



الاقتصاد الدولي





منشورات جامعة دمشق
كلية العلوم السياسية

الاقتصاد الدولي

الدكتور

صابر بلول

أستاذ مساعد في قسم الاقتصاد الدولي

الدكتور

عفيف حيدر

أستاذ في قسم الاقتصاد الدولي

١٤٣٧ - ١٤٣٨ هـ
٢٠١٦ - ٢٠١٧ م

جامعة دمشق



الفهرس

١١..... تقديم

الفصل الأول

١٩..... طبيعة العلاقات الاقتصادية الدولية

١٩..... المبحث الأول: مفهوم العلاقات الاقتصادية الدولية

٢٠..... المبحث الثاني: التطور التاريخي للعلاقات الاقتصادية الدولية

٢٦..... المبحث الثالث: أهمية العلاقات الاقتصادية الدولية

المبحث الرابع: اختلاف العلاقات الاقتصادية الدولية عن

٣٠..... العلاقات الاقتصادية الداخلية

٣٣..... المبحث الخامس: أساس قيام التبادل الدولي

٣٨..... المبحث السادس: محددات نمو التجارة الدولية

٤٣..... المبحث السابع: خصائص العلاقات الاقتصادية الدولية الراهنة

الفصل الثاني

٧١..... نظريات التجارة الدولية

٧٢..... المبحث الأول: النظرية الكلاسيكية في التجارة الخارجية

٧٤..... أولاً - نظرية النفقات المطلقة

٨٠..... ثانياً - نظرية النفقات النسبية

٨٧..... ثالثاً - نظرية القيم الدولية

٨٩..... المبحث الثاني: النظرية الحديثة للتجارة الخارجية

٩٠..... أولاً - وفرة عناصر الإنتاج

- ثانياً - حجم الإنتاج ٩٤
- المبحث الثالث: الاتجاهات الحديثة في تفسير التجارة الدولية ٩٧
- أولاً - بعض العوامل التي تحدد الاتجاه العام للتجارة الدولية ٩٨
- ثانياً - بعض النظريات التكميلية للتبادل الدولي ١٠٢
- ١- لغز ليونتييف ١٠٣
- ٢ - نموذج الفجوة التكنولوجية ١٠٦
- ٣- تحليل منحنى التعلم ١٠٨
- ٤- نموذج ليندر: الأسواق والاختراعات ١٠٩
- ٥- دورة حياة المنتج ١١٠

الفصل الثالث

- العلاقات النقدية والمالية الدولية ١١٩
- المبحث الأول: ميزان المدفوعات ١١٩
- أولاً- مفهوم وأهمية ميزان المدفوعات ١١٩
- ثانياً- أسلوب القيد في ميزان المدفوعات ١٢٨
- ثالثاً- أقسام ميزان المدفوعات ١٢٩
- رابعاً- التوازن والاختلال في ميزان المدفوعات ١٤٦
- المبحث الثاني: سعر الصرف ١٥٨
- أولاً- مفهوم سعر الصرف ١٥٨
- ثانياً- سوق الصرف ١٦١
- ثالثاً- أنواع سوق الصرف ١٦٣

١٦٦..... رابعاً- نظم سعر الصرف

١٧٧..... خامساً- تنظيم سعر الصرف

الفصل الرابع

١٨٥..... السياسة التجارية

١٨٩..... المبