضع بالتالي (١) نظام قانوني ذاتي مستمد من مبدأ سلطان الإرادة. فبينما يحكم القانون الوطني للعقد التي تنظم في ظله، تبقى مشكلة تحديد النظام القانوني الواجب التطبيق على العقود الدولية مسألة شائكة لا يمكن تسويتها بشكل حاسم، حيث تُثير الكثير من المسائل المتعلقة بتحديد القانون الذي يحكم التفاوض بشأنها وإبرامها وتسوية النزاعات الناجمة عن تفسيرها وتنفيذها. وبطبيق بشأنها أيضاً فكرة الحماية الدبلوماسية للدولة التي يتبع لها الطرف المتعاقد مع الدولة الأخرى.

٢- القانون الواجب التطبيق: يستمد العقد الدولي قوته الإلزامية من تراضي الأطراف المعنية، وتحرره من الخضوع الحكمي لأحكام القانون الوطني لدولة معينة واستقراره بالتالي على مبدأ سلطان الإرادة، الذي يشكل أحد المبادئ المهمة في ميدان العقود والالتزامات. وبمقتضاه تتمتع الأطراف المتعاقدة بحرية تنظيم عقدهم وتحديد القانون الواجب التطبيق عليه وتحقيق الكفاية الذاتية له، أي كانت جنسية الأطراف المتعاقدة أو موطنهم أو مكان إبرام العقد. ويحكم هذا القانون الذي تشير إليه إرادة المتعاقدين، جميع ما يتعلق بتكوين العقد وشروطه الموضوعية كالتراضي والمحل والسبب وأهلية الأطراف المتعاقدة، وما يترتب بشأنه من التزامات وحقوق متبادلة. كما يذم آثار العقد وما تثيره مخالفة أحكامه من مسؤولية عقدية، من حيث التنفيذ أو عدم التنفيذ وتعديل شروط العقد

وتفسير بنوده وتحديد الجهة المختصة بالفصل في النزاع المحتمل الناجم عن العقد أو المترتب على نسخه أو الأضرار بأحد أطرافه، وكذلك توافر شروط القوة القاهرة للتخلل من المسؤولية أو جزء منها. علماً بأن للعقد الدولي لا يرتب أثراً قانونياً إلا عند عدم تعارضه مع المصلحة العامة والنظام العام.

وتتضمن عادةً خيارات الأطراف المتعاقدة في تحديد القانون الواجب التطبيق، سواء بالقانون الوطني للدولة المتعاقدة كما هو الحال في أغلب العقود الدولية، أو بالمبادئ العامة للقانون المطبقة فسي ميدان العلاقات الدولية الاقتصادية، أو بالعودة إلى قواعد القانون الدولي العام، أو حتى بليجاسد نظام قانوني مستقل يقوم العقد ذاته بتحديد في ضوء ما يسمى بنظرية العقد الطائفي. وقد يرغب الأطراف للترام الدقة في تحرير عقدهم وصياغته، فيلجؤون إلى إبراز الأحكام المنصوص عليها في قانون معين في صلب العقد المبرم، أو يتم الاكتفاء فقط بالإحالة إلى قواعد هذا القانون تلافياً لإثقال نصوص العقد. ولا يعني إجماع الدول القانونية معيلة في العقد بأنها ستحكم المنازعة التي ستحصل لاحقاً، إذا لم يتحدد الأطراف ذلك صراحة أو ضمناً. وبالتالي ينحصر دور القانون الواجب التطبيق مبدئياً في تحديد مضمون العقد.

كما تخضع العقود الدولية إلى أحكام العديد من الاتفاقيات والمعاهدات التي تحكم بعض أنواع العقود الدولية ومواضيعها، والتي تسمى بنصوصها على أحكام القوانين الوطنية للدول المتعاقدة، تطبيقاً لما هو متعارف عليه في القانون الدولي. ونشير هنا على الخصوص إلى اتفاقيات لاهاي لأعوام ١٩٥٥ و ١٩٦٤ حول البيوع الدولية للمنفولات المادية، واتفاقية لاهاي لعام ١٩٧٧ حول عقود التمثيل التجاري، واتفاقية فيينا لعام ١٩٨٠ حول البيوع التجارية الدولية، واتفاقية منظمة الدول الأميركية لعام ١٩٩٤ حول العقود الدولية. إن إرادة الأطراف في اختيار القانون الواجب التطبيق على العقد الدولي، تعدّ إذاً قاعدة الإسناد الخاصة بتنازع

القوانين في العقود الدولية . وفي حال تخلف الإرادة الصريحة، ينبغي عندئذ البحث عن الإرادة الضمنية للأطراف المتعاقدة واستخلاصها من وقائع وظروف التعاقد وملابساته.

٣- الشروط المادية والموضوعية: يتكوّن العقد الدولي بتوافر أركانه وشروط صحته (الأهلية والرضا والسبب والمحل المشروع) ولا بد لسائر إرادة أن تتطابق تماماً مع محل العقد، الذي يسبق إبرامه إجراء مفاوضات شاقة ومطولة، يتم خلالها دعوة الأطراف للتشاور وتبادل الآراء والنوايا وتحريص مستندات تحضيرية، لا تشكل بمجموعها تصرفات ملزمة من حيث المبدأ ، طالما لم يتم صياغتها ضمن عقد موقع أصولاً من قبل الأطراف المتعاقدة. ويتضمن العقد عادة تعريفاً للمصطلحات المستخدمة والشروط المادية والموضوعية للعقد وبعض الأحكام الختامية، والتي تعبّر عن أهميتها وفائدتها كأداة قانونية لتطوير التجارة الدولية، ويمكن تلخيصها بالآتي:

- (١) الشروط العامة أو مقدمة العقد، وتتضمن بعض التعابير المألوفة في النطاق الذي يتعرض إليه العقد وشرحاً للظروف التي تم من خلالها إبرامه وتماثل وجوبه، وكذلك تحديداً للغة المعتمدة في صياغة العقد وتفسيره، ومدة تنفيذه.
- (٢) الشروط التنظيمية، كالحصول على تصاريح الرخصة للاستيراد والتصدير والاستثمار، وبيان مكان التسليم وزمانه...
- (٣) الشروط التقنية والتجارية، أي ما يتعلق بتحديد مواصفات المنتج أو البضاعة المطلوب توريدها أو الاستثمار المتفق بشأنه وفقاً للعقد...
- (٤) الشروط المتعلقة بمحل العقد، من حيث مشروعية المحل وفقاً للقانون الواجب التطبيق على العقد، وإن كان موجوداً أو قابلاً للوجود، ممكناً ولا يخالف النظام العام...

٥) الشروط الخاصة بتحديد النطاق الإقليمي لتنفيذ العقد، وهذا له أهميته فسي عقود الوكالات التجارية وعقود المقاولات والتنفيذ والتوزيع. ويؤخذ أحياناً بالحسبان احتمال حصول تغييرات في النطاق الإقليمي للعقد كتحويل السيادة عبر تفكك الدولة المتعاقدة أو اتحادها مع دولة أخرى...

٦) الشروط المالية، والتي تنطرق إلى مسألة تحديد القيمة الاسمية والفعلية للاستثمارات أو ثمن البيع ومقداره والوفاء به وكيفية تحقيق ذلك من الناحيتين المادية والزمنية، كالدفع نقداً أو بالقسط أو بالمشاركة أو بفتح اعتماد مستندي، ومكان استحقاق الثمن وموعده، وشروط مواجهة تقلبات السوق من حيث العرض والطلب وتأثيرها في الأسعار...

٧) الشروط المتعلقة بالحفاظ على سرية المعلومات وحقوق الملكية الفكرية والصناعية كبراءات الاختراع والعلامات التجارية والمهارات والخبرات التقنية والرسومات الهندسية...

٨) الشروط الجزائية، وتتضمن أحكام المسؤولية والتعويض عن الأضرار، وتوافر شروط عدم المسؤولية للتأخر في التنفيذ أو عدم التنفيذ، وكذلك نظام تحمل المخاطر وتأثير الظروف الطارئة والقوة القاهرة على العقد وشروطها وآثارها...

٩) شرط الثبات التشريعي، حيث تنص معظم العقود الدولية على شرط عدم سريان أية تعديلات تلحق بالقانون الوطني للدولة المتعاقدة، فيمسا لو تم اعتباره القانون الواجب التطبيق على العقد، وفقاً لإرادة الأطراف المتعاقدة. ويهدف هذا الشرط إلى الحيلولة دون إقدام الدولة المتعاقدة على تعديل بنود العقد بإرادتها المفردة، وبالتالي تحقيق الحماية والأمان القانوني للطرف الأجنبي المتعاقد، من حيث رضاه بالخضوع إلى قوانين ثابتة وسحد ومعروف عند إبرام العقد لحين انقضائه. وقد لاقى هذا الشرط معارضة

واسعة من بعض الأوساط السياسية والفقهية لعدم توافقه مع مبادئ السيادة الدائمة للدول والشعوب على مصادرها الطبيعية، والتغيير الجوهري للظروف التي أدت إلى إبرام هذه العقود. ولذلك لجأت بعض الدول النامية والمستقلة حديثاً إلى تطبيق إجراءات التأميم والمصادرة بهدف وضع حد لبعض هذه العقود التي كانت تعتبرها استغلالية وإذعانية. وهذا ما أشار إليها جدلاً ومناقشات قانونية وسياسية لا تزال آثارها موجودة حتى الآن.

١٠ (١) شرط اللجوء إلى التحكيم، للنظر في تسوية المنازعات الناجمة عن تنفيذ العقد الدولي وتفسيره. حيث تكاد لا تخلو العقود الدولية من السطو على شرط الاختصاص القضائي، وخصوصاً شرط التحكيم. وذلك نظراً للمزايا الكثيرة التي يوفرها قضاء التحكيم من حيث السرعة والسرية والتخصص للمهني، ودرءاً للخطر الكامن في الحياز القضاء الوطني لهذا الطرف أو ذاك. كما أن الدولة تتمتع بالحصانة القضائية التي تمنع الأجنبي من النظر في المنازعات التي تكون طرفاً فيها بصفته السيادية. وقد تنفق الأطراف المتعاقدة على إحالة نزاعاتها الناجمة عن العقد إلى هيئة تحكيم مؤقتة يتم تحديدها وإجراءات تحكيمها في نصوص العقد أو يتم الاتفاق بشأنها بعد نشوب النزاع، وهذا ما يسمى بمشارطة التحكيم. وقد يتم ذلك باللجوء إلى هيئة تحكيم دولية مؤسسة مسبقاً. فقد انتشرت هيئات ومراكز التحكيم المتخصصة في فصل المنازعات التي تنشأ عنها أنواع معينة من عقود التجارة الدولية، كغرفة تحكيم الصوف في بولونيا، وغرفة تحكيم الحبوب في لندن، وغرفة اللوبز في لندن... وعلى الأخص تحكيم غرفة التجارة الدولية في باريس، وكذلك المركز الدولي لتسوية النزاعات المتعلقة بالاستثمارات، المنصوص عليه في اتفاق واشنطن لعام ١٩٦٥ ومركز القاهرة الإقليمي للتحكيم التجاري الدولي. ويتمتع عادة القرار الصادر عن هيئة التحكيم بقوة

وقيمة الأحكام القضائية تطبيقاً لمبدأ قوة القضية المقضية، ويتم تنفيذه بنفس شروط تنفيذ الأحكام القضائية الأجنبية بعد إكسائه صيغة للتنفيذ . ويطبق المحكمون قاعدة الإسناد في القضية للمعروضة أمامهم، وذلك عند عدم إشارة الأطراف المتعاقدة، صراحة أو ضمناً، إلى القانون الواجب التطبيق.

(١١) الأحكام الشفائية، حيث تتضمن العقود الدولية عادة شروط تعديل العقد أو تجديده، أو تلك المتعلقة بالتنازل عن الحقوق أو تحويل الالتزامات الناجمة عن العقد إلى شخص آخر لتنفيذها، وخاصة في حال للدمج بين المؤسسات أو انفصالها. كما يلحق بالعقد الوثائق المتعلقة به كالجداول والرسومات والمخرائط... الخ.

٤- الحقوق والالتزامات المتبادلة: تنشئ العقود الدولية التزامات وحقوقاً متبادلة بين الأطراف المعنية، تتنوع حسب طبيعة العقود المبرمة، ومن أهمها:

- (١) احترام القواعد الفنية السائدة والمعترف بها في مجال التعاقد.
- (٢) الالتزام بإمداد الدولة المتعاقدة بأفضل المواد لتحقيق المشروع محل التعاقد، بما في ذلك استخدام التكنولوجيا المتطورة.
- (٣) واجب المستثمر الأجنبي للقيام بتحقيق الحد الأدنى من الاستثمار الكفؤ والفعال.
- (٤) إسهام الطرف الأجنبي في التنمية البشرية والخدمات الاجتماعية وتدريب العمالة المحلية وتحقيق اندماجها في العمليات الفنية.
- (٥) حق الدولة أو الجهاز المختص التابع لها بممارسة الرقابة الدائمة والفعالة على مراحل تنفيذ العقد، بما في ذلك للحصول على جميع المعلومات والخطط والوثائق والتقارير الدورية المتعلقة بجميع المسائل محل التعاقد.

٦) إلزام الدولة المتعاقدة بمساعدة المشروع الأجنبي من أجل تمرکز استثماراته المتعاقد عليها في إقليمها وضمن أفضل الظروف، وتقديم كل التسهيلات اللازمة فيما يتعلق بترخيص تملك واستئجار العقارات والأدوات اللازمة للمشروع وضمانات تسويق المنتج وحماية الاستثمار...

٥- العقود الدولية النموذجية: إن تكرار بعض النماذج الموحدة للعقود الدولية وانتشار أنماط متماثلة فيما بينها، تشكل ظاهرة مألوفة على صعيد التجارة الدولية. فالعقود النموذجية تُبنى على عادات اتفاقية أو مجرد اقتراحات قانونية مستمدة من واقع التجارة الدولية والمكتوبة في صيغ معدة مسبقاً، ولا تطبق إلا إذا اتفقت الأطراف على قبولها صراحة، وهم يتمتعون بكامل الحرية في تبنيها أو رفضها وإبرام عقودهم بشروط مغايرة ومخالفة. ولكن تصبح العقود النموذجية ملزمة في حال قبولها أصولاً، فقوتها الإلزامية تنأتى من العقد وليس من النماذج بحد ذاتها. بل وتستطيع الأطراف المعنية إدخال ما يروونه مناسباً من تعديلات عليها أو إحلال بعض شروطها وأحكامها بغيرها. كما تساعد العقود النموذجية والنمطية على توفير الوقت والنفقات عبر تقليص فترة المفاوضات وتيسيرها، حيث يكتفى بملء الفراغات والبيانات وتعام توقيع الأطراف أو من ينوب عنهم قانوناً. وأحياناً يتم بمجرد إجراء اتصال سلكي أو لاسلكي إبرام عقد نموذجي معين وتحديد حقوق والتزامات الأطراف المتعاقدة.

وتقوم عادة بإعداد هذه العقود الجمعيات والهيئات المهنية المتخصصة، التي تعمل في مجالات الاستثمار وتجارة السلع والخدمات، كغرف التجارة والصناعة الوطنية وغرفة للتجارة الدولية وهيئات التحكيم المختلفة. وهناك أنواع متعددة منها كعقود البئوع الدولية، وعقود تصدير المصانع والآلات، وعقود بيع الحبوب والحمضيات والخشب والحريز، وعقود الاعتمادات المستندية وتحصيل الأوراق التجارية. وقد أطلق على بعضها تسميات مختلفة كعقود C.I.F و C.A.F و F.O.B

وB.O.T. إن تكرار الشروط والأحكام التفصيلية التي تحتويها العقود الدولية النموذجية، يجعل من الندارة إثارة مشكلة تنازع القوانين، كونها تتضمن نصوصاً في غاية الدقة حول الالتزامات التعاقدية. لكن القضاء الدولي أنكر على هذه العقود صفة القواعد القانونية العامة، بل قرّر طبيعتها التعاقدية. فأساس الالتزام بها هو خضوع الأطراف وارتضاؤها. كما تخضع مشروعيتها لرقابة القضاء، وخاصة فيما يتعلق بعدم مخالفتها للنظام العام الدولي أو الوطني. فإذا وجد القاضي شرطاً مخالفاً لقاعدة أمر، جاز له رفض تطبيق هذا الشرط التعاقدية أو إبطاله إن استدعى الأمر. كما أن العقود النموذجية تخلق قواعد مفسرة أو مكملّة، إذا لم تتعرض الأطراف المعنية لبعض الأحكام في عقودها المبرمة، أو على الأقل كاشفة لقواعد عرفية في هذا الصدد.¹

1 - تم الاعتماد في شرح فكرة العقود الدولية المذكورة أعلاه على بحث د. ماهر مالندي، السذي، تم إعداده لصالح هيئة الموسوعة العربية في دمشق عام ٢٠٠٤م، بالاستناد إلى المراجع التالية: د. احمد عبد الكريم سلامة، قانون العقد الدولي، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠١/٢م، ود. ثروت حبيب، دراسة في قانون التجارة الدولية، مكتبة الجلاء الجديدة، مصر - المنصورة، ١٩٩٥م ود. حفيظة السيد الحداد، العقود المبرمة بين الدول والأشخاص الأجنبية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ٢٠٠٣م ود. هشام صادق، القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الدولية، منشأة المعارف، مصر، ١٩٩٥م.



الفصل الثاني

تطور العلاقات الدولية الاقتصادية

تعرف العلاقات الدولية الاقتصادية بأنها تشمل مجموعة التعاملات الاقتصادية التي تتم وتتجاوز بوقائعها وأثارها حدود الدولة الواحدة، أي العلاقات التي تخضع لسلطات حكومية مختلفة، سواء أكانت تبادلات دولية تجارية (إنتاج وتصدير واستيراد واستثمارات...) أو مالية ونقدية (تنقل رؤوس الأموال وتسوية المدفوعات الدولية والقروض والمساعدات وأسواق الصرف...) أو تبادل خدمات (نقل وسياحة وصيرفة وإئتمان...). كما ترتبط هذه العلاقات بمشاكل وثيق مع غيرها من المؤثرات الدولية المتبادلة، السياسية والاجتماعية والثقافية، بل وتناولتها العديد من النظريات الاقتصادية التي تتلاءم بأسسها العامة مع هذا النظام الاقتصادي أو ذلك.

المبحث الأول

الملامح العامة

نشأت العلاقات الدولية الاقتصادية منذ فجر التاريخ بعدما اكتشف الإنسان التخصص في الإنتاج وتقسيم العمل، وبالتالي ظهور العلاقات التبادلية بين المجتمعات البدائية. كما تميزت العصور الوسطى في بداياتها بالركود الاقتصادي الذي خيم على العلاقات الدولية نتيجة انغلاق النظام الإقطاعي آنذاك، وتقلص الإنتاج الوطني على القطاع الزراعي. ثم ظهرت فكرة الدولة كوحدة سياسية وقانونية مستقلة وذات سيادة بعد عقد معاهدة وستفاليا لعام ١٦٤٨م والتي أنهت الحروب الدينية في أوروبا. فانتسح نطاق التبادلات الدولية الاقتصادية، وخاصة بعد

اكتشاف العالم الجديد بموارده الطبيعية الضخمة. ومع قيام الثورة الصناعية في أواخر القرن الثامن عشر وبروز الإنتاج الآلي الكبير، كان لا بد من البحث عن أسواق خارجية لكي تستوعب تصريف الفائض من الإنتاج، الذي خلفه اختراع الآلة، وكذلك للحصول على المواد الأولية اللازمة للصناعة.

وقد تركزت العلاقات الدولية الاقتصادية في بداياتها لدى دول أوروبا الغربية وفيما بينها، حيث ارتفعت لديها مستويات المعيشة وانتشرت رؤوس أموالها في الخارج، عبر الإسهام فيما كانت تسميها استثمارات دولية، والتي كانت في حقيقتها صورياً لتهب ثروات الشعوب الخاضعة لاستعمارها والاستغلال البلدان الفقيرة والنامية. لذلك فلا غرابة بأن بريطانيا، الإمبراطورية الاستعمارية السابقة التي لم تكن تغيب عنها الشمس كما تزعم، كانت من أوائل الدول التي انتعشت فيها التجارة الدولية من استيراد وتصدير وجذب للاستثمارات ورؤوس الأموال الدولية. كما تطورت في ذلك العصر أدوات الإنتاج وشبكات المواصلات والنقل، والتي مكنت الدول من تصريف سلعها والحصول على مصادر جديدة للمواد الأولية، في أفضل الظروف والإمكانات المتاحة آنذاك.

ومع بدايات القرن العشرين، كانت لا تزال دول أوروبا الغربية تسيطر على مراكز التجارة الدولية. لكن ما لبثت أن تعرضت هذه الدول لمنافسة قوية من قبل الولايات المتحدة الأمريكية. كما شهدت الفترة الواقعة ما بين الحرب العالمية الأولى والأزمة الاقتصادية العالمية لأعوام ١٩٢٩ و ١٩٣٣ اتجاهاً عالمياً نحو المغالاة في فرض الرسوم الجمركية وغيرها من الإجراءات المعيقة لانسياب حركة التجارة الدولية. وانعكست هذه التطورات بجدية على العلاقات الدولية النقدية وتقلبات أسعار الصرف.

وفي نهاية الحرب العالمية الثانية، ازداد وعي الدول بأهمية التعاون الدولي وتوسيع ميدان العلاقات الدولية الاقتصادية، حيث تم بالفعل عقد الكثير من

الاتفاقيات التجارية والمالية التي أسهمت في تنظيم الاقتصاد الدولي وتسهيل تبادل السلع والخدمات وتسوية المنفوعات وتنمية الاستثمارات الدولية. كما تبذلت أنماط الإنتاج والاستهلاك وتطورت الوسائل الفنية والتكنولوجية وأساليب التسويق، وتراجعت القيود الحمائية على التجارة الدولية وتحررت أسعار الصرف. وقد تتابعت هذه التطورات خصوصاً بعد عقد اتفاقيات بريتون وودز لعام ١٩٤٤ المؤسسة لصندوق النقد الدولي والمصرف الدولي للتعمير والتنمية، وإبرام الاتفاقية العامة للتعرفة الجمركية والتجارة (G.A.T.T) لعام ١٩٤٧.

وفي أواسط الخمسينيات من القرن الماضي، بدأت أقطاب اقتصادية كبرى كالإبان وألمانيا (ألمانيا الغربية سابقاً) المنهزمتان في الحرب، بالعودة والظهور لتصبحا من أوائل الدول المنافسة للولايات المتحدة الأميركية على صعيد العلاقات الدولية الاقتصادية. كما نالت العديد من دول العالم الثالث استقلالها تبعاً، والتي استطاعت بفضل كفاح شعوبها وتضحياتها من بسط سيادتها على مصادرها وثرواتها الوطنية والانطلاق في عملية التنمية الاقتصادية. لكن ورغم ارتفاع معدلات التبادل التجاري بين الدول الصناعية المتقدمة من جهة والتي كانت بغالبيتها من الدول الاستعمارية السابقة، والدول النامية من جهة أخرى، والتي نالت استقلالها حديثاً، إلا أن الشيء البارز خلال هذه الحقبة هو انخفاض حصة الدول النامية من التجارة الدولية، وارتفاع نصيب الدولة المتقدمة بشكل مطرد وغير متوازن البتة.

وخلال حقبة السبعينيات من القرن العشرين، اجتاحت العالم أزمة اقتصادية عارمة، عثرت عن نفسها في العديد من القضايا والمشاكل العالمية كساركود الاقتصادي وارتفاع مستويات التضخم والبطالة وتفاقم مشكلة تلوث البيئة وتعاضل قوة الشركات متعددة الجنسيات وبروز مشكلات الفقر ونقص الغذاء والمديونية

وأزمة الطاقة، بعدما أصبح إنتاج النفط وتسعييره إحدى المتغيرات الدولية الاقتصادية الرئيسية في التأثير على تكوين الاقتصاد الدولي وتطوره.

وأثناء حقبة الثمانينيات من القرن الماضي، ازدادت حدة الصراع والمنافسة بين الدول المتقدمة والدول النامية، وبين الدول الرأسمالية والدول الاشتراكية، وفيما بين الدول الرأسمالية المتقدمة للسيطرة على الأسواق العالمية. لذلك فقد اتسم الاقتصاد العالمي خلال هذه الفترة بانتكاسات هيكلية في مسيرة التنمية وتفاقم مشاكل الديون الخارجية وعدم استقرار أسعار الصرف وارتفاع مستويات التضخم ونشوء صعوبات متزايدة في تسويق الإنتاج وتصريفه وانخفاض أسعار السلع الأساسية، بما في ذلك سعر النفط، وتأرجحها الحاد. وهذا ما أدى إلى نشوب العديد من المنازعات التجارية بين الدول، وظهور اتجاه متسارع نحو إعادة فرض قيود الحماية التجارية لدى بعض الدول الصناعية المتقدمة، كرد فعل على التحولات السريعة في القدرة التنافسية، وذلك عندما نجحت الدول النامية في جنوب آسيا في تحقيق قفزات تنموية سريعة في التصنيع والإنتاج والتسويق والتغلغل في الأسواق الخارجية.

ومنذ فترة التسعينيات من القرن العشرين، لا يزال للعالم يشهد تطورات متلاحقة، جذرية ومتسارعة، وخصوصاً بعد سقوط الأنظمة الشيوعية في الاتحاد السوفييتي السابق وشرق أوروبا، وسيطرة القطب الواحد على مقدرات العالم. ولعل من أهم المتغيرات التي لحقت بالاقتصاد العالمي خلال هذه الحقبة، هو التحول المفاجئ والسريع للاقتصاديات الاشتراكية باتجاه اقتصاد للسوق الحر واندماجها في الاقتصاد للرأسمالي العالمي، وبما يتضمن ذلك من انعكاسات على التجارة الدولية وحركة رؤوس الأموال والاستثمارات. وقد مهد ذلك لقيام منظمة التجارة العالمية منذ عام ١٩٩٥ وفق مبادئ تحرير التجارة الدولية ومنح معاملة تفضيلية للدول النامية ضمن إطار العلاقات الدولية التجارية.

ويتميز الاقتصاد الدولي في عالمنا الحالي بعدد من الظواهر السائدة والتي تتمحور بشكل خاص حول تنامي التكتلات الدولية الاقتصادية (مناطق تجسرة حرة وأسواق مشتركة...) وسيادة عصر الثورة العلمية والمعلوماتية والتكنولوجية والتغيرات الفنية والتقنية وصناعة العلم والمعرفة. وكذلك نشوء مفهوم العولمة الذي يشكل بحد ذاته تطوراً نوعياً جديداً في التاريخ الاقتصادي المعاصر المستند على مفاهيم اقتصاد السوق الحر وسيطرة المؤسسات الدولية والشركات متعددة الجنسيات^١.

ورغم هذا التطور الهائل في العلاقات الدولية الاقتصادية، إلا أن هذه العلاقات لا تزال تتسم بالعدم المساواة والعدالة، الناجمة عن رغبة الدول المتقدمة في فرض السيطرة والهيمنة على ثروات الدول النامية وعدم احترام حقوقها في التنمية، واحتكار منجزات العلم والتقنية. وكذلك للضغط على الدول النامية من أجل الحصول على تنازلات جوهرية، سياسية واقتصادية، تمنح غالباً مفهوم السيادة والحقوق الوطنية. وهذا ما يشكل تهديداً حقيقياً لمستقبل العلاقات الدولية وتطورها. ولهذا يسعى المجتمع الدولي إلى تكوين قواعد قانونية اقتصادية عامة، تهدف إلى تنظيم العلاقات الدولية الاقتصادية وفقاً لأسس المساواة في السيادة والمنفعة المشتركة والتعاون المتبادل وعدم التدخل في الشؤون الداخلية للدول، وهذا ما ينهض به حالياً القانون الدولي الاقتصادي^٢.

١ - د. زليخ حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية للطباعة والنشر، بيروت، ١٩٩٨ م، ص ١٨-٥ ورعد الصرن، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة، الجزء الأول، سلسلة الرضا للمعلومات، دار الرضا للنشر، دمشق، ٢٠٠٠ م، ص ٢٩-٣٤.

٢ - د. عماد حبيب، مرجع سابق، ص ٦٠-٥.

المطلب الأول

الاختلاف بين العلاقات الاقتصادية الدولية والداخلية

إن دراسة العلاقات الدولية الاقتصادية لا تستطيع تجاهل الحدود القائمة بين الدول. وبمكنا تلخيص أهم الفروق الأساسية التي تميز العلاقات الدولية الاقتصادية عن تلك التي تتفاعل ضمن الإطار الداخلي للدول، بالآتي:

أولاً- الاختلاف في السياسات الوطنية:

تقوم العلاقات الاقتصادية داخل الدولة الواحدة بين أفراد طبيعيين وأشخاص اعتباريين يخضعون لقوانين وعادات ونظم واحدة لا تفصلها الحدود أو الحواجز: "فالدولة تمثل مجموعة من الوحدات الاقتصادية المتماسكة والمرتبطة بمصالح مشتركة، ولا يوجد مثل هذا الارتباط إذا كانت الوحدات تنتمي إلى دول أخرى. وعلى حد هذا الاختلاف، تنشأ الاختلافات الأخرى، مثل اختلاف القوانين والتشريعات الاجتماعية، وتنظيم بالتسالي التشريعات والنظم والسياسات الاقتصادية وأنظمة المال والنقد والتجارة ومستويات الأسعار والفوائد، وتختلف ظروف المنتجين في كل دولة من الدول، تبعاً لاختلاف الإطار الاقتصادي والاجتماعي، الذين يزاولون نشاطهم فيه، وبعبارة أخرى، إن التبادل الداخلي يحدث بين أفراد متشابهين من حيث المزايا الممنوحة لهم والواجبات المفروضة عليهم. بينما التبادل بين الدول، لا بد أن يحدث بين أفراد مختلفين من حيث الحقوق والواجبات".^١

١ - د. محمد خالد الحريري، العلاقات الاقتصادية الدولية، منشورات جامعة دمشق، ١٩٩٩-٢٠٠٠م،

ثانياً- الاختلاف في توزيع الثروات:

تعتمد كل دولة سياستها الاقتصادية التي تسعى إلى تحقيق أهدافها الوطنية والقومية، ويتجنب على مواطنيها احترامها بدافع الولاء والانتفاء لبلدهم. وتراعى الحكومات عدم التفرقة بين شخص وآخر يتمتع بجنسيتها، لكنها تحرص على معاملة الأجاء بأسلوب مختلف لذلك الذي تعامل بموجبه مواطنيها. كما أن الحكومات لا تعطي لعوامل الربح والخسارة الناشئة عن التجارة الداخلية الاهتمام ذاته الذي تمنحه لتلك الناشئة عن التجارة الخارجية. فالتجارة الداخلية لا تمثل سوى تحويلات تجارية ومالية داخل الدولة الواحدة، أي إعادة توزيع الثروة بين المواطنين، من منتجين ومستهلكين. أما التجارة الخارجية فينشأ عنها فقدان جزء من الثروة القومية أو إضافة جديدة إلى هذه الثروة، مما يؤثر حتماً على مستوى المعيشة والدخل القومي والوضع الاقتصادي العام للدولة وعلى مركزها المالي كدولة دائنة أو مدينة^١.

ثالثاً- الاختلاف في طبيعة الأسواق:

تتميز السوق الداخلية لكل دولة عن أسواق الدول الأخرى تبعاً لاختلاف اللغات والمصالح والدخول وطرق الإنفاق وتكاليف الإنتاج والمعدات المساندة ومدى تدخل الدولة وطبيعة المنافسة وأنواق المستهلكين وميولهم التي تؤدي إلى تفضيلهم لهذه السلع أم تلك. بالمقابل، تتفصل السوق الوطنية للدولة عن مثيلاتها في الدول الأخرى بعدد من الحواجز والقيود الطبيعية والسياسية والإدارية، والتي تحد من حرية تنقل عناصر الإنتاج بين الدول، وهذا يؤثر بدوره على مستويات

١ - د. عادل أحمد حشيش ود. مجدي محمود شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي، منشورات المطبعي

للحقوقية، بيروت، ٢٠٠٢، ص ١٦.

الأجور والأسعار وتباينها تبايناً واضحاً بين دولة وأخرى حسب ظروف الإنتاج وتكاليفه^١.

رابعاً - الاختلاف في النظم المالية والنقدية:

لكل دولة خصائصها الوطنية الخاصة بها والتي تتمتع بقوة إبراء داخل حدودها ونظام كوسيلة لتسوية المدفوعات الناجمة عن عمليات التبادل التجاري والمالي داخل الدولة الواحدة، كما تتحدد بواسطتها قيمة السلع والمنافع والخدمات المتبادلة، لكنها لا تصلح غالباً لتسوية المدفوعات الدولية، إلا بموافقة الطرف الآخر. وهناك بالتالي عدد من العملات الوطنية تكاد تتساوى مع عدد دول العالم. لذلك ساد لفترة من الزمن نظام الذهب العالمي كوسيلة لتسهيل عمليات التبادل الدولي، قبل العدول عنه واللجوء إلى العملات الارتكازية كالدولار الأميركي واليورو الأوربي، التي تتبدل أسعار صرفها حسب ظروف السوق. بعكس التجارة الداخلية التي تخضع لسلطات نقدية وأنظمة مصرفية مختلفة^٢.

خامساً - الاختلاف في النظم الاقتصادية والاجتماعية:

تختلف الدول فيما بينها من حيث نظمها السياسية والإيديولوجية، وهذا يؤثر بدوره في تحديد مضمون نظمها الاقتصادية والاجتماعية، وتحديد مسار علاقاتها الاقتصادية مع الدول الأخرى. فالدول الاشتراكية تسعى إلى تلبية احتياجات مواطنيها والسيطرة على وسائل الإنتاج الأساسية، مما لا يترك المجال واسعاً لتحقيق فائض من الإنتاج بقصد التبادل المربح مع العالم الخارجي. بالمقابل، تستند الدول الرأسمالية على مبادئ اقتصاد السوق الحر لتطوير وسائل الإنتاج

١ - لمرجع السابق، ص ١٧ - ٢٣.

٢ - لمرجع السابق، ص ١٨ و١٩. محمد خالد الحريري، مرجع سابق، ص ٥.

الخاصة وتوفير رؤوس أموال قابلة للتداول الخارجي وتحقيق الحد الأقصى من الأرباح^١.

ساساً- الاختلاف بين الأطراف الاقتصادية المؤثرة:

تتجسد عمليات التبادل الدولي الاقتصادي في نقل الصادرات والسواردات، أي دخول وخروج السلع والخدمات عبر الحدود الوطنية للدول، وكذلك في تنقل الأشخاص ورؤوس الأموال، أي انتقال عناصر الإنتاج من استثمارات وقوى عاملة فيما بين الحدود، وتدفق القروض والمساعدات وتحديد أسعار تبادل العملات ضمن ما يسمى بسوق الصرف الأجنبي. وبذلك يظهر أهم المتعاملين في نطاق العلاقات الدولية الاقتصادية كالآتي:

١- الدول أو الحكومات: التي تُشرف وتدير أحياناً المبادلات التي تعبر أراضيها دخولاً أو خروجاً، كما تقترح القوانين وتصدر القرارات المنظمة لهذه التبادلات، وتشارك عبر المنظومات الداخلية الاقتصادية في تحديد مسار العلاقات الدولية على الصعيد التجاري أو المالي أو النقدي. وتسهم أحياناً بشكل مباشر كطرف في للتعاملات الدولية عندما تقوم بالبيع أو الشراء وبالاستيراد والتصدير وتمنح القروض والمساعدات أو تستجديها، من خلال مؤسسات القطاع العام أو الخاص أو المشترك. وفي الوقت الحاضر، يتشكل محور أو مركز العلاقات الدولية الاقتصادية من البلدان الصناعية السبع: الولايات المتحدة الأميركية وكندا واليابان وألمانيا وإنجلترا وفرنسا وإيطاليا، بالإضافة إلى روسيا التي انضمت إليها لاحقاً. وتتميز هذه المجموعة باستخدام العمالة الماهرة ذات الكفاءة والمعرفة المتقدمة والأجور المرتفعة وتنوع منتجاتها ذات الحجم الكبير. إن انتماش اقتصاديات هذه الدول يؤدي عادة إلى التعايش الاقتصاد العالمي، بينما ينتج عن

١ - د. محمد خالد الحريزي، مرجع سابق، ص ١١-٧. ورعد الصرن، مرجع سابق، ص ٣٨-٤٩.

الركود الاقتصادي لديها ركوداً اقتصادياً عالمياً. وتحتكر هذه الدول التكنولوجيا المتطورة ويسودها حالة من الرفاهية الاقتصادية وارتفاع مستوى الدخل، كما تعدُّ مصدراً أساسياً للتمويل والاستثمار، وتمثل بعض عملاتها إحدى المراكز الأساسية لتسوية المدفوعات الدولية. كما تقوم بتصدير منتجاتها المصنعة للدول الأخرى وبأسعار مرتفعة، وتستورد منها المواد الخام الأولية بأسعار منخفضة. وتسيطر كذلك على معظم رؤوس الأموال الدولية ووسائل النقل والمعلومات. بل وتمارس هيمنتها أيضاً على المؤسسات الدولية المالية والتجارية كصندوق النقد الدولي والبنك الدولي ومنظمة التجارة العالمية، وتفرض شروطها الإذاعية للإصلاح الاقتصادي لدى الدول النامية، التي تعاني من ظروف اقتصادية صعبة. وتتميز اقتصادياتها بانخفاض مستوى الأجور والعمالة الماهرة والرعاية الصحية والقدرات التكنولوجية، وارتفاع مستوى البطالة والمديونية، وبالتالي وقوعها تحت سيطرة وتبعية الدول المتقدمة^١.

ب- المنظمات والتكتلات الدولية الاقتصادية: والتي تمارس دوراً هاماً في تحديد مسار العلاقات الدولية الاقتصادية وإيجاد الحلول الملائمة للمشاكل الناجمة عنها، وبخاصة منها منظمة التجارة العالمية والاتحاد الأوروبي والمؤسسات المالية كصندوق النقد والبنك الدوليين، وغيرها من المنظمات أو التكتلات التي تسهم في تحديد أسس النظام الدولي الاقتصادي المعاصر.

ج- الأشخاص الطبيعيين والاعتباريين: والذين يخضعون للقانون الخاص. ويُطلق عليهم تسميات مختلفة على الصعيد الدولي أو المحلي كالمستورد والمصدر والوسيط والمستثمر والمضارب في الأسواق المالية... الخ. وتسيطر حالياً الشركات متعددة الجنسيات على معظم التبادلات الدولية الاقتصادية بفضل

١ - د. عادل أحمد حشيش ود. مجدي محمود شهاب، مرجع سابق، ص ٢٤-٥٤.

احتكارها للاستثمارات الدولية وتنقلات رؤوس الأموال والقدرات التكنولوجية، وإقدامها على إجراء تحويلات سلعية ونقدية هائلة.

المطلب الثاني

العوامل المحددة لطبيعة العلاقات الدولية الاقتصادية

تتركز العوامل الأساسية التي تدفع الدول لإجراء المبادلات التجارية حول ما يُعرف بمبدأ التخصص وتقسيم العمل في مجال التجارة الدولية. أي أن تخصص كل دولة أو منطقة معينة بإنتاج سلعة أو سلع تحقق لها مزايا محددة وفقاً لظروفها الاقتصادية، بحيث تنتجها بأقل كلفة ممكنة وبأعلى قدرة من الكفاءة، وذلك بقصد مبادلتها مع سلع تنتجها دولة أخرى بمزايا متفوقة على مثيلاتها. وتعد الدولة متفوقة في إنتاج بعض السلع إذا كانت تنتجها بتكاليف تقل عن مثيلاتها في الدول الأخرى. فإذا تجاوز إنتاجها من هذه السلع الاستهلاك المحلي، يتم حينها توجيه الفائض من الإنتاج نحو التصدير. أما إذا انخفض مستوى العرض من هذه السلع عن الاستهلاك المحلي، فيتم تعويض النقص بواسطة الاستيراد من دول أخرى. كما قد تضطر الدولة إلى استيراد سلع لا تنتجها أصلاً لظروف طبيعية أو تمويلية.

أما أهم العوامل التي تؤثر على مستوى التخصص في إنتاج سلع معينة ضمن إطار العلاقات الدولية الاقتصادية، فتتمثل خصوصاً بالآتي:

أولاً- الظروف الطبيعية:

تؤدي العوامل الجغرافية والمناخية السائدة دوراً مهماً في تفوق دولة ما بإنتاج بعض المواد الأولية وفي تحديد نشاطاتها الزراعية والصناعية. إذ تتواجد دول تتوفر لديها الأراضي الزراعية الخصبة وتتخصص بالتالي في مجال

الإنتاج الزراعي، مثل سوريا ومصر والسودان والمغرب، وهناك دولاً تتوافر فيها الموارد الطبيعية من معادن كالصخر الجيري، كما هو الأمر في روسيا وبريطانيا وألمانيا وفرنسا. وكذلك نجد دولاً تتخصص في الإنتاج النفطي بفضل مواردها البترولية للباطنة في أراضيها كدول الخليج العربي وفنزويلا. وقد توفّر الطبيعة لبعض الدول مواقع استراتيجية كطرق مواصلات وعبور مهمة للسلع والخدمات كتركيا ومصر. علماً بأن أهمية العامل الجغرافي بدأت تضمحل بسبب تسارع القوتورات العلمية والصناعية، حيث أصبح بالإمكان الآن القيام بتغييرات لصطناعية، طبيعية ومناخية، تتلاءم مع ظروف الإنتاج ومقتضياته كإسقاط الأمطار الصناعية وإنتاج الببوت البلاستيكية وحرق المزروعات بالهرمونات المورثة.. الخ.

ثانياً - الموارد البشرية:

إن عدد السكان وتكاثرهم وتوزعهم في جهات العالم المختلفة ومستوى قدراتهم الصحية والإنتاجية والفنية وكفاءتهم، ومدى إمكانياتهم الشرائية، تسهم بدون شك في رفع أو خفض قدرة الدولة على التخصص في الإنتاج. فالدول تختلف فيما بينها اختلافاً كبيراً في الموارد البشرية المتوافرة لديها ومهاراتهم. فهناك على سبيل المثال بعض الصناعات التي تحتاج إلى عمالة كثيفة كصناعة الغزل والنسيج والصناعات الخفيفة والزراعية، وهذا ما نراه غالباً لدى الدول النامية التي تتفاهم لديها مشكلة البطالة والتكاثر المكثف. أما لدى الدول المتقدمة التي يتكاثر لديها السكان بنسب قليلة، فهي من الدول المستوردة لليد العاملة، مما يؤدي إلى ارتفاع مستوى الأجور والتوظيف لديها، وتخصصها في صناعات ثقيلة تتطلب مهارات تقنية عالية كصناعة السفن والطائرات والسيارات والآلات والتجهيزات الفنية.

ثالثاً - القدرات المالية:

يعدّ توافر رؤوس الأموال من العوامل المؤثرة في تحديد مستويات الإنتاج وتفاوتها بين دولة وأخرى. حيث تتمتع بعض الدول برصيد كبير من رؤوس الأموال المتداولة كالآلات والمعدات ووسائل النقل وغيرها من السلع الإنتاجية، كما هو متوافر لدى الدول المتقدمة، ولكن بدرجات مختلفة. وهي تخصص بالتالي في صناعات تتطلب كميات ضخمة من رؤوس الأموال المستثمرة، وتقوم بتصدير الفائض منها للأسواق العالمية. بينما تعاني الدول النامية والفقيرة من ندرة رؤوس الأموال الوطنية، وهذا ما يعرقل عملية التنمية الاقتصادية لديها وعدم قدرتها على الاستغلال الأمثل لثرواتها الطبيعية، نظراً لقصور مواردها المالية اللازمة لتلبية حاجياتها التنموية.

رابعاً - الإمكانيات التكنولوجية:

تتفاوت القدرات الفنية والتقنية ومستوياتها بين دولة وأخرى. فالسودان المتقدمة تتوافر لديها التكنولوجيا المتطورة بشكل يسمح لها برفع مستوى إنتاجيتها وكفاءة استخدام مواردها، مما يوفر من تكاليف الإنتاج وتحسين نوعيته والتخصص بإنتاج السلع ذات الأسعار المرتفعة. وهذا مالا يتوافر لدى الدول النامية التي تسعى دائماً للحصول على التكنولوجيا المتطورة من بعض الدول الصناعية التي تحتكرها، خشية مواجهة منافسة مستقبلية لصناعاتها.

المبحث الثاني

النظريات الشائعة

برزت العلاقات الدولية الاقتصادية كظاهرة اجتماعية أنشأ تطوّر المجتمعات البشرية. وتكرّست كعلم مستقل عندما اعترفت بعض الدول الأوربية بأهميتها كمادة متميّزة بين العلوم الاجتماعية. وقد اتّبع الباحثون في دراساتهم لهذه العلاقات مناهج مختلفة تبرز مدى الارتباط الوثيق لهذا العلم مع فروع المعرفة الأخرى، التي تهتم بدراسة الظواهر الدولية وبيان عناصر القوة والضعف فيها، وأشهرها تلك التي تعتمد على علوم التاريخ والسياسة والقانون.

١- المنهج التاريخي لدراسة العلاقات الدولية الاقتصادية: وهو يستند إلى التفهم العميق لجميع الظروف والمؤثرات التاريخية التي تسهم في استيعاب طبيعة العلاقات الدولية الاقتصادية بأشكالها المعاصرة، وبالتالي معرفة الأسس والقواعد التي تدخل في رسم السياسة الخارجية للدولة. أي أن المنهج التاريخي يستعين بدروس الماضي لفهم الحاضر، والتنبؤ للمستقبل. لذلك يلجأ مؤيدوا هذا المنهج إلى تحليل كافة المؤثرات المادية والواقعية كالوسط الجغرافي والشعور القومي للشعوب ومدى تأثيرها على مواقف حكامها وخصوصية الحضارات وتبديلاتها الطارئة، والتي تؤثر في سياسة الدولة الاقتصادية، وتوجه علاقاتها التجارية في مرحلة تاريخية معينة.

٢- المنهج السياسي لدراسة العلاقات الدولية الاقتصادية: ويعتمد على تفسير المؤثرات السياسية الصادرة عن السلطات المختصة لهذا البلد أو ذاك، أو لهذه الهيئة الدولية أو تلك. وتقسّم العلاقات الدولية الاقتصادية قبل كل شيء بالطابع السياسي وتخضع أصلاً إلى علم الاقتصاد السياسي، الذي يتضمن تحليل

للنظريات والنظم والمؤسسات والجماعات المهنية والمتعاملين في الأسواق المحلية والدولية، مع تحديد مظاهر الانتظام فيها أو عوامل الاختلال التي تطرأ عليها، كما يتطرق أيضاً إلى السياسات الاقتصادية البارزة على الساحة الدولية سواء أكانت ذات طبيعة رأسمالية أو اشتراكية أو غيرها، خاصة ضمن إطار نظام تعدد القوى الفاعلة في العلاقات الدولية ونشأته ومصالحها.

٣- المنهج القانوني لدراسة العلاقات الدولية الاقتصادية: والذي يهدف إلى تنظيم هذه العلاقات ضمن إطار القانون الدولي. حيث يسعى المختصون في المجال القانوني إلى إجراء تحليل منهجي لما يذكره المؤرخون والاقتصاديون من نظريات ووقائع وما يعتمده السياسيون من مواقف، بغية استخراج القواعد والمبادئ القانونية القابلة للتطبيق على العلاقات الدولية الاقتصادية، وكذلك تحديد مدى شرعية هذا السلوك أو التصرف أو ذلك. فقد لامت أحياناً القوى والمؤثرات التي توجه التصرفات الدولية الاقتصادية إلى النواحي القانونية بصفة، بل تتحكم بها غالباً المصالح الإستراتيجية والمتغيرات الدولية التي قد لا تحتسرم مبدأ المشروعية المستقر في القانون الدولي الاقتصادي^١.

المطلب الأول

النظريات الرأسمالية

تشغل النظريات الرأسمالية مكانة بارزة منذ بداية تكون علم الاقتصاد السياسي في القرن السابع عشر، وحتى أيامنا الحالية. وقد أفرد عدد من المؤلفين

١ - د. ماهر ملندي، نظرية العلاقات الدولية، بحث علمي مقدم إلى هيئة الموسوعة العربية، دمشق،

والمختصين مساحات واسعة من دراساتهم وأبحاثهم لمعالجة موضوع التجارة الدولية. أما في العصر الحديث، فقد أصبحت تُخصَّص مؤلفات بأكملها لمعالجة العلاقات الدولية الاقتصادية، والتي تأكدت خصوصيتها كعلم مستقل بذاته، بعد التطورات الهائلة التي شهدتها المبادلات الدولية، التجارية والنقدية، وتفاقم حدة المشكلات المنبثقة عن مختلف مظاهر التبادل الدولي، وكذلك تزايد درجات الاعتماد المتبادل بين الدول، فضلاً عن تغير الملامح والخصائص المصددة لطبيعة الاقتصاد العالمي المعاصر^١.

أولاً- النظرية التجارية:

نشأت هذه النظرية في الثلث الأخير من القرن الخامس عشر، وظلَّت أفكارها توجَّه الحياة الاقتصادية الدولية لغاية منتصف القرن الثامن عشر. وتتلخص آراء التجاريين، ومنهم الإيطالي ميكافيلي والإنكليزي توماس مان والفرنسي مونكرتين، بأن ثروة الدولة تُقاس بما تستطيع حيازته من معادن نفيسة كالذهب والفضة، لذلك فإن مصدر الدخل الأساسي للدولة يكمن في تشجيع تجارتها مع الخارج. أي تحقيق فائض من الإنتاج يسهم في التصدير، فتزداد حقوق الدولة مقابل التزاماتها الدولية. وخاصة مع اشتداد حدة المنافسة بين الدول الأوروبية في ذلك الوقت للحصول على مستعمرات جديدة، تكون مصدراً للمواد الأولية رخيصة الثمن ووجهة للمواد المصنَّعة الغالية الثمن.

كما نادى التجاريون الأوائل إلى ضرورة تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية لمنع خروج النقود من البلاد وشراء أقل قدر ممكن من السلع الأجنبية وكسب الأسواق الخارجية لتصرف الفائض من الإنتاج، وهذا ما يسهم في زيادة ثراء الدولة وقوتها الاقتصادية. وقد دعت هذه المدرسة إلى فرض الرسوم الجمركية

١ - د. عادل أحمد حشيش ود. مجدي محمود شهاب، مرجع سابق، ص ٧-١٤.

المرتفعة على البضائع المستوردة لحماية مصالح التجار الوطنيين. ومن هنا جاء التوجُّه نحو تشجيع التجارة الخارجية باتجاه ملهى التصدير فقط، وفرض قيود على الواردات من السلع والخدمات، وإخضاع عملية صرف العملات الأجنبية لرقابة الدولة. فقد كان الفكر التجاري آنذاك نصيراً قوياً للتدخل الحكومي في النشاط الاقتصادي وفرض سياسة حمائية وملح الإعانات للمصدرين لإنتاج سلع بتكاليف منخفضة وصالحة للتصدير^١.

ثانياً - النظرية الطيبعية:

وقد ظهرت على أنقاض المذهب التجاري مع بروز ظاهرة الاستعمار ونهب ثروات البلدان الفقيرة. وأهم روادها الفرنسي فرانسوا كيناي والإنكليزي وليم بتي. ويؤمن أصحاب هذه النظرية بأن المجتمعات تتطور حسب طبيعتها خلقه الله سبحانه وتعالى لبلوغ سعادة البشر ورفاهيتهم، وبأن الفرد يشكل محور النظام السياسي والاقتصادي للدولة وهدفه النهائي. لذلك يتوجب احترام حقوق الإنسان وحرياته الأساسية بدون انتقاص، إلا بما يقتل عنه الفرد بإرادته الحرة طبقاً لفكرة جان جاك روسو حول العقد الاجتماعي.

وتؤيد هذه المدرسة بقوة فكرة عدم تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي للأفراد، وبضرورة اقتصار دورها ومهامها في تحقيق الأمن وإقامة العدل والقضاء وتأمين الخدمات العامة. أي تطلب مفهوم الدولة الحارسة أو الحامية. فالإنسان ينطلق عبر تصرفاته الاقتصادية لتحقيق منفعته الشخصية، مما يحفزها على العمل والإنتاج، ويدخله في حالة تنافس حر مع أقرانه. وهذه التسويات

١ - زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية للطباعة والنشر، بيروت، ١٩٩٨، ص ٤٦ و ٥٠. قنحي أبو الفضل وعز الدين حسنين ومحمد القفاص، دور الدولة والمؤسسات في ظل العولمة، مطابع الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، ٢٠٠٤م، ص ٤٦-٤٧ و ٥٠. إبراهيم مشورب، الاقتصاد السياسي، دار المنهل اللبناني، بيروت، ٢٠٠٢م، ص ٣٧-٤٧.

الطبيعية ذات صفة مطلقة وأزلية لا استثناء لها، وهي عالمية التطبيق بصرف النظر عن ظروف كل بلد وخصائصه.

كما نالت المدرسة الطبيعية بتشجيع الإنتاج الزراعي، باعتبار أن الأرض هي النشاط الوحيد للإنتاج المثمر، بينما تشكل النشاطات الأخرى كالصناعة والتجارة، أعمالاً عقيمة لا تعطي ناتجاً صافياً، كما هو الأمر أيضاً بالنسبة للنقود. لذلك يتوجب احترام الملكية الفردية للأرض وتقديسها. وهنا يكمن الانتقاد الرئيسي الذي يمكن توجيهه لهذه النظرية، حيث لا يمكننا تجاهل حقيقة أن كافة النشاطات الاقتصادية للدولة مرتبطة بعضها بالآخر ارتباطاً واقعياً وبشكل متكامل، كما أن الظواهر الاقتصادية تتغير باستمرار مع تبدل الواقع الاقتصادي والاجتماعي للإنسان وتطوره عبر الزمن¹.

ثالثاً- النظرية الرأسمالية الحديثة:

برزت هذه النظرية منذ أواخر القرن الثامن عشر، بعد ظهور الرأسمالية الصناعية واختراع الآلة في أوروبا، وأدى ذلك إلى زيادة الإنتاج السلعي واتساع حجم الأسواق العالمية ونهب ثروات الشعوب الخاضعة للاستعمار، وبذلك أصبحت الصناعة هي القطاع الاقتصادي السائد.

ومن هنا انطلقت النظريات الرأسمالية التي أسهمت في تكريس المجتمع الرأسمالي العالمي، والتي لا تتجاوز أفكار المذهب الطبيعي، حيث تستند بدورها على معالم تقديس الحرية الاقتصادية الفردية وعدم تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي وبأن العمل هو المصدر الرئيسي للثروة والتجارة. وتحدث القوانين الاقتصادية أثرها بصورة مستقلة عن إرادة البشر ووعيهم، وهي قوانين

1 - د. قحى أبو الفضل، مرجع سابق، ص ٤٧-٤٨ و د. إبراهيم مشورب، مرجع سابق، ص ٤٧-٥٥.

موضوعية وخالدة. كما تشمل الحرية الاقتصادية للأفراد حرية التعاقد والتملك والتجارة وممارسة أي مهنة أو نشاط اقتصادي. فمصلحة الجماعة هي حاصل جميع المصالح الفردية، وعلى الدولة أن تحمي الحرية الفردية ودورها في تحقيق الصالح العام، فهي سبيل في الإدارة وغير صالحة للقيام بالمهام الاقتصادية وتبذر الأموال التي يجنيها الأفراد، وعليها بالتالي الاكتفاء بتشجيع مبدأ حرية التجارة الخارجية باعتبارها الوسيلة المثلى لزيادة ثروة البلاد ورفاهيتها^١.

وتنقسم الأفكار الرأسمالية حول التجارة الخارجية إلى عدة نظريات، نحاول كل منها تفسير الأسباب المؤدية إلى تشجيع أو انكماش التجارة الدولية وتحديد نسب التبادل بين السلع المستوردة والمصدرة وكيفية تحقيق التوازن في العلاقات الدولية الاقتصادية، خاصة خلال الأزمات والاختلالات الطارئة. وتتضمن هذه النظريات الجزئية آراء اقتصادية متميزة، وأهمها:

١- نظرية المنفعة أو الميزة المطلقة: وتدعى أحياناً نظرية النفقات أو التكاليف المطلقة كما سماها آدم سميث في كتابه "ثروة الأمم". فقد حاول تفسير ظاهرة التخصص ومزايا تقسيم العمل داخل الدولة الواحدة وبين مختلف الدول. وأضاف بأن تخصص الدولة بإنتاج سلع تكون لها ميزة مطلقة في إنتاجها، يتيح لها فيما بعد أن تتبادل الفائض من إنتاجها مع ما يفيض من إنتاج دول أخرى والتي تتمتع أيضاً بميزات مطلقة لمنتجاتها. وبالتالي تخصص كل دولة بإنتاج السلع الملائمة لظروفها وقدراتها المحلية وبأقل تكلفة مقارنة مع منتجات دول أخرى، ثم تقوم بتصرف الفائض عن حاجة الاستهلاك المحلي، عبر استبداله بسلع أخرى ذي نفع أكبر. فيزداد حجم السوق نتيجة لارتفاع الإنتاجية وقسرة

١- د. زينب حسين عوض الله، مرجع سابق، ص ٤٦ ود. فتحي كيسو الفضل، مرجع سابق، ص ٤٨-٧٩ ود. إبراهيم مشورب، مرجع سابق، ص ٥٦-٧٣ ود. عادل أحمد خشيش ود. مجدي محمود شهاب، مرجع سابق، ص ٦١-٦٢.

عناصر الإنتاج على التنقل بحرية بين الدول المختلفة. وهذا ما يعود بالفائدة على جميع أطراف التبادل الدولي. ولكن هذه للنظرية تجاهلت حقيقة أن بعض الدول لا تحظى بالتفوق في إنتاج أي سلعة أو فيما إذا كانت دولة ما تستطيع إنتاج جميع السلع بنفقات أقل من الدول الأخرى، مما قد يؤدي إلى انكماش حجم التجارة الدولية^١.

٢- نظرية المنفعة أو الميزة النسبية: وتدعى أحياناً نظرية النفقات أو التكاليف النسبية كما سماها ديفيد ريكاردو في كتابه "مبادئ الاقتصاد السياسي"، والذي أشار بأنه في ظل ظروف التبادل التجاري الحر، تخصص كل دولة في إنتاج السلع بنفقات أرخص نسبياً مقارنة مع سلع أخرى منتجة لديها، بينما تقوم هذه الدولة باستيراد السلع التي تتمتع دولة أخرى بتفوق نسبي في إنتاجها. أي تستطيع دولة ما أن تخصص بإنتاج سلعة يتطلب إنتاجها تكاليف أقل مما هو حاصل في دولة أخرى، ثم يتم التبادل بين المنتجات التي تتمتع كل دولة بميزة نسبية في تكاليف إنتاجها. ولكن أهم ما يمكن توجيهه من انتقادات لهذه النظرية هو تركيزها على عامل تكلفة السلعة بحسب كمية للعمل المبذول في إنتاجها، وإهمالها العوامل الأخرى كتكاليف النقل وإمكانية تنقل عناصر الإنتاج بين الدول. كما أن العمل ليس عنصراً متجانساً بشكل مطلق لقياس قيم السلع، حيث تختلف إنتاجيته بحسب الكفاءة وعناصر الإنتاج الأخرى كالأرض والمال والأرض^٢.

١- د. زيلب حسين عوض الله، مرجع سابق، ص ٤٧-٤٨ ود. عادل أحمد حشيش ود. مجدي

محمود شهاب، مرجع سابق، ص ٧٠-٧٧ ود. محمد خالد الحريري، مرجع سابق، ص ١٩-٢٢ وروعد الصرن، مرجع سابق، ص ١٥١-١٥٨.

٢- د. زيلب حسين عوض الله، مرجع سابق، ص ٤٨-٥٠ ود. عادل أحمد حشيش، مرجع سابق،

ص ٧٣-٨٤ ود. محمد خالد الحريري، مرجع سابق، ص ٢٢-٣٦ ود. رعد الصرن، مرجع

سابق، ص ١٥٨-١٦٤.

٣- نظرية القيسم الدولية: وتتمحور هذه النظرية التي أطلقها الإنكليزي جون ستيوارت ميل، حول فكرة تحديد نسبة للتبادل حسب مرونة الطلب على السلع في الأسواق العالمية. بتعبير أوضح، كلما ارتفع الطلب لدى دولة ما على سلع منتجة بتكاليف أقل لدى دولة أخرى، كلما كانت نسبة التبادل في مصلحة الدولة التي أنتجت هذه السلع. كما أن الدول التي ينخفض لديها الطلب من المستوردات تحقق منافع أكبر من تلك التي ترتفع فيها المستوردات عن الصادرات، وهذا ما قد يؤثر في تحديد حجم التبادل الدولي. لكن يلاحظ على هذه النظرية ابتعادها عما يجري في الواقع، حيث افترضت تكافؤ أطراف المبادلة. علماً بأن تحديد مرونة الطلب على السلع يتم وفق ظروف وحجم وقدرات كل دولة، وكثيراً ما يتم فرض شروط إذعالية من قبل الدول الكبرى على الدول الصغرى^١.

٤- نظرية نفقة الاختيار أو الفرص البديلة: وقد حذد واضعها إدجورث هابرلار بأنه على الدولة أن تكتفي بإنتاج سلع نموذجية تتمتع فيها بمزايا معينة، وتتحدد بالتالي أسعار السلع بما يتناسب مع نفقات استبدالها. على سبيل المثال، إذا ما امتلكت دولة ما عنصرين للإنتاج فقط كراش المال والعمل، ولها الخيار بإنتاج سلعتين فحسب، يمكن لها حينئذ أن تستخدم عناصر الإنتاج هذه لإنتاج إحدى السلعتين دون الأخرى، وبتكاليف أقل مما تنتجه بقية الدول. لكن لم تفسر هذه النظرية ظاهرة اختلاف أنواق المستهلكين في اختيار السلع، والتي تختلف بين الدول، بل وداخل الدولة الواحدة، وكذلك اختلاف التكاليف النسبية في إنتاج السلع^٢.

١- د. زينب حسين عروض الله، مرجع سابق، ص ٥٠-٥٢ ود. علاء أحمد حشيش ود. مجدي

محمود شهاب، مرجع سابق، ص ٨٤-٩١ ورعد الصرن، مرجع سابق، ص ١٦٦-١٧٧.

٢- د. زينب حسين عروض الله، مرجع سابق، ص ٥٢-٥٥ ود. محمد خالد الحريري، مرجع سابق،

ص ٣٧-٣٩ ورعد الصرن، مرجع سابق، ص ١٧٧-١٨٢.

٥- نظرية وفرة عوامل الإنتاج أو النظرية السويدية: ويشرح رائدها هيكشر أولين بأن سبب قيام التجارة الدولية هو وجود التفاوت بين الدول في مدى وفرة عوامل الإنتاج لدى كل منها، مما يؤدي إلى تفاوت أثمان هذه العناصر وأسعار المنتجات، ويؤثر بدوره في عوامل العرض والطلب في السوق وقيام التبادل الدولي. فالدول الغنية بعنصر الأرض الخصبة والموارد الطبيعية تمتلك ميزة نسبية في إنتاج السلع الزراعية أو المعدنية، والبلاد الغنية بعنصر رأس المال لديها ميزة نسبية في إنتاج السلع التي تتطلب مصادر مالية كبيرة، والبلدان الغنية بعنصر العمل والطاقة العاملة، تكون لديها ميزة نسبية في إنتاج السلع التي تتطلب ليدى عاملة كثيفة. ونتجه بالتالي كل دولة إلى تصدير تلك السلع التي تنتجها بتكاليف أقل، ثم تجري عملية التبادل بين الدول، وبالتالي قيام التجارة الدولية. لكن أهم ما يؤخذ على هذه النظرية هو تركيزها على الفروق الكمية في وفرة عوامل الإنتاج وأسعارها، دون الأخذ بالحسبان أنواق المستهلكين وتطور عناصر الإنتاج. فما تملكه الدولة اليوم من مزايا تتعلق برأس المال، قد لا يتوافر لها فيما بعد. فهذه النظرية التي تعد امتداداً لنظرية النفقات النسبية، تقتصر فقط على شرح العلاقة بين هيكلية الاقتصاد الوطني والتجارة الخارجية، دون الولوج في آلية عمل التبادل الدولي^١.

٦- نظرية المنفعة الحديثة أو الهامشية: ويرى أصحاب هذه النظرية الحديثة من الرأسماليين للجدد، من أمثال فون بوفرك والفرد مارشال، بأن عملية التبادل تمثل في حقيقتها علاقة اقتصادية بين الأفراد والأشياء. فالإنسان يبعث دائماً عن وسيلة لإشباع أقصى حاجاته بأدنى الأسعار. وهو يحدد قيمة شيء ما

١- د. زبيب حسين عوض الله، مرجع سابق، ص ٥٦-٥٩ ود. علال أحمد حشيش ود. مجدي

محمود شهاب، مرجع سابق، ص ٩٥-١٠٥ ود. محمد خالد الحريري، مرجع سابق، ص ٢٦-٥٤

ورعد الصرن، مرجع سابق، ص ١٩٦-٢٠٩.

بدرجة المنفعة القصوى أو الحدية التي يمكن أن يحصل عليها من هذا الشيء. أي أن قيمة السلعة تعبر عن العلاقة الذاتية بين الإنسان والسلعة. فيقدر ما تزداد حاجة الإنسان إلى سلعة ما، بقدر ما تزداد قيمتها، مما يفترض وجود سوق حر يتكون سعر السلعة فيه عند التقاء الرغبات الحدية للقوى المختلفة الفاعلة في السوق، الذي يهدف إلى تحقيق حد أقصى من الأرباح إذا ما أنتج كميات قابلة للتداول لتلبية الرغبات الملحة للمشتريين. عندها تتساوى قيمة السلعة مع المنفعة الحدية، وتجرى عملية التبادل في ظل المنافسة الحرة وسيادة علاقات العرض والطلب في السوق^١.

المطلب الثاني

النظريات الاشتراكية

وهي مدرسة تختلف تماماً بإيديولوجيتها عن الفكر الرأسمالي، وتهدف إلى إقامة مجتمع خالٍ من الظلم والاستغلال. وقد برزت مع بدايات القرن الثامن عشر عندما ترافق الازدهار الاقتصادي للرأسمالية ببؤس الكادحين الناجم عن انخفاض أجورهم وارتفاع الأسعار ومستويات البطالة. وهكذا امتد الصراع بين العمال والرأسماليين، ولتقسم المجتمع إلى طبقتين: الطبقة البورجوازية والرأسمالية التي تمتلك وسائل الإنتاج وتحقق الأرباح، والطبقة العاملة التي لا تملك سوى قوة عملها. وقد دفع هذا الوضع عدداً من المفكرين والمصلحين والفلاسفة إلى البحث عن أسباب المأساة الاقتصادية والاجتماعية وطرح الحلول المناسبة لها، والتي تختلف تماماً عن تلك السائدة في المذهب الرأسمالي التقليدي أو الحديث. وقد مرت النظرية الاشتراكية في ثلاث مراحل:

١ - د. محمد سعيد نابلسي، الاقتصاد السياسي، منشورات جامعة دمشق، ١٩٩٨م، ص ١٠٣-١٠٨.

أولاً- الاشتراكية الطوباوية:

ومن أهم أقطابها الإنكليزيان توماس مور وروبرت أوين والفرنسيان سان سيمون وشارل فوربيه. حيث عكست آرائهم الظلم والاستغلال الذي تعانيه أغلبية أفراد الشعب وانتقدوا الملكية الخاصة لكونها السبب الرئيسي للمآسي والمشاكل التي يعاني منها الكادحون. وطالبوا بأن يكون العمل واجب على الجميع وبأن يتم توزيع الموارد وتبادلها وفق مبدأ لكل بحسب عمله وقدراته. كما طرح الاشتراكيون الطوباويون فكرة تخطيط الاقتصاد الوطني من أجل تحسين الظروف المعيشية وتغيير النظام القائم بشكل جذري. لكنهم فشلوا في تحويل أفكارهم إلى واقع عملي بسبب ابتعادهم عن تحديد نظرية علمية واضحة عن تطور المجتمعات البشرية أو تقديم حلول قابلة للتطبيق على المدى القريب^١.

ثانياً- الاشتراكية البورجوازية:

حيث اقتضرت أفكار مؤيديها من أمثال السويسري جان شارل سيسموندي والفرنسي جوزيف برونون، على ضرورة رفع الظلم الذي حاق بأفراد الطبقة المتوسطة من المنتجين الصغار نتيجة استخدام الآلة وإزاحة معظمهم من السوق نظراً للمنافسة الشديدة من قبل الرأسماليين الكبار. لذلك طالبوا بضرورة تدخل الدولة من أجل تنظيم العمل والمنافسة والحفاظ على الملكيات الصغيرة. ولم تلق هذه الآراء أي قبول لدى الأوساط الشعبية والاقتصادية بسبب تناقضها وازدواجية مواقفها. فهي تريد القضاء فقط على الملكيات الكبيرة لصالح المنتجين الصغار. أي تحقيق مصالح الطبقة البورجوازية في المجتمع بدون تقديم حلول جذرية للمشاكل التي يعاني منها فقرائه^٢.

١ - د. إبراهيم مشورب، مرجع سابق، ص ٨٢-٩٠.

٢ - المرجع السابق، ص ٩٤.

ثالثاً- الاشتراكية العلمية:

أو الاشتراكية الماركسية نسبة لمبتكريها الألمان كارل ماركس وزميله فريدريك أنجلز. حيث يعتمد الفكر الاشتراكي العلمي على بناء إيديولوجية شمولية وواقعية وبعيدة عن الخيال، ويضع نظرية فلسفية اقتصادية متكاملة للانتقال من النظام الرأسمالي إلى النظام الاشتراكي.

ويؤكد ماركس بوجود علاقة جدلية بين القوى المنتجة وعلاقات الإنتاج. فهو يتفق مع أصحاب النظرية الرأسمالية التقليدية بأن قيمة السلعة تتحدد بحسب كمية العمل المبذول في إنتاجها، لكن هذه العلاقة ليست أبدية، فهي خاضعة للتغيير مع تبدلات الشروط السائدة في المجتمع. فالسلع هي منتجات ذات قيمة استعمالية للاستهلاك الشخصي أو الإنتاجي، ولكنها كذلك سلع ذات قيمة تبادلية في السوق، مما يؤدي إلى المزاحمة بين المنتجين لتحقيق أقصى حد من الأرباح واغتناء أقلية من الناس على حساب إفلاس الأغلبية، كما أن القيمة الزائدة التي يحققها العمل خلال عمله بتملكها الرأسمالي بدون مقابل. وبالتالي تظهر عملية التبادل في السوق كعلاقة اجتماعية، عندما يدخل كل منتج بسلعته إلى السوق محدداً القيمة الفردية لمنتجاته، ولكن عندما يتم التبادل بين جميع السلع وقيمها المختلفة، تسود حينئذ القيمة الاجتماعية التي تعبر عن كمية العمل المبذول اجتماعياً لإنتاج هذه السلع، وهي قابلة بدورها للتبدل مع تغير شروط الإنتاج السائدة في المجتمع. لذلك انشغل ماركس كثيراً بظاهرة تركّز رؤوس الأموال في أيدي فئة من المنتجين الرأسماليين وتحكمهم بالتالي في تحديد قيمة السلعة في السوق وكيفية توزيع الناتج الاجتماعي والأجور. حيث تمتلك طبقة القلة من أصحاب رؤوس الأموال النصيب الأكبر من الدخل بشكل أرباح، بينما تكفي الأغلبية من قوة العمل بامتلاك النصيب الأقل من الدخل بشكل أجور. كما قد تؤدي شروط السوق إلى عدم قدرة بعض المنتجين على تحقيق القيمة الاجتماعية

لسلعهم وتطوير وسائل إنتاجهم، مما يسهم في تعرضهم لأزمات اقتصادية أو لحالات إفلاس، وخروجهم بالتالي من عملية الإنتاج والتبادل. كل ذلك يحصل في مقابل أولئك الذين بإمكانهم تطوير وسائل إنتاجهم وتحقيق قيمة لسلعهم أقل من القيمة الاجتماعية، ويحققون بالتالي أرباحاً تساعدهم على تركيز رؤوس الأموال وبلوغ الاحتكار في ظل تلقائية اقتصاد السوق وعفويته. ويستخلص ماركس بأن النظام الرأسمالي ليس أبدياً وإنما هو نظام استغلالي عابر، وسيترك مكانه لنظام آخر تنقضي فيه عوامل الاستغلال وتسوده العدالة والمساواة، وذلك بعد أن تتسور الطبقة الكادحة لإقامة نظام اشتراكي وفق مبادئ الملكية العامة لوسائل الإنتاج والتخطيط الاقتصادي الشامل^١.

المبحث الثالث

التطبيقات المختلفة

تحاول الأنظمة الاقتصادية كافة الادعاء بأنها تهدف في نهاية المطاف إلى تحقيق مستوى معيشي أفضل للإنسان. ولهذا انبثق منذ القرن الخامس عشر ما يسمى بالنظام الرأسمالي القائم على أسس اقتصاد السوق الحر. ثم ما لبث أن تأثر للعالم بكتابات كارل ماركس ورفاقه حول مساوئ النظام الرأسمالي ومزاياه. وبدأت تظهر الأنظمة الاقتصادية المختلفة التي تتادي بضرورة تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي، سواء على الصعيد الوطني أو الدولي. وكان أهمها تلك التي تهدف إلى بناء الاقتصاد الوطني أو العالمي على أسس اشتراكية. ورغم اختلاف الأشكال والأطر التي تم من خلالها تطبيق الأنظمة الاقتصادية الاشتراكية، إلا أن

١ - المرجع السابق، ص ٩١-١٠٥ و محمد سعيد نالسمي، مرجع سابق، ص ٣٢١ - ٣٤١،

ود. ماهر ملندي، اقتصاد السوق، بحث علمي مقدم إلى هيئة الموسوعة العربية بمسقط، ٢٠٠٣م.

بعض هذه الأنظمة لا تزال تعتمد بدرجات مختلفة على بعض مبادئ اقتصاد السوق ، كما هي الحال لدى عدد من الدول النامية كسورية. علماً بأننا سنتطرق أيضاً وبشكل مختصر إلى بعض الملامح الأساسية للنظام الاقتصادي الإسلامي باعتباره نموذجاً متكاملأً آخر للقواعد القانونية ذات المصدر الشرعي والتي يمكنها يوماً ما أن تحكم العلاقات الدولية الاقتصادية.

المطلب الأول

الاقتصاد الرأسمالي

نشأت الأنظمة الاقتصادية الرأسمالية في نهايات القرون الوسطى، عندما بدأ التجار بالبحث عن وسائل جديدة لزيادة ثرواتهم. وقد أسهمت حركات الإصلاح الديني في تقديس أهمية العمل الفردي والمنافسة الحرة، وبالتالي زيادة الثروات الخاصة. وكان اقتصاد السوق ولا يزال يشكل الدعامة الحقيقية والأساس التاريخي التي يستند إليها هذا النظام، والذي لم يعد قاصراً على الاكتفاء بتداول حركة السلع التجارية وتنشيطها، بل أصبح يتطّلع منذ قيام الثورة الصناعية في أوروبا إلى السيطرة على جميع نشاطات السوق من إنتاج وتوزيع وتداول لرؤوس الأموال والسلع، في ظل المنافسة التامة.

أولاً- مفهوم اقتصاد السوق الحر:

يستند هذا النظام السائد حالياً في العالم على تقديس الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج وحرية التبادلات التجارية والمنافسة الحرة وفق عوامل العرض والطلب. إذ كلما اتسع حجم السوق ونظامه، كلما كفل ذلك مجالاً أوسع لنمو النظام الرأسمالي، والعكس صحيح. ويرتكز مفهوم اقتصاد السوق على عدد من

المرتكزات التي تميزه عن غيره من الظواهر العامة لعلم الاقتصاد. وهذا ما يجعل من الصعوبة بمكان الاتفاق على تعريف فقهي وقانوني موحد لاقتصاد السوق. فبعض المفكرين يعدونه نوعاً من عشوائية التعامل الاقتصادي بين الأفراد، بينما يرى فيه بعضهم الآخر شكلاً من التنظيم العفوي الذي تقضيه طبيعة الأشياء وتطور الحياة، فهو يعبر عن استمرارية القوانين الاقتصادية الأساسية الناتجة عن عمليات الإنتاج والتداول. فلكل إنسان حاجة يريد إشباعها، لذلك فهو يبذل جهده الواعي والهادف لاستغلال عناصر الطبيعة، مستخدماً الأدوات المختلفة للعمل كالأرض والآلة وغيرها، وعبر تكوين علاقات اجتماعية مع غيره من أبناء البشر. وهذا ما كان سائداً منذ المجتمعات السابقة لظهور اقتصاد السوق، عندما كان الاقتصاد الطبيعي هو السائد في الحياة الاقتصادية لدى المجتمعات البدائية وفي عهد الرق. لكن في مرحلة تالية حقق المنتجون فائضاً اقتصادياً خضع للتبادل في السوق، وبرزت بالتالي بدءاً من أواخر عهد النظام الإقطاعي بؤادر العلاقات التبادلية السلعية - النقدية والتقسيم الاجتماعي للعمل، حيث يقوم مالك رأس المال بالحصول على قوة للعمل ووسائل الإنتاج بهدف تبادل منتجاته في السوق، بعد تحويلها إلى سلع في ظل قوانين المنافسة الحرة، وليحصل بالتسالي على مقصده النهائي المتمثل في الربح. أي العائد للنقدي الفائض عن رأسماله الأساسي الذي بدأ به عملية الإنتاج.

ثانياً- مبادئ اقتصاد السوق الحر:

أفرزت النظريات الاقتصادية المختلفة التي يركز عليها النظام الرأسمالي أو اقتصاد السوق الحر، بعض الأسس والمبادئ التي تشكل مجموعتها قانوناً أساسياً لهذا النظام، والذي يختلف بطبيعته عن النظام الاقتصادي الاشتراكي والمخطط، بل ويتناقض معه غالباً. ويمكن إجمال هذه الأسس والمبادئ بأربع:

١- الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج: يشترط اقتصاد السوق ملكية الأفراد لوسائل الإنتاج كالأرض والآلات ومصادر الطاقة، ويفرض العقاب على من يعتدي عليها. ونظراً لأن وسائل الإنتاج تشكل رأس المال الأساسي الذي يعتمد عليه هذا الاقتصاد، لذلك منح الأفراد حق تملك هذه الوسائل والتصرف فيها واستغلالها بما يتناسب مع مصالحهم الفردية. وكذلك الاستفادة من ثمرات هذا الاستغلال عبر تداول السلع في الأسواق والحصول على الأرباح. وكذلك تمكين قلة من الأفراد في المجتمع بأن تحتكر لنفسها الفائض الاقتصادي، مقابل أولئك الذين لا يملكون هذه الوسائل، وإنما لديهم قوة عملهم مقابل أجر محدد. وقد تطورت الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج مع تطور أسلوب الإنتاج والتداول في السوق. وبدأت الصورة السائدة تتمثل في ممارسة الحقوق المترتبة على الملكية الفردية بشكل ملكية جماعية، يُطلق عليها في معظم الأحيان عبارة الشركة التجارية. وقد أدى ذلك للانتقال إلى مرحلة الملكيات الكبيرة وتركز رؤوس الأموال لدى عدد محدود من أفراد المجتمع وظهور الاحتكارات الكبرى. بالطبع، لا يفقد اقتصاد السوق صفته هذه فيما إذا أخضعت الدولة الملكية الخاصة لبعض القيود للحفاظ على الأمن والصحة وحماية البيئة، أو وجود بعض الملكيات العامة كمرافق الخدمات وطرق المواصلات الرئيسية، مادامت الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج هي السائدة في السوق.

٢- حرية الإنتاج والتبادلات التجارية والنقدية: يعتمد أيضاً النظام الاقتصادي الرأسمالي على الإنتاج والتداول التلقائي أو العفوي بتأثير قوى السوق المختلفة، حيث يتولى مالك رأس المال إدارة مشايخه وفق مصالحه الخاصة، وله الحرية وحق الخيار في تحديد طريقة الإنتاج والتداول، ما دام هدفه النهائي هو تحقيق أكبر قدر ممكن من الأرباح. فإذا ما كانت فكرة اتخاذ القرارات الفردية المتعلقة باستثمار رؤوس الأموال الخاصة تتم عادة بوعي وتهدف إلى

تحقيق الربح، إلا النتيجة النهائية لا يمكن ضمانها، فهي تحدث تلقائياً حسب الظروف السائدة في السوق، وتحكمها بالتالي قوانين موضوعية كقانون القيمة وعوامل العرض والطلب. بالمقابل، لا تملك الطبقة العاملة سوى حرية استغلال قوة عملها بقصد للحصول على الأجر. بينما يحاول المستهلكون تناول أجود السلع بأقل الأثمان، وبذلك يتحقق التوازن الذي يشهده اقتصاد السوق.

٣- تكوين الأسعار وفق عوامل العرض والطلب: تشكل ظاهرة الثمن المحور الأساسي الذي يدور حوله اقتصاد السوق. ففي المجتمع الرأسمالي يلتقي عادة البائعون والمشترون، عبر اللقاء عرض السلع بالطلب عليها، بينما يمثل الثمن نقطة الالتقاء بين رواد السوق. إن تحقيق التكافؤ بين المتناقضين: العرض والطلب، يمكن من تنظيم التبادل في اقتصاد تحررت فيه الوحدات الإنتاجية من الخضوع للتنظيم الاجتماعي أو المخطط. وتبرز هنا ظاهرة الثمن كمقياس للقيمة التبادلية للسلع وفقاً لدرجة المنافسة التي تسود في السوق. وبقدر ما يبغى المستهلك تحقيق أكبر منفعة من جراء طلبه على السلع، بقدر ما يسعى مالك رأس المال إلى تحقيق أكبر قدر من الأرباح، عبر تحديده للأسعار التي تتناسب مع عرض سلعته وتسويقها. ولكن لا يستطيع أبداً من هؤلاء الأفراد في التأثير على ثمن السلعة ارتفاعاً أو انخفاضاً. ففي ظل المنافسة الحرة وظروف العرض والطلب، يتم تحديد السلعة في السوق بشكل مستقل تماماً عن إرادة كل منتج بمفرده. إن تحديد الأسعار يخضع لظروف موضوعية نابعة من سلوك المتعاملين في السوق. وهذه الأسعار تتناسب طردياً مع الطلب على السلع، ترتفع بارتفاعه وتنخفض بانخفاضه، وعكساً مع العرض تنخفض الأسعار بارتفاعه وترتفع بانخفاضه، وبذلك تتحقق قيمة السلعة في السوق.

٤- تحقيق الأرباح في ظل المنافسة والاحتكار: تتشكل ظاهرة الربح إحدى السمات المهمة الأخرى للنشاط الاقتصادي الرأسمالي. ويتحقق هذا الكسب المادي أو العيني في ظل المنافسة القائمة وعدم وجود قيود على تحديد ثمن السلعة أو تسعير إلزامي بواسطة الدولة. ونظراً لأن الوحدة الإنتاجية تعمل أصلاً من أجل تحقيق التبادل في السوق، فإن الهدف النهائي يتمثل إذاً في الحصول على أقصى ما يمكن من الأرباح. لذلك يحاول دائماً مالك رأس المال توسيع حجم أعماله لزيادة سيطرته على السوق. ففي ظل قانون المنافسة الحرة، يسعى أصحاب رؤوس الأموال أيضاً للكنترول فيما بينهم ضمن احتكارات تخفف من الانعكاسات السلبية التي تسببها عادة المنافسة تجاه مشاريعهم. ويبقى الهدف المنشود من تشكيل مثل هذه الاحتكارات مواجهة المنافسة في السوق واحتكار أساليب التقنية الحديثة والتقليل من تكاليف الإنتاج والتداول، وبالتالي زيادة الأرباح إلى أقصى الحدود.

ثالثاً- تطور اقتصاد السوق الحر:

اتجه النظام الاقتصادي الدولي بعد نهاية الحرب العالمية الثانية نحو توسيع مفهوم اقتصاد السوق والتحرر من ظاهرة الحماية وتدخل الدولة في النشاطات الاقتصادية. وبقي النظام الاقتصادي الرأسمالي هو السائد في السوق العالمية، رغم تنامي النظريات الاشتراكية لمدة لا تزيد عن نصف قرن، وذلك قبل أن نترجع مع سقوط الأنظمة الشيوعية في شرق أوروبا خلال حقبة الثمانينيات وبداية التسعينيات من القرن الماضي. فقد تصدرت رؤوس الأموال الغربية، وبخاصة الأميركية منها، الموقف للسيطرة على الأسواق العالمية، وتنامت الصراعات بينها لاحتكار هذه السوق أو تلك، وتضخمت ظاهرة الشركات متعددة الجنسيات. وبدأت الهيئات الدولية كصندوق النقد الدولي والمصرف الدولي

للتعمير والتنمية، بفرض شروطها الإذعانبة على الدول النامية بغرض فستح أسواقها وتحرير تبادلاتها التجارية وتمهيد الاستثمارات الأجنبية الخاصة واعتماد سياسة خصخصة المشاريع العامة أو إعادة هيكلتها وتشجيع القطاع الخاص على النمو والمشاركة الفعالة في النشاط الاقتصادي، أي التحول التدريجي نحو اقتصاد السوق وتطبيقه بأجلى معانيه، رغم تداعياته الصعبة على المستوى المعيشي للطبقات الكادحة. وهذا ما يتوافق أيضاً مع الفلسفة الاقتصادية لمنظمة التجارة العالمية، التي تهدف إلى خلق اقتصاد سوق عالمي حر، يتضمن لرؤوس الأموال والسلع، حرية الحركة والحد من فرض الحواجز الجمركية وغيرها من القيود التي تعيق انسياب حركة التجارة الدولية. أي انتهاج سياسة اقتصادية تتلاءم مع مبادئ للنظام الرأسمالي القائم على اقتصاد السوق الحر^١.

المطلب الثاني

الاقتصاد الاشتراكي

صنّب منظريه من المذهب الماركسي، يقوم هذا الاقتصاد على أنقراض النظام الرأسمالي، نتيجة التناقض القائم بين الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج والطابع الاجتماعي للعمل. وتجتاز عملية نشوء الاقتصاد الاشتراكي مرحلة انتقالية، تقصر أو تطول حسب الخصائص الموضوعية والمحلية لكل مجتمع.

١ - د. عبد المطلب عبد الحميد، النظام الاقتصادي العالمي الجديد، مجموعة الأدب العربية، القاهرة، ٢٠٠٢م و د. محمد دويدار، مبادئ الاقتصاد السياسي، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت ٢٠٠١م وحازم الليلاوي، النظام الاقتصادي الدولي المعاصر، سلسلة عالم المعرفة، العدد ٢٥٧، بيروت، ٢٠٠١م وسامح سمعود، المجموعة الاقتصادية، شركة المطبوعات للتوزيع والنشر، بيروت، ١٩٩٧م وخلف عبد الجابر خلف ورايح رتيب، مقدمة في الاقتصاد السياسي، مركز القاهرة للتعليم المفتوح، ٢٠٠١م، و د. ماهر ملاوي، اقتصاد السوق، بحث علمي مقدم إلى هيئة الموسوعة العربية بدمشق، ٢٠٠٣م.

وهي تبدأ باستلام السلطة بقيادة الطبقة الكادحة، ثم يتم بعدها مرحلة التحويل الثوري إلى مجتمع اشتراكي، والذي تتطور مقوماته بشكل منهجي ومخطط، تنتهي بترسيخ مبادئ الاقتصاد الاشتراكي.

أولاً- مبادئ الاقتصاد الاشتراكي:

(١) انتقال السلطة للسياسة إلى جماهير الطبقة الكادحة، بعد تحقيق التحالف بين العمال والفلاحين والمتقنين الثوريين.

(٢) تقييد أو إزالة الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج الأساسية وتأميم الاحتكارات الرأسمالية الكبيرة ونقل ملكيتها إلى المجتمع.

(٣) إجراء تغييرات تدريجية في العلاقات الرأسمالية والاقتصادية السائدة في القطاع الزراعي، ومصادرة أراضي الإقطاعيين وتحويلها إلى ملكيات صغيرة أو مشتركة أو تعاونية.

(٤) بناء القاعدة المادية التقنية للاشتراكية وإقامة الصناعة الحديثة وتعميم الإنتاج الآلي الكبير.

(٥) تحقيق الثورة الثقافية وتأهيل الكادر الفني والعلمي لبناء مجتمع شمولي بدون فروقات أو تمييز بين عرق وآخر أو طبقة وأخرى .

(٦) تطوير الاقتصاد الوطني بصورة منهجية ومخططة، حيث تؤدي الدولة من خلاله دوراً حاسماً في تنظيم الإنتاج وإدارة المنشآت الاقتصادية.

(٧) ترسيخ أسس الرقابة الشعبية على عمليات الإنتاج، وتوزيع المنتجات حسب مبدأ من كل حسب طاقته ولكل حسب ما يعطيه.

وتتميز مرحلة الانتقال من الاشتراكية إلى الشيوعية، بمستوى عالٍ من تطور قوى الإنتاج ووعي العاملين المنتجين ووفرة الخبرات المادية والروحية.

وعندها يطبق المجتمع قاعدة من كل حسب كفاءته ولكل حسب حاجاته. فتختفي الفوارق الطبقيّة بين الناس وتزول السلطة وتضعحل الدولة وينتفي استغلال الإنسان لأخيه الإنسان. إذاً، يعتمد الاقتصاد الاشتراكي على مفاهيم عامة تختلف تماماً عن تلك السائدة لدى الاقتصاد الرأسمالي القائم أساساً على نظام اقتصاد السوق الحر، كسيادة الملكية الجماعية لوسائل الإنتاج وتدخل الدولة في توجيهه وتخطيط معظم النشاطات الاقتصادية الأساسية، بما في ذلك تحديد الأسعار والأجور، بدلاً من مراعاة تقلبات الطلب والعرض.

ثانياً- تطبيقات الاقتصاد الاشتراكي:

يلاحظ عادة ظهور أنماط اقتصادية متعددة لدى بعض البلدان أثناء مرحلة الانتقال إلى الاشتراكية. فإلى جانب القطاع الاشتراكي المسيطر على النشاطات الاقتصادية الرئيسية للدولة والمجتمع، يوجد أحياناً مجال للعمل في القطاع الخاص في السوق، قد يتسع أو يضيق وفق الوضع السياسي والاجتماعي لكل مجتمع على حدة. ويشمل هذا القطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمنتجين الحرفيين، الذين احتفظوا بملكيّتهم الخاصة لوسائل الإنتاج. إلا أن السلطة الاشتراكية تستطيع بواسطة اتخاذ عدة إجراءات الحد من اتساع مجال اقتصاد السوق، لتحقيق الرقابة الفعالة على عمل القطاع الخاص، وممارسة التأثير على الأسعار والأجور والأرباح ومنع الاحتكارات. وبشكل يكاد أن يصبح فيه اقتصاد السوق لدى النظام الاشتراكي اقتصاداً مخططاً، ويفقد بالتالي إحدى أهم خصائصه، ألا وهي التلقائية في الإنتاج والتبادل^١.

١ - د. ماهر ملادي، اقتصاد السوق، بحث علمي مقدّم إلى هيئة الموسوعة العربية بدمشق، ٢٠٠٣ م

وقد برز أول تطبيق للاقتصاد الاشتراكي بعدما انتصرت الثورة البلشفية في روسيا القيصرية عام ١٩١٧ فانتقلت السلطة إلى الطبقة الكادحة، المؤهلة حسب فلاديمير لينين، لقيادة المجتمع وبناء الاشتراكية. ثم ما لبثت أن انتشرت الأنظمة الاشتراكية بعد الحرب العالمية الثانية، لدى حوالي ثلث دول العالم، وخاصة في أوروبا الشرقية والعديد من دول العالم الثالث، بعد نيلها الاستقلال الناجز وسيطرتها على مصادر ثرواتها الوطنية. وقد حقق النظام الاشتراكي منجزات ضخمة على كافة الصعد السياسية والاقتصادية والاجتماعية، رغم وجود بعض الانتكاسات هنا وهناك، الناجمة عن الظروف المحلية والدولية.

ثالثاً-أسس العلاقات الاقتصادية الاشتراكية:

تقوم العلاقات بين الأنظمة الاشتراكية على أساس الصداقة والاحترام المتبادل، مع الأخذ بالحسبان مصالح كل بلد على حدة. ويُعتبر التقسيم الاشتراكي للعمل أساساً للتعاون الاقتصادي بين البلدان الاشتراكية، والذي يتم تطويره بشكل عقلاني ومخطط، بهدف رفع فعالية الإنتاج الاجتماعي وتحقيق وتأثر النمو الاقتصادي وتحسين الأحوال المعيشية للمواطنين وخلق القاعدة المادية، الضرورية لتطوير الاقتصاد الوطني. كما تستند العلاقات الدولية الاقتصادية للدول الاشتراكية، بعضها مع الآخر ومع البلدان الأخرى، على الأسس التالية:

- ١) تصنيع البلدان ذات المستوى الاقتصادي المنخفض، وتخصيص الدولة الاشتراكية الأكل تطوراً في فروع الإنتاج التي تتمتع فيها بميزة نسبية.
- ٢) تقديم المساعدات المختلفة من قبل البلدان الاشتراكية المتقدمة، من أجل تحقيق البرامج التنموية للدول الاشتراكية الأقل تطوراً.
- ٣) تأسيس التجارة الخارجية للدول الاشتراكية على مبادئ المساواة واحترام الاستقلال وعدم التدخل في الشؤون الداخلية وإتباع سياسة للتبادل المتكافئ.

٤) الاحتكار الحكومي للتجارة الخارجية وفق مقتضيات المصلحة العامة وخطط التنمية الاقتصادية.

٥) تشكيل الأسعار في الأسواق العالمية على أساس العمل الضروري المبذول اجتماعياً لإنتاج السلع، وتلافي الوقوع في مطبات التقلبات الشديدة لعوامل العرض والطلب. بما في ذلك تحديد أسعار تشجيعية مدعومة حكومياً لفترة زمنية محدودة، وبما يتناسب مع القيمة الفعلية للمنتجات والمصالح الاقتصادية لجميع الدول والمجتمعات^١.

وقد توصلت في عام ١٩٤٩ عدة دول اشتراكية إلى توقيع معاهدة تأسيس مجلس المساعدة الاقتصادية المتبادلة (الكوميكون) وهو عبارة عن منظمة دولية اقتصادية ذات طابع اشتراكي، عضويتها مفتوحة لجميع الدول الأوروبية التي تقبل الالتزام بالأهداف والمبادئ المنصوص عليها في المعاهدة، وأهمها الإسراع في تحقيق التنمية الاقتصادية للدول الأعضاء ووضع أسس التقسيم الدولي الاشتراكي ورفع الإنتاجية وتعزيز التعاون الاقتصادي والعلمي والفني، وكذلك تقييد مستويات التنمية بين الدول الأعضاء. كما تتألف أجهزته من جمعية عامة ولجنة تنفيذية ولجان مختصة، بالإضافة إلى الأمانة العامة ومقرها موسكو. ورغم معاناة هذه المنظمة من عدم احترام عدد من الاتفاقيات التي تم التوصل إليها بإشرافها، أو من الصعوبات التي كانت تواجه الدول المتعاقدة في تسوية مدفوعاتها بعملات ذات قوة إبراء قابلة للتحويل، إلا أن الكوميكون استطاع الإسهام في إنشاء مشروعات دولية مشتركة لاستغلال الموارد الطبيعية وتخصيص إنتاجها لسد حاجة البلدان المشتركة من هذه المشروعات^٢.

١ - د. محمد خالد الحريري، مرجع سابق، ص ٢٠٢-٢٠٨.

٢ - المرجع السابق، ص ٢٠٨-٢٠٩ ود. عبد الواحد محمد الفار، مرجع سابق، ص ٥٢٤-٥٢٥.

كما يمثل إنشاء البنك الدولي للتعاون الاقتصادي عام ١٩٦٢ كمؤسسة دولية مالية حكومية، خطوة مهمة في مجال تحقيق التكامل الاقتصادي بين دول الكومكون. وبخلاف المنظمات الدولية المالية الأخرى، فإن لكل دولة عضو صوت واحد في هذا البنك بغض النظر عن إسهامه في رأس المال، كما تتخذ القرارات بالإجماع. وكانت أهم وظائف البنك تتمثل في تنسيق العلاقات بين بلدان أوروبا الشيوعية فيما يتعلق بالتجارة وتسهيل المدفوعات الدولية وتمويل العجز المؤقت في موازين المدفوعات وتقديم المنح والمساعدات للدول النامية والإسهام في تمويل المشروعات الصناعية. وفي معظم الحالات، كانت تقدم القروض بفوائد ميسرة جداً أو بدون مقابل^١.

رابعاً- أسباب انهيار الاقتصاد الشيوعي:

بدأت الأنظمة الشيوعية بالانهيار منذ نهاية حقبة الثمانينيات وبداية التسعينيات من القرن الفائت، وخاصة بعد سقوط الاتحاد السوفيتي السابق والأنظمة الشيوعية لدول شرق أوروبا. كما تحولت بعض الدول جزئياً أو كلياً عن توجهاتها الاشتراكية، رغم أن النظام الشيوعي لا يزال مطبقاً في بعض البلدان كالصين وكوريا الشمالية وفيتنام وكوبا. ويعود انهيار الأنظمة الشيوعية القائمة على أسس الاقتصاد الاشتراكي إلى عدد من الأسباب والعوامل الداخلية والخارجية، وأهمها:

١) التناقض بين القطاع الاشتراكي القائم على أساس الملكية العامة لوسائل الإنتاج، أي حق الدولة في الحيازة والاستغلال والتصرف، وبين تبعثر القطاع الحرفي والزراعي الصغير الذي تسود فيه الملكية الخاصة، ولكنه

١ - د. محمد خالد الحريري، مرجع سابق، ص ٢٠٨-٢٠٩ و د. عبد الواحد محمد الفار، مرجع سابق، ص ٥٢٤-٥٢٥.

أقرب من حيث علاقات العمل إلى القطاع الاشتراكي، مما أدى إلى ظهور الخلل في الاقتصاد الوطني.

(٢) التسرع في إطلاق المراحل للانتقال نحو الاشتراكية، وبما يخالف الظروف الموضوعية للمجتمع، مما قد يؤثر على المفاهيم الديمقراطية والحريات العامة ويضعف المبادرة لدى أفراد المجتمع ويبعدهم عن المشاركة الفعالة في الحياة السياسية وينشر الفساد، وهذا ما ينعكس سلباً على تطور الاقتصاد الوطني وصلابته.

(٣) المجابهة الضارية مع أطماع الرأسمالية العالمية، وتعرض الأنظمة الاشتراكية الوطنية إلى تحديات وضغوطات كبيرة نتيجة للمتغيرات الدولية وسيطرة القطب الواحد على مختلف المسادين السياسية والاقتصادية والاجتماعية والثقافية.

ومهما يكن الموقف من النظام الاشتراكي، فقد برهن بدون شك على وجود نظام اقتصادي واجتماعي، يمكن أن يُظهر الطاقات الفعلية والكامنة عند الناس لوضعها في خدمة المجتمع وتطوره وفق مبادئ العدالة والمساواة^١.

١ - د. إبراهيم مشورب، مرجع سابق، ص ١٥٨-١٧١ و د. محمد سعيد نياضي، مرجع سابق، ص ٣٢٨-٤٣٧.

المطلب الثالث

الاقتصاد السوري

يشكل الاقتصاد السوري جزءاً من اقتصاديات الدول النامية، والتي لا يمكن تصنيفها بين عدالة لأنظمة الرأسمالية أو الاشتراكية. فالإلى جانب تركيز ملكية بعض وسائل الإنتاج لدى عدد محدود من الأفراد، يتوافر أحياناً قطاع مملوك للدولة وقطاع تعاوني. ولا يساعد تدني مستوى القوى المنتجة في توسع السوق، والتي تتميز بانخفاض مستوى الإنتاج الفردي والدخول والادخارات وتدني المستوى التنظيمي والتقني وسيطرة القطاع الزراعي والإستخراجي، مما يؤدي إلى ضيق للسوق المحلية وإضعاف الطلب عليها وعدم قدرتها على النمو بوتيرة كافية وبالتالي اختلال الميزان التجاري لصالح المستوردات^١.

ولكي نتعرف على الوضع الراهن للعلاقات الدوائية الاقتصادية لسورية، لابد من الإشارة للتطورات التي شهدتها الاقتصاد الوطني منذ عهد الانتداب وحتى وقتنا الحاضر. فقد خلف الاستعمار الفرنسي وراءه نظاماً ليبرالياً يعتمد أساساً التجارة الحرة كحق التملك والعمل وتقل رؤوس الأموال والبضائع، وبخضعت البنوك والمؤسسات الكبرى لسيطرة رأس المال الأجنبي. وبعد زوال الانتداب وحصول القطر العربي لسوري على استقلاله عام ١٩٤٦م وبروز ظاهرة الصراع العربي/الصهيوني، بدأ اقتصاد السوق يتراجع تدريجياً فسي سورية ويتخلص من سيطرة الاحتكارات الأجنبية. وهكذا تكون القطاع العام ليتولى قيادة الاقتصاد السوري منذ منتصف الستينيات من القرن الماضي، حيث اتسم تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية الداخلية والخارجية حتى نهاية القرن العشرين.

١ - د. ماهر ملندي، الاقتصاد السوري، بحث عامي مقدم إلى هيئة الموسوعة العربية بدمشق، ٢٠٠٣م.

أولاً- سمات الاقتصاد السوري منذ عام ١٩٦٣م:

- (١) الاعتماد على مبادئ الاشتراكية والاستقلالية والاكتفاء الذاتي والتخطيط المركزي المرن والتعددية الاقتصادية، والتي لا تتعارض كثيراً مع متطلبات اقتصاد السوق.
- (٢) إجراء إصلاحات زراعية وإقامة علاقات اجتماعية جديدة في القطاع الزراعي وتطوير مشروعات الري والمدود لزيادة مساحة الأراضي المروية في البلاد. حيث بلغت نسبة مساهمة الزراعة حوالي ثلث الناتج المحلي الإجمالي.
- (٣) توسع القطاع الحكومي وترسيخ دوره في تطوير الاقتصاد الوطني وعملية التنمية. خاصة بعد اتخاذ إجراءات التأميم للشركات الكبرى خلال حقبة الستينيات من القرن الماضي. ودعم هذا القطاع من حيث تحديد الأسعار وأفضلية التسويق الداخلي والخارجي. فالقطاع العام يسهم بما لا يقل عن ٦٠% من مجمل الإنتاج الصناعي والمبادلات الخارجية.
- (٤) تحفيز القطاع الخاص والقطاع المشترك على التوسع والنمو، رغم ضعف إسهاماتها في تطوير الاقتصاد الوطني، وانحصار نشاطاتها غالباً في بعض القطاعات العقارية والصناعات الحرفية والغذائية.
- (٥) تأميم المصارف الوطنية والأجنبية في القطر، ودمجها في مصارف عامة متخصصة. حيث اختص المصرف التجاري السوري بتمويل عمليات قطاع التجارة الخارجية واحتكار عمليات تبادل القطع الأجنبي، مع فرض قيسود على تبادل العملات ونقلها، واعتماد أسعار رسمية متعددة للدولار.
- (٦) إنشاء مؤسسات عامة متخصصة للتجارة الخارجية كمؤسسة المواد الصيدلانية (فسارمكس) ومؤسسة الآليات والتجهيزات والإطارات (ألفوماشين) ومؤسسة المعادن والأخشاب (ألفوميتال) بالإضافة إلى شركات

القطاع العام الأخرى كالشركة العامة للنفط وإدارة حصر التبغ والتبناك
والمؤسسة العامة السينما وغيرها.

(٧) قدرة قطاع التجارة الخارجية على توفير مستلزمات الإنتاج والاستهلاك
وتصريف الفائض من المنتجات المحلية. حيث استطاع هذا القطاع تلبية
احتياجات القطر السوري عبر استيراد السلع الإنتاجية كالآلات والمعدات
الإلكترونية ووسائل النقل، بينما يصدر بالمقابل قسماً كبيراً من المنتجات
الزراعية وبعض السلع الصناعية وخاصة المنسوجات القطنية.

(٨) تصدر سوريا وتستورد حوالي ثلثي إجمالي صادراتها ومستورداتها مع
بعض دول الاتحاد الأوروبي. والذي يعدّ الشريك التجاري الأساسي للقطر.

(٩) لا يزال النفط السوري يحتل المصدر الأول للتصدير، حيث يمثل حوالي ثلثي
إجمالي الصادرات السورية للخارج، وذلك رغم زيادة مستوى الصادرات
للخارج عدة أضعاف خلال نصف قرن من الزمن.

(١٠) خضوع عمليات الاستيراد والتصدير إلى تراخيص رسمية. وارتفاع الرسوم
الجمركية المفروضة على استيراد السلع الكمالية والسيارات، وقصر
المستوردات على المواد الضرورية وتشجيع التصدير للخارج عبر منح
العديد من التسهيلات الجمركية وغيرها.

(١١) عقد الكثير من الاتفاقيات التجارية مع الدول العربية والأجنبية، وكذلك
اتفاقيات إنشاء مناطق تجارة حرة مع الدول المجاورة كالأردن وإيران
وتركيا. وتتميز العلاقات السورية / اللبنانية بعقد عدة اتفاقيات ومذكرات
فهم تتعلق بالتعاون والتنسيق الاقتصادي والاجتماعي وتنظيم نقل البضائع
والأفراد ومنع النزوح الضريبي وتشجيع الاستثمارات المتبادلة وحمايتها
وإنشاء مكاتب حدودية مشتركة لتسهيل عبور السلع والأشخاص.

١٢) صدور قانون الاستثمار رقم /١٠/ لعام ١٩٩١ وتعديلاته اللاحقة، بهدف تشجيع المستثمرين الأجانب والمغتربين للاستثمار والعمل في سورية ومنحهم العديد من الحوافز الضريبية والامتيازات التنظيمية. وقد تم إنهاء العمل بهذا القانون إثر صدور المرسومين التشريعيين رقم /٨/ حول إحداث هيئة الاستثمار السورية ورقم /٩/ لعام ٢٠٠٧م الخاص بالاستثمار.

ثانياً- أثر المتغيرات الدولية على الاقتصاد السوري:

شهد عالمنا المعاصر متغيرات جذرية استدعت إعادة النظر ببعض المفاهيم الاقتصادية التي كانت سائدة في القطر العربي السوري لفترة طويلة من الزمن. واستحوذت مسألة المشاكل الناجمة عن التحديات التي تواجه مسيرة الإصلاح الاقتصادي مكانة مهمة بين المسائل المتطرق إليها، سواء على المستوى الشعبي أو الرسمي، وحتى الأكاديمي. فقد بدأت المتغيرات الدولية تتفاعل بجدية منذ بداية التمسعيات من القرن الفائت، بعد انهيار المعسكر الشيوعي وانتهاء الحرب الباردة وهيمنة القطب الواحد بقيادة الولايات المتحدة الأميركية ومحاولاتها الدؤوبة للسيطرة على مقدرات العالم الثالث والتدخل السافر في شؤون الدول النامية، وكذلك دعواتها المستمرة لتكريس مفاهيم انفرادية ذات خلفيات غامضة وأيديولوجيات مشكوك بمصداقيتها كالنظام العالمي الجديد والعولمة والمجتمع المدني ومراعاة حقوق الإنسان ونشر الديمقراطية على النمط الغربي، وأخيراً وليس آخراً ابتداء ما يسمى بالحرب على الإرهاب، كسلاح خير يُراد به شراً. هذا السلاح الذي لا تتوانى السلطات الأميركية بقيادة المحافظين الجدد عن إشهاره وتسليطه على رقاب الشعوب والحكومات المناوئة لسياساتها وأطماعها، وتستخدمه ذريعة للتدخل في شؤون الدول الأخرى سياسياً واقتصادياً،

وحتى عسكرياً كما حصل في أفغانستان والعراق، وقبلهما في فيتنام وكوريا وغواتيمالا ونيكاراغوا وبنما وهايتي وغرينادا، ولهم جراً.

وانعكست هذه المتغيرات بقوة في المجال الاقتصادي، خصوصاً بعد تراجع النظريات الشيوعية والتحول عنها نحو اقتصاد السوق الحر وتحرير الأسواق المالية. وقد أدى هذا كله إلى سيادة الأفكار والنظم الرأسمالية بما تحتويه من أسس ومتطلبات لا تتوافق أحياناً مع متطلبات التنمية الاقتصادية والاجتماعية لدى عدد من دول العالم الثالث، ومنها أقطار الوطن العربي. كما برزت العديد من التكتلات الاقتصادية الكبرى التي تحاول بإمكاناتها الهائلة تعميق سيطرتها على مقدرات العالم، بل وعلى الإنسان ذاته. وتعمقت بالتالي أزمة القيم والمبادئ وانتشار المصالح المادية والأنية، حيث أسهمت الثورة التقنية والمعلوماتية والاتصالات المتطورة في ترسيخ القيم والمبادئ عنوة في عقول الحكام والبشر.

وقد سارعت القيادات السياسية والإدارية لدى العديد من الدول والهيئات الدولية بالبحث عن السبل الكفيلة بتجنيب الآثار السلبية الناجمة عن هذه المتغيرات، والاستفادة بالمقابل من إفراساتها الإيجابية. كما انهالت دعوات التركيز على الإصلاح الاقتصادي بما يحقق الاستغلال الأمثل للموارد الوطنية وتفعيل الطاقات الإنتاجية وقدرات القوى العاملة وخلق الظروف المناسبة للإبداع والتطوير، وتغليب الاعتبارات الاقتصادية والإنسانية على عملية اتخاذ القرارات واستخدام التقنية الحديثة واستثمار الوقت بالشكل الأفضل وتبني مفهوم القيادة الشاملة والفاعلة، وإلى ما شاء الله من أسس الإصلاح الاقتصادي الهادفة إلى محاولة القضاء على حالة الضعف والوهن التي تعاني منها بعض الهياكل التنظيمية للأجهزة الإدارية والاقتصادية وأساليب عملها بما يتلاءم مع الإمكانيات المتاحة ويحفظ الثوابت المبدئية والقومية.

ثالثاً - متطلبات الإصلاح الاقتصادي في سورية:

(١) تطوير التشريعات والأنظمة واللوائح اللازمة لتحسين الأداء الإداري وتشجيع النشاط الاقتصادي والاستثمار مع الأخذ بالحسبان العلاقات الاجتماعية والإنسانية.

(٢) تهيئة الظروف المناسبة للمنافسة وفق معايير وأسس واحدة في إطار ما يسمى باقتصاد السوق الاجتماعي.

(٣) تحقيق الاستغلال الأمثل للموارد والقدرات البشرية والاقتصادية.

(٤) تقوية البنى التحتية والإسراع بعملية التنمية وفق أسس موضوعية وفعالة.

(٥) تمتع عوامل الإنتاج والاستثمار بحرية العمل والحركة حسب عوامل العرض والطلب في السوق، وكذلك تقليص القيود والحواجز المفروضة على عمليات الاستيراد والتصدير وتخفيض الدعم الحكومي واحتكار مؤسسات القطاع العام لبعض الصناعات أو شراء وتسويق المنتجات الزراعية، مما يمهّد الأجواء باتجاه الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية.

(٦) إصلاح النظام المصرفي ومعدلات الفائدة والسماح بقيام مصارف خاصة وسوق حرة للأوراق المالية والتبادل النقدي، مما يحقق الكفاءة المثلى لتوظيف المدخرات وجذب الاستثمارات الأجنبية في أفضل الظروف.

(٧) تنظيم وإعادة هيكلة الوحدات الاقتصادية العامة والتنسيق فيما بينها حسب مبادئ التخصص وإزالة الازدواجية في العمل وتبسيط الإجراءات الإدارية والاستخدام الأمثل للموارد البشرية، وتكريس أسس الإدارة العلمية والعملية.

(٨) رفع معدلات الأداء والإنتاجية والحد من الهدر في الطاقات والتكاليف والإنفاق، وتطبيق بواعي المصلحة العامة على اعتبارات الشخصية والأثنية.

٩) بناء قاعدة معلومات سليمة ودقيقة وموضوعية، والاستعانة بالتجارب والخبرات الإصلاحية للدول الأخرى بما يتلاءم مع خصائص المجتمع السوري ومتطلباته ، وكذلك عقد الندوات والاستفادة من الدراسات والأبحاث المتخصصة.

١٠) التركيز على الطاقات البشرية والاهتمام بتخطيط القوى العاملة بما يضمن عدالة توزيعها وتأهيل الكوادر والاختصاصيين وتطوير المهارات والمعارف السلوكية والفنية.

١١) وضع نظام دقيق وموضوعي لقياس كفاءة العامل وقدراته الإنتاجية، مما يسهم في القضاء على الروتين الإداري ومواطن الخلل والفساد وهروب الكفاءات الماهرة والقيادية، ورفع مستوى الإنتاجية.

١٢) إصلاح أنظمة الرواتب والأجور لتكون أكثر تناسبا مع الأعباء والمسؤوليات والأعمال المنجزة. وربط أنظمة الحوافز والمكافآت والترفعات بالإنجازات الوظيفية والتدريبية المحققة .

١٣) تطوير أساليب التدريب والتأهيل والاهتمام بالتعليم الفني والمهني، وبنسب الأطر الفاعلة والماهرة والقادرة على سد الثغرات بين معايير الأداء النظرية والفعلية ورفع الكفاءة الإنتاجية ومتابعة التطورات العلمية الحديثة.

١٤) تدعيم الاستخدام الأمثل للأجهزة التقنية وأساليب المعلوماتية والأتمتة ووسائل الاتصالات المتطورة.

١٥) التخفيف من أعباء الإدارة العامة ومرافقها وعلاج مواطن الخلل السلوكي في الحياة العامة، وذلك بالبحث عن أسبابه وتنمية الوعي بمخاطره ومكافأة السلوكيات الإيجابية ومعاقبة المسيئين، وترسيخ الروح الجماعية.

١٦) تدعيم أجهزة الرقابة الرسمية والشعبية والنقابية للإسهام بشكل فعال في عملية الإصلاح الاقتصادي.

١٧) تشجيع المبادرات والابتكار والاستفادة من القدرات الفكرية والمهنية والذهنية.

وكما هي الحال لدى معظم الدول النامية، يعاني الاقتصاد السوري من بعض أوجه القصور والجوانب السلبية، المتوجب تجاوزها ومعالجة أشكال الخلل فيها. وبشكل معرفتها ضرورة حتمية قبل الإقدام على أي إجراء إصلاحي أو تطويري. مما يسهم في تدعيم الجبهة الداخلية لمواجهة المخططات التي لا تريد لبلادنا أن تنمو بتردهار واستقرار. ومن سار على درب وصل^١.

المطلب الرابع

الاقتصاد الإسلامي

يهدف الإسلام إلى توحيد بني البشر في نظام قانوني واحد مستمد من الشريعة السمحاء المتوجب تطبيقها على جميع المسلمين وبلادهم مهما تعددت الأقاليم وتباعدت الأمصار. واختلف الحكام. فالإسلام لا يعترف أصلاً بانقسام العالم إلى كيانات سياسية لكل منها نظامها القانوني الخاص. وقد أمر الله سبحانه وتعالى بأن تُنشر الشريعة الإسلامية بالحكمة والموعظة الحسنة. فتصوّر القرآن الكريم لا تجعل للقوة سبيلاً للمسلمين على غيرهم إلا درءاً للخطر أو حماية للمعقّدة أو دفاعاً ضد الظلم والقهر. ولهذا أوجد الفقهاء المسلمون تقسيمات

١ - محمد خالد الحريري، مرجع سابق، ص ١٧٢-١٨١ ورعد الصرن، مرجع سابق، ٣٥٥-٤١٣ و ٤٤٥-٤٤٧ و د. محمد رياض الأبراش، اقتصاد السوق، بحث غير منشور. و د. حيان سليمان، شماعة اقتصاد السوق بين الفكرة والممارسة، صحيفة البعث السورية، العدد ١٢٤٠٥ تاريخ ٢٠٠٤/٨/١٧.

نظرياً للعالم إلى مجتمعين متميزين: دار الإسلام التي للمسلمين عليها ولاية، وتنضم بالإضافة إلى المسلمين كلاً من الذميين الذين يُعدّون مسن رعايا دار الإسلام ويدفعون الجزية كما يحتفظون بديانتهم مقابل منحهم أمان دائم، والمستأمنين الذين يأتون لدار الإسلام لتجارة أو مصلحة ويتمتعون من أجل ذلك بأمان مؤقت. وهناك أيضاً دار الحرب، أي البلاد التي ليس للمسلمين عليها ولاية ولا تُقام فيها شرائع الإسلام، وهي تخضع لأنظمة قانونية وسياسية واقتصادية متعددة، وحيث يمكن للمسلمين الدخول مع دار الحرب في معاهدات وعلاقات، رتب لها الفقه الإسلامي قواعد وأصول تُعرف بالسيرة^١.

وقد شهدت الفترة ما بين القرنين الثاني والتاسع الهجريين مؤلفات عديدة حول استنباط الأحكام الشرعية لمختلف الشؤون والقضايا الاقتصادية، المستمدة من مصادر التشريع الإسلامي: القرآن الكريم والسنة الشريفة ومقاصد التشريع كالقياس والإجماع والاستحسان والاستصلاح. وترجع أهمية دراسة الفقه الاقتصادي الإسلامي إلى فائدتها القصوى بإبراز جوانب التفكير الاقتصادي عند المسلمين، مما يساعد في فهم طبيعة الظواهر الاقتصادية التي يواجهها عالم اليوم بمختلف أنظمتها الاقتصادية^٢. وتتجلى أهم مكونات الاقتصاد الإسلامي بالآتي:

أولاً - نظام ربّاني: يعدّ الاقتصاد الإسلامي جزءاً من الإسلام الشامل الذي لا يمكن فصله عن أحكام العقيدة الإسلامية، وكل بند فيه هو في طاعة الله سبحانه وتعالى. فقد أنزل الله شريعته السمحاء لتكون عامة للناس أجمع، وهي

١ - د. محمد عزيز شكري، الوجيز في القانون الدولي العام مقارناً بأحكام الفقه الإسلامي، منشورات جامعة دمشق، الطبعة الرابعة، ١٩٩٦-١٩٩٧ م، ص ١٣-١٥.

٢ - من المؤلفات للفقهية حول الاقتصاد الإسلامي كتاب 'الكسب' للشيباني، وأحكام السوق' لوجيه بن عمر، و'المركبة في فضل السعي والحركة' لعبد الرحمن عمر الحبستى، و'الأحكام السلطانية' للماوردي، و'لطرق الحكمة' لأبن القيم، و'الخراج' لأبي يوسف، و'الأموال' لأبي عبيد، و'المقدمة' لابن خلدون، وهناك أيضاً مؤلفات أخرى للغزالي وابن تيمية وابن حزم وغيرهم.

شاملة لكل ما يحتاج إليه الإنسان في كافة شؤون حياته، وتسمو الشريعة الإسلامية على القوانين الوضعية بكمالها وشمولها لكل ما يحتاجه المؤمنون من مبادئ ونظريات صالحة في كل زمان ومكان، ونصوصها غير قابلة للتعديل كونها ليست من وضع البشر بخلاف الأنظمة الأخرى من رأسمالية واشتراكية. وهي تعالج كافة المشكلات لدى جميع المجتمعات بأعدل الحلول، وذلك عبر جلب المصالح والخيرات ودرء المفاسد والشُرور. فالاقتصاد الإسلامي يهدف إلى تحقيق النمو الاقتصادي وتهذيب الأنفس وتخفيف حدة التفاوت في توزيع الثروات، وهو قادر على التطور كونه يتسم بالواقعية والمرونة وعدم المشقة^١.

ثانياً - نظام أخلاقي: حظّر الإسلام كل ما هو ضار بالفرد والمجتمع، كتحريم بعض المعاملات الاقتصادية التي تؤدي إلى تحجر القلوب وإفساد الضمير وضياع الوقت وانحراف السلوك ويطبّع النفس البشرية على الجشع وينزع منها السمو الروحي والتهذيب النفسي وحب الخير والعمل الصالح لله سبحانه وتعالى. ومن هذه المعاملات المحرمة في الإسلام، نذكر منها صناعة التماثيل وأدوات اللهو والقمار والغش واستغلال الحاجة والرشوة والربا^٢.

١ - قال تعالى: ((يريد بكم اليسر ولا يريد بكم العسر)) سورة البقرة/ الآية ١٨٥.

٢ - قال تعالى: ((ولا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل)) سورة البقرة/ الآية ١٨٨. وقال تعالى: ((وأحسن البيع وحرّم الربا)) سورة البقرة/ الآية ٢٧٥. وقال تعالى: ((وأنتم من مال الله الذي أناكم)) سورة النور/ الآية ٣٣. وقال تعالى: ((وإن كان ذو عسرة فنظرة إلى ميسرة وإن تصدقوا خير لكم إن كنتم تعلمون)) سورة البقرة/ الآية ٢٨٠. وقال تعالى: ((ولا تبخسوا الناس أشياءهم)) سورة الأعراف/ الآية ٨٥. وقال رسول الله (ص): ((لا يجلّ لأمرئ مسلم بيع سلعة يعلم بها داء إلا أخبر به)) البخاري ومسلم. وقال (ص): ((لا يبيع الرجل على بيع أخيه)) البخاري ومسلم. وقال (ص): ((رحم الله رجلاً سمحاً إذا باع وإذا اشترى وإذا اقتضى)) البخاري. وقال (ص): ((لا ضرر ولا ضرار)) موطأ الإمام مالك.

ثالثاً - نظام موضوعي: لم يهدر الاقتصاد الإسلامي حق الفرد لصالح المجتمع كما فعلت الشيوعية، ولم يُطلق سلطة الفرد على حساب للمجتمع كما هي الحال في النظام الرأسمالي. ولكن إذا تعارض حق الفرد مع حق المجتمع، فيقدم الأخير. إن السياسة الاقتصادية للإسلام تهدف إلى تحقيق مستويات ثابتة من الأسعار والاستهلاك وتوظيف الموارد المتاحة وترشيد استخدامها الأمثل وفق عوائل العرض والطلب في السوق. مع حق الدولة بالتدخل لإنشاء مشروعات البنية الأساسية وتوفير فرص العمل للقادرين والتسعير الإجمالي للسلع في حال تعدي الناس في أسعارهم.

رابعاً - نظام واقعي: اعتبر الإسلام بأن المال خير في أصل خلقته، وبأن الملكية الخاصة التي يحوز الناس عليها تعد نوعاً من الانتفاع بالشيء المملوك طبقاً لأغراض وجوده، وهي قاصرة على حياة المالك فقط، ثم ينتقل المال إلى ورثته وفق آية المواريث في القرآن الكريم. أي أن المال هو أصلاً ملك لله سبحانه وتعالى، والإنسان مستخلف عليه ليشره وفق أحكام الشريعة. كما يتم التملك سواء بعقود التبرع دون بدل كالهبة والصدقة والوصية والإعارة، أو بعقود المعاوضة كالبيع والإجارة. ويشترط في العقد بأن يكون صحيحاً بتوافر شروط الأهلية والبلوغ والتراضي وبأن يكون المال متقوماً شرعاً وموجوداً حين العقد، حيث لا يجوز بيع المعدوم. والعمل هو أساس التملك، فيتم تحديد قيمة المنتج بما يضيفه إليها العمل وتكاليف الإنتاج^١.

١ - قال تعالى: ((الأمال والبنون زينة الحياة الدنيا)) سورة الكهف/ الآية ٤٦. وقال تعالى: ((الله مالك السموات والأرض)) سورة الشورى/ الآية ٤٩ وقال تعالى: ((ولنفقوا معاً جهنم مستخلفين فيه)) سورة الحديد/ الآية ٧.

خامساً- نظام متوازن: يعتمد الاقتصاد الإسلامي على قاعدة حرية التبادلات التجارية لنمارس قوى العرض والطلب دورها في تحديد الأسعار. ويحق للدولة أن تتدخل في حالات الانحراف عن مبادئ المنافسة الشريفة وتوفير الضروريات من السلع للأفراد والمجتمع. وتدعو الشريعة الإسلامية إلى أن يكون التعامل بين البائع والمشتري على أساس سليم يطابق حقيقة السلع ويمنع الضرر. كما نددت الشريعة بالاحتكار بصوره المختلفة وبضرورة معاقبة المحتكر، لذلك يجوز للدولة أن تلجأ أحياناً إلى التسعير الإجباري وفرض سعر المثل لمحاربة الاحتكار والقضاء عليه وتوزيع السلع على المناطق ليتواءم مع الطلب عليها^١.

سادساً- نظام فعال: تنص الشريعة الإسلامية بأن النقد يُستخدم لتسهيل عمليات التبادل، ولا يجوز استعماله كسلعة بقصد تحقيق الربح أو إرضائه بفائدة، وإنما كوسيلة للتبادل وتقدير ثمن البضائع. ولكي تقوم النقود بوظائفها الأساسية، يشترط ثبات قيمتها كدأة للمدفوعات الآجلة. وقد كره الإسلام ظاهرة اكتناز الأموال وحبسها عن الاستثمار أو لإحداث التلاعب في أسعار السلع. ويتوجب استثمار الأموال المعطلة بما يحقق النفع للفرد والمجتمع وتشجيع المستثمرين والاهتمام بالموارد البشرية. ويقيد الإنفاق الاستثماري بقيدتين اثنتين: أن يكون الناتج حلالاً وعدم الإسراف في الإنفاق. أي ضغط التكاليف ما أمكن لأن ذلك يؤدي إلى تخفيض الأسعار. لذلك كره الإسلام عمل السمسار أو الوسيط طالما أمكن الاستغناء عنه لأن أجرته يتحملها المستهلك في نهاية المطاف^٢.

١ - قال (ص): ((الجالب مرزوق والمحتكر ملعون)) و ((من احتكر طعاماً فهو خاطئ)) رواه مسالم، ولقوله (ص): ((يش للعبد المحتكر، إن ارتفعن الله الأسعار حزين وإن أغلها فرح)) جامع الأصول.

٢ - قال تعالى: ((الذين يكتزون الذهب والفضة لا ينفقونها في سبيل الله فيشرهم بعذاب لليم)) سورة التوبة/ الآية ٣٤. وقال تعالى: ((وما تلتفقوا فلأنفسكم وما تلتفقون إلا ابتغاء وجه الله، وما تلتفقوا

سابعاً- نظام عادل: أرسى الشريعة الإسلامية مجموعة من القواعد التي يتوجب اتباعها عند تحصيل الإيرادات للدولة كعدم التصرف في الملكية الخاصة إلا لدفع الضرر عن المجتمع والأفراد، وكذلك مراعاة الطاقة عند فرض الالتزام المالي بما يتلاءم مع نفقات الدولة والعدالة في توزيعها، وبما يخرس الطمانينة في نفوس الأفراد عندما يعلمون بأن إيرادات الدولة تتوجه إلى المقصد السليم. وتتمثل الضرائب في الإسلام من ضريبة الأموال المنقولة والتي تشمل زكاة النقادين وزكاة عروض التجارة وزكاة السائمة من بهيمة الأنعام، والعشور عن الأراضي الزراعية، والخراج والجزية التي يتم تحصيلها من أهل الذمة، وخمس الغنائم مما يُعثر عليه من معادن، والركاز من باطن الأرض، والمكوس على الواردات أو ما يسمى في أيامنا الحالية بالرسوم الجمركية.

ثامناً- نظام تكافلي: يهتم الاقتصاد الإسلامي أيضاً بتحقيق التكافل الاجتماعي وضمان الحد الأدنى من المعيشة لكل امرئ في دولة الإسلام. حيث أوجبت الشريعة الإسلامية بضرورة إعادة توزيع موارد الدولة بعدة أساليب، أهمها الزكاة والتبرعات والصدقات للمحتاجين والنفقات الواجبة كنفقة الزوجة وعلى الأقارب الفقراء أو العاجزين عن العمل والكفارات عن القتل والظهار والحنث باليمين والنذور والأضاحي وعطاءات الدولة والهدايا والهبات والوصايا والوقف. وتُفرض الزكاة على الثروات القابلة للنماء، فمن يملك الكثير دفع الكثير، ومن يملك القليل دفع القليل، وهي واجبة على الأغنياء دون الفقراء^١. وتسهم الزكاة في تحقيق الاستقرار الاقتصادي والاجتماعي بسبب معرفة قواعد تحصيلها ومقاديرها وأوجه صرفها بنص القرآن الكريم (سورة التوبة/ الآية ٦٠).

من خير يوف إليكم وأنتم لا تظلمون)) سورة البقرة/ الآية ٢٧٢. وقال رسول الله (ص): ((من كان له أرض فليزرعها أو ليمنحها لأخاه، فإن أبي فليمنحك أرضه)) أبو يوسف في الخراج. ١ - قال تعالى: ((والذين في أموالهم حق معلوم، للسائل والمحروم)) سورة المعارج/ الآية ٢٤-٢٥.

وهي ذات تقديرات نسبية وليست تصاعدية كالضرائب، لذلك فهي تحفز أصحاب الدخول المرتفعة على العمل والإنتاج والاستثمار، وتساعد على تشجيع الانخراط وتشغيلها وإيجاد فرص العمالة ومحاربة التضخم. كما يطمئن الفرد المسلم على صرف الزكاة في مصارفها الشرعية نظراً لمعرفة مستحقيها، مما يشجعه على دفعها وعدم التأخر في سدادها. كما شجع الإسلام على إقامة نظام عادل للضمان الاجتماعي، وذلك للتعويض عن إصابات العمل والعجز والشيخوخة، فهو شرعي كونه أقرب إلى التأمين التضامني أو التعاوني الذي لا يهدف إلى تحقيق الربح. بعكس عقد التأمين الذي تعقده شركات التأمين وتلتزم بموجبه بدفع مبالغ محددة عند حدوث الخطر. فهذا العقد فاسد لكونه يحتوي على ضرر فاحش، وهو بحسب فقهاء المسلمين من ضروب المقامرة والربا.

تاسعاً - نظام صالح: يحرم الإسلام للبنوك الربوية التي تقرض أو تقترض بفوائد معلومة. لكن ما لبثت أن انتشرت ظاهرة المصارف الإسلامية منذ بداية الستينيات من القرن الماضي لدى عدد من الدول الإسلامية. وتقوم هذه المصارف بإقراض زبائنهم مقابل المشاركة في الربح والخسارة الناتجة عن المشروع الممول، أو استخدام أسلوب المضاربة عبر إيداع الناس لأموالهم في المصرف الإسلامي بغاية استثمار هذه الأموال مقابل حصة من الأرباح أو الخسارة، وهي حصة غير ثابتة. كما تمارس البنوك الإسلامية ما يسمى بالمرابحة للأمر بالشراء، أي يشتري المصرف ما يريده المقترض من سواد وآلات، ثم يبيعها للمقترض بعدما يأخذ منها عدداً بالشراء. وتستطيع هذه البنوك أيضاً فرض رسم الخدمة على الحوالات. وقد لاقت هذه المصارف نجاحاً لا بأس به، وأسهمت بشكل فعال في عمليات التنمية لدى الكثير من الدول الإسلامية. وكان أول مصرف إسلامي تجاري حديث هو بنك دبي الإسلامي الذي تم تأسيسه عام ١٩٧٤. وبلغت عدد المصارف التجارية الإسلامية حوالي (٢٥٠) مصرفاً في

نهاية عام ٢٠٠٧م وهنالك ثلاث دول إسلامية قامت بتمويل جميع مصارفها الإسلامية بإشراف بنوكها المركزية، وهي الباكستان وإيران والسودان. حيث تقوم هذه المصارف بقبول الودائع والمدخرات من أصحابها من خلال نظام الودائع الاستثمارية القائمة على المضاربة والودائع الجارية القائمة على القرض المضمون، والعمل على استثمارها في مشاريع نافعة ومربحة. وهي تلتزم بالأحكام الشرعية سواء ما يتعلق بتحريم الربا أو بالشروط المتعلقة بسائر عقودها وعملياتها. فهي أقرب إلى البنوك التنموية بحكم طبيعتها، لأن جميع عمليات التمويل التي تشارك أو تسهم فيها تنحصر في المساعدة على إنتاج سلع وخدمات جديدة. وهي لا تتعامل بالأصول النقدية كسندات الحكومة والشركات والودائع المصرفية التقليدية والديون وغيرها. والجدير بالذكر بأنه قد تم تأسيس البنك الإسلامي للتنمية عام ١٩٧٤م ومقره في جدة، حيث يبلغ عدد دوله الأعضاء (٥٣) دولة إسلامية، وله عدة مكاتب إقليمية. وتتركز أعماله في تمويل المشروعات التنموية بأساليب التمويل بالمشاركة والبيع الآجل وبالتفويض وبيع الاستصناع وغيرها من الطرق الشرعية للتمويل في الإسلام^١.

١ - د. علي كنعان، الاقتصاد الإسلامي - دراسة في اقتصاديات المال ودور الدولة في الاقتصاد - دار الحسين/دمشق، ودار المعارف/حمص، الطبعة الأولى، ١٩٩٧م ود. محمد رواح قلعه جي، مباحث في الاقتصاد الإسلامي من أصوله الفقهية، دار النفائس، بيروت، الطبعة الرابعة، ٢٠٠٠م ود. محمود إبراهيم ود. منذر القحف، الاقتصاد الإسلامي: علم أو وهم، دار الفكر، دمشق، ٢٠٠٢م ود. سيد شويجي عبد المولى، الفكر الاقتصادي الإسلامي ومكفحة جرائم النمو الاقتصادي، دار النشر بالمركز العربي للدراسات الأمنية والتدريب، ١٩٩١م.



الباب الثاني

مضمون القانون الدولي الاقتصادي

يتفرع القانون الدولي الاقتصادي إلى عدة فروع ثانوية تتناول كافة جوانب هذا القانون المتعلقة بالنشاطات الدولية الاقتصادية المختلفة كالنسيب والاستثمار والشراء والبيع والاستيراد والتصدير والاقتراض والتمويل والتنمية والتعاون والتكامل الاقتصادي المشترك. فكلها نشاطات غير منفصلة عن بعضها من حيث المنطق الإنساني. وقد تطوّر القانون الدولي الاقتصادي بشكل منهجي وملحوظ، لدرجة أن بعض مجالات تطبيقاته الأساسية، بدأت تشكل بدورها فروعاً مشتقة منه وبتسميات مختلفة، والتي يمكن إعادة تبويبها في ثلاثة فروع رئيسية: القانون الدولي التجاري والقانون الدولي المالي والقانون الدولي للتنمية.

الفصل الأول

القانون الدولي التجاري

ينظم القانون الدولي التجاري كافة التعاملات التجارية الدولية وما يلحق بها من مدفوعات مالية متبادلة بين أشخاص القانون الدولي الاقتصادي، كإبرام اتفاقيات التبادل والتعاون التجاري وإقامة التكتلات الاقتصادية ذات الطابع التجاري مثل مناطق التجارة الحرة والاتحادات الجمركية والأسواق المشتركة والتكاملات الاقتصادية، وكذلك تسوية المنازعات الدولية التجارية. وتشكل الاتفاقية العامة للتعرفة الجمركية والتجارة (G.A.T.T) وحالياً منظمة التجارة العالمية، المحور الأساسي الذي تركز عليه معظم قواعد ومبادئ القانون الدولي التجاري.

وقد توازى تطور القانون الدولي التجاري مع التحولات المهمة التي شهدتها التجارة الدولية منذ العصور الوسطى، بعد اكتشاف العالم الجديد بموارده الطبيعية الضخمة وقيام الثورة الصناعية في أواخر القرن الثامن عشر، والاستخدام الآلي المكثف في الإنتاج وظهور مؤسسات الائتمان والصيرفة، واتساع نطاق الأسواق التجارية والتبادلات النقدية والمالية. ومع تزايد أهمية التقدم العلمي والتقني حسب الظروف الدولية السائدة، تحافظت عملية تدويل العلاقات الاقتصادية، بل تشابكت وتعقدت، وعلى الأخص بعد بروز الشركات متعددة الجنسيات كقوة فاعلة في النظام الدولي الاقتصادي وتأثيرها المباشر على العلاقات الدولية المعاصرة.

كما اتسع مجال التعاملات التي تحكمها قواعد القانون الدولي التجاري لتشمل كل تبادل ذا طبيعة اقتصادية، كتوريد الخدمات والسلع والوكالات التجارية وعقود التشييد والخبرة الهندسية أو الفنية ونقل التكنولوجيا والاستثمارات والتنمية والتأمين والنقل وامتيازات التنقيب واستخراج الثروات الطبيعية وتوريد الطاقة وحماية البيئة، وما إلى ذلك من عمليات تجارية جعلت من القانون الدولي التجاري، ليس فقط الفرع الأكثر أهمية في القانون الدولي الاقتصادي نظراً لشمولية قواعده وارتباطها الوثيق بالفروع الأخرى لهذا القانون، وإنما أيضاً الفرع الأكثر جدلاً، كونه لم يستقر على قاعدة حرية التجارة الدولية، سوى بعد صراع طويل وشاق بين مؤيدي هذه القاعدة، وأولئك الذين لا يزالون يناصرون السياسة الحمائية على صعيد العلاقات الدولية التجارية^١.

١ - د. محمد خالد الحريري، مرجع سابق، ص ١-٢ و د. عبد المطلب عبد الحصيد، النظام الاقتصادي

العالمي الجديد، مجموعة النيل العربية، القاهرة، ٢٠٠٣م، ص ٧١-٧٤.

المبحث الأول

مذهب الحرية التجارية

يرتكز القانون الدولي التجاري حالياً على قاعدة حرية للتبادلات التجارية الدولية وتجاوز السياسات الحمائية التي كانت تحكم العلاقات الدولية الاقتصادية لدى الدول الاشتراكية وبعض الدول الرأسمالية، لغاية حقبة التسعينيات من القرن العشرين، أي لحين سقوط الأنظمة الشيوعية في أوروبا الشرقية وتكاسي قواعد اقتصاد السوق الحر وظاهرة العولمة وافتتاح الأسواق العالمية: " وتعني حرية التجارة أن تتمكن كل دولة من الاستفادة من مزايا الأخرى. لأن الاكتفاء الذاتي أصبح في عالم اليوم - هدفاً مستحيل التحقيق. كما أنه لا توجد دولة مهما عظم شأنها وكثرت مواردها، تستطيع أن تعيش على الموارد الأولية التي تستوردها من دول العالم. فالإنتاج في الدول الصناعية يتطلب الحصول على الموارد الأولية. أي تستوردها من الدول النامية، كما أن الدول النامية في حاجة إلى الحصول على السلع الرأسمالية والآلات والأفكار والمهارات والمعونة الفنية حتى تتمكن من استثمار مواردها الاقتصادية المعطلة. وهكذا فإن التجارة الدولية، أي حركة استيراد السلع والخدمات وتصديرها عبر الحدود، أصبحت وسيلة لا مفر منها للإسهام في التنمية الاقتصادية".

المطلب الأول

الأصول التاريخية

تعود فكرة تحرير التجارة الدولية بجذورها التاريخية إلى المصور الغارفة في القدم، أي إلى عهد الدولة الراعية التي لا تتدخل مبدئياً في الشؤون

١ - د. عبد الواحد محمد لفلار، مرجع سابق، ص ٢٦١-٢٦٢.

الاقتصادية لعلاقتها مع الدول الغير أو تفرض قيوداً على تبادلاتها التجارية مع العالم الخارجي. ولم تكن تُفرض الرسوم الجمركية في ذلك الوقت سوى لزيادة حاصلات الدولة من الموارد المالية لمواجهة النفقات والأعباء العامة، دون مراعاة أو اهتمام يُذكر لآثارها الضمنية. وقد أدى المذهب التجاري دوراً مهماً في تنشيط التبادل التجاري العابر للحدود. فالمسألة الرئيسية كانت تنحصر في تحقيق ميزان تجاري رابح، عبر تصدير سلع وطنية بأسعار مرتفعة وبقيمة تزيد على أسعار ما يتم استيراده من السلع الأجنبية. لكن الفكر التجاري كان نصيراً قوياً للتدخل الحكومي في النشاط الاقتصادي، ضمن إطار تسهيل التجارة الدولية وتشجيعها. ثم ما لبثت أن سادت المدرسة الطبيعية مع بروز الظاهرة الاستعمارية منذ القرن السابع عشر، وقد استندت هذه المدرسة إلى مبدأ تشجيع المنافسة بين المنتجين وعدم تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية القائمة على القوانين الطبيعية، وهي قوانين مطلقة وضعها الله لتحقيق سعادة البشر^١.

وفيما بعد، شهد القرن التاسع عشر فترة رواج وتدعيم لمذهب الحرية التجارية، مع تزايد نطاق الأسواق وقيام الثورة الصناعية والإنتاج الآلي الكبير، وتطور وسائل المواصلات والاتصالات. واعتنق الكثيرون المذهب الرأسمالي التقليدي لأدم سميث وديفيد روكاردو وروبرت مالتوس حول سيادة الحرية الاقتصادية المطلقة وعدم تدخل الدولة في النشاطات الاقتصادية للأفراد، والتي تتضمن خصوصاً حرية التملك والتعاقد والتجارة وممارسة المهنة حسب المصلحة الشخصية والقوانين الموضوعية للطبيعة، بينما تعمل الدولة على حماية الحريات والحقوق العامة والفردية تحقيقاً للصالح العام. كما دافع الرأسماليون عن قاعدة حرية التجارة الدولية، واعتبروا بأن التقسيم الدولي للعمل والتخصص في الإنتاج هو المبدأ الأساسي للعلاقات الدولية الاقتصادية. أي أن تخصص كل

١ - د. إبراهيم مشورب، مرجع سابق، ص ٢٧ - ٤٥.

دولة في إنتاج سلع محددة تتمتع فيها بميزة نسبية، وأن تستورد ما تحتاج إليه من سلع أخرى من بلاد تتمتع بإنتاجها بميزة نسبية، مما سيؤدي حتماً إلى تنمية التبادل التجاري بين الدول وفق مبادئ المنافسة واقتصاد السوق الحر^١.

وما لبثت أن انتهجت الدول الصناعية المتقدمة سياسة حمائية لمنتجاتها كإحدى السبل الكفيلة بتأمين استغلال موارد الدول النامية والخاصة بالاستعمار، وذلك لغاية قيام الحرب العالمية الثانية. وبلغت هذه السياسة أوجها في حقبة الثلاثينيات من القرن الفائت، وتعددت أساليبها من خلال فرض الرسوم الجمركية والقيود الكمية على الواردات والرقابة على أسعار الصرف. وبانتهاء الحرب، عادت الحرية النسبية إلى حركة التجارة الدولية وأصبح الجو مهيأ لتنظيم التبادل الدولي التجاري، ووضع مجموعة متناسقة من القواعد القانونية لتأمين حرية التجارة الدولية. وهذا ما كرسته منذ عام ١٩٤٧ الاتفاقية العامة للتعرفة الجمركية والتجارة (G.A.T.T) وما تم الاتفاق بشأنه من خلال جولاتها المتلاحقة من المفاوضات التجارية، قبل وبعد توقيع ميثاق مراكش لعام ١٩٩٤ المنشئ لمنظمة التجارة العالمية. وقد أثمرت هذه الجهود الدولية المكثفة عن تكريس نظام حرية التبادلات التجارية على الصعيد الدولي، من خلال التخفيض التدريجي للرسوم الجمركية والقيود التمريفية والكمية على معظم السلع الزراعية والصناعية والخدمات المصرفية والتأمين وسوق المال والاتصالات والنقل والمقاولات والسباحة والخدمات المهنية والاستشارات الفنية والملكية الفكرية والاستثمارات ذات الأثر على التجارة الدولية^٢.

١ - المرجع السابق، ص ٥٦-٧٩.

٢ - د. زينب حسين عوض الله، مرجع سابق، ص ٢٨٥-٢٨٨ و د. عبدالمطلب عبد الحميد، مرجع

سابق، ص ٧١-٧٤.

المطلب الثاني

القواعد المستقرة

تشكل حالياً قاعدة حرية التجارة الدولية المحور الأساسي الذي تقوم حوله كافة مبادئ وقواعد القانون الدولي الاقتصادي المعاصر. وفيما يلي أهم النقاط التي تحتويها قاعدة حرية التجارة الدولية والاستثناءات الواردة عليها، حسبما هو مستقر في التعامل الدولي التجاري الذي تقوم به منظمة التجارة العالمية:

- ١- تخفيض وإزالة جميع القيود والرسوم الجمركية وغيرها من العقبات المشابهة كنظام الحصص والشكليات الإدارية المفروضة على الاستيراد والتصدير، التي تعيق حرية انسياب التجارة الدولية.
- ٢- الالتزام باللجوء إلى فرض الرسوم الجمركية فقط لحماية الصناعات الوطنية الناشئة من المنافسة الأجنبية (مبدأ الشفافية).
- ٣- الامتناع عن ممارسة سياسة الإغراق. أي إقدام دولة ما على تصدير منتجاتها بأسعار أقل من سعر هذه المنتجات لدى موطنها الأصلي، مما قد يلحق ضرراً جسيماً بمصالح المنتجين الوطنيين للدولة المستوردة، أو قد يهدد بوقوع مثل هكذا ضرر.
- ٤- حظر دعم الصادرات لكي لا تتبايع بأسعار أقل من أسعار مثيلاتها القائمة من دول أخرى. فقد تنال سياسة الدعم من المنافسة الشريفة وتؤدي إلى الاحتكار وإلحاق الضرر بالمنتجات المماثلة.
- ٥- إجراء مفاوضات ثنائية ومتعددة الأطراف لتبادل التنازلات الجمركية من حيث إعفاء أو خفض شرائح التعرفة المفروضة على السلع المتبادلة. وهذا ما سمح إليه ولا تزال منظمة التجارة العالمية، وكذلك سابقتها

الاتفاقية العامة للتعرفة الجمركية والتجارة (G.A.T.T) بعدما تم عقد عدد من الجولات التفاوضية التجارية على الكثير من السلع المتداولة.

٦- يجوز بشكل استثنائي تطبيق ما يسمى بـ "الإجراءات الرمادية" التي تتضمن فرض قيود كمية أو التقييد الاختياري للمستوردات بغية تلافي ومنع إغراق الأسواق بالبضائع المستوردة، والتي قد تؤدي إلى الأضرار بالإنتاج الوطني. كما يجوز أحياناً اللجوء إلى فرض إجراءات تجارية محددة على الاستيراد وتقييد المنافسة الأجنبية في حال حدوث أزمة في ميزان المدفوعات أو حصول تدفق مفاجئ وضخم من الواردات من سلع معينة، على نحو يلحق ضرراً جسيماً بالمنتجين الوطنيين أو يهدد بوقوع مثل هذا الضرر، وهذا ما يسمى بـ "الشرط الوقائي". ويحق للدول اتخاذ كافة الإجراءات الضرورية لحماية أمنها القومي. علماً بأنه لا يجوز إقرار أو إنهاء العمل بهذه الإجراءات سوى بالاتفاق بين الأطراف المعنية. وكذلك تطبيقها في غضون مهلة محددة، تنتهي بزوال الظروف الاستثنائية التي اقتضت اعتمادها. وبالتالي العودة إلى الأصل في العلاقات الدولية الاقتصادية، أي حرية التجارة الدولية، المستندة إلى مبدأ عدم التمييز في التعامل التجاري الدولي^١.

١ - د. عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص ٣٧-٧٥ و د. إكرام عبد الرحيم، مرجع سابق،

ص ١٥١-١٥٢ و د. علي إبراهيم، مرجع سابق، ص ٣٤-٤٠.

المطلب الثالث

المزايا والمساوي

تستند قاعدة حرية التجارة الدولية على ما تضمنته النظريات التقليدية الرأسمالية في علم الاقتصاد السياسي من مبادئ تحررية تهدف إلى تسهيل تدفق السلع والخدمات والاستثمارات ورؤوس الأموال والأشخاص عبر الحدود الوطنية، دون عوائق أو عقبات، وبعدم تدخل الدولة في مسار التجارة العابرة للحدود. وهذه القاعدة لها مزايا عدة أهمها:

- ١- ضمان الفوائد المتبادلة بين مختلف دول العالم ورفع مستوى الرفاهية الاقتصادية.
- ٢- الاستفادة من مزايا تقسيم العمل الدولي والتخصص في الإنتاج، مما يزيد من الحجم الكلي للسلع المنتجة، ويؤدي بالتالي إلى حسن استغلال موارد الدولة.
- ٣- توسيع حجم التبادلات التجارية الدولية نتيجة اتساع نطاق السوق الذي يتم التبادل التجاري من خلاله.
- ٤- سهولة استخدام عناصر الإنتاج المتوافرة لدى الدول المختلفة، حيث تؤدي الصادرات إلى زيادة الناتج والدخل القومي وتوفير مجموعة واسعة من السلع المستوردة.
- ٥- تشجيع المنافسة مما يسهم في ارتفاع مستوى الإنتاجية واستخدام وسائل الإنتاج الأكثر تطوراً وفعالية، ويحقق الجودة ويخفض الأسعار.
- ٦- التخفيف من سيطرة الاحتكارات الحكومية، التي لا تستطيع أن تتحكم بشكل تام في السوق الذي تقوده عوامل العرض والطلب في الإنتاج والتوزيع.

- ٧- استيراد السلع الأجنبية بأسعار منخفضة وفق تكاليف إنتاجها الفعلية، وهذا ما قد يقلل من الاعتماد على المنتجات ذات التكاليف المرتفعة، والتي تشكل عبئاً على الاقتصاد الوطني.
- ٨- تسهيل نقل التكنولوجيا والتقدم التقني والخبرة الفنية، مما يزيد من شروط تحسين الإنتاج وتنشيطه^١.

بالمقابل، يحدد أنصار سياسة الحماية التجارية الدولية، أهم انتقاداتهم للنظام الحرية التجارية، بالآتي:

- ١- سيطرة أقلية من الدول الصناعية المتقدمة وشركاتها متعددة الجنسيات وفروعها المختلفة على التجارة الدولية، مما يعيق عملية التنمية الاقتصادية لدى الدول الفقيرة، ويقلل من وارداتها المالية.
- ٢- سهولة نقل الأزمات الاقتصادية الكبرى كالتضخم والركود إلى الدول النامية ذات الاقتصاديات الضعيفة.
- ٣- جعل الدول النامية سوقاً لتصريف السلع الصناعية القادمة من الدول المتقدمة وبأسعار مرتفعة، ومصنّراً للمواد الأولية ذات الأسعار المنخفضة نسبياً. وهذا ما يؤثر على الهياكل الاقتصادية للبلدان النامية وعدم حصولها على الموارد اللازمة للقيام بمشاريعها التنموية.
- ٤- عدم قدرة الصناعات الناشئة لدى الدول النامية على منافسة منتجات الدول المتقدمة في الأسواق العالمية، وخاصة مع استخدام البدائل الصناعية محل الخامات الطبيعية التي تعتمد على تصديرها الدول النامية.

١ - د. عبد الواحد محمد الفار، مرجع سابق، ص ٢٦٢-٢٦٤ و د. زينب حسين عوض الله، مرجع سابق، ص ٢٩١-٢٩٢.

وبذلك تتكوّن السياسة التجارية الدولية حسب ظروف التطور التاريخي للاقتصاديات الوطنية المختلفة: " وهذا ما يفسر لنا لماذا تقف الدول الكبرى دائماً مع حرية التجارة الخارجية، ولماذا تقف الدول الصغرى دائماً مع فرض القيود عليها. فالأولى تتمتع باحتكار موروث عند المنبع في مرحلة الإنتاج تريد أن تستغله. أما الثانية فتفتقر إلى هذا الاحتكار الموروث، لذا فهي تضطر إلى مجابهته باحتكار تحكيمي في مرحلة التبادل، تضعه بنفسها عن طريق فرض العديد من القيود^١.

المبحث الثاني

مذهب الحماية التجارية

يمكن القول بأن قاعدة حرية التجارة الدولية قد أسهمت بشكل ملحوظ في تحقيق الرفاه والتنمية الاقتصادية لدى عدد من دول العالم وفي اتساع نطاق السوق والتبادلات الدولية. لكن الفترة ما بين الحربين العالميتين الأولى والثانية، شهدت اتجاهاً عاماً نحو فرض العديد من القيود الحمائية والاستثناءات على قاعدة حرية التجارة الدولية، وخاصة بعد ظهور دول جديدة على المسرح الدولي، كانت تحاول بذل قصارى جهدها للسيطرة على ثرواتها وتجاريتها الخارجية، بما يتفق مع تحقيق التنمية الاقتصادية لمواردها. بينما اندفعت الدول الصناعية من جهتها نحو تطبيق سياسة الحماية التجارية كوسيلة فعالة لتحقيق التوازن في ميزان المدفوعات لديها ولمواجهة المنافسة العالمية المتصاعدة. وهذا ما أدى بدوره إلى زعزعة القداسة التي كانت تتمتع بها النظرية الرأسمالية التقليدية في الاقتصاد وقاعدة حرية التجارة الدولية. ومنذ ذلك الوقت، والعالم

١- د. زينب حنين عوض الله، مرجع سابق، ص ٢٩٠.

يشهد إجراءات وقيود لا حصر لها بهدف التدخل في سير التجارة الدولية،
ويستوي في ذلك الدول ذات الاقتصاد الحر أو الدول ذات الاقتصاد المخطط^١.

المطلب الأول

ذرائع الحماية التجارية

تتمثل أهم حجج أنصار سياسة الحماية التجارية بالآتي:

- ١- حماية الإنتاج المحلي من المنافسة الأجنبية، وخاصة عندما تكون تكاليف الإنتاج لصناعة أو زراعة وطنية معينة أكبر منها في الخارج.
- ٢- حماية الصناعات الوليدة أو الناشئة، وذلك بتوفير الظروف المناسبة لها بعيداً عن المنافسة الأجنبية، لحين تخفيض نفقات إنتاجها.
- ٣- حماية الاقتصاد الوطني من التغيرات الدولية والإقليمية والأزمات الاقتصادية الكبرى كحالات التضخم والانكماش والكساد.
- ٤- حماية السوق الوطنية من إغراقها بالسلع الأجنبية بأسعار تقل عن تكاليف إنتاجها، مما قد يلحق الضرر بمصالح المنتجين المحليين.
- ٥- تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات، بفضل تخفيض قيمة العملة الوطنية أو رفعها، وذلك للتقليل من الطلب على الصرف الأجنبي ورفع مستوى الصادرات والحد من المستوردات غير الضرورية.
- ٦- زيادة الإيرادات المالية لتمويل النفقات العامة، عبر زيادة حصيلة الضرائب والرسوم الجمركية في الموازنة العامة.
- ٧- اجتذاب رؤوس الأموال والاستثمارات الأجنبية المباشرة تجنباً لعبء الرسوم الجمركية المفروضة، مما يساعد على زيادة الدخل القومي وتطور فنون الإنتاج والارتقاء بكفاءته.

١ - د. عبد الواحد للفر، مرجع سابق، ص ٢٦٥-٢٦٦.

- ٨- خلق صناعات جديدة تُسهم في معالجة مشكلات البطالة، كون الإجراءات الحمائية تؤثر في رفع أثمان السلع الأجنبية، وبالتالي يزداد الطلب على السلع المحلية ويشجع الصناعات الوطنية ويوفر فرص عمل جديدة.
- ٩- تحقيق الاكتفاء الذاتي والأمن الغذائي وتأمين الحد الأدنى من الإنتاج للسلع الاستراتيجية كالصناعات الحربية ومصادر الطاقة.

المطلب الثاني

قيود الحماية التجارية

تفرض الدول الكثير من الإجراءات التجارية ضمن نطاق العلاقات الدولية الاقتصادية، والتي تهدف إلى التأثير بشكل مباشر أو غير مباشر على علاقات الدول التجارية مع الدول الأخرى. ويُطلق عادة على هذه الوسائل أو الإجراءات تعبير قيود أو أدوات الحماية التجارية. وقد لحظت منظمة التجارة العالمية، واتفاق الحماية الموقع ضمن إطارها حقيقة وجود حالات محددة تقتضي اللجوء إلى فرض إجراءات الحماية التجارية. ولكن عند فرضها، يتوجب مراعاة شروط الجدية والشفافية وحسن النية وإبلاغ الأطراف المعنية ولجنة الرقابة لدى المنظمة بالإجراءات المتخذة ومدة سريان مفعولها وضرورة تحقيق التناسب بين الضرر وتدابير الحماية، وذلك للتوفيق بين هدف حرية التجارة الدولية ومراعاة مصالح الدول التي تتعرض لأوضاع معينة تتطلب فرض قيود الحماية التجارية.

وتقسم هذه القيود إلى فئتين: القيود التعريفية أو الرسوم الجمركية، والقيود غير التعريفية التي تشمل كافة الإجراءات الحكومية الهادفة إلى معاملة الإنتاج من سلع وطنية معينة معاملة تمييزية مقارنة بالسلع المماثلة المستوردة.

١ - د. زينب حسين عوض الله، مرجع سابق، ص ٢٩٢-٢٩٦ ورعد الصرون، مرجع سابق، ص ٢٧٩-٢٨٠ و د. عادل أحمد حشيش و د. مجدي محمود شهاب، مرجع سابق، ص ٢٣٣-٢٣٩.

أولاً- الرسوم الجمركية:

أو ما يُطلق عليها أحياناً القيود التعريفية أو التعرفة الجمركية. وهي الأكثر شيوعاً في التطبيق بين جميع القيود التي تفرضها الدولة على تجارتها الخارجية. ويُقصد بها الأدوات السعرية مهما كانت تسميتها كالضرائب وغيرها، التي تفرضها السلطات المختصة في الدولة على السلع والخدمات المستوردة أو المصدرة. وهناك أنواع متعددة للرسوم الجمركية، أهمها:

- من حيث كيفية تحديد الرسوم الجمركية وتقديرها، يميز عادة بين الفئات التالية:

١-الرسوم القيمة: التي تتحدد وفقاً لقيمة السلعة، أي على أساس نسبة مئوية من ثمن السلعة المتداولة. وقد تثير هذه الطريقة منازعات في تقدير قيمة السلعة بين السلطات الجمركية المختصة التي تتبالغ عادة في التقدير، وبين التجار والمستوردين الذين يحاولون من ناحيتهم إخفاء القيمة الحقيقية للسلعة.

٢-الرسوم النوعية: ويتم تقديرها بواقع نسبة معينة حسب نوع السلعة أو حجمها أو وزنها، بغض النظر عن قيمتها، كالرسوم المفروضة على السيارات المستوردة حسب نوعها وقوة محركاتها ووزنها. وتتكفل هذه الطريقة في التقدير بتجنب المنازعات الجمركية حول تحديد قيمة السلعة، لكنها تبقى أسلوباً جامداً لتحصيل الرسوم الجمركية، كونها تقتصر على السلع المتماثلة ولا تتلاءم مع تغير الأثمان.

٣-الرسوم المركبة: وهي موجهة يتم فرض رسوم قيمة على بعض السلع، ورسوم نوعية على بعضها الآخر، أو يتم فرض رسوم قيمة ونوعية معاً على منتج محددة.

- من حيث مدى حرية الدولة في فرضها، تقسم الرسوم الجمركية إلى
الأنواع التالية:

١- التعرفة الذاتية أو المستقلة: والتي تنشأ عن الإرادة المنفردة للدولة ذات الشأن، إذ تملك الدولة مطلق السيادة في اللجوء إلى فرض التعرفة الجمركية وتقديرها وفقاً لمصالحها الوطنية، كما تنفرد بتعديلها في المستقبل. ويتم فرضها بموجب قانون صادر عن السلطة التشريعية أو بقرار من السلطة التنفيذية المختصة. والدول حرة في فرض ما نشاء من الرسوم لحماية صناعاتها المحلية وزيادة مواردها المالية، لكن قد يؤدي ذلك إلى عرقلة للتجارة الدولية، والتي لاتحدو أن تكون أساساً لإتجارة بين دول مختلفة.

٢- التعرفة الاتفاقية أو التعاقدية: ويتم فرضها بموجب اتفاق تجاري أو جمركي بين دولتين أو أكثر. وبالتالي يفترض عدم تعديلها إلا وفقاً لإرادة الأطراف المعنية.

-- من حيث قيمة الضريبة المفروضة، تقسم الرسوم الجمركية إلى:

١- التعرفة البسيطة أو المنفردة: وهي تعرف وحيدة للسلعة الواحدة مهما كان مصدرها أو الجهة التي تم استيرادها منها أو التي ستصدر إليها. وتطبق على منتجات جميع الدول حسب مبدأ المساواة في المعاملة دون قيود أو تخصيص. وقد أصبحت هذه التعرفة نادرة التطبيق في الوقت الراهن نظراً لتنوع السلع المتبادلة وتعقدتها.

٢- التعرفة المزدوجة أو الثنائية: أي قيام الدولة بفرض تعرفتين للسلعة الواحدة، قصوى وذنبا، بحسب البلد الذي تستورد منه أو تصدر إليه. وتمثل التعرفة القصوى المعيار العام، والتعرفة الدنيا الحد الأدنى لما يمكن النزول إليه.

فالتعرفة المزدوجة هي محاولة لتمييز سلع بعض البلدان عن سلع بعضها الآخر، كما كان الأمر في سورية عام ١٩٢٤ حيث كان يتضمن النظام الجمركي رسوماً عامة مفروضة على السلع المستوردة من دول لا يحق لها الاستفادة من التعرفة الدنيا والخاصة فقط بالدول الأعضاء في عصبة الأمم وتركيا^١.

٣- التعرفة المتعددة أو الثلاثية: أي قيام الدولة بفرض ثلاث تعريفات للسلعة الواحدة وبحيث تطبق كل تعرفة على مجموعة معينة من السلع المستوردة من دول محددة. فيتم فرض رسوم عادية متوسطة القيمة على السلع القادمة من دول ترتبط معها بظروف تبادل عادية، وفرض رسوم تفضيلية على السلع الواردة من الدول التي تقيم معها روابط مميزة أو ترغب بتسهيل العلاقات التجارية معها. وهناك أيضاً تعرفة انتقائية أو تارية للخصائص لزاء منتجات دولة معينة، تتضمن فرض رسوم مرتفعة وباهظة، لمواجهة الإجراءات التحكيمية التي تتخذها الدولة المصدرة تجاه الدولة التي فرضت هذه الرسوم. ومما يشكل وسيلة ضغط اقتصادي، بل وسياسي مؤثر في العلاقات بين الدول.

- من حيث الهدف الذي تسعى إلى تحقيقه الرسوم الجمركية، يمكن التمييز بين:

١- الرسوم المالية: والتي تفرض بقصد زيادة الموارد المالية للدولة، سواء عبر تحصيل مبالغ معينة على الاستيراد أو بفرض رسوم باهظة على المستوردات الكمالية أو غير الضرورية، مما يسهم بدوره في تقييد خروج العملة الأجنبية أو الوطنية من الدولة.

١ - أحمد السمان، اقتصاديات سوريا، القاهرة، ١٩٥٥م، ص ٦٧ فلا عن د. عادل أحمد حشيش

و د. مجدي محمود شهاب، مرجع سابق، ص ٢٥٠.

٢- الرسوم الجمالية: والتي تهدف إلى حماية الإنتاج المحلي والصناعة الوطنية من تدفق السلع الأجنبية المنافسة. حيث تؤدي هذه الرسوم إلى ارتفاع سعر السلعة المستوردة في السوق المحلية، وبالتالي ارتفاع الطلب على السلع الوطنية مماثلة ذات الأسعار المنخفضة.

- ويتم أحياناً إعفاء بعض السلع من الرسوم الجمركية لظروف معينة، ويشمل على الأغلب الفئات التالية من السلع:

١- التجارة العابرة أو الترانزيت: أي السلع التي تعبر حدود الدولة فقط وتُزعم الخروج منها مباشرة، فهي لا تُستهلك محلياً. ويتم اتخاذ كافة الإجراءات المناسبة لمنع تسربها إلى الأسواق الداخلية لدولة العبور. ويقتصر مرورها على المنافذ الجمركية. وتعفى من الرسوم بهدف تشجيع أعمال النقل والشحن والتخزين في البلاد التي تعبر خلالها هذه السلع.

٢- تجارة إعادة التصدير: وتشمل السلع التي تدخل إقليم الدولة لإجراء بعض التغييرات عليها قبل إعادة تصديرها، فهي ليست موجهة أيضاً للاستهلاك المحلي. وتعفى من الرسوم وفقاً لثلاث طرق رئيسية: (إعفاء مؤقت ريثما يتم تصديرها خلال مدة معينة، أو فرض رسوم عليها عند الاستيراد، ثم تردّ هذه الرسوم عند إعادة تصديرها، أو إدخال هذه السلع إلى المناطق الحرة المعفاة من الرسوم ريثما يتم إعادة تصديرها.

- آثار الرسوم الجمركية:

- ١- حماية الإنتاج المحلي والصناعات الوطنية، وخاصة الناشئة والوليدة منها، من منافسة السلع الأجنبية للمماثلة.
- ٢- تخفيض استهلاك السلع التي تُفرض عليها رسوماً مرتفعة، وخاصة السلع للكمالية وغير الضرورية، وبالتالي الحد من استيرادها، وتوجيه المستهلكين إلى شراء بدائل وطنية ذات الأسعار المنخفضة.
- ٣- الحصول على معدل التبادل التجاري، وذلك بتحديد المستوردات وتشجيع الصادرات، ومنع تدفق رؤوس الأموال الوطنية للخارج^١.

ثانياً- نظام الحصص:

وهو إجراء آخر يهدف إلى فرض قيود أو حواجز على المبادلات التجارية الدولية، وذلك من خلال تحديد كمية أو قيمة الواردات التي يُمكن استيرادها من سلعة ما في مدة معينة. أي لا يمكن استيراد تلك السلعة إلا في حدود ما تم تحديده من كميات لا يجوز تجاوزها. وقد ظهر هذا النظام كإجراء مؤقت لتحديد الواردات خلال حقبة الحرب العالمية الأولى، وشاع استخدامه عقب فترة الكساد الاقتصادي التي اجتاحت العالم الغربي في أوائل الثلاثينيات. ويتم اللجوء عادة إلى تطبيق نظام الحصص خلال الأزمات والحروب أو عند تدهور أسعار المستوردات بشكل يهدد نمو الصادرات والمنتجات الوطنية. ويظهر نظام الحصص في ثلاثة أشكال رئيسية، وهي:

١ - د. عادل أحمد حشيش، مرجع سابق، ص ٣٤٥-٢٥٩ ود. عبد الواحد محمد الفار، مرجع سابق، ص ٢٦٦-٢٦٩ ود. زيلب حسين عوض الله، مرجع سابق، ص ٢٩٦-٣٠١ ورعد الصرن، مرجع سابق، ص ٢٩١-٢٩٥.

١- حصة التعرفة: أي تحديد حد أدنى لكمية المستوردات من سلع معينة بحيث يُنفع عنها رسم جمركي مخفض أو معفى، فيما يتم دفع رسم أعلى عن كل زيادة من هذه الكميات المحددة.

٢- الحصصة الفردية: وبموجبها تقوم الدولة بتحديد حصة إجمالية قصوى لكمية المستوردات من سلعة ما خلال مدة زمنية معينة، أيًا كان مصدر هذه السلعة، أو توزيع الحصة الإجمالية المقرر استيرادها من السلعة على عدد معين من الدول المصدرة وبالاتفاق معها.

٣- الحصصة للمزوجة أو المختلطة: التي تُطبق عادة على المواد الغذائية والأولية المستوردة بهدف الحد من تبعية الدولة للكاملة للأسواق الخارجية، كأن يُشترط مثلاً أن يحتوي الدخان المستورد على أوراق من صناعة محلية.

— أهم مزايا نظام الحصص:

- ١- تحقيق موارد مالية لخزانة الدولة.
- ٢- ضمان التوازن الخارجي لميزان المدفوعات.
- ٣- حماية الإنتاج والصناعة المحلية.
- ٤- مكافحة إغراق الأسواق الوطنية بالبضائع الأجنبية ذات الأسعار المنخفضة.

— أهم عيوب نظام الحصص:

- ١- تضيق العلاقات الاقتصادية والتجارية وانكماشها.
- ٢- صعوبة تقدير وتوزيع الحصص المقررة للاستيراد نظراً لاختلاف عادات السكان الاستهلاكية وتأثير التغيرات الدولية.

٣- ترتيب أعباء إضافية مرهقة على عاتق الدولة نظراً لتقليل فرص الاختيار أمام المستهلكين بين السلع المستوردة.

٤- إثارة الكثير من المشاكل الإدارية والتنظيمية ويساعد على انتشار الفساد.

لذلك فقد استقر التعامل الدولي بهذا الشأن بتفضيل اللجوء إلى فرض الرسوم الجمركية، كونها لا تؤثر بشكل كبير على حرية التبادلات الدولية التجارية، كما هو الأمر بالنسبة لنظام الحصص، الذي قد يعزل السوق المحلية عن مثيلاتها الدولية^١.

ثالثاً- تراخيص الاستيراد:

أي عدم السماح باستيراد بعض السلع إلا بعد الحصول على إذن أو ترخيص مسبق من الجهة المختصة. وقد يهدف هذا النظام إلى تحديد حصة من سلعة معينة دون الإعلان الرسمي بذلك، كما يتم رفض التراخيص لاستيراد منتجات غير مرغوب بها. وقد تمنح السلطات هذه التراخيص في حدود الحصة المقرر استيرادها بلا قيد أو شرط، أو قد تصدر التراخيص وفقاً لأسس معينة، كأن تقوم الدولة بتحديد حصص لكل مستورد من الكمية الإجمالية للواردات من سلعة ما، وغالباً ما يتم ذلك على أساس نصيب التاجر من مستوردات نفس السلعة في مدة زمنية سابقة.

وتتمثل الفكرة الأساسية لتراخيص الاستيراد في كبح جماح الواردات أو الحد من الإسراف في استيراد سلع معينة، وخاصة الكماليات منها وغير

١ - د. عادل أحمد حشيش، مرجع سابق، ص ٢٥٩-٢٦٢ ود. عبد الواحد محمد الفار، مرجع سابق،

ص ٢٦٩-٢٧٣ ود. زينب حسين عوض الله، مرجع سابق، ص ٣٠٦-٣٠٧ و رعد الصبر،

مرجع سابق، ص ٢٩٥-٢٩٨.

الضرورية. كما قد تلجأ الدولة إلى التشديد في إجراءات منح التراخيص عندما لا تتوافر لديها العملة الأجنبية المخصصة للشراء من الخارج، فتعتمد إلى تنظيم الاستيراد وتحديده. ويحقق هذا النظام فكرة المساواة بين المستوردين، لكنه قد يؤدي أحياناً إلى الاحتكار والنيل من المنافسة العادلة، وذلك عندما يتم منح تراخيص إلى مستوردين معروفين، يتحكمون بتبادل السلع وتحدد أسعارها، وخاصة لدى أنظمة تنتشر فيها عيوب الفساد والمحسوبية^١.

رابعاً- الدعم الحكومي:

قد تمنح الدولة مزايا نقدية أو عينية للمصدرين من سلع معينة بهدف تشجيع المنتجات والصادرات الوطنية. وتنقسم هذه المزايا أو الإعانات إلى نوعين:

١- إعانات مباشرة: وتتجلى بإداء الدولة مبالغ نقدية للمصدرين على أساس قيمة أو كمية السلعة المصدرة، وذلك بغرض زيادة ربحية بعض الصناعات الوطنية ومردوديتها. كما قد تعتمد الدولة إلى بيع المستهلكين سلعاً مستوردة بأقل من أسعارها الحقيقية تحقيقاً للأمن الغذائي وثبوت أسعار السلع الأساسية، ولأسيما الاستهلاكية منها. كما قد يتمثل الدعم الحكومي بشكل تقديم إعانات عينية كتزويد الصناعة النائسة بالأرض والخدمات الحكومية المتاحة بأسعار تشجيعية ورمزية.

٢- إعانات غير مباشرة: وتظهر في صورة منح امتيازات للمستوردين وللصناعات الوليدة كالإعفاء من الضرائب على الأرباح أو من الرسوم الجمركية أو تخفيض معدلاتها، في حالة تصدير كمية محددة من سلعة ما.

١ - د. عادل أحمد حشيش، مرجع سابق، ص ٢٦٢-٢٦٤ ود. زينب حسين عوض الله، مرجع سابق، ص ٣٠٧-٣٠٨ و رعد الصرن، مرجع سابق، ص ٢٩٨-٣٠٠.

للإشارة فإن أعباء هذه الإعانات والدعم الحكومي تقع في نهاية المطاف على عاتق الممولين أو دافعي الضرائب، مما قد يؤثر ردود فعل سلبية من قبل الدولة المستوردة، التي قد تلجأ إلى فرض رسوم جمركية مساوية لمقدار الإعانات الممنوحة من قبل الدولة المصدرة على السلع المدعومة. أو قد تلجأ الدولة المستوردة إلى منح إعانات مماثلة للمنتجات المتشابهة المستوردة حتى تستطيع منافستها في الأسواق العالمية، وهذا يؤدي في أغلب الأحيان إلى التخفيف من أثر الإعانات أو الدعم الحكومي.

كما أن منظمة التجارة العالمية واتفاق الدعم الموقع ضمن إطارها، قد حظرت كافة أشكال الدعم الانتقائي الذي يستدعي اتخاذ إجراءات مضادة، والموجهة إلى سلعة أو خدمة بعينها أو صناعة أو مشروع بذاته. بينما يجوز بشكل استثنائي تقديم الدعم العام غير المرتبط بسلعة أو صناعة أو مشروع معين أو إلى مراكز البحوث الصناعية والمشروعات البيئية، وأيضاً تلك الممنوحة بموجب مبدأ المعاملة التفضيلية للدول النامية^١.

خامساً- سياسة الإغراق:

وهي ظاهرة شائعة في الأسواق العالمية، تتمثل في بيع السلعة المنتجة محلياً في السوق الأجنبية بثمن يقل عن تكاليف إنتاجها أو عن الأسعار المماثلة أو أسعار السلع البديلة في تلك السوق، أو تقل عن الأسعار السائدة في أسواق البلد المصدّر لهذه المنتجات. فالهدف الأساسي لنظام الإغراق يتمثل في غزو الأسواق الأجنبية وإبعاد المنافسين عن السوق. حيث يتحمل المستورد الخسارة المادية عندما يبيع بأسعار منخفضة بهدف احتكار السوق، ثم يُعيد الأسعار إلى وضعها

١ - د. عادل أحمد حشيش، مرجع سابق، ص ٢٦٥-٢٦٦ ورعد الحسرن، مرجع سابق،

الطبيعي ويبدأ بتحصيل حد أقصى من الأرباح. وتظهر سياسة الإغراق كأحدى وسائل المنافسة غير المشروعة، كما تعكس أزمة للنظام الاقتصادي الرأسمالي وغياب التخطيط وعدم التوازن بين حجم الإنتاج والاستهلاك. وهنا يمكننا التمييز بين ثلاثة أنواع للإغراق، وهي:

١- الإغراق العارض أو الطارئ: الذي يحدث بشكل مفاجئ، حيث يطرح المنتج أو المستورد ما لديه من فائض من السلع التي يريد التخلص منها في الأسواق العالمية، وذلك بأسعار منخفضة، وبالتالي يتجنب تكبد خسائر فادحة.

٢- الإغراق القصير الأجل: حيث يعتمد التاجر أو المستورد على بيع سلعة بأسعار منخفضة للقضاء على المنافسة في الأسواق الأجنبية، ويحتمل بالتالي خسارة مؤقتة ومحدودة، على أمل تحقيق أرباح مقبلة أو انتقاء لخسارة أقدح.

٣- الإغراق الدائم: أي إقدام احتكار معين على الاستمرار ببيع سلعة في الأسواق الخارجية بأقل من السعر المحلي أو تكلفة الإنتاج. فالإغراق يؤكد الاحتكار، والعكس صحيح. وقد تمارس الدولة نفسها سياسة الإغراق، وخاصة عندما تعتمد على تخفيض قيمة عملاتها الوطنية أو تقم دعماً لمؤسسة أو سلعة ما لتسهيل عملية التصدير إلى الخارج وبيع منتجاتها بأسعار أقل من سعر السوق، أو لتسهيل تداول المبلغ الأساسية من قبل أصحاب الدخل المحدود.

إن مشكلة الإغراق تنال في الواقع من مبادئ الحرية الاقتصادية والمنافسة العادلة. وقد حدد نظام منظمة التجارة العالمية واتفاق مكافحة الإغراق الموقع ضمن إطارها إجراءات مكافحة الإغراق، عندما يصل إلى درجة معينة ويهدد بشكل جدي الصناعة المحلية أو يعيق نشاطاتها ونشأتها.

١ - د. عادل أحمد حشيش، مرجع سابق، ص ٢٦٧-٢٦٨ ورعد الصرن، مرجع سابق،

ص ٣٠١-٣٠٤.

سادساً- الحماسة الإدارية:

تلجأ بعض الدول إلى التحكم في مسار سياستها التجارية مع الخارج، من خلال اعتماد العديد من التعليمات والإجراءات والشكليات الإدارية المعقدة التي تخلق أعباء إضافية على التجار والمستوردين، وتكبدتهم نفقات طائلة وإدخالهم في جو البيروقراطية والروتين التي تعرقل سبل الاستيراد من الأسواق الخارجية. وتتخذ إجراءات الحماية الإدارية أشكالاً مختلفة، منها:

- ١- اشتراط تقديم شهادة المنشأ التي تثبت مصدر السلعة المستوردة.
 - ٢- تحميل المستوردين النفقات الإدارية بشكل جزافي.
 - ٣- منع دخول بعض السلع بذريعة المحافظة على النظام للعام.
 - ٤- حصر بيع وشراء واستيراد بعض السلع بالهيئات الحكومية فقط.
 - ٥- تحديد كمية العملات الأجنبية اللازمة لاستيراد السلع أو المنتجات الأجنبية، بما يسمى نظام الرقابة على الصرف وحركة رؤوس الأموال.
- مثل هذه الإجراءات وغيرها تعيق في كثير من الأحيان حرية انسياب التجارة بين الدول وتؤدي إلى كسادها وشلل حركتها^١.

١ - د. عبد الواحد محمد الفار، مرجع سابق، ص ٢٧٣.



الفصل الثاني

القانون الدولي المالي

يهدف هذا الفرع الأساسي أيضاً للقانون الدولي الاقتصادي إلى صياغة أسس قانونية بقصد تنظيم ظاهرة المديونية الخارجية والقروض الدولية ودعم ميزان المدفوعات وتمويل المشاريع الاستثمارية، العامة والخاصة والمشاركة، وتنظيم أسعار الصرف والتبادلات الدولية النقدية، والتأمين الدولي لانتقالات الأشخاص ورؤوس الأموال والاستثمارات والسلع والخدمات. وترتبط جميع هذه العمليات المالية والنقدية بشتى مناحي الحياة الاقتصادية المعاصرة، وخاصة في ظل عصر العولمة وانفتاح الأسواق العالمية وتخفيف القيود على الصرف الأجنبي، مما يسهم في تشجيع الاستثمارات والتبادلات التجارية الدولية. ومن هذا كله يتجلى لنا دور النقود والتمويل في نمو الاقتصاد الدولي وازدهاره.

وتتولى المؤسسات المالية الدولية الدور الرئيسي في تمويل الاستثمارات الدولية وتسهيل تدفق رؤوس الأموال وتأمين حرية انتقالها عبر الحدود الوطنية وتثبيت سعر الصرف وتحقيق التوازن في موازين المدفوعات. وهذه المؤسسات هي عبارة عن منظمات دولية حكومية دائمة ذات إرادة ذاتية وشخصية قانونية مستقلة، تمارس عملها سواء على الصعيد العالمي كبرنامج الأمم المتحدة للتجارة والتنمية ومنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية والمصرف الدولي للتعمير والتنمية (البنك الدولي) وصندوق النقد الدولي ومؤسسة التمويل الدولية وهيئة التنمية الدولية، أو على الصعيد الإقليمي كالصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي والمصرف العربي للتنمية الاقتصادية في أفريقيا وصندوق النقد العربي ومصرف التنمية للدول الأميركية والبنك الإسلامي.

وتستمد المؤسسات المالية الدولية مصادرها من ائتمانات الدول الأعضاء والقروض والبنوك. كما تختلف طبيعة وحدود التمويل التي تسهم فيها هذه المؤسسات، فبينما يقتصر برنامج الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد) على تقديم المعونة الفنية وتمويل المشروعات الاستثمارية، انتهجت مجموعة البنك الدولي مبدئياً سياسة تمويل مشروعات التنمية الإنتاجية ذات العوائد الاقتصادية. وتجري عادة دراسات تفصيلية عن مدى صلاحية المشروع والحاجة إليه وقدره المقترض الائتمانية على السداد، وذلك قبل منح القرض.

والأصل في القانون الدولي أن لا تتدخل المؤسسات المالية الدولية في الشؤون الداخلية للدولة المقترضة. ومع ذلك يلاحظ خضوع الدول النامية لمبدأ المشروطة لاعتبارات سياسية محضة. حيث تفرض هذه المؤسسات، وخاصة صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، والتي تسهم الدول الصناعية الكبرى في النصيب الأعظم من رأسمالها، شروطاً مسبقة وتدخلية في الشؤون الاقتصادية والسياسية للدولة طالبة القرض، كفرض برامج إصلاح هيكلية في الاقتصاد الوطني تتضمن عادة إلغاء الدعم الحكومي وكذلك خصخصة المشاريع العامة وتحرير التجارة الخارجية. وهذا ما جعل العديد من الدول النامية تنأى بنفسها عن اللجوء إلى الاقتراض من هذه المؤسسات وتفضيل اللجوء إلى تشجيع الاستثمارات الأجنبية كمصدر رئيسي من مصادر التمويل الدولي^١.

١- د. ماهر ملندي، المؤسسات المالية الدولية، بحث علمي تم إعداده لصالح هيئة للموسوعة العربية،

دمشق، ٢٠٠٤م.

المبحث الأول

مفهوم الاستثمارات الأجنبية

بعد الاستثمار الدولي من أهم النشاطات العابرة للحدود ضمن مجال العلاقات الدولية الاقتصادية، ويتعلق خصوصاً بنقل الأموال الوطنية، العامة والخاصة، عبر توظيفها في مشروعات اقتصادية وتتموية خارج الحدود الوطنية، بقصد تحقيق الربح. لذلك يُستبعد من مفهوم الاستثمارات الدولية مجرد الانتقال العابر للأموال دون تولف قصد توظيفها للاستثمار، كمصاريف النقل والسفر والسياحة وشراء العقارات للأغراض الشخصية، وما إلى ذلك من حركة تنقل الأموال لأهداف لا علاقة لها بالتجارة والاستثمار.

وقد ازدادت أهمية الاستثمارات الدولية كمصدر للتمويل الدولي، حيث تركّزت معظمها في الدول النامية، بينما كان مصدرها الأساسي الدول الصناعية. كما خلّت هذه الاستثمارات محل المساعدات الإنمائية والقروض الخارجية، كمصدر رئيسي لجذب رؤوس الأموال الأجنبية، نظراً للنمو الضخم الذي شهده حركة رؤوس الأموال التي فاقت بمعدلاتها نمو حركة التجارة الدولية للسلع والخدمات، ولكون الاستثمارات الأجنبية أقل عبئاً من للقروض الخارجية والتي تلقى على عاتق الدول النامية أعباء لا طائل لها لخدمة سددها مع فوائدها المستحقة. فالاستثمارات الدولية غير منشئة مبدئياً للديون ولا تخضع لمبدأ المشروطة التي تفرضها المؤسسات المالية الدولية، كما أن تحويل أرباحها يتمتع بقدر كبير من المرونة^١.

١ - د. عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص ٦٨-٧٠.

المطلب الأول

أنواع الاستثمارات الأجنبية

لجأت الكثير من الدول إلى تشجيع الاستثمارات الأجنبية بشكلها العام (المشروعات الدولية المشتركة) والخاص (الاستثمارات الأجنبية الخاصة) وتوفير المناخ المناسب والضمانات القانونية والسياسية الملائمة لها، وذلك برغم أن معظم هذه البلدان قد دأبت على وصف الاستثمارات الخاصة بأنها أدوات إمبريالية لاستغلال الموارد الطبيعية للدول الفقيرة وتجاهلها لمتطلبات التنمية الاقتصادية والاجتماعية لهذه الدول وتحويلها لتدفقات مالية ضخمة والمتمثلة بالأرباح المتحققة، باتجاه الدول التي يتبع لها المستثمرون الأجانب، وهذا مايتعارض مع المصالح الوطنية للدول النامية^١.

أولاً- المشروعات الدولية المشتركة:

وهي إحدى أشكال الاستثمارات الدولية ومظهراً من مظاهر التعاون الدولي لتمويل عملية التنمية الاقتصادية. ويُطلق أحياناً على هذه المشروعات تعبير "الاستثمارات الدولية العامة، مقارنة بالاستثمارات الدولية الخاصة. ويمكن تعريف المشروعات الدولية المشتركة بأنها: " المشروعات التي تشترك في إنشائها دولتان أو أكثر بقصد القيام بنشاط استثماري معين لخدمة أهداف التنمية الاقتصادية للدول الشركاء"^٢.

١ - د. صفيان تقي الحسبي، التمويل الدولي، دار مجدلاوي للنشر، عمان الأردن، ٢٠٠٢م، ص ٢٠.

٢ - د. عبد الواحد محمد الفار، مرجع سابق، ص ٧٣.

١- شروط المشروع الدولي المشترك: تنشأ المشروعات الدولية المشتركة تحقيقاً لمصالح متبادلة بين أكثر من دولة لاستغلال مشروع اقتصادي أو إدارة مرفق عام مشترك يعود بالنفع على جميع الشركاء. وهنا يتوجب توافر الشروط التالية في المشروع الدولي المشترك:

١- أن تكون المساهمة عبر حكومات دول، إما بشكل مباشر أو بواسطة إحدى هيئاتها ومؤسساتها العامة التابعة لها، وهذا ما يميز المشروع الدولي المشترك عن الاستثمار الأجنبي الخاص الذي يسهم به رأس المال الأجنبي التابع للأشخاص الطبيعيين أو الاعتباريين.

٢- أن يكون الهدف هو خدمة التنمية الاقتصادية الدولية، وهذا ما يميز المشروع الدولي المشترك عن المنظمة الدولية التي تستهدف تطوير مجالات التعاون الدولي. بينما يقوم المشروع الدولي المشترك بنشاط استثماري عابر للحدود، لإنتاج سلع أو تقديم خدمات لدول أو لأفراد.

٣- أن يتصف المشروع الدولي المشترك بالثبات والدوام. وليس المقصود هنا أن يستمر المشروع قائماً إلى الأبد، ولكن يتعين أن يكون له نظام قانوني مستقر، وليس مجرد نشاط اقتصادي أو استثماري عرضي ومؤقت.

٢- لمسات المشروع الدولي المشترك: تتخذ المشروعات الدولية المشتركة، أشكالاً قانونية مختلفة سواء من حيث التمويل والبنية التنظيمية والإدارة، وهذا ما يتعرض له الميثاق المنقش للمشروع ونظامه الداخلي المتفق عليه بين الأطراف المعنية، والذي ينظم أيضاً الشخصية القانونية للمشروع ونظام العاملين فيه، وإجراءات تسوية المنازعات الناشئة عن تفسير وتطبيق أحكامه. ومن الصيغ القانونية المألوفة للمشروع الدولي المشترك، الآتي:

أ- الشركة الوطنية ذات النظام الدولي أو شبه الدولي: حيث يأخذ المشروع الدولي صفة الشركة التي تتمتع بجنسية إحدى الدول الأطراف أو دولة غير طرف في المشروع، أو يتمتع بجنسية متعددة تشمل جنسيات كافة الدول الأطراف. وهنا تستطيع الدولة الذي يستثمر المشروع على أراضيها، أن تحتكر عناصر إدارة ومراقبة نشاطات المشروع وإخضاعه لقانونها الداخلي، لكن بما لا يتعارض مع التزاماتها المنصوص عليها في الاتفاق الدولي المنشئ للمشروع. ومن الأمثلة المعروفة على هذا الشكل من المشروعات الدولية المشتركة، إنشاء بنك التسويات الدولية كشركة مساهمة سويسرية تتمتع بنظام دولي خاص يعتمد أحكامه من الاتفاق المنشئ لعام ١٩٣٠ والمعقود بين ألمانيا وفرنسا واليابان وتركيا وسويسرا^١.

ب- الشركة الدولية: وهو الأسلوب المفضل لإدارة المشروع الدولي المشترك، حيث لا يخضع هذا المشروع لجنسية دولة معينة أو لنظامها الداخلي، وإنما يحدد الاتفاق المنشئ للمشروع نظامه وشخصيته القانونية المستقلة وجميع الأحكام التفصيلية الأخرى. وهنا تطبق بالإضافة إلى نصوص الاتفاق المنشئ، المبادئ العامة المتعارف عليها لدى الأنظمة القانونية المختلفة. مثال ذلك الشركة الأوروبية لمعالجة النظائر المشعة كيميائياً، والتي تأسست بموجب اتفاق عام ١٩٥٧ المعقود ضمن إطار المنظمة الأوروبية للتعاون الاقتصادي^٢.

ج- المرفق الدولي العام: وهذا يتم إنشاء هيئة أو مؤسسة عامة لاستغلال وإدارة مرفق عام يقدم خدماته دون تحقيق أرباح. ويعد هذا الشكل من المشروعات الدولية المشتركة أكثر تطبيقاته في قطاعات النقل والطاقة

١ - المرجع السابق، ص ٧٧-٧٨.

٢ - المرجع السابق، ص ٨٠-٨١.

والإتصالات الدولية، وكذلك في مجال الصيرفة وإنشاء بنوك التنمية الإقليمية وتطوير مصادر الثروة الطبيعية المشتركة. وأهم أمثلتها ما يتعلق بإنشاء المصرف العربي الدولي للتجارة والتنمية، وذلك بموجب اتفاق عام ١٩٧٣ بين مصر وليبيا وسلطنة عمان، حيث نصت المادة العاشرة من هذا الاتفاق على أنه " لا تسري على المصرف أو فروع القوانين المنظمة للمصارف والائتمان والرقابة على النقد والمؤسسات العامة أو ذات النفع العام وشركات القطاع العام والشركات المساهمة في الدول الأعضاء التي يحمل بها المصرف أو فروعها".^١

بالفعل، فقد أسهمت المشروعات الدولية المشتركة باعتبارها إحدى صور الاستثمارات الدولية، في تأدية دور ملموس لتسويل مشروعات التنمية لدى العديد من الدول، المنقمة منها والنامية. ونذكر على سبيل المثال سلسلة المشروعات المشتركة التي عقبتها جمهورية مصر العربية، وهي من أوائل الدول في منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا، التي تلجأ إلى هذا النوع من التعاون المشترك في مجال الاستثمارات الدولية، وخاصة ضمن قطاع البترول.^٢

١ - المرجع السابق، ص ٨٥.

٢ - د. خالد محمد القاضي، موسوعة التحكم التجاري الدولي في منازعات المشروعات الدولية المشتركة، دار الشروق، القاهرة، ٢٠٠٢م، ص ٢٥ - ٧٨ ود. إبراهيم شحاته، للصيرف المختلفة لإنشاء المشروعات الدولية المشتركة ندوة المشروعات العربية المشتركة، مجلس الوحدة الاقتصادية العربية، ١٩٧٤ ود. إبراهيم شحاته، المشروعات الاقتصادية المشتركة، دراسة لمشاكلها القانونية وتطبيقاتها في العالم العربي، مطبعة جامعة عين شمس، الهيئة العامة للتكريب والأجهزة العلمية، القاهرة، ١٩٦٩م ود. حازم جمعة، النظام القانوني للمشروعات المشتركة، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٣م ود. صلاح الدين عامر، المشروع الدولي للعسم، دار الفكر العربي، القاهرة، ١٩٧٨م ود. عصام بصرم، الجوانب القانونية للمشروعات الدولية المشتركة لدى الدول الأخذة في النهج دار النهضة العربية، ١٩٨٤م.

ثانياً - الاستثمارات الأجنبية الخاصة:

بالرغم أن رأس المال الحكومي يمثل مصدراً مهماً من مصادر التمويل الدولي للاستثمارات، إلا أننا لا نستطيع أن نتجاهل الدور الفعال الذي تؤديه رؤوس الأموال الأجنبية الخاصة في عملية التنمية. ويتلزم تطور الاستثمارات الأجنبية الخاصة مع تقدم الفكر الاقتصادي، حيث كانت تقتصر نشاطات المؤسسات الرأسمالية لدى الدول الصناعية الكبرى على تصدير السلع الإنتاجية واستيراد المواد الأولية دون إيلاء الاهتمام الكافي لاستثمار رؤوس أموالها في الخارج. لكن مع تركز رؤوس الأموال وازدياد الفائض منها، واحتكار قطاعات إنتاجية معينة من قبل شركات استثمارية ضخمة، بدأ أصحاب رؤوس الأموال يتجهون للاستثمار خارج بلدانهم بدلاً من القبول بعوائد متواضعة أو ادخار أموالهم في حسابات مصرفية ذات فوائد ثابتة ومنخفضة. وبالتالي أصبحت رؤوس الأموال الأجنبية الخاصة إحدى أهم المصادر الدولية لتمويل المشروعات الاستثمارية لدى الدول النامية، وخاصة بما تجلبه من موارد مالية وخبرات فنية وتكنولوجية حديثة، لا تستطيع الدولة المستثمر على أراضيها تدبيره من مصادر تمويلها الداخلية أو بما قد يتاح لها من قروض ومساعدات خارجية^١.

ومن الطبيعي أن تتجه الاستثمارات الأجنبية الخاصة نحو تمويل النشاطات الإنتاجية التي تدر عليها عائداً مربحاً بشكل كافٍ من الناحية الاقتصادية، بغض النظر عن مدى ملائمة هذه الاستثمارات لحاجيات السوق المحلي ومتطلبات التنمية الاقتصادية لدى الدول المستثمر على أراضيها. لذلك تلجأ الدول المستثمر لديها إلى إقرار سياسات ترشيدية للاستثمارات الأجنبية، حتى لا تصبح هذه الدول مجرد مصدر للمواد الأولية والغذائية، وحرمانها بالتالي من التمتع بالمزايا

١- د. عبد الوليد محمد الفار، مرجع سابق، ص ٨٧ - ٩١.

التي تصاحب قيام صناعة متطورة لديها. بينما بالفعل، تحاول عادة الدول الصناعية المصدرة لرؤوس الأموال توجيه استثماراتها لدى الدول النامية لإنتاج المواد الأولية والغذائية ذات الأسعار المنخفضة نوعاً ما، وذلك مقابل احتكارها لإنتاج السلع المصنوعة ذات الأسعار والأرباح المرتفعة. لكن وبرغم آثارها السلبية، تُهمهم الاستثمارات الأجنبية الخاصة في تنشيط الأسواق المحلية ورفع مستوى المعيشة وتغليب النمط الإنتاجي على النهج الاستهلاكي لدى الدول المستثمر على أراضيها^١. وتقسّم الاستثمارات الأجنبية الخاصة إلى نوعين وهما:

١- الاستثمارات الأجنبية المباشرة: يرغب بشكل عام أصحاب رؤوس الأموال الأجنبية الاسهام في المشروعات الاستثمارية المباشرة، التي تكفل لهم ملكية المشروع بأكمله أو بنسبة كبيرة منه أو بالسيطرة على إدارته، وهذا ما يسمح لهم أيضاً بالتحكم في خطط الإنتاج والتشغيل والتسويق وتحويل الأرباح والفوائد للخارج. فالمستثمر الأجنبي يختار المشروعات التي تحقق أكبر ربح ممكن له بغض النظر عن ضرورتها وفائدتها لخطط التنمية الوطنية. لذلك تعتمد بعض الدول الجاذبة للاستثمارات الأجنبية، إلى اشتراط مشاركة رأس المال الوطني مع رأس المال الأجنبي في تملك المشروع وإدارته. وقد يكون الشريك المحلي فرداً أو شركة خاصة أو هيئة حكومية. وفي أغلب الأحيان، يأخذ المشروع صفة الشركة الوطنية وفق القانون الداخلي للدولة المستثمر على أراضيها. كما انتشر مبدأ مشاركة الهيئات الحكومية للمستثمر الأجنبي في مجال استغلال الثروة الطبيعية، كعقود الامتياز للتنقيب على البترول واستغلاله^٢.

١ - للمرجع السابق، ص ٩١-٩٢.

٢ - المرجع السابق، ص ٩٩-١٠٠.

٢- الاستثمارات الأجنبية غير المباشرة: وتمثل نسبة كبيرة بين المشروعات الاستثمارية الخاصة، وذلك بما تقدمه من إسهامات مالية على شكل قروض أو تسهيلات لتوريد مدخل وخدمات أو لدعم صادرات بعض المشروعات الوطنية، أو عبر الاكتتاب في السندات والأسهم التي تصدرها الدولة المستوردة لرأس المال الأجنبي الخاص. ويكون لكل سند قيمة معينة وسعر فائدة محدد، حيث تلزم الدولة المستورة للسند بالوفاء بقيمته عند حلول أجل استحقاقه، بالإضافة إلى الفوائد المترتبة التي يستفيد منها حامل السند طوال مدته. وقد تعتمد الدولة إلى طرح نسبة من أسهم الشركات والمشروعات المزمع إنشاؤها للاكتتاب فيها بمعرفة المستثمرين الأجانب، وذلك للحصول على الموارد المالية اللازمة لتمويل مشروعاتها التنموية. ولكن يفضل المستثمر الأجنبي استثمار أمواله في شراء السندات التي تصدرها الدول الرأسمالية المتقدمة، لما تتمتع به من قابلية للتعامل وتحقيق أرباح مجزية، مقارنة بالسندات التي تصدرها الدول النامية، التي تنعدم عادة الثقة في استقرار ظروفها السياسية والاقتصادية والاجتماعية. ولهذا السبب تتقاعس المصارف الأجنبية عن ضمان السندات التي تصدرها الدول النامية بنزعة ضعف مركزها الاقتصادي والمادي. كما أن عدم وجود أسواق منظمّة لتداول الأوراق المالية (البورصة) يسهم بدون شك في إعاقلة حرية تداول هذه السندات والأسهم ويقلل من الطلب عليها. لذلك لا يمكن للاستثمارات الأجنبية أن تؤثر بشكل فعال في عملية التنمية لدى الدولة المستوردة للاستثمارات، سوى باعتماد سياسات تشجيعية وسحرة لجذب المستثمرين الأجانب وزيادة ثقتهم بالمقدرة الائتمانية لهذه الدول^١.

المطلب الثاني

تشجيع الاستثمارات الأجنبية

تأكيداً لمبدأ السيادة الدائمة على المصادر الطبيعية، فإن لكل دولة ذات سيادة الحق المطلق في تنظيم واستغلال واستثمار ثرواتها وفق ما تقتضيه مصالحها الوطنية، بما في ذلك الاستعانة برؤوس الأموال الأجنبية لتمويل مشاريع التنمية الاقتصادية لديها، أو بالعكس تقيد مشاركة الأجانب في تمويل هذه المشاريع واستثمارها. ويلاحظ بأن معظم الدول النامية الحديثة الاستقلال أو الاشتراكية، كانت تحظر أو تقتشد في إجراءات تملك أو حيازة أو استثمار الأجانب لمواردها الوطنية، نتيجة ما يجول في خاطرها من نكريات سيئة خلال حقبة الاستعمار وانهيار ثقافتها في الاستثمارات الأجنبية. بينما نجد دولاً أخرى ترحب برؤوس الأموال الأجنبية، بل وتمنحها الامتيازات والتسهيلات للاستثمار على أراضيها، مما يسهم في تشغيل طاقاتها الإنتاجية المعطلة بسبب عجز مواردها المالية الذاتية، وما تحققة هذه الاستثمارات من زيادة في الصادرات والضرائب وفي نقل المعرفة والخبرة التكنولوجية، وما توفره من دراية تجارية وتأهيل للطاقة العاملة والتواصل مع الأسواق الخارجية. وقد تلجأ بعض الدول إلى اتباع سياسة معتدلة تجاه الاستثمارات الأجنبية. حيث تفتح للأجانب الاستثمار على أراضيها، بشرط قصر الاستثمار في المجالات الحيوية والأساسية للاقتصاد الوطني على المستثمرين المحليين، أو تملك العناصر الوطنية لأغلبية رأس مال المشروع، مما يسهل التحكم بإدارته ومراقبة نشاطاته. وبذلك تستطيع الدولة المضيفة الحصول على الموارد المالية والخبرات الفنية والإدارية اللازمة لدفع عجلة التنمية، دون أن تفقد السيطرة

على مقدراتها الاقتصادية. بينما يشعر المستثمر الأجنبي بالاطمئنان من خلال مشاركة رأس المال الوطني له في استغلال واستثمار المشروعات الوطنية^١.

على أية حال، لا يُقدم المستثمر الأجنبي على المخاطرة إلاّ بعدما يتأكد بأن استثماره سيعود عليه بالحد الأقصى من الأرباح المتوقعة مع تكلفة المشروع الاستثماري، أو بالإيرادات والفوائد الكافية لتغطية قروضه ومصادر تمويل مشروعه. وهذا ما يتوقف عادة على مدى الثقة التي تمنحها السياسة الاقتصادية المتبعة لدى الدولة المضيفة للاستثمارات. حيث يتجنب المستثمر الأجنبي توظيف رأس ماله في البلدان ذات الأسواق الضعيفة والدخل المنخفض، والتي تغرق في حزمة من الإجراءات والقواعد التنظيمية للرقابة والتوجيه على الإنتاج والتوزيع (استلزام نسبة معينة في المنتج من المكونات المحلية، التزام المستثمر بتصدير نسبة معينة من الناتج إلى الخارج، فرض قيود على تحويل الأرباح للخارج، عدم توافر قوانين صارمة لحماية العلامات التجارية وحقوق الملكية الصناعية والفكرية، تدخل الدولة في السوق والتسعير الإلزامي للمنتجات وتحديد سعر الصرف...)^٢.

أولاً- الحوافز المشجعة للاستثمارات الأجنبية:

يتطلب نمو الاستثمارات الأجنبية، توافر العديد من المقومات الضرورية كالأسواق المنفتحة والمواد الأولية والقدرات الشرائية والدخول العالية وقوى العمل المؤهلة، وعلى الأخص توفير المناخ الملائم لتكوين بيئة مشجعة ومواتية للاستثمار. لذلك تلجأ الدول إلى اعتماد سلسلة من الإجراءات الشاملة للعديد من الضمانات والحوافز لحماية رأس المال الأجنبي ضد المخاطر التي قد يتعرض

١ - المرجع السابق، ص ٩٥-٩٧.

٢ - د. زينب حمدين عوض الله، مرجع سابق، ص ٣٩٢-٣٩٣.

لها، ولتحقيق معدل عال من الأرباح والتطور. وتشمل أهم الحوافز المشجعة للاستثمارات، ما يلي:

- ١- الاستقرار السياسي والاقتصادي على الصعيدين المحلي والإقليمي، ومواجهة الأزمات الطارئة والتغلب عليها.
- ٢- سيادة نظام لقتصاد السوق الحر، الذي يضمن حق الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج وحرية تنقل الأشخاص والبضائع ورؤوس الأموال وعناصر الإنتاج الأخرى، وفق قواعد العرض والطلب.
- ٣- ثبات السياسات الاستثمارية وسعر صرف العملة والفائدة، على المدى المنظور.
- ٤- توفير البنية الهيكلية وسوق واسعة ونشطة، ووسائل اتصالات حديثة.
- ٥- تأهيل البنى المؤسساتية، وخاصة بوجود نظام قضائي قادر على تحقيق العدالة والمساواة وفرض سيادة وحكم القانون.
- ٦- تأصيل للثقافة الراضية لممارسات الفساد كالرشوة والابتزاز والمحسوبية والغش والتدليس والتزييف والتلاعب بالجودة والمواصفات، وإقرار القواعد القانونية الفعالة لمكافحتها بكل تجرد وعدالة ومساواة.
- ٧- تسهيل الإجراءات والمعاملات الإدارية والتنفيذية والمالية.
- ٨- شفافية النظام الضريبي والجمركي وعدالته، وتوفير كافة التسهيلات المصرفية والائتمانية، التي تكفل وجود نظام نقدي حر وسهولة تحويل الأرباح وعوائد الاستثمار وألساط القروض وفوائدها وأجور ومكافآت العاملين الأجانب.
- ٩- وضع سياسة مناسبة للفائدة تهدف إلى جذب رؤوس الأموال الخارجية، مع تخفيض معدل الفائدة لإغراء المستثمرين على إقامة مشروعات جديدة أو التوسع في المشروعات القائمة.

١٠- تأمين الطاقة العاملة، المؤهلة والماهرة والقدرة على الإنتاج، وإقامة دورات تدريبية، مع متابعة التطورات العلمية والمعرفة التكنولوجية الحديثة.

١١- سهولة نقل التكنولوجيا واستيعابها وتحسين شروط التعليم للفني والمهني.

١٢- وضوح القوانين والتشريعات والأنظمة، المعادلة والمشجعة لنمو الاستثمارات الدولية، والتي تتضمن بعض الإعفاءات والتسهيلات الضريبية والجمركية في بدء النشاط الإنتاجي، ويتوافق مع الالتزامات الدولية للدولة المضيفة للاستثمارات^١.

ثانياً- تشجيع الاستثمار الأجنبي في سورية:

أسهمت البرامج والسياسات الحكومية المتعلقة بتشجيع الاستثمارات الأجنبية بشكل فعال في تدعيم عملية التنمية لدى العديد من البلدان الدامية، كما أدت دوراً أساسياً في جذب رؤوس الأموال الأجنبية بالإسهام في خطط التنمية. ونذكر هنا على سبيل المثال قانون الاستثمار المصري رقم ٢٣٠ لعام ١٩٨٩ والذي يتضمن جملة من الحوافز الضريبية والجمركية ومنح للقروض الحكومية ذات الفوائد المنخفضة وضمان حرية تنقل عناصر الإنتاج والتسويق وما إلى ذلك من تسهيلات أخرى^٢.

ولعل التشريعات السورية، تمثل أيضاً إحدى أهم الأمثلة للسياسات التشجيعية والمحفزة لجذب الاستثمارات الدولية، ونذكر منها على الأخص:

١ - عمرو شيخ أوغلي، السياسات المحفزة للاستثمار في سورية، بحث غير منشور، دمشق، آذار ٢٠٠٤م.

٢ - البنك الأهلي للمصري، للتنمية الاقتصادية، العدد الأول والثاني، ١٩٩٠م.

١- قانون الاستثمار رقم ١٠/ لعام ١٩٩١م: والذي كان يشكل لغاية مطلع العام ٢٠٠٧م نقطة الارتكاز القانونية لتشجيع الاستثمارات في سورية. ومن أهم الأحكام التي تضمنها هذا القانون، نذكر الآتي:

١- الإعفاء من جميع الضرائب والرسوم المالية والبلدية والجمركية وغيرها، وذلك عما يستورده المشروع الاستثماري من عناصر إنتاج وآلات وتجهيزات ومعدات وآليات النقل، على أن تُستخدم هذه المستوردات حصراً في أعمال المشروع.

٢- إعفاء الشركات المشتركة والمساهمة من جميع الضرائب المفروضة على الدخل والعقارات لمدة سبع سنوات اعتباراً من تاريخ بدء الإنتاج الفعلي.

٣- إعفاء الشركات الخاصة من جميع الضرائب المفروضة على الدخل والعقارات لمدة خمس سنوات اعتباراً من تاريخ بدء الإنتاج الفعلي.

٤- إعفاء الشركات المشتركة والمساهمة والخاصة سنتين إضافيتين من الضرائب إذا تجاوزت مصادرات المشروع ٥٠% من مجمل إنتاجه الكلي خلال فترة الإعفاء.

٥- السماح للمستثمر بالاقتراض لصالح مشروعه من مصارف الدولة بالعملة المحلية، وذلك بضمان أمواله الخاصة وفقاً للأنظمة المرعية لدى تلك المصارف.

٦- السماح للمستثمر بتحويل أمواله للخارج بنفس الشكل الذي وردت به، إذا لم يتمكن من إقامة مشروعه.

٧- السماح للمستثمر بتحويل حصة الأموال الأجنبية بعد انقضاء خمس سنوات على أساس القيمة الفعلية للمشروع، شريطة عدم تجاوزها قيمة رأس المال الأجنبي المحول للقيام بالمشروع.

٨- يحق للمستثمر تحويل الأرباح والعائدات بالعملة التي وردت بها أو بأي عملة أخرى قابلة للتحويل عبر مصرف سورية المركزي.

٢- المرسوم التشريعي رقم /٧/ لعام ٢٠٠١ م: والذي جاء محدداً لبعض فقرات القانون الملغى رقم /١٠/ لعام ١٩٩١ م وليصبح أكثر تماشياً مع متطلبات الاستثمار، وأهم بنوده:

١- يحق للمجلس الأعلى للاستثمار تمديد فترة تأسيس المشروع، إذا تبين وجود ظروف استثنائية تعيق التنفيذ خلال مدة الثلاث سنوات المقررة للتأسيس.

٢- يحق للمجلس الأعلى للاستثمار تمديد مدة الإعفاء الضريبي لمدة سنتين إضافيتين إذا أسهم المشروع بزيادة صادراته حتى ٥٠% من الإنتاج، وسنتين إضافيتين للمشاريع التي تؤسس في المحافظات النامية (الرقة والحسكة ودير الزور).

٣- السماح بفتح حسابات خارجية بالقطع الأجنبي وإمكانية تحويل الأرباح من المصارف السورية إلى المصارف الأجنبية بسعر صرف الدولار في سوق الدول المجاورة.

٤- إعفاء الشركات المشتركة من رسم الطابع على الأسهم المتداولة.

٥- إعفاء الشركات المساهمة من ٥٠% من رسم الطابع على إصدار الأسهم.

٦- تخفيض الضرائب التصاعدية على الشركات المساهمة من ٣٢% إلى ٢٥% كحد أعلى وإعفاءها من الرسوم الأخرى والإضافات على الضرائب.

١- صر شيخ أوغلي، السياسات المحفزة للاستثمار في سورية، مرجع سابق.

٣- المرسومان التشريعيان رقم ٨/ و ٩/ الصادران بتاريخ ٢٧/١/٢٠٠٧م:
وأهم أحكامهما ما يلي:

١- السماح للمستثمر بتملك واستئجار العقارات اللازمة لإقامة المشاريع أو توسيعها، ولو تجاوزت المساحة سقف الملكية المحدد في القوانين والأنظمة النافذة، شريطة استخدامها حصراً لأغراض المشروع.

٢- يتوجب على المستثمر عند إلغاء مشروعه أو تصفيته بشكل نهائي أن يتخلى للغير من المواطنين العرب السوريين عن ملكيته الزائدة عن السقف المحدد قانوناً.

٣- تتمتع المشاريع والاستثمارات المرخصة أصولاً بعدم المصادرة أو نزع الملكية أو الحد من التصرف في ملكية الاستثمارات وعائداتها إلا لفرض النفع العام ومقابل دفع تعويض فوري وعادل للمستثمر يساوي القيمة الرائجة للمشروع قبل تاريخ نزع الملكية وبعملة قابلة للتحويل من الخارج، ولا يجوز الحجز على المشروع سوى بحكم قضائي.

٤- يحصل المستثمر غير السوري على تراخيص عمل وإقامة له ولعائلته وللعمال غير السوريين في المشروع وفق القوانين والأنظمة النافذة.

٥- يحق للمستثمر غير السوري تحويل أرباح المشروع وفوائده وحصيلة التصرف بحصته من المشروع للخارج وبعملة قابلة للتحويل بعد تسديد الضرائب المترتبة أصولاً، وكذلك إعادة تحويل رأس المال الأساسي للخارج بعد انقضاء ستة أشهر من تاريخ وروده إذا حالت دون استثماره صعوبات أو ظروف خارجة عن إرادة المستثمر.

٦- يسمح للخبراء والعمال والفنيين من رعايا الدول العربية والأجنبية العاملين في المشاريع الاستثمارية الموافق عليها بتحويل ٥٠% من

صافي أجورهم ومرتباتهم ومكافآتهم و ١٠٠% من تعويضات نهاية الخدمة الخارج وبعملة قابلة للتحويل، شريطة تسديد الضرائب المترتبة عليها وبواسطة المصارف المرخصة أصولاً.

٧- تراعى أحكام الاتفاقات الدولية الثنائية ومتعددة الأطراف المتعلقة بالاستثمار وبالضمان النافذة في سورية.

٨- للمستثمر حرية التأمين على مشروعه لدى أي من شركات التأمين المرخص لها بالعمل في سورية.

٩- يتمتع المشروع الاستثماري بالإعفاءات المنصوص عليها في قانون ضريبة الدخل النافذ وتعديلاته وبكافة المزايا والضمانات المنصوص عليها في هذا المرسوم إذا كان المشروع ضمن قطاعات الزراعة واستصلاح الأراضي والصناعة والنقل والاتصالات والثقافة والبيئة والخدمات والكهرباء والنفط والثروة المعدنية.

١٠- يحق للمستثمر استيراد جميع احتياجات المشروع دون التقيد بأحكام وقف ومنع وحصر الاستيراد المباشر من بلد المنشأ وأحكام أنظمة القطع، كما تعفى الموجودات المستوردة من الرسوم الجمركية شريطة استخدامها حصراً لأغراض المشروع.

١١- تتم تسوية منازعات الاستثمار بين المستثمر والجهات العامة عن طريق الحل الودي أو باللجوء إلى التحكيم أو القضاء السوري المختص أو إلى محكمة الاستثمار العربية المشكلة بموجب الاتفاقية الموحدة لاستثمار رؤوس الأموال العربية لعام ١٩٨٠م أو إلى اتفاقية ضمان وحماية الاستثمار الموقعة بين سورية وبلد المستثمر أو في إطار منظمة عربية

أو دولية. ويتم النظر في هذا النمط من النزاعات بصفة مستعجلة من قبل المحكمة المختصة.

١٢- إعادة تشكيل المجلس الأعلى للاستثمار برئاسة رئيس مجلس الوزراء وعضوية بعض الوزارات والهيئات المختصة، ومهمته وضع الاستراتيجيات والسياسات العامة للاستثمار في سورية وتتبع تنفيذ المشاريع الاستثمارية المرخصة أصولاً.

١٣- إحداث هيئة الاستثمار السورية والتي تتمتع بالشخصية الاعتبارية والاستقلال المالي والإداري وترتبط برئيس مجلس الوزراء ولها فروع ومكاتب داخل سورية وخارجها. وتهدف الهيئة إلى تنفيذ السياسات الوطنية للاستثمار وتعزيز البيئة الاستثمارية عبر تبسيط الإجراءات وتقديم المشورة والبيانات للمستثمرين وإزالة العقبات والقيام بالنشاطات الترويجية لجذب الاستثمارات والمشاركة في إعداد مشاريع الاتفاقيات المتعلقة بالاستثمار.

هذا وقد أدت هذه الحوافز والتسهيلات التي أقرها المشرع السوري، إلى جذب الاستثمارات الأجنبية بشكل كافٍ إلى سورية، رغم تضائل بعض العوامل السلبية كضعف مناخ الحرية الاقتصادية وعدم وضوح التشريعات وتضاربها، وانخفاض النشاط الترويجي المعني بتحسين مناخ الاستثمار، وانعدام الاستقرار السياسي في المنطقة، وعدم الاستفادة من الإمكانيات المتوافرة بالشكل الأمثل.

المطلب الثالث

حماية الاستثمارات الأجنبية

تتعرض الاستثمارات الدولية كغيرها من المشروعات الاقتصادية أو التجارية إلى عدد من المخاطر التجارية الناجمة عن حالات الخسارة والإفلاس وسوء الإدارة والانكماش والكساد والركود الاقتصادي. كما تواجه هذه الاستثمارات عدة مخاطر غير تجارية محتملة الوقوع في أقاليم الدول المضيفة لها. ولهذا يسعى المجتمع الدولي ككل بالإضافة إلى بعض الدول، منفردة أو بشكل جماعي، إلى إقرار بعض الضمانات القانونية الهادفة إلى حماية الاستثمارات الأجنبية من التعرض لمثل هذه المخاطر وتلافي آثارها الضارة أو تعويضاً عما تلحقه من خسائر بالمشروع والمستثمر، وذلك تشجيعاً لانتقال رؤوس الأموال التي تشكل مصدراً مهماً للتمويل الدولي.

أولاً- المخاطر غير التجارية للاستثمارات الأجنبية:

تظهر المخاطر غير التجارية للاستثمارات الأجنبية بأشكال متعددة، وأهمها:

- ١- الأضرار الناجمة عن الكوارث الطبيعية والثورات والاضطرابات الداخلية، وهي تخضع عادة لشروط القوة القاهرة أو لقواعد المسؤولية التقصيرية، المتعلقة بمسؤولية الدولة عن أعمال مواطنيها العاديين. فلا تكون الدولة مسؤولة عن تعويض هذه الأضرار إلا إذا أهملت واجباتها أو لم تتخذ الإجراءات اللازمة لحماية المستثمر الأجنبي وأمواله على أراضيها. كما تستطيع أحياناً أن تتدخل من المسؤولية الدولية إذا اعترفت للثوار أو للمحاربين بصفاتهم هذه.

٢- المخاطر الناجمة عن فرض قيود الحماية التجارية على حرية تنقل المستثمرين ورؤوس أموالهم، كفرض نظام الحصص وتراخيص الاستيراد والرقابة على الصرف الأجنبي وتقييد تحويل الأرباح للخارج. وقد نظمت الاتفاقية العامة للتعرفة الجمركية والتجارة (G.A.T.T) وميثاق منظمة التجارة العالمية واتفاقاتها الملحقة كيفية تطبيق هذه القيود وشروط اللجوء إلى فرضها في حالات طارئة وضمن شروط معينة.

٣- استيلاء الدولة على المشروع الاستثماري بشكل مؤقت أو دائم، عن طريق نزع الملكية أو الاستيلاء أو المصادرة أو اللجوء إلى التأميم. حيث لم تعد لمسائل الملكية ذات القداسة التي كانت تتمتع بها في ظل القانون الروماني والأنظمة الإقطاعية. بل أصبحت الدول تتدخل في تنظيم الملكية وتحديد مسابرة ظروف التطور ومستلهمه في ذلك صالح الجماعة والحيلولة دون إساءة المالك لحقه في الملكية بما يضر بالمصلحة العامة للمجتمع.

وتظهر المخاطر غير التجارية الناجمة عن الاستيلاء على المشروع الاستثماري، بصور متعددة، تختلف فيما بينها اختلافاً يبيّن، رغم أهميتها لما تمتلّكه من حرمان المستثمر الأجنبي من حقوقه وسلطاته الجوهرية على مشروعه. وتتجلى هذه الصور بالآتي:

١- الاستيلاء المؤقت: وهو إجراء سيادي تتخذه السلطات المختصة لدى الدولة المضيفة للاستثمار الأجنبي، يتمثل بوضع اليد مؤقتاً على المشروع، بقصد حصر حق الانتفاع والاستغلال للصالح العام، مقابل تعويض مناسب يتم أدائه للمستثمر أو المستثمرين الأجانب للمشروع. وفي معظم الأحوال، يتم اللجوء إلى الاستيلاء المؤقت للمشروع في ظروف طارئة كمنشوب حروب أو

أزمات اقتصادية أو انتشار أوبئة وكوارث. ولا يترتب عادة عن الاستيلاء المؤقت نزع حق الملكية عن المستثمر الأجنبي، وقد ينصب على موجودات المشروع فقط (مخازن ومكاتب وبضائع) أو على أصل القرض وفوائده أو على السندات الصادرة عنه، وذلك لفترة معينة ريثما تنتهي الظروف التي اقتضت اللجوء إليه.

٢- نزع الملكية أو الاستيلاء: حيث تعتمد الدولة المضيفة للاستثمار الأجنبي باتخاذ إجراء سيادي أيضاً سواء بقانون أو بقرار من السلطة التنفيذية، بهدف إلى نزع ملكية المستثمر عن عقارات وموجودات المشروع القائمة على أراضيها، ويقترن بأداء تعويض مناسب للمستثمر الذي استملك مشاريعه. وهنا نميز بين الاستيلاء العام الذي يهدف إلى نزع ملكية قطاع معين يستثمر فيه الأجنبي تحقيقاً لمصلحة عامة، والاستيلاء الخاص الذي يستهدف مشروعاً بذاته. فنزع الملكية أو الاستيلاء يقع على عقارات محددة مقابل تعويض كامل، ودون إجراء تعديل جوهري في نظام الملكية الخاصة.

٣- المصادرة: وهو إجراء قضائي أو تنفيذي تقتضي اللجوء إليه دواعي الحفاظ على الأمن والنظام العام أو الصحة العامة. وتستولي بموجبه الدولة على ملكية المشروع دون أداء أي تعويض. فالمصادرة بمثابة إجراء وقائي أو عقابي تتخذه سواء جهة قضائية كمقوية تبعية لجريمة جنائية أو بقرار من السلطة التنفيذية لتجريد أعداء النظام ومعارضيه من إمكاناتهم المادية. وقد يتم اشباعه عقب الحروب لمصادرة الأموال الثغلفة لرعايا الأعداء كفنائهم حرب.

٤- التأميم: وهو إجراء سيادي أيضاً يصدر غالباً بقانون عن السلطة التشريعية في الدولة المضيفة للاستثمار الأجنبي، ويتم بموجبه نقل الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج إلى ملكية عامة. أي بالتعبير الشائع، حرمان المستثمر

من حقوقه الأساسية التي يباشرها على مشروعه، وتحويلها للصالح العام دون احترام القواعد القانونية المتبعة في نزع الملكية. فالتأميم أوسع نطاقاً من الإجراءات التقليدية لنزع الملكية، فهو لا يستهدف فقط أموالاً خاصة أو عقارات محددة كالمصادرة، وإنما يشمل قطاعاً بأسره من النشاط الاقتصادي أو إعادة هيكلة وتنظيم الاقتصاد الوطني. فهو أقرب إلى الإجراءات الموضوعي الذي يهدف إلى تحديد الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج وتحقيق قدر من العدالة الاجتماعية وإعادة توزيع الثروة بين أفراد الشعب، والتخلص من سيطرة واستغلال الاستثمارات الأجنبية الخاصة. وبالتالي، فإن التأميم ليس بالضرورة إجراء عقابياً أو جزائياً يتم اتخاذه بمواجهة تصرفات مخالفة للقانون، كما هي الحال بالنسبة للمصادرة التي تتخذ عادة في حال عدم الوفاء بالتزامات عقدية أو مالية أو عدم احترام قواعد صرف العملة وتحويلها أو التهريب من الضرائب والرسوم الجمركية. وإنما ينصب التأميم على وسائل الإنتاج الأساسية، بحيث يتم إخراجها من دائرة الملكية الخاصة لتغيير الهيكل الاقتصادي والاجتماعي وبما يتفق مع السياسة الاقتصادية العامة للدولة¹.

والتأميم ظاهرة قانونية حديثة لم تبدأ في الظهور إلا في بدايات القرن العشرين. وذلك عندما نص عليه الدستور المكسيكي لعام ١٩١٧ ثم طبقته بشكل شامل الحكومة البلشفية إثر انتصار الثورة الشيوعية في روسيا عام ١٩١٧ حيث تم الاستيلاء على جميع وسائل الإنتاج سواء أكانت مملوكة لوطنيين أو أجانب، وبدون تعويض. ومالبثت ظاهرة التأميم أن انتشرت بعد نهاية الحرب العالمية الثانية، لدى عدد من الدول الاشتراكية والبلدان النامية والتي كانت تسعى إلى تحقيق العدالة الاجتماعية والقضاء على الاستغلال الأجنبي وبقايا الاستعمار. كما أدت لمواجهة بين دول الشمال الغنية ودول الجنوب الفقيرة خلال حقبة الستينيات

١ - المرجع السابق، ص ١١٨-١٢٢.

والمسبئونات من القرن الماضي، إلى طرح السؤال التالي: هل يجوز للدول أن تلجأ من طرف واحد وبشكل مطلق إلى إقرار إجراءات تأميم الاستثمارات الأجنبية، دون شرط أو قيد؟

أ- مشروعية التأميم: في الواقع، عندما تم اللجوء إلى فرض إجراءات التأميم، كان لا يزال مفهوم الاستثمارات الأجنبية غير معروف بدقة ووضوح في القانون الدولي، حيث رفضتها بعض الدول الغربية واعتبرتها غير مشروعة بذريعة أنها تؤدي إلى الإثراء بدون سبب لمصالح الدولة التي لجأت إلى التأميم، مقابل إغفال الدولة التي ينتمي إليها المستثمر الأجنبي. لكن بالمقابل، برزت أطروحة فقهية معارضة تنادي بأن الدولة حرة وذات سيادة، وتستطيع بالتالي الاستيلاء على أموال مواطنيها والأجانب المقيمين على أراضيها لصالح العلم. كما يتوجب على المستثمرين الأجانب افتراض تعرضهم لخسارة من جراء استثمار أموالهم، بالإضافة إلى فرضية تحقيق الأرباح. وبين وجهتي النظر المتعارضتين هذه، تستقر حالياً التعمُّل الدولي، المكتوب والعرفي، على أنه من حق الدولة ممارسة سيادتها بكل حرية على مصلارها وثرواتها، بما في ذلك اللجوء إلى اعتماد إجراءات التأميم، وهذا ما أكدت عليه محكمة العدل الدولية في حكمها الصادر عام ١٩٥٢ في قضية تأميم شركة النفط الأنكلو/ إيرانية، عندما ذكرت بأن التأميم هو حق لكل دولة ذات سيادة ويتم تنظيمه بموجب القانون الداخلي للدولة التي لجأت إلى إقرار إجراءات التأميم، بينما لا يتدخل القانون الدولي إلا في حال وجود نزاع حول أداء تعويض علال ومناسب.

بالمقابل، لم تقطع الدول المنتزعة عن توجيه النقد للادع لبعض البلدان النامية التي اتخذت إجراءات التأميم، وذلك بحجة عدم احترامها لبعض الشروط

١ - حوالة محكمة العدل الدولية، ١٩٥٢/٧/٢٢، ص ٦٣ وما بعدها.

الواجب توافرها لدى التلميم مشروعاً وفق قواعد القانون الدولي. فقد أبرزت قرارات القضاء والتحكيم الدولي التي تعرضت لبعض قضايا التلميم، ضرورة توافر بعض القيود لكي يُعتبر التلميم مشروعاً، تحت طائلة تصف الدولة في استخدام هذا الحق. وهذه القيود هي:

١- هدف المصلحة العامة: أي أن تلجأ الدولة للمضيفة للاستثمارات الأجنبية إلى اتخاذ إجراءات التلميم بهدف الحفاظ على المصلحة العامة، عبر تحويل ملكية وسائل الإنتاج الأساسية للقطاع العلم، وهذا ما يعود تقديره للدول المضيفة للاستثمارات الأجنبية وفق نواحي سياستها الاقتصادية العامة.

٢- للمساواة في المعاملة وعدم التمييز: أي تجنب اعتماد إجراءات التلميم التي تهدف إلى التمييز في المعاملة بين المستثمرين لوطنيين والأجانب، أو بين المستثمرين الأجانب أنفسهم. كل يتم تلميم الاستثمارات الأجنبية فقط، دون أموال المستثمرين الوطنيين والمالكين لنفس أنواع الأموال والمصالح الأجنبية للمؤسسة. أو تلميم لاستثمارات بعض الأجانب التابعين لجنسية معينة، واستثناء أجانب آخرين تابعين لجنسيات أخرى والمالكين لنفس نوع الأموال المؤسسة. علماً بأن التعامل الدولي المستقر بهذا الشأن، قد منح للدولة المستقلة حديثاً حق تلميم الاستثمارات الأجنبية التي كانت عائدة للدول المستعمرة، تعويضاً عما لحق بالبلدان التي كانت خاضعة للاستعمار من نهب لثرواتها الوطنية^١.

٣- احترام الالتزامات الدولية: حيث تستطيع الدول المضيفة للاستثمارات الأجنبية أن تقيّد بإراراتها الحرة حق ممارسة سياستها فيما يتعلق باتخاذ إجراءات التلميم، عبر عقد اتفاقيات دولية، ثنائية أو جماعية، وعقود استثمارية تلتزم

١ - د. عبد الواحد محمد الفار، مرجع سابق، ص ١٢٣-١٢٤.

بموجبها بعدم اللجوء إلى تأمين الاستثمارات الأجنبية الخاصة. وهذا ما نصت عليه على سبيل المثال معاهدة روما لعام ١٩٥٧ المؤسسة للجماعة الاقتصادية الأوروبية سابقاً، الاتحاد الأوروبي حالياً، والاتفاقية الأوروبية حول حماية حقوق الإنسان التي نصت على ضرورة احترام حق الملكية الخاصة وتحريم التأميم. وقد صرحت محكمة العدل الدولية الدائمة في حكمها الصادر عام ١٩٢٦ في قضية المصالح الألمانية (سيليزيا العليا) بأن الدولة التي تمارس التأميم بشكل يخالف معاهدة سابقة ملتزمة بها، تُعتبر مخلة بالتزاماتها الدولية^١. كما نصت المادة الأولى من العهد الدولي الخاص بالحقوق المدنية والسياسية لعام ١٩٦٦ بأن حق الشعوب في التصرف بثرواتها مقيد بعدم الإخلال بأية التزامات منبثقة من مقتضيات التعاون الاقتصادي الدولي.

٤- أداء تعويض عادل ومناسب: وهذا ما تقتضيه مبادئ العدالة والإنصاف. فقد اعتبرت الدول الغربية المصدرة للاستثمارات الخاصة بأن التعويض شرط لازم لصحة التأمين من الناحية القانونية. لذلك فقد دأبت هذه الدول على المطالبة بدفع تعويضات سريعة ومناسبة جراء تأمين استثمارات رعاياها في الخارج، يشمل القيمة الحقيقية للأموال المؤممة والتعويض عن كافة الأضرار المادية والمعنوية المباشرة وغير المباشرة، وعن فوائد النفع وأداء الفائدة المستحقة على مبلغ التعويض منذ تاريخ استحقاقه ولغاية أدائه، وبأن يكون التعويض فعالاً، أي قابلاً للتصرف به وتحويله للخارج، وبأن يتم أدائه خلال مدة معقولة بدون تأخير لا مبرر له. بالمقابل، فقد اعتبرت الدول النامية بأن تحديد مبلغ التعويض وكيفية أدائه للمستحقين له، يعود تقديره للسلطات المختصة في الدولة التي لجأت إلى تطبيق إجراءات التأمين. فالمشكلة التي تثار عادة فيما

١ - سوانية محكمة العدل الدولية الدائمة، ١٩٢٦/٥/٢٥، سلسلة ٨، الحكم رقم ٧/١.

يتعلق بتأمين الاستثمارات الأجنبية، تتمحور بصورة أساسية حول تقدير مبلغ التعويض وكيفية الدفع. وقد استقر الاجتهاد القضائي والتحكيمي في هذا المجال، على ضرورة دفع تعويض مناسب وسريع وفعال، وهذا ما أكدته محكمة العدل الدولية الدائمة في حكمها الصادر عام ١٩٢٦ في قضية مصنع كورزو بين ألمانيا وبولونيا^١، ويتم تحقيق شرط السرعة في أداء التعويض حسب مقدرة الدولة على الدفع الفوري أو الآجل أو بالتقسيط، على أن يتم أدائه في أسرع وقت ممكن وخلال فترة معقولة. أما بالنسبة لشرط الفعالية، فالمفروض بأن يكون التعويض قابلاً للتحويل بعملة أجنبية إلى الخارج، شريطة أن لا يترتب على هذا الالتزام حصول ضرر جسيم بمصالح الدولة فيما يتعلق بتحويل نقدها إلى عملات أجنبية أو عدم توافر العملات الأجنبية اللازمة لديها، باختصار تعدد الدولة التي تلجأ إلى تطبيق إجراءات التأمين مسؤولة عن تقدير التعويض وفق ظروفها وإمكاناتها المالية والاقتصادية، بشرط أن يتم التعويض عن الأضرار المباشرة، دون الالتزام بتعويض الأضرار غير المباشرة الناجمة خصوصاً عن قوائم الربح الفائت، على المستثمر الأجنبي وما حاق به من خسارة محتملة^٢. ويتم أداء التعويض في أحيان كثيرة بالإرادة المنفردة للدولة التي اعتمدت إجراءات التأمين أو بموجب اتفاقات يتم توقيعها لاحقاً، تنص على مقدار التعويض للمستثمرين الأجانب وكيفية أدائها.

ب- منازعات التأمين: قد ينجم نزاع حول مشروعية التأمين ومسألة التعويض، ويمكن حينها اللجوء إلى تطبيق القواعد العامة المتعلقة بالحماية

١ - حوالة محكمة العدل الدولية الدائمة، ١٩٢٦/٢/١٧، المسلسلة A، الحكم رقم ١٧/ وحكم محكمة العدل الدولية لعام ١٩٥٢ في قضية الشركة الأكلو إيرانية.

٢ - د. عبد الواحد محمد الفار، مرجع سابق، ص ١٢٧-١٢٩.

الدبلوماسية. حيث يلجأ المستثمر عادة إلى دولته للمطالبة بتحصيل حقوقه. وهذا يتوجب توفّر الشروط التالية:

١- انتفاء المستثمر الأجنبي إلى جنسية دولته طوال فترة إقامة الدعوى وإلى حين صدور الحكم فيها. مع العلم بأن محكمة العدل الدولية قد اعتبرت في حكمها الصادر عام ١٩٧٠ في قضية برشلونة تراكشن، بأن جنسية الشخص الاعتباري كالشركات أو المؤسسات الخاصة، تعطي الحق في ممارسة الحماية للدولة التي تم تأسيس الشركة أو المؤسسة على أراضيها أو التي تمارس نشاطها فيها أو يوجد فيها مقرها الرئيسي. كما تتحدّد جنسية الشركة على أساس جنسية معظم الشركاء المالكين لرأس المال^١.

٢- استنفاد جميع وسائل النفاذ الداخلية لدى الدولة التي اعتمدت إجراءات التأميم، كتقديم شكوى للسلطة التشريعية أو الجهة الإدارية المختصة أو باللجوء إلى القضاء العادي أو الإداري، حسب طبيعة النزاع والأصول المستقرة بهذا الشأن، أو الاستعانة بإجراءات التحكيم، ما لم يكن هناك اتفاق مسبق على تجاوز هذا الشرط. وكذلك في حالة وجود إنكار للعدالة، والتي تتضمن تسويق أو تمييز لا مبرر له في إجراءات النفاذ أو كانت الدعوى صورية ومعروفة النتيجة سلفاً. وهنا تجدر الإشارة بأن محكمة العدل الدولية قد أعلنت في حكمها الصادر عام ١٩٨٩ في قضية الكترونيكا سيكولا، بين إيطاليا والولايات المتحدة الأميركية، بأنه لا يمكن الاستغناء عن اللجوء للمحاكم الوطنية إلا بالإرادة الصريحة للدولة التي تدعى للضرر جراء تطبيق إجراءات التأميم^٢. وغالباً ما تلجأ هذه الدول إلى المحاكم الوطنية للدولة التي باشرت إجراءات التأميم، وذلك قبل

١ - حوالة محكمة العدل الدولية، ١٩٧٠/٢/٢٥، ص ٣ وما بعدها.

٢ - حوالة محكمة العدل الدولية، ١٩٨٩/٧/٢٠، ص ١٣ وما بعدها.

استجداء الهيئات الدولية وبشكل متأخر نسبياً، مما يجعل من الصعوبة
بمكان للقضاء أو التحكيم الدولي النظر في الظروف التي تمت خلالها
إجراءات التأمين والتحقيق في متطلبات البحث عن وقائع القضية.

٣- السلوك السليم للمستثمر الأجنبي الذي تضرر من إجراءات التأمين. أي عدم
انتهاك المستثمر لقوانين وتشريعات الدولة التي لجأت إلى التأمين أو
اشتراكه في أعمال ضد الأمن والنظام العام، وبأن يتناسب إجراء التأمين
مع السلوك الخاطئ للمستثمر. كما لا يجوز مثلاً فرض عقوبة التأمين
جراء إخلال المستثمر بالتزاماته التعاقدية، وهي التزامات مدنية لا يجوز
فرض عقوبات جزائية على الإخلال بها^١.

وفي معظم الأحيان، تتم تسوية المنازعات المتعلقة بإجراءات التأمين
والتعويض، وذلك باللجوء إلى أسلوب التحكيم المختلط بين الدول التي اتخذت
هذه الإجراءات والمستثمرين الأجانب المتضررين منها. ويلاحظ بأن قرارات
التحكيم الدولي قد أقرت بوجود التزام دولي بالتعويض عن الأموال الثابتة
والأموال المتدفقة في الاستثمار، ولكن اختلفت هذه القرارات حول مبدأ التعويض
عن فوات النفع اللاحق. كما تم عقد عدد من الاتفاقيات الدولية المتعلقة
بالاستثمارات الدولية، كاتفاقية واشنطن لعام ١٩٦٥ الموقعوعة بإشراف البنك
الدولي، حول تأسيس المركز الدولي لتسوية النزاعات المتعلقة بالاستثمار، وقد
واجه هذا المركز عند بداية أعماله صعوبات جمة، قبل أن يمارس نشاطاته
بفعالية كهيئة تحكيمية دائمة في مجال النزاعات المتعلقة بالاستثمارات الدولية،

١ - محمد إبيب شقير، للعلاقات الاقتصادية الدولية، مكتبة النهضة المصرية، القاهرة، ١٩٥٨م
وعصام جميل العسلي، الاستثمار العربي والأجنبي والمخاطر غير التجارية التي يتعرض لها،
مطبعة طربين، دمشق، ٢٠٠٢م.

وخاصة بالنظر في النزاعات الناجمة عن تطبيق إجراءات التأميم والمصادرة. ولم تخرج أحكامه في القضايا القليلة التي نظر بها، عن إطار إعادة التأكيد على تطبيق المبادئ العامة للقانون الدولي، في مجال التعويض عن إجراءات التأميم.

وقد تلجأ الأطراف المتنازعة إلى الوسائل السياسية الودية لتسوية النزاعات الناجمة عن إجراءات التأميم، وذلك عندما يتم نفاذ كافة الفرص حول تأكيد مشروعية هذه الإجراءات أو عدم مشروعيتها. حيث تقود الظروف الآتية والمصلحية إلى ضرورة التوافق عبر القنوات السياسية والدبلوماسية. ولكن لا يبدل ذلك على أية حال من الطبيعة القانونية للنزاع المتعلق بإجراءات التأميم، ولا يعني أيضاً عدم وجود قاعدة قانونية يمكن تطبيقها في هذا المجال. ومن المؤكد بأن التسوية السياسية للنزاعات المتعلقة بالاستثمارات الدولية تحقق بعض الفوائد المنبعثة من احترام حساسية العلاقات بين الدول، فهي تقدم حلاً سريعاً لمشكلات معقدة، وربما إعادة هيكلة العلاقات للمستقبلية بين الأطراف المعنية. ويتم ذلك سواء باللجوء إلى أسلوب التفاوض المباشر أو بعقد اتفاقيات بين الدولة التي تطبق إجراءات التأميم والدولة التي تحمي الضحية من هذه الإجراءات. وقد تطورت هذه الاتفاقيات بشكل متسارع في حقبة ما بعد الحرب العالمية الثانية، وتطبق بشأنها قواعد ومبادئ اتفاقية فيينا لعام ١٩٦٩ حول قانون المعاهدات. لكن قد يختلف النظر لطبيعتها وأهميتها حسب القانون الداخلي للدولة، كما هي الحال على سبيل المثال في فرنسا. فقد نصت المادة ٥٢/ من الدستور الفرنسي الحالي بأن الاتفاقيات التي تعقدها فرنسا حول مسألة التعويض عن إجراءات التأميم، لا تُعتبر من المعاهدات المهمة التي تستدعي عرضها على السلطة التشريعية، ويكفي تنفيذها تصديق الوزير الأول عليها، باستثناء الاتفاقات التي تتضمن تعويضات عن استثمارات حكومية مؤمنة، عائدة للقطاع العام وليست لرعايا فرنسيين، وحيث يتوجب إصدارها بقانون.

وهنا تجدر الإشارة بأنه إذا ما استطاعت الدولة التي تعتبر نفسها متضررة من إجراءات التأميم التوصل إلى تحصيل حقها في التعويض، فذلك لا يمنع رعاياها مع ذلك باللجوء إلى وسائل أخرى للمطالبة بتعويضاتهم، بغض النظر عن مطالبات حكوماتهم التي تمارس هذا الحق كما ومتى نشأ وحسبما تراه مناسباً، بما في ذلك التخلي عن جميع مطالباتها أو جزء منها، وتحديد كيفية توزيع التعويض المستحق على رعاياها المتضررين حسب إرادتها المنفردة، وفق قوانينها الداخلية ورقابة قضائها المختص. لذلك يحاول رعايا الدول الأجنبية التي تعد نفسها متضررة من إجراءات التأميم، التفاوض مباشرة على مقدار التعويض بدلاً من حكومات بلادهم والتي تسعى دائماً للوصول إلى تعويضات جزافية وإجمالية توزعها كما نشأ على رعاياها المتضررين^١.

ثانياً- الضمانات القانونية لحماية الاستثمارات الأجنبية:

يتعرض المستثمر الأجنبي لعدد من المخاطر التجارية وغير التجارية، والتي تشكل في أغلب الأحيان عائقاً أمام استثمار أمواله في الخارج، وهذا ما قد يؤدي إلى حرمان الدول المصدرة والمضيفة لرؤوس الأموال الخاصة على حد سواء من المزايا المتعددة التي يمكن أن تتحقق لهم من هذا المصدر الأساسي للتمويل الدولي. لذلك تسعى الدول الجاذبة للاستثمارات الدولية إلى إقرار

١ - بتاريخ ٢٨/٥/١٩٩٧ توصلت فرنسا وروسيا إلى عقد اتفاق مشترك بينهما في باريس، يتعلق بتسوية الديون الفرنسية، المستحقة لصالح روسيا قبل عام ١٩٤٥ والتعويض عن تأميم الاستثمارات الفرنسية في روسيا خلال نفس الفترة. وبموجب هذا الاتفاق، مستدفع روسيا مبلغ ٤٠٠ مليون دولار للحكومة الفرنسية، عبر ثمان دفعات بين عامي ١٩٩٧ و ٢٠٠٠م. كما تلتزم روسيا بالتنازل عن كافة مطالباتها بمواجهة الحكومة لفرنسية. ويلاحظ هذا بأن الحكومة الفرنسية هي التي حدثت بالاتفاق مع الروس مقدار التعويض المتوجب تحصيله، بغض النظر عن رعاياها الذين صودرت أموالهم أو تم تأميمها من قبل النظام السوفييتي السابق، وحيث لم يؤخذ بالمطالبات الفردية لهؤلاء الرعايا.

تشريعات داخلية بقصد منح حماية قانونية مرضية للمستثمر الأجنبي، تتضمن خصوصاً معاملة عادلة وغير تمييزية في الشؤون الضريبية والجمركية والأجور وتحويل الأرباح والتعويض السريع والفعال في حال التأميم وحظر للحجز على أموال الاستثمارات أو مصادرتها.

١- الحفاظ على حقوق المستثمرين الأجانب: يستقر للتعامل الدولي بأنه لا يحق للمستثمر الأجنبي التمسك بنظرية الحقوق المكتسبة عندما ترغب الدولة تعديل أو إلغاء التشريعات الوضائية للاستثمار لديها، فهذا الأمر يتطرق بسيادتها ويدخل في صميم شؤونها الداخلية. لكن بالمقابل، تلتزم الدولة المضيفة بعدم التصرف على نحو يتعارض مع موقف سابق لها إذا كان هذا التصرف يترتب عليه ضرر جسيم بالخير الذين اعتمدوا بحسن نية على موقفها السابق. أي أنه يتوجب على الدول المضيفة ضمان الحد الأدنى من حقوق الأجانب على أراضيها، كما تنص على ذلك قواعد المسؤولية الدولية. فإذا كان على المستثمر الأجنبي أن يتوقع مسبقاً بأن التشريع الداخلي الذي يستثمر أمواله في ذلك، قليلاً للتعديل والإلغاء وفق الإرادة المنفردة للدولة المضيفة، إلا أن الدول المضيفة للاستثمارات لا تستطيع بالمقابل تعديل أو إلغاء تشريعاتها بما يلحق ضرراً جسيماً بمصالح وحقوق المستثمرين الأجانب، تحت طائلة تعويضهم عن الأضرار التي حلت بهم^١.

بدورها، تعتمد الدول المصدرة للاستثمارات إلى اعتماد سلسلة من البرامج والتشريعات الوطنية المهمة من أجل تأمين حماية قانونية لرؤوس أموالها الوطنية المستثمرة في الخارج، وخاصة عبر إنشاء هيئات عامة تنحصر مهمتها الأساسية في التأمين على استثمارات مواطنيها ضد كل أو بعض المخاطر غير التجارية

١- د. عبد الواحد محمد الفار، مرجع سبق، ص ١٣٢-١٣٩.

التي قد تتعرض لها هذه الاستثمارات، وذلك لقاء أضرار زهيدة يدفعها المستثمر المستفيد. بحيث إذا ما تحقق الخطر المؤمن عليه، يكون للمستثمر الحق في الحصول من الهيئة المؤمنة على قيمة للضمان المعنوي على تغطيته، على أن نحل الهيئة محله في مواجهة سلطات الدولة المضيفة للاستثمار المؤمن، وذلك المطالبة بحقوقه لديها. مثل هذه الهيئات العامة لضمان الاستثمارات ذات صبغة وطنية تتبع للدولة التي تنتمي إليها، ويقتصر عملها عموماً على ضمان استثمارات مواطني دولتها لتغطية المخاطر غير التجارية التي تتعرض لها هذه الاستثمارات في الدولة المضيفة والتي تعهدت بموجب اتفاقات دولية بعدم التعرض للاستثمارات الأجنبية، أو أداء تعويض عن الأضرار التي تلحق بها^١.

٢- الاتفاقيات الدولية الضامنة للاستثمارات الأجنبية: تشكل الاتفاقيات الدولية للوسيلة الأفضل والأكثر فاعلية بين الضمانات للقانونية لحماية الاستثمارات الدولية، كون الإخلال بها يربط المسؤولية الدولية. وهذا نستطيع التمييز بين فئتين من الاتفاقيات الضامنة للاستثمارات الأجنبية:

١- الاتفاقيات الثنائية، التي تبرم بين دولة جنسية المستثمر والدولة المضيفة للاستثمارات. وتتضمن في معظم الأحيان شروطاً تقيد من حق الدولة المضيفة في اتخاذ إجراءات نزع ملكية المستثمرين، مثل شرط الدولة الأولى بالرعاية وبنود المساواة في المعاملة وقاعدة احترام الحقوق المكتسبة وأداء تعويضات للمستثمرين المتضررين وأحكام تسوية المنازعات، الناجمة عن تطبيق وتفسير هذه الاتفاقيات. وهذا ما قد يربط على الدولة المضيفة التزامات دولية تحفز المستثمرين الأجانب وتمنحهم الثقة لاستثمار أموالهم على أراضيها^٢.

١ - المرجع السابق، ص ١٣٩-١٤٢.

٢ - المرجع السابق ص ١٤٢-١٤٧.

٢- الاتفاقات الجماعية، والتي تهدف إلى إنشاء نظام متعدد الأطراف، يتضمن أحياناً إقامة هيئات دولية للنظر في المنازعات الناشئة عن الاستثمارات الدولية، كاتفاقية واشنطن لعام ١٩٦٥ حول إنشاء المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار عبر وسائل التوفيق والتحكيم، أو تأسيس شركات مساهمة دولية تتمتع بالشخصية القانونية والاستقلال الإداري والمالي، وتهدف إلى تأمين المستثمر الأجنبي وتعويضه عن الخسائر التي تتجم عن تعرضه لمخاطر غير تجارية وتشجيع تدفق الاستثمارات بين الدول الأعضاء. ومن هذه الهيئات نذكر منها على الخصوص: الوكالة الدولية لضمان الاستثمار والتي تأسست بموجب اتفاقية سيول (كوريا الجنوبية) لعام ١٩٨٤م والمؤسسة العربية لضمان الاستثمار والتي تم تأسيسها وفقاً لاتفاقية الكويت لعام ١٩٧٠^١.

المبحث الثاني

النظام الدولي النقدي

يتضمن مجموعة القواعد والآليات المرتبطة بتنظيم الأوضاع النقدية الدولية بما يكفل تمويل حركة التجارة وتنقل رؤوس الأموال وتسوية المدفوعات الدولية. حيث كما نعلم ولنعقد، لا تشكل النقود غاية بحد ذاتها سواء أكان على الصعيد الوطني أو الدولي، بل هي وسيلة لأداء وظائف معينة لتسهيل تبادل السلع والخدمات والأصول المالية. ويخضع تبادل النقود واستخدامها لقوانين عامة

١ - د. عصام جميل السلي، التأمين على الاستثمار في الوطن العربي ضد المخاطر غير التجارية. ود. هشام صائق، النظام العربي لضمان الاستثمار ضد المخاطر غير التجارية، منشأة المعارف، الإسكندرية/ مصر، ١٩٧٧م ود. عيسى رباح، موسوعة القانون الدولي (القانون الاقتصادي الدولي والتجارة الدولية)، دار الشروق للنشر والتوزيع، عمان / الأردن، ٢٠٠٣م، ص ٢٤٩-٢٨٥.

تتعلق بعمليات الإنتاج والتوزيع، ولقوانين خاصة ترتبط بالقواعد التنظيمية الخاصة بتداول النقود. وقد تطور النظام النقدي الدولي وفق آليات ومؤسسات محددة سادت في فترات معينة، ثم تبدلت في فترات أخرى، وكانت هذه التطورات تهدف إلى تحقيق الكفاءة للتعاون الدولي في مجال السياسة النقدية، وتشجيع التبادلات الدولية التجارية ونقل عناصر الإنتاج ورؤوس الأموال بأفضل الشروط، وتحقيق الاستقرار في أسعار الصرف. وخاصة مع افتقاد وجود عملة موحدة تتمتع بقوة إبراء معترف بها من قبل كافة الدول.

كما تعاني البلدان النامية من مشكلة الديون الخارجية التي تثقل كاهلها وتسبب عجزاً شبه دائم لموازن مدفوعاتها، مما يضطرها إلى الخضوع للشروط الإذعانبة التي تفرضها عليها المؤسسات الدولية المالية كصندوق النقد الدولي، والخاضعة بدورها لسيطرة الدول الصناعية الكبرى، التي تسهم بالقدر الأكبر من رأسمالها، وتوجه بالتالي سياستها العامة وفقاً لمصالحها. هذه الشروط تفرض عادة إجراء إصلاحات هيكلية لاقتصاديات الدول التي تستجدي المساعدات والقروض الدولية، كتحرير التجارة الخارجية والأسعار وإلغاء الدعم الحكومي عن السلع الضرورية وتخفيض النفقات العامة وتشجيع الاستثمارات الأجنبية الخاصة وبيع المشاريع العامة للقطاع الخاص. كل ذلك يؤدي إلى تجاهل طبيعة المشاكل التي تعاني منها الدول النامية، والآثار الاجتماعية التي تنتج عن تنفيذ هذه الشروط كتفاقم مشكلة البطالة وتدني مستوى المعيشة واتساع الهوة بين الطبقات الغنية والفقيرة.

لذلك يستهدف القانون الدولي المالي تنظيم ميزان المدفوعات والتدفقات المالية وإيجاد نظام دولي نقدي يؤمن انسياب وسائل الدفع المتبادل وتحقيق استقرار أسعار الصرف وتخفيف العبء على الدول المدينة وبما يكفل دعم البرامج التنموية وتعزيز التعاون الدولي في هذا المجال.

المطلب الأول

ميزان المدفوعات

وهو السجل الرسمي للدولة، الذي يتضمن قيمة جميع المبادلات الاقتصادية التي تتم بين المقيمين على أراضيها وغير المقيمين من الأجانب خلال فترة زمنية معينة، غالباً ما تكون سنة واحدة، مما يوثق حقوق والتزامات الدول، ويعكس حجم وقيمة التعاملات الاقتصادية، الصادرة والواردة، والمشاكل التي يعاني منها الاقتصاد الوطني وقدرته التنافسية ومدى اندماجه ضمن التغيرات الحاصلة في الاقتصاد الدولي. ويتم تنظيم ميزان المدفوعات على أساس إقامة الأفراد وليس جنسيتهم، فهو يبين كافة المبادلات المنشئة للحقوق والالتزامات التي أصبحت بموجبها الدولة ورعاياها المقيمين على أراضيها دائنين أو مدينين للخارج، وكذلك صافي الفرق بين الديون المستحقة للخارج والمدفوعات المطلوبة للداخل. ويتألف ميزان المدفوعات من جانبين، دائن ومدين:

- الجانب الدائن أو الإيجابي: ويقيد فيه الحقوق المستحقة للدولة على غيرها من الدول الأجنبية ورعاياها، أي مجموعة المتحصلات أو الإيرادات التي تمثل التعاملات المستحقة للدولة من صادراتها وديونها للدول الأخرى.
- الجانب المدين أو السلبي: وتدرج في نطاقه كل الالتزامات والمدفوعات المستحقة للخارج، أي مستوردات الدولة وقيمتها.

وتعتمد الدول مناهج وأساليب مختلفة للتمييز بين المتعامل المقيم وغير المقيم وكيفية حساب القيم الدولية وتبويب المعاملات التي يتألف منها ميزان المدفوعات وغيرها من البيانات المتعلقة بها، والتي تعبر عن الوضع الاقتصادي العام للدولة.

أولاً- وظائف ميزان المدفوعات:

إن أهم وظائف ميزان المدفوعات، هي:

- ١- تحديد أثر السياسات الاقتصادية على هيكل التجارة الخارجية، من حيث حجم وقيمة ونوع السلع المتبادلة.
- ٢- بيان مواطن الضعف في الاقتصاد الوطني.
- ٣- تخطيط العلاقات الاقتصادية للدولة مع الخارج.
- ٤- متابعة تغيرات الطلب المحلي على السلع والخدمات الأجنبية، وكذلك تغيرات الطلب الأجنبي على صادرات الدولة.
- ٥- دراسة كيفية تأرجح سعر الصرف للعملة الأجنبية وللوطنية، وتحديد مصارف خروجها أو دخولها للبلاد.

ثانياً- عناصر ميزان المدفوعات:

تقسم الدولة عادة مولزين مدفوعاتها إلى عدة أجزاء مستقلة، تتضمن كل منها فئة متميزة من المعاملات الاقتصادية المتشابهة أو المتقاربة في أنواعها وأهدافها. ولكن تبقى أهم التقسيمات الشائعة تلك التي تميز بين حساب العمليات الجارية وحساب العمليات الرأسمالية:

- ١- حساب العمليات الجارية: ويشمل جميع المعاملات الاقتصادية، الدائنة والمدينة والتي تؤثر على حجم الدخل القومي، زيادة أو انخفاضاً، لذلك يطلق عليها أحياناً تعبير حساب الدخل، والذي ينقسم بدوره إلى:

- أ- ميزان التجارة المنظورة أو الحساب التجاري (المعبري): الذي يتضمن قيمة الصادرات والواردات من السلع للمتباعدة مع الدول الأخرى. حيث تسجل الصادرات بالجانب الدائن كإيرادات، والمستوردات بالجانب المدين كمدفوعات. وبالتالي يكون الميزان التجاري رابحاً إذا كانت قيمة الصادرات تفوق قيمة

للواردات، ويكون الميزان خاسراً إذا كانت قيمة الصادرات تقل عن قيمة الواردات.

ب- ميزان التجارة غير المنظورة أو الحساب التجاري الخدمي: ويتكون من جميع المعاملات الدولية المتعلقة بالخدمات كالنقل والمواصلات والسياحة والتأمين، على سبيل المثال، يسجل في الجانب الدائن من الميزان كافة مصروفات الأجانب القادمين إلى الدولة كإيرادات، بينما يدون في الجانب المدين كافة المصاريف التي ينفقها في الخارج المقيمون من سياح ومرضيين وموظفين في سمات رسمية ورجال أعمال، وتقيد بالتالي هذه المصروفات الخارجية كمدفوعات. وهذا ما ينطبق أيضاً على أسعار تذاكر السفر وأجور شحن للبضائع والمبالغ المستحقة على عمليات التأمين على الحياة والأشياء.

ج- ميزان أو حساب التحويلات الجارية: وتشمل إيرادات ومدفوعات الدولة والمقيمين فيها لتغطية نفقات البعثات الدبلوماسية والقنصلية والتأثيرات والضرائب وتحويلات العمال وعوائد الحقوق الأدبية، وكذلك الهيئات العامة والخاصة والمنع والمساعدات الرسمية وغير الرسمية وحصص الموارد والوصايا والهدايا المتبادلة، وشراء الأسهم والسندات أو بيعها وتداولها.

٢- حساب العمليات الرأسمالية: ويضم كافة المعاملات المالية والنقدية، الدائنة والمدينة، والتي ترتبط بحقوق الدولة والتزاماتها السنوية، ويقسم هذا الحساب إلى فئتين:

أ- حساب رأس المال طويل الأجل: ويشتمل على أصول الاستثمارات وعوائدها للمستحقة وغير المستحقة من أرباح وفوائد، أي واردات رؤوس الأموال الوطنية في الخارج كمعاملات دائنة، وصادرات رؤوس الأموال الأجنبية للخارج كمعاملات مدينة، وكذلك عوائد الأوراق المالية والقروض

طويلة الأمد ولوائدها والاعتمادات المستندية والنحول العقارية التي تملكها الدولة أو المقيمين في الخارج، وبالعكس.

ب- حساب رأس المال قصير الأجل: أو ما يسمى بالحساب النقدي، الذي يتضمن كافة التغيرات الطارئة على الأرصدة المالية وعوائدها والتحويلات النقدية وسندات الخزينة العامة والقروض قصيرة الأجل والودائع والحسابات السفرية وتبادل الذهب للأغراض النقدية ولتسوية المدفوعات الدولية.

ثالثاً - اختلال ميزان المدفوعات:

يفترض في ميزان المدفوعات بأن يكون في حالة توازن دائم لأن كافة العمليات الممكنة فيه، تفيد في حساب العمليات للدائنة والمدينة. لكن لا ينبغي ذلك عدم وجود اختلال، أي بروز حالات عجز أو فائض في ميزان المدفوعات وهي الحالات التي تزيد أو تنقص فيها المديونية على الدائنية المتوقعة. وهنا يتم التمييز بين حالتين من اختلال ميزان المدفوعات:

١- العجز في ميزان المدفوعات: ويجم عن نقص الإيرادات مقابل المدفوعات الخارجية. أي عندما تكون قيمة مستوردات الدولة من السلع والخدمات وما تسحبه من احتياطيها من الذهب والعملات الأجنبية يفوق قيمة مائسترة من سلع وخدمات وما يُضاف إلى رصيدها من الذهب والعملات الأجنبية. ويعني العجز في ميزان المدفوعات بأن الدولة تعيش في مستوى أعلى من إمكانياتها الفعلية، فهي تستورد أكثر مما تصدر. وهذا ما قد يؤدي إلى ارتفاع الطلب على العملات الأجنبية، وزيادة العرض من العملة الوطنية للوفاء بالتزامات الدولة للخارج، مما يعني خفض قيمة العملة الوطنية واستهلاك الاحتياطيات من الذهب والعملات الأجنبية وتضخم الأسعار، وهذا ما سينعكس

سلباً على الاقتصاد الوطني . لذلك تلجأ الدول التي تشهد عجزاً في ميزان مدفوعاتها إلى اتخاذ إجراءات حمائية كوضع قيود على صرف العملة والتحويلات النقدية للخارج وبيع الأسهم والسندات العامة وفرض القيود التجارية لتقليص المستوردات وحتى اللجوء إلى استجداء القروض الخارجية.

٢- الفائض في ميزان المدفوعات: ويحدث عندما تزداد إيرادات الدولة مقابل التزاماتها ومدفوعاتها للخارج. علماً بأن حدوث الفائض لا يعطي أمراً مستحباً بشكل دائم. فهو يدل أحياناً على أن الدولة تعيش في وضع اقتصادي أقل من إمكانياتها إذا لم تستثمر هذا الفائض مما يعود عليها بالرخاء. كما أن ارتفاع صادرات الدولة، قد يؤدي إلى تضخم مستوى الأسعار المحلية، نتيجة لزيادة الطلب على السلع الوطنية.

• أنواع الاختلال في ميزان المدفوعات:

أ- الاختلال المؤقت أو العرضي: الذي يحدث نتيجة تغيرات طارئة أو عشوائية في مسار التجارة الدولية، كحدوث كوارث طبيعية أو نشوب حروب وأزمات اقتصادية ومياسية مفاجئة. ويتم عادة تصحيح هذه الاختلالات خلال فترة قصيرة بعد زوال الأسباب التي أدت إلى ظهورها.

ب- الاختلال الدوري أو الموسمي: وينشأ نتيجة لتناوب فترات الرخاء والكساد التي تصيب الاقتصادات الوطنية في مواسم محددة. فالرواج الاقتصادي يؤدي إلى زيادة للصادرات وتحقيق فائض في ميزان المدفوعات، بينما ينتج عن حالات الكساد والانكماش الاقتصادي، انخفاض في إيرادات الدولة ووقوعها في حالة عجز في ميزان مدفوعاتها.

ج- الاختلال طويل الأجل: وهو الاختلال الناجم عن اضطراب البرامج التنموية للدولة، والتي تستطيع خلال الفترة الأولى للانطلاق عملية التنمية لديها تعقيق زيادة في وارداتها من المبلغ، دون أن يكون لها القدرة على رفع قيمة صادراتها، وهذا ما يحدث عجزاً في ميزان مدفوعاتها.

د- الاختلال الهيكلي أو المزمن: ويرتبط بالإطار الإنتاجي والتوظيفي للاقتصاد الوطني. الذي يتعرض للتغيرات المستمرة في ارتفاع أو انخفاض الطلب على بعض المبلغ والخدمات والتحويلات النقدية ومستوى الدخل، حسب ظروف العرض والطلب في الأسواق المحلية والدولية.

هـ- الاختلال النقدي: الناتج عن تبدلات أسعار صرف العملة المحلية والنقد الأجنبي. فانخفاض قيمة العملة الوطنية يؤدي إلى ارتفاع أسعار السلع، وبالتالي زيادة الصادرات للخارج. والعكس صحيح أيضاً.

وتعتمد الدول سياسات وإجراءات اقتصادية مختلفة ومتنوعة لمعالجة حالات الخلل في ميزان المدفوعات وإعادة التوازن إليه. وتنتمى أهمها في فرض بعض القيود التجارية وغير التجارية وتخفيض أو زيادة سعر الصرف والانخراط والإنفاق الحكومي والضرائب ومستوى الفائدة، وذلك بغية تشجيع أو عدم تشجيع الصادرات أو المستوردات من السلع والخدمات والتحويلات النقدية والمالية¹.

1 - عرفان تقي الحسني، التمويل الدولي، دار مجدلوي للنشر، الأردن/عمان، ٢٠٠٢م، ص ١١٣-١٤٤ وعبد الوالد محمد الفار، مرجع سابق، ص ٣٩٣-٣٩٥ وزينب حسين عوض الله، مرجع سابق، ص ٣٢١-٣٤٨ ود. عادل أحمد حشيش ود. مجدي محمود شهاب، مرجع سابق، ص ١٥٧-١٧٢.

المطلب الثاني

أسس سعر الصرف

أي تحديد ثمن قيمة كل عملة وطنية بالمقارنة مع عملة وطنية أخرى. إن أهم ما يميز ميدان العلاقات الدولية الاقتصادية هو عدم وجود وحدة نقدية مشتركة على الصعيد العالمي. ففي العالم عملات وطنية بعدد دوله. إذ تخضع التجارة الداخلية التي تتم ضمن إطار الدولة الواحدة إلى نظام نقدي وطني واحد، كون الدول لا تقبل عادة أن تتم التعاملات التجارية والنقدية الداخلية سوى بعملتها الوطنية التي تشكل رمزاً لسيادتها واستقلالها الوطني. بينما تتم تسوية المدفوعات الدولية للمصدرين والمستوردين للسلع والخدمات ورؤوس الأموال، عبر تحويل العملة الوطنية إلى عملة أجنبية أو بالعكس. والمقصود بالعملات الأجنبية النقود الورقية والودائع والاعتمادات المستندية والحوالات والشيكات والكمبيالات وبطاقات الائتمان. ويؤثر سعر الصرف على نظام الأسعار وحجم التجارة الخارجية للدولة وعلى وضع ميزان مدفوعاتها. فهو يخضع لتقلبات الانخفاض والارتفاع والثبات حسب عوامل العرض والطلب في سوق الصرف.

أولاً - مسوق الصرف:

يعرف سوق الصرف أو الأوراق المالية، وهو تعبير مجازي، بأنه الوسيلة التي يتم عبرها وبواسطة تقويم وبيع وشراء العملات الأجنبية المختلفة، وبالتالي تسهيل استبدال العملات الوطنية فيما بينها، وخاصة للحصول على العملات الانكازية أو للقيادية كال دولار الأميركي واليورو الأوربي والجنيه الإسترليني. ويتكوّن هذا السوق من مجموعة البنوك والمؤسسات النقدية المتخصصة في مجال المضاربات المالية (البورصة). وغالباً ما تجري للتبادلات بواسطة

تحويلات مصرفية، تساعد على تحقيقها وسائل الاتصالات السريعة والمتطورة،
التي تلجأ أسواق الصرف إلى استثمارها بشكل فعال ومثمر.

١- مهام سوق الصرف:

تتلخص أهم وظائف ومهام سوق الصرف، بالآتي:

١- تسوية المدفوعات الخارجية وتغطية المخاطر الناجمة عنها.

٢- استبدال العملات الوطنية بعملات أجنبية وبالعكس.

٣- إجراء ما يسمى بالتحكيم النقدي، وذلك بشراء العملات الأجنبية بأسعار منخفضة من الأسواق التي تشهد ارتفاعاً ملحوظاً في عرضها، مما يسهم في ارتفاع أسعارها لدى هذه الأسواق نتيجة ارتفاع الطلب عليها، ثم إعادة عرض هذه العملات بأسعار أعلى في الأسواق التي تشهد طلباً مرتفعاً عنها، مما يؤدي إلى انخفاض أسعارها نتيجة زيادة العرض منها، وهذا ما يخلق التوازن في أسعار الصرف بين الأسواق المختلفة.

وينشأ الطلب على العملة الأجنبية من خلال العمليات الواردة في الجانب المدين من ميزان المدفوعات، كالواردات من السلع والخدمات والتحويلات المالية للخارج. إذ يقدم المستوردون والمضاربون في السوق المالية على طلب العملات الأجنبية لتسوية مدفوعاتهم للمدينة للخارج، ويضاف إليهم أيضاً مصنري رؤوس الأموال والنفقات الدراسية والديبلوماسية. بينما ينشأ العرض من الصرف الأجنبي من خلال جميع العمليات الواردة في الجانب الدائن من ميزان المدفوعات والمرتبطة على عمليات التصدير للسلع والخدمات، إذ يقدم المصدرون والمضاربون في الأسواق المالية على عرض العملات الأجنبية للحصول على

عملات وطنية معادلة لها، يضاف إليهم أيضاً مؤردي رؤوس الأموال للاستثمار في الداخل، ونفقات البعثات الدبلوماسية والدراسية الأجنبية لدى الدول المضيفة.

٢- أنواع سوق الصرف:

أ- سوق الصرف العاجل: حيث يتم من خلاله تبادل العملات الوطنية والأجنبية بشكل مباشر وفوري.

ب- سوق الصرف الآجل: ويتم بواسطتها بيع وشراء العملات الوطنية والأجنبية وفقاً لسعر آجل. أي أن هنالك فترة زمنية متفق عليها بين تاريخ المبادلة وإجراء التسوية، تتخللها دفع عمولة محددة مسبقاً نتيجة ارتفاع أو انخفاض قيمة العملة المتبادلة بين تاريخ البيع والشراء وموعد استحقاق الدفع.

ثانياً- نظم أسعار الصرف:

يمكن تصنيف أسعار الصرف بشكل إجمالي إلى الأنظمة الرئيسية الآتية، والتي تعتمد كل منها قاعدة نقدية معينة لتسوية المدفوعات الدولية:

١- ثبات أو استقرار سعر الصرف: وهو النظام الذي صاحب الاقتصاد الرأسمالي حتى أواسط للقرن العشرين، عندما كانت قاعدة الذهب معتمدة لتسوية المدفوعات النقدية بين الدول. وبموجب هذا النظام تتحدد قيمة ثابتة للعملة الوطنية بوزن معين من الذهب، مما يعني ثبات سعر العملات المختلفة مقابل بعضها بعضاً، وتضييق هوة تارجحها. ويفترض هذا النظام توفير شروط حرية تصدير واستيراد الذهب. ومما يمكن البنوك المركزية والسلطات النقدية المختصة للدولة بأن تتدخل عند الانهيار لتحقيق التوازن والثبات لسعر صرف عملتها، عبر شراء الفائض من العملات الأجنبية أو

للوطنية لتقليل عرضها ورفع سعر صرفها، أو بيع ما يحتاجه السوق من طلب على هذه العمليات لزيادة العرض منها وتخفيض أسعار صرفها. لذلك تحتفظ البنوك والمؤسسات النقدية الأخرى باحتياطيها ضرورية من العملات للتدخل عند الحاجة في سوق الصرف والحفاظ على توازنه، وإلا واجهت الدولة عجزاً في ميزان المدفوعات. فعندما تنخفض أسعار صرف العملة الوطنية مقارنة بالعملات الأجنبية، فذلك يؤدي إلى ارتفاع أسعار السلع وزيادة الصادرات للخارج. بينما يؤدي ارتفاع سعر العملة الوطنية إلى تشجيع المستوردات للداخل، نتيجة انخفاض أسعارها مقارنة بالمنتجات الوطنية. وقد انتشر العمل بقاعدة الذهب بدءاً من عام ١٨٧٠م في بريطانيا، وذلك عبر اعتماد وزن معين من الذهب كوحدة نقدية أساسية تقاس عليها كافة العملات الأخرى. وبناءً عليه، اكتسب الذهب صفة المعادل العام لقياس قيم التبادلات الدولية ولتصحيح الاختلالات في موازين المدفوعات لدى مختلف الدول التي صمدت إلى تثبيت قيمة عملاتها مقارنة بالذهب، وهذا ما أسهم في الاستقرار العالمي لأسعار الصرف. وقد أدى الجنيه الإسترليني الذهبي دوراً مهماً وفعالاً كوسيط عالمي في إجراء عمليات التبادل النقدية بين الاقتصاديات الوطنية المختلفة، حيث كانت إنكلترا تمثل سوق النقد العالمية التي تتم من خلالها تسوية معظم المدفوعات على الصعيد الدولي. وكانت بالتالي تسيطر على نظام التمويل والائتمان الدولي، اعتماداً على ثقة العالم بالجنيه الإسترليني المغطى بالذهب، والذي كان يعد أهم العملات المتداولة دولياً في ذلك الوقت. ولكن مع نشوب الحرب العالمية الأولى عام ١٩١٤ انتهى العمل بهذه القاعدة، وذلك عندما قامت الدول باستهلاك احتياطيها من الذهب لمواجهة أعباء الحرب وطلعت تداوله في الداخل، كما استخدمته مباشرة لتمويل مشترياتها من الخارج. ومع

نهاية الحرب، حاولت بعض الدول العودة إلى العمل بقاعدة الذهب، لكن لم يحصل ذلك سوى بشكل محدود جداً، خاصة بعدما خسرت بريطانيا مكانتها كمحور وحيد للتجارة والتمويل الدوليين، وظهور الولايات المتحدة الأمريكية كالاقتصاد قوي ومنافس بديل. ومنذ ذلك الوقت، احتل الدولار الأمريكي للمكانة الأولى بدلاً من الجنيه الإسترليني، لتسوية المدفوعات الدولية وعلى نطاق واسع. وقد سألته في ذلك قوة وحجم الاقتصاد الأمريكي، الذي لم يلقه الدمار الذي حاق باقتصاديات الدول الأوروبية خلال الحرب العالمية الثانية. وقد لجأت معظم الدول إلى تجميع احتياطياتها الرسمية من النقود بالدولار واستخدمته لتثبيت أسعار صرف عملاتها الوطنية وتسوية مدفوعاتها الدولية. ولكن ما لبث أن أعلن الرئيس الأمريكي ريتشارد نيكسون في ١٥/ آب لعام ١٩٧١ عن فرض رقابة صارمة على تسوية المدفوعات بالدولار والتوقف عن تغطيته بالذهب. وبذلك انتهى نظام سعر الصرف الثابت، مما أدى إلى اضطراب الأسواق المالية العالمية واهتزاز أسعار صرف العملات الدولية. فالتجّهت معظم الدول إلى تعويم عملاتها الوطنية وفقاً لتفاعلات السوق، أو إلى فرض رقابة على أسعار الصرف وتقييد على قابلية العملة الوطنية للتحويل. ومع ذلك، لا يزال الدولار الأمريكي يُستخدم كعملة ارتكازية ومعادل عام للنظام النقدي الدولي. وهذا ما يفسر هيمنة الولايات المتحدة الأمريكية على الاقتصاد العالمي وتجاهل مصالح الدول النامية، التي تكلّفت قيمة احتياطياتها من النقد الأجنبي نظراً لانخفاض قيم عملاتها الوطنية أمام الدولار وارتفاع أسعار مستورداتها من الدول الصناعية الكبرى وتناقص المساعدات الإنمائية الممنوحة لها، وكذلك عدم مقدرتها على محاكاة الدول الرأسمالية الكبرى التي تسيطر على قرارات صندوق النقد الدولي، والذي

يشكل حالياً مرتكز النظام الدولي النقدي، وفي شهر شباط لعام ١٩٩٢م توصل الاتحاد الأوروبي إلى عقد معاهدة ماستريخت، والتي تنص على إقامة اتحاد نقدي واعتماد الوحدة النقدية الأوروبية /اليورو/ التي تم التعامل بها تدريجياً بدءاً من عام ١٩٩٩م بجانب العملات الوطنية للدول الأعضاء. وقد حقق /اليورو/ نوعاً من الاستقرار النسبي مقارنة بالدول الأمريكي وازدادت حصة مشاركته في التكتلات الدولية لرؤوس الأموال وفي تعاملات أسواق الصرف، وهذا ما جعل اليورو أكثر على منافسة الدولار، الذي تتحكم بتحديد سعر صرفه السياسات النقدية المنفردة للولايات المتحدة الأمريكية^١.

٢- حرية أو تعويم سعر الصرف: وهذا ما تعتمده حالياً معظم دول الاقتصاد السوق الحر التي خرجت عن قاعدة الذهب منذ بداية الثلاثينيات من القرن الفائت، وخاصة بعد نهاية الحرب العالمية الثانية. وتتخذ أسعار العملات الوطنية في ظل هذا النظام وفق عوامل العرض والطلب في السوق. إذ تؤدي زيادة الطلب على الصرف الأجنبي إلى رفع أسعارها مقارنة بالعملة الوطنية، وبالتالي تشجيع الصادرات نظراً لانخفاض قيمتها، والحد من المستوردات نظراً لارتفاع أسعارها. كما يحدث العكس في حال انخفاض سعر الصرف الأجنبي. علماً بأن نظام حرية سعر الصرف لا يعطي حرمان البنوك المركزية والمؤسسات النقدية الحكومية من التدخل كمتعاملين في السوق لتحديد كمية النقود المتداولة ومقدار قوتها الشرائية، وفقاً لما تقتضيه متطلبات الاقتصاد الوطني والمتغيرات الدولية الاقتصادية.

١ - عرفان نقي الحسني، مرجع سابق، ص ٢٠٣-٢٢٠، عبد الواحد محمد الفار، مرجع سابق،

٣٨٦-٣٩٧ د. زينب حسين عوض الله، مرجع سابق، ص ١٢٣-١٩٦.

وهذا ما يقتضي إيجاد نوع من الانسجام بين سعر الصرف المتداول وتوازن ميزان المدفوعات، وكذلك وجود احتياطات كافية في السوق من العملات الأجنبية لتجنب المفاجآت غير المتوقعة التي تهدد استقرار الاقتصاد الوطني. فقد تحدثت أزمات مالية مفاجئة ذات آثار سيئة على الصعيد الدولي، نتيجة الانخفاض السريع في قيمة العملات الارتكازية أو القيادية كالดอลลาร์ الأمريكي والجنيه الإسترليني واليورو، وتدفق رؤوس أموال أجنبية بكميات ضخمة إلى داخل الدولة يرافقه توسع مفرط في الإقراض، دون التأكد من الملاءة الائتمانية للمقرضين. ومما قد يؤدي إلى تدهور الاستثمارات وانخفاض أسعار أسهمها واضطراب الأسواق المصرفية، وبالتالي انكماش مسار العلاقات الدولية الاقتصادية. كما حصل على سبيل المثال إبان أزمة الكساد العالمي بين عامي ١٩٢٩ و١٩٣٣ والهبوط بورصة نيويورك عام ١٩٨٧ وكذلك خلال أزمة أسواق المال في جنوب شرق آسيا عام ١٩٩٧م.

- أنواع أسعار الصرف المعومة:

أ- التعويم النظيف أو النقي: أي امتناع المصارف المركزية والسلطات النقدية المختصة عن التدخل مطلقاً لمساندة سعر صرف العملة الوطنية في السوق.

ب- التعويم غير النظيف وغير النقي: حيث تتدخل أحياناً المصارف المركزية والمؤسسات النقدية المختصة في أسواق الصرف لمنع التقلبات ضمن حدود معينة في قيمة العملة الوطنية تحقيقاً لأهداف اقتصادية محددة.

ج- التعويم المستقل أو الفردي: والذي يحدث عندما تقدم الدولة بإرائتها المنفردة على تعويم سعر الصرف لعملةها الوطنية مقابل العملات الأخرى.

د- التعويم المشترك أو الجماعي: إذ تتفق دولتان أو أكثر على ربط سعر صرف عملاتها الوطنية ببعضها البعض، بحيث لا تتدخل في أسعار صرفها، فترتفع أو تنخفض سوياً.

٣- الرقابة على سعر الصرف: وبمقتضى هذا النظام الذي انتشر بعد الحرب العالمية الثانية، تضع الدولة مجموعة من القواعد والإجراءات الهادفة إلى تنظيم سوق الصرف، أي احتكار الدولة بيع وشراء العملات الأجنبية أو تقييد عمليات تبادل هذه العملات بالنقود الوطنية.

- أهداف نظام الرقابة على سعر الصرف:

١- المحافظة على قيمة العملة الوطنية، وذلك بوضع سعر صرف محدد لها مما يؤدي إلى ثبات أسعارها ويمنع المضاربة عليها أو تهريبها للخارج. حيث تعتمد الدولة إلى إلزام المستوردين بشراء العملة الأجنبية بواسطة مصادرها الرسمية فقط والتي تحتكر بالمقابل شراء هذه العملات من قبل المصدّرين، وبالأسعار التي تحددها الدولة.

٢- إعادة التوازن إلى ميزان المدفوعات، حيث أن تسرب كميات كبيرة من الذهب ورؤوس الأموال الوطنية للخارج، يؤدي إلى حدوث عجز في ميزان المدفوعات. ولذلك تعتمد الدولة إلى الحد من الطلب على العملات الأجنبية عبر رفع أسعارها بشكل جزائي، مما يُخلق طلباً على العملة الوطنية وبالتالي ارتفاع أسعارها، بينما سيؤدي تخفيض قيمة العملة

الوطنية إلى ارتفاع أسعار السلع وهروب رؤوس الأموال للخارج وتزايد مدفوعات خدمة الديون الخارجية وانخفاض المستوى المعيشي للطبقات ذات الدخل المحدود وتدهور الثقة بالعملة المحلية.

٣- توجيه رؤوس الأموال والاستثمارات الأجنبية نحو خدمة أغراض التنمية، وخصوصاً لدى الدول التي تعتمد نظم الاقتصاد المخطط أو الموجّه.

٤- الحصول على إيرادات المغزاة العامة، من خلال تحقيق الدولة لأرباح ناتجة عن احتكارها لعملية تبادل العملات الوطنية بالعملة الأجنبية. حيث تقوم الدولة ببيع العملات الأجنبية بأسعار مرتفعة، تضاف إليها عموالات البيع والشراء.

٥- حماية الاقتصاد الوطني من المنافسة الأجنبية، عبر استخدام سعر الصرف للحد من الواردات وتشجيع الصادرات وتلافي حالات الكساد التي قد تصيب الاقتصاد الوطني.

٦- الحفاظ على الاحتياطيّات الوطنية من العملات الأجنبية والذهب، وتنظيم الطلب عليها في حدود للكمية المعروضة منها، ومنع تهريبها إلى الخارج.

٧- حماية الصناعات الوطنية الناشئة أو الاستراتيجية، عبر المحافظة على قيمتها الإنتاجية.

وسبل تنظيم الرقابة على سعر الصرف:

١- التدخل الحكومي المباشر: أي قيام المصرف المركزي والسلطات النقدية المختصة باحتكار بيع وشراء العملات الأجنبية مقابل العملة المحلية وفق الأسعار المحددة من قبل الدولة. فعندما تحدد الدولة لعمالتها

سعر أعلى من سعر السوق، فإن الطلب عليها سيكون أقل من العرض، والعكس صحيح.

٢- تخصيص الصرف الأجنبي: وذلك عبر قيام المصارف المركزية والسلطات النقدية المختصة باحتكار العملات الأجنبية ليتم صرفها طبقاً لقواعد وأولويات معينة تحددها الدولة. وعلى الأخص بهدف تمويل الواردات الضرورية والوفاء بالالتزامات الدولية المستحقة.

٣- تحديد أسعار صرف متعددة: بالنسبة للسلع والدول. فقد تسعى الدولة إلى فرض سعر منخفض نوعاً ما لعملة أجنبية، لكي تسمح للمستوردين باستيراد سلع معينة، منظمها سعر أساسية. لذلك تلجأ بعض الدول إلى التمييز في تحديد سعر صرف العملة الوطنية مقابل بعض العملات الأجنبية، زيادة ونقصاناً، وبالمقارنة مع عملات أجنبية أخرى، بهدف تشجيع التجارة أو عدم تشجيعها مع هذه الدولة أو تلك.

٤- الحسابات المجمدة: إذ تقوم الدولة بالزام المستوردين الوطنيين بإيداع مدفوعاتهم بالعملة الوطنية، والمستحقة للدائنين الأجانب، في المصرف المركزي أو المؤسسات المختصة. ولا يُسمح لهؤلاء الدائنين بالسحب من هذه الحسابات أو التصرف فيها إلا بشروط معينة، كأن يتم إلزامهم بإنفاقها على مشروعات محلية في الدولة المدينة التي تحتفظ بهذه الحسابات.

٥- زيادة أسعار الفائدة: فقد تعتمد الدولة على رفع أسعار الفائدة لديها على الصرف الأجنبي. وهذا ما يؤدي إلى جذب رؤوس الأموال الأجنبية وتدفقها للداخل، وبقل من تسرب رؤوس الأموال الوطنية للخارج. ويترتب على ذلك زيادة الطلب على العملة الوطنية ورفع قيمتها، ومن ثم يصبح سعر الصرف الأجنبي في صالحها.

٦- اتفاقات الدفع: ويتم بموجبها الاتفاق على تنظيم كافة المدفوعات بين الأطراف المتعاقدة، بعدما يتم تجديد المبلغ الإجمالي للمبادلات المستحقة أو الحد الأقصى لما يمكن أن تدفعه كل دولة للأخرى. وتهدف مثل هذه الاتفاقات إلى تسديد الديون المستحقة لكل دولة طرف مقابل الأخرى. علماً بأنه قد تلجأ الدولة في بعض الأحيان إلى تحديد حد أقصى للمديونية لتلتزم بمقتضاه الدولة المدينة، بتقييد مستورداتها من الدول الدائنة في حدود ما تم الاتفاق بشأنه.

٧- اتفاقات المقاصة: حيث تتفق دولتان أو أكثر على تحديد سعر الصرف لعملاتها الوطنية وترتيب كيفية وسائل الدفع لفئات المقرضين فيها. فتقوم كل دولة بفتح حساب للدول الأطراف الأخرى بعملتها المحلية لدى مصرفها المركزي أو البنوك المختصة، ثم يتم إجراء المقاصة بين كافة المدفوعات عن الصادرات والمستوردات المتبادلة فيما بينها. وذلك بعدما تتفق على أسعار صرف محددة بين عمليتي الدولتين. وبذلك يتم تجنب استخدام النقود كوسيلة مباشرة لتسوية قيمة المبادلات التجارية بين الدول المعنية. فتتولى الدولة تحصيل المدفوعات من المدينين وتسليمها للدائنين المقيمين لديها.

٨- اتفاقات المقايضة: وبموجبها تتفق دولتان أو أكثر على اختيار عملة محددة، ثم تقوم الحكومات المعنية بمنح المصدريين والمستوردين الترخيص اللازم لإتمام تبادل الصفقات والسلع ضمن حدود المبلغ الإجمالي المحدد لهذه العملة. كأن يتفق مثلاً اثنان من المقيمين لدى إحدى الدولتين على أن يصنّر أولهما قطناً ويستورد الآخر قمحاً بنفس القيمة المتفق عليها، ثم تتم تسوية مدفوعاتهما عبر تبادل الديون المستحقة لهما لدى الدولة المصدّر إليهما والمستورد منها.

- مساوئ نظام الرقابة على سعر الصرف:

- ١- خشية المستثمرين الأجانب من استثمار رؤوس أموالهم في البلدان التي تعتمد نظام الرقابة على الصرف، لما ينتج من تقييد على إعادة تحويل رؤوس الأموال وأرباحها وفوائدها للخارج، وبذلك تفقد الدولة مصدراً مهماً لتمويل مشروعاتها التنموية.
- ٢- انكماش حجم التجارة الدولية نظراً لتحديد الاستيراد وتقييد كمية السلع المستوردة. مما يدفع الدول الأخرى إلى معاملة الدولة التي تعتمد نظام الرقابة على الصرف بالمثل، وينتج مزيداً من الانكماش في مجال التبادل التجاري.
- ٣- التشكيك بمكانة العملة الوطنية وازعاج الثقة بها. وهذا يؤثر سلباً على تدفق رؤوس الأموال الأجنبية، وظهور ما يسمى بالسوق السوداء أو الموازية الناجمة عن وجود طلب كبير على العملات الأجنبية، مقابل محدودية عرضها أو انخفاض سعر صرف العملة الوطنية، فيعتمد بعض المضاربين إلى بيع وشراء العملات الأجنبية خارج الإطار الشرعي للدولة أو حتى تهريبها للخارج.
- ٤- تحكم النظام الإداري في منح تراخيص الاستيراد أو تحديد سعر الصرف بشكل جزئي ومتعسف، بحيث يخشى المصدرون المخاطرة بتصدير سلحهم المشتراة بنقود أجنبية مقومة بأعلى من سعرها الحقيقي.
- ٥- تفاقم الحجز أو الفائض في ميزان المدفوعات، حيث إن تخفيض سعر صرف العملة الوطنية مقارنة بالعملات الأجنبية سيؤدي إلى انخفاض مستوى المستوردات والتي سترتفع أسعارها بما يعادل نسبة تخفيض

العملة الوطنية، لأن المستوردين الوطنيين سيضعون وحدات نقدية أكثر من العملات المحلية الحصول على وحدة من النقد الأجنبي.

الجدير بالذكر، بأن نزعة تحرير التجارة العالمية تتطلب مقاومة نظام الرقابة على سعر الصرف والذي تعتبره منظمة التجارة العالمية وصندوق النقد الدولي إحدى الوسائل الحمائية غير المرغوبة في إطار العلاقات الدولية الاقتصادية. وبخاصة بعدما انتشر هذا النظام كقاعدة عامة لدى عدد من الدول، بينما كان يتم للجوء سابقاً إليه كاستثناء أثناء فترة الأزمات والحروب. لكن مع تنامي النزعة التحريرية في الاقتصاد الدولي، تراجع بالفعل هذا النظام تدريجياً لصالح نظام حرية سعر الصرف، وذلك رغم وجود بعض وسائل الرقابة التي لا تزال متبعة بدرجات مختلفة هذا وهناك^١.

المطلب الثالث

المديونية والمساعدات العالمية

لورث الاستعمار بلداناً يرتفع فيها رواسب التخلف من مختلف مناحيه، الاقتصادية والاجتماعية والثقافية. مما اضطر هذه البلدان بعد نيلها الاستقلال الناجز إلى استجداء الدول الغنية والمؤسسات الدولية المالية لمساعدتها وإقراضها مصادر التمويل اللازمة لاستكمال بناء اقتصادياتها وبرامجها التنموية. كما أكلت معظم الدول النامية على طلب رؤوس الأموال الأجنبية وتشجيع التدفقات المالية والاستثمارات تجاهها، مما أدى إلى بروز ظاهرة الاستدانة أو المديونية

١ - عرفان تقي الجيلي، مرجع سابق، ص ٣٩٥-٤٠١ وزينب حسين عوض الله، مرجع سابق،

ص ١٠٠-١٢١ ورعد الصرن، مرجع سابق، ص ٣٢١-٣٤٨ ود. عادل أحمد حشيش ود. مجدي

محمود شهاب، مرجع سابق، ص ١٧٣-٢٠٢.

التي لا تزال تُنقل كاهل معظم بلدان العالم النامي، نظراً لما تبتذله من أموال طائلة لخدمة سدادها بدلاً من استثمارها للأغراض التنموية.

أولاً- أشكال القروض الخارجية:

تستحوذ القروض الخارجية على النصيب الأعظم من إجمالي التدفقات المالية الأجنبية الموجهة للدول النامية. ويتمثل بمدفوعات نقدية أو عناصر إنتاج تقدمها الدول أو الجهات الدولية الدائنة، لدولة أو دول أخرى مدينة، ضمن شروط معينة يتفق عليها الطرفان، وتتعلق خصوصاً بكيفية ومدة السداد وسعر الفائدة المستحقة. ويتمثل القروض الخارجية بأشكال متعددة يمكن تصنيفها كالآتي:

١- حسب معيار الجهة المقرضة أو مصدر الدين: هنالك قروض رسمية أو عامة تقدمها الحكومات والمؤسسات الدولية المالية، وتتميز بأنها في أغلب الأحيان قروضاً ميسرة من حيث السداد ومدة القروض وانخفاض معدل الفائدة. وهنالك بالمقابل قروض خاصة أو غير رسمية، تقدمها هيئات غير حكومية كالبنوك التجارية الخاصة، ولكن معظمها مضمونه السداد من الحكومات والمؤسسات الدولية المالية، كونها ترفق بشروط قاسية من حيث انخفاض مدة القروض وفترة السماح للسداد ولارتفاع أسعار الفائدة وتراكمها وخضوعها لتقلبات العرض والطلب على رؤوس الأموال في السوق.

٢- حسب معيار مدة القروض: هنالك قروض طويلة الأجل أو الأمد، بحيث يمتد أجل سدادها لأكثر من خمس سنوات، وهنالك قروض متوسطة الأجل تستغرق مدة سدادها ما بين سنة وخمس سنوات، وأخيراً هنالك قروض قصيرة الأجل يستحق أجل سدادها خلال فترة سنة واحدة أو أقل.

٣- حسب معيار الغرض من القروض: هنالك قروض تهدف إلى تدعيم الاقتصاد الوطني وإيجاد الحلول اللازمة للتنمية، وهذا ما تتكفل به غالباً القروض طويلة الأجل. وهنالك قروض تهدف إلى إعادة التوازن إلى ميزان المدفوعات وتأمين النقد الأجنبي اللازم لسداد ديون سابقة أو تُستخدم للأغراض الاستهلاكية أو العسكرية، وهذا ما تقوم به القروض قصيرة أو متوسطة الأجل.

٤- حسب معيار شروط القروض: هنالك قروض ميسرة تنقسم بطول فترة استحقاقها ووجود فترة سماح قبل البدء بالسداد وانخفاض معدلات الفائدة المترتبة عليها، وهي غالباً قروض رسمية تقدمها حكومات ومؤسسات دولية. وهنالك بالمقابل قروض صعبة تنقسم بقصر فترتي الاستحقاق والسماح وارتفاع معدلات الفائدة عليها، وتنتمى خصوصاً بالقروض ذات المصادر الخاصة كالبنوك التجارية.

٥- حسب معيار محتوى القروض: هنالك قروض نقدية، يتم تقديمها بالعملة الأجنبية المتداولة على الصعيد الدولي كال دولار الأميركي واليورو الأوربي والين الياباني. وهنالك قروض سلعية تتجسد بمنتجات من السلع، تقدمها الجهات الدائنة، ويتم سدادها من الجهات المديونة بسلع إنتاجية أو استهلاكية أيضاً، كما كان يحصل سابقاً بين دول المنطقة الاشتراكية والشيوعية.

ثانياً- أسباب المديونية العالمية:

باتت مشكلة الديون الخارجية تنقل كاهل العديد من دول العالم، بل وتهدد برامجها للتنمية واقتصادياتها الوطنية. فمن جهة، تسهم هذه القروض في إيجاد المصادر التمويلية اللازمة للقيام بأعباء التنمية الاقتصادية والاجتماعية. لكنها

تؤدي من جهة أخرى إلى رفع مستويات التضخم وإحداث عجز في ميزان المدفوعات عندما يحين وقت سدادها. وهذا ما قد يقود أحياناً إلى الوقوع مرة أخرى في مآهة البحث عن الواردات اللازمة للقيام بالمشروعات الإنتاجية وتسييد قيم المصدوريات. وخاصة مع استنزاف قسم كبير من الاحتياطيات الوطنية من النقد الأجنبي لدى الدولة المدينة، نظراً لأن جزءاً لا يستهان به من إيرادات الدولة ستمتصه مدفوعات خدمة الدين الخارجي ومداد فوائده المستحقة والمترتبة. وهذا ما يترافق عادة بآثار سياسية واقتصادية واجتماعية وخيمة، تتمثل خصوصاً في إذعان وتبعية البلد المدين لشروط الجهات الدافئة.

على سبيل المثال، رفض المصرف الدولي للتعمير والتنمية عام ١٩٥٦ منح القروض اللازمة لمصر، وذلك للمباشرة في بناء السد العالي في أسوان، ما لم تخضع السلطات المصرية للشروط الإذاعانية التي فرضتها الدول الغربية كالولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا وفرنسا، وأرادت تمريرها عبر القنوات الرسمية للبنك الدولي. مما حث حينها الرئيس جمال عبد الناصر على تأميم شركة قناة السويس لتأمين الموارد اللازمة من أجل بناء السد، ثم وقوع العدوان الثلاثي على مصر. ولكن ما لبث أن وافق الرئيس المصري السابق أنور السادات، خلال حقبة السبعينيات، على شروط المؤسسات الدولية حول تهيئة السبل الكفيلة بانفتاح السوق المصرية داخلياً وخارجياً، ومما رتب أثراً سلبية على الاقتصاد المصري، الذي ازدادت تبعيته لما تفرضه عليه الدول الغربية والمؤسسات الدائنة، من شروط مجحفة، كالقيام بما تسميه إصلاحات اقتصادية وإعادة هيكلة المؤسسات العامة وترسيخ مبادئ اقتصاد السوق الحر.

مثل هذه الشروط، التي تتنافى تماماً مع مبدأ عدم التدخل المستقر في القانون الدولي، خلقت أثراً اقتصادياً واجتماعياً لا حصر لها لدى الدول المدينة، كارتفاع الأسعار ومعدلات التضخم، وتراجع حصيلة الصادرات وتثبط

الإسخارات وتفاقم مشكلة البطالة وزيادة مستوى الهوة بين الطبقات الغنية والفقيرة. لذلك أصبحت الدول المدينة، رهينة للدول الدائنة والمؤسسات الدولية المالية، التي ضاعفت من أعباء الديون وسمحت للاستعمار الجديد بالعودة من خلال أبواب الاقتصاد ومناخه. وبالتالي، لا يمكن اعتبار مسألة المديونية العالمية بمثابة قضية ثانوية في العلاقات الدولية الاقتصادية. فقد تجاوزت تأثيرها الخطيرة مستوى الوفاء بسدادها، لكي تؤثر على عملية التنمية بمجملها وعلى للنظام الدولي المالي بأسره. فمع تدهور موارد النقد الأجنبي لدى الدول النامية وركود اقتصادياتها، ازدادت حاجياتها من السيولة النقدية اللازمة لخدمة أعباء ديونها، مما يضطرها للاستدانة من جديد لكي تستمر في الوفاء بخدمات التزاماتها الخارجية وتمويل اقتصادها الوطني ومشاريعها التنموية، وبالتالي تفاقم مشكلة مديونيتها والوقوع في أزمات اقتصادية لا حصر لها.

— أهم أسباب تفاقم ظاهرة المديونية العالمية:

- ١- انخفاض حجم ونسبة القروض المقدمة بشروط ميسرة.
- ٢- ارتفاع أسعار الفائدة وجنوحها نحو التزايد بشكل مستمر.
- ٣- فشل أنماط للتنمية لدى الدول النامية وانتشار الحوادث الاستهلاكية.
- ٤- تدهور قيمة صادرات الدول المدينة اتجاه الدول الصناعية الدائنة.
- ٥- الفساد الإداري ونهب موارد وقروض الدول المدينة من قبل أصحاب النفوذ وتهريبها للخارج.

ثالثاً- البدائل المطروحة لمواجهة أزمة المديونية:

في عام ١٩٨٢ أعلنت ثلاث من أكبر الدول المدينة في العالم، وهي المكسيك والبرازيل والأرجنتين، عجزها التام عن تسديد ما بذمتها من ديون خارجية مستحقة، مما خلق اضطراباً في الأسواق الدولية المالية، خاصة لدى البنوك التجارية الخاصة، والتي أدركت مدى الكارثة التي تهددها نتيجة التورط بإعطاء الكثير من القروض بأسعار فائدة، باهظة ومرتفعة، لدول معسرة وذات قدرة ضئيلة على دفع وتموية هذه الديون وفوائدها. وهذا ما شكّل حافزاً للأطراف المعنية، الدائنة والمدينة، لتقديم عدد من المقترحات التي تتضمن حلولاً مختلفة للتخفيف أو لتسوية أزمة المديونية الخارجية للدول النامية. وقد تطرقت هذه المقترحات والحاول إلى ضرورة إعادة النظر بمجمل النظام الدولي المالي والنقدي وآليات جدولة سداد الديون، لكنها تميزت بالتناقض والتضارب فيما بينها نظراً لاختلاف المصالح وإلقاء كل طرف المسؤولية عن تفاقم الأزمة على عاتق الطرف الآخر. ومن أهم البدائل المطروحة ما يلي:

١- خطة إعلان قرطاج لعام ١٩٨٥: والتي عرضت من خلالها الدول المدينة، ومعظمها من الدول النامية، عدة مقترحات لحل أزمة مديونيتها الخارجية، كإعادة جدولة الديون عبر تأجيل وتمديد فترة تسديد الأقساط وفوائدها للمستحقة أو التي ستستحق السداد، وذلك بغية تمكين البلد المدين من الحصول على السيولة اللازمة للإيفاء بالتزاماته في خدمة هذه الديون وفوائدها، وإعطائه الفرصة لتحسين الاقتصاد الداخلي وإعادة هيكليته.

٢- خطة وزير الخارجية الأمريكي الأسبق (جيمس بيكر) لعام ١٩٨٥: وتتمحور على إمكانية منح قروض جديدة وتحويل بعض الديون الخارجية المستحقة إلى سندات وأسهم محلية ورؤوس أموال، تستثمرها البنوك

التجارية الخاصة، لدى الدول الأكثر تضرراً من أزمة المديونية، والتي توافق على إعادة هيكلة اقتصادها الوطني عبر التوظيف الأمثل للموارد وزيادة الإنتاج وتنشيط الإنذارات وتشجيع الاستثمار المنتج وإصلاح النظام الضريبي وتحرير الأسواق. ولم تلق هذه الخطة استجابة من قبل المؤسسات المعنية لعدم توافر المصادر اللازمة لتلبية القروض الجديدة، أو تحويل القروض إلى أسهم وسندات.

٣- خطة وزير المالية الياباني الأسبق (كينجي ميازاوا) لعام ١٩٨٧: وتتضمن فكرة تحويل الديون إلى سندات بضمان أصل الدين أو مكفولة الدفع من طرف ثالث، وذات فائدة منخفضة أو معفاة من الفائدة، وإعادة جدولة ما تبقى منها بفترات سماح مختلفة للسداد، وفق برنامج إصلاح اقتصادي برعاية المؤسسات الدولية المالية، يشمل خفض النفقات الحكومية والدعم وكبح الأجور وتحرير التجارة الخارجية.

٤- خطة وزير الخزانة الأمريكي الأسبق (ليكولاس برانلي) لعام ١٩٨٩: وتتمحور خصوصاً حول إعادة شراء لقساط الديون من قبل المؤسسات الدولية للمالية بأسعار الموق، أو من قبل المقترضين أنفسهم بضمان هذه المؤسسات ومساعدتها، أو حتى تحويل بعض هذه الديون إلى استثمارات خاصة يلتزم بموجبها المستثمرون الأجانب بإعادة شرائها حسب الأسعار السائدة، ثم تسدد الدولة المدينة قيمتها بالعملة المحلية لصالح هذه الاستثمارات، وبالتالي لا تذهب أموال الدولة خارج إطار حدودها. وكذلك منح فترات سماح مؤقتة لسداد الفوائد وتذليل العقبات المحاسبية والضرائبية على عائق البنوك للتجارية الخاصة، بغية تشجيعها على الإسهام في خطط تخفيض الديون الخارجية.

٥- خطة الرئيس الفرنسي الأسبق (فرانسوا ميتران) لعام ١٩٩٢: والتي تقترح إنشاء صندوق عالمي لضمان دفع الفوائد المستحقة على بعض القروض التجارية متوسطة الأجل وإجراء خصومات كبيرة على قيمة مستحقات هذه القروض، وإعادة جدولة ديون الدولة الأقل بخلًا مع إعفائها من بعض هذه الديون المستحقة الدفع أو إطالة أجل استحقاقها وتخفيض أسعار الفائدة عليها.

وتجدر الإشارة بأن نادي باريس الذي تم تأسيسه عام ١٩٥٦ ونادي لندن الذي تأسس عام ١٩٧٦ يسهمان في مساعدة الدول المدينة على التخفيف من عبء ديونها الرسمية والخاصة وإعادة جدولة مستحقاتها وضمان بعضها، إذا التزمت هذه الدول بإدخال إصلاحات محدّدة على اقتصادها الوطني. وتشكّل مثل هذه النوادي محافل غير رسمية للتفاوض بين الدول الدائنة والمدينة، ويحضر اجتماعاتها عادة مراقبون من بعض المؤسسات الدولية المالية.

رابعاً- أثر المساعدات والإعانات الدولية:

دأبت الدولة والمؤسسات الدولية المانحة، على تقديم مساعدات متعددة الجوانب للدول النامية لمواجهة مشاكلها الإنمائية والنقدية، ولسداد أعباء ديونها الخارجية، ولكن كثيراً ما يتم ربط هذه المساعدات بشروط وتنازلات سياسية واقتصادية. حيث تشترط أحياناً الدول المانحة بأن تستورد منها للجهات الممنوحة سلعاً وخدمات للاستفادة من المساعدات ذاتها، والتي عادة ما تكون هذه السلع والخدمات ذات نوعية منخفضة وأكثر كلفة وأقل ملائمة لحاجات الدول الممنوحة. كما لا تستفيد بعض هذه الدول بالشكل الأمثل من هذه المساعدات لأسباب سياسية واقتصادية واجتماعية، تتعلق خصوصاً بانتشار ظواهر الفساد وسوء الإدارة والتخطيط والإهمال والهدر. علماً بأن هيئة الأمم

المقدمة، كانت قد طالبت الدول الصناعية منذ عام ١٩٦٨ بتخصيص مايزي
١% على الأقل من دخولها القومية لتقديمها كمساعدات ومعونات للدول النامية.
ولكن يلاحظ عدم تقبُّد معظم الدول الغنية بهذه النسبة، وخاصة الولايات المتحدة
الأميركية. وتحولت بالتالي هذه المساعدات تماماً كالقروض الخارجية، إلى
صورة أخرى من صور التبعية للدول الرأسمالية ومؤسساتها المختلفة^١.

١- د. عرفان نقي الحصري، مرجع سابق، ص ٦٣-١١٢ و د. زبيب حميد عوض الله، مرجع سابق،
ص ٢٤١-٢٨١.

الفصل الثالث

القانون الدولي للتنمية

وهو أحدث فروع القانون الدولي الاقتصادي، بعدما اتسع مجال تداوله بين الأوساط الأكاديمية منذ نهاية الستينيات من القرن الماضي. ثم ازدادت أهميته عندما بدأت قواعده تعتبر حقيقة عن تطور الحياة الاجتماعية والاقتصادية للمجتمع الدولي المعاصر واحتياجاته التنموية. لذلك يمكننا تعريف القانون الدولي للتنمية بأنه يتضمن: "مجموعة القواعد والمبادئ القانونية الهادفة إلى تسأمين حقوق الإنسان الاقتصادية والاجتماعية والثقافية، بهدف تضيق الهوية بين الدول المتقدمة والدول النامية، وبما يستجيب لتطلعات الشعوب في التضامن والسيادة والسلام والتنمية".^١

المبحث الأول

النظام الدولي الاقتصادي المساند

كانت تنتم معظم قواعد القانون الدولي التقليدي، وبالأخص تلك التي يحتويها القانون الدولي الاقتصادي، بتعبيرها عن مصالح الدول الصناعية المتقدمة وحدها، والتي استأثرت بتكوين هذه القواعد وتحديد آليات تطبيقها. ولذلك فقد جسدت هذه القواعد بمعظمها إرادة الدول المسيطرة على مقدرات الدول النامية وثرواتها، وخصوصاً خلال حقبة الاستعمار. ثم تسدعت الدول النامية بعد نيلها الاستقلال الناجز وممارسة سيادتها على مواردها وثرواتها الوطنية بإعادة صياغة مبادئ وقواعد القانون الدولي التقليدي لكسي يستجيب

١- د. عمر إسماعيل سعد الله، القانون الدولي للتنمية: دراسة في النظرية والتطبيق، المؤسسة الوطنية

للكتاب، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، ١٩٩٠، ص ١٣-٢٠.

لتطلعاتها المشروعة في المشاركة بتحقيق عملية التنمية وعلى قدم المساواة مع الدول المتقدمة. وهذا ما تسعى إليه بالفعل قواعد ومبادئ وآليات القانون الدولي للتنمية، والتي استقرت في ضمير المجتمع الدولي بأسره، ولكن بعد صراع حاد ومستديم، وطول عناد واحتدام.

المطلب الأول

مفهوم الدول المتقدمة والنامية

منذ نشوء القانون الدولي الاقتصادي، تحاول الدول الصناعية للمتقدمة تحديد الإطار العام للقواعد التي تحكم العلاقات الاقتصادية. بينما تسعى الدول النامية لتطوير القواعد التقليدية ضد منحنى تلازمها مع مشكلاتها التنموية. لذلك كان لا بد من التمييز بين الدول النامية والمتقدمة حسب معايير موضوعية ومعتمدة دولياً، وإن كانت في معظم الأحيان مشكوكاً بمصداقيتها من الناحية القانونية. إذ دأبت بعض الجهات الدولية على تنظيم لوائح بأسماء الدول التي تتضمن لهذه الفئة أو تلك. بل ويتم أحياناً التطرق إلى فئة الدول الأقل نمواً، كما فعلت الجمعية العامة للأمم المتحدة في قراراتها الصادرة في بداية التسعينيات من القرن الماضي، عندما اعتمدت لائحة تضم عدداً من الدول الأكثر تضرراً من الناحية الاقتصادية، والتي بالإمكان منحها برنامجاً خاصاً للمساعدة في مجال تحقيق برامجها التنموية. وبذلك أيضاً فئة الدول المتضررة جغرافياً أو بدون سواحل، والتي يهتم بها خصوصاً القانون الدولي للبحار.

ويبقى التمييز الأكثر تأثيراً ضمن إطار القانون الدولي للتنمية، هو ذلك القائم بين فئة الدول المتقدمة وفئة الدول النامية، والذي أوجد نوعاً من ازدواجية في إقرار القواعد القانونية النازمة للعلاقة بين الفئتين.

أولاً - الدول المتقدمة:

وهي كتلة البلدان الصناعية الرأسمالية التي شهدت بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية نمواً مزدهراً، يتمثل في تراكم رؤوس الأموال واستقرار أسعار الصرف والتبادل النقدي لديها وتزايد مستويات الدخل والمعيشة وامتلاكها درجة عالية من التحكم في الدورات الاقتصادية وتحديد معدلات البطالة. وتشمل هذه الدول الولايات المتحدة الأميركية وكندا وجميع دول أوروبا الغربية والشمالية، بالإضافة إلى اليابان وأستراليا ونيوزيلندا. ويعود النمو المزدهر لاقتصاديات الدول المتقدمة إلى مجموعة من العوامل التي يرتبط بعضها بالظروف الداخلية، وبعضها الآخر بالمؤثرات العالمية^١.

هذا وقد شهدت البلدان المتقدمة زيادة عالية من معدلات الاستثمار لإعادة تعمير ما دمرته الحرب العالمية الثانية. كما أسهم التقدم التكنولوجي الذي حدث في فنون الإنتاج وآلياته، في ارتفاع معدلات الطاقة الإنتاجية الإجمالية لهذه الدول وتصدير الفائض منها. الأمر الذي أدى إلى التوسع في الأسواق الداخلية واستقرارها اعتماداً على التدخل الحكومي وزيادة الإنفاق العام في مجالات الضمان الاجتماعي والأشغال العامة والمجال العسكري. ولكن سرعان ما انتهت هذه الفترة مع بداية عقد السبعينيات عندما بدأت ظاهرة الاستعمار بالزوال ونيل معظم دول العالم الثالث استقلالها، مما سمح لها ببسط سيادتها على مصادرها الطبيعية بفضل إجراءات التأمين ومصادرة الاستثمارات الأجنبية وفرض القيود على نقل رؤوس الأموال والنقود. ورافق ذلك ارتفاع في أسعار النفط والمواد الأولية المستوردة من البلدان النامية، مما أوقع الدول المتقدمة في أزمات اقتصادية حادة، نتيجة تراجع معدلات النمو الاقتصادي وارتفاع مستويات البطالة والتضخم والعجز في ميزان المدفوعات وانعدام المرونة في أسواق العمل

١ - د. زيد، حسين عوض الله، مرجع سابق، ص ٢٦.

والاستثمارات. وبصورة عامة، فقد شهدت البلدان الصناعية المتقدمة مجموعة من المتغيرات الجوهرية التي شكلت عناصر اضطراب على الصعيد الاقتصادي العالمي، وأهمها:

- (١) انتهاء عصر ثبات أسعار الصرف بعدما تخلت الولايات المتحدة الأمريكية عن قابلية تحويل الدولار إلى ذهب بدءاً من شهر آب لعام ١٩٧١م.
- (٢) ارتفاع أسعار النفط، مما دعا البنوك الدولية التجارية وصندوق النقد الدولي إلى استخدام الفائض العالمي المتحقق لمنحه كقروض للدول التي شهدت عجزاً في موازين مدفوعاتها.
- (٣) تباین علاقات النمو الاقتصادي اللامتكافئ بين كبريات الدول الصناعية الرأسمالية ذاتها، وتغير مواقع القوى الفاعلة في الاقتصاد العالمي مع التزايد النسبي لاقتصاديات دول الاتحاد الأوربي واليابان.
- (٤) تعاظم ظاهرة العولمة التي تقودها الشركات متعددة الجنسيات، مما نجم عنه نمو واضح في عمليات تكامل الإنتاج والتسويق والتمويل على الصعيد العالمي.
- (٥) اضطراب أحوال السيولة الدولية بعد النمو الهائل الذي حدث في اندماج وتوسيع أسواق المال العالمية والتدفقات النقدية ونظام القروض والائتمان.
- (٦) نجاح الدول المصنعة حديثاً في جنوب شرق آسيا (سنغافورة وهونغ كونغ وتايوان وكوريا الجنوبية وماليزيا) وبعض دول أميركا الجنوبية والوسطى (البرازيل والأرجنتين والمكسيك) في غزو منتجاتها للبلدان الصناعية، الأمر الذي دفع هذه البلدان إلى فرض قيود تعريفية وغير

تعريفية على المستوردات المصنعة وشبه المصنعة الآتية من البلدان
النامية عموماً^١.

ثانياً - الدول النامية:

وهي مجموعة الدول المستقلة حديثاً بعد الحرب العالمية الثانية، والتي كانت
تشكل مستعمرات سابقة، تابعة لبعض دول أوروبا الغربية، هي القارات الثلاث:
آسيا وأفريقيا وأميركا الجنوبية. وكان يُطلق على هذه البلاد خلال النصف الأول
من القرن العشرين تسميات عدة كالشعوب البدائية أو المتأخرة أو المتخلفة، لكن
ما لبث أن أصبح اللفظ الشائع حالياً هو الدول النامية أو الأقل تطوراً، كونه يمثل
التعبير الأكثر دقة وواقعية للأوضاع الاقتصادية والاجتماعية في هذه البلاد
مقارنة مع تلك السائدة لدى البلدان المتقدمة. فعبارة التخلف ذات مدلول نسبي،
لا يمكن الاتفاق حول مضمونها بالشكل المطلق. ولذلك فقد اختلفت الأسباب
والعوامل حول إيجاد تعريف متفق عليه لمصطلح البلدان النامية، رغم تميزها
بخصائص ذاتية ناجمة عن أوضاع اقتصادية واجتماعية وتاريخية معينة.

وإذا كان الفقه الاقتصادي قد لاقى بعض النجاح في وضع عدة معايير
تسمح بتحديد من تنطبق عليه عبارة الدول النامية، إلا أن الفقه القانوني لم يلسق
ذات النجاح، حيث لا تزال كل دولة تحدد لنفسها بصورة أو بأخرى إن كان
ينطبق عليها هذا التعبير أم لا، وبالتالي تحديد ما إذا كان يحق لها أن تستفيد من
المعاملة التفضيلية اقتصادياً بالمقارنة مع الدول الصناعية المتقدمة. وقد حاولت
بعض المنظمات الدولية، وخاصة هيئة الأمم المتحدة، اعتماد معايير وضوابط
دولية معترف بها لإدراج هذه الدولة أو تلك ضمن مجموعة الدول النامية، مثل
مستوى الدخل القومي ومتوسط نصيب الفرد منه وحصة الصناعة في تكوين هذا

١ - المرجع السابق، ص ٢٩-٣١.

الدخل، وكذلك نسبة الأمية ومستوى الصحة والتعليم والتجارة والإسكان، وما إلى ذلك من معايير كمية، تؤثر بشكل جفري على تطور الحياة الاقتصادية والاجتماعية للبلدان النامية. على أية حال، وبصرف النظر عن مدى موضوعية هذه المعايير ودقتها، فإن التخلف الاقتصادي والاجتماعي لا يزال يمثل مشكلة عالمية وعائقاً استراتيجياً للنمو لدى البلدان النامية، وأهم ظواهر التخلف:

- ١- انتشار الجهل والامية والفقر والعادات الاجتماعية البالية.
- ٢- انخفاض معدلات الدخل القومي والادخار وتراكم رؤوس الأموال والإنتاجية والتأهيل.
- ٣- انعدام التكافؤ في امتلاك الثروات والموارد الطبيعية وغيرها.
- ٤- عدم توافر الإمكانيات اللازمة، المادية والمعرفية والتكنولوجية، أو عدم استغلالها بالشكل الأمثل.

هذه للظواهر أدت ولا تزال تؤدي إلى الركود والانكماش الاقتصادي لدى البلدان النامية، وبالتالي وقوعها بين مخالب التبعية للدول المتقدمة، عبر الاستغلال الجائر لمواردها الطبيعية وإمكانياتها البشرية، كما حصل خلال الحقبة الاستعمارية السابقة، وكما يحدث حالياً في عصر العولمة وانفتاح الأسواق بعضها على الآخر. ومن هنا جاءت إجراءات تأميم ومصادرة الاستثمارات الأجنبية الخاصة أو تلك العائدة للبورجوازية الوطنية التي كانت مرتبطة بالاستعمار الغربي، والتي تم تكيفها على أنها تطبيق فعلي لمبدأ السيادة الدائمة للدول والشعوب على مصادرها الطبيعية.

كما يلاحظ بأن الدول النامية لا تزال حتى الآن تطالب الدول الكبرى التي كانت تستعمرها بدفع تعويضات عن الأضرار الذي تسبب بها الاستعمار القديم لاقتصادها الوطني، بل وتتهم بعضها بأنها تحولت إلى استعمار جديد هدفه نهب

ثروات الدول النامية. ثم مالبث أن تبدل الوضع في بداية السبعينيات ليتحول الجدل نحو انتقاد الأنظمة الرأسمالية، وبضرورة البحث عن نظام اقتصادي دولي جديد يهدف إلى إلغاء عدم المساواة الفعلية في التنمية. ومع بداية التسعينيات، بدأ هذا النقاش بخنفي تدريجياً، مع نيل معظم الدول النامية ما تريده من معاملة تفضيلية على صعيد النشاطات الدولية الاقتصادية والتنمية. كما أدت عولمة الاقتصاد الدولي إلى تراجع اللفظ حول ظاهرة التساميم، أي تحويل الملكيات الخاصة إلى ملكية عامة، مع انتشار الآثار الايجابية للتنمية وتطور الاستثمارات الأجنبية الخاصة وحرية انتقال رؤوس الأموال والسلع، فعادت الدول النامية باتجاه معاكس لتبدأ عملية خصخصة المشاريع العامة، أي إعادة تحويلها إلى ملكيات خاصة، واعتماد قوانين تشجيعية للاستثمارات وعقد اتفاقيات متنوعة لتمويل بعض المشاريع الخاسرة، والتي تعيق عملية التنمية.

المطلب الثاني

مفهوم التنمية المستدامة

يسعى القانون الدولي للتنمية إلى معالجة ظاهرة التخلف، وذلك عبر السعي للقضاء على الأمية والجهل والجوع والمرض وتشجيع التعليم والتأهيل والتدريب والاستخدام الأمثل والمنصف للموارد المتاحة فسي خدمة أغراض الإنماء الاقتصادي والاجتماعي. وبالتالي إنهاء العلاقات القانونية المبنية على السيطرة والاستغلال وبما يكفل إقامة علاقات دولية اقتصادية عادلة ومتوازنة وتضييق الهوة بين الدول المتقدمة والدول النامية، مما يسهم في تحقيق هدف الرفاهية الاقتصادية والاجتماعية لكافة دول وشعوب العالم وعلى قدم المساواة.

أولاً - أسس التنمية الاقتصادية:

يستند القانون الدولي للتنمية على مفاهيم متلى لا يختلف أحد على سموها الأخلاقي والقانوني، وأهمها:

- ١- الحق المشروع في التنمية وفقاً لشعار: التنمية للجميع وعلى قدم المساواة.
- ٢- نيل السيطرة والاستغلال في العلاقات الدولية.
- ٣- إرساء التعاون المتوازن والمنصف وفقاً لقواعد ومبادئ القانون الدولي.
- ٤- إعادة النظر في النظام القانوني الحالي وتكييف قواعده بما يتلاءم مع تغير الحقائق الاقتصادية.

وهكذا فقد أدى الاعتراف بهذه المفاهيم والأسس إلى الإقرار بوجود التزامات دولية محددة تقع على عاتق الدول المتقدمة، وتعتبر عنها قواعد قانونية عديدة تدخل ضمن نطاق القانون الدولي للتنمية. وهذا ما تجسده بالفعل المساعدات الإنمائية المتوجب، وليس الجائز، منحها للبلدان والشعوب النامية، ومعاملتها معاملة تفضيلية في المسائل التجارية، كما أقرت بذلك مؤتمرات الأمم المتحدة للتجارة والتنمية وقرارات الجمعية العامة للأمم المتحدة لعام ١٩٧٤ حول إرساء النظام الاقتصادي الدولي الجديد وميثاق حقوق الدول وواجباتها الاقتصادية، بالإضافة إلى مؤتمرات الأمم المتحدة لأعوام ١٩٧٢ و١٩٩٢ و١٩٩٧ حول التنمية والبيئة (قم الأرض) وكذلك الاتفاقية العامة للتعرفة الجمركية والتجارة (G.A.T.T) وميثاق مراكش لعام ١٩٩٤ المؤسس لمنظمة التجارة العالمية، وما نصت عليه أيضاً الاتفاقيات التجارية المتعددة الأطراف والملحقة بالميثاق. ويبقى السؤال الذي لا يزال مطروحاً بقوة على صعيد العلاقات الدولية هو الآتي: إذا كان من المسمّم به بأن كل قانون يجب أن يعبر

عن القيم السائدة في المجتمع، لكونه ظاهرة اجتماعية تحكم الروابط والعلاقات التي تقوم بين المخاطبين بأحكامه، وعلى من يتصدى للبحث في مدى نجاح القانون أو إخفاقه في تحقيق أهدافه أن يأخذ بالحسبان الظواهر الاجتماعية والأسس المختلفة التي انبثق القانون في ظلها، لذلك هل استطاع القانون الدولي للتنمية وخلال حوالي نصف قرن من وجوده أن يقرب الفجوة ويحد من اتساع الهوة السحيقة بين مجموعة الدول الغنية المتقدمة ومجموعة الدول النامية؟¹

ثانياً - الأداء الاقتصادي للدول النامية:

لو أخذنا بالحسبان تجربة العالم النامي مع التنمية الاقتصادية خلال العقبة الزمنية السابقة لتبين لنا بأن التفاوت لا يزال يتسع بين الدول المتقدمة والدول النامية. فالإطار العام الذي كان ينظمه القانون الدولي الاقتصادي في الفترة ما بعد الحرب العالمية الثانية ولغاية منتصف السبعينيات كان منحرفاً لصالح أقلية متميزة، وهي الدول الصناعية الكبرى التي استأثرت بمعظم المنافع والخدمات والقروض، بما تمتلكه من تأثير سياسي واقتصادي متأرجح حتماً لصالحها لدى المؤسسات الدولية. ومع ذلك استفادت بعض الدول النامية المصدرة للمواد الخام والاستراتيجية من فترة الازدهار الاقتصادي لعالم ما بعد الحرب لكسي تحقيق معدلات لا بأس بها من النمو الاقتصادي، ولكن ما لبثت أن انخفضت هذه المعدلات بشكل ملموس منذ عقد الثمانينيات من القرن الماضي. ويعود اختلاف الأداء الاقتصادي للدول النامية إلى عوامل متعددة، وأهمها:

1 - د. عبد الواحد محمد «فار»، مرجع سابق، ص ٥٦٤.

- ١- فشل أنماط التنمية في تجاوز التخلف وتغيير الهياكل الإنتاجية، باستثناء ما حصل لدى بضع دول في جنوب شرق آسيا.
- ٢- تفاقم المديونية الخارجية التي تستنزف احتياطات النقد الأجنبي، وتُضعف قدرة البلاد المدينة من تمويل مشاريعها التنموية والإنفاق الاستثماري وتعطيل الطاقات الإنتاجية لديها.
- ٣- توجيه القروض والمساعدات الخارجية بناءً على شروط الدول والمؤسسات المقرضة، لتمويل مشروعات معينة بالذات لا تتحدد على ضوء الاحتياجات الحقيقية لخطط التنمية الوطنية.
- ٤- ضعف الإمكانيات المتاحة لتصنيع المواد الأولية وتسويقها وتصديرها إلى الأسواق التي تسيطر عليها الدول المتقدمة وتضعها لشروطها الاحتكارية.
- ٥- ارتفاع أسعار السلع المصنعة التي تستوردها الدول النامية، مقارنة مع أسعار صادراتها من المواد الأولية، مما أدى إلى اختلال موازين المدفوعات لديها باستثناء عدد محدود من الدول النامية المصدرة للبترول.
- ٦- انعدام التكافؤ في الإمكانيات والقدرات المادية والإنتاجية والتكنولوجية والتسويقية والتصديرية.
- ٧- سيطرة الشركات الاحتكارية الكبرى ومتعددة الجنسيات على الأسواق العالمية.
- ٨- نمو التكتلات الاقتصادية الإقليمية بين البلدان المتقدمة، مما أسهم في توسيع الفجوة مع الدول النامية وعدم قدرتها على منافسة هذه التكتلات.

٩- التقلبات الشديدة في أسعار المواد الخام التي تصدرها البلدان النامية، وتدهور شروط التبادل التجاري في غير مصلحتها.

١٠- اتساع نطاق المضاربات في أسواق الأوراق المالية والصرف الأجنبي^١.

على أية حال، يُلاحظ بشكل عام بأن الإطار القانوني الحالي للتنمية الدولية لم يستطع أن يحقق النجاح المأمول منه في الإسهام الفعال لتنمية الدول الفقيرة والنامية. بل ازدادت هذه الدول فقراً، ولم تستطع أن تتعايش بشكل متكامل مع اقتصاديات الدول الغنية، التي لا تزال تمارس بصورة أو بأخرى، أسلوب الابتزاز والاستغلال الاقتصادي تجاه دول وشعوب الدول النامية وتدعم نظمها الرجعية الخاضعة لها. لذلك لا يمكن تجاهل المجابهة الاقتصادية والسياسية، المنظورة وغير المنظورة، بين الدول المتقدمة والدول النامية. هذه المجابهة أدت سابقاً إلى إجراء تعديلات جذرية في الهيكل القانوني للتنمية الدولية. والتي أفرزت على الخصوص نظاماً دولياً اقتصادياً جديداً، يحقق نوعاً من تكافؤ الفرص في التنمية بين دول العالم كافة، ويتمتع معاملة أفضل في هذا المجال للدول النامية ولشعوبها.

١ - تضم الدول النامية حالياً حوالي ثلاثة أرباع سكان العالم، ولكن لا يتجاوز دخلها القومي، ربع إجمالي الدخل العالمي. بينما تستأثر الدول المتقدمة بثلاث أرباع الناتج العالمي رغم أنها لا تحوي سوى ربع سكان العالم، كما لا يزيد نسبة العائد الذي تحصل عليه الدول لنامية المنتجة للسود الأولية عن عشرة بالمائة فقط من سعر بيع تلك المواد المستهلك للنهاية، أما الباقي فيذهب أرباحاً للشركات الرأسمالية نظير عمليات النقل والتأمين والتسويق. ويموت عشرات الآلاف من البشر سنوياً من الجوع في البلدان النامية، وهناك حوالي مليار نسمة يعيشون تحت مستوى الفقر أو في حالة سوء تغذية مزمنة. ولم يتلق نصف سكان دول العالم الإنمائي أي تعليم. المرجع السابق، ص ٥٧٣-٥٧٤.

المطلب الثالث

مفهوم النظام الاقتصادي الدولي الجديد

وهو يتألف من مجموعة القواعد والمؤسسات التي تنظم النشاطات الدولية الاقتصادية المختلفة. وقد برزت الحاجة إلى إرساء هذا النظام نتيجة لما شاهده العالم من تطورات هائلة بعد نهاية الحرب العالمية الثانية، وكذلك نيل العديد من دول العالم الثالث استقلالها السياسي ومطالباتها الدووية لتمكينها من ممارسة السيادة الدائمة على مصادرها الطبيعية وحريّة اختيار نظامها الاقتصادي والاجتماعي، بما يتناسب مع مصالحها الوطنية.

ولذلك لم تقوّت الدول النامية أية فرصة تسنح لها في المحافل الدولية للتعبير عن عدم رضاها إزاء الإطار القانوني الذي كان يحكم العلاقات الدولية الاقتصادية، والذي أسهم نوعاً ما في اتساع الهوة بين الدول الرأسمالية المتقدمة صناعياً والتي كانت تتشبّث بمصالحها ومواقفها وسياساتها الاستغلالية، وبخاصة بفضل سيطرتها على مقدرات مجموعة البنك الدولي وصندوق النقد الدولي وتبعية الشركات متعددة الجنسيات والاحتكارات الدولية لها، وبين الدول النامية المستقلة حديثاً والتي كانت تسعى إلى تحقيق مبادئ العدالة والمساواة وإزالة التفاوت وحسم التكافؤ في العلاقات الدولية الاقتصادية.

أولاً- محتوى النظام الاقتصادي الدولي الجديد:

انطلقت المطالبات الملحة منذ حقبة الستينيات من القرن العشرين بضرورة إجراء تعديلات جذرية في استراتيجية التنمية والسياسات الاقتصادية الدولية، أي إعادة النظر في مجمل النظام الاقتصادي الدولي السائد، وخاصة فيما يتعلق بتموية الديون الخارجية للدول النامية وتمكينها من السيطرة على مواردها الطبيعية وتخفيف القيود المفروضة على انتقال اليد العاملة والسلع والخدمات إلى

أسواق الدول الغنية، أو انتقال التكنولوجيا من الدول الغنية إلى الدول النامية، وكذلك تعديل النظام الدولي النقدي وإشراك هيئة الأمم المتحدة بشكل فعال في عملية التنمية. وقد برزت أولى بؤابر النظام الاقتصادي الدولي الجديد عندما أصدرت الجمعية العامة للأمم المتحدة قرارها رقم ١٦/١٧١٠ لعام ١٩٦١ حول مبادئ للتنمية، والتي تم تكريسها أيضاً فيما بعد أثناء انعقاد مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية عام ١٩٦٤ وكذلك ضمن قرار الجمعية العامة للأمم المتحدة رقم ٢٦٢٦/٢٥ لعام ١٩٧٠ حول استراتيجية التنمية. وفي عام ١٩٧٣ أصدر مؤتمر القمة الرابع لدول عدم الانحياز، المنعقد في الجزائر، تصريحاً يطالب فيه بضرورة تشكيل نظام اقتصادي دولي جديد أكثر عدالة وقدرة على تحقيق التنمية لمصلحة البشرية جمعاء وبما يحفظ السلام العالمي. وقد تضمن هذا التصريح أيضاً عدداً من المبادئ العامة النازمة للعلاقات التجارية والنقدية الدولية، وكذلك حول ممارسة الميادة على المصادر الطبيعية وحق التأميم وحماية البيئة ونقل التكنولوجيا والرقابة على الشركات متعددة الجنسيات والتعاون الدولي. وفي الأول من شهر أيار لعام ١٩٧٤ اعتمدت الجمعية العامة للأمم المتحدة خلال انعقاد دورتها الخاصة السادسة وثلاثين مهمتين، وهما:

— قرار الجمعية العامة رقم ٣٢٠١ المتضمن الإعلان عن إقامة النظام الاقتصادي الدولي الجديد، وفق مبادئ العدالة والمساواة في السيادة والمنفعة والتعاون بين جميع الدول بغض النظر عن نظمها الاقتصادية والاجتماعية، وبما يسهم في التخفيف من مظاهر التفاوت والظلم وإزالة الهوة بين الدول المتقدمة والنامية ويؤمن السلم والعدل والتنمية للأجيال الحالية والمقبلة.

— قرار الجمعية العامة رقم ٣٢٠٢ الذي يحدد برنامج عمل لإقامة النظام الاقتصادي الدولي الجديد في مجالات استثمار المواد الأولية والتصنيع ونقل التكنولوجيا والإشراف والرقابة على الشركات متعددة الجنسيات وتنمية التعاون

بين الدول النامية ومساعدتها على ممارسة السيادة الدائمة على مصادرها الطبيعية ومساندة دور المنظمات الدولية في تنشيط التعاون الدولي الاقتصادي، وكذلك وضع برنامج خاص لمعونات الطوارئ للدول المتأثرة خصوصاً من الأزمات الاقتصادية، ومنها الدول الأقل نمواً والتي ليس لها منافذ بحرية.

وقد تمّ فيما بعد إعادة التأكيد على ما تضمنته قرارات الجمعية العامة للأمم المتحدة لعام ١٩٧٤ بخصوص النظام الاقتصادي الدولي الجديد، وذلك خلال انعقاد الدورة الخاصة السابعة للجمعية العامة عام ١٩٧٥ والمؤتمر الاستثنائي السابع للتنمية والتعاون الاقتصادي بين دول السوق الأوروبية المشتركة والقارة الأميركية وحوض الكاريبي والمحيط الهادي، والذي أصدر إعلان ليمبا لعام ١٩٧٥ للمطالبة بمضاعفة نصيب الدول النامية من الإنتاج الصناعي العالمي بحلول القرن الحادي والعشرين.

على أية حال، فقد أريد من النظام الاقتصادي الدولي الجديد أن يكون أكثر عدالة من النظام الاقتصادي الدولي السائد. لذلك فقد تأرجحت مطالب الدول النامية بين ضرورة الحفاظ على متطلبات الاستقلال والمساواة السيادية من جهة، ومقتضيات الاعتماد المشترك بين جميع الدول والهيئات الدولية تحقيقاً لمفهوم التنمية المستدامة من جهة أخرى. لكن وعلى الرغم من الإيجابيات التي استطاعت الدول النامية تحقيقها بفضل هذا النظام الجديد، وبخاصة فيما يتعلق بممارسة سيادتها الدائمة على مصادرها الطبيعية ومشاركتها الفعالة في تحديد الإطار القانوني للعلاقات الدولية الاقتصادية المعاصرة، إلا أنه لم يعد لهذا النظام حالياً تلك الأهمية التي كان يتمتع بها عند إقراره في الربع الأخير من القرن الفائت، وذلك بعدما سادت مبادئ اقتصاد السوق وحرية تبادل السلع والخدمات ورؤوس الأموال. وهكذا يبدو حالياً للنظام الاقتصادي الدولي الجديد

كاستثناء فقط لمنح الدول النامية معاملة تفضيلية على صعيد العلاقات الدولية الاقتصادية، سواء النقدية منها أو التجارية.

ثانياً - ميثاق حقوق الدول وواجباتها الاقتصادية:

بتاريخ ١٢/٢/١٩٧٤ اعتمدت الجمعية العامة للأمم المتحدة قرارها رقم ٣٢٨١ المتضمن ميثاق حقوق الدول وواجباتها الاقتصادية، والذي يهدف إلى تحديد الإطار القانوني العام الذي يحكم العلاقات الدولية الاقتصادية. ويتميز الميثاق بتنوع محتواه، إذ يشير في ديباجته إلى ضرورة التمسك بأهداف هيئة الأمم المتحدة وأهمية التعاون الدولي وتعزيز الاستقلال الاقتصادي للدول النامية مع الأخذ بالحسبان احتياجاتها الخاصة وتحقيق علاقات اقتصادية دولية أكثر عدالة وإنصافاً للارتقاء بمستوى المعيشة والرفاه للشعوب وتضييق الهوة بين الدول النامية والمتقدمة. وقد حدد الفصل الأول من الميثاق الأسس الجوهرية للعلاقات الدولية الاقتصادية، وهي:

- (١) صيانة استقلال الدول وسلامتها الإقليمية.
- (٢) المساواة في السيادة بين جميع الدول.
- (٣) حظر العدوان.
- (٤) عدم التدخل في الشؤون الداخلية.
- (٥) المنفعة المتبادلة والعادلة.
- (٦) التعايش السلمي.

١ - د. عبد الواحد محمد الفار، مرجع سابق، ص ٥٧٩-٦٠٠ و د. عمر إسماعيل سعد الله، مرجع سابق، ص ٥٦-٦٢ و د. إسماعيل صبري عبد الله، نحو نظام اقتصادي عالمي جديد، الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، ١٩٧٦ م.

- (٧) المساواة في الحقوق وتقرير المصير لكافة الشعوب.
 - (٨) التنمية السلمية للمنازعات.
 - (٩) التعويض عن نتائج للظلم الذي يحرم بالقوة أية أمة من الوسائل الطبيعية للتنمية
 - (١٠) تنفيذ الالتزامات الدولية بحسن نية.
 - (١١) احترام حقوق الإنسان والحريات الأساسية.
 - (١٢) عدم السعي نحو فرض الهيمنة والسيطرة ومناطق النفوذ.
 - (١٣) تعزيز العدالة الاجتماعية على المستوى الدولي.
 - (١٤) تنشيط التعاون الدولي من أجل للتنمية.
 - (١٥) حرية الوصول إلى البحار الدول المتضررة جغرافياً والتي ليس لها منافذ بحرية.
- أما الفصل الثاني من الميثاق، فقد تضمن تعداداً لحقوق الدول وواجباتها الاقتصادية، والتي يمكن إيجازها بالآتي:
- (١) حق اختيار النظام الاقتصادي والاجتماعي.
 - (٢) حق ممارسة السيادة الدائمة على المصادر الطبيعية.
 - (٣) حق تنظيم الاستثمارات الأجنبية وفقاً للقوانين الوطنية للدول ومصلحتها.
 - (٤) حق تأميم الاستثمارات الأجنبية أو نزع ملكيتها مقابل تعويض مناسب.
 - (٥) حق مزاولة التجارة الدولية والانتفاع منها.

- (٦) حق المشاركة الفعلية في اتخاذ القرارات الدولية المتعلقة بالمسائل الاقتصادية والمالية والنقدية.
- (٧) حق الحصول على التكنولوجيا الحديثة والانتفاع بما وصل إليه التقدم العلمي والتقني.
- (٨) حق الدول النامية في الحصول على معاملة تفضيلية لدى أسواق الدول المتقدمة وبدون اشتراط المعاملة بالمثل.
- (٩) واجب الإسهام في تنمية التجارة الدولية وفق مبادئ العدالة والإنصاف.
- (١٠) واجب التعاون في استثمار الموارد الطبيعية المشتركة.
- (١١) واجب التعاون في تعزيز كفاءة المنظمات الدولية وفعاليتها.
- (١٢) واجب التعويض عن الأضرار التي لحقت بشعوب الدول النامية خلال حقبة الاستعمار أو تلك الناجمة عن تطبيق سياسة الفصل والتمييز العنصري أو العدوان أو الاحتلال.
- (١٣) واجب مساعدة الدول النامية والأقل نمواً والبلدان خیر الساحلية للتغلب على عقبات التنمية لديها.
- (١٤) واجب التعاون الدولي من أجل التنمية.
- (١٥) واجب التعاون لنزع التسلح بإشراف رقابة دولية فعالة، مع تخصيص نسبة من اعتمادات التسلح لتمويل عملية للتنمية لدى الدول النامية.
- كما اهتم الفصل الثالث من ميثاق حقوق الدول وواجباتها الاقتصادية بتحديد المسؤوليات المشتركة لإزاء المجتمع الدولي، وخاصة فيما يتعلق باستثمار قساع البحار والمحيطات بما يتجاوز حدود الولاية الوطنية والفضاء الخارجي، والتي

عنها الميثاق تراثاً مشتركاً للإنسانية يتم استغلالها لمصلحة البشرية جمعاء مع الالتزام بالتعاون لحماية البيئة والحفاظ عليها.

ويلاحظ بشكل عام بأن ميثاق حقوق الدول وواجباتها الاقتصادية قد تضمن قواعد قانونية دولية تقرّ حقوقاً والتزامات معينة لصالح الدول وبمواجهتها. وقد جاءت بنوده مكتملة ومفسّرة لأهداف ومبادئ ميثاق هيئة الأمم المتحدة. بل ونصّت الفقرة الثالثة منه بأن الميثاق يندرج ضمن إطار تقنين القانون الدولي وتطويره التدريجي. أي بتعبير آخر، يسهم ميثاق حقوق الدول وواجباتها الاقتصادية في تكريس التعامل الدولي ضمن إطار العلاقات الدولية الاقتصادية، وهذا ما يبرّر الصفة الإلزامية للنصوصه والتي وافقت عليها أغلبية دول العالم.

المبحث الثاني

النظام العالمي الاقتصادي المعاصر

بدأت ملامح للنظام الاقتصادي المعاصر تتبلور بوضوح منذ بداية حقبة التسعينيات من القرن العشرين. إذ حصلت تحولات جذرية في أركان العلاقات الدولية الاقتصادية التي سادت حوالي نصف قرن من الزمن منذ انتهاء الحرب العالمية الثانية. كما برزت عدد من الاتجاهات المستحدثة والمؤثرة في آليات عمل هذا النظام والفاعلين فيه. ففي شهر آذار لعام ١٩٩١ أي في خضم أزمة الخليج العربي الناجمة عن الاجتياح العراقي للأراضي الكويتية وانهيار المنظومة الشيوعية في عالم ما بعد انتهاء الحرب الباردة، أعلن الرئيس الأميركي جورج بوش (الأب) ضرورة إرساء لنظام عالمي جديد تسوده من الناحية الاقتصادية

١ - د. عبد الواحد محمد الفار، مرجع سابق، ص ٥٦٩-٥٩٨ و.د. عمر إسماعيل سعد الله، مرجع سابق، ص ١٦٩-١٩٣.

آليات اقتصاد السوق وانفتاح الأسواق بقيادة المعسكر الرأسمالي الغربي، والتي
تترتب على قمته الولايات المتحدة الأميركية. ومذ ذلك الوقت، بدأ يتصّف النظام
العالمي الاقتصادي المعاصر بالخصائص التالية:

(١) سيادة مبادئ اقتصاد السوق والحرية الاقتصادية.

(٢) الاعتماد الدولي الاقتصادي المتبادل.

(٣) الثورة العلمية في مجال الاتصالات والتكنولوجيا.

(٤) تعاظم دور المنظمات والتكتلات الدولية الاقتصادية.

هذا من الناحية النظرية، ولكن تبرز هذه الخصائص عملياً على أرض
الواقع عبر تفاعل ثلاثة من أهم الظواهر العالمية الاقتصادية والسائدة في عصرنا
الحالي، وهي مظاهر العولمة والخصخصة والشركات متعددة الجنسيات.

المطلب الأول

عولمة الأسواق الدولية

تشكل العولمة إحدى تجلّيات الحضارة الغربية التي فرضتها التطورات
العالمية المعاصرة، وهي تنطوي على قدر كبير من المعطيات والمذعكسات
لكونها تمثل ظاهرة معقدة في بنيانها وملاحمها. ولكن لم يتم تناولها بشكل واسع
(لأ مع بداية حقبة التسعينيات من القرن العشرين بعد انهيار المعسكر الشيوعي
وهيمنة النظام الرأسمالي على الساحة الدولية. ولا تزال مسألة تعريف العولمة
تثير الكثير من الصعوبات نظراً لحدائث ظهورها ولغموض طبيعتها ومقوماتها
وكيفية التعامل معها. وتأثرها بشكل واضح بالاتجاهات الفكرية والإيديولوجية
للمفكرين وبمواقفهم الإيجابية أو السلبية تجاهها.

إذ يُعدها بعض للمفكرين إلى فكرة "القرية الكونية" التي تضمحل في ظلها
لهوية القومية والحدود السياسية، مما يفسح أفقاً جديدة للإنسان لإبراز طاقاته
للمتجددة في مجالات الحياة المختلفة ودون قيود أو حواجز، وهذا يقتضي تقليص
مفهوم المباداة التقليدية للدولة، أي إضفاء الطابع الكوني أو العالمي على المسائل
مختلف للعلاقات والتفاعلات في المجتمع الدولي.

وهذا ما يُميّز أيضاً للعولمة عن مفهوم "العالمية" الذي يدعو إلى انفتاح
الدول بعضها على الأخرى بحدودها وخصائصها السيادية المميزة ضمن إطار
من التعاون المتبادل للقائم على مبادئ احترام السيادة وحقوق الشعوب في تقرير
مسيرها وإدارة شؤونها كما تشاء وحظر للتدخل في الشؤون الداخلية للدول.

بالمقابل، يؤكد بعض المساسة والمفكرين إلى أن العولمة ليست سوى مفهوماً
مرادفاً لمصطلح "الأمركة" أهداف ومخططات السياسة الأميركية وغيرها من
القوى الكبرى للفاعلة على المستوى الدولي، للسيطرة على العالم والتحكم فيه،
وبخاصة إخضاع الدول النامية التي لا تزال تعاني من رواسب التخلف والفقر
والأمية والجهل.

أولاً - تعريف للعولمة الاقتصادية:

للعولمة في حقيقتها مفهوم فكري واقتصادي قبل كل شيء، يتجلى خصوصاً
في سلسلة من الظواهر الاقتصادية المتعلقة بتحرير الأسواق الوطنية وانفتاحها
على بعضها بعضاً وبما يسمح بحرية تنقل الأفراد والأفكار والمعلومات ورؤوس
الأموال والسلع والخدمات ووسائل التقنية والاتصالات الحديثة بدون حدود أو
قيود، تمهيداً لدمجها في اقتصاد عالمي موحد، بعيداً عن التدخل الحكومي في
للنشاطات الاقتصادية، أي وفق مبادئ اقتصاد السوق الحر ويتأثر الثورة العلمية
والتقنية والمعلوماتية المعاصرة. وتقوم العولمة مجموعة من المصالح

والمؤسسات الدوائية الفاعلة والمؤثرة كمنظمة التجارة العالمية وصندوق النقد والبنك الدوليين والتكتلات الدولية الاقتصادية الكبرى والاحتكارات والشركات متعددة الجنسيات، والتي تسيطر عليها القوى الصناعية الكبرى بقيادة الولايات المتحدة الأميركية والاتحاد الأوروبي واليابان.

ومما يساعد في تكريس ما يسمى بالعولمة الاقتصادية الآليات الأخرى للعولمة، فهناك العولمة السياسية التي تنزع إلى نشر مبادئ الديمقراطية والتعددية السياسية واحترام حقوق الإنسان، بينما تنج العولمة الثقافية والإعلامية إلى فرض أفكار وثقافات عالمية ذات نمط شمولي موحد، وتهدف العولمة العسكرية إلى إضعاف أية قوة إقليمية مؤثرة في العالم، وبخاصة عبر استصدار قرارات دولية مشكوك بشرعيتها لإخضاع الشعوب وقهرها، وذريعة مكافحة الإرهاب جاهدة دائماً منذ وقوع أحداث ١١/٩/٢٠٠١ في نيويورك، والتي تُعتبر نقطة تحول جوهريّة في النظام العالمي الجديد الذي وعدنا به العسم سام أو ما يسمى بالكابوي الأميركي. وتبقى السمة المتميزة للآليات العولمة الاقتصادية هو فرض النمط الرأسمالي الغربي وإزواجية المعايير في التطبيق دون مراعاة الهوية والخصائص القومية والوطنية والمحلية للمجتمعات تمهيداً لإخضاعها وفرض الهيمنة عليها واقتلاعها من أصولها وثقافتها.

ثانياً - إيجابيات العولمة وسلبياتها:

ربما تسهم العولمة إيجابياً في زيادة مستوى التبادل الدولي الاقتصادي وتخفيض تكاليف الإنتاج وتحسين الكفاءة الإنتاجية نتيجة لرفع القيود والحواجز التي تعيق انسياب السلع والخدمات ورؤوس الأموال والأشخاص، وبالتالي توسيع فرص التصدير والاستثمار والمنافسة والتخصص في الإنتاج والتقسيم الدولي

للعمل وتحقيق التقدم التقني ونقل التكنولوجيا الحديثة بكل يسر ومرونة، وهذا ما قد يؤدي إلى توزيع أفضل للمزايا والمنافع بين الدول والمجتمعات.

ولكن بالمقابل، تتمثل أهم الآثار السلبية للعولمة في تقويض الحدود السياسية والاقتصادية والثقافية بين الدول لصالح تكريس النظام الاقتصادي الرأسمالي الغربي، الذي تسيطر عليه الشركات العالمية التابعة بغالبيتها للدول الصناعية الكبرى. فقد اعتادت هذه الدول على تطبيق معايير مزدوجة، عبر مطالبة الدول النامية بتحرير أسواقها، بينما تتمسك من جهتها بسياسات الدعم والحماية وإغلاق أسواقها أمام المنافسين، وتكوين التكتلات التجارية الضخمة عبر القابلية للتفاضل معها. فالدول الصناعية الكبرى ليست معنية بفتح الأسواق إلا لصالح صناعاتها وشركاتها متعددة الجنسيات. فهي تنادي بتحرير التجارة عندما تقتضي مصالحها ذلك، ولكن عندما تتعارض مبادئ اقتصاد السوق مع هذه المصالح، فإنها تتجه نحو إقرار قيود تجارية لحماية صناعاتها الوطنية بدون رقيب أو حسيب.

إن انفتاح الأسواق مع انعدام التكافؤ في القدرات التنافسية للدول، يؤدي حتماً إلى تقوية الأقوياء وإضعاف الضعفاء. فالدول النامية تُنتج غالباً ما لا تستهلك، وتستهلك ما لا تنتج. وفتح أسواقها في ظل هذه الظروف سيؤدي ربما إلى فشل التنمية الاقتصادية لديها نظراً لإمكانياتها المحدودة، سواء على صعيد القدرة والكفاءة الإنتاجية أو التقدم التكنولوجي أو المنافسة أو مدى تحملها لمواجهة التغيرات والأزمات الاقتصادية الكبرى، وستستمر بالتالي في إنتاج سلع أولية مهيأة للتصدير بأسعار رخيصة للدول المتقدمة، بينما لا تستطيع صناعاتها مجاراة التطور التقني للدول الصناعية ولمنتجاتها ذات الأسعار المرتفعة. ومن هنا ستهبط التداخيلات السلبية للعولمة في ظل الغزو الحالي للاحتكارات

الرأسمالية التي تطلق العنان لقوى السوق، فتنشأ ظاهرة البطالة بالتوازي مع انخفاض مستويات المعيشة والأجور^١.

المطلب الثاني

خصخصة المشاريع العامة

الخصخصة تعني بيع الأصول الإنتاجية التي تملكها الدولة أو أسهمها أو حصصها لدى مؤسسات وشركات القطاع العام، كلياً أو جزئياً، إلى القطاع الخاص، وهذا ما يساير اتجاه الدولة نحو تكريس اقتصاد السوق الحر الذي يعتمد على عوامل العرض والطلب وتشجيع الاستثمارات الخاصة والمبادرات الفردية.

أولاً- أسباب الخصخصة وأشكالها:

خلال حقبة الستينيات من القرن العشرين، لجأت معظم الدول النامية التي نالت استقلالها حديثاً إلى إجراء بعض التحولات الاشتراكية بواسطة تأمين

١ - د. إحسان الهندي، العولمة وأثرها السلبي على ميادة الدول، الإدارة السياسية، دمشق، ٢٠٠١م ود. أحمد الحاج علي ود. الطيب ليزيني، ملف الميادة الوطنية وأخطار العولمة، صحيفة الثورة السياسية، دمشق، ٢٠٠٠م ود. ماجد شحود، العولمة (مفهومها ومظاهرها وسبل التعامل معها)، مطبعة البازجي، دمشق، ١٩٩٨م وفوزي الجودي، سياسة العولمة أو عولمة الميادة، القيادة القومية، مكتب الإعلام والنشر، دمشق، ١٩٩٧م ومحمد عابد الجابري، العرب والعولمة، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، ١٩٩٨م ود. كحطان السيوفي، العولمة وآثارها الاقتصادية والاجتماعية في الدول النامية، للبعث الاقتصادي، دمشق ٢٠٠٠/١/٤م ود. رزق الله هيلالك، العولمة الرأسمالية تصادر العولمة التاريخية وتحرفها عن مسارها الحضاري، للبعث الاقتصادي، ٢٠٠٠/٤/٤م ود. عدنان سليمان (ترجمة)، الكذبات العشر للعولمة، سلسلة الرضا للمعلومات، دار الرضا للنشر، الطبعة الأولى، دمشق، ١٩٩٩م ود. فتيحي أبو الفضل، مرجع سابق، ص ١٩-٤٤ ود. إكرام عبد الرحيم، مرجع سابق، ص ١١٤-١٤١ ورعد السحر، مرجع سابق، ص ١١٩-١٤٦.

الاستثمارات الخاصة التابعة بغالبيتها للدول الاستعمارية سابقاً واعتماد نظام الاقتصاد المخطط أو الموجه وإنشاء مؤسسات القطاع العام المملوكة من قبل الدولة والتي احتكرت إنتاج وتسويق معظم النشاطات الاقتصادية الأساسية للدولة، كما حدثت أيضاً المجالات التي يقتصر على القطاع الخاص ممارسة نشاطاته فيها. وقد تدرّجت حينها الدول النامية بضرورات تخليص المجتمع من رواسب الاستعمار والتخلف والسيطرة الرأسمالية على اقتصادها الوطني والنهوض بمتطلبات التنمية الاقتصادية والاجتماعية بما يتعدى طاقة القطاع الخاص. ولكن مع سقوط جدار برلين والأنظمة الشيوعية في أوربا الشرقية والاتحاد السوفيتي السابق منذ نهاية عقد الثمانينيات وبداية التسعينيات من القرن الفائت وإنهاء ما يسمى بالحرب الباردة بين القوى العظمى، اتجهت معظم الدول النامية نحو إجراء عدد من الإصلاحات الهيكلية لاقتصادياتها الوطنية وبضغوط من صندوق النقد والبنك الدوليين، وذلك لكي تتوافق أنظمتها الاقتصادية مع مبادئ اقتصاد السوق. فقد تبين لهذه الدول قصور القطاع العام لديها عن تلبية كافة الحاجيات الأساسية للمجتمع نتيجة لانتشار عوامل الرنتين والفساد الإداري كالهدر والرشوة والمحسوبية والبطالة المقنعة وعدم تحقيق التكافؤ بين تكاليف الإنتاج وسعر المبيع، وبخاصة مع فقدان عنصر المنافسة، وهذا أدى إلى خسارة العديد من مؤسسات القطاع العام، في الوقت الذي بقي فيه نشاط القطاع الخاص عاجزاً عن الإسهام الفعلي في عملية التنمية وتلبية متطلبات المجتمع، نتيجة للقيود المفروضة عليه من قبل السلطات العامة، مما أحدث خللاً واضحاً في السياسات التنموية لدى معظم الدول النامية، بل ولدى العديد من الدول المتقدمة. هذا وقد لجأت الدول إلى تخصيص مشاريعها العامة بأشكال متعددة، أهمها:

١ - - الخصخصة الكلية أو الجزئية: إذ يتم طرح جميع أصول وأسهم الشركات العامة للبيع بشكل مباشر أو في أسواق الأوراق المالية. وقد تكون الخصخصة جزئية عندما يُطرح للبيع قسم أو نسبة فقط من أصول وأسهم هذه الشركات وتحتفظ الدولة بملكية الباقي.

٢ - الخصخصة الشعبية أو العمالية: وهنا تطرح للدولة جميع أو بعض أصول وأسهم شركاتها العامة للمساهمة الشعبية من جميع المواطنين والأجانب، وقد تعتمد إلى بيع هذه الأصول والأسهم فقط للكادر الإداري والعسالي في المؤسسة المراد خصصتها أو منحها لهم مجاناً أو بأسعار رمزية.

٣ - - خصخصة الملكية أو الإدارة: فقد تلجأ الدولة إلى التخلي عن ملكية المشروع العام كلياً أو جزئياً. وقد تستمر بالاحتفاظ بملكية القطاع العام مع تحويل الإدارة إلى القطاع الخاص بموجب عقود إدارة وتشغيل واستثمار.

وبناءً على ما سبق، فقد أصبح نقل الملكية من القطاع الخاص إلى القطاع العام أو ما يسمى بالتأميم، من الأمور النادرة في أيامنا هذه. بينما نرى بأن أولى الأولويات بالنسبة للسياسات الاقتصادية الوطنية لدى العديد من الدول هي نقل الملكية من القطاع العام إلى القطاع الخاص. وبالتالي فقد أصبحت مسألة الخصخصة هي الشاغل الاقتصادي الحاسم لمعظم دول العالم حالياً والتي بسدات تعمل على إزالة القيود المفروضة على تنفق الاستثمارات الخاصة عبر منحها الامتيازات والتسهيلات اللازمة لاجتذابها وفسح المجال أمام القطاع الخاص، المحلي والأجنبي، ليقوم بدوره في عملية التنمية، أي الاندماج في عصر العولمة وافتتاح الأسواق بعضها على الأخرى.

ثانياً - مزايا الخصخصة ومساوئها:

تعرضت مسألة الخصخصة إلى جدل ونقاش حاد بين مؤيديها الذين اكتفوا بذكر مزاياها ومحاسنها، ومعارضيهما الذين انتقدوها بقوة وذلك عبر تحديد مساوئها وآثارها السلبية. وفيما يلي ماتم ذكره من مزايا ومساوئ الخصخصة:

❖ مزايا الخصخصة:

- ١ - تكريس مبادئ الاقتصاد للسوق وآلياته.
- ٢ - تنمية القطاع الخاص للمشاركة في عملية التنمية.
- ٣ - التخفيف من حدة احتكار القطاع العام للنشاطات الاقتصادية.
- ٤ - التخلص من المشاريع العامة الخاسرة وديونها.
- ٥ - الحد من استغلال القطاع العام في الأغراض والمصالح الشخصية.
- ٦ - تحرير القطاع العام من القيود المفروضة عليه من الأجهزة الحكومية.
- ٧ - تطوير الكفاءة الإنتاجية والإدارية والتسويقية.
- ٨ - تشجيع المنافسة لتحقيق منتجات ذات نوعية أفضل وبأسعار أقل.
- ٩ - تخفيض تكاليف الإنتاج والهدر ونبه المال العام.
- ١٠ - الحصول على التكنولوجيا الحديثة وبأقل الأسعار.
- ١١ - التخلص من البطالة المقنعة والفائضة.
- ١٢ - تشجيع الادخار المحلي وتشغيله.
- ١٣ - توفير عبء مالي على الدولة.
- ١٤ - زيادة معدلات الربح.
- ١٥ - حصول الدولة على موارد مالية إضافية.

• مساوئ الخصخصة:

- ١ - الحد من سلطات الدولة وفعاليتها في المجال الاقتصادي.
- ٢ - النيل من الحقوق والمكتسبات الاجتماعية للطبقة العاملة.
- ٣ - تغليب النمط الرأسمالي المستغل على الإنتاج والتسويق والإدارة.
- ٤ - الوقوع في فخ الفوضى ونهب القطاع العام.
- ٥ - تحكم القطاع الخاص بتحديد أسعار المنتجات.
- ٦ - زيادة أرباح المساهمين الأغنياء على حساب ذوي الدخل المحدود.
- ٧ - ارتفاع مستوى البطالة.

ثالثاً- التنظيم الدولي للخصخصة:

لم تثر مسألة الخصخصة في القانون الدولي الاقتصادي تلك المناقشات الحادة التي كانت قد أثارها سابقاً ولا تزال إجراءات التأميم والمصادرة. ومع ذلك، فقد اهتم هذا القانون بموضوع الخصخصة تماماً كما كان الأمر بالنسبة لإجراءات التأميم، ولكن ليس بذات الاتجاه والعمق. ففي حالة التأميم والمصادرة، يتم تطبيق قواعد وإجراءات حماية الاستثمارات الأجنبية الخاصة، بينما أهم ما يتم اللجوء إليه في حالة الخصخصة هو المساواة في المعاملة وعدم التمييز بين المستثمرين الذين يرغبون في شراء أسهم وحصة الدولة في الشركات العامة الخاضعة للخصخصة.

من حيث المبدأ، ليست لإجراءات الخصخصة أي أثر سلبي على حقوق الأجانب، بعكس إجراءات التأميم والمصادرة. بل هي لمصلحتهم كونها لا تهدف إلى نزع الملكية أو تحديدها، بل إلى منحها للمواطنين والأجانب. وكما هي الحال بالنسبة للتأميم، فإن قرار اللجوء إلى خصخصة المشاريع العامة ينبع أساساً من

صميم السيادة الوطنية والاختصاص الداخلي للدول، التي تقبل طوعاً الخضوع الصريح أو الضمني لشروط المؤسسات الدولية المالية كصندوق النقد والبنك الدوليين من أجل إعادة هيكلة الاقتصاد الوطني وخصخصة القطاع العام، وذلك بهدف الحصول على المساعدات والقروض التنموية المتوخّسة من هذه المؤسسات. وقد تلجأ الدولة أحياناً عند خصخصة مشاريعها العامة إلى منح حق الملكية أو الاستثمار لرعاياها فقط دون الأجانب أو إعطاء تسهيلات خاصة لأي من الطرفين على حساب الآخر، وفي هذا مخالفة واضحة لمبدأ المعاملة الوطنية وعدم التمييز، لكونه يشكل أحد المبادئ العامة المستقرة في القانون الدولي الاقتصادي، اللهم إلا إذا كانت المشاريع العامة الخاضعة للخصخصة تتعلق بنشاطات ذات أهمية استراتيجية، إذ يحق للدولة حينها أن تقصر المساهمة فيها على رعاياها دون الأجانب ومما يُعتبر استثناء مشروعاً لمبدأ المعاملة الوطنية.

في السابق، كانت معظم الدول وبخاصة البلدان الاشتراكية والشيوعية، تحظر على الأجانب تملك أو استثمار بعض النشاطات الاقتصادية وجنابصر الإنتاج الأساسية لاعتبارات تتعلق بالنظام العام والمصلحة الوطنية. ولذلك فقد تم تحويل جميع هذه النشاطات إلى القطاع العام. ولكن ما لبثت هذه الدول نفسها أن تخلت عن معظم هذه الاعتبارات والذرائع لإقرار بعض الحقوق للأجانب في تملك واستثمار المشاريع العامة الملوي خصصتها. فقد خرجت هذه الدول منهكة من حالة الاقتصاد المخطط الذي يتميز بوجود وحدات اقتصادية عامة ذات هيكليات ضخمة ولكنها غير فعّالة من كافة النواحي الإنتاجية والإدارية والمالية والتسويقية، بينما كانت السيولة النقدية والادخارات ضئيلة بين أيدي مواطنيها، فكان لا بد لها من إشراك المستثمرين الأجانب في تمويل عمليات الخصخصة وجذب رؤوس الأموال الأجنبية. وقد أدى ذلك إلى إعاقة المشاركة الشعبية في

بناء الاقتصاد الوطني برغم إعطاء الأولوية فسي بعض الأحيان لإسهام المستثمرين الوطنيين وتفضيلهم على الأجانب.

في جميع الأحوال، بذل التعامل والتطبيق الدوليين على وجود بعض المبادئ القابلة للتطبيق في مجال خصخصة القطاع العام، والتي تم ذكرها ضمن نطاق القانون الدولي الاقتصادي، وأهمها:

١ - لا يمكن إلزام أية دولة على خصخصة قطاعها العام فهذا من صميم سيادتها الوطنية واختصاصها الداخلي.

٢ - إن عمليات الخصخصة لا تشمل إعادة هيكلة الاقتصاد الوطني فيما بين مؤسسات وشركات القطاع العام.

٣ - يتوجب إتباع أسلوب الشفافية والعلنية عند اختيار وسائل الخصخصة لتحقيق التوازن بين المصالح المختلفة: رأس المال والعمل، المنتج والمستهلك، الوطني والأجنبي.

٤ - تطبيق مبدأ المعاملة الوطنية بين الأجانب ورعايا الدولة التي تلجأ إلى خصخصة مشاريعها العامة، وعدم جواز منح أي مساهم حماية أو مزايا تفضيلية في الأسعار والمفاوضة والدعم الحكومي.

٥ - يحق للدولة أن تمنع المستثمرين الأجانب من الإسهام في تملك أو استثمار شركات القطاع العام ذات الأهمية الإستراتيجية أو المرافق والخدمات العامة.

٦ - ضرورة الإعلان وإتاحة جميع المعلومات عن أوضاع الشركات المزمع خصصتها بكل صدق وموضوعية.

رابعاً - التطبيقات الوطنية للخصخصة:

تختلف أسباب وإجراءات ووسائل الخصخصة بين دولة وأخرى حسب مستوى التطور والوعي الاقتصادي والاجتماعي والثقافي والظروف الخاصة بكل بلد. فالهدف من الخصخصة لدى الدول المتقدمة هو التخلص من المشروعات الحكومية الخاسرة وإتاحة الفرصة للقطاع الخاص لزيادة إنتاجيته وأرباحه وتشغيل مذكراته. بينما تلجأ عادة الدول النامية إلى تطبيق إجراءات الخصخصة كجزء من برامج شاملة لإعادة هيكلة اقتصادياتها الوطنية ورفع كفاءتها الاقتصادية وتصحيح عجز الموازنة العامة.

ومن أبرز الدول التي قامت بتطبيق سياسة الخصخصة: بريطانيا وروسيا والأرجنتين والبرازيل وتشيلي وكولومبيا وأندونيسيا والفلبين وباكستان وماليزيا وزامبيا وتنزانيا ونيجيريا وتشاد وغانا وكينيا وأوغندا، بالإضافة إلى معظم دول المنظومة الشيوعية سابقاً في أوروبا الشرقية، وبعض الدول العربية كمصر والجزائر وتونس والمغرب ودول الخليج العربي. وفيما يأتي بعض الأمثلة:

- في بريطانيا: قامت الدولة بتشجيع سوق الأوراق المالية لشراء أسهم الشركات العامة والخاضعة للخصخصة، وكذلك بتعبئة إعلامية واسعة لتشجيع تحويل مدخرات المواطنين للاستثمار في الشركات الجديدة. وقد تم منح العاملين الأولوية بشراء الأسهم بقيمة مخفضة. كما اتبعت الحكومة أسلوب التدرج في تحويل بعض المؤسسات العامة للقطاع الخاص ووضعت شروطاً تتمثل في عدم السماح للأجانب في المشاركة بعضوية مجالس إدارة هذه المؤسسات. ولم تسمح للمساهمين بأن يمتلك أكثر من ١٥% من أسهم المشروع. كما احتفظت الدولة لنفسها بما يسمى بالسهم الذهبي الذي يمنحها حق تعيين ممثل لها في مجلس الإدارة، وهو عادة من رجال الأعمال وليس من الموظفين الحكوميين. وقد شملت

ضمنية الخصخصة في بريطانيا قطاعات الطيران والاتصالات والطاقة والإسكان والصحة.

- في مصر: لجأت الحكومة المصرية منذ منتصف السبعينيات من القرن الفائت إلى تطبيق سياسة الانفتاح الاقتصادي الموصى بها من قبل صندوق النقد والبنك الدوليين، والتي تستند إلى مبادئ اقتصاد السوق الحر وجذب رؤوس الأموال الخاصة للإسهام في عملية التنمية وإنشاء مناطق التجارة الحرة. ولكن لم تبدأ الحكومة المصرية عملية الخصخصة إلا مع بداية عقد التسعينيات عندما لجأت إلى تحرير سعر صرف الجنيه وتعويم سعر الفائدة وتأسيس شركات قابضة. وقد تم السماح تدريجياً للقطاع الخاص بالدخول للاستثمار في القطاعات التي كانت تعد حكراً على الدولة، ولكن مع احتفاظ الدولة بملكيته للمرافق والبلوك العامة وشركات الإنتاج الحربي. كما اعتمدت السلطات أسلوب بيع جزء من أسهم شركات القطاع العام بالتدريج لغاية بيعها بالكامل للقطاع الخاص أو باللجوء إلى طريقة المزاد العلني. وكانت من أبرز المشاكل التي واجهت تنفيذ البرنامج المصري للخصخصة ما يتعلق بالديون المتقادمة لشركات القطاع العام والعمالة الفائضة وضعف الادخار المحلي. وقد شملت الخصخصة معظم النشاطات الصناعية والتجارية العامة.

- في الخليج العربي: عمدت بعض الدول كالكويت والبحرين وقطر والإمارات العربية المتحدة إلى خصخصة بعض مشاريعها العامة في مجال الكهرباء والمياه والمواصلات والصيرفة والتأمين والصناعة، وذلك بهدف تخفيف الأعباء عن موازنتها العامة وتحقيق الاستخدام الأمثل لمواردها ولزيادة الدخل والذاتج القومي، ولكن مع الاحتفاظ أحياناً بمعظم أسهم الشركات التي تُدير الخدمات والمرافق العامة. وكانت تتم الخصخصة سواء بطريق البيع المباشر

أو بطرح الأسهم في سوق الأوراق المالية أو بالاكتتاب العام لجذب صغار المستثمرين.

- في مسورية: ثارت نقاشات عديدة لدى جميع الأوساط السياسية والاقتصادية والعلمية منذ أواخر القرن الماضي حول ما إذا كان من الضروري الحفاظ على دور القطاع العام في عملية التنمية رغم كلفة مساوئه أو اللجوء إلى تطبيق سياسة الخصخصة كما حصل في العديد من بلدان العالم. وقد استقر الرأي مؤخراً على اعتماد "اقتصاد السوق الاجتماعي". وهو مفهوم وسط بين الاقتصاديين الرأسمالي والاشتراكي. إذ يعتمد مبدئياً آليات اقتصاد السوق الحر القائم على عوامل العرض والطلب وتشجيع الاستثمارات الخاصة، ولكن مع ضبط إيقاع هذه الآليات عبر تدخل الدولة لمحاربة المحتكرين والحفاظ على الحقوق وللمكتسبات الاجتماعية وقصص المجال أمام كل القطاعات الاقتصادية، بما فيها الحكومية، لإثبات ذاتها في إطار اقتصاد السوق الحر¹.

المطلب الثالث

الشركات متعددة الجنسيات

وهي تشكل حالياً إحدى أهم المتعاملين على صعيد العلاقات الدولية الاقتصادية، لكن وبرغم تعاظم نشاطها وتجاوز إمكانياتها الهائلة قدرات الدول

1 - د. فتحي أبو الفضل، مرجع سابق، ص ٦١ - ٧٧ ودجسين عمر، لغات والخصخصة، الطبعة الأولى، دار الكتاب الحديث، القاهرة، ١٩٩٧ ونذير ملان، صحيفة الاقتصادية، الأعداد ١٣٨ و ١٣٩ و ١٤٠ و ١٤١ الصادرة خلال شهري آذار ونيسان لعام ٢٠٠٤ ود. حيان ملهمان، شناعة اقتصاد السوق بين الفكرة والممارسة، صحيفة البعث السورية، الثلاثاء ١٧/٨/٢٠٠٤ م.

Dominique Carreau et Patrick Jauillard, Droit international économique, L.G.D.J., Paris, 1998, P. 543-548

والمنظمات الدولية، تبقى شخصيتها القانونية الدولية مشكوكاً فيها. كما أنه لا يمكن لعقودها المبرمة مع الدولة أن تكتسب صفة الاتفاقية الدولية، فهي تخضع بالإضافة إلى قواعد القانون الخاص، للمبادئ القانونية الدولية المتعارف عليها في المجال الاقتصادي. ومع ذلك لا جدال ولا نقاش حول أحقية القانون الدولي الاقتصادي في تنظيم علاقة الدول والمنظمات الدولية بالشركات متعددة الجنسيات، نظراً لأهمية نشاطاتها وتأثيراتها على الساحة الاقتصادية الدولية، وضرورة إخضاعها لمبادئ وقواعد القانون الدولي المستقرة بهذا الشأن. فهي تتخطى بأنشطتها النطاق الإقليمي لكل دولة ولا تراعي سوى مصالحها دون النظر إلى مصالح الدول التي تعمل في إقليمها، بل وتتعدى أحياناً على سيادة هذه الدول وتتدخل بشكل سافر في شؤونها الداخلية.

وقد دأبت الدول النامية على توجيه النقد اللاذع لهذه الشركات التي تجسّد حسب وجهة نظرها قمة الاستغلال الاقتصادي والهيمنة السياسية، وهي متهمّة بإقامة نظام اقتصادي خاص بها ومستقل عن اقتصاديات الدول التي تتبع لها أو التي تستثمر على أراضيها، وكذلك تهديد النظام النقدي العالمي عبر تحويلاتها الضخمة وامتلاكها لرؤوس أموال تتجاوز بكثير ميزانيات عدة دول، كما تعتبر نفسها فوق سلطة القوانين الوطنية، بل وحتى القانون الدولي. ولا تزال تخضع لجدل معمق حول دورها الإيجابي في تنمية الاستثمارات الدولية، والسلبى غالباً في عولمة الاقتصاد الدولي المعاصر.

وعلى الرغم من غموض التعريفات المختلفة للشركات متعددة الجنسيات وتباينها، إلا أن ذلك لا يمنع من دراسة تطورها التاريخي وخصائصها الأساسية ورصد آثارها ونشاطاتها المتشعبة والجهود الدولية لإيجاد تنظيم قانوني دولي محكّم لها.

نظراً لتعدد نشاطاتها وأثارها المختلفة، فقد واجه للقانون الدولي الاقتصادي صعوبات جمة في صياغة تعريف قانوني دقيق ومتوازن ومستقر للشركات متعددة الجنسيات، أو كما يُطلق عليها أحياناً الشركات عبر الوطنية أو عابرة القوميات أو عالمية النشاط. ولكن باستقراء التعريفات الصادرة عن مجمل الدراسات الاقتصادية والفقهية، وبخاصة تلك التي تم إعدادها ضمن نطاق بعض المنظمات الدولية، يمكننا القول بأن هنالك شبه إجماع على تعريف الشركة متعددة الجنسيات على أنها: "كيان اقتصادي متعدد النشاطات والبلدان ويهدف إلى تحقيق الربح، وهو يتألف من الشركة الأم أو المركز وعدد من الشركات الفرعية الأخرى المتواجدة في أقاليم عدد من البلدان، وتعمل كل منها على أنها شخصية اعتبارية مستقلة وفقاً لقوانين الدولة التي تتمتع بجنسيتها أو تعمل على أراضيها، ولكن ترتبط هذه الشركات الفرعية فيما بينها وبالشركة الأم بعلاقات إستراتيجية مشتركة تتعلق خصوصاً بطبيعة الماكينة أو بأسلوب الرقابة على قراراتها وأنشطتها وبالتأثير المتبادل فيما بينها".

ومن هنا أتى تعبير الشركة متعددة الجنسيات والتي تتكون في حقيقة الأمر من عدة شركات موزعة في بلدان مختلفة ولكل منها جنسيتها الخاصة بها وكيانها القانوني القائم بذاته. ولكنها تخضع للشركة الأم التي تنسق فيما بينها وفقاً للسياسة العامة للشركة والمتعلقة بالإدارة والتنظيم والإنتاج والاستثمار والتسويق وتوزيع الأرباح. وقد تمنح الشركة الأم درجات مختلفة من الاستقلالية لهذه الشركة الفرعية أو تلك المرتبطة بها حسب الأهمية وخبرة القائمين عليها وظروف العمل والنشاطات وضخامتها. ويُطلق عادة تسمية دولة المركز على البلد الذي تتوضع على إقليمه الشركة الأم، بينما تسمى الدول المضيفة تلك البلدان التي تمارس فيها الشركات الفرعية نشاطاتها وتتمتع بجنسيتها. وتخضع

الشركة متعددة الجنسيات لملكية وإدارة عدة أشخاص طبيعيين واعتباريين، من جنسيات مختلفة، وتباشر نشاطاتها الإنتاجية والتجارية في عدة بلدان، وهذا ما يختلف بشأنه عن الشركات الوطنية التي تتمتع بجنسية إحدى الدول، ولكنها تمارس نشاطاتها في دول مختلفة عبر فروعها والشركات التابعة لها^١.

ثانياً - التطور:

تمتد الأصول التاريخية لوجود الشركات متعددة الجنسيات إلى ظاهرة الشركات التي أنشأتها الدول الاستعمارية سابقاً كشركة الهمد للشرقية، وذلك من أجل استغلال موارد وثروات البلدان الخاضعة للاستعمار وخلق احتكارات مدعومة بالقوة السياسية والعسكرية للحصول على المواد الأولية والغذائية بأسعار رخيصة، وذلك لكي يتم إعادة تصنيعها وتصديرها مرة أخرى على شكل منتجات للدول النامية. ولم تكن مثل هذه الشركات تهتم بتنمية المناطق التي تعمل فيها أو إمدادها بالمعرفة العلمية والتكنولوجيا المتطورة والنظم الإدارية الحديثة. بل كانت تهدف أساساً ولا تزال للبحث عن فرص توظيف استثمارية وأسواق جديدة وتعميم أرباحها، مستفيدة من توافر العمالة الرخيصة وانخفاض الأجور وأسعار المواد الأولية لدى الدول النامية. وقد اهتمت هذه الشركات بداية بزيادة المبيعات التسويقي لمنتجاتها، ثم انتقلت إلى إقامة منشآت إنتاجية وتجارية لدى الدول المضيفة لتأمين الحصول المستمر على المواد الأولية والفوائد الاقتصادية والمالية المتوخاة. وتقوم هذه الشركات بممارسة أنشطتها في البلدان التي تكون فيها عادة أسعار عناصر الإنتاج منخفضة لكي تبيعها بعد إعادة تصنيع هذه العناصر في البلدان ذات الأسعار المرتفعة. وهذا التمايز بين أماكن الإنتاج والبيع ينصب

١ - د. يحيى عبد الرحمن رضا، الجوانب القانونية لمجموعة الشركات عبر الوطنية، دار النهضة، القاهرة، ١٩٩٤م.

بواسطة تنويع السلع والاستفادة من فروقات الأسعار والمزايا الضريبية في الأسواق المختلفة^١.

ومما أسهم في انتشار الشركات متعددة الجنسيات وتطورها في فترة ما بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية، وخصوصاً منذ عقد السبعينيات من القرن العشرين، استقرار مبادئ تحرير التجارة الدولية وسهولة تنقل رؤوس الأموال عبر الحدود الوطنية والثورة العلمية والتكنولوجية وعولمة الاقتصاد الدولي وتكون النظام الاقتصادي العالمي المعاصر وعدم الاستقرار السياسي لدى العديد من الدول النامية واعتماد قوانين تشجيعية للاستثمار الأجنبي لدى معظم الدول، النامية والمتقدمة. حيث سارعت هذه الشركات باستثمار إمكاناتها الهائلة والاندماج فيما بينها، وظهرت بالثاني شركات عملاقة تفوزع أسهمها وأرباحها وأصولها بين عدة وحدات رأسمالية من جنسيات مختلفة، وتمارس نشاطاتها في عدة دول. وقد اكتسبت بعداً استراتيجياً عالمياً وأصبحت محل اهتمام المجتمع الدولي بجميع أشخاصه من دول ومنظمات دولية، نظراً لما تتمتع به من أهمية بالغة ودور متعاظم على صعيد العلاقات الدولية الاقتصادية والسياسية، وبحيث تكاد تكون التجارة الدولية للسلع ورؤوس الأموال مقتصرة على التبادل الداخلي فيما بين الشركات متعددة الجنسيات وفروعها المنتشرة في جميع أنحاء العالم^٢.

ثالثاً - الخصائص:

تعد الشركات متعددة الجنسيات إحدى الظواهر الأساسية لما يسمى بالعولمة الاقتصادية، وذلك من خلال ما تملكه من إمكانيات هائلة على مختلف المستويات التمويلية والإنتاجية والإدارية والتسويقية والتكنولوجية وغيرها. وكذلك بما تتمتع

١ - د. زينب حسين عوض الله، مرجع سابق، ص ٣٧٣ - ٤٤٣.

٢ - المرجع السابق، ص ٣١٨ - ٣١٩.

به هذه الشركات من خصائص عامة تميزها عن غيرها من الوحدات الاقتصادية الفاعلة على الصعيد العالمي، وأهم هذه الخصائص:

١- التأثير على النظام الاقتصادي العالمي، إذ تتحكم الشركات متعددة الجنسيات بمعظم الإنتاج الإجمالي العالمي والتبادلات التجارية والاستثمارات الدولية. وهي تملك ما لا يقل عن ثلثي مجموع الأصول الثابتة في العالم، فضلاً عن احتياطياتها النقدية التي تفوق بكثير احتياطيات البنوك المركزية لدى عدد من الدول المتقدمة كالمانيا وفرنسا واليابان. كما تحقق أرباحاً تتجاوز ميزانيات دول كثيرة. فهذه الشركات لا هدف لها سوى تحقيق حد أقصى من الأرباح، ولذلك فهي تحاول دائماً منافسة النظام الاقتصادي والإداري والقانوني للدول التي تمارس أنشطتها على إقليمها. بل وتذهب إلى أبعد من ذلك عبر تهديد مصالح النظام الدولي الاقتصادي بأسره القائم على مبادئ سيادة الحرية الاقتصادية والمنافسة الحرة والقضاء على الاحتكار.

٢- ضخامة حجم رؤوس الأموال المستثمرة والعمالة والإنتاج والمبيعات والإيرادات المحققة والهيكل التنظيمية والإدارية للشركات متعددة الجنسيات ومخصصات الإنفاق على البحوث والتطوير. ويذل على ذلك معدلات النمو التي حققتها هذه الشركات والتي تفوق بحوالي الضعف معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي لدى العديد من الدول الصناعية المتقدمة.

٣- الانتشار الجغرافي الواسع للشركات متعددة الجنسيات وفروعها المختلفة، والتي تنشط في معظم الأسواق العالمية، بما تملكه من إمكانات ضخمة على كافة الصعد السياسية والاقتصادية والتكنولوجية، ويتواجد حالياً حوالي خمسين ألف شركة متعددة الجنسيات لها أكثر من ربع مليون فرع في العالم. وتستحوذ الولايات المتحدة الأميركية على النصيب الأكبر منها. وأهم هذه الشركات المعروفة على الصعيد الدولي: جنرال موتورز وفورد وفيات

وتويوتا وفولكسفاغن ورينو ونيسان للسيارات، و I.B.M للكمبيوتر، وجنرال
الكهربيك وهيتاشي وتوشيبا وإريكسون للاتكرونيات والاتصالات، وإيكسون
ورويال دوتش وبريتش بتروليوم للنفط، ونستله للتغذية... الخ. على سبيل
المثال، تسيطر شركة I.B.M على حوالي ثلث سوق الحواسيب في العالم،
وتحتكر الشركات للبترولية الكبرى والمسمّاة بالأخوات المبيع حوالي ثلثي
السوق العالمي للنفط. وقد تتعامل هذه الشركات فيما بينها بدون إذن مسبق
من الشركة الأم، والتي يقتصر عملها على الإدارة والتنسيق والتخطيط فقط
للشركات التابعة لها والمنشرة في كافة أرجاء العالم.

٤- التركز في النشاط الاستثماري، إذ تتوضع معظم الاستثمارات التي تباشرها
الشركات متعددة الجنسيات لدى الدول المتقدمة، وبخاصة في الولايات
المتحدة الأمريكية ودول الاتحاد الأوروبي واليابان، بينما لا تزال الدول
النامية سوى جزء يسير من مجمل هذه الاستثمارات، والتي تتركز بدورها
في جنوب شرق آسيا وأميركا اللاتينية، وهي تتجه بمعظمها إلى قطاع
الصناعة والخدمات في الدول المتقدمة وإلى قطاع الصناعة الاستخراجية
في الدول النامية. وتفضل عادة الشركات متعددة الجنسيات توظيف رؤوس
أموالها واستثمارها لدى الدول الغربية المتقدمة نظراً لما تحققه لها الفرص
الاستثمارية الجانبية وزيادة القدرات التنافسية من عوائد وأرباح مرتفعة،
وكذلك لتوافر الخدمات ووسائل النقل والطاقة والتكنولوجيا لدى هذه الدول.

٥- تنوع الأنشطة التي تمارسها الشركات متعددة الجنسيات في مختلف
المجالات الاقتصادية والمالية والاجتماعية. فهي تعتمد على سياسة التنوع
والنشعب في إنتاج السلع من أجل التخفيف من الخسائر المحتملة. وهذا
يؤدي إلى زيادة حجم التبادل التجاري بين هذه الشركات والفروع التابعة
لها. فعلى سبيل المثال تعمل شركة ميتسوبيشي اليابانية في إنتاج السيارات

والصناعات الثقيلة والمواد الكيماوية، وتملك الشركة الدولية للتغراف والتليفون شبكة واسعة من فنادق الشيراتون المنتشرة في جميع أنحاء العالم، وهناك شركات أخرى تعمل في عدة مجالات فسي أن معساً، تمتد من الصناعات الغذائية الخفيفة إلى استغلال الطاقة النووية.

٦- القدرة على تحويل الإنتاج والاستثمار والمصادر ورؤوس الأموال والاحتياجات النقدية وإقامة التحالفات الاحتكارية على مستوى العالم، مما يساعد على زيادة الإمكانات التنافسية للشركات متعددة الجنسيات وتحسين معدلات نموها وكفاءتها الإنتاجية والتسويقية، وبالتالي تعظيم أرباحها وإيراداتها. على سبيل المثال، توصلت الشركات النفطية السبع وهي بمعظمها أميركية وأوربية، في نهاية حقبة الستينيات من القرن الفائت، إلى اتفاق ضمني فيما بينها، شكّل ولمدة طويلة نسبياً قانوناً نفطياً احتكاريّاً عالمياً فيما يتعلق باستغلال وتوزيع المشتقات النفطية على الصعيد الدولي.

٧- تكوين أقطاب جديدة من التخصص والتقسيم الدولي للعمل والإنتاج، إذ أصبح من المألوف أن تقوم الشركات متعددة الجنسيات بتجزئة إنتاج السلعة الواحدة وبحيث تخصص كل منها بإنتاج جزء من السلعة أو بعضها، وبخاصة في قطاعات الصناعة الكهربائية والإلكترونية والهندسية والسيارات. وهكذا يتم تجاوز التقسيم التقليدي للعمل القائم على تخصص الدول الصناعية بإنتاج السلع ذات التكنولوجيا المتطورة، بينما تقتصر الدول النامية على إنتاج المواد الأولية والسلع الغذائية.

٨- القدرة على احتكار التكنولوجيا بما يستجيب لمطالبات السوق وتحسين الكفاءة الإنتاجية والمردود المادي، ولهذا تقوم الشركات متعددة الجنسيات بتخصيص أموال ضخمة لأنشطة البحث والتطوير وإنشاء مراكز وبنوك للمعلومات واستخدام الأساليب الحديثة في الدعاية والترويج لمنتجاتها وكذلك

احتكارها لبراءات الاختراع وتسويقها في العالم وفق مصالحها الاستراتيجية في هذا المجال^١.

رابعاً - الأتسار:

أدّى ظهور الشركات متعددة الجنسيات على مسرح الاقتصاد الدولي وتطورها إلى إثارة موجة من الأفكار المتضاربة حول الدور الذي يمكن أن تؤديه في دفع عجلة التنمية، وخصوصاً في ظل غياب القواعد الدولية المازمة لتنظيم علاقة هذه الشركات بدولة المركز الرئيسي والدول المضيفة، وهذا ما يجعل الأمر متروكاً للمساومة من جانب الشركات ذاتها وخضوع الدول النامية لشروطها الإذاعية وهيمنتها لكونها تحتكر معظم الإمكانيات والموارد اللازمة للاستثمار لدى الدولة المضيفة. وقد اختلفت الآراء حول جدوى الشركات متعددة الجنسيات، والتي اكتفت على ما يبدو بذكر الأتسار الإيجابية والسلبية لهذه الشركات بدون الذهاب إلى أبعد من ذلك، نظراً لعدم إمكانية مواجهتها فعلياً ومع الأخذ بالحسبان العلاقة غير المتوازنة بين الطرفين وهيمنة الشركات متعددة الجنسيات على الاقتصاد العالمي.

٥. الأتسار الإيجابية للشركات متعددة الجنسيات:

- (١) تنشيط التجارة الدولية واقتصاد السوق.
- (٢) تسهيل حركة تنقل رؤوس الأموال والسلع.
- (٣) تطوير القدرات التقنية والمعارف العلمية.
- (٤) الإسهام في دفع عجلة التنمية وتمويلها.

١ - د. عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص ١٨٣ - ٢٠٤ ود. إبراهيم حشورب، مرجع سابق،

ص ١٣٠ - ١٣٣ ود. عرفان تقي السبني، مرجع سابق، ص ٥٧ - ٦٣.

- ٥) زيادة فرص العمالة والتأهيل والتدريب.
- ٦) تعزيز المنافسة داخل الدولة المضيفة.
- ٧) دعم ميزان المدفوعات عبر جذب الاستثمارات وزيادة الصادرات.

❖ الأسس المسبقة للشركات متعددة الجنسيات:

- ١) نهج سيادة الدول والتدخل في شؤونها الداخلية.
- ٢) عدم مراعاة مصالح الدول المضيفة واحتياجاتها الفعلية.
- ٣) الاهتمام بتعظيم الأرباح بدلاً من تنمية الموارد البشرية والتعليمية.
- ٤) الاعتماد على التكنولوجيا عوضاً عن استخدام العمالة البشرية.
- ٥) احتكار التكنولوجيا المتطورة وعدم نقلها بسهولة إلى الدول المضيفة.
- ٦) السيطرة على قطاعات اقتصادية معينة داخل الدولة المضيفة.
- ٧) استنزاف ذوي الكفاءات وتشجيعهم على الهجرة.
- ٨) بروز أنماط استهلاكية جديدة وعادات دخيلة على المجتمع المحلي.
- ٩) إنتاج سلع كمالية بأسعار عالية لا تفيد الاقتصاد الوطني.
- ١٠) ازدياد تبعية الدول المضيفة للاقتصاد الرأسمالي العالمي^١.

١ - د. محمد السيد سعيد، الشركات متعددة الجنسية وآثارها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، الهيئة العامة للكتاب، القاهرة، ١٩٧٨ و د. إكرام عبد الرحيم، مرجع سابق، ص ١٢٩-١٣١، و د. فتحي أبو الفضل، مرجع سابق، ص ٢٦٣ - ٢٦٧.

خامساً - التنظيم الدولي:

إذا كانت الدول تنقل كاهلها بالتزامات متعددة يحددها القانسون الدولي العام، فإنه لا توجد حتى الآن أية وثيقة دولية ملزمة ومعتمدة عالمياً تحدد بدقة التزامات الشركات متعددة الجنسيات. وذلك برغم المحاولات العديدة من أجل التوصل إلى اعتماد مثل هكذا وثيقة، والتي لم تلق نجاحاً يذكر بسبب وجهات النظر المتعارضة بين الدول المتقدمة والنامية تجاه هذه الشركات.

فالدول المتقدمة وعلى رأسها الولايات المتحدة الأميركية، تسعى للتوصل إلى نظام قانوني موحد ومستقر لكي يتم تطبيقه على الشركات متعددة الجنسيات خارج نطاق الإرادة المنفردة للدول، أي إقرار قواعد قانونية دولية نابعة من إرادة المجتمع الدولي، يتخذ بموجبها حقوق وواجبات هذه الشركات وتأمين شروط تنافسية على قدم المساواة فيما بينها. كما طالبت بتحديد التزامات الدول المضيفة وفق للمبادئ القانونية الدولية.

بينما تصرّ الدول النامية بالافتصار فقط على تحديد واجبات الشركات متعددة الجنسيات دون منحها حقوقاً متشابهة لتلك التي تتمتع بها الدول، وبأن تخضع هذه الشركات للقوانين المحلية لدى الدول التي تعمل على أراضيها، وبضرورة إقامة رقابة فعالة على أنشطتها واستبعاد تطبيق الأعراف الدولية في هذا المجال والتي أسهمت في تكوينها أساساً الدول الرأسمالية الكبرى ولم تعد بالتالي تلائم مصالح الدول النامية، نظراً لعدم التكافؤ في القوى بينها وبين الشركات متعددة الجنسيات والقادمة بأغليبتها من الدول المتقدمة.

وفيما يلي لمحة مختصرة عما أثمرت عنه الجهود الدولية لإيجاد تنظيم دولي دولي قابل للتطبيق على الشركات متعددة الجنسيات:

(١) مدونة السلوك حول الاستثمارات الأجنبية والشركات متعددة الجنسيات، المعتمدة عام ١٩٧٠ من قبل مجموعة دول الأندين التي كانت تضم بوليفيا ومثلي وكولومبيا والاكوادور. وقد نصت هذه المدونة على بعض القواعد المتعلقة بنظام الاستثمار ونقل التكنولوجيا وحقوق الملكية الصناعية والازدواج الضريبي والتمويل وتحويل الأرباح ورؤوس الأموال، كما أكدت على ضرورة تخفيض إسهام هذه الشركات في القطاعات الاقتصادية الحيوية أو تمتعها بمزايا تفوق تلك الممنوحة للشركات الوطنية.

(٢) الإعلان الدولي للاستثمارات والشركات متعددة الجنسيات الصادر بتاريخ ١٩٧٦/٦/٢١ عن منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية في أوروبا، والذي تضمن عدداً من التوصيات حول ضرورة قيام الدول الأعضاء في المنظمة بمعاملة الشركات متعددة الجنسيات التي تعمل على إقليمها بشكل متساوٍ لتلك التي تُعامل فيها شركاتها الوطنية. كما يتوجب على هذه الشركات التقيد بقواعد القانون الدولي واحترام التشريعات الوطنية وعدم التدخل في الشؤون الداخلية للدول. ويلاحظ بشكل عام بأن هذا الإعلان يترجم عملياً مواقف الدول الرأسمالية والمتقدمة صناعياً في هذا الصدد.

(٣) إعلان بالمبادئ المتعلقة بالشركات متعددة الجنسيات، الصادر عن منظمة العمل الدولية عام ١٩٧٧ والذي يبحث بالسياسة الاجتماعية لهذه الشركات وعلاقتها مع الكادر العمالي لديها. حيث يطالب هذا الإعلان بتشجيع دور الشركات متعددة الجنسيات في القيام بأعباء النمو الاقتصادي والاجتماعي للدول مع احترام مبادئ السيادة والقوانين الوطنية والنظم الدولية المطبقة بهذا الشأن. وكذلك بضرورة العمل على رفع مستوى العمالة وتحسينه والمساواة في فرص العمل والمعاملة وتوفير الاستقرار والأجور المعقولة

لدى أداء العمل وبما يلبي الاحتياجات الأساسية والخدمات الصحية للعاملين وأسرهم وفقاً للسياسة الوطنية العامة للدولة التي تمارس الشركة نشاطاتها على إقليمها. كما تلتزم هذه الشركات باحترام القواعد المتعلقة بحرية تكوين النقابات وحفظ حقوق العمال الأجانب والعمل على تنمية القدرات التكنولوجية وكفاءة العاملين لدى الدول النامية تبعاً لاحتياجاتها الفعلية، واستشارة الحكومات والمنظمات الدولية المعنية في هذا المجال.

(٤) الإعلان الصادر عام ١٩٧٩م عن المؤتمر السادس لدول حركة عدم الانحياز في هافانا، والذي أكد على ضرورة البحث عن تنظيم دولي عادل لرفض الرقابة على رأس المال الأجنبي، وبخاصة ذلك العائد للشركات متعددة الجنسيات والتي تتمتع بالمقدرة الهائلة على المناورة بما تملكه من وسائل مختلفة للالتفاف حول الإجراءات التي تتخذها الحكومات بمواجهتها، مما يقتضي تعاون الدول فيما بينها من أجل تنظيم النشاطات المختلفة لهذه الشركات والحد من تأثيراتها الضارة، وخاصة عندما تتولد ظاهرة تنازع القوانين والاختصاص الوطني.

(٥) مشروع مدونة السلوك الذي قامت بإعداده لجنة الأمم المتحدة حول الشركات متعددة الجنسيات، والذي اعتبر بأن المقصود من هذه الشركات تلك العائدة للدول المتقدمة والنامية وسواء أكان رأس مالها ذا مصدر عام أو خاص. وقد أكد المشروع على أهمية احترام سيادة الدول والخضوع لقوانينها المحلية ولسياساتها العامة في مختلف المجالات الاقتصادية والاجتماعية والثقافية وبعدم التدخل في شؤونها الداخلية، وبخاصة عبر القيام بأعمال ذات طابع سياسي أو بالتأثير على أحزاب معينة أو بتشكيل مجموعات الضغط أو بتقديم الرشاوى والوقوف أمام التوجهات الوطنية الطامحة لبناء اقتصادي وطني قوي. ولصق المشروع كذلك على ضرورة

قيام هذه الشركات بتسهيل الحصول على التكنولوجيا المتطورة واحترام قواعد حماية البيئة، وقد تمّ تحويل مركز الأمم المتحدة الخاص بشؤون الشركات متعددة الجنسيات للقيام بمهام أمانة سر لجنة الأمم المتحدة المختصة بالإشراف والرقابة على تنفيذ هذه المدونة وتقديم تقرير سنوي بهذا الشأن إلى الجمعية العامة لهيئة الأمم المتحدة.

ولكن يبقى أهم ما يعيب جميع هذه الوثائق الدولية المنظمة لعمل الشركات متعددة الجنسيات، هو انتفاء الطابع الإلزامي لنبودها، اللهم إلا فيما يتعلق بالمبادئ القانونية الدولية العامة ذات الطابع العرفي كذلك المتعلقة باحترام السيادة وعدم التدخل في الشؤون الداخلية للدول. إذ لا تزال الدول الغربية مصرّة على أن هذه الوثائق لا تحتوي سوى على مبادئ الملوك أو توصيات وقواعد توجيهية وإرشادية مجردة من أية قيمة قانونية ملزمة، بينما تحتاج المسألة أساساً إلى إطار قانوني ملزم يحكم العلاقة بين جميع الأطراف، وبحيث يكون كل طرف مسؤولاً تماماً لحقوقه والتزاماته بصورة واضحة وجلية، بدلاً من الغموض الذي يحيط بهذا الموضوع¹.

1 - د. عبد الواحد محمد الفار، مرجع سابق، ص ١٦٠-١٦٦ ود. عماد حبيب، مرجع سابق، ص ١٤٧ - ١٦٢ ود. محمد سامي عبد الحميد، مرجع سابق، ص ٣٤١-٣٨٢ ود. محمد شهاب، المرجع السابق، ص ١٦٧، ص ٢٣٩ وما بعدها. انظر أيضاً:

Dominique Careau et Patrick Jauillard, Droit international économique, L.G.D.J. Paris, 1998, P. 31 - 41.



الباب الثالث

مفهوم التكتلات الدولية الاقتصادية

تشكل الدول أهم أشخاص القانون الدولي العام بكل فروعها. وهي تظهر ضمن نطاق القانون الدولي الاقتصادي سواء كحكومات ذات سيادة تسهم في تحديد القواعد القانونية القابلة للتطبيق على العلاقات الدولية الاقتصادية، أو لأنها تمثل كتلة من المحكومين أو الرعايا المتوجب عليهم احترام هذه القواعد. ولكل دولة حريتها السيادية في اختيار نظامها الاقتصادي الوطني وحق الإسهام في تحديد النظام الدولي الاقتصادي عبر إبرام الاتفاقيات والعقود الدولية والمشاركة في المنظمات. ويلاحظ حالياً في عصر العولمة واقتصاد السوق الحرة، تنامي ظاهرة التكامل الدولي الاقتصادي، عبر تكتل الدول ضمن تجمعات اقتصادية إقليمية تتمتع بالشخصية القانونية الدولية ذات الإرادة المستقلة بمواجهة الدول الأعضاء وغيرها. والمنطقة العربية ليست بعيدة عن إنشاء مثل هذه التكتلات رغم كافة العقبات التي تواجهها وتعثرها شبه الدائم.

الفصل الأول

التكامل الدولي الاقتصادي

شهد النظام الدولي الاقتصادي منذ عدة سنوات تحولات بنوية واسعة النطاق، اتضحت معالمها وتطورت آلياتها بعد انهيار المعسكر الشيوعي وهيمنة النظام الرأسمالي القائم على مفهوم اقتصاد السوق في العلاقات الدولية الاقتصادية. وهذا ما أفسح المجال نحو تدعيم الانفتاح الاقتصادي العالمي

والولوج باتجاه عصر العولمة ونشوء التكتلات الدولية الاقتصادية، التي تتجاوز بمفاهيمها العامة مصطلح السيادة المتعارف عليه في العلاقات الدولية التقليدية.

بالفعل، إن ظاهرة التكامل الاقتصادي الإقليمي تحمل في طياتها مفهوم اندماج السيادة الوطنية أو اندحارها أمام مزايا الاستفادة المشتركة من خبرات الإقليم الجغرافي. ويهدف التكتل الاقتصادي إلى إزالة كافة أنواع التمييز وخلق كيان اقتصادي جديد، من خلال إرساء التعاون الدولي الهادف إلى تحقيق الارتباط بين الوحدات الاقتصادية أو السیادات المختلفة مع احتفاظ كل منها بسماتها وخصائصها المميزة. فمن جهة، تقتضي المصلحة الذاتية وضرورات احترام السيادة الوطنية عدم اندفاع الدولة للانضمام إلى هذا التكتل أو ذلك. لكن بالمقابل نجد الدول الصغيرة نفسها أحياناً في موقع الضعف تجاه القدرات الاقتصادية للامتساوية مع القوى الكبرى المؤثرة على ساحة العلاقات الدولية، الإقليمية منها والعالمية. لذلك تحاول الدول الصغيرة التكتل فيما بينها لمواجهة هذه القوى وتكتلاتها الضخمة. إن تطور ظروف العمل والإنتاج وعدم قدرة الدول الصغرى على حماية نفسها تجاه المنافسة العالمية، تدفعها أساساً للتكتل أو للتوحد مع الآخرين والتعاون معهم لتحقيق مصالحهم المشتركة. وبذلك تجد دول التكتل نفسها تتأقلم ضمن حلقة وسيطة بين المفهوم الضيق للسيادات الوطنية من جهة، وبين ظاهرة الاندماج في عولمة الاقتصاد الكوني وتحريره من جهة أخرى. على سبيل المثال، تعادل صادرات الاتحاد الأوروبي عام ١٩٩٩ حوالي ٣٨% من الصادرات العالمية، وبلغت مستورداته في نفس العام حوالي ٣٦% من المستوردات العالمية، بينما لا تبلغ صادرات الدول العربية كافة سوى ما يقارب ٢,٦% من الصادرات العالمية، وهي نسبة متدنية جداً نظراً للإمكانات الهائلة التي يمتلكها الوطن العربي. وإذا ما حذفنا اللفظ من الصادرات العربية، فإن النسبة تنخفض إلى ما دون ١% من الصادرات العالمية. وبالتالي لا نستطيع

الدول العربية أن تشكل قوة تفاوضية سوى بالتكتل فيما بينها، التأثير بشكل فعال على النظام الدولي الاقتصادي الراهن^١.

المبحث الأول

سمات التكتلات الدولية الاقتصادية

تشكل التكتلات الدولية الاقتصادية حالياً أهم المظاهر السائدة في مجال تحقيق التكامل الدولي الاقتصادي. ولكن التكتلات الاقتصادية العملاقة التي تقومها الدول المتقدمة صناعياً، لا تزال تسيطر على الاقتصاد العالمي، بينما تتعثر معظم محاولات الدول النامية للتكتل وتحقيق المزيد من العمل والتسويق فيما بينها. وقد نهجت المادة ٢٤/ من الاتفاقية العامة للتعرفة الجمركية والتجارة (G.A.T.T) والمواد من ١٦/ إلى ١٩/ من ميثاق مسراكش المؤسس لمنظمة التجارة العالمية، منهجاً واقعياً وشمولياً في تحديد الشروط الموضوعية اللازمة لإبراز معالم وسمات التكتلات القائمة على أسس اقتصادية سليمة، ومدى توافقها مع قيم ومبادئ النظام الدولي الاقتصادي السائد، وخاصة فيما يتعلق بكيفية إنشاء هذه التكتلات وطبيعة الحقوق والالتزامات المترتبة عليها والأهداف التي تسعى إلى تحقيقها.

١- د. علي كنعان، الإقليمية الجديدة والمفتوحة الأوساطية والشرق أوسطية، ندوة الدولة الوطنية وتحديات العولمة في الوطن العربي، مركز البحوث والدراسات الإستراتيجية، جامعة دمشق، أيار ٢٠٠١، ص ٦-١٣.

المطلب الأول

المتطلبات

تُشأ التكتلات الدولية الاقتصادية باتفاق بين دولتين أو أكثر بهدف تخفيف أو إزالة القيود والعقبات التي تعترض سبيل تدفق التجارة الدولية للاستثمارات والسلع والخدمات وتنقل رؤوس الأموال والأشخاص والنقد، وبما يتعدى الحدود السياسية للقائمة ويحقق التخصيص الأمثل للموارد الاقتصادية.

ويتضح من هذا التعريف ضرورة توافر بعض المتطلبات اللازمة لإنشاء التكتلات الدولية الاقتصادية، وأهمها:

١- عقد اتفاقات دولية من أجل تحديد الأنظمة القانونية لهذه التكتلات وأهدافها وأجهزتها المختلفة وسلطاتها وحقوق والتزامات الدول الأعضاء. وهنا تجدر الإشارة بأنه من الجائز عقد مثل هذه الاتفاقات بين دول ومنظمات أو تكتلات تتمتع بالشخصية الدولية المستقلة.

٢- وجود كيان متميز، عبر إنشاء أجهزة دائمة ومستقلة يُنَاط بها مهمة تحقيق الأهداف المنصوص عليها في الاتفاق المنشئ للتكتل الدولي الاقتصادي. وهو ما يميز هذه التكتلات عن المؤتمرات الدولية الاقتصادية التي تتعقد لبحث موضوع اقتصادي معين ثم تنفض. وغالباً ما تتمتع القرارات الصادرة عن هذه الأجهزة بالقوة الإلزامية، رغم أنه تنفست أحياناً ماتملكه كل دولة عضو من أصوات لدى هذه الأجهزة، حسب القوة الاقتصادية لكل من هذه الدول ومدى إسهامها في التكتل.

٣- للتمتع بالإرادة الذاتية المستقلة، التي يعبر عنها التكتل الدولي الاقتصادي بفضل قراراته المتخذة بالإجماع أو بالأغلبية وفق القواعد والأهداف

والاختصاصات المنصوص عليها في النظام الأساسي، والتمتع كذلك بحق التعاقد والتملك والتقاضى أمام المحاكم الداخلية.

٤- الالتزام بتحقيق الأهداف المتفق بشأنها من خلال التكتل الدولي الاقتصادي، والتي تتمثل غالباً في تخفيض أو إلغاء القيود المفروضة على انتقال الأشخاص ورؤوس الأموال والسلع، أو تنسيق بعض جوانب السياسة الاقتصادية والإنتاجية والتجارية والمالية والضريبية والنقدية وتنظيم المدفوعات بين الدول الأعضاء.

٥- رعاية مصالح الدول الأعضاء، بما لا يؤدي إلى زيادة العوائق أو القيود تجاه الدول الأخرى غير الأعضاء في التكتل الدولي الاقتصادي. ويتم ذلك من خلال الالتزام بعدم التأثير سلباً على مسار تدفقات المبادلات التجارية الدولية، واعتماد مبادئ حسن النية والشفافية في التعامل وإجراء المفاوضات اللازمة.

٦- وضع قواعد محددة للرقابة، حددت بعضها منظمة التجارة العالمية، كضرورة إعلام جميع الأطراف المعنية بكل ما يتعلق بالتكتل الدولي الاقتصادي، وكذلك قيام مجلس التجارة على السلع لدى المنظمة، بالتحقق من مشروعية التكتلات من خلال الإخطارات والتقارير التي يتلقاها من الدول الأعضاء عن تكوين هذه التكتلات وللتنيرات المهمة والجدول الواردة في الاتفاق المؤسس أو الاتفاقات اللاحقة. وبحق لمجلس التجارة على السلع، إصدار ما يراه مناسباً من توصيات وطلب تعديلات جوهرية في الخطط والجدول المرفقة باتفاق تأسيس التكتلات الدولية الاقتصادية^١.

١- د. عبد الواحد محمد الفار، مرجع سابق، ص ٤٦٦-٤٧١، ورعد الصبرن، مرجع سابق،

ص ٢٣٦-٢٣٩.

المطلب الثاني

المقومات

يعتمد التكامل الدولي الاقتصادي على عدد من المقومات التاريخية والاجتماعية والثقافية والاقتصادية، التي تسهم في تمكين أواصر التكتل الاقتصادي وازدهاره المطرد. وهذه المقومات تختلف باختلاف الظروف الدولية، المرحلية والمستديمة، وتتباين بين هذا التكتل وذاك. ولهذا السبب، يلاحظ لطباع معظم التكتلات الاقتصادية في العالم بالطابع الإقليمي والذي يحوي على عوامل مشتركة تختلف عن غيرها المتواجدة في الأقاليم الأخرى. وأهم هذه المقومات:

- ١- الروابط التاريخية المشتركة بين دول التكتل الاقتصادي، والتي تخلق مصالح متبادلة ومصيراً وأمالاً مشتركة. وأحياناً لغة وعقائد واحدة.
- ٢- التقارب الجغرافي الذي يضمن حداً أدنى من التقاء المصالح واتفاق الأهداف نتيجة التعايش المشترك. وهنا تتداخل أحياناً ظاهرة القومية بين دول المنطقة التي يشملها الإطار الجغرافي للتكتل الاقتصادي، مما يسهم في تقوية أواصره وازدهاره.
- ٣- العامل السياسي، وهو الغالب أحياناً في تحقيق التكامل الاقتصادي. إذ لولا الإرادة السياسية التي تميز العوامل الأخرى، لما أمكن توجيه الجهود نحو إقامة تكتلات تندمج فيها السبادات المنفردة، وليكون لها وزنها وثقلها في تيسير العلاقات الدولية.
- ٤- الدافع التنافسي، حيث إن ضعف المركز التنافسي والتفاوضي لكل من دول التكتل، وخاصة إذا كانت من فئة الدول النامية، يشكل حافزاً مهماً نحو تكتلها وتكوين مجموعات إقليمية تكاملية فيما بينها لمواجهة القوى

التنافسية الكبرى ومقاومة آثار التقلبات الاقتصادية، وزيادة القدرة
التفاوضية مع الدول والتكتلات الأخرى.

٥- الحقائق الاقتصادية، والتي يمكن إيجازها بالمزايا المتحققة من التكتل
الاقتصادي كتوسيع سوق الإنتاج والتصدير بسبب إزالة القيود والعوائق
أمام تبادل المنتجات وتنقل رؤوس الأموال والأشخاص، والقدرة على
القيام بمشروعات استثمارية تفوق القدرات المحلية لكل بلد من بلدان
التكتل، وتوفير النفقات والاستفادة بصورة أفضل من وسائل النقل
والمواصلات والاتصالات المتبادلة، ومهارات الفنيين والأيدي العاملة.

٦- المتطلبات التنموية، من خلال استغلال كافة الإمكانيات المتاحة للدول
الأعضاء في التكتل الاقتصادي، والاستفادة من اتساع السوق والانهوض
بالإنتاج والاستثمار وتشجيع الصادرات والتخصص في تقسيم العمل.

٧- توافر البنى الأساسية الملائمة، كشبكات النقل والمواصلات والاتصالات
الحديثة، والأيدي العاملة الماهرة والمؤهلة، والموارد اللازمة للإنتاج
والتسويق^١.

المتطلب الثالث

المسزانيا

بشكل عام، تختلف المزايا التي تحاول الدول المتقدمة تحقيقها عبر تكاملها
الاقتصادي المشترك، عن تلك التي تسعى إليها بدأب الدول النامية، وذلك
لاختلاف طبيعة اقتصاديات هذه الدول وظروفها المختلفة. فبينما تسعى الدول
المتقدمة إلى توسيع حجم التجارة البينية فيما بينها وتحقيق وفورات من الإنتاج

١ - د. إكرام عبد الرحيم، مرجع سابق، ص ٤٨-٥٨.

الكبير وتقسيم العمل والكفاءة في استخدام الموارد الاقتصادية، تحول الدول النامية من جهتها تحسين شروط وظروف عملية التنمية وإعادة هيكلة اقتصادياتها وزيادة القدرة التنافسية لمنتجاتها على الصعيدين الدولي والإقليمي. وتتمثل أهم مزايا التكامل الدولي الاقتصادي بالآتي:

- ١- توفير البنى الأساسية لتحقيق شروط نجاح عملية التنمية وضمان مركز مستقر نوعاً ما في مضممار التجارة الدولية.
- ٢- توسيع حجم السوق والتبادلات التجارية وتصريف المنتجات الوطنية، وما يستتبعه من نمو الطلب على منتجات ورؤوس أموال الدول الأعضاء في الكتلة الاقتصادية.
- ٣- زيادة الإنتاج وتحقيق الوفورات من الإنتاج الكبير، وإقامة صناعات جديدة ذات مردود اقتصادي.
- ٤- تحسين التخصص وتقسيم العمل بين الدول الأعضاء، حيث تستطيع كل دولة عضو أن تخصص في إنتاج سلعة أو سلع، وتتمتع فسي إنتاجها بمزايا نسبية أكبر من غيرها من الدول الأخرى داخل الكتلة الاقتصادية.
- ٥- تنويع فرص استغلال الموارد وإمكانية تسويقها تجارياً بشروط ملائمة في ميادين الإنتاج المختلفة.
- ٦- تيسير الاستفادة من مهارات الفنيين والأيدي العاملة بصورة أفضل وعلى نطاق واسع وتبادلها بشروط ميسرة.
- ٧- تسهيل شروط التبادل والتسويق والمنافسة في الأسواق المحلية والعالمية، وتعزيز القدرة على التفاوض مع الأطراف الدولية الأخرى.

٨- زيادة معدل النمو الاقتصادي، نتيجة تشجيع حوافز الاستثمارات واتساع نطاق للموق وسهولة تنقل رؤوس الأموال وشروط توظيفها وزيادة التخصص في تقسيم العمل والإنتاج^١.

المبحث الثاني

أشكال التكتلات الدولية الاقتصادية

تظهر التكتلات الدولية الاقتصادية بعدة أشكال أو صور، تختلف فيما بينها حسب درجة الاندماج وطبيعة الأهداف ونطاق الاختصاصات الموكلة إليها. وفي هذا الشأن، يمكن تصنيف هذه التكتلات إلى أربعة مستويات رئيسية متدرجة من الأدنى إلى الأعلى، وتتراوح ما بين مناطق التجارة الحرة والاتحادات الجمركية والأسواق المشتركة والاتحادات الاقتصادية.

المطلب الأول

مناطق التجارة الحرة

وتتضمن اتفاق دولتين أو أكثر على التخفيض أو الإلغاء التدريجي للحواجز والقيود الجمركية وغير الجمركية في علاقاتها التجارية المتبادلة. أي تلتزم كل دولة متعاقدة بتخفيض أو إلغاء كافة أو بعض القيود على الواردات القادمة من الدول الأطراف المتعاقدة الأخرى. ولكن يحق لكل دولة عضو في منطقة للتجارة الحرة الاستمرار في فرض الرسوم والتعرفة الجمركية على ما تستورده من الدول الأخرى غير الأعضاء في المنطقة، أي دون الالتزام بتعرفة جمركية مخفضة مع الدول غير الأعضاء^٢.

١ - إكرام عبد الرحيم، مرجع سابق، ص ٥٩-٦٢.

٢ - د. زليد حسين عوض الله، مرجع سابق، ص ٣١٠.

وتُسمهم مناطق التجارة الحرة في تحقيق العديد من الأهداف الحيوية كزيادة فرص العمل وتنمية وتطوير التقنيات والكفاءات للفنية والمهنية، وتسهيل الحصول على القطع الأجنبي وزيادة الاحتياطي منه، وتطوير الصناعات المخصصة للتصدير واختصار الوقت اللازم للاستيراد واستيعاب الفعاليات والطاقت الذخيرة، وخاصة المهاجرة منها، وجذب الاستثمارات والموارد ورؤوس الأموال الخارجية، وما إلى ذلك من مزايا مهمة، ناتجة عن الاستفادة من الحوافز والإعفاءات التي تمنحها مثل هذه المناطق للمستثمرين والتجار، من حيث تمتع منتجاتهم وسلعهم ورؤوس أموالهم بإجراءات التخفيض أو الإعفاء من الضرائب والرسوم الجمركية وغيرها من القيود التجارية وغير التجارية، وتسهيل السياب عناصر إنتاجهم وسلعهم ورؤوس أموالهم بكل يسر ومرونة بين الحدود الوطنية، التي تنصهر ضمن إطار منطقة التجارة الحرة. ولعل من أبرز الأمثلة على مناطق التجارة الحرة، والقائمة حالياً، الآتي:

أولاً- منطقة التجارة الحرة لدول أميركا الشمالية (نافتا): والتي أنشأت بموجب اتفاقية عام ١٩٩٣ بين كل من الولايات المتحدة الأمريكية وكندا والمكسيك. علماً بأنه يحق لأية دولة تقع في القارة الأميركية والمحيط الهادي الانضمام إلى منطقة التجارة الحرة، وهي تعد حالياً من أكبر التكتلات الاقتصادية في العالم بعد الاتحاد الأوروبي، من ناحية الحجم والإمكانات التكنولوجية والثروات الطبيعية والقدرات المالية الهائلة^١.

١- يبلغ عدد سكان منطقة التجارة الحرة لدول أميركا الشمالية (نافتا) حوالي ٣٧٠ مليون نسمة، ويصل حجم الناتج الحالي لهذا التكتل إلى ٦٧٧٠ مليار دولار، وحجم التجارة الخارجية إلى ١٠١٧ مليار دولار عام ١٩٩١، وحجم الاستثمارات ٣٧٥ مليار دولار، وحجم تجارة الخدمات ٢٠٢ مليار دولار، بمعدل نمو إجمالي حوالي ٣٥% بعد إنشاء المنطقة، (د. عبد المطلب عبد الحميد، النظام

ثانياً- منطقة التجارة الحرة لدول جنوب شرق آسيا (آسيان): والتي أنشأت بموجب اتفاقية عام ١٩٤٤ وتضم عشرة دول وهي: اندونيسيا والفلبين وبروناي وتايلاند ولاوس وكمبوديا وميانمار وفيتنام وسنغافورة وماليزيا. وقد نشأت هذه المنطقة أساساً كمنظمة سياسية لمواجهة الشيوعية في جنوب شرق آسيا، ثم تحولت إلى كتلة اقتصادية، بهدف مواجهة الإجراءات الحمائية التي فرضتها الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا تجاه الصادرات الآسيوية إلى أراضيها. وقد ازداد دور هذا الكتلة بشكل متسارع في الاقتصاد العالمي، وخاصة خلال المفاوضات الهادفة إلى تحرير التجارة العالمية^١.

ثالثاً- جماعة التعاون الاقتصادي في آسيا والمحيط الهادي (آبيك): تأسست عام ١٩٩١ وتضم في عضويتها ست عشرة دولة، وهي: الولايات المتحدة الأمريكية وكندا ونيوزيلندا وكوريا الجنوبية واليابان وأستراليا ودول رابطة جنوب شرق آسيا (آسيان). وقد حشد مؤتمر أوساكا الذي عقدته الجماعة عام ١٩٩٥ أهداف هذا الكتلة في تأمين تنقل رؤوس الأموال والتعاون المشترك في المجال التقني وتدريب الأفراد والعمالة.

رابعاً- منطقة التجارة الحرة لدول شرق وجنوب أفريقيا (الكوميسا): وهي تضم حوالي ٤٠% من مساحة القارة الأفريقية ونصف سكانها تقريباً. وقد تسم تأسيسها عام ١٩٨٩ كمنطقة تجارة حرة، وتم توسيع نطاق أهدافها منذ عام ١٩٩٤. وتضم الآن إحدى وعشرون دولة إفريقية (مصر والسودان وأثيوبيا وأرتيريا وزامبيا وجيبوتي وأوغندا وكينيا وجزر القمر وتنزانيا ورواندا

الاقتصادي العالمي الجديد وأفاقه المستقبلية بعد أحداث ١١ سبتمبر، مجموعة الدول العربية، القاهرة، ٢٠٠٣م، ص ١٢٨-١٢٩.

١- المرجع السابق، ص ١٢٥.

وأنغولا والكونغو الديمقراطية ومالاوي وسيشل وموريشيوس ومدغشقر وزيمبابوي وناميبيا وبورندي وسوازيلاند). ويهدف هذا التكتل الضخم إلى زيادة الاستغلال المشترك للموارد المتاحة، وإزالة المعوقات أمام التجارة والاستثمارات بين الدول الأعضاء وتطبيق الإصلاحات الاقتصادية لزيادة اندماجها في الاقتصاد العالمي. ولكن لم تتحقق للكأسف معظم هذه الأهداف لغاية الآن، رغم إقامة أجهزة ومشروعات مشتركة ذات أهمية كبرى للتنمية ومركز للتحكيم التجاري واتحاد لغرف الصناعة والتجارة^١.

هـامساً- منطقة التجارة الحرة السورية/التركية: وتعد أحدث الأمثلة المهمة عن مناطق التجارة الحرة الثنائية الأطراف. حيث تم التوصل إلى إنشائها عبر اتفاقية المشاركة التي تم توقيعها خلال زيارة رئيس الوزراء التركي إلى سورية بتاريخ ٢٢/١٢/٢٠٠٤ م. وتتضمن الاتفاقية في مادتها الأولى على إقامة منطقة تجارة حرة سورية/تركية خلال فترة انتقالية تستمر لمدة أقصاها اثني عشر عاماً، تبدأ من تاريخ دخول هذه الاتفاقية حيز النفاذ، وبما ينسجم مع أحكام المادة ٢٤/ من الاتفاقية العامة للتعرفة الجمركية والتجارة (G.A.T.T) وغيرها من الاتفاقيات متعددة الأطراف الملحقه بالميثاق المؤتمس لمنظمة التجارة للعالمية. وفي نهاية الفترة الانتقالية المشار إليها أعلاه، ستشمل منطقة التجارة الحرة بصورة أساسية كافة التبادلات التجارية بين

١ - د. فتحي أبو الفضل وعز الدين حصين ومحمد القفاص، دور الدولة والمؤسسات في ظل العولمة، مطابع الهيئة العامة المصرية للكتاب، القاهرة، ٢٠٠٤ م، ص ٢٦٠-٢٦١ ود. حازم حسن جعسبة، مرجع سابق، ص ١٨٥-١٨٧.

البلدين، مع الأخذ بالحسبان التزامات تركيا الناجمة عن الاتحاد الجمركي القائم بينها والاتحاد الأوروبي، ومشروع اتفاقية الشراكة السورية/الأوروبية¹.

المطلب الثاني

الاتحادات الجمركية

وتعني التزام دولتين أو أكثر بتخفيض أو إلغاء جميع العقبات والقيود الجمركية وغير الجمركية على الواردات فيما بين الدول الأعضاء، كما هي الحال تماماً فيما يتعلق بمناطق التجارة الحرة، وهنا يلتزم دول الاتحادات الجمركية أيضاً بإقامة نوع من الحماية التجارية المشتركة تجاه الدول الأخرى. أي إقامة منطقة جمركية واحدة ذات تعريف موحدة مشتركة للتعامل بمقتضاها مع غيرها من الدول. وبذلك تتحقق حرية كاملة لانسياب السلع بين الدول الأعضاء، عبر الاتفاق على إلغاء الرسوم الجمركية والقواعد والإجراءات المقيدة للتجارة بين دول الاتحاد الجمركي، ووضع تعريف جمركية وتنظيم تجاري مشترك بمواجهة الدول غير الأعضاء في الاتحاد. وبالتالي يصبح الاتحاد الجمركي كتلة واحدة مستقلة جمركياً في مواجهة بقية دول العالم.

وتتمثل أهم الفوائد الناجمة عن إنشاء الاتحادات الجمركية قسي زيادة التخصص وتقسيم العمل والإنتاج بين دول الاتحاد. حيث تستطيع كل دولة عضو تخصيص إنتاجها بما يتناسب مع إمكانياتها المادية والتقنية، وتبادل هذه المنتجات مع الدول الأعضاء الأخرى بأسعار مخفضة بالمقارنة مع السلع القادمة من

1 - لفتار للنص الرسمي لاتفاقية لشراكة حول إنشاء منطقة التجارة الحرة السورية/التركية الموقعة في ٢٢/١٢/٢٠٠٤م في صحف تشرين والبعث والثورة للصدارة مس بين ٢٢ و٢٤ كانون الأول لعام ٢٠٠٤م.

خارج الاتحاد الجمركي، وكذلك توسيع نطاق الحماية التي تتمتع بها فروع الإنتاج القائمة لدى الدول الأعضاء في مواجهة السلع الأجنبية، وتكوين سوق كبير لتصرف السلع داخل الاتحاد بدون قيود أو رسوم قد تعيق حركة انسياب السلع وتبادلها، ومن أهم الأمثلة عن الاتحادات الجمركية:

أولاً- الاتحاد الجمركي لدول البنلوكس: وقد تم تأسيسه عام ١٩٤٧ بين كل من بلجيكا وهولندا واللوكسمبورغ. حيث اتفقت هذه الدول على إلغاء كافة الرسوم الجمركية فيما بينها وتطبيق تعرفه موحدة على وارداتها من الدول الأخرى، مع ملاحظة أن دول الاتحاد قد انضمت لاحقاً إلى السوق الأوروبية المشتركة، التي تحولت بدورها إلى الاتحاد الأوروبي^١.

ثانياً- الاتحاد الجمركي لدول مجلس التعاون الخليجي: حيث تضمنت بعض قراراته تحويل أقاليم الدول الأعضاء (السعودية والكويت والإمارات العربية المتحدة وقطر والبحرين وسلطنة عمان) إلى إقليم جمركي واحد يتمتع بحماية تامة تجاه الواردات من الدول غير الأعضاء. هذا وقد قرر مؤتمر القمة الخليجي المنعقد في شهر كانون الأول لعام ٢٠٠٧م الانطلاق نحو إقامة السوق الخليجية المشتركة في مطلع عام ٢٠٠٨م.

المطلب الثالث

الأسواق المشتركة

وهنا نتفق للدول الأعضاء على إزالة جميع الحواجز الجمركية والقيود غير الجمركية وإقامة حماية مشتركة لمنتجاتها من خلال توحيد التعرفة الجمركية في العلاقات المتبادلة مع الدول غير الأعضاء، وكذلك تقرير حرية التجارة عبر

١ - د. عبد الواحد محمد الفار، مرجع سابق، ص ٤٧٢.

إزالة كافة القيود التي تعيق تنقل عناصر الإنتاج من أشخاص ورؤوس أموال وإقامة مشاريع مشتركة بين دول السوق. كما يتعين أحياناً إنشاء سلطة عليها تكون قراراتها في الشؤون الاقتصادية ذات صبغة إلزامية. ومن أهم الأمثلة عن الأسواق المشتركة:

أولاً- السوق الأوروبية المشتركة: والتي تأسست بموجب اتفاقية روما الموقعة في ٢٥ آذار لعام ١٩٥٧ من قبل ست دول أوروبية، وهي: ألمانيا الاتحادية وفرنسا وإيطاليا وبلجيكا وهولندا واللوكسمبورغ. وقد بدأت مرحلة التأسيس عندما أعلن وزير خارجية الولايات المتحدة الأميركية جورج مارشال عام ١٩٤٧ عن مشروعه لإعادة بناء اقتصاديات الدول الأوروبية المستعمرة بعد نهاية الحرب العالمية الثانية. ومما أسفر عن تكوين المنظمة الأوروبية للتعاون الاقتصادي عام ١٩٤٨ واتحاد المدفوعات الأوربي عام ١٩٥٠ والجماعة الأوروبية للطاقة الذرية عام ١٩٥٥ ثم المجموعة الأوروبية للفحم والفلواز عام ١٩٥٦. ومع حلول شهر تموز لعام ١٩٦٨ نجحت الدول الأوروبية الست الموقعة على اتفاقية روما في مساعيها لدمج المجموعة الأوروبية للفحم والفلواز والجماعة الأوروبية للطاقة الذرية ضمن إطار ما يسمى بالسوق الأوروبية المشتركة أو المجموعة الاقتصادية الأوروبية.

وتتلخص أهداف السوق وفق المادة الثانية من اتفاقية روما في توحيد السياسات الاقتصادية للدول الأعضاء بصورة تدريجية وتنمية النشاط الاقتصادي على أسس سليمة بهدف رفع مستوى المعيشة وتحقيق الوحدة الاقتصادية بين الدول الأعضاء. وأضافت المادة الثالثة عدداً من المبادئ والإجراءات المتوجب اتباعها لتحقيق هذه الأهداف، وأهمها:

(١) إلغاء التعرف الجمركية والقيود الكمية على واردات الدول الأعضاء وصايراتها.

(٢) وضع تعرفه جمركية مشتركة وسياسة تجارية موحدة في مواجهة الدول الأخرى غير الأعضاء.

(٣) إلغاء كلفة القيود التي تعترض حرية تنقل الأشخاص وروس الأموال والخدمات بين الدول الأعضاء.

(٤) اتباع سياسة مشتركة في مجالات الزراعة والتكفل.

(٥) إنشاء نظام يكفل ويحقق المنافسة الحرة داخل نطاق السوق.

(٦) توحيد السياسات الاقتصادية وتنسيق السياسات النقدية ومعالجة الاختلالات في ميزان المدفوعات.

(٧) تقريب التشريعات الوطنية للدول الأعضاء بالقدر الذي يستلزم مسع التزاماتها تجاه السوق.

(٨) إنشاء بنك للاستثمار الأوربي، بهدف خلق موارد استثمارية جديدة.

(٩) إنشاء صندوق للمعونة الاجتماعية بقصد تحسين فرص العمل والعمالة والإسهام في رفع مستوى معيشتها.

(١٠) اتباع سياسة مشتركة لتنمية اقتصاديات دول وأقاليم ما وراء البحار، بفرض زيادة التبادلات التجارية معها.

وقد تم إقرار جدول زمني انتقالي يتراوح ما بين ١٢ و ١٥ سنة لكي يتم خلاله إلهاز الاتحاد الجمركي وإزالة جميع الحواجز الجمركية على السلع الصناعية والزراعية المتداولة بين الدول الأعضاء، وحيث يتم في نهاية هذه

المرحلة الاتفاق على تحديد تعرفه موحدة مشتركة لمنتجات السوق لكي يستمر التعامل بها مع الدول غير الأعضاء، وهذا ما تم تحقيقه بالفعل في عام ١٩٦٨. كما نصت المادة /٢٣٧/ من اتفاقية السوق على أنه يجوز لأية دولة أوروبية أن تطلب الانضمام إلى عضويتها بشرط موافقة المجلس الوزاري بالإجماع على طلب الانضمام، بعد أخذ رأي المفوضية الأوروبية. أي أن اعتراض أية دولة عضو يعد بمثابة استخدام حق النقض ضد طلب الانضمام. ويتم عادة إبرام اتفاق بين الدول الأعضاء في السوق والدولة طالبة الانضمام توضع من خلاله الشروط الخاصة بالانضمام، والأحكام التي يتعين تعديلها في اتفاقية السوق، ثم يُحال الاتفاق للتصديق بمعرفة الدول المتعاقدة وفقاً لأنظمتها الدستورية الوطنية. وقد انضم إلى السوق الأوروبية المشتركة ست دول أخرى، وهي بحسب تساريف انضمامها: بريطانيا والدانمرك وإيرلندا عام ١٩٧٣ واليونان عام ١٩٨١ وأسبانيا والبرتغال عام ١٩٨٦ لتصبح عدد الدول الأعضاء في السوق اثنتي عشرة دولة عام ١٩٩٢ عند تحويلها إلى الاتحاد الأوروبي. كما أن المادة /٢٣٨/ من اتفاقية السوق، قد أرست نظاماً خاصاً سمحت بموجبه لبعض الدول، أوروبية كانت أم غير أوروبية، بعقد اتفاقات شراكة مع السوق للحصول على مزايا تفضيلية، تزيد عما يمكن الحصول عليه عبر عقد اتفاق تجاري متبادل. ويمنح هذا الحق للدولة المتعاقدة طلب اكتساب العضوية في السوق مستقبلاً، إذا كانت المستفيدة منه دولة أوروبية، وتطبق عليها معايير الانضمام.

وكانت تتألف السوق الأوروبية المشتركة من خمسة أجهزة رئيسية وهي: المجلس الأوروبي والمجلس الوزاري والمفوضية الأوروبية والبرلمان الأوروبي ومحكمة العدل الأوروبية. حيث تمت إعادة هيكلتها وتوسيع اختصاصاتها مع تحويل السوق إلى اتحاد اقتصادي أوروبي بموجب معاهدة ماستريخت لعام ١٩٩٢

وتحقيق العملة الأوروبية الموحدة /اليورو/ بعد التصديق على معاهدة لمستردام لعام ١٩٩٥ ودخولها حيز النفاذ اعتباراً من ١/٧/٢٠٠٢.^١

ثانياً- السوق المشتركة لدول الآتين: التي أُنقِ على إنشائها عام ١٩٦٩ وتضم بوليفيا وكولومبيا والإكوادور والبيرو، ولكنها لا تزال تتعثر في تحقيق أهدافها.^٢

المطلب الرابع

الاتحادات الاقتصادية (الاتحاد الأوروبي)

وهي تشكل النموذج الأكثر اتقاناً بين كافة مستويات التكاملات الدولية الاقتصادية، حيث تلغى جميع القيود المفروضة على تبادل السلع وتنتقل عناصر الإنتاج من أشخاص ورؤوس أموال بين الدول الأعضاء. وتندمج بالتالي الأسواق الوطنية ضمن إطار سوق واحدة، تتجانس فيها شروط الإنتاج والاستثمارات. كما يتم تحقيق حد أدنى من تنسيق السياسات الاقتصادية. وكذلك تتفق الدول على تحويل كافة اختصاصاتها تقريباً في المجالات التجارية والمالية والنقدية، لصالح مؤسسات الاتحاد بقصد استكمال وإدارة عملية التكامل الاقتصادي. ويتحقق بالنتيجة اندماج اقتصادي كامل بين دول الاتحاد.

وتشكل الخبرة الأوروبية النمط الأكثر اكتمالاً للاتحاد الاقتصادي من حيث مراحل التطور والنضج، وذلك بعد الانتقال البسيط من السوق الأوروبية المشتركة

١ - د. عبد الواحد محمد الفار، مرجع سابق، ص ٤٩١ - ٥٢١ ود. زيلب حسين عوض الله، مرجع سابق، ص ٣١٤ ود. عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص ١٢٢ - ١٢٣ ود. عبد العظيم الجزوري، الأسواق الأوروبية المشتركة والوحدة الأوروبية، الهيئة المصرية العامة للكتاب، الطبعة الثانية، القاهرة، ١٩٨٣.

٢ - د. عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص ١٢٨.

التي تأسست بموجب معاهدة روما لعام ١٩٥٧ إلى إقامة اتحاد اقتصادي ونقدي وفق معاهدة ماستريخت لعام ١٩٩٢ ثم تحقيق العملة الأوروبية الموحدة /اليورو/ وفق معاهدة أمستردام لعام ١٩٩٥ والتي دخلت حيز النفاذ اعتباراً من ٢٠٠٢/٧/١. إن التطور السريع للمجموعة الاقتصادية الأوروبية أو ما كانت تسمى بالسوق الأوروبية المشتركة، خلال نصف قرن من الزمن، قد أسهم بشكل كبير في ترسيخ دعائم الاتحاد الأوروبي، الذي أصبح في أيامنا الحالية إحدى أهم القوى الاقتصادية في العالم، حيث يستحوذ على حوالي ثلث حجم التجارة العالمية ويمتلك أكبر دخل قومي وأضخم سوق اقتصادية، ويسيطر على قوى اقتصادية وإنتاجية ومالية وتقنية هائلة. وقد كان لإقرار الوثيقة الأوروبية الموقعة عام ١٩٨٧ في ميلانو بإيطاليا، أثره الإيجابي الواضح في تحديد الخطوات الفعلية لإعلان قيام الاتحاد الأوروبي بموجب معاهدة ماستريخت المعقودة في ٧ شباط لعام ١٩٩٢ والتي دخلت حيز النفاذ في الأول من شهر تشرين الثاني لعام ١٩٩٣. كما تم إرفاق المعاهدة بسبعة عشر بروتوكولاً وثلاثة وثلاثين تصريحاً. وقد حددت المادة /ب/ من المعاهدة أهداف الاتحاد الأوروبي بالآتي:

(١) تحقيق الازدهار الاقتصادي والاجتماعي، المتوازن والمستمر، في إطار مجال أوروبي خال من الحدود الوطنية.

(٢) خلق سوق تجارية موحدة ذات قدرة إنتاجية وطاقات استيعابية ضخمة، بدون حواجز حدودية، وإلغاء جميع القيود التمييزية والكمية والتمييزية بين الدول الأعضاء.

(٣) تعميق اقتصاد السوق الحر، عبر تفاعل قوى العرض والطلب، وزيادة قدرة المنتجات الأوروبية على التواجد والتنافس في الأسواق العالمية.

٤) تسهيل الانتماء الأوروبي، الذي يسمح بالاستخدام الأمثل للطاقات والموارد، ويعزز معدلات التطور الاقتصادي والعلمي والاجتماعي والثقافي.

٥) تحقيق الوحدة النقدية والاستقرار النقدي الأوروبي وإقرار عملة أوروبية موحدة.

٦) زيادة معدلات النمو وتخفيض مستويات التضخم والبطالة والفائدة.

٧) حماية مصالح وحقوق الدول الأعضاء ورعاياها، وذلك بتكريس المواطنة الأوروبية على الصعيد الدولي.

٨) تطوير التعاون المثمر في مجالات الشؤون الخارجية والعسك والامن والدفاع المشترك.

وقد بلغ عدد الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي عند تأسيسه عام ١٩٩٢ اثنتي عشرة دولة، كانت أعضاء في السوق الأوروبية المشتركة، انضمت إليها لاحقاً في عام ١٩٩٤ السويد والنمسا وفلندا. وفي شهر تموز لعام ٢٠٠٤ انضمت أيضاً عشر دول أخرى دفعة واحدة، وهي: بولونيا وهنغاريا وتشيكيا وسلوفاكيا ومالطا ومالوفينيا وقبرص وليتوانيا ولاتفيا. وفي مطلع عام ٢٠٠٧ انضمت للاتحاد كلاً من بلغاريا ورومانيا وأصبح بالتالي عدد الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي سبعة وعشرين دولة بحلول العام ٢٠٠٧ ولا تزال هنالك أربع دول على قائمة الانتظار للحصول على الموافقة النهائية لانضمامها. وحيث تشترط وثيقة كوبنهاغن التي تم إقرارها في شهر حزيران لعام ١٩٩٣ وكذلك معاهدة ماستريخت، توافر عدة معايير بشأن الانضمام إلى الاتحاد، مثل وجود نظام حكم ديموقراطي مستقر، يحترم حقوق الإنسان والأقليات، ويعتمد مبادئ اقتصاد السوق الحر، ويشجع على المنافسة الحرة، ولديه القدرة على

الوفاء بالالتزامات المترتبة على منح العضوية. ولهذه الأسباب لا يسزال الاتحاد الأوروبي يعاند انضمام تركيا، رغم توقيعه اتفاقية شراكة معها منذ عام ١٩٦٤ وإنشاء اتحاد جمركي تركي-أوروبي منذ عام ١٩٩٥. حيث يرى الاتحاد الأوروبي بأنه يتوجب على السلطات التركية بذل المزيد من الجهود للوفاء بمعايير الانضمام كتعزيز النظام الديمقراطي لديها واحترام حقوق الإنسان والأقليات وتطوير أدائها الاقتصادي. بالمقابل، يرى الأتراك بأن الدافع الحقيقي لرفض الانضمام للاتحاد الأوروبي يتمثل في هويتها الإسلامية.

ويتضمن الاتحاد الأوروبي كادراً مؤسساتياً يؤمن التكامل المستمر والدائم لنشاطاته، يتمثل خصوصاً في المجلس الأوروبي والمجلس الوزاري والبرلمان والمفوضية ومحكمة العدل والبنك المركزي الأوروبي.

أولاً- المجلس الأوروبي: ويمثل قمة الاتحاد وأعلى سلطة فيه. ويتكون من رؤساء دول وحكومات الدول الأعضاء ووزراء خارجيتهم ورئيس المفوضية الأوروبية وعدد من أعضائها يتم اختيارهم دورياً. ويجتمع المجلس مرتين على الأقل في العام برئاسة إحدى الدول الأعضاء بالتناوب سنوياً. وتختصر صلاحيات المجلس في تحديد المبادئ والتوجهات العامة في مجالي السياسة الخارجية والدفاع المشترك، ومناقشة السياسة الاقتصادية للاقتصاد وللدول الأعضاء، وكذلك موضوعات الانتخابات الأوروبية والنظام النقدي الأوروبي والسياسة الزراعية الموحدة، ويقر اتفاقات الشراكة ومعاهدات الانضمام للاتحاد، وغيرها من الاختصاصات الأخرى. لكن تبقى صلاحيات المجلس الأوروبي محدودة ضمن إطار الإشراف والتوجيه واتخاذ المبادرات وتحديد السياسات التكميلية والفصل في الحالات المهمة. ويتم اتخاذ قراراته بالتفاوض للوصول إلى تسويات توافقية، تأخذ شكل بيانات وتصريحات، لكي يتم فيما بعد صياغتها قانونياً عبر أجهزة الاتحاد الأخرى وفق اختصاصاتها المحددة.

ثانياً - المجلس الوزاري: ويتألف من ممثلين عن كافة الدول الأعضاء على المستوى الوزاري، وينتزع إلى مجلس الشؤون العامة الذي يعقد اجتماعاته على مستوى وزراء الخارجية، والمجالس المتخصصة التي تنعقد على مستوى الوزراء الفنيين تبعاً للموضوع الذي يجري بحثه (وزراء الاقتصاد والمالية والصناعة والزراعة...). وتقوم لجنة الممثلين الدائمين بالتحضير والإعداد لجدول أعمال المجلس الوزاري، وتقديم مقترحاتها بهذا الشأن. ويساعد أيضاً المجلس في أعماله مجموعات عمل تتألف من موظفين حكوميين وخبراء فنيين. ويلاحظ بشكل عام عدم وجود قاعدة محددة للتصويت، حيث تتخذ القرارات حسب طبيعة الموضوع المعروض على المجلس سواء بالأغلبية البسيطة أو الموصوفة أو بالإجماع. لكن جرى العرف منذ عام ١٩٦٦ على ترسيخ القاعدة التي تنص على حق كل دولة عضو في استخدام حق النقض ضد أية مسألة تعتبرها ذات أهمية حيوية بالنسبة لها. ولا يستم عادة اللجوء إلى استخدام قاعدة الأغلبية البسيطة سوى بشكل استثنائي. كما أن الإجماع مطلوب فيما يتعلق بعقد وتعديل المعاهدات وتوسيع الاتحاد. وفرض الضرائب. وتملك كل دولة عضو عدداً من الأصوات داخل المجلس بما يتناسب مع قدراتها الاقتصادية وحجمها السياسي، ولكن آلية التصويت لا تسمح للدول الكبرى بفرض إرادتها على الدول الصغرى، كما لا تستطيع هذه الأخيرة التفوق على الدول الكبرى عبر اللجوء إلى الائتلاف فيما بينها. ويرأس المجلس الوزاري رئيس يتم اختياره لمدة ستة أشهر بالتناوب بين الدول الأعضاء، ومقر المجلس بروكسل. ويتولى المجلس ممارسة اختصاصات تشريعية وتنفيذية بأن معاً. حيث يمثل مصالح الدول الأعضاء ويعقد الاتفاقيات مع الدول والمنظمات الدولية باسم الاتحاد الأوروبي، ويشارك البرلمان في إصدار ميزانية الاتحاد، ويحدد السياسة العامة للدول الأعضاء. وفي سبيل ذلك، يصدر المجلس العديد من الأنظمة والتوجيهات

والقرارات الملزمة للدول الأعضاء، دون الحاجة لإصدار تشريعات داخلية. ويصدر المجلس أيضاً توصيات حول تقييم سياسة الدول الأعضاء، لكنه لا يستطيع تعديل مقترحات المفوضية الأوروبية إلا بالإجماع وشريطة ألا يؤدي هذا التعديل إلى إصدار قرار مغاير للاقتراح الأصلي، وإلا أصبح عرضة للإلغاء من قبل محكمة العدل الأوروبية. علماً بأنه بحق للمجلس تفويض المفوضية بإصدار بعض الأنظمة العائدة لاختصاصاته أصلاً.

ثالثاً- المفوضية الأوروبية: أو اللجنة التنفيذية للاتحاد الأوروبي، ومقرها بروكسل. وهي تتألف حالياً من عدة مفوضين (المفوض الأوروبي للشؤون الزراعية، المفوض الأوروبي للشؤون الصناعية...) ويتم تعيينهم من قبل حكوماتهم لمدة خمس سنوات. ويتم اختيار رئيس المفوضية باتفاق الدول الأعضاء كافة، والذي يقوم بدوره باختيار أعضاء المفوضية بالتشاور مع تلك الدول. وتباشر المفوضية أعمالها بعد تولي ثقة البرلمان الأوروبي وتصديقه. ويتبع للمفوضية عدد من الإدارات والمكاتب المتخصصة والفنية وأمانة عامة، تضم عدداً ضخماً من الموظفين والمستشارين والخبراء والمترجمين ورجال السياسة والاقتصاد. ويتم عادة اختيار المفوضين الأوروبيين من بين كبار المسؤولين السياسيين الذين يتمتعون بالكفاءة الشخصية. ويمارسون أعمالهم باستقلال تام عن حكوماتهم، كما يحترمون الالتزامات الناجمة عن وظائفهم. ولا يحق لهم ممارسة أي نشاط شخصي أو عمل أو وظيفة أخرى مأجورة كانت أم بدون أجر، خلال قيامهم بوظائفهم تحت طائلة المسؤولية. وفي حال شغور مهمة المفوض بسبب إقالته أو استقالته أو وفاته، يجوز حينها للمجلس الوزاري تسمية بديل عنه، لكن لإكمال الفترة المتبقية من مهمته فقط. ويتم اتخاذ القرارات لدى المفوضية بأغلبية الأصوات، إلا أنه جرى العرف من الناحية العملية على أن لا يتم اتخاذ القرار إلا بعد التوصل إلى تسويات توفيقية بين الدول الأعضاء. كما يستطيع

البرلمان الأوروبي توجيه اللوم للمفوضية في حال ارتكابها مخالفة ما، وعندها يتوجب عليها تقديم استقالتها بشكل جماعي، وبالتالي تسمية مفوضية جديدة. وهذا ما حصل بالفعل عام ١٩٩٧ عندما اضطرت المفوضية الأوروبية لتقديم استقالتها بعد توجيه اللوم لها من قبل البرلمان الأوروبي بسبب الفضائح حول تلقي رشاوى من قبل رئيسة المفوضية الأوروبية، وهي رئيسة الحكومة الفرنسية الأسبق أديث كريسون. وبشكل عام، تختص المفوضية في اقتراح مشاريع القرارات وتحضير معاهدات الاتحاد الأوروبي وتشرف على تنفيذها وضمان احترام تطبيقها. وإذا تبين لها سواء بناء على إخطار من إحدى الحكومات أو شكوى من قبل أحد الأفراد، ارتكاب إحدى الدول الأعضاء مخالفة ما لالتزاماتها تجاه الاتحاد، يحق صندئذ للمفوضية مساعدة أو طلب توضيح من الدولة المعنية للتحقق من أسباب وجوب المخالفة خلال فترة محددة، فإذا ما استمرت المخالفة ولم تقم الدولة المخلة بالمبررات الكافية والمقنعة للمفوضية، يحق لهذه الأخيرة حينها إصدار قرار ملزم بمواجهة الدولة المخالفة، بما في ذلك فرض جزاءات أو غرامات مالية، تحت طائلة رفع القضية إلى محكمة العدل الأوروبية. وتقوم المفوضية أيضاً بإعداد مشروع ميزانية الاتحاد وتنفيذ ما يطلبه منها المجلس للوزاري والقيام بدور الوسيط بين المجلس والبرلمان الأوروبي، ورعاية مصالح الاتحاد لدى الدول الأعضاء والعالم.

رابعاً- البرلمان الأوروبي: ويمثل السلطة التشريعية للاتحاد الأوروبي، برغم أن سلطاته لا تشابه تماماً تلك التي تتمتع بها البرلمانات الوطنية من حيث المضمون والإلزام. ويعقد البرلمان الأوروبي اجتماعاته في ستراسبورغ بفرنسا، ولكن أمانة سره تقع في اللوكسمبورغ. وقد زانت معاهدة ماستريخت لعام ١٩٩٢ من اختصاصاته وصلاحياته بشكل واضح. كما ارتفع عدد أعضائه تبعاً مع ازدياد عدد الدول المنضمة للاتحاد. وهم يتوزعون حسب حجم وعدد سكان

الدول الأعضاء. وفي السابق، كان يتم اختيار النواب الأوروبيين من بين أعضاء البرلمان الوطنية للدول الأعضاء طبقاً للإجراءات المتبعة لدى كل دولة عضو، لكن ومنذ عام ١٩٧٩ يجري انتخاب أعضاء البرلمان الأوروبي بإقتراع عام ومباشر من قبل الشعوب الأوروبية، ومواء كان المرشح عضواً قسرياً للبرلمان الوطني أم لا. ويتم انتخابهم لمدة خمس سنوات، كما يتمتعون بجميع المزايا والحصانات البرلمانية المتعارف عليها في الأنظمة الوطنية. وينتظم عادة نواب البرلمان الأوروبي ضمن جماعات وأحزاب سياسية ذات توجهات أيديولوجية مختلفة، ويتم توزيعهم على لجان برلمانية بمعزل عن جنسياتهم. أما رئيس البرلمان فيتم انتخابه مع مكتبه من قبل أعضاء البرلمان أنفسهم، وتصدر قرارات البرلمان الأوروبي في جلسات عامة، بناء على تقارير لجانه. وهو يتمتع بصلاحيات استشارية وتشريعية ورقابية بأن معاً، وذلك برغم مسودتها. ويمارس الرقابة على أعمال المفوضية الأوروبية، بما في ذلك توجيه اللوم لها ومنحها الثقة وسحبها منها. وبذلك يستطيع إثارة الرأي العام الأوروبي بشأن بعض القضايا الكبرى. كما يحق للبرلمان توجيه الأسئلة فقط إلى المجلس الوزاري، وإصدار توصيات لا تتمتع عادة بالقوة الملزمة بشأن الأعمال القانونية التي تضطلع بها أجهزة الاتحاد الأخرى، بما في ذلك المعاهدات التي يتم عقدها ضمن إطار الاتحاد الأوروبي ومع الدول الغير. ويناقش البرلمان الأوروبي التقرير السنوي الذي تقدمه المفوضية الأوروبية عن أعمال الاتحاد ونشاطاته. وله الحق في طلب تفسير من محكمة العدل الأوروبية عن حكم صادر عنها، أو أن يتدخل كطرف ثالث في القضايا المعروضة أمام المحكمة، وكذلك رفع دعوى أمام المحكمة ضد المفوضية أو المجلس الوزاري إذا تخلى أحدهما عن القيام بواجباته. ويختص البرلمان الأوروبي أيضاً بإقرار ميزانية الاتحاد السنوية، وتعديل ميزانية النفقات الاختيارية التي تتعلق بالبنى الأساسية للاقتصاد ونفقات

البحوث العلمية والفكرية، أما ما يتعلق بميزانية النفقات الإجبارية، فيناقشها فقط دون الحق بإجراء تعديل جذري عليها. ويمتلك البرلمان الأوروبي منذ عقد معاهدة ماستريخت لعام ١٩٩٢ سلطة اتخاذ قرارات فيما يتعلق بمعاهدات الانضمام إلى الاتحاد وعقد معاهدات شراكة مع الدول الأخرى والقضايا المتعلقة بالانتخابات الأوروبية والبنك المركزي الأوروبي وتسمية أعضاء المفوضية الأوروبية واستجوابها. بينما يتم النظر بالقضايا الأخرى بشكل مشترك مع المجلس الأوروبي والمفوضية الأوروبية. وفي حال عدم الاتفاق، يتم اللجوء إلى تسويات نهائية ذات إجراءات معقدة.

خامساً - محكمة العدل الأوروبية: وتعد بمثابة الجهاز القضائي الرئيسي للاتحاد الأوروبي. إذ يحق لكل دولة عضو في الاتحاد تسمية قاضي من جنسيتها لمدة ست سنوات. ويجوز إعادة تسمية القاضي لولاية أخرى، كما يحصل بالنسبة لرئيس المحكمة، الذي يتم اختياره من قبل القضاة لمدة ثلاث سنوات قابلة للتجديد. ويشترط في تعيين القضاة والمحامين العامين توفر ضمانات النزاهة والحياد والكفاءة والاستقلالية لديهم لشغل أرقى المناصب القضائية في بلدانهم. ولا يشارك المحامون العامون في مداوالات المحكمة أو للتصويت على أحكامها. كما تختص محكمة العدل الأوروبية في العديد من المسائل، يمكن إيجازها بالآتي:

١- يحق لكل دولة عضو أو لأجهزة الاتحاد الأوروبي المختلفة الطعن أمام المحكمة في الأعمال القانونية الصادرة عن هذا الجهاز أو ذاك (قرارات وتوصيات ومعاهدات) واسكنم بإلغائها في حال الإقرار بعدم مشروعيتها سواء لجنة عدم الاختصاص أو لمخالفة أحكام الاتحاد أو لإساءة استعمال السلطة. كما يحق لأي فرد طبيعي أو اعتباري من رعايا دول الاتحاد أن يطعن بهذه الأعمال إذا كانت لديه مصلحة بذلك.

٢- يحق لكل دولة عضو أو للمفوضية الأوروبية اللجوء إلى المحكمة لمقاضاة دولة عضو خالفت التزاماتها المفروضة عليها. لكن بشرط أن تستنفذ المفوضية ممارسة جميع صلاحياتها حول مساءلة الدولة المخالفة وتلقي رأي معلل من هذه الدولة خلال فترة محددة.

٣- للمحكمة الحق في تفسير معاهدات الاتحاد وأنظمتها. لذلك وتجنباً لتضارب التفسيرات، يتعين على المحاكم الداخلية للدول الأعضاء ذات الاختصاص النهائي والقطعي في الموضوع، أن تحيل أي نزاع يتعلق بتفسير معاهدة ما إلى محكمة العدل الأوروبية.

٤- تنظر المحكمة في المنازعات التي قد تنشأ بين الاتحاد الأوروبي وموظفيه، في حدود الأنظمة واللوائح المعمول بها. أي تتحول للمحكمة هنا إلى هيئة قضائية إدارية.

٥- تختص المحكمة بالتحكيم في القضايا المنعقدة بالعقود التي يبرمها الاتحاد مع الدول والأفراد، إذا كان هناك نص صريح بذلك. وبالتالي تباشر المحكمة تسوية مثل هذه النزاعات باعتبارها محكمة تحكيم دولية.

وتتدرج الإجراءات القضائية لدى محكمة العدل الأوروبية من الاتهام ومباشرة التحقيق إلى المرافعة الشفهية والكتابية، والتي تتم علناً مسالمة ترمز للمحكمة خلاف ذلك في حال الإخلال بالنظام العام أو التأثير على مجرى العدالة. ويحظ الحكم الصادر عن محكمة العدل الأوروبية بقوة القضية المقضية. وهذا ما نحتزمه بالفصل دول الاتحاد الأوروبي، نظراً لاعتنائها بسمو القانون الاتحادي الأوروبي على قوانينها الوطنية.

سائساً - البائسك المركزي الأوروبي: وهو إحدى الهيئات المستحضنة بموجب معاهدة ماستريخت لعام ١٩٩٢ ويتمتع بالشخصية القانونية المستقلة

ولا يتلقى تعليمات من أية جهة كانت. ويحق له إصدار قرارات ملزمة أو اتخاذ آراء وتوصيات غير ملزمة في بعض الحالات. كما أن البنك مسؤول بتوجيه عقوبات إنذار وفرض غرامات مالية في حال مخالفة قراراته وتشريعاته الملزمة ضمن حدود صلاحياته الممنوحة له. ويختص البنك بتحديد السياسة الاقتصادية والنقدية للاتحاد وتسيير أعمال المصرف الأوروبي ورفع سوية أنظمة المدفوعات، والمحافظة على إدارة الاحتياطي الرسمي للمصرف لدى الدول الأعضاء، وتحقيق استقرار النظام المالي والنقدي وثبات الأسعار ومراقبة عمل المصارف والمؤسسات المالية الأوروبية، باستثناء مشاريع التأمين، بناءً على اقتراح المجلس الأوروبي. كما ينحصر التفويض بالبنك المركزي الأوروبي وحده لإصدار الوحدة النقدية الأوروبية /اليورو/ وتحديد وتعديل سعر صرفها، ويمكنه تفويض البنوك المركزية الوطنية للدول الأعضاء بإصدار هذه العملة، ضمن إطار الحدود المرسومة لها. الجدير بالذكر، بأن العملة الأوروبية الموحدة /اليورو/ قد أصبحت منذ شهر تموز لعام ٢٠٠٢م العملة الرئيسية لمعظم دول الاتحاد الأوروبي ولتسوية المدفوعات الدولية. وبذلك دخل التكامل الاقتصادي الأوروبي مرحلة الاندماج التام والمكتمل.

وبعداً حالياً الاتحاد الأوروبي أهم التكتلات الدولية الاقتصادية المتواجدة على المساحة العالمية. وهو يتمتع بالشخصية القانونية المستقلة والإرادة الذاتية، التي تمنحه حق التعاقد والتملك والتقاضى وإرسال واستقبال المبعوثين إلى ومن الدول الأجنبية وإبرام الاتفاقيات مع الدول والمنظمات والتكتلات الدولية الأخرى، والتمتع بكافة الحصانات والمزايا المتعارف عليها ضمن إطار القانون الدولي^١.

١ - د. عبد الواحد سعيد الفار، مرجع سابق، ص ٤٩١-٥٠٤ ود. عبد المطلب عبد الحميد، مرجع

سابق، ص ١٢٤-١٢٧ ورعد الصرن، مرجع سابق، ص ٢٣٩-٢٥٣ ود. هشام عفيفي،

الاتحاد الأوروبي، منشورات عالمي، سلسلة المعارف، القاهرة، ١٩٩٥م.

الفصل الثاني

التكامل العربي الاقتصادي

لكي نفهم ونستوعب طبيعة التكامل العربي الاقتصادي في عالمنا المعاصر، لابد لنا منولوج سريعاً نحو دراسة التراكم التاريخي للأمة العربية، التي تذاخر بما قمته من حضارة إنسانية باهرة، لا يزال العرب ينهل من منابعها رغم نكران بعضهم لها. فقد شهد الوطن العربي حضارات متعاقبة امتلكت ناصية العلم والمعرفة منذ آلاف السنين، وذلك منذ الحضارات القديمة الأكادية والبابلية والآشورية والكلدانية والآرامية المستقرة في بلاد الشام والرافدين، ومملكتي سبأ وحمير في اليمن ودولة الأنباط في البتراء وإمارتي المناذرة والغساسنة في الشمال ودولة كندة في اليمامة، وحتى سطوع شمس الحضارة العربية الإسلامية منذ القرن السابع الميلادي. وقد استطاعت هذه الحضارات أن تزدهر وتُدوم لحقب طويلة رغم ظروف الطبيعة ومآسي الحروب. ولكن صراع الإنسان العربي وتفاعله مع البيئة المحيطة به ومثابرتة وإصراره قد أوصله إلى الرقي الحضاري فاخترع الكتابة ومن القوانين وابتدع النظم الإدارية والتجارية، بل وكانت مكة مركزاً تجارياً وديلياً يستقطب كل قبائل الجزيرة العربية، وتقر فيها السياسات المالية وتنطلق منها الحركات الفكرية والأدبية^١.

كما أقام العرب صلات وثيقة مع الحضارات الأخرى، تتناوبها الصراعات تارة، والتحالفات والتفاهم تارة أخرى. وعد الإسلام الموارد الطبيعية الأساسية كالأرض والماء والمعادن ملكاً للأمة. وحرّم الاستغلال والتعامل بالربا وكره الاحتكار وأوجب الزكاة، وما إلى ذلك من مبادئ أخلاقية سامية بغية تحقيق العدالة والتكافل الاجتماعي. ثم توحدت الأسواق وزالت جميع العوائق الاقتصادية

١- د. إكرام عبد الرحيم، مرجع سابق، ص ٦٩-٧١.

بين الأقطار العربية وغيرها من البلدان المسلمة التي أصبحت جزءاً من الإمبراطوريات الإسلامية المتعاقبة منذ قيام دولة الأمويين ثم دولة العباسيين وحتى انهيار الإمبراطورية العثمانية. وذلك رغم تدخل عوامل الانحطاط والضعف في فترات زمنية متقطعة، كانت تشكل في أغلب الأحيان بوادر انبعاث نحو تجديد الحضارة العربية والإسلامية. وما لبث أن أتى الاستعمار الغربي ليستنزف مظاهرها وأساسها في نهب ثروات المنطقة واستغلالها، مما أدى إلى تفكيك الترابط المتين الذي كان قائماً نوعاً ما بين الاقتصاديات العربية المختلفة، التي تحولت منذ ذلك الوقت إلى وحدات سياسية واقتصادية مستقلة الواحدة بمواجهة الأخرى، قائمة بذاتها ومتميزة عن الأقطار العربية الأخرى. وبذلك تأكدت التجزئة القطرية للوطن العربي، بل وتعمقت بشكل لم يسبق له مثيل^١.

ويرى الاقتصاديون النقاد: "أن عالم اليوم الذي تحكمه مسادلات القوة ومنطقها وتزايد التدويل المطرد للحياة الإنسانية والاعتماد الدولي المتبادل ولجوء للقوى الكبرى إلى التكتل لحماية مصالحها، يفرض التكاملاً الاقتصادي العربي نفسه بدلاً حتمياً وموضوعياً وحقيقة تاريخية لمواجهة هذه التحديات. لقد بدأت معظم الأقطار العربية في تبني برامج الإصلاح الاقتصادي بمساعدة المؤسسات الدولية. ورغم بعض المحاذير من وصفة هذه المؤسسات، فإن تقارب المنظم الاقتصادية العربية وإعادة التوازن إلى الاقتصاد القومي وتحضره من القسود

١ - المرجع السابق، ص ٧٢-٧٣ بالإشارة إلى د. محمد ليوب شقير، الوحدة الاقتصادية العربية: تجاربها وتوقعاتها، الجزء الأول، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، أيار، ١٩٨٦، ص ٢٧٠.

وانفتاحه على الخارج يهيئ المناخ الأفضل لعمل عربي مشترك يُعيد الاعتبار لمشروعات التكامل الاقتصادي^١.

بالفعل، تواجه الاقتصاديات العربية تحديات مصيرية منذ تأسيس جامعة الدول العربية عام ١٩٤٥ لا بد من التصدي لها بمقلالية وتفاعل للتخفيف من أضرارها، وتعظيم مآثيها في عالم يتجه نحو العولمة وتزول فيه الحواجز أمام التجارة الدولية للسلع والخدمات والاستثمارات ورؤوس الأموال وتنقل الأشخاص. كما تواجه المنطقة العربية تحديات المشروعات البديلة كالتسويق الشرق أوسطية والشرق الأوسط الكبير، التي تستهدف احتواء المنطقة وتشكيلها وفقاً لمصالح القوى الفاعلة فيها، أي تهميش العرب وإلغاء دورهم الحضاري^٢.

المبحث الأول

مظاهر التعاون العربي الاقتصادي

تعد فكرة التكامل الاقتصادي العربي بجذورها التاريخية والقانونية إلى ما نصت عليه المادة الثانية من ميثاق جامعة الدول العربية، بشأن الهدف الأساسي من إنشائها هو توثيق للصلات بين الدول المشاركة فيها وتنسيق خططها السياسية تحقيقاً للتعاون بينها وصيانة استقلالها وسيادتها، والنظر بصفة عامة في شؤون البلاد العربية ومصالحها، وفي جميع الشؤون الاقتصادية والمالية والمواصلات. وحدد الميثاق بأن مجلس الجامعة هو الهيئة العليا فيها، ويختص بتحقيق أغراض الجامعة ومراعاة تنفيذ ما تبرمه الدول المشتركة من اتفاقات في الشؤون التي يشملها التعاون العربي بصورة عامة، وتعزيز وسائل

١ - د. سليمان المنذري، السوق العربية المشتركة في عصر العولمة، الطبعة الثانية، مكتبة مستقبلي،

القاهرة، ٢٠٠٤م، ص ٨-٩.

٢ - المرجع السابق، ص ٩.

التعاون مع الهيئات الدولية لضمان الأمن والسلم الدوليين وتنظيم العلاقات الاقتصادية والاجتماعية. ولتنفيذ هذه الأحكام، فقد نصّ ميثاق الجامعة في مادته الرابعة على ضرورة تشكيل لجان متخصصة تتولى وضع قواعد التعاون ومداها، وصياغتها في شكل مشروعات اتفاقية تعرض على مجلس الجامعة تمهيداً لعرضها على الدول العربية. وكان من بين هذه اللجان، لجنة الشؤون الاقتصادية والمالية التي انتقلت إلى عناصر الخبرة والكفاءة في السنوات الأولى لإنشائها ولم تستطع متابعة التوسع في مهام الجامعة واختصاصاتها. وقد اتضح للدول الأعضاء بأن هذه اللجنة لم تعد هي الأداة الصالحة لرسم وتخطيط التعاون والتكامل الاقتصادي العربي المشترك. لذلك فقد تطلّب الأمر الدعوة إلى عقد اتفاقات مستقلة يوافق عليها مجلس الجامعة ويدعو الدول الأعضاء للمصادقة عليها والانضمام لها، تطبيقاً للمادة التاسعة من ميثاق الجامعة التي تنص على أن "لدول الجامعة العربية الراجحة فيما بينها في تعاون أوثق وروابط أقوى مما نص عليه الميثاق أن تعقد بينها من الاتفاقات ما تشاء لتحقيق هذه الأغراض".

المطلب الأول

الاتفاقيات العربية الاقتصادية

إن دراسة وتحليل اتفاقيات العمل الاقتصادي المشترك يكشف لنا بدون شك منطق تطور التكامل الاقتصادي العربي وتحديد جوهره. فقد انطلقت هذه الاتفاقيات الكثيرة والمعقدة من قاعدة توسيع العلاقات الاقتصادية العربية وتوحيدها عبر إنشاء العديد من الأجهزة والوكالات المتخصصة والمشروعات العربية المشتركة، قبل أن تستقر على قاعدة تحرير التبادلات التجارية وتشجيع انتقال رؤوس الأموال والاستثمارات والطاقة العاملة. لكن التطورات السياسية

١ - المرجع السابق، ص ١٧.

للاحقة والظروف الدولية، أسهمت بشكل جذري فيما بعد في جذب العمل الاقتصادي المشترك تارةً، وتراخيه تارةً أخرى^١.

أولاً- معاهدة الدفاع المشترك والتعاون الاقتصادي لعام ١٩٥٠م:

وقد تم إبرامها بتاريخ ١٣/٤/١٩٥٠ حيث نصت المادة السابعة منها، بأنه "استكمالاً لأغراض هذه المعاهدة وما ترمي إليه من إشاعة الطمأنينة وتوثير الرفاهية في البلاد العربية ورفع مستوى المعيشة فيها، تتعاون الدول المتعاقدة على النهوض باقتصاديات بلادها واستثمار موارثها الطبيعية وتسهيل تبادل منتجاتها الوطنية، الزراعية والصناعية، وبوجه عام تنظيم نشاطها الاقتصادي وتنسيق وإبرام ما تقتضيه الحال من اتفاقات خاصة لتحقيق هذه الأهداف". وقررت المادة الثامنة من المعاهدة إنشاء مجلس اقتصادي مكون من وزراء الدول المتعاقدة المختصين بالشؤون الاقتصادية، أو من يمثلونهم عند الضرورة، لكي يقترح على الحكومات العربية ما يراه كفيلاً بتحقيق الأهداف المذكورة آنفاً.

وقد وافق مجلس الجامعة بتاريخ ٢٦/٢/١٩٥٩ على مشروع بروتوكول لإسباغ كيان ذاتي على المجلس الاقتصادي ولتمكين الدول العربية غير الأطراف في معاهدة الدفاع المشترك والتعاون الاقتصادي لعام ١٩٥٠ من التمتع بعضوية المجلس. ومنذ اجتماعه الأول في كانون الأول لعام ١٩٥٣ حيث اجتمع المجلس الاقتصادي أولويات اهتماماته، والتي تمحورت خصوصاً الأتي:

- ١- تسهيل تبادل الإنتاج الزراعي والحيواني والصناعي وتجارة البترولزيت.
- ٢- تشجيع انتقال رؤوس الأموال بين الدول العربية.
- ٣- إنشاء مؤسسة مالية مشتركة لتمويل المشروعات العربية.
- ٤- تأسيس شركات ومشاريع عربية مشتركة.

١ - رعد الصرن، مرجع سابق، ص ٢٦٩.

٥- اعتماد سياسة نفطية واضحة للدول العربية.

٦- إحكام المقاطعة الاقتصادية للعنصر الصهيوني.

وفي عام ١٩٧٦، تم تعديل المادة الثامنة من معاهدة التعاون الاقتصادي لعام ١٩٥٠ وبحيث أصبح المجلس الاقتصادي والاجتماعي يضم الوزراء المختصين ووزراء الخارجية أو من يلوب عنهم، وتكون مهمته تحقيق أغراض الجامعة، الاقتصادية والاجتماعية وما يتصل بها. كما يجتمع المجلس مرتين في العام بشكل عادي، وتصدر قراراته بالأغلبية البسيطة.

وقد أصدر المجلس الاقتصادي والاجتماعي عدداً من القرارات وأشرف على إبرام الكثير من الاتفاقيات العربية المتعددة الأطراف، والتي تشكل حالياً المقومات للقانونية لاستراتيجية العمل الاقتصادي العربي المشترك.

ثانياً- اتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية لعام ١٩٥٧م:

وقد أقرها المجلس الاقتصادي والاجتماعي لجامعة الدول العربية بقراره رقم ٨٥ تاريخ ١٩٥٧/٦/٣ ودخلت حيز النفاذ بدءاً من عام ١٩٦٤ وهي تعدّ تحولاً مهماً على صعيد الجهود المبذولة لتعزيز التكامل الاقتصادي العربي. وتتألف الاتفاقية من ديباجة وعشرين مادة مبنية في أربعة فصول. وقد نصت ديباجتها على أن حكومات الدول العربية الموقعة على الاتفاقية "(....) رغبة منها في تنظيم العلاقات الاقتصادية بين دول الجامعة العربية، وتوطيدها على أسس ثلاث الصلات الطبيعية والتاريخية والثقافة وتحقق أفضل الشروط لازدهار اقتصادها وتنمية ثرواتها ولتأمين رفاهية بلادها، قد اتفقت على قيام وحدة كاملة بينها، وعلى تحقيقها تدريجياً ومما يمكن من السرعة التي تضمن انتقال بلادها

١- د. محمد عزيز شكري و د. ماجد الصوي، الوسيط في المنظمات الدولية، منشورات جامعة دمشق، ١٩٩٩/٢٠٠٠م، ص ٢٧٥-٢٧٧.

من الوضع الراهن إلى الوضع المفضل بنوع الإضرار بمصالحها الأساسية".
فالهدف الذي تتوخاه الدول العربية من عقد هذه الاتفاقية هو تحقيق "وحدة كاملة بينها" وذلك بعدما كان يقتصر هذا الهدف على تحقيق التعاون العربي المشترك.
وهذا ما أكدته أيضاً المادة الأولى من الاتفاقية التي نصت على أن "تقوم بين دول الجامعة العربية وحدة اقتصادية كاملة" وفق الأسس الآتية:

- ١- حرية انتقال الأشخاص ورؤوس الأموال.
 - ٢- حرية تبادل البضائع والمنتجات الوطنية والأجنبية.
 - ٣- حرية الإقامة والعمل والاستخدام وممارسة النشاط الاقتصادي.
 - ٤- حرية النقل والترانزيت.
 - ٥- حقوق التملك والإيصاء والإرث.
- كما حددت الاتفاقية الوسائل التي يمكن بواسطتها تحقيق هذه الأهداف التي ذكرتها المادة الثانية على سبيل المثال وليس الحصر، وهي:
- ١- جعل البلدان العربية منطقة جمركية موحدة، مع توحيد التعريفات والتشريعات والأنظمة المطبقة فيها.
 - ٢- توحيد سياسات الاستيراد والتصدير والأنظمة المتعلقة بها.
 - ٣- توحيد أنظمة النقل والترانزيت.
 - ٤- عقد الاتفاقيات التجارية واتفاقيات المنفوعات مع البلدان الأخرى.
 - ٥- تنسيق السياسة المتعلقة بالزراعة والصناعة والتجارة الداخلية وتوحيد التشريعات الاقتصادية، بشكل يكفل لمن يعمل من رعايا البلاد المتعاقبة في الزراعة والصناعة والمهن، شروطاً متكافئة.

٦- تنسيق تشريعات العمل والضمان الاجتماعي.

٧- تنسيق تشريعات الضرائب والرسوم الجمركية والرسوم الأخرى المتعلقة بالزراعة والصناعة والتجارة والعقارات وتوظيف رؤوس الأموال، بما يكفل تكافؤ الفرص وتلافي الازدواج الضريبي والرسوم على من رعايا الدول المتعاقدة.

٨- تنسيق السياسات النقدية والمالية والأنظمة المتعلقة بها في بلدان الأطراف المتعاقدة سعياً لتوحيد النقد بها.

٩- توحيد أساليب التصنيف والتبويب الإحصائية.

ومن أجل الإشراف على تنفيذ هذه المهام، أنشأت الاتفاقية بموجب مادتها الثالثة "مجلس الوحدة الاقتصادية" ويتشكل من مندوب أو أكثر لكل من الدول الأعضاء والتي تمتلك حقوقاً متساوية في التصويت، وتصدر قرارات المجلس بأكثرية ثلثي الأصوات، كما تعاونه لجان فنية دائمة تعد مع المجلس هيئة مستقلة عن الجامعة العربية من النواحي المالية والإدارية، ولكل منها ميزانيته الخاصة. كما أن قرارات مجلس الوحدة الاقتصادية لا تنفذ تلقائياً ومباشرة بمواجهة الدول الأعضاء، بل يتعين تنفيذها أن يتم إصدارها بتشريعات داخلية وفقاً للأصول الدستورية المعمول بها لدى كل دولة عضو. وهذا ما يعني أحياناً احتمال رفض بعض السلطات التشريعية لدى إحدى الدول المتعاقدة إصدار ما يلزم من قوانين لتنفيذ قرارات المجلس، أو قد تتراخى في إصدارها لفترة زمنية قد تطول مما يعطل نفاذ القرارات. ويمكن تحديد أهم مهام مجلس الوحدة الاقتصادية العربية بالآتي:

- ١- الرقابة والإشراف على تطبيق اتفاقية الوحدة الاقتصادية بين الدول العربية.
- ٢- وضع الأنظمة والتشريعات التي تهدف إلى إنشاء منطقة تجارة عربية حرة.
- ٣- تنسيق تشريعات العمل والتنقل والفرانزيت والسياسات المالية والضريبية والرسوم بين الدول العربية.

الجدير بالذكر، بأن الفضل الأكبر يعود لمجلس الوحدة الاقتصادية العربية في إبرام معظم الاتفاقيات وإنشاء العديد من المنظمات المتخصصة والمشروعات العربية المشتركة التي تصدب جميعاً ضمن إطار التكامل الاقتصادي العربي، وذلك منذ إصداره للقرار رقم ١٧/١٣ تاريخ ١٩٦٤/٨/١٣ القاضي بإنشاء السوق العربية المشتركة. لكن أهم عقبة تنظيمية تعرقل عمل مجلس الوحدة الاقتصادية العربية، تتمثل في ازدواجية المهام التي يضطلع بها مع المجلس الاقتصادي والاجتماعي الذي تم تأسيسه بموجب معاهدة الدفاع العربي المشترك والتعاون الاقتصادي لعام ١٩٥٠ حيث أصبح هناك جهازان يقودان العمل الاقتصادي العربي، مما يشكل تشعباً للجهود والموارد، وبناي من جدية وجودة العمل العربي المشترك وفعالته.

ثالثاً- الاتفاقية العربية لتتقل الأيدي العاملة لعام ١٩٦٧ والمعدلة عام ١٩٧٥م:

وقد وافق عليها مجلس الجامعة العربية بتاريخ ١٩٦٨/٣/٧. وتكمن نبياجة الاتفاقية، على أن انتقال القوى العاملة بين البلدان العربية يعدّ واحداً من الوسائل

١ - د. سليمان المنزري، مرجع سابق، ص ١٣٠. د. عبد الواحد محمد الفار، مرجع سابق، ص ٥٣٤-٥٣٥.

المتعددة لتحقيق التكامل الاقتصادي العربي وتوفير احتياجات البلدان العربية من الطاقة البشرية، ومن أهم أحكام هذه الاتفاقية:

١- الالتزام بتنظيم وتيسير تنقل الأيدي العاملة بين الدول العربية، وعقد اتفاقيات ثنائية بهذا الشأن.

٢- للتبادل السنوي لكافة البيانات والمعلومات اللازمة لتيسير تنقل الأيدي العاملة.

٣- جمع شمل عائلة العامل الواحد وحقه في اصطحاب أفراد أسرته معه، وتمتعهم بجميع الحقوق والمزايا التي يتمتع بها عمال الدولة المستقبلة وأسرهم.

٤- حق العمال الوافدين بالتمتع بالحقوق النقابية في إطار التشريعات الوطنية للدول المستقبلة لهم.

٥- اتخاذ كافة الإجراءات التشريعية والتنظيمية لتنظيم الهجرة العاملة من البلد وإليه، بالتشاور مع منظمات أصحاب العمل والعمال الأكثر تمثيلاً.

٦- إعطاء الأولوية في التشغيل للعمال الوافدين العرب، بعد الحفاظ على فرص العمل بالنسبة لعمال الدولة الأصليين.

٧- إقرار ضمانات لتنظيم عملية تجديد أو سحب تصاريح العمل والإقامة للعمال العرب الوافدين في البلدان المستقبلة لهم، وحصولهم على جميع حقوقهم في حال الإبعاد.

٨- إنشاء نوع من الرقابة الجماعية على تنفيذ بنود الاتفاقية، بما في ذلك تأسيس مكتب مركزي للتسيق، يوضع تحت إشراف مجلس وزراء العمال العرب.

وفي عام ١٩٧٧، تم إبرام الاتفاقية العربية حول التوجيه والتدريب المهني، والتي تستهدف قيام تعاون عربي لمعالجة نقص أو ندرة العمالة الفنية المساهمة، وذلك عبر تشجيع التأهيل والتدريب لكل الإمكانيات البشرية والمادية المتوافرة في الوطن العربي من خلال خطط رشيدة لتنمية هذه الموارد.

كما أقر مؤتمر القمة للعربية الحادي عشر، الذي انعقد في عمان خلال شهر تشرين الثاني لعام ١٩٨٠ م ميثاق العمل القومي الاقتصادي العربي المشترك. ويعد هذا الميثاق نقطة تحول جوهرية لإعادة النظر في الأوضاع القانونية والمؤسسية التي تحكم تنقل القوى العاملة العربية بين بلدان الوطن العربي. ومن أهم أحكامه:

- ١- مبادأة الدول العربية للتصديق على اتفاقية تنقل الأيدي العاملة العربية لعام ١٩٦٧ والمعلقة عام ١٩٧٥ وتنفيذ بنودها.
- ٢- إقرار مبدأ المعاملة التفضيلية لعناصر الإنتاج العربية بما في ذلك عنصر العمل.
- ٣- الالتزام بمبدأ المواطنة الاقتصادية العربية، عبر معاملة الوافد العربي بما لا يقل عن معاملة مثيله من أصل وطني، وبما يحقق الضمانات اللازمة والحوافز المناسبة له.
- ٤- تحرير تنقل الأيدي العاملة العربية وضمان حقوقها وإعطائها التسهيلات اللازمة والمساعدات لتطويرها.

رابعاً- الاتفاقية الموحدة حول استثمار رؤوس الأموال العربية لدى البلدان العربية لعام ١٩٨٠م:

وقد أقرها مؤتمر القمة العربية الحادي عشر، المنعقد في عمان عام ١٩٨٠م والتي تشمل أحكام موحدة كانت مبعثرة في ثلاث اتفاقيات سابقة، وهي اتفاقية استثمار رؤوس الأموال وانتقالها بين البلدان العربية لعام ١٩٧٠ واتفاقية إنشاء المؤسسة العربية لضمان الاستثمار لعام ١٩٧٠ واتفاقية منازعات الاستثمار بين الدول المضيفة للاستثمارات العربية ومواطني الدول العربية الأخرى لعام ١٩٧٤. وتتضمن الاتفاقية الموحدة لعام ١٩٨٠ أحكاماً تفصيلية حول نقل رؤوس الأموال العربية، وأهمها:

- ١- تعريف المستثمر العربي على أنه ذلك الذي يملك رأسماً عربياً ويقوم باستثماره في إقليم دولة طرف لا يتمتع بجنسيتها.
- ٢- تشجيع وتسهيل انتقال رؤوس الأموال العربية بحرية، واستثمارها وفقاً لخطط التنمية الاقتصادية.
- ٣- حماية المستثمر العربي وصيانة استثماره وعوائده وحقوقه.
- ٤- معاملة الاستثمارات العربية دون تمييز وبما لا يقل عن معاملة الاستثمارات الوطنية أو أي استثمارات أجنبية قد تمنحها الدول الأطراف.
- ٥- حرية المستثمر العربي في أن يتصرف باستثماره في جميع أوجهه للتصرف ضمن الحدود المقررة لمواطني الدولة المضيفة.
- ٦- تمتع المستثمر العربي وأفراد أسرته العاملين في الاستثمار بحق الدخول والإقامة والانتقال والمغادرة بلا عائق في الدولة التي يقع فيها الاستثمار.

٧- تحصين الرأسمال العربي ضد المخاطر غير التجارية كالتأمين والمصادرة ونزع الملكية.

٨- إقامة نظام لتسوية جميع المنازعات الناشئة عن تطبيق هذه الاتفاقية، بواسطة التوفيق أو التحكيم أو باللجوء إلى مجلس تسوية منازعات الاستثمار^١.

خامساً- اتفاقية تنظيم النقل بالعبور "الترانزيت" بين دول الجامعة العربية لعام ١٩٧٤م:

والتي وافق عليها مجلس الوحدة الاقتصادية العربية بقراره رقم ٦٥٩ تاريخ ١٠/٦/١٩٧٤ وتنظم هذه الاتفاقية عمليات عبور البضائع ووحدات النقل بين الدول العربية، بما يكفل تسهيلها وتنمية التبادل التجاري وتوثيق الروابط الاقتصادية والاجتماعية بين الدول العربية. كما حدثت الاتفاقية نطاق تطبيقها، حيث تم استثناء نقل الأسلحة الحربية والأعتدة والمهمات العسكرية. وحدثت واجبات المستفيد من أحكام الاتفاقية وكيفية معاملة البضائع ووحدات النقل محل العبور، والشروط الفنية المطبقة على وحدات النقل. وكذلك إنشاء مؤسسة ضمان مشتركة للدول الأطراف، تقوم بضمان المبالغ المستحقة قانوناً من جراء عملية العبور، وإصدار بطاقات ضمان تكون مقبولة لدى جميع الدول الأطراف المتعاقدة، تتضمن تعهد المؤسسة لسلطات الجمارك المختصة لدى الدول المعنية بدفع أي ضرائب أو رسوم أو غرامات مستحقة في حال الإخلال بالشروط المطلوبة بموجب الاتفاقية^٢.

١- المرجع السابق، ص ١٢٧-١٣٨.

٢- المرجع السابق، ص ١٩٧-١٩٨.

ساساً- اتفاقية تيسير التبادل التجاري وتنميته بين البلدان العربية
لعام ١٩٨١م:

والتي أقرها المجلس الاقتصادي والاجتماعي بتاريخ ١٩٨١/٢/٢٧
وصادقت عليه معظم الدول العربية. وتشكل هذه الاتفاقية تطوراً نوعياً مهماً على
صعيد تحقيق التكامل الاقتصادي العربي. حيث عتته المادة الثانية من الاتفاقية
كوسيلة أساسية لتعزيز التنمية العربية المشتركة في إطار اقتصاد عربي متحرر
ومتطور ومترابط ومتوازن، وترجمة لمبادئ ميثاق العمل الاقتصادي القومي
وإستراتيجية العمل الاقتصادي العربي المشترك اللذين أقرهما مؤتمر القمة
العربية للحادي عشر لعام ١٩٨٠م. كما أخذت الاتفاقية بمبدأ "تحييد العمل
الاقتصادي عن الخلافات العربية وإبعاده عن الهزات والخلافات السيامية
الطارئة". وقد أصبحت اتفاقية تيسير التبادل التجاري لعام ١٩٨١ تشكل
المرجعية القانونية في الوقت الحاضر لتحرير التبادلات التجارية بين الدول
العربية وصولاً إلى سوق سلعة عربية مشتركة. وتتضمن أهم أحكامها ما يلي:

١- التحرير الكامل من الرسوم الجمركية والضرائب ذات الأثر المماثل،
وكذلك من القيود الجمركية المفروضة على الاستيراد. ويتم ذلك بشكل
تدريجى لمدة زمنية محددة.

٢- إعطاء ميزة نسبية للسلع العربية في مواجهة السلع غير العربية المنافسة
أو البديلة.

٣- تطبيق الإجراءات التي يقرها المجلس الاقتصادي والاجتماعي لمواجهة
حالات الإغراق وسياسات التمييز التي قد تتخذها الدول غير العربية.

٤- تنفيذ القرارات التي يصدرها مجلس الوحدة الاقتصادية العربية فيما يتعلق
بالجانب التجاري من السوق العربية المشتركة.

- ٥- إنشاء سوق عربية مشتركة لعدد من السلع يجري انتقاؤها سنوياً وفقاً لأولويات وضوابط معينة، كحجم الإنتاج والطبيعة الحيوية والإستراتيجية للسلع ومنتجات المشروعات المشتركة ونسبة المكون العربي فيها والأهمية التصديرية وعدى خدمة هدف التكامل الاقتصادي العربي.
- ٦- إعفاء كامل السلع المنقاة وفق الفقرة السابقة من كافة الرسوم الجمركية والقيود الإدارية، والحماية الخارجية ضد السلع الأجنبية المماثلة والمنافسة مع تمتع هذه السلع بحرية التسويق في الأسواق العربية.
- ٧- استبعاد اللجوء إلى إقرار وتنفيذ العقوبات الاقتصادية في حال ارتكاب مخالفات لأحكام هذه الاتفاقية وقرارات المجلس الاقتصادي والاجتماعي لدى الجامعة العربية^١.

المطلب الثاني

المنظمات العربية المتخصصة

تنشأ المنظمة الدولية المتخصصة بموجب اتفاق تعقده عدد من الدول وفقاً لأحكام المادة (٥٧) الفقرة (١) من ميثاق هيئة الأمم المتحدة. ويحدد الميثاق المنشئ للمنظمة أهدافها ومبادئها والتزامات الدول الأعضاء والأجهزة المساعدة عن إرادتها وشخصيتها القانونية المستقلة. وبناء عليه، تم إنشاء للعديد من المنظمات العربية المتخصصة ضمن إطار جامعة الدول العربية، وذلك منذ مطلع عقد الخمسينيات من القرن الماضي. وتضطلع هذه المنظمات ذات الطابع الإقليمي بترعات وظيفية محددة بهدف ترسيخ التعاون العربي المشترك في المجالات الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والصحية وغيرها.

١ - المرجع السابق، ص ١٠٣-١٢٨.

أولاً - التعريف:

أسهم المجلس الاقتصادي والاجتماعي لدى جامعة الدول العربية، في إنشاء العديد من المنظمات العربية المتخصصة ضمن إطار العمل الاقتصادي المشترك. وقد استطاعت هذه المنظمات ورغم كافة الانتقادات الموجهة إليها والعقبات التي واجهتها، في تقديم الدعم والتعاون في مجالات توفير الخبرة الفنية والدراسات والأبحاث وتبادل المعلومات والاستشارات وتدريب الكوادر والقوى البشرية العاملة وتقديم القروض والمساعدات الإنمائية وبلورة المشروعات المشتركة والقطرية مما يعزز تنمية الاقتصاد العربي وتطويره. وأهم هذه المنظمات هي:

- ١- الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي: والذي تم تأسيسه عام ١٩٦٨م ومقره الكويت. وهو يهدف إلى المساعدة في تمويل الاستثمارات التنموية، العامة والخاصة، مع منح الأفضلية للمشروعات العربية المشتركة. ويقدم قروضه طويلة الأجل وبشروط ميسرة من رأسماله المكتتب به والمدفوع من الدول الأعضاء والأموال التي يقترضها من الأسواق العربية والدولية. كما يشجع على توظيف الأموال العامة والخاصة وتوفير الخبرات والمعونات الفنية في مختلف مجالات التنمية الاقتصادية.
- ٢- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار: والتي تم تأسيسها عام ١٩٧٠م ومقرها الكويت. وهي تهدف إلى تأمين المستثمر العربي ضد المخاطر غير التجارية بالنسبة لاستثماراته وصادراته وتشجيع انتقال رؤوس الأموال العربية بين الدول العربية وتنمية البحوث المتعلقة بتحديد فرص الاستثمار وأوضاعها في البلدان العربية.
- ٣- صندوق النقد العربي: والذي تم تأسيسه عام ١٩٧٥م ومقره أبو ظبي. وهو يهدف إلى تقديم القروض والمساعدات للدول الأعضاء التي تواجه عجزاً

في موازين مدفوعاتها والإسهام في استقرار أسعار الصرف بين العملات العربية وإزالة القيود على المدفوعات الجارية بين الدول الأعضاء وإسداء المشورة فيما يتصل بالسياسات الاستثمارية والأسواق المالية العربية وإرساء أسس التعاون النقدي العربي.

٤- المصرف العربي للتنمية الاقتصادية في إفريقيا: والذي تم تأسيسه عام ١٩٧٣م ومقره الخرطوم. وهو يهدف إلى تقديم التمويل طويل الأجل وبشروط ميسرة وتوفير المعونة الفنية لدعم التنمية الاقتصادية في إفريقيا وتشجيع مشاركة رؤوس الأموال العربية فيها.

٥- المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين: والتي تم تأسيسها عام ١٩٨٠م ومقرها الرباط. وهي تهدف إلى الإسهام في تنمية وتطوير الإنتاج الصناعي العربي وإقامة المشروعات المشتركة وتعزيز التعاون العربي في مجالات الصناعة والطاقة والثروة المعدنية ووضع المواصفات والمقاييس اللازمة لتحقيق الجودة والإتقان للمنتجات العربية وتسهيل تبادلها.

٦- المنظمة العربية للتنمية الزراعية: والتي تم تأسيسها عام ١٩٧٠م ومقرها الخرطوم. وهي تهدف إلى تنمية الموارد المتوافرة ورفع الكفاءة الإنتاجية ودعم وإقامة المشاريع والصناعات وتقديم المعونة الفنية وتنسيق التشريعات والقوانين ونشر البيانات والنهوض بالبحوث العلمية وبالمستويات المعيشية للعاملين في القطاع الزراعي العربي.

٧- المركز العربي للدراسات المناطق الجافة والأراضي القاحلة: والذي تم تأسيسه عام ١٩٦٨م ومقره دمشق. وهو يهدف إلى تشجيع القيام بالدراسات المتعلقة بالمصادر المائية واستغلالها وطرق الري والصرف واستثمار التربة والمياه والمراعي والحفاظ على الغطاء النباتي والغابات وتبادل

الخبرات والمعلومات والبحوث وتدريب الاخصائيين والفنيين فيما يتعلق بالأراضي القاحلة والجافة في المنطقة العربية.

٨- منظمة الأقطار العربية المصدرة للنفط (أوابك): والتي تم تأسيسها عام ١٩٦٨م ومقرها الكويت. وهي تهدف إلى التنسيق بين الدول الأعضاء وتبادل المعلومات والخبرات وإعداد الأطر وتوفير فرص الاستخدام في مجال الصناعة النفطية والاستثمار فيها. وقد أسهمت المنظمة في إنشاء العديد من الشركات العربية المشتركة، كما أسست عام ١٩٧٨ هيئة قضائية خاصة بها للنظر في المنازعات الناجمة عن تفسير وتطبيق الاتفاقية المنشأة للمنظمة أو التي قد تنشأ بين الدول الأعضاء في مجال الاستثمار النفطي.

٩- الهيئة العربية للطاقة الذرية: والتي تم تأسيسها عام ١٩٨٨م ومقرها تونس. وهي تهدف إلى تنسيق الجهود العربية للحصول على الطاقة الذرية بأفضل السبل والاستخدام السلمي لها وفق المعايير الدولية وتبادل المعلومات والخبرات والمشورات المتعلقة بهذا الشأن.

١٠- الأكاديمية العربية للتكنولوجيا والنقل البحري: والتي تم تأسيسها عام ١٩٧٥م ومقرها الإسكندرية. وهي تهدف إلى دعم وتطوير قطاع النقل البحري في الدول العربية وتأهيل الكوادر وإجراء البحوث والدراسات وتقديم المشورة للموانئ وشركات النقل البحري وتشغيل أسطول بحري تجاري متطور.

١١- المنظمة العربية للتنمية الإدارية: والتي تم تأسيسها عام ١٩٦٦م ومقرها القاهرة. وهي تهدف للعمل على تقدم العلوم الإدارية والمالية وتحسين الأداء الإداري وتأهيل الكوادر والتقريب بين النظم الإدارية وتبادل الدراسات والبحوث في هذا الشأن وإنشاء المكتبات وتنظيم المؤتمرات والاجتماعات الهادفة إلى تطوير العمل الإداري.

١٢- منظمة العمل العربية: والتي تم تأسيسها عام ١٩٦٥م ومقرها القاهرة. وهي تهدف إلى تحقيق التعاون وتنسيق الجهود العربية في ميدان العمل والتكريب المهني وتوحيد التشريعات العمالية ونظام التأمينات الاجتماعية وظروف وشروط العمل في الدول العربية.

١٣- المنظمة العربية للتربية والثقافة والعلوم: والتي تم تأسيسها عام ١٩٦٤م ومقرها تونس. وهي تهدف إلى تحقيق الوحدة الفكرية بين أجزاء الوطن العربي ورفع المستوى الثقافي والحفاظ على التراث العربي وإنشاء المعاهد التي تبث روح القومية العربية وتشجيع البحوث في المجالات العلمية والتربوية والثقافية.

١٤- اتحاد الإذاعات العربية: والذي تم تأسيسه عام ١٩٦٥م ومقره تونس. وهو يهدف إلى توثيق التعاون بين إذاعات الدول العربية، الصوتية والمرئية، لتقديم برسلاتها في تعزيز روح الإخاء العربي وتعريف شعوب العالم بواقع الأمة العربية وإمكانياتها وآمالها وقضاياها وتنشئة جيل عربي مغتر بقوميته العربية.

١٥- المؤسسة العربية للاتصالات الفضائية (عربسات): والتي تم تأسيسها عام ١٩٧٦م ومقرها الرياض. وهي تهدف إلى توفير واستثمار قطاع فضائي عربي في مجال الاتصالات وفقاً للمعايير الفنية والاقتصادية المعمول بها عربياً ودولياً^١.

١- د. سليمان المنزوي، مرجع سابق، ص ٢٠-٢١.

ثانياً - الخصائص:

تتميز المنظمات العربية المتخصصة بعدد من السمات التي لا تختلف كثيراً عما تنسم به المنظمات الدولية بشكل عام، والمنظمات الدولية المتخصصة بشكل خاص. ومع ذلك، لا يمكن لأي مختص أن يتجاهل ما تملّكه هذه المنظمات من ثغرات تعيق ممارسة أعمالها والتي لا تختلف بدورها عما يحقّبه الوطن العربي من رواسب التجزئة والتخلف وانعدام المساواة في توزيع الثروات. ويمكننا ذكر أهم خصائص المنظمات العربية المتخصصة بالآتي:

١- يتألف الهيكل التنظيمي لدى معظم المنظمات العربية المتخصصة من جمعية عامة تتمثل فيها جميع الدول الأعضاء على قدم المساواة، وتختص بتحديد السياسة العامة للمنظمة. وهناك أيضاً هيئة تنفيذية تتألف من عدد محدود من الأعضاء يتم انتخابهم نورياً، وتشرف هذه الهيئة على تنفيذ القرارات المتخذة. بينما يتولى الأمانة العامة للمنظمة مدير أو أمين عام يتم انتخابه لمدة أربع سنوات على الأغلب قابلة للتجديد مرة واحدة. ويتوافر لدى هذه المنظمات كادر إداري وفني متخصص، وهي تتمتع بالشخصية القانونية المستقلة وما يستتبعها من الحصانات والامتيازات المقررة للمنظمات الدولية وموظفيها وللممثلي الدول الأعضاء.

٢- يتواجد أيضاً في ميدان العمل الاقتصادي والاجتماعي العربي المشترك أحد عشر مجلساً وزارياً متخصصاً في الشؤون الاجتماعية والصحة والإسلام والشباب والرياضة والداخلية والإسكان والتعمير والنقل والاتصالات والطاقة الكهربائية والسياحة والبيئة. وتتولى أماناتها الفنية باستثناء مجلس وزراء الداخلية العرب، الإدارات المختصة لدى جامعة الدول العربية.

٣- يشرف مجلس جامعة الدول العربية على عمل المنظمات العربية المتخصصة، ويتلقى منها التقارير والبيانات ويتشاور معها ويصدر التوصيات اللازمة بشأنها. كما يحق للأمين العام للجامعة طلب تقارير عن أعمال هذه المنظمات وحق حضور اجتماعاتها أو ينوب عنه من يراه مناسباً.

٤- يجوز للمنظمات العربية المتخصصة المشاركة في اجتماعات مجلس جامعة الدول العربية ولجانها وفقاً للترتيبات التي يتم الاتفاق عليها بين الأمين العام للجامعة والمدراء العامين لهذه المنظمات.

٥- يتوجب على المنظمات العربية المتخصصة تقديم تقارير سنوية عن نشاطاتها وقراراتها إلى المجلس الاقتصادي والاجتماعي لدى جامعة الدول العربية، وذلك بقصد دراستها وإصدار ما يلزم من توصيات بشأنها أو لمطلب المشورات المتعلقة باختصاص المنظمة.

٦- تقوم اللجنة الاستشارية المكونة من الأمين العام لجامعة الدول العربية والمدراء العامين للمنظمات العربية المتخصصة بتحديد أوجه التنسيق والتعاون وتعزيزه بين هذه المنظمات وأجهزة الجامعة وتقديم تقارير بنتائج أعمالها إلى مجلس الجامعة والمجلس الاقتصادي والاجتماعي والمنظمات الأخرى ذات الصلة.

٧- تستمد المنظمات العربية المتخصصة مواردها المالية من إسهامات الدول الأعضاء في موازنة المنظمة وحوائد القروض وأرباح المشروعات التي تسهم فيها والتبرعات والهبات الممنوحة لها. وتقوم هذه المنظمات بإحالة تقديرات موازاناتها إلى الأمين العام لجامعة الدول العربية والتي يحيلها بدوره إلى المجلس الاقتصادي والاجتماعي لدراستها وتقديم التوصيات والمقترحات اللازمة بشأنها.

٨- تعاني المنظمات العربية المتخصصة من ازدواجية مهامها وتضاربها وعدم متابعة التنفيذ لمعظم قراراتها وتوصياتها، وامتناع أو تباطؤ العديد من دولها الأعضاء عن تشديد إسهاماتها المالية، فضلاً عن ترسخ النزعة الاستقلالية لديها وتردها هي، التشاور والتنسيق والتعاون مع أجهزة جامعة الدول العربية وفيما بينها^١.

المطلب الثالث

المشروعات العربية المشتركة

بحثنا سابقاً موضوع المشروعات الدولية المشتركة، كونها تشكل إحدى الصور المألوفة للاستثمارات الدولية، التي يتم إنشاؤها بين دول أو إحدى هيئاتها العامة مع دول أخرى أو إحدى هيئاتها العامة أو المختلطة.

أولاً- التعريف:

إن أهم ما يميز المشروعات العربية المشتركة هو الاختلاف حول تحديد مفهوم موحد لها، نظراً لتباين مصادر نشأتها أو صيغتها القانونية أو جنسية المساهمين فيها أو أهدافها التجارية أو التنموية أو التكاملية، ولغرض احتواء هذا التباين، استخدم مجلس الوحدة الاقتصادية العربية مفهوماً موسعاً للمشروعات العربية المشتركة: "إن المشروع المشترك يشمل كل صور التعاون الذي يستمر لفترة من الزمن بين طرفين أو أكثر يلتصقون إلى دول مختلفة في سبيل القياس بنشاط استثماري معين أياً كان الشكل التنظيمي لهذا التعاون. وعلى هذا الأساس،

١ - المرجع السابق، ص ٤٦-٧٩ ود. محمد عزيز شكري ود. ماجد الحموي، الوسيط في المنظمات الدولية، مرجع سابق، ص ٢٨٥-٣٢٦.

فلين العناصر الأساسية للمشروع المشترك هي تعهد الأطراف المشاركة، والقيام بالاستثمار، والاستمرار الزمني، وقد يأخذ المشروع المشترك الصيغة التعاقدية بين الأطراف المساهمة، أو صفة الشركة بأشكالها المتاحة في القانون التجاري، أو أية صيغة مناسبة أخرى^١.

إذا، يتضح من مفهوم المشروع العربي المشترك أعلاه بأنه يشمل جميع المشاريع الاستثمارية التي تشترك في إقامتها أطراف عربية، سواء أكانت جهات حكومية أو مؤسسات قطاع عام أو مختلط، وتستهدف القيام بنشاط استثماري أو إنتاجي أو خدمي أو مالي، من شأنه أن يحقق الربح والمنافع الاقتصادية، أو يساعد على تحقيق التكامل بين اقتصاديات الأقطار العربية. وهنا يتوجب التمييز بين المشروعات العربية المشتركة التي تتم حصراً بين البلدان العربية، والمشروعات الدولية - العربية المشتركة التي تتم مع أطراف أجنبية، والتي يرى فيها بعض المختصين تكريساً لحالة التجزئة والتبعية وتعيق مسيرة التكامل الاقتصادي العربي^٢.

١ - مجلس الوحدة الاقتصادية العربية، الأمانة العامة، المشروعات العربية المشتركة ومعايير انقيادها، عمان/الأردن، ١٩٨١م، ص ٤ نقلاً عن د. فلاح علي عبد الرسول، المشروعات العربية المشتركة بين الواقع والطموح، بيت الحكمة، بغداد، ٢٠١٢م، ص ٣٥.

٢ - د. علي عبد سالم، دور المشروعات العربية - الدولية المشتركة في تكريس التنمية، مجلس الوحدة الاقتصادية العربية، العدد ٤، ١٩٨٦م، ص ٢٢ و د. أحمد جامع، لدوة للمشروعات المشتركة ودورها في التكامل الاقتصادي العربي، القاهرة، ١٩٧٦م نقلاً عن د. فلاح علي عبد الرسول، مرجع سابق، ص ٣٦ - ٣٧.

ثانياً - الأهداف:

- تسهم المشروعات العربية المشتركة في تحقيق الأهداف التالية:
- ١- زيادة القدرة الإنتاجية العربية وتعزيز التخصص في العمل والإنتاج.
 - ٢- استثمار الإذخارات والفوائض المالية العربية في مشاريع تخدم التنمية والتكامل الاقتصادي العربي.
 - ٣- تسهيل انسياب رؤوس الأموال العربية بين البلدان العربية وخلق سوق عربية واسعة.
 - ٤- رفع مستوى التكنولوجيا العربية والخبرات الفنية والمهنية.
 - ٥- تحقيق نوع من التكامل انموني الذي يتطلب تنازل الدول العربية عن قدر من سيادتها، ويعزز مصالحها المشتركة من حيث الإسهام في الملكية والإدارة والأرباح والمنافع المتبادلة.

ثالثاً - التطعيم:

تعود الخلفية التاريخية لفكرة المشروعات العربية المشتركة إلى مطلع الخمسينيات من القرن الماضي، وذلك عندما تم طرح الموضوع على جدول أعمال المجلس الاقتصادي والاجتماعي لدى جامعة الدول العربية. وقد تنازعت حينها وجهتا نظر متباينتان: الأولى تطالب بتحقيق التكامل العربي الاقتصادي عبر قنوات تحرير التجارة العربية كإقامة سوق عربية مشتركة أو اتحادات جمركية ومناطق تجارة حرة عربية تسهم في تخفيض أو إلغاء القيود المفروضة على انتقال السلع وعناصر الإنتاج من رؤوس أموال ومستثمرين وتكنولوجيا. بينما كانت تنادي وجهة النظر الأخرى بضرورة استثمار الإذخارات والفوائض المالية العربية في مشاريع إنتاجية تسهم في تعزيز القاعدة الإنتاجية والتنمية للدول العربية، مما يقلص من الاعتمادة بمصادر التمويل الخارجية، وبالتالي

التخلص من برائن التبعية للخارج. ولكن مع تنامي الفائض المالي العربي بعد تحقيق الفورة النفطية في أواسط السبعينيات، عاد الموضوع للطرح كمدخل لتحقيق التكامل الاقتصادي العربي، حيث حشدت دول الفائض النفطي، وخاصة دول الخليج العربي ومنظمة الأقطار العربية المصدرة للنفط (أوابسك) جهودها وأموالها لإنشاء العديد من الشركات والمؤسسات العربية المشتركة، وقد تم منحها الكيان الذاتي المستقل. وكانت أهم الجهات التي أسهمت في تأسيس هذه المشروعات، الدول العربية وهيئاتها الحكومية والاتحادات المهنية العربية والمجالس الوزارية لدول الجامعة العربية والمنظمات العربية المتخصصة، بالإضافة إلى المجلس الاقتصادي والاجتماعي لجامعة الدول العربية ومجلس الوحدة الاقتصادية العربية والصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي.

ونذكر على سبيل المثال بعض المشروعات العربية المشتركة، التي يبلغ عددها حالياً بالمئات وتتجاوز رؤوس أموالها عدة مليارات من الدولارات الأميركية؛ ومنها:

- ١- شركة البوتاس العربية، تأسست عام ١٩٥٦ ومقرها الرئيسي في الأردن.
- ٢- الشركة العربية البحرية لنقل البترول، تأسست عام ١٩٧٣ ومقرها الكويت.
- ٣- الشركة العربية لبناء وإصلاح السفن، تأسست عام ١٩٧٣ ومقرها البحرين.
- ٤- الشركة العربية للاستثمار، تأسست عام ١٩٧٤ ومقرها الرياض.
- ٥- الشركة العربية لتنمية الثروة الحيوانية، تأسست عام ١٩٧٤ ومقرها دمشق.
- ٦- الشركة العربية للتعدين، تأسست عام ١٩٧٤ ومقرها الأردن.

٧- الشركة العربية للاستثمارات البترولية، تأسست عام ١٩٧٥ ومقرها السعودية.

٨- الهيئة العربية للإيماء والاستثمار الزراعي، تأسست عام ١٩٧٦ ومقرها الخرطوم.

٩- شركة الملاحة البحرية العربية، تأسست عام ١٩٧٦ ومقرها الكويت.

١٠- الشركة العربية للصناعات الدوائية والمستلزمات الطبية، تأسست عام ١٩٧٦ ومقرها القاهرة^١.

رابعاً- السمسمات:

تتمتع المشروعات العربية المشتركة من حيث واقعها الفعلي بالسمسمات الآتية:

١- غموض الإرادة السياسية وموقف الأنظمة العربية ذات الإيديولوجيات المختلفة من مفهوم المشروعات المشتركة، من حيث دعمها أو عدم تشجيعها.

٢- صعوبة توفير الشريك المحلي الراغب والقليل على مشاركة المستثمر العربي في إنشاء وإدارة المشروعات العربية المشتركة، وخاصة في ظل عدم ملائمة المناخ الاستثماري وانتشار السياسات الحمائية لدى بعض الدول العربية.

٣- عدم وجود إستراتيجية عربية موحدة تسهم في تشخيص فرص الاستثمارات العربية المشتركة وتطويرها، فقد اتسمت المشاركة غالباً بالعشوائية التي تحكمها ظروف وموجبات عابرة، دون تحديد أولويات

١ - د. هاني علي عبد الرسول، مرجع سابق، ص ٥١ - ٨١.

واضحة حول أهداف هذه المشروعات وآليات عملها والتسهيلات والمزايا المملوكة لها.

٤- - اقتصاد المشاركة في معظم الأحيان على إنشاء شركات عربية مشتركة خارجية تعمل كمؤسسات تمويلية فقط، أكثر من كونها شركات إنتاجية.

٥- - الربط بين الملكية والإدارة، حيث انعكست طبيعة الملكية على إدارة المشروعات العربية المشتركة. فقد أصبح من المعتاد أن يُعيّن المدراء العامون وكبار العاملين في هذه المشروعات من خلال الترشيحات التي تقدمها الدول الأعضاء، وغالباً ما تكون خبرة هؤلاء مرتبطة بصيغة الإدارة في القطاع العام، مما يسهم في البطء باتخاذ القرارات والتأخير لتوجيهات دولهم، وعدم الأخذ بالحسبان الكفاءة والاختصاص والخبرة.

٦- - اختلاف التشريعات والأنظمة العربية المتعلقة بالاستثمارات أو عدم استقرارها وغموض نصوصها، وتعقد الأجهزة المشرفة على توجيه الاستثمارات وإدارتها لدى بعض الدول العربية، وتعقد الإجراءات الإدارية والتنظيمية.

٧- - التضارب والازدواجية فيما بين المشروعات العربية المشتركة من جهة، والمشروعات القطرية من جهة أخرى، مما يؤدي غالباً إلى تعطيل جزء من الطاقة الإنتاجية لهذه المشروعات، أو بكل ما في ذلك من هدر وتبديد للموارد الاقتصادية.

٨- - عدم كفاية الموارد المالية المخصصة للمشروعات العربية المشتركة، بالمقارنة مع الأغراض والأندية التي تمولها الحكومات، وانخفاض النسبة بين رأس المال المصروح به ورأس المال المدفوع، أو عدم استخدام الموارد المالية المتاحة لدى هذه المشروعات.

٩- عدم توافر مؤسسات مالية ومصرفية وأسواق مالية متطورة لدى العديد من الأقطار العربية، مما يجعل عملية انتقال رؤوس الأموال صعبة، ويعقد إجراءات الاقتراض وبيع وشراء الأسهم والسندات، وخاصة مع تعدد أسعار الصرف لبعض العملات الوطنية.

١٠- اتجاه جزء كبير من رأس المال العربي إلى الاستثمار خارج المنطقة العربية، وذلك للاستفادة من التسهيلات والضمانات التي توفرها أسواق المال العالمية من ناحية، والدول الأجنبية من ناحية أخرى.

١١- الاختلال الواضح في التوزيع الجغرافي للمشروعات العربية المشتركة. إذ تستضيف دول الخليج العربي الحصة الأكبر من هذه المشروعات، تليها مصر ودول المغرب العربي، بينما تأتي دول المشرق العربي في المرتبة الأخيرة.

١٢- انعدام التوازن بين القطاعات التي تسهم فيها المشروعات العربية المشتركة. حيث يحتل قطاع المصارف والتأمين المرتبة الأولى، يليه مشروعات الصناعات التحويلية، ثم مشاريع النقل والمواصلات، فالزراعة والصناعات الاستخراجية والبناء والتشييد والفنادق والسياحة، وأخيراً الخدمات الأخرى^١.

على أية حال، تعد المشروعات العربية المشتركة إحدى المداخل المهمة نحو تحقيق التكامل الاقتصادي العربي، وذلك رغم كافة المعوقات والعقبات التي تواجهها، وحيث يمكن تجاوزها عبر إنشاء هيئة عربية موحدة تسهم في الإشراف على إنشاء وتطوير هذه المشروعات ومتابعة أعمالها وإيجاد نظام عربي متطور

١ - المرجع السابق، ص ٣٩ - ٤٧ و ٨٧ - ١٣٢ و د. سليمان المذري، مرجع سابق، ص ٢٧٦ - ٢٨٢.

لتشجيع الاستثمارات العربية وحمايتها، بما في ذلك توفير المناخ الاستثماري الأمثل وإنشاء سوق مالية عربية موحدة ومؤسسات ضمان الاستثمارات وتسوية النزاعات الناجمة عنها، مما يخلق سوقاً نشطة للتداول والاستثمار المربح، وهذا ما يسهم بدون شك في تدعيم أهداف التكامل الاقتصادي العربي.

المطلب الرابع

الاتحادات العربية المهنية

وهي إحدى القنوات الرئيسية للتعاون والتنسيق والتكامل بين الهيئات العربية (للمشاريع والمؤسسات الحكومية أو الخاصة والاتحادات المهنية الوطنية...) التي تقوم بالإنتاج أو تقديم الخدمات في الفروع الاقتصادية والقطاعات الإنتاجية المختلفة. ويشرف على هذه الاتحادات مجلس الوحدة الاقتصادية العربية، وعضويتها مفتوحة أمام جميع الدول العربية الأعضاء في المجلس ومراكزها ومؤسساتها، سواء أكانت من القطاع العام أو المختلط أو الخاص. ولكل من هذه الاتحادات جمعية عمومية ومجلس إدارة، تعمل على تسيير شؤونها ونشاطاتها وتحقيق الأهداف التي أنشأت من أجلها.

أولاً- التطوير:

يبلغ عدد الاتحادات العربية المتخصصة ما يقارب ثلاثة عشر اتحاداً،

وهي:

١ - الاتحاد العربي للصناعات النسيجية، ومقره دمشق.

٢ - الاتحاد العربي لمنتجات الأسمدة الكيماوية، ومقره الكويت.

٣ - الاتحاد العربي للصناعات الهندسية، ومقره بغداد.

٤ - الاتحاد العربي لمنتجات الأسماك، ومقره بغداد.

٥ - الاتحاد العربي للصناعات الغذائية، ومقره بغداد.

٦ - اتحاد الموانئ البحرية العربية، ومقره البصرة.

٧ - الاتحاد العربي للأسمدة و مواد البناء، ومقره دمشق.

٨ - الاتحاد العربي للصناعات الورقية والطباعة، ومقره بغداد.

٩ - الاتحاد العربي لصناعة السكر، ومقره الخرطوم.

١٠ - الاتحاد العربي للصناعات الجلدية، ومقره دمشق.

١١ - الاتحاد العربي للسكك الحديدية، ومقره حلب.

١٢ - الاتحاد العربي للنقل البري، ومقره عمان.

١٣ - الاتحاد العربي للناقلين البحريين، ومقره بغداد.

هذا وقد أقر مجلس الوحدة الاقتصادية العربية بدورته ٣٨/ تاريخ ١٩٨٢/١٢/٢ كلاً من مشروع النظام الأساسي الموحد واتفاقية الأحكام الأساسية للاتحادات العربية النوعية المتخصصة^١.

ثانياً - المهام:

يتجلى دور الاتحادات العربية المتخصصة بالآتي:

- ١ - التعاون في تسوية المشاكل الإنتاجية العربية، بما في ذلك تبادل المعلومات والخبرات والبيانات والإحصاءات الفنية والاقتصادية.
- ٢ - تذليل الصعوبات التي تعترض تأمين الاحتياجات من المواد الأولية ومستلزمات الإنتاج وتسهيدها، تبادلها بين الدول العربية.

١ - د. حميد الجميلي، مسيرة العمل الاقتصادي العربي المشترك، بيت الحكمة، بغداد، ١٩٨١م.

ص ٦٧.

٢ - المرجع السابق، ص ٦٨.

- ٣ - إجراء الدراسات والبحوث حول الجدوى الاقتصادية للمشروعات العربية المشتركة، والمعاونة على تأسيس هذه المشروعات بما يتناسب مع احتياجات الوطن العربي.
- ٤ - الحصول على التقنية الحديثة والمتطورة بأفضل الشروط وبما يتلاءم مع الواقع الاقتصادي العربي.
- ٥ - تنسيق العمل العربي المشترك بما يؤدي إلى تطوير الإنتاج وتسويق المنتجات العربية وتعزيز المبادلات التجارية بين الدول العربية^١.

المبحث الثاني

أنماط التكتلات العربية الاقتصادية

يتميز الوطن العربي بامتلاكه موارد طبيعية ضخمة رغم توزيعها بصورة غير عادلة ومتوزنة بين أقطاره المختلفة. فحيث توجد الوفرة في السكان والقوى العاملة والأراضي الزراعية الخصبة وموارد المياه، لا تتوافر الأموال اللازمة للقيام بأعباء التنمية. وحيث تتواجد رؤوس الأموال، وخاصة لدى دول النفط العربية، تضيع قوى العمل والسكان والموارد الطبيعية اللازمة لتحقيق الاكتفاء الاقتصادي الذاتي. وتبلغ مساحة الوطن العربي حوالي ١٤ / مليون كم^٢ تمثل بما نسبته ٨,٣% من مساحة العالم. وتتمثل أهميته الاقتصادية الإستراتيجية بإطلالته على بحار عدة (البحر الأبيض المتوسط والبحر الأحمر والبحر الميت والغليج العربي...) والمحيطين الأطلسي والهندي. وتتميز تضاريسه جغرافياً بوجود مجارٍ ومناطق مائية كانت مهداً للحضارات المزدهرة. ويحتوي الوطن العربي على موارد إستراتيجية وحيوية مهمة، إذ ينتج نحو ثلث بترول العالم، كما يمتلك باطنه ثلث الاحتياطات العالمية من النفط، ولديه مساحات خصبة

١- المرجع السابق، ص ١٣٠-١٣٣.

شامعة من الأراضي الصالحة للزراعة والتي لم تستثمر بعد سوى بشكل ضئيل جداً، خاصة بسبب تخلف أساليب الإنتاج والتقنية. ومشكلة توزيع الموارد المائية العذبة في الوطن العربي ليست خافية على أحد، كون معظم أنهاره الكبرى تتبع من أراضي غير عربية (النيل والفرات ودجلة) وموزعة توزيعاً غير عادل. هذا إذا ما أضفنا سوء دراسة وتنفيذ مشاريع السدود والري والسقاية والصيانة، مما يسبب هدراً وتبذيراً ملحوظاً للموارد المائية المتوافرة. ويبلغ عدد سكان الوطن العربي حوالي ٢٨٠/ مليون نسمة، وهذا يعني ضرورة إقامة مشروعات استثمارية ضخمة ذات مردود اقتصادي تيسر بإتباع هذا العدد الهائل من المستهلكين. لكن نسبة الأمية بين السكان مرتفعة جداً، وتصل في الصومال إلى ٧٥%. وتبلغ نسبة القوى العاملة ٢٨,٢% من إجمالي السكان، ونسبة النساء العاملات حوالي ١٣,٣% وهي نسبة منخفضة. بينما لا تزيد نسبة الذين يعملون في قطاع الصناعة عن ٢٠% فقط من الطاقة العاملة الإجمالية، ويتوزع البشري بين قطاعي الزراعة والخدمات. ويعادل الناتج المحلي الإجمالي في الوطن العربي أقل من ٥٠% من نظيره في إيطاليا. كما يعيش حوالي ثلثي الأمة العربية تحت حد الفقر، هذا إذا ما أضفنا سوء توزيع الدخل القومي بين فئات المجتمع الواحد، وتفاقم مشكلة الديون الخارجية، وارتفاع نسبة الاندخارات لدى دول النفط العربية مقابل عجزها لدى بقية دول الوطن العربي، وتوجيه رؤوس الأموال الهائلة للاستثمار في الخارج بدلاً من الاستفادة منها في عملية التنمية العربية، وهذا ما يؤثر بدوره على تخلف قطاعات الإنتاج والتسويق والتصدير، والوقوع في عجز ميزان المدفوعات الناتج عن انخفاض الصادرات مقابل زيادة المستوردات^١.

١ - د. إكرام عبد الرحيم، مرجع سابق، ص ٧٤-٨١.

إن توافر جميع هذه المقومات من موارد هائلة وموقع استراتيجي ورؤوس أموال ضخمة ومساحات زراعية شاسعة وقوى عاملة لا يستهان بكفاءتها الماهرة، وطاقة استهلاكية كبيرة، تسهم بدون شك لو يتوجب عليها أن تعرض للحكومات العربية، على الاندماج ضمن تكتلات اقتصادية لتدارك القصور في عجلة التنمية الشاملة، مما يؤدي إلى التخفيف من عوامل التخلف في الهياكل الإنتاجية العربية ومن مشاكل المديونية الخارجية والقضاء على الفجوة الغذائية وتشجيع الاستثمارات والاستغلال الأمثل للمطاقات البشرية والتكنولوجية، والتقليل من الاعتماد على المستوردات وزيادة الصادرات، وإعادة توزيع الناتج الإجمالي بصورة عادلة ومتوازنة بين الفئات الاجتماعية المختلفة، وبالتالي الانطلاق في مسيرة التنمية وفق معانيها الحقيقية السامية.

المطلب الأول

السوق العربية المشتركة

ورفت معظم الدول العربية التي نالت استقلالها تباعاً بعد الحرب العالمية الثانية نظاماً اقتصادياً ضعيفاً، تعجزت عليه آفات التخلف كالجهد والمرضى والفقر. وهذا ملدفع للحكومات العربية إلى تكثيف جهودها من أجل تحقيق التكامل الاقتصادي بين بلدانها. وقد كرست أهم خطواتها في هذا المجال عندما أصدر مجلس الوحدة الاقتصادية العربية قراره رقم ١٧/ تاريخ ١٣/٨/١٩٦٤ حول إنشاء السوق العربية المشتركة.

أولاً- الأهداف:

نصت ديباجة قرار إنشاء السوق العربية المشتركة على أنه تنفيذاً لأحكام اتفاقية الوحدة الاقتصادية بين دول الجامعة العربية ورغبة من مجلس الوحدة

الاقتصادية العربية في تحقيق التقدم الاجتماعي والازدهار الاقتصادي للدول الأطراف المتعاقدة وإرساء دعائم الوحدة الاقتصادية على أسس سليمة من التنمية الاقتصادية المتناسقة، تتفق والصلوات الطبيعية والتاريخية القائمة بينها، ورغبة منه في تحقيق التكامل الاقتصادي بين الأطراف المتعاقدة وتوحيد الجهود لتحقيق أفضل الشروط لتنمية ثرواتها ورفع مستوى المعيشة وتحسين ظروف العمل، قرّر مجلس الوحدة الاقتصادية العربية إنشاء السوق العربية المشتركة، وفق الأسس التالية:

- ١- حرية انتقال الأشخاص ورؤوس الأموال.
- ٢- حرية تبادل البضائع والمنتجات الوطنية والأجنبية.
- ٣- حرية الإقامة والعمل والاستخدام وممارسة النشاط الاقتصادي.
- ٤- حرية النقل والنزائزيت واستعمال وسائل النقل والمرافق والمطارات المدنية.

ثانياً - العضوية:

نصّت المادة الأولى من قرار إنشاء السوق العربية المشتركة على أن "حق العضوية يقتصر على دول الجامعة العربية التي وقعت أو سوف توقع على اتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية وتبرمها وفق الأصول الدستورية لديها". وبالتالي يتوجب على الدول الراغبة بالانضمام إلى السوق أن تكون أعضاء في جامعة الدول العربية ومصدقة على اتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية. وقد تثير هذه الشروط إشكالات عديدة بعد البدء بتنفيذ أحكام السوق بين الدول التي لم تنضم إلى اتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية ولكنها ترغب بالانضمام إلى السوق، وبين الدول التي انضمت إلى الاتفاقية والسوق معاً. وقد عدّ المويديون لفكرة الانضمام المشترك بأن إنشاء السوق العربية المشتركة قد تم بقرار من مجلس

الوحدة الاقتصادية العربية وتصدر القرارات المنظمة لشؤون السوق عن هذا المجلس، الذي يتمتع بشخصية مستقلة عن الجامعة العربية. كما لا تلزم قراراته سوى الدول التي وافقت عليها، عملاً بالسادة /١٢/ من اتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية لعام ١٩٥٧ ولا تكون هذه القرارات نافذة إلا بعد تصديقها حسب الأصول المرعية لدى هذه الدول. وبأن الأهداف التي تسعى السوق لتحقيقها تمثل الجانب الأكبر من أهداف اتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية^١.

ثالثاً - الأجهزة:

لم يتضمن قرار إنشاء السوق العربية المشتركة أية تفصيلات أو نصوص تتعلق بتحديد ماهية وشكل وصلاحيات الأجهزة المشرفة على السوق. وكسل ما يمكن استخلاصه من نص للقرار الآنف الذكر بأن مجلس الوحدة الاقتصادية العربية وباعتباره السلطة التي أصدرت قرار إنشاء السوق، يعود إليه أمر الإنشاء على إدارة السوق وإصدار القرارات والأحكام اللازمة لتحديد مهامها. وهو بهذه الصفة يتولى المهمة الرئيسية في الإشراف على السوق العربية المشتركة بمساعدة أجهزته ولجانه الفرعية التي نسجت عليها اتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية.

رابعاً - الأحكام:

حدد قرار إنشاء السوق العربية المشتركة عام ١٩٦٥م للبدء بتنفيذ أحكامه. حيث نصت المادة العاشرة من القرار على ضرورة قيام دول السوق بتثبيت القيود والرسوم الجمركية والضرائب المطبقة على الاستيراد والتصدير قبل هذا التاريخ، بحيث لا يجوز لأي قطر منها فرض ضرائب ورسوم جديدة أو زيادة

١ - يحيى عردوكي، السوق العربية المشتركة، دمشق، وزارة الثقافة، ١٩٧٠م.

المفروض منها على تبادل المنتجات فيما بينها. ثم تعمل كل من الدول المتعاقدة على تحرير هذه المنتجات من القيود على مراحل سنوية تستمر لمدة خمس سنوات، تبدأ من أول عام ١٩٦٥م، حيث يتم تخفيض الرسوم الجمركية بواقع ٢٠% عن تلك المفروضة على هذه المنتجات، لكي تصل إلى مستوى الصفر عند بلوغ السنوات الخمس المقررة. كما حدثت للمادة ١/ من القرار بأن توضع جدول خاص بالمنتجات الخاضعة لأحكام السوق العربية المشتركة ونسبة التخفيض على رسومها الجمركية، وذلك من قبل لجان فنية يؤلفها مجلس الوحدة الاقتصادية العربية. بينما نصت المادة ٢/ من القرار بأن تقوم كل دولة من الدول الأطراف المتعاقدة قبل شهرين من بدء كل مرحلة من المراحل السنوية السوق العربية المشتركة، بإيداع مجلس الوحدة الاقتصادية العربية قائمة بالمنتجات التي ستحررها فعلياً خلال المرحلة القادمة من القيود والتي كانت تمثل نسبة قدرها ١٠% من هذه المنتجات.

وأضافت المادة الأولى /الفقرة الخامسة، بأن المقصود من المنتجات الصناعية التي سيتم تطبيق أحكام السوق بصندوها، تلك المصنوعة في أي دولة من الدول الأطراف المتعاقدة والتي لا تقل كلفة الإنتاج المحلية الداخلة في الصنع عن ٤٠% من كلفة الإنتاج الكلية، وتعد جزءاً من كلفة الإنتاج المحلية للمواد المستوردة التي منشؤها أحد الأطراف المتعاقدة عندما تدخل في صناعة محلية.

من جهة أخرى، تضمن قرار إنشاء السوق العربية المشتركة، عدداً من الأحكام المشتركة لولجب مراعاتها أثناء تنفيذ بنود السوق، وأهمها:

- ١- تطبيق الأطراف المتعاقدة مبدأ الدولة الأكثر رعاية فيما يتعلق بمبادلاتها التجارية مع الدول غير الأعضاء في اتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية.
- ٢- بحق لكل دولة من الأطراف المتعاقدة التقدم إلى مجلس الوحدة الاقتصادية العربية بطلب استثناء بعض منتجاتها من الإعفاء أو للتخفيض المطبق

عليها من الرسوم والضرائب. ويمكن لمجلس الوحدة الاقتصادية العربية إقرار هذا الاستثناء، بناءً على توافر أسباب جدية ومبررة، وكذلك تحديد مفعوله لفترة زمنية معينة. وهنا يلاحظ بأن بعض الدول العربية قد دأبت على طلب مثل هذه الاستثناءات، وبالتالي أصبحت قاعدة تحرير السلع والمنتجات استثناء، وليست قاعدة عامة من حيث الواقع.

٣- يحظر تطبيق أحكام السوق العربية المشتركة على الامتيازات والامتيازات النافذة في الدول الأطراف المتعاقدة، رغم أن منح الامتياز أو الاحتكار يدخل في نطاق الأعمال السيادية للدول.

٤- يتوجب إثبات مصدر المنتجات المتبادلة بشهادة منشأ صادرة عن جهة حكومية مختصة.

٥- يحظر منح الدول الأطراف المتعاقدة أي دعم مهما كان نوعه لصادراتها من المنتجات الوطنية إلى الأطراف الأخرى المتعاقدة، عندما يكون هناك إنتاج مماثل في البلد المستورد للسلعة التي منحت الدعم لها.

٦- يحظر إعادة تصدير المنتجات الخاضعة لأحكام السوق إلى خارجها إلا بعد الحصول على موافقة الدول المصدرة ما لم يكن قد أجريت عليها عمليات تحويل صناعية تكتسبها صفة المنتجات المحلية في الدول المستوردة. كما يحظر إعادة تصدير هذه المنتجات، إذا سبق للدولة المصدرة أن منحت دعماً لها وكان هناك إنتاج محلي مماثل في البلد للمعاد للتصدير إليه.

٧- يجب تسوية المدفوعات الجارية بين دول السوق بالعملات القابلة للتحويل والمقبولة لدى الأطراف المتبادلة للمنتجات، وأن يتم التحويل دون أدنى تأخير، عالم يكن هنالك اتفاقات دفع بين الدول المعنية.

خامساً - الأهمية:

إن قرار إنشاء السوق العربية المشتركة، وعلى الرغم من تسميته، لا يقيم في الواقع سوقاً مشتركة بالمعنى القانوني الاقتصادي الدولي، فهو أقرب في حقيقته إلى قرار بإقامة منطقة تجارة حرة بين البلدان الأطراف، ككون معظم ماورد فيه من أحكام تفصيلية نصبت أساساً على حركة التبادل التجاري من الرسوم والقيود الجمركية وغير الجمركية، دون أن يكون هناك أي نص يعالج حرية انتقال عناصر الإنتاج من أشخاص ورؤوس أموال. وقد حرص القرار على تأكيد الارتباط بين إنشاء السوق العربية المشتركة والهدف البعيد المدى، ألا وهو تحقيق الوحدة الاقتصادية الكاملة¹.

بالفعل، شكّل قرار إنشاء السوق العربية المشتركة تحولاً مهماً على صعيد الاستغلال الأمثل لموارد وثروات الوطن العربي، الذي يمتلك العديد من المقومات لتحقيق التكامل الاقتصادي، كالثروات الطبيعية والمساحات الزراعية الشاسعة والقوى والطاقات البشرية ورؤوس الأموال الهائلة، بالإضافة إلى الموقع الجغرافي الاستراتيجي والتاريخ المشترك واللغة والعادات والعقيدة والأمال المشتركة. ولكن للأسف، لم تستطع هذه السوق خلال مسيرتها التي دامت أكثر من نصف قرن أن تنجز هدف الوحدة الاقتصادية العربية، وخاصة في ظل التطورات العالمية المتسارعة وارتفاع حدة التحديات للسيطرة على ثروات العالم وتحرير التجارة الدولية وإقامة المزيد من التكتلات الدولية الاقتصادية. لذلك قررت الدول العربية إقامة منطقة تجارة حرة فيما بينها أملاً في الوصول إلى سوق عربية مشتركة، قادرة فعلاً على التعامل بقوة مؤثرة على صعيد العلاقات الدولية وتحقيق هدف الوحدة الاقتصادية العربية. وبذلك عادت الدول العربية إلى

1 - د. محمد ليبب شقير، مرجع سابق، ص ٢٨٤ و د. عبد الكريم عبدو، للسوق العربية المشتركة -

عرض وتقييم وتحليل، مجلس الوحدة الاقتصادية العربية، ١٩٨٥ م، ص ٣.

" البدايات والوضعية الصحيحة لانطلاقة التكامل الاقتصادي العربي، أي بدأت
تفكر بالمنطق لا بالعاطفة".^١

المطلب الثاني

منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى

تقرر إنشاء منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى بموجب قرار مؤتمر القمة
العربية الذي انعقد في القاهرة ما بين ٢١ و ٢٢ حزيران لعام ١٩٩٦ حيث ما لبث
أن اتخذ المجلس الاقتصادي والاجتماعي لجامعة الدول العربية قراره رقم
١٢١٧ تاريخ ١٩/٢/١٩٩٧ للقاضي بوضع البرنامج التنفيذي الهادف إلى تأسيس
هذه المنطقة. وقد اعتبر هذا البرنامج تفعيلاً لاتفاقية تيسير التبادل التجاري
وتنميتها، الموقعة عام ١٩٨١ بين الدول العربية، والتي ستشكل الإطار القانوني
العام لمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، إضافة إلى قرارات المجلس
الاقتصادي والاجتماعي ومجلس الوحدة الاقتصادية العربية والاتفاقيات المبرمة
بين الدول العربية فيما يتعلق بالتجارة البينية.

أولاً- الأهداف:

تهدف منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى إلى الآتي:

- ١- التحرير الكامل للتبادل التجاري بين الدول العربية، عبر إلغاء الرسوم
الجمركية تدريجياً على السلع ذات المنشأ العربي والمتداولة ما بين الدول
العربية، وكذلك جميع القيود الجمركية والكمية التي تحد من تدفق السلع
العربية بين الدول الأطراف في منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى.

١ - د. علي كنعان، مرجع سابق، ص ٢٠.

٢- تسهيل حرية تنقل الأشخاص ورؤوس الأموال والمدفوعات بين الدول العربية، وتشجيع إقامة المشاريع الإنتاجية المشتركة تعزيزاً للمكاسب الاقتصادية المتحققة.

٣- تنمية العلاقات الاقتصادية مع العالم الخارجي للاستفادة من المنغزرات في النظام الاقتصادي العالمي.

ثانياً- الالتزامات:

تضمن البرنامج التنفيذي لإنشاء منطقة للتجارة الحرة العربية الكبرى الشروط الكفيلة بوضعها في التطبيق خلال فترة عشر سنوات اعتباراً من ١٩٩٨/١/١م، حيث يتم تخفيض الرسوم الجمركية بنسبة ١٠% سنوياً لتصل إلى مستوى الصفر بحلول عام ٢٠٠٨م وبذلك يتوجب إنجاز التحرير الكامل لكل السلع العربية مع نهاية المدة المحددة لإقامة المنطقة. لكن وخلال مؤتمر القمة العربية الذي انعقد في عمان عام ٢٠٠١م تقرر تقليص هذه الفترة الانتقالية لتنتهي حكماً في ٢٠٠٤/١٢/٣١م، وبالتالي تصبح منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى نافذة المفعول تماماً بدءاً من ٢٠٠٥/١/١م، ومنذ هذا التاريخ، يتوجب على الدول المنضمة إلى هذه المنطقة الالتزام بالواجبات التالية:

١ - تبادل المعلومات والبيانات والإجراءات وللوائح الخاصة بالتبادل التجاري.

٢ - معاملة السلع العربية التي تدخل ضمن نطاق نفاذ المنطقة معاملة السلع الوطنية في الدول الأطراف، فيما يتعلق بقواعد المنشأ والمواصفات المقاييس والرسوم والضرائب المحلية.

٣- منح الدول العربية الأقل نمواً، معاملة تفضيلية بحيث تستطيع الاستفادة من مرحلة انتقالية خاصة لاتخاذ التدابير اللازمة لفتح حدودها أمام التجارة الدولية.

٤ - يحق للدول الأطراف عقد اتفاقيات ثنائية للتجارة الحرة أو مفعلة الأطراف، لكن بما لا يتعارض مع أهداف وأحكام منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى.

٥ - وضع روزنامة زراعية تتضمن تحديد مواسم الإنتاج للمسلع العربية الفاضلة إلى منطقة التجارة الحرة العربية خلال فترة الموسم الزراعي الطبيعي، والسلع للزراعية التي لا تتمتع بالإعفاءات والتخفيضات من الرسوم الجمركية.

٦ - معالجة حالات إغراق الأسواق بالبضائع وفق الأسس الفنية المتبعة دولياً بشأن مكافحة الإغراق.

٧ - لا تسري أحكام هذه المنطقة على المنتجات والمواد المحظور استيرادها أو تداولها أو استخدامها في أي من الدول لأسباب دينية أو صحية أو أمنية، وتلتزم الدول الأطراف بتقديم بيان بهذه المنتجات.

٨ - اعتماد مبدأ للتشاور بين الدول الأطراف حول النشاطات الاقتصادية وتجارة الخدمات والتعاون التكنولوجي والبحث العلمي وتنسيق السبيل والسياسات التجارية وحماية الملكية الفكرية.

٩ - احترام مجموعة القواعد والضوابط لطلب استثناء بعض السلع من أحكام منطقة التجارة الحرة، كأن تكون السلعة منتجة محلياً في الدولة صاحبة الطلب ولها منتجات مماثلة ذات منشأ وطني في الدول الأعضاء. وأن يتم منح الاستثناء لمدة زمنية واحدة غير قابلة للتجديد ويحد أقصى أربع

سلوات، ولا تقبل الطلبات الرامية إلى الحصول على استثناءات للسلع الزراعية ذات الضوابط الخاصة بها وألا تزيد قيمة مجموع السلع المستثناة عن ١٥% من قيمة الصادرات للدول المعنية إلى الدول العربية الأعضاء في المنطقة.

٦٠ - مساندة اللجان الأربع المكلفة بوضع منطقة التجارة الحرة موضع التنفيذ، وهي لجنة المتابعة والتنفيذ ولجنة المفاوضات التجارية ولجنة قواعد المنشأ العربية ولجنة تسوية المنازعات. ولهذه اللجان صلاحيات المجلس الاقتصادي والاجتماعي كونه الجهة المشرفة على تطبيق منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، وخاصة فيما يتعلق بدراسة القوانين والإجراءات الجمركية الوطنية ومدى التقدم في تطبيق البرنامج التنفيذي والعقبات والمشاكل التي تواجه التنفيذ وتقديم المقترحات اللازمة لتطوير العمل بالبرنامج وتحديد قوائم السلع الممنوع استيرادها وأسلوب معالجتها وتسوية المنازعات الناشئة عن تطبيق البرنامج التنفيذي، واستقراء التطورات في التجارة العربية والدولية.

ثالثاً - الأهمية:

ترجع أهمية إنشاء منطقة للتجارة الحرة العربية الكبرى إلى كونها تشكل سوقاً استهلاكية واسعة، تزيد من قوة المساهمة العربية في مركز التجارة الدولية، مما يؤدي بدوره إلى ارتفاع وتيرة النمو الاقتصادي للدول العربية ودعم القوة الشرائية للمستهلكين وتوفير فرص العمل والتوظيف نتيجة التوسع في تبادل السلع والخدمات. وقد قرّر مؤتمر القمة العربية الذي انعقد في تونس خلال شهر أيار لعام ٢٠٠٤م دعوة الدول العربية إلى سرعة تقديم جداول زمنية تتضمن الالتزامات من أجل تحرير التبادل التجاري والتفاوض بشأنها قبل نهاية عام ٢٠٠٤م وبتسيق مواقف الدول العربية بشأن الانضمام إلى منظمة التجارة

العالمية. الجدير بالذكر، بأن الجمهورية العربية السورية كانت من أوائل الدول العربية التي اتخذت كافة الإجراءات اللازمة، التشريعية والإدارية، للتوافق مع أنظمة وأحكام السوق العربية المشتركة، ومنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى. وكان آخرها مجموعة المراسيم التي أقرها مجلس الوزراء السوري بحلسته المنعقدة بتاريخ ٢٠٠٤/٨/١٧م لتخفيف الأعباء عن الصناعة السورية وتحويلها إلى صناعة منافسة في ظل استحقاق دخول منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى حيز النفاذ في مطلع عام ٢٠٠٥م الأمر الذي يعني انفتاح السوق السورية أمام جميع البضائع ذات المنشأ العربي. ومن هذه الإجراءات إلغاء ضريبي الآلات والتركبات وتعديل رسم الإنفاق الاستهلاكي والترفه الجمركية للمواد الداخلة في الصناعة والمواد الأولية، وكذلك إعفاء شهادات المنشأ من الرسم القنصلي، شريطة تطبيق مبدأ المعاملة بالمثل. وبذلك يتم تفعيل التبادل التجاري مع الدول العربية وتعزيز القدرة التنافسية والتصديرية للمنتج السوري وإزالة العوائق أمام تدفق الاستثمارات إلى سورية.

لقد شهد الوطن العربي مرحلة مهمة في مساره التاريخي حينما دخلت منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى حيز النفاذ بدءاً من ٢٠٠٥/١/١م مما يسهم في انسياب عناصر الإنتاج العربية بكل يسر ومرونة عبر الحدود الوطنية. وهكذا استطاعت الإرادة السياسية خرق الحواجز الاقتصادية بين الدول العربية، رغم كافة العقبات والمهوقات التي لا تزال تواجه الهدف الأسمى والمقدس، ألا وهو تحقيق الوحدة الاقتصادية العربية الشاملة، من مشرق الوطن العربي إلى مغربه، وعلى كافة الصعد والمستويات^١.

١ - د. سليمان المنذري، مرجع سابق، ص ١٠٣ - ١١٢ ود. إكرام عبد الرحيم، مرجع سابق، ص ٨٧ - ٩١ ود. حبيب محمود، منطقة للتجارة الحرة العربية الكبرى وأفاق التكامل الاقتصادي العربي، مجلة جامعة دمشق للمعلومات الاقتصادية والقانونية، المجلد ١٦، العدد الثاني، ٢٠٠٠م.

المطلب الثالث

معوقات التكامل العربي الاقتصادي

يُسهّم التكامل العربي الاقتصادي في دعم العمل العربي المشترك ومواجهة التكتلات الدولية الاقتصادية والآثار السلبية لعملة التجارة العالمية. وهذا لا بدّ من توافر الإرادة السياسية البناءة لدى جميع الدول العربية من أجل اتخاذ قرارات صعبة ومصيرية لتحرير التجارة البينية وإجراء إصلاحات هيكلية للاقتصاديات الوطنية، من خلال فهم أسس للتجارة الدولية والنظام الدولي الاقتصادي وطبيعة ومميزات الاقتصاديات العربية، والاعتماد الجماعي على الذات والإدراك الواعي لأهمية التكامل العربي الاقتصادي، مما يساعد على تحقيق الاستخدام الأمثل للموارد والطاقات المتوفرة وإلغاء التبعية للأسواق الدولية، وبالتالي بلوغ هدف التنمية المستدامة، على أسس العدل والمساواة والتكافؤ. وهذا ما لا يمكن تحقيقه سوى باتخاذ العديد من الإجراءات لتذليل العقبات التي تعيق عمل التكامل الاقتصادي العربي.

أولاً- المعوقات السياسية:

- ١- اختلاف الأنظمة السياسية العربية وأولوياتها الاجتماعية والفكرية.
- ٢- غياب الإرادة السياسية الصادقة للتكامل بالتكامل العربي الاقتصادي.
- ٣- التمسك الصلب بمفهوم السيادة الوطنية وخشية بعض الدول العربية من أن يؤدي التكامل العربي إلى نوبان بعضها في إطار بعضها الآخر، لذلك

تحاول تجنب الارتباط بدولة عربية أقوى وأكبر، بينما تضع نفسها تحت
تعبئة وضمانات الحملة الغربية.

٤- خشية بعض الدول العربية النفطية من أي عمل عربي مشترك سيؤدي
إلى إنفاق أموالها لمصلحة الدول الفقيرة، مما سيؤثر بالتالي على مستوى
دخلها.

٥- خضوع القرار الاقتصادي للاعتبارات السياسية المرحلية، أي تطليب
المصالح السياسية على المنافع الاقتصادية.

٦- عدم وضوح مواقف بعض الدول العربية من مفهوم تحرير الأسواق
وتشجيع الاستثمارات، نظراً للقيود التي لا تزال مفروضة على حركة
رؤوس الأموال وتحويل عوائد الاستثمار وتعدد أسعار صرف العملة،
و كذلك للقيود المفروضة على الصادرات والواردات.

٧- تأثير القوى الأجنبية التي لا تريد الخير للوطن العربي أو تحقيق تكامله
ووحدة، بما في ذلك الدور الذي تؤديه إسرائيل في تجزئة العالم العربي.

٨- سيطرة مشاعر الغيرة والتفضيل والتزعم والاستئثار بالقدرة على التأثير
في توجهات القرار القومي العربي في القضايا المختلفة.

٩- سيطرة الهاجس الأمني والجهل والتطرف والعنف والتقليد ومحاكاة
الظواهر الغربية، مما يسهم في اهتزاز الهوية العربية.

١٠- تشويه الثقافة العربية مع تطور وسائل الاتصالات والتكنولوجيا في عصر
العولمة، وإسهام بعض المثقفين والمتنفذين السياسيين في إعطاء تبريرات
واهية للمواقف القطرية بخريفة الاندماج في الحضارة العالمية.

١١- للتباين في أساليب صناعة القرار السياسي لدى الدول العربية المختلفة، وحول اعتماد سياسة مشتركة يتم إدراجها ضمن نظمهم الحكومية، المتباينة أصلاً.

١٢- استخدام بعض الدول العربية الغنية لمساعداتها المالية التي تمنحها لبلدان عربية أخرى، كوسيلة ضغط ونفوذ سياسي بهدف تحقيق أغراض مرحلية محدودة بدلاً من تبادل المنافع المشتركة.

١٣- تنمية بعض الفئات البورجوازية للغرب وارتباطها بالمراكز المالية والتجارية والصناعية في الأسواق العالمية المتقدمة، وتأثيرها على اتخاذ القرارات السياسية لدى السلطات الحاكمة.

١٤- الترويج لبعض المفاهيم والمشروعات المشبوهة ذات الأهداف والخلفيات السياسية الغامضة كالسلام مع العدو الصهيوني والنظام الإقليمي للشرق الأوسطي، والتي تهدف أساساً إلى إحلال الهيمنة الخارجية محل المظلة الذاتية العربية.

١٥- للعرقيل التي تواجه عمل اللجان الفنية لجامعة الدول العربية وصعوبة انعقادها وعدم تمثيلها بنوي الخبرات والاختصاص. فقد كان معظم أعضائها من موظفي السفارات والمندوبين إلى نولة المقر، والذين غالباً ما يخلطون بين الاتجاهات السياسية لبلدانهم والاعتبارات الاقتصادية والموضوعية^١.

١ - د. سليمان المنذري، مرجع سابق، ص ٩٠ - ١٣٨ ود. إكرام عبد السرحيم، مرجع سابق،

ص ٩٠ - ١٠٠ ورعد الصرن، مرجع سابق، ص ٢٦٠ - ٣٢٠.

ثانياً - الموقفت القانونية:

- ١- ضعف الصياغة القانونية والتنظيمية للاتفاقيات والمؤسسات المكلفة بالتعاون والتكامل العربي الاقتصادي.
- ٢- تضخم الأجهزة المؤسساتية المكلفة بمهام تحقيق التكامل العربي الاقتصادي، وما يستتبع ذلك من تعدد النواحي الإبراهيمية وضمها الأعمال الإدارية وميطرة البيروقراطية والروتين وإصدار العديد من القرارات بدون تطبيق فعلي، أو دون المستوى المطلوب.
- ٣- الإزواجية والتضارب في عمل واختصاصات أجهزة ومؤسسات جامعة الدول العربية، المكلفة بتطوير التعاون والتكامل العربي الاقتصادي.
- ٤- الاقتباس غير الملائم لتجارب النكثات الاقتصادية الأخرى في العالم، دون النظر إلى واقع الدول العربية وظروفها الخاصة وبيئتها المحلية والإقليمية.
- ٥- غياب التصور الشامل الذي يحدد الأهداف والوسائل والبرامج الزمنية للتنفيذ، وعدم وضوح الأهداف المرحلية والبعيدة المدى.
- ٦- عدم منح مؤسسات التكامل الاقتصادي المشترك سلطات واختصاصات كافية لاتخاذ قرارات مصيرية ملزمة، أو عدم وضع الإمكانيات اللازمة لتنفيذ سياساتها وقراراتها.
- ٧- عدم تضمين مؤسسات التكامل والاتفاقيات المعقودة أية التزامات محددة، أو تضمينها مؤيدات زجرية في حال التأخر أو عدم التنفيذ.
- ٨- التباطؤ في التطبيق والتصديق والمعاهدات والاتضمام إلى مؤسسات التكامل الاقتصادي العربي، وإقرار العديد من التحفظات التي تؤدي إلى شل فاعلية معظم نصوص العمل العربي المشترك.
- ٩- قصور وتضارب التشريعات والأنظمة العربية المتعلقة بالتجارة والرسوم الجمركية والسياسات الاقتصادية والتدفقات النقدية، وعدم وضوح نصوصها

وإدخال تعديلات متوالية عليها، مما يخلق الشعور بعدم الأمان والاطمئنان لدى المستثمرين العرب والأجانب.

١٠- غياب الآليات القانونية الواضحة والمحددة لتسوية المنازعات الاقتصادية العربية^١.

ثالثاً- المعوقات الاقتصادية:

١- تخلف الهياكل الإنتاجية العربية وتشابه الصناعات، حيث تشجع أغلبها صناعات تحويلية، وتصنّر مولداً أولية أو نصف مصنعة مما يؤدي إلى خفض حجم التبادل التجاري فيما بينها.

٢- عدم تحقيق الحد الأدنى من الأمان، وقلة الفرص المتاحة والتشجيع الكافي لاستثمار رؤوس الأموال وللكفاءات العربية.

٣- اختلاف الأسس الإيديولوجية للاقتصاديات العربية ما بين اقتصاد السوق الحر والاقتصاد الموجه أو المخطط، وتباينها بين أنظمة رأسمالية واشتراكية، غير واضحة المعالم والاتجاهات.

٤- محدودية الانخارات والاستثمارات وتخلف حجم الأسواق المحلية.

٥- القيود المفروضة على الاستيراد والتصدير وتحويل العملة وتعدد أسعار الصرف التي لا تتناسب مع القيمة الحقيقية والفعالية للعملات الوطنية.

٦- التباين في مستويات الدخل والمعيشة بين مختلف المجتمعات العربية، وخاصة بين دول النفط الغنية، والبلدان العربية الأخرى التي تعتمد على لمنتجات الزراعة والحيوانية والخدمات.

١- د. سليمان المنفري، مرجع سابق، ص ٩٠-١٠٠ و د. إكرام عبد الرحيم، مرجع سابق،

ص ٩٠-١٠٠ و د. لصرن، مرجع سابق، ص ٢٦٠-٣٢٠.

- ٧- عدم كفاية المعونات المالية العربية للاحتياجات التنموية، أو استغلالها في مصارف أخرى لا علاقة لها بالاقتصاد والتنمية.
- ٨- انخفاض مستوى الخدمات المصاحبة للتجارة العربية، كخدمات النقل والصيرفة والتسويق، وعدم توافر شبكة مواصلات واتصالات حديثة.
- ٩- عدم توافر الدراسات والأبحاث المنفصلة أو قاعدة معلومات متكاملة عن فروع الإنتاج المختلفة لدى الدول العربية.
- ١٠- عدم الاهتمام بقلمية وتأهيل الكوادر العربية والعمل على إعادة العقول المهاجرة ذات الكفاءة والتأهيل المهني والفني.
- ١١- تزايد المشاكل الاجتماعية الناجمة عن ارتفاع معدلات البطالة والامية، وانخفاض مستوى الدخل والمعيشة وزيادة الفجوة بين طبقات المجتمع.
- ١٢- تراجع المشروعات العربية الإنتاجية المشتركة، وخاصة في الأسواق العربية الفقيرة^١.

المبحث الثالث

أهم المشسروعات الإقليمية البديلة

يشهد العالم حالياً مجموعة لا متناهية من المتغيرات الدولية غير المستقرة، وذلك منذ انهيار الكتلة الشيوعية وسقوط الاتحاد السوفيتي السابق وانسلاخ حروب الخليج العربي، ثم وقوع أحداث ١١ أيلول لعام ٢٠٠١م في الولايات المتحدة الأميركية، وإعلان حربها على ما تسميه الإرهاب الدولي. كما اتجهت السياسة الدولية نحو عولمة الاقتصاديات الوطنية بالتوازي مع تزايد أهمية التنظيمات والمؤسسات المالية والتكتلات الاقتصادية الدولية وتعظيم دور

١- د. سليمان المنزري، مرجع سابق، ص ٩٠-١٠٠ و د. إبراهيم عبد الحميد، مرجع سابق،

ص ٩٠-١٠٠ ورعد الصرن، مرجع سابق، ص ٢٦٠-٣٢٠.

الشركات متعددة الجنسيات. ولم يكن وطننا العربي بعيداً عن التأثير يمثل هذه التطورات، بل ولا يزال يشكل محورها ومركزها الأساسي. فهو يواجه تحديات صعبة لا سابقة لها، تقضيها عوامل التجزئة السياسية ووهن العلاقات الاقتصادية وضلّالة ما حقّقته مشاريع التكامل العربي الاقتصادي من منجزات. ولهذا آتت لدعوات إقامة تكتلات إقليمية بديلة عن التكتل الاقتصادي العربي (مشروع السوق الشرق الأوسطية ومشروع الشرق الأوسط الكبير) أو مرادفه ومماثلة له (الشراكة الأوروبية-المتوسطية) ^١.

مثل هذه المشاريع ذات الخلفيات السياسية للفاشية، تعبر في الواقع عما نعيشه في عصر للقطب الواحد الذي لا يستطيع أحد أن يفكر بسيطرته على مقدرات العالم بكل المعايير الاقتصادية والسياسية والعسكرية، ويحاول عبر فرض هيمنته على مسارات النظام للعالم الجديد، تهميش الدول النامية والفقيرة بقصد التحكم بمقدراتها وثرواتها، ومنها عالمنا العربي.

المطلب الأول

مشروع السوق الشرق / أوسطية

بداية، لا بد لنا من الاعتراف بأن هناك اختلافاً كبيراً، بل عدم لتفاق على تحديد المصطلح الجغرافي والسياسي لمصطلح الشرق الأوسط. لكنه أستخدم تاريخياً لأول مرة من قبل الاستعمار البريطاني، عندما قسّمت بريطانيا مستعمراتها إلى شرق أدنى وشرق أوسط وشرق الأقصى. وفي عام ١٩٠٧ صدرت وثيقة "كاسيل بزمان" رئيس وزراء بريطانيا، والتي اشتملت على تحديد المفاصل الاستعمارية في العالم، وفي مقدمتها البحر الأبيض المتوسط. وتقترح هذه الوثيقة العمل على تجزئة منطقة الشرق الأوسط وإبقاء شعبها متخلفاً وفصل

١ - د. إبراهيم عبد الرحيم، مرجع سابق، ص ١٤-١٥.

الجزء الإفريقي في هذه المنطقة عن جزئه الآسيوي بحاجز بشري قوي وغريب، يتوضع بالقرب من قناة السويس وتنشأ فيه دولة صديقة للاستعمار. وهذا ما تسمّ تكريسه بالفعل منذ الحرب العالمية الأولى مع فرض نظام الائتداب الاستعماري للمنطقة والذي أدى إلى تجزئة العالم العربي وتخلّفه، ومنع وعد بلفور لإقامة وطن قومي لليهود في فلسطين، ثم الإعلان عن قيام ما يسمى بدولة إسرائيل عام ١٩٤٨. ثم ما لبث أن اكتسب مصطلح الشرق الأوسط بعده الاستراتيجي بعد نهاية الحرب العالمية الثانية، عندما التقطته الولايات المتحدة الأميركية، وروجت له كصيغة تعاون إقليمي لطمس وتذويب الهوية العربية عبر استيعابه لقوميات غير عربية وتطبيع وجود الكيان الصهيوني في المنطقة وفرض هيمنته عليها.

ويشمل مفهوم الشرق الأوسط وفق الإستراتيجية الأميركية جميع دول المشرق العربي وتركيا وإيران وأفغانستان وباكستان وإسرائيل وبعض دول الاتحاد السوفييتي السابق أو ما يُطلق عليها جمهوريات آسيا الوسطى، مما يعني استبعاد دول المغرب العربي والسودان وجيبوتي والصومال، وفي هذا تكريس لتجزئة للوطن العربي. إن المفهوم الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط غير واضح المعالم أو يصعب تحديده بدقة لاختلاف الآراء وفقاً للمصالح الإستراتيجية والسياسية والاقتصادية لكافة الاتجاهات، ولا يحتوي بالتالي هذا المفهوم أي مضمون تاريخي أو حضاري أو اجتماعي^١.

١ - مركز دراسات الوحدة العربية، ندوة الوطن العربي ومشروعات التكامل البديلة، المؤتمر العلمي الثالث للجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، بيروت، ١٩٩٧م ود.إكرام عبد الرحيم، مرجع سابق، ص ٢٢٠-٢٢١ ود.عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص ٢١١-٢١٤.

أولاً- الجذور التاريخية:

تم طرح مشروع السوق الشرق الأوسطية في إطار التفاعلات الدولية بعد تداعيات حرب الخليج الثانية وانتهاء الحرب الباردة بعد سقوط الكتلة الشيوعية والاتحاد السوفييتي السابق وهيمنة القطب الواحد للولايات المتحدة الأميركية وانعقاد مؤتمر مدريد للسلام في الشرق الأوسط عام ١٩٩١م والتوصل إلى عقد اتفاق أوسلو بين إسرائيل ومنظمة التحرير الفلسطينية عام ١٩٩٣م ومعاهدة السلام الأردنية/الإسرائيلية عام ١٩٩٤م، ثم انعقاد أربع مؤتمرات اقتصادية دورية شارك فيها رؤساء الدول ورجال الأعمال والاقتصاديون، وذلك في الدار البيضاء عام ١٩٩٤م وعمان عام ١٩٩٥م والقاهرة عام ١٩٩٦م والدوحة عام ١٩٩٨م حيث طرحت خلالها ما يسمى بالنظام الشرق أوسطي كمحاولة لتمزيق الوطن العربي وتغيير خارطته وطمس هويته. كما تناولت مشروع السوق للشرق أوسطية عدة دراسات وأبحاث وسيناريوهات أميركية (جامعة هارفارد ومعهد واشنطن لدراسات الشرق الأدنى) وإسرائيلية (مركز هامر للأبحاث) وأوروبية (المفوضية الأوروبية) ودولية (البنك الدولي) وتم إدخاله ضمن محادثات السلام في مدريد، وبرزت بعض جوانبه في اتفاق غزة لريحا الفلسطيني-الإسرائيلي الذي تم توقيعه في ١٣/٩/١٩٩٣م^١.

وقد تناولته بالتفصيل شيمون بيريز، أحد الزعماء السابقين لحزب العمل الإسرائيلي والذي تولى عدة حقائب وزارية قبل أن يتصحب رئيساً للكيان الصهيوني عام ٢٠٠٧، حيث حدد في كتابه "الشرق الأوسط الجديد" الخطى الثلاثية اللازمة لإقامة هذه السوق على غرار السوق الأوروبية المشتركة، تبدأ بإقامة مشروعات تعاون في مجالات محددة (إنشاء معاهد أبحاث ومشروعات

١ - د. عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص ٢٠٧-٢٣١.

لتحلية مياه البحر وفي مجال الزراعة) ثم إقامة مشروعات مشتركة تنطلمب رؤوس أموال هائلة (قناة للبحر الأحمر/ البحر الميت، مشروع أنبوب المسلم لنقل المياه من تركيا إلى إسرائيل عبر الدول العربية، تشييد ميناء مشترك إسرائيلي/سعودي/أردني، إنشاء جامعة الشرق الأوسط...) وحتى الوصول إلى تأسيس كتل إقليمي أو سوق مشتركة شرق / أوسطية، تضم كافة دول المشرق العربي بالإضافة إلى إسرائيل^١.

ثانياً- المحاور الرئيسية:

- صدر عن مؤتمر الدار البيضاء الذي انعقد في نهاية عام ١٩٩٤م، ليجتمع يتضمن المحاور الرئيسية التالية لمشروع السوق الشرق / أوسطية:
- ١- تشكيل كتل إقليمي جديد يضم دول شمال أفريقيا والمشرق الأوسط، ويرتكز على السلام والتعاون الاقتصادي.
 - ٢- إلغاء المقاطعة العربية لإسرائيل كونها تشكل عقبة أمام التفاعل الاقتصادي والتجارة والاستثمار، والإصرار بتطبيع العلاقات العربية/الإسرائيلية.
 - ٣- قيام مشاركة جديدة بين الحكومات ورجال الأعمال لتدعيم السلام بين العرب والإسرائيليين.
 - ٤- إيلاء اهتمام خاص بالتنمية الاقتصادية في الضفة الغربية وقطاع غزة والمشاريع الأردنية/الإسرائيلية المشتركة.

١ - منير درويش ملكي، السوق الشرق أوسطية: مخاطرها وتوقعاتها، مؤسسة الزهاب الحديثة، بيروت، ١٩٩٧م. انظر أيضاً، شيمون بيريز، لشرق الأوسط الجديد، تهريب محمد حنسي عبد الحافظ، دار الجليل للدراسات الفلسطينية، المطبعة الأهلية للنشر والتوزيع، عمان/الأردن، ١٩٩٤م.

٥- وضع أسس لتكتل اقتصادي للشرق الأوسط وشمال أفريقيا، بهدف الوصول إلى مرحلة معينة من تحرير تدفق السلع ورأس المال والعمالة بين دول المنطقة.

٦- تكليف مجلس العلاقات الخارجية الأميركية بتكوين فريق استراتيجي من القطاع الخاص للتقدم بمقترحات حول استراتيجيات التعاون الاقتصادي الإقليمي.

٧- دراسة البدائل المختلفة لآليات التمويل والاقتراض الإقليمي، تتضمن إنشاء بنك تنمية للشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

٨- إنشاء مجلس إقليمي للسياحة ومجلس أعمال لتسهيل التبادل التجاري وتعزيزه^١.

ثالثاً- الأهداف الحقيقية:

ويمكننا تحديد الأهداف الحقيقية لمشروع السوق الشرق / أوسطية بالآتي:

١- فرض الهيمنة الأميركية والإسرائيلية على موارد المنطقة وأسواقها.

٢- ضمان الحفاظ على المصالح الاستراتيجية الأميركية في منطقة الشرق الأوسط.

٣- تأمين تدفق النفط العربي إلى الولايات المتحدة الأميركية وإسرائيل بأسعار مفضلة، والسيطرة على مصادره.

٤- الارتكاز على العامل الاقتصادي لتجاوز التوائت الجغرافية والقومية. أي إقامة نظام إقليمي تشكل إسرائيل محوره لمواجهة النظام الإقليمي العربي.

١ - جامعة الدول العربية، الأمانة العامة، ورقة عمل بطون: ماذا بعد قمة الدار البيضاء للقاهرة، كانون الأول لعام ١٩٩٤، ص ١٤ وما بعدها.

٥- طمس الهوية القومية العربية وتذويبها وإنهاء أي تجمع إقليمي قائم على أساس العربية كجامعة الدول العربية ومؤسساتها الهيكلية للتكامل الاقتصادي العربي، وبالتالي تفكيك النظام الإقليمي العربي.

٦- اعتراف العرب بالكيان الصهيوني ودمجه في المحيط العربي، وتكريس التطبيع معه، قبل قيام إسرائيل بالوفاء باستحقاقاتها التسوية السلمية، وخاصة لجهة تطبيق قرارات مجلس الأمن الدولي رقم ٢٤٢ و ٢٣٨ والانسحاب من الأراضي العربية المحتلة وضمان عودة اللاجئين إلى ديارهم، وإنهاء الاستيطان.

٧- فرض أسبقية للجانب الاقتصادي على مسألة التقدم في مسألة التسوية السياسية، أي جعل إلغاء المقاطعة العربية لإسرائيل نتاجاً للتسوية، وليس العكس.

٨- إضعاف الموقف العربي والاستفراد به بعيداً عن ضوابط وقرارات للشرعية الدولية، وتجريد الجانب العربي من أدوات الضغط التفاوضية المتبقية لديه.

٩- إعادة تشكيل خريطة المنطقة على أساس استبعاد الدول العربية في شمال أفريقيا من مفهوم الشرق الأوسط، وإدخال دول غير عربية كتركيا وإيران وإسرائيل.

١٠- توسيع المجال الاقتصادي الصهيوني لإسرائيل في ظل عدم توافر الجهد الأدنى من متطلبات التوازن والتوافق والتكافؤ في موازين القوى الاقتصادية في المنطقة:

١١- إعادة توزيع موارد المنطقة العربية دون مراعاة لظروف دولها والتفاوت الحاد في المستوى الاقتصادي بينها، مما يؤمن السيطرة الإسرائيلية على مقدرات وثروات العالم العربي.

١٢- جعل المنطقة سوقاً للمنتجات الأميركية والإسرائيلية، مما يتيح قوة تنافسية هائلة أمام المنتجات الأوروبية واليابانية في الأسواق العربية.

١٣- تهميش دور هيئة الأمم المتحدة والقوى الدولية المؤثرة كالاتحاد الأوروبي واليابان والصين، بما يؤمن الإخفاق بميزان القوى بشدة لصالح إسرائيل.

١٤- إقحام القطاع الخاص العربي بمشروعات مشتركة مع القطاع الخاص الإسرائيلي، وبالتالي فرض التطبيع الواقعي وخلق مصالح مشتركة ومتشابكة تسهم في توسيع قاعدة للقبول العربي لإسرائيل.

١٥- حصول الكيان الصهيوني على غالبية منافع التكامل الاقتصادي كـ النفط ورؤوس الأموال الخليجية والعمالة المصرية والمياه التركية وإغناء المقاطعة العربية لها وتصريف المنتجات الإسرائيلية في أسواق المنطقة، والتي مستحوك إلى مجرد مصدر للمواد الخام والعمالة الرخيصة^١.

المطلب الثاني

مشروع الشرق الأوسط الكبير

في شهر شباط عام ٢٠٠٤م أعلن الرئيس الأميركي جورج بوش عن "مشروع الشرق الأوسط الكبير" الذي يمتد حسب المبادرة الأميركية، من العالم

١ - مركز دراسات الوحدة العربية، الوطن العربي ومشروعات التكامل للبئيسة، مرجع سابق، ص ٥٠١-٥٢٠ ود عبد المطلب عبد الحسيد، مرجع سابق، ص ٢٢٧-٢٣١ ود إسرائيل حيد الرحيم، مرجع سابق، ص ٢٣٢-٢٣٨ ود سليمان لمانزي، مرجع سابق، ص ٢٣٥-٢٤٢.

العربي وصولاً إلى تركيا وإيران وإسرائيل، وانتهاءً بجنوب آسيا في الباكستان وأفغانستان.

أولاً- غموض المحتسوى:

يستند مشروع الشرق الأوسط الكبير إلى نتائج تقرير هيئة الأمم المتحدة حول التنمية البشرية بشأن العالم العربي للعامين ٢٠٠٢ و ٢٠٠٣م. ويُلخص المشروع ماخلص إليه تقرير الأمم المتحدة المشار إليه من أن:

- إجمالي الناتج للدول العربية أقل من الدخل القومي لأسبانيا.
- حوالي ٤٠% من العرب البالغين، وهم ٦٥/ مليون شخص أميون وتشكل للنساء ثلث هذا العدد.
- سيدخل أكثر من ٥٠/ مليون شاب سوق العمل بحلول عام ٢٠١٠ وسيدخلها ١٠٠/ مليون بحلول عام ٢٠٢٠ وهناك حاجة لخلق ستة ملايين وظيفة جديدة لامتصاص هؤلاء للوافدين إلى سوق العمل.
- إذا استمرت المعدلات الحالية للبطالة سيبلغ معدلها في المنطقة ٢٥/ مليوناً بحلول عام ٢٠١٠.
- يعيش ثلث سكان المنطقة على أقل من دولارين في اليوم، ولتحسين مستوى المعيشة يجب رفع معدلات النمو من ٣% إلى ٦% على الأقل.
- نسبة استعمال الانترنت ٦,١% من السكان، وهي أقل من تلك المتوفرة لدى بلدان جنوب الصحراء الأفريقية.
- لا تشغل النساء سوى ٣,٥% من المقاعد البرلمانية، مقارنة مع ٨,٤% بالنسبة لبلدان جنوب الصحراء الأفريقية.
- حوالي ٥١% من الشباب العرب يرغبون في الهجرة إلى خارج بلدانهم، وخاصة إلى الدول الأوروبية.

ويعتبر التقرير بأن هذا الوضع يمثل تهديداً مباشراً للاستقرار في المنطقة ويزيد من معالم التطرف والإرهاب، ويهدد مصالح مجموعة الدول للصناعية المتقدمة. لذلك يتوجب دعم جهود الإصلاح في المنطقة عبر الالتزام بما يلي:

- ١- تشجيع الديمقراطية والحكم الصالح وإجراء انتخابات حرة تشرف عليها لجان مستقلة.
- ٢- تطبيق إصلاحات تشريعية وقضائية وتدريب الأفراد على التحسُّس الحقيقي للعدالة.
- ٣- بناء مجتمع معرفي يتسم بعبءة مكثفة، عبر تكثيف جهود إصلاح التعليم ومحو الأمية وتدريب إدارة الأعمال والانترنت....
- ٤- تشجيع الحكومات ومنظمات المجتمع المدني وحقوق الإنعان ووسائل الإعلام وغيرها من المنظمات الحكومية وغير الحكومية.
- ٥- تشجيع مبادئ الشفافية ومكافحة الفساد، وتعزيز خضوع الحكومات للمساءلة.
- ٦- وضع برامج تدريبية لرفع مستوى الصحافة وإجراء زيارات متبادلة للصحفيين وضمان حرية الرأي والتعبير.
- ٧- توسيع الفرص الاقتصادية ومناقشة الإصلاح الاقتصادي.
- ٨- تخفيض سيطرة الدولة على الخدمات المالية ورفع الحواجز عن تعاملاتها وتحديث الخدمات المصرفية، وتوسيع الوسائل المالية والهيكل التنظيمية الداعمة لاقتصاد السوق، بما في ذلك إمكانية إنشاء مؤسسة مالية للشرق الأوسط الكبير على غرار المؤسسات المالية الدولية.
- ٩- العمل على انضمام بلدان المنطقة إلى منظمة التجارة العالمية وتعزيز قدرات القطاع الخاص والاستثمارات الأجنبية وإقراض المشاريع

الصغيرة وإقامة مناطق تجارية متبادلة، وكذلك إمكانية إنشاء مؤسسة إقليمية للتكلمية على غرار المصرف الأوربي للإعمار والتنمية.

ثانياً- الانعكاسات السلبية:

رغم أن مبادرة "مشروع الشرق الأوسط الكبير" لا تطرح فكرة إنشاء كتل اقتصادي مشترك على المدى القريب بين دول المنطقة، إلا أنها تحمل في طياتها بوادر خطيرة على مستقبل الدول العربية وشعوبها. فالقارئ ما بين ثنايا هذا المشروع، يلاحظ بأن الولايات المتحدة الأميركية تسعى إلى إنشاء كتل شرق أوسطي كبير، يهدف إلى الحفاظ على مصالحها الأمنية والاقتصادية، عبر التفرع بتعليق إصلاحات سياسية واقتصادية واجتماعية وثقافية، وفقاً لمفاهيم وإملاءات أميركية. وهذا لابد من الإشارة إلى الملاحظات الآتية:

- ١- إن مفهوم الشرق الأوسط الكبير هو مصطلح جغرافي استعماري المنشأ، لا يشكل وحدة جغرافية قائمة بذاتها، تنقسم بالتجانس الحضاري والمبني والثقافي، كما هي الحال بالنسبة لوطننا العربي.
- ٢- يهدف مفهوم الشرق الأوسط الكبير إلى طمس الهوية العربية والنيل من ثقافتها، وتفكيك النظام الإقليمي العربي، والتعامل مع الدول العربية بمنطقة دول مشتتة لا وجود لها.
- ٣- يعكس مشروع الشرق الأوسط الكبير مطامع القوى العظمى للسيطرة على ثروات المنطقة، وإدخال إسرائيل كشريك فعال في استغلال هذه الثروات، وتحويلها إلى قوة أساسية تنير شؤون المنطقة وتهيمن عليها.
- ٤- للتجاهل للمتعهد لجوهر وأساس المشكلة في المنطقة، وهو استمرار إسرائيل في احتلالها للأراضي العربية ورفضها للسلام العادل والشامل

- وممارستها لأبشع أنواع الإرهاب والتدمير والقتل الجماعي وتكررها لكافة قرارات الشرعية الدولية وامتلاكها لقرسنة نووية وأسلحة الدمار الشامل.
- ٥- إجبار الدول العربية والإسلامية على التعامل مع إسرائيل والاعتراف الفعلي بوجودها، وإنهاء المقاومة المشروعة ضد الاحتلال، التي وصفها مشروع للشرق الأوسط الكبير بالإرهاب، بينما عدّ إسرائيل الدولة الوحيدة في المنطقة ذات النظام الديمقراطي الحر.
- ٦- إخضاع اقتصاديات المنطقة للنظام الاقتصادي الرأسمالي الغربي، عبر طرح مفاهيم الخصخصة واقتصاد السوق وإلغاء دور الدولة وسيطرة رجال الأعمال والمستثمرين الأجانب. أي التحكم بمقررات المنطقة لصالح القوى الغربية وإسرائيل.
- ٧- تأمين تصدير النفط باتجاه الغرب وإسرائيل، بينما يسعى المشروع إلى استغلال الفوائض المالية لدول المنطقة وثرواتها.
- ٨- فرض مشروع للإصلاح من الخارج دون ممارسة أبسط مبادئ الديمقراطية ممن يتبجحون بها. أي استشارة شعوب المنطقة وحكامها قبل طرح المبادرة والإعلان عنها، بينما تمّ تجاهل خصوصيات وتاريخ هذه الشعوب وثقافتها وتقاليدها وتنوعها الحضاري والديموقراطي والاقتصادي.
- ٩- إعادة تشكيل العالم العربي والإسلامي، بما يتناسب مع مصالح التحالف الأميركي/ الإسرائيلي، وأعرانهما في المنطقة.
- ١٠- يسعى مشروع الشرق الأوسط الكبير إلى نشر الديمقراطية والإصلاحات عنوة وبالقوة، رغم الرفض العربي الظاهر للمبادرة، سواء على المستوى الشعبي أو الرسمي، وتعدّ تجربة الانتخابات في العراق.

ثالثاً- المواقف العربية:

تجدر الإشارة هنا إلى أن عملية الإصلاح السياسي والاقتصادي قد بدأت منذ وقت لدى العديد من دول المنطقة، ومنها سورية، وبما يضمن حقوق التعليم والمرأة والتعبير عن الرأي ومشاركة جميع المواطنين في ثروات بلادهم والتوزيع العادل للثروة والعمل والأجور ودور القطاع الخاص في التنمية وعدالة الضرائب. وهذا ما أكدت عليه أيضاً وثيقة العهد المقترحة من قبل وزراء الخارجية العرب على مؤتمر قمة تونس خلال شهر أيار لعام ٢٠٠٤م. والتي نصّت على ما يلي:

- ١- تكثيف الجهود لمواصلة الإصلاح في جميع المجالات وتحديث المجتمعات العربية بإرادتها الحرة، بما يتفق مع قيمها ومفاهيمها الثقافية والدينية والحضارية وظروف كل دولة وإمكاناتها.
- ٢- تعميق أسس الديمقراطية والتعددية السياسية، وتوسيع قاعدة المشاركة في صنع القرار في إطار سيادة القانون والمساواة وحرية الرأي والفكر واحترام حقوق الإنسان وضمان استقلال القضاء، وتعزيز مشاركة فئات الشعب كافة، رجالاً ونساءً في الحياة العامة، مما يعزز مقومات المواطنة ويثبت ركائز دولة القانون والمؤسسات.
- ٣- تنفيذ إصلاحات اقتصادية للارتقاء بمستوى المعيشة ورفع معدلات النمو، وتسجيل دور القطاع الخاص في تحقيق الأهداف الوطنية والعربية، واتباع سياسات تستهدف تحرير التجارة والنفاذ إلى الأسواق الخارجية، وتطوير أجهزة الدولة لتقوم بدورها بشكل فعال لتنفيذ هذه السياسات.
- ٤- تحديث البنية الاجتماعية للدول العربية والارتقاء بنظم التعليم وتطوير قواعد المعرفة لمواكبة التطورات العلمية والتكنولوجية في العالم مع

الحفاظ على الهوية العربية، وتمكين للمجتمعات العربية من التعامل مع متطلبات العولمة وروح العصر، بما في ذلك تمكين المرأة من المشاركة المتوازنة في المجتمع تأكيداً لدورها المهم في دفع عجلة التنمية.

٥- إن تحقيق الازدهار والنمو للدول العربية وشعوبها، وإرساء السلام والاستقرار في ربوعها ودفع عجلة الإصلاحات فيها، يجب أن يتم في إطار شراكة حقيقية بين الدول العربية والمجتمع الدولي والقوى الفاعلة فيه. ومن منطلق أهمية إدراك المجتمع الدولي أن القضايا المصرية للمنطقة العربية تحتل مكانة محورية في وجدان شعوبها واستقرار دولها، فإننا ندعو المجتمع الدولي لتفعيل هذه للشراكة استناداً إلى الأسس والمبادئ التالية:

أ - مسؤولية المجتمع الدولي في للمشاركة لتسوية الصراع العربي/الإسرائيلي على أسس للشرعية الدولية وفقاً للمبادرة العربية للسلام وإقامة الدولة الفلسطينية المستقلة على تراثها الوطني وعاصمتها القدس والانسحاب من جميع الأراضي العربية المحتلة حتى حدود الرابع من يونيو/حزيران عام ١٩٦٧ بما في ذلك الانسحاب من الجولان السوري المحتل ومزارع شبعا اللبنانية، وكذلك احترام سيادة الشعوب العربية والحفاظ على وحدتها الإقليمية وسلامة أراضيها.

ب - جعل منطقة الشرق الأوسط منطقة خالية من جميع أسلحة الدمار الشامل، وفي مقدمتها السلاح النووي، بما يحقق الأمن والاستقرار في المنطقة، حتى يتسنى تسخير كل الطاقات العربية واستثمارها في خدمة التنمية المستدامة.

- ج - تحقيق المزيد من التنسيق والتعاون مع المجتمع الدولي من خلال إطار متكامل يقوم على خفض الفقر والبطالة وخلق منطقة رخاء مشتركة.
- د - التعاون مع المجتمع الدولي للاستفادة بما يمكن أن تقدمه الهيئات الدولية والدول المختلفة من خبرات وتجارب في تنفيذ برامج الإصلاح في الدول العربية من منطلق إرادتها الذاتية^١.

المطلب الثالث

التسراة الأوربية/المتوسطة

يسترجع التاريخ المتوسطي للعلاقات الأوربية/العربية ذكرياته إلى ما قبل بزوغ فجر الدعوة الإسلامية وسطوعها على أرجاء شاسعة من حوض البحر الأبيض المتوسط، ثم عبورها المزدهر نحو الشمال حيث استقرت في بلاد الأندلس، وكرست حضارة تصامحية وعادلة لا تزال أوابدها مستقرة في قلوب أوربا والأوربيين لغاية الآن. وقد أعاد هؤلاء الجميل والعرفان للعرب والمسلمين، بإرسالهم لحملات استعمارية أسهمت حتى أواسط القرن العشرين في تكريس التجزئة العربية واستغلال موارد وثروات الوطن العربي، المعتمد من شرق إلى غرب وجنوب البحر الأبيض المتوسط. بل وزرعت في عمق هذا الوطن ذي الحضارة العريقة كيئناً صهيونياً مصطنعاً لا يزال يشكل تهديداً فعلياً لطموحات العرب في تحقيق وحدتهم المنشودة والأمن والسلام والرفاهية.

١ - د. عيسى درويش، مشروع الشرق الأوسط الكبير، دراسات فكرية، دمشق، العدد ٢/ تاريخ

٢٠٠٤/٥/١٨، ص ٧٤-٩٠.

أولاً - الأصول:

عادت أوروبا بعد جلاء المستعمر بفضل بطولات القوميين العرب، كسي تطرح الفكرة المتوسطية على جيرانهم الجنوبيين. وذلك حينما نصّت اتفاقية روما لعام ١٩٥٧ المنشئة للجماعة الاقتصادية الأوروبية، على بعض البنود المتعلقة بطبيعة العلاقة المتوجب إقامتها مع الدول غير الأعضاء. فقد تمّ منح مستعمرات ما وراء البحار بعض المزايا التعريفية، بينما تمّ الاتفاق على ضرورة رفع حجم المبادلات التجارية والعمل على تحسين العلاقات الاقتصادية بشكل خاص مع دول حوض البحر الأبيض المتوسط. وبناءً عليه، توصلت المجموعة الأوروبية إلى عقد اتفاقيات شراكة مع اليونان وأسبانيا والبرتغال، قبل أن تنضم هذه الدول للسوق الأوروبية المشتركة تبعاً عام ١٩٨١ و ١٩٨٦ وكذلك عقد اتفاقيات لإنشاء اتحادات جمركية مع قبرص وتركيا ومالطا منذ عام ١٩٦٩.

وكانت تنصّ هذه الاتفاقيات على إقامة نوع من التعامل التمييزي، أساسه حرية تبادل المنتجات الصناعية ومنح بعض الأفضليات فيما يتعلق بالمنتجات الزراعية، ومساعدات اقتصادية ومالية وفنية. بينما تقتصر التعامل مع دول جنوب وشرق المتوسط، وكلها دول عربية، على مجرد منح بعض الامتيازات والمعونات بشروط وحدود معينة، كما حصل بالنسبة للاتفاقيات المعقودة مع دول المغرب العربي (الجزائر والمغرب وتونس) عام ١٩٧٦ ومع سورية والأردن ومصر عام ١٩٧٧ ومع لبنان. أما إسرائيل فقد ارتبطت منذ البداية بعلاقات تعاون تقليدية مع الجماعة الأوروبية، قبل أن توقع اتفاقية تبادل حر عام ١٩٨٩ مع الأوروبيين^١.

١ - مركز دراسات الوحدة العربية، الوطن العربي ومشروعات التكامل البديلة، مرجع سابق،

ص ٥٧٦-٥٧٧.

ثانياً - المعالم:

بدأت معالم الشراكة الأوروبية / المتوسطية تتوضح حينما التقت الجماعة الاقتصادية الأوروبية، الاتحاد الأوروبي حالياً، بالعمق الاستراتيجي لسدول البحر الأبيض المتوسط، في تثبيت دعائم أوربا سياسياً واقتصادياً وثقافياً. حيث أدت التطورات التي شهدتها الساحة الدولية منذ بداية التسعينيات من القرن الماضي بعد انهيار النظام العالمي ثنائي القطبية والدلاع حرب الخليج الثانية، إلى إيذاء الأوروبيين لرغبتهم في تأدية دور أكثر تأثيراً في جنوب المتوسط، وبما يتناسب مع قدراتهم الاقتصادية والسياسية على المستوى العالمي، وخاصة بعد توقيع معاهدة ماستريخت لعام ١٩٩٢ وقيام الاتحاد الأوروبي. وقد تم اعتماد السياسة المتوسطية الجديدة للاتحاد خلال المؤتمر الذي عقده المجلس الأوروبي في ألمانيا خلال شهر كانون الأول عام ١٩٩٤ حيث تم تقويم سياسة التعاون الأوروبية / المتوسطية ما قبل عام ١٩٨٩ وتبين بأن تحرير التجارة بين الطرفين قد ساهم في ارتفاع الصادرات للصناعة لدول المتوسط باتجاه الاتحاد الأوروبي الذي يستقبل حوالي ٧٥% من المبادلات التجارية للدول المتوسطية، وتأتي منه معظم الاستثمارات لدى الدول المتوسطية، ولكن للنزعة الحمائية لا تزال تهيمن على السياسات التجارية الخارجية لدى العديد من بلدان المنطقة. كمسا تحسنت الصادرات للزراعية رغم تراجعها أحياناً بسبب إخفاق سياسات التوزيع في ميدان الإنتاج الزراعي. ولم تزد نسبة المساعدات المالية المقدمة رسمياً من الاتحاد الأوروبي إلى البلدان المتوسطية عن ٠,١% من الناتج الإجمالي الأوروبي. كما أن مجموع القروض الممنوحة لتلك البلدان من قبل المصرف الأوروبي للاستثمار، لم يزد عن ٠,٣% من الناتج الأوروبي، ولذلك لم يكن أثرها الاقتصادي والتنموي ذا دلالة. كما أن تفعيلها قد لاقى ظروفاً سياسية غير مؤاتية وعراقيل إدارية محبطة في كل قطر من الأقطار المعنية. إلا أن هذه المساعدات قد أسهمت كثيراً في

تمويل المشروعات التقليدية كدعم برامج الإصلاح الهيكلي والمؤسسات الإنتاجية، وتنفيذ بعض البرامج ذات الصلة الاجتماعية كالصحة والتعليم والسكن. غير أن حجم الحاجات التنموية في أقطار مكنة بمديونية خارجية متفاقمة، لم يسمح لتلك المساعدات والقروض أن يكون لها دور فاعل في تنمية البلدان المعنية^١. لذلك فقد أقرّ المجلس الأوروبي، بناءً على اقتراح المفوضية الأوروبية، مشروع الشراكة الأوروبية/ المتوسطية، بهدف تعميق التعاون في كافة المجالات وإنشاء منطقة اقتصادية للتبادل الحر بين الأطراف وفق مبادئ احترام الديمقراطية وحقوق الإنسان واقتصاد السوق والانفتاح الاقتصادي، وتعزيز السلام والاستقرار ودولة القانون والائتاج الإقليمي في حوض البحر الأبيض المتوسط^٢.

ثالثاً- المبادئ:

يشكل مؤتمر برشلونة الذي انعقد في الفترة ما بين ٢٧-٢٩ تشرين الثاني ١٩٩٥ نقطة تحول هامة على صعيد العلاقات المستقبلية بين أوروبا والدول المتوسطية، حيث شارك فيه المفوضية الأوروبية ووزراء خارجية دول الاتحاد الأوروبي الخمس عشرة في ذلك الوقت، بالإضافة إلى وزراء خارجية اثنتي عشرة دولة من جنوب وشرق البحر الأبيض المتوسط (سوريا ومصر والأردن ولبنان والسلطة الفلسطينية وتونس والجزائر والمغرب وتركيا ومالطا وقبرص

١ - المرجع السابق، ص ٥٨١-٥٨٢.

٢ - تصنيّف دول الاتحاد الأوروبي حوالي أربعة ملايين مهاجر من دول جنوب وشرق البحر الأبيض المتوسط، وخاصة من تركيا ودول المغرب العربي. كما تستورد أوروبا حوالي ٢٥% من المصادرات النفطية لدول الخليج العربي. ويقتّر حجم للتبادل التجاري العربي مع أوروبا ٣٧% من حجم للتجارة العربية، في حين تمثل نسبة التجارة الأوروبية مع الدول العربية ٤٠% من إجمالي مبادلاتها مع العالم. (د.إكرام عبد الرحيم، مرجع سابق، ص ٢٤٦).

- وإسرائيل) وصدر عن هذا المؤتمر "إعلان برشلونة" المتضمن المبادئ الرئيسية للشراكة الأوروبية/ المتوسطية مع إقرار برنامج تنفيذي لها. وهذه المبادئ هي:
- ١- التشديد على الأهمية الإستراتيجية للبحر الأبيض المتوسط، ورغبة بلدانه في إعطاء علاقاتهم المستقبلية بعداً جديداً يركز على تعاون شامل.
 - ٢- التأكيد على إدراك تلك الأطراف بأن الرهانات السياسية والاقتصادية والاجتماعية على جانبي المتوسط تشكل تحديات مشتركة وتتطلب تنسيقاً.
 - ٣- الإشارة إلى ضرورة خلق إطار متعدد الأطراف ودعم لعلاقات تلك الدول، تركز على روح المشاركة، مع احترام ممارسات وقيم كل المشاركين.
 - ٤- التأكيد على أن الإطار متعدد الأطراف يعدّ مكملاً لتدعيم العلاقات الثنائية.
 - ٥- التشديد على أن للمشروع الأوروبي/ المتوسطي لا يهدف إلى أن يحل محل المبادرات والمشروعات الأخرى المطروحة في المنطقة^١.

١-١- الأبعاد:

تضمن إعلان برشلونة ثلاثة أبعاد رئيسية للشراكة الأوروبية/ المتوسطية وهي عبارة عن محاور أو مداخل متكاملة، تتمحور حول تأمين الاستقرار والأمن، على جميع الأصعدة السياسية والاقتصادية والاجتماعية والتنمية والثقافية. وتنطلق هذه الأبعاد من واقع المخاطر الناجمة عن زعزعة الاستقرار واهتزاز الأمن وانتهاك الحريات، مما يؤدي إلى تراجع عملية التنمية لدى الدول المتوسطية، وهذا ما يبعث على القلق لدى دول الاتحاد الأوروبي، مما يستدعي القيام بعمل مشترك ومنظم من قبل كافة الأطراف المعنية. ويمكن تلخيص أبعاد الشراكة الأوروبية/ المتوسطية بالآتي:

١ - د. سليمان المنذري، مرجع سابق، ص ٢٤٤.

١- البعد السياسي والأمني، ويتضمن:

- (١) صيانة حقوق الإنسان وحكم القانون والديمقراطية والحريات الأساسية.
- (٢) تعزيز قواعد القانون الدولي واحترام سيادة الدول واستقلالها.
- (٣) حظر استخدام القوة في العلاقات الدولية وتسوية النزاعات سلمياً.
- (٤) الحد من انتشار أسلحة الدمار الشامل والسلاح النووي.
- (٥) العمل الجماعي للوقاية من الإرهاب والجرائم المنظمة ومكافحتها.
- (٦) تسوية مشكلة الشرق الأوسط وفق مبدأ الأرض مقابل السلام.

٢- البعد الاجتماعي والثقافي، ويتضمن:

- (١) إرساء قاعدة الحوار بين الحضارات واحترام الثقافات والأديان المختلفة.
- (٢) تطوير وسائل الإعلام والاتصالات وضمان حرية الصحافة والتعبير.
- (٣) دعم المؤسسات الديمقراطية وتنظيمات المجتمع المدني.
- (٤) محاربة الإرهاب وتجارة المخدرات وجرائم الفساد والرشوة.
- (٥) مكافحة التمييز العنصري والتعصب والتطرف القومي والديني.
- (٦) تنمية الموارد البشرية وقوانين العمل والهجرة.
- (٧) ضمان الحماية الاجتماعية وقطاع الصحة والتدريب المهني.

٣- البعد الاقتصادي والمالي، ويتضمن:

- (١) تسريع عملية التنمية المستدامة وتحسين الظروف المعيشية وشروطها.
- (٢) تطوير التعاون والنكامل الاقتصادي الإقليمي في كافة المجالات (الصناعة والزراعة والتكوين المهني وحماية البيئة...).
- (٣) زيادة المساعدات المالية الأوروبية المقدمة لدعم مسيرة التنمية والإصلاح الهيكلي للشركاء المتوسطيين.

٤ إقامة اقتصاد أوروبي/ متوسطي قائم على التبادل الحر ومبادئ اقتصاد السوق، وفق الالتزامات المقررة لدى اتفاقية (الغات) ومنظمة التجارة العالمية.

بالفعل، إن أهم ما يميز الشراكة الأوروبية/ المتوسطية هو ما يتعلّق بموضوع تحرير التبادل التجاري بين الأطراف المعنية، وحيث تشكّل مسألة إقامة منطقة تجارة حرة أوروبية/ متوسطية بحلول عام ٢٠١٠ العمود الفقري لهذه الشراكة، بل وإحدى أولوياتها المؤكّدة. هذه المنطقة ستشمل عند استكمالها حوالي خمساً وأربعون دولة، يبلغ عدد سكانها ما يقارب المليار نسمة، وستصبح بالتالي أهم كتلة اقتصادي عالمي، وذلك برغم عدم التكافؤ والتوازن في القوى والمقدّرات، بين كتلة الدول الأوروبية التي ستناهز الثلاثين دولة، ومعظمها من فئة الدول الصناعية المتقدّمة، وبين كتلة جنوب وشرق المتوسط التي لن تتجاوز الخمسة عشر دولة، وهي ذات اقتصاديات نامية ومتعثّرة البنيان والتطبيق. وهذا ما يتطلّب إيجاد نوع من الاتساق النوعي والكمي لتحديد الهدف الأسمى المفترض أن تستند عليه خطة الشراكة، ألا وهو التنمية المستدامة لكافة الأطراف. أما محتوى منطقة التجارة الحرة الأوروبية/ المتوسطية فيشمل:

- ١- حرية التبادلات التجارية بالنسبة للمنتجات الصناعية لكلا الطرفين.
- ٢- تطبيق مبدأ التمييز المتبادل فيما يتعلّق بالمنتجات الزراعية، نتيجة لما تفرضه السياسة الزراعية الأوروبية المشتركة من قيود على الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي.
- ٣- إزالة جميع العقبات التي تُعيق حركة وتلقّل رؤوس الأموال والاستثمارات وعمل القطاع المصرفي والتكنولوجي.

- ٤- تحديث البنى الاقتصادية والاجتماعية، وفق مبادئ اقتصاد السوق ودعم القطاع الخاص.
- ٥- تبادل شهادات المنشأ وحماية حقوق الملكية الفكرية والصناعية.
- ٦- تقديم معونات مالية أوروبية بالإضافة إلى قروض يقدمها المصرف الأوروبي للاستثمار.
- ٧- حماية البيئة وتوطيد التعاون في مجالات الطاقة والصيد البحري والماء والمواصلات والبحث العلمي^١.

وبناءً عليه، فقد اقترح الاتحاد الأوروبي عقد اتفاقات شراكة منفصلة ببله وبين كل دولة من الدول المتوسطية على حدة، تستند إلى الأبعاد السياسية والأمنية والاجتماعية والثقافية والاقتصادية والمالية، تمهيداً لإقامة منطقة التجارة الحرة الأوروبية /المتوسطية عام ٢٠١٠م. كما حث الاتحاد أولويات التعاون الاقتصادي والمالي ووسائل التمويل وآلية المتابعة، والإصلاحات الاقتصادية التي تتلائم مع مبادئ اقتصاد السوق والسياسة الاقتصادية الأوروبية، مثل: تحرير التجارة الخارجية وإصلاح النظام المالي والضريبي ومراجعة السياسة النقدية وتحديث المصارف وإقامة أسواق للأوراق المالية وتوحيد أسعار صرف العملات والانضمام إلى المعاهدات والاتفاقيات المتعلقة بالتحكيم التجاري الدولي وتشجيع الاستثمارات وتسوية الخلافات الناجمة عنها.

١ - مركز دراسات الوحدة العربية، الوطن العربي ومشروعات التكامل البديلة، مرجع سابق.

خامساً- الشراكة السورية/ الأوروبية:

بعد عقد عدة مؤتمرات دورية أوروبية/ متوسطة لتدعيم ما أنجزته مسيرة برشلونة (مؤتمر مالطا لعام ١٩٩٧ ومؤتمر باليرمو لعام ١٩٩٨ ومؤتمر شتوتغارت لعام ١٩٩٩) توصل الاتحاد الأوروبي إلى عقد اتفاقيات شراكة مع كل من تونس والمغرب والأردن عام ١٩٩٥ ومصر عام ٢٠٠١ ولبنان عام ٢٠٠٢ كما تم التوقيع بالأحرف الأولى على اتفاقية الشراكة الأوروبية/السورية في بروكسل أواخر عامي ٢٠٠٤ و ٢٠٠٨م بعد مفاوضات شاقة وعسيرة.

وهنا نشير إلى أن البداية الحقيقية لتقنين العلاقات الاقتصادية السورية/الأوروبية تعود إلى اتفاق التعاون المبرم بين الطرفين في ١٨/١/١٩٧٧ وبموجبه حصلت سورية على ميزات تجارية تفضيلية من جانب واحد، تتمثل في إلغاء الرسوم الجمركية الأوروبية المفروضة على الصادرات الصناعية السورية، والحصول على حصص محدودة للصادرات السورية من المنسوجات محفأة من الرسوم الجمركية، بالإضافة إلى تحديد حصص لتصدير عدد من المنتجات الزراعية السورية في مواسم محدودة إلى دول الجماعة الأوروبية، وذلك دون حاجة سورية لتقديم تنازلات مماثلة. فضلاً عن استفادة سورية من نظام التمويل الأوروبي المرافق لاتفاقيات التعاون، من خلال التوصل إلى توقيع أربع بروتوكولات مالية يغطي كل منها خمس سنوات خلال الفترة ما بين ١٩٧٧ لغاية ١٩٩٧. ونتيجة للاستفادة السورية من التفضيلات التجارية التي أتاحتها اتفاقية التعاون، تغير هيكل التجارة الخارجية السورية، فصارت دول الاتحاد الأوروبي تمثل الشريك التجاري الأول لسورية، إذ تستورد منه قرابة ثلث إجمالي مستورداتها، وتصدر له قرابة نصف صادراتها ويهيمن النفط الخام على بنية الصادرات السورية إلى دول الاتحاد الأوروبي، إذ يشكل قرابة نسبة ٨٧% بالمتوسط، يليه القطن والجلود المدبوغة والمنسوجات والفوسفات وبعض

المصنوعات الحرفية، بينما تتسم بنية المستوردات السورية من الاتحاد الأوروبي بهيمنة السلع والمواد المصنعة كالآلات وال تجهيزات والمحركات وقطع التبديل^١. وقد نصّ مشروع اتفاقية الشراكة الأوربية/ السورية على العديد من البنود التفصيلية، والتي يمكن تلخيصها بالآتي:

١- إرساء قواعد الحوار السياسي وفق مبادئ الديمقراطية وحقوق الإنسان، بما يسهم في تلاقي الآراء حول المسائل الدولية ذات الاهتمام المشترك وتحسين الاستقرار والأمن المتبادل، وتصديق معاهدات عدم انتشار أسلحة الدمار الشامل وتجريد منطقة الشرق الأوسط من هذه الأسلحة وغيرها من الأسلحة النووية والبيولوجية والكيميائية ووسائل نقلها.

٢- التعاون الاجتماعي والثقافي، وبشكل خاص في كافة القضايا المتعلقة بشروط الحياة والعمل والهجرة والتدريب والتأهيل واحترام الحقوق الاجتماعية الأساسية وتطوير دور المرأة وتنظيم الأسرة، وتحسين نظام الضمان الاجتماعي والرعاية الصحية والشروط المعيشية وحماية التراث ونشر الثقافة واستخدام وسائل الاتصالات الحديثة والمعرفة المتبادلة للثقافات والحضارات وتشجيع التسامح وإزالة التمييز.

٣- التعاون في مجال منع الجريمة المنظمة ومكافحة الفساد وجرائم التزوير والتقليد والاتجار غير الشرعي بالمواد الممنوعة والقرصنة والتعامل التجاري بالمواد المشعة والاتجار بالأسلحة النارية أو بالمتفجرات وجرائم المعلوماتية وسرقة للسيارات وتهريب المخدرات، وكذلك محاربة الإرهاب

١ - د. عبد الحمصي، لصداقات التحويلية السورية ومتطلبات الشراكة الأوربية/المتوسطة، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد ١٨، العدد الثاني لعام ٢٠٠٢م، ص ١١٠-١١٢.

الدولي وفق الاتفاقيات والقرارات الدولية والتشريعات الوطنية ذات الصلة.

٤- التكامل التجاري المتبادل، عبر إنشاء تدريجي لمنطقة تجارة حرة خلال فترة انتقالية لا تتعدى الاثني عشر عاماً تبدأ من تاريخ نفاذ الاتفاقية، بما يتوافق مع أحكام ميثاق مراكش لعام ١٩٩٤ حول منظمة التجارة العالمية، واتفاقياتها الملحقه. وتشمل منطقة التجارة الحرة الأوربية/ السورية ما يلي:

١- عدم فرض رسوم جمركية جديدة على الواردات أو أية ضريبة ذات أثر مماثل على المنتجات المتبادلة.

٢- حرية تنقل السلع دون قيود أو حواجز جمركية أو كمية أو ضرائبية أو أية إجراءات ذات أثر مماثل على الصادرات فيما بين الطرفين.

٣- إلغاء الرسوم الجمركية أو ما يماثلها، المفروضة على المنتجات الصناعية المتبادلة، والتي تشكل حوالي ثلث الواردات السورية من الاتحاد الأوربي.

٤- التحرير التدريجي من الرسوم أو ما يماثلها خلال خمس سنوات من تاريخ نفاذ الاتفاقية بالنسبة للواردات من المنتجات نصف المصنعة والمواد الأولية. وتشكل هذه المنتجات الثلث الثاني من واردات سورية من الاتحاد الأوربي.

٥- التحرير التدريجي من الرسوم والضرائب خلال الفترة الانتقالية (١٢ سنة) بالنسبة للمنتجات الصناعية الأوربية المنافسة للمنتجات السورية.

٦- تخفيض الضرائب والرسوم على المنتجات الصناعية الأخرى خلال أربع سنوات من تاريخ نفاذ الاتفاقية.

٧- فرض رسم خاص على المنتجات الزراعية والغذائية المتبادلة ذات المنشأ الأوربي والسوري، يتم تحديده بمبلغ معين أو نسبة من قيمة المستوردات، ويخضع لإلغاء تدريجي خلال الفترة الانتقالية. كما يتم إجراء تخفيضات متبادلة في إطار حصص محددة لبعض المنتجات الزراعية ومنتجات الصيد البحري، مع إمكانية منح كسلا الطرفان امتيازات متبادلة لبعضهما بعضاً ولكل منتج على حدة.

٨- لا تتمتع المنتجات السورية التي يستوردها الاتحاد الأوربي بمعاملة تفضيلية أكثر من تلك المطبقة فيما بين دول الاتحاد الأوربي.

٩- لا تحول هذه الاتفاقية دون الحفاظ على إقامة اتحادات جمركية أو منطقة تجارة حرة مع جهات أخرى، طالما لا تتعارض في أحكامها مع لصوص هذه الاتفاقية. ولكن يتوجب على الطرفين التفاوض فيما بينهما بهذا الشأن أو بالمسائل المهمة المتعلقة بسياستهما للتجارية مع بلدان أخرى.

١٠- يحق للأطراف المعنية اتخاذ إجراءات وقائية كاستثناءات مؤقتة من تطبيق أحكام الاتفاقية لمواجهة ظروف ومصاعب معينة، كذلك التي يمكن لسورية الاستفادة منها لحماية صناعاتها الناشئة أو قطاعات معينة تجري إعادة هيكلتها أو تواجه صعوبات جديدة ومشكلات اجتماعية، على ألا تتعدى القيمة الإجمالية لهذه المنتجات المستثناءة ١٥% أو ٢٥% من إجمالي المنتجات الصناعية المستوردة من الاتحاد الأوربي، وألا تتجاوز نسبة الرسوم الجمركية المفروضة ٢٥% أو ٤٠% من قيمتها. وتطبق خلال الفترة الانتقالية أو خلال ثلاث سنوات بعد انقضاء الفترة المذكورة.

١١- مكافحة ظاهرة الإغراق وفقاً للمادة السادسة من اتفاقية (الغات)،

والحماية من تدفق الواردات من منتج معين بكميات تسودي إلى الإضرار بإنتاج وطني مماثل ومناقس، ووقف إعادة تصدير منتج معين بكميات تؤدي إلى الإضرار بمنتج آخر، أو يؤدي إلى إحداث اضطرابات جديدة في إحدى قطاعات النشاط الاقتصادي، أو وقف إعادة تصدير منتج يُعتبر أساسياً بالنسبة للبلد المذكور. عندها يجوز اتخاذ إجراءات تؤدي إلى أقل خلل ممكن، بعد التفاوض بين الطرفين، وإنهاء هذه الإجراءات عندما تسمح الظروف بذلك.

١٢- يجوز لأي من الطرفين اتخاذ إجراءات تقييدية وفقاً لأحكام اتفاقية

(الغات) وميثاق صندوق النقد الدولي، لمواجهة مصاعب جسيمة وطارئة في ميزان المدفوعات بشرط تحديدها وإعلام الطرف الآخر بها وبالجدول الزمني الخاص بإلغائها.

١٣- تحديث وإعادة هيكلة الصناعة السورية، وتشجيع وتنويع المنتجات

الصناعية وتحسين خدمات تأمين المعلومات، وتوفير المناخ الملائم والمستقر لتدفق الاستثمارات واكتساب التكنولوجيا.

١٤- إنشاء سوق مالي لتمويل الاستثمارات الإنتاجية في سورية، وعقد

الاتفاقيات لحماية الاستثمارات.

١٥- تقريب للمعايير المعتمدة لدى كلا الطرفين، وبشكل خاص من أجل

تعزيز وإعادة هيكلة القطاعات المالية السورية وتحسين نظم المحاسبة والتنظيم المصرفي والتأمين وتجنب الازدواج الضريبي بين سورية ودول الاتحاد الأوروبي.

١٦- دعم سياسات تنويع الإنتاج وتشجيع القطاع الخاص والمساعدة الفنية

والتدريب في المجال الزراعي والصحة الحيوانية والنباتية وحماية

البيئة والإدارة العقلانية لمخزون الثروة الزراعية والسمكية وتحقيق التنمية الريفية المتكاملة.

١٧- تشجيع الإصلاحات الهائلة لتحديث الاقتصاد والبنى التحتية.

١٨- إنشاء مجلس شراكة أوروبي/سوري يجتمع على مستوى الوزراء مرة كل عامين وكلما اقتضت الضرورة لذلك بمبادرة من رئيسه. ويتألف أيضاً من أعضاء في مجلس الاتحاد الأوروبي والمفوضية الأوروبية، ويتم التناوب في رئاسته حسب الشروط التي سينص عليها نظامه الداخلي. ويمكن للمجلس أن يفوض بأي من صلاحياته كلياً أو جزئياً إلى "لجنة الشراكة" التي تتألف من ممثلين لكل من الأطراف المعنية.

سادساً- النتائج المتوقعة:

قد لا تكون الشراكة الأوروبية/المتوسطة، هي الحل الأمثل لمشاكل الوطن العربي، ولكنها قد تكون ضرورة من مبدأ "ما لا يُترك كله لا يفوت جلّه". وهذا ما حاولت سورية القيام به، عبر الحصول على أفضل الميزات الممكنة والتي تحقق الحد الأدنى من الشراكة المتفق بشأنها مع الاتحاد الأوروبي. وتتجلى أهم النتائج الإيجابية والسلبية للشراكة الأوروبية / المتوسطة بالآتي:

١- النتائج الإيجابية:

١- إعادة هيكلة الاقتصاديات الوطنية للدول المتوسطة وفق مبادئ اقتصاد السوق القائم على المنافسة للشفافة، مما سيسهم في تحسين الإنتاج وجودته وترشيد الإنفاق وتنمية المهارات الفنية والإدارية والتسويقية.

١ - صحيفة البحث، العدد ١١٧٠٤ تاريخ ٢٠٠٢/١/٢٨م وصحيفة الاقتصادية السورية رقم ١٢٤ تاريخ ٢٠٠٣/١٢/٧م وصحيفة المستقبل اللبنانية، العدد ١٥١ تاريخ ٢٠٠٣/٨/٧م بالإضالة إلى أبحاث ومقالات أخرى على شبكة الإنترنت.

- ٢- زيادة المنافسة وتخفيض تكلفة الإنتاج المحلي، وبالتالي تخفيض الأسعار وتوفير المناخ الملائم للاستثمار وتحسين وسائل الإنتاج وتحديثها.
- ٣- تحسين شروط التنمية وإيجاد الموارد التمويلية اللازمة وتطوير القاعدة التكنولوجية وخلق فرص عمل جديدة على المدى الطويل.
- ٤- تطوير مبادئ الشفافية والديمقراطية والحوار الاجتماعي وتبادل الثقافات والحضارات.

ب- النتائج السلبية:

- ١- ابتكار هوية متوسطة للدول العربية، وبالتالي تجاهل النظام العربي القومي كما حصل بالنسبة لمفهوم السوق الشرق أوسطية ومشروع الشرق الأوسط الكبير.
- ٢- انعدام التوازن في علاقات القوى بين الاتحاد الأوربي من جهة، والبلدان المتوسطة من جهة أخرى. حيث لا تتسم طبيعة الشراكة المطروحة مع حقائق القوة السائدة على طرفيها. فالإتحاد يفاوض ككتلة قوية جداً، بينما تفاوض الدول المتوسطة بصورة متفرقة، وهذا ما سينعكس حتماً على تحقيق المكاسب الاقتصادية والتجارية للناطقة عن تحرير التجارة لصالح الطرفين في الوقت ذاته.
- ٣- إيجاد نوع من تبعية الضعيف الفقير للغني المقتدر وتجاهل مبادئ العدالة والتكافؤ والمساواة، وذلك عبر فرض مفاهيم غربية للإصلاح على أساس مبادئ الاقتصاد السوق ومفاهيم الديمقراطية وحقوق الإنسان وفق النمط الغربي، دون مراعاة لخصوصيات الدول المتوسطة وشعوبها.

٤- عدم قدرة الدول المتوسطية على منافسة التقدم الصناعي للدول الأوروبية وانخفاض تكاليف الإنتاج لديها، وهذا ما سيجعل الدول المتوسطية دول مستوردة لا منتجة. حيث سيتم فتح الأسواق المتوسطية، وبخاصة العربية منها، أمام المنتجات الأوروبية، أكثر من الفتح الأسواق الأوروبية على المنتجات العربية.

٥- إصرار دول الاتحاد الأوروبي بالمحافظة على القيود الحمائية بالنسبة للصادرات الزراعية القائمة من الدول المتوسطية، سيؤدي إلى منحه مزايا نسبية للمنتجات الزراعية الأوروبية مقارنة مع مثيلاتها من المنتجات الزراعية للمتوسطية. علماً بأن الإنتاج الزراعي يمثل الجزء الأكبر من الناتج الإجمالي للدول المتوسطية. بالإضافة إلى أن القيود الحمائية ليست من عناصر اقتصاد السوق الحر والتي تطالب أوربسا باحترامه من قبل الدول المتوسطية.

٦- ربط المساعدات والقروض بقدرة الدولة المتوسطية على المضي قدماً بسياسة الإصلاح الاقتصادي والسياسي المطلوب، ستجعل منها مجرد جرعات مسكنة غير معالجة، وستأخذ شكل تعويضات أكثر منها مساعدات إذا لم يتم تدعيمها في محالات الاستثمار المباشر وفتح الأسواق الزراعية للاتحاد الأوروبي أمام الدول المتوسطية، وتقديم المساعدات في المجالين الفنى والتكنولوجي.

٧- تدني الإيرادات المالية في الموازنات العامة للدول المتوسطية جراء إزالة التعرفة الجمركية على المنتجات المصدرة أو المستوردة، مما سيؤدي إلى خسارة هذه الدول مبالغ طائلة وسيعيق مشروعات التنمية فيها.

والتغلب على هذه الصعاب والانعكاسات السلبية للشراكة
الأوروبية/المتوسطية، لابدّ للدول العربية في شرق وجنوب البحر الأبيض
المتوسط من تنسيق مواقفها للحصول على أكبر المزايا من التفاوض الثنائي مع
الاتحاد الأوروبي، وتدعيم أواصر التكامل الاقتصادي العربي، وخاصة بعد دخول
منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى حيز النفاذ^١.

١ - حول الشراكة الأوروبية/المتوسطية، انظر أيضاً د. مطايع حبيب، بعض مسائل الاقتصاد
السياسي، الطبعة الأولى، دار للرضا للنشر، دمشق، ١٩٩٩ ود. هاني حبيب، الشراكة الأوروبية/
المتوسطية: مآلها وما عليها - وجهة نظر عربية، الدار الوطنية الجديدة للنشر والتوزيع، دمشق،
١٩٩٨ ود. سمير صدارم، العرب وأوروبا - من الحوار إلى الشراكة، دار الفكر، دمشق، ١٩٩٨ م
ود. محمد الأطرش، المشروعات الأوسطي والمتوسطي والوطن العربي، مجلة المستقبل العربي،
العدد ٢١٠، آب ١٩٩٦ م ود. مفيد شهاب، بلورة رؤية عربية مشتركة للشراكة الأوروبية/
المتوسطية، ورقة عمل مقدمة إلى ندوة ما وراء برشلونة، الأمانة العامة لجامعة الدول العربية،
القاهرة، أيلول ١٩٩٦ وبرهان الدجاني، النواحي الاقتصادية والمالية لإعلان برشلونة، ورقة عمل
مقدمة إلى ندوة ما وراء برشلونة، الأمانة العامة لجامعة الدول العربية، القاهرة، أيلول ١٩٩٦ م.



المراجع

- د. إبراهيم مشورب، الاقتصاد السياسي، دار المنهل اللبناني، مكتبة رأس النبع، بيروت، ٢٠٠٢م.
- د. إبراهيم شحاته، المشروعات الاقتصادية المشتركة، دراسة لمشاكلها القانونية وتطبيقاتها في العالم العربي، مطبعة جامعة عين شمس، الهيئة العامة للكتاب والأجهزة العلمية، القاهرة، ١٩٦٩م.
- د. إبراهيم شحاته، الصيغ المختلفة لإنشاء المشروعات الدولية المشتركة: ندوة المشروعات العربية المشتركة، مجلس الوحدة الاقتصادية العربية، ١٩٧٤م.
- د. إحسان الهندي، العولمة وأثرها السلبي على سيادة الدول، الإدارة السياسية، دمشق، ٢٠٠١م.
- د. أحمد الحاج علي ود. الطيب تيزيني، ملف السيادة الوطنية وأخطار العولمة، صحيفة الثورة السورية، دمشق، ٢٠٠٠م.
- د. أحمد جامع، ندوة المشروعات المشتركة ودورها في التكامل الاقتصادي العربي، القاهرة، ١٩٧٦م.
- د. أحمد عبد الكريم سلامة، قانون العقد الدولي، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠١/٢٠٠٠م.
- د. إسماعيل صبري عبد الله، نحو نظام اقتصادي عالمي جديد، الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، ١٩٧٦م.
- د. إكرام عبد الرحيم، التحديات المستقبلية للتكامل الاقتصادي العربي: العولمة والتكتلات الإقليمية البديلة، مكتبة مدبولي، القاهرة، ٢٠٠٢م.

- برهان الدجالي، الواحي الاقتصادية والمالية لإعلان برشلونة، ورقة عمل مقدمة إلى ندوة ما وراء برشلونة، الأمانة العامة لجامعة الدول العربية، القاهرة، أيلول ١٩٩٦م.
- د. تقي عبد سالم، دور المشروعات العربية - الدولية المشتركة في تكريس للتعبية، مجلس الوحدة الاقتصادية العربية، العدد ٤/، ١٩٨٦م.
- د. ثروت حبيب، دراسة في قانون التجارة الدولية، مكتبة الجلاء الجديدة، مصر - المنصورة، ١٩٩٥م.
- حازم الببلاوي، النظام الاقتصادي الدولي المعاصر، سلسلة عالم المعرفة، العدد ٢٥٧، بيروت، ٢٠٠١م.
- د. حازم حسن جمعة، القانون الدولي الاقتصادي المعاصر، القاهرة، ١٩٩٩م.
- د. حازم حسن جمعة، النظام القانوني للمشروعات المشتركة، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٣م.
- د. حبيب محمود، منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى وأفاق التكامل الاقتصادي العربي، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد ١٦، العدد الثاني، ٢٠٠٠م.
- د. حسين عمر، لغات والخصخصة، الطبعة الأولى، دار الكتاب الحديث، القاهرة، ١٩٩٧م.
- د. حفيظة السيد الحداد، العقود المبرمة بين الدول والأشخاص الأجنبية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ٢٠٠٣م.
- د. حميد الجميلي، مسيرة العمل الاقتصادي العربي المشترك، بيت الحكمة، بغداد، ٢٠٠١م.

- د. حيان سليمان، شماعة اقتصاد السوق بين الفكرة والممارسة، صحيفة
البعث السورية، العدد ١٢٤٠٥، تاريخ ١٧/٨/٢٠٠٤ م.
- د. خالد سعد زغلول حلمي، مثلث قيادة الاقتصاد العالمي، مجلس النشر
العلمي، جامعة الكويت، ٢٠٠٢ م.
- د. خالد محمد القاضي، موسوعة لتحكيم التجاري الدولي في منازعات
المشروعات الدولية المشتركة، دار الشروق، القاهرة، ٢٠٠٢ م.
- خلّاف عبد الجابر خلّاف ورايح رتيب، مقدمة في الاقتصاد السياسي، مركز
القاهرة للتعليم المفتوح، ٢٠٠١ م.
- خليل السحمراني، منظمة للتجارة العالمية والدول النامية، دار النفائس،
بيروت، ٢٠٠٣ م.
- د. رزق الله هيلانه، العولمة الرأسمالية تصادر العولمة التاريخية وتحرفها
عن مسارها الحضاري، البعث الاقتصادي، تاريخ ٤/٤/٢٠٠٠ م.
- رعد الصرن، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة، سلسلة الرضا
للمعلومات، دار الرضا للنشر، دمشق، ٢٠٠٠ م.
- د. زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية للطباعة
والنشر، بيروت، ١٩٩٨ م.
- د. سليمان المنخري، السوق العربية المشتركة في عصر العولمة، الطبعة
الثانية، مكتبة مدبولي، القاهرة، ٢٠٠٤ م.
- د. سمير صبارم، العرب وأوروبا - من الحوار إلى الشراكة، دار الفكر،
دمشق، ١٩٩٨ م.
- سميح مسعود، الموسوعة الاقتصادية، شركة المطبوعات للتوزيع والنشر،
بيروت، ١٩٩٧ م.

- د. سيد شوريجي عبد المولى، الفكر الاقتصادي الإسلامي ومكافحة جرائم النمو الاقتصادي، دار النشر بالمركز العربي للدراسات الأمنية والتدريب، الرياض، ١٩٩١م.
- د. صلاح الدين عامر، المشروع الدولي العام، دار الفكر العربي، القاهرة، ١٩٧٨م.
- د. عادل أحمد حشيش ود. مجدي محمود شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ٢٠٠٢م.
- د. عبد المطلب عبد الحميد، النظام الاقتصادي العالمي الجديد وآفاقه المستقبلية بعد أحداث ١١/٩/سبتمبر، مجموعة النيل العربية، القاهرة، ٢٠٠٣م.
- د. عبد العظيم الجزوري، السوق الأوروبية المشتركة والوحدة الأوربية، الهيئة المصرية العامة للكتاب، الطبعة الثانية، القاهرة، ١٩٨٣م.
- د. عبد الكريم عبدو، السوق العربية المشتركة - عرض وتقسيم وتحليل، مجلس الوحدة الاقتصادية العربية، ١٩٨٥م.
- د. عبد الواحد محمد الفار، أحكام التعاون الدولي في مجال التنمية الاقتصادية، عالم الكتب، القاهرة، ١٩٩٠م.
- د. عبدو الحمصي، الصناعات التحويلية السورية ومتطلبات الشراكة الأوروبية/المتوسطة، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد ١٨، العدد الثاني، ٢٠٠٢م.
- د. عبده محمد فاضل الربيعي، الخصخصة وأثرها على التنمية بالدول النامية، مطبعة مدبولي، القاهرة، ٢٠٠٤م.
- د. عدنان سليمان (ترجمة)، الكذبات العشر للعلامة، سلسلة الرضا للمعلومات، دار الرضا للنشر، الطبعة الأولى، دمشق، ١٩٩٩م.

- د. عرفان تقي الحسني، التمويل الدولي، دار مجدلاوي للنشر، عمان، الأردن، ٢٠٠٢م.
- د. عصام بسيم، الجوانب القانونية للمشروعات الدولية المشتركة لدى الدول الأخذ في النمو، دار النهضة العربية، مصر، ١٩٨٤م.
- عصام جميل الحسني، الاستثمار العربي والأجنبي والمخاطر غير التجارية التي يتعرض لها، مطبعة طربين، دمشق، ٢٠٠٢م.
- د. علي إبراهيم، الوسيط في المعاهدات الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٨/١٩٩٧م.
- د. علي إبراهيم، منظمة التجارة العالمية: جولة أورغواي وتقنين نهج العالم الثالث، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٧م.
- د. علي كنعان، الاقتصاد الإسلامي - دراسة في اقتصاديات المال ودور الدولة في الاقتصاد، دار الحسين/دمشق، دار المعارف/حمص، الطبعة الأولى، ١٩٩٧م.
- د. علي كنعان، الإقليمية الجديدة والمفتوحة الأوسطية والشرق أوسطية، ندوة الدولة الوطنية وتحديات العولمة في الوطن العربي، مركز البحوث والدراسات الإستراتيجية، جامعة دمشق، أيار ٢٠٠١م.
- د. عماد حبيب، القانون الاقتصادي الدولي، دار نينوى للدراسات والنشر والتوزيع، دمشق، ٢٠٠١م.
- د. عمر إسماعيل سعد الله، القانون الدولي للتنمية: دراسة في النظرية والتطبيق، المؤسسة الوطنية للكتاب، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، ١٩٩٠م.
- د. عيسى بروش، مشروع الشرق الأوسط الكبير، دراسات فكرية، دمشق، العدد ٣/، تاريخ ٢٠٠٤/٥/١٨م.

- د. غسان محمود إبراهيم ود. منذر القحف، الاقتصاد الإسلامي: علم أو وهم، دار الفكر، دمشق، ٢٠٠٢م.
- د. فائق علي عبد الرسول، المشروعات العربية المشتركة بين الواقع والطموح، بيت الحكمة، بغداد، ٢٠٠٢م.
- د. فتحي أبو الفضل وعز الدين حسنين ومحمد القفاص، دور الدولة والمؤسسات في ظل العولمة، مطابع الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، ٢٠٠٤م.
- د. قحطان السيوفي، العولمة وأثارها الاقتصادية والاجتماعية في الدول النامية، البعث الاقتصادي، دمشق، تاريخ ٤/١/٢٠٠٠م.
- د. ماجد شندود، العولمة (مفهومها ومظاهرها وسبل التعامل معها)، مطبعة الليزجي، دمشق، ١٩٩٨م.
- د. ماهر ملندي، مجموعة أبحاث علمية تم إعدادها لصالح هيئة الموسوعة العربية في دمشق، بين عامي ٢٠٠٣ / ٢٠٠٤م بعنوان:
 - نظرية العلاقات الدولية.
 - اقتصاد السوق الحر.
 - العقود الدولية.
 - القانون الدولي الاقتصادي.
 - المؤسسات المالية الدولية.
 - منظمة التجارة العالمية.
 - مؤسسة التنمية الدولية.
 - مؤسسة التمويل الدولية.
 - المصرف الدولي للإنشاء والتعمير.
 - المصرف العربي للتنمية في أفريقية.

- د. محسن شفيق، المشروع ذو القوميات المتعددة من الناحية القانونية، مجلة القانون والاقتصاد، جامعة القاهرة، آذار - حزيران، ١٩٧٧م.
- د. محمد الأطرش، المشروعات الأوسطي والمتوسطي والسوطن العربي، مجلة المستقبل العربي، العدد /٢١٠/، بيروت، آب ١٩٩٦م.
- د. محمد السيد سعيد، الشركات المتعددة الجنسية وأثارها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، الهيئة العامة للكتاب، القاهرة، ١٩٧٨م.
- د. محمد المجذوب، القانون الدولي العام، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ٢٠٠٤م.
- د. محمد المجذوب، للتنظيم الدولي، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ٢٠٠٤م.
- د. محمد خالد الحريري، العلاقات الاقتصادية الدولية، منشورات جامعة دمشق، ١٩٩٩-٢٠٠٠م.
- محمد حلمي عبد الحافظ (تعريب)، الشرق الأوسط الجديد، دار الجليل للدراسات الفلسطينية، المطبعة الأهلية للنشر والتوزيع، عمان/الأردن، ١٩٩٤م.
- د. محمد دويدار، مبادئ الاقتصاد السياسي، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ٢٠٠١م.
- د. محمد رواس قلعه جي، مباحث في الاقتصاد الإسلامي من أصوله للفقهية، دار الففانس، بيروت، الطبعة الرابعة، ٢٠٠٠م.
- د. محمد سامي عبد الحميد و د. مصطفى سلامة حسين، القانون الدولي العام، لدار الجامعية، بيروت، ١٩٨٩م.
- د. محمد سعيد نابلسي، الاقتصاد السياسي، منشورات جامعة دمشق، ١٩٩٨م.

- محمد عابد الجابري، العرب والعولمة، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، ١٩٩٨م.
- د. محمد عزيز شكري، القانون الدولي العام، منشورات جامعة دمشق، ١٩٩٩/٢٠٠٠م.
- د. محمد لبیب شقير، العلاقات الاقتصادية الدولية، مكتبة النهضة المصرية، القاهرة، ١٩٥٨م.
- د. محمد لبیب شقير، الوحدة الاقتصادية العربية: تجاربها وتوقعاتها، الجزء الأول، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، أيار ١٩٨٦م.
- د. مطانيوس حبيب، بعض مسائل الاقتصاد السياسي، الطبعة الأولى، دار الرضا للنشر، دمشق، ١٩٩٩م.
- د. مفيد شهاب، بلورة رؤية عربية مشتركة للشراكة الأوروبية/ المتوسطية، ورقة عمل مقدمة إلى ندوة ما وراء برشلونة، الأمانة العامة لجامعة الدول العربية، القاهرة، أيلول ١٩٩٦م.
- منير درويش ملكي، السوق الشرق أوسطية: مخاطرها وتوقعاتها، مؤتممة الرهاب الحديثة، بيروت، ١٩٩٧م.
- نذير سنان، صحيفة الاقتصادية، الأعداد ١٣٨ و ١٣٩ و ١٤٠ و ١٤١ الصادرة خلال شهري آذار ونيسان لعام ٢٠٠٤م.
- د. نوال تلج مسعود، الخصخصة (التخصيص) مفهوم جديد لفكرة الدولة ودورها في إدارة المرافق العامة، منشورات الحلبي الحقوقية، ٢٠٠٠م.
- د. هاني حبيب، الشراكة الأوروبية/المتوسطية: مآلها وما عليها - وجهة نظر عربية، للدار الوطنية الجديدة للنشر والتوزيع، دمشق، ١٩٩٨م.
- د. هشام صادق، النظام العربي لضمان الاستثمار ضد المخاطر غير التجارية، منشأة المعارف، الاسكندرية/ مصر، ١٩٧٧م.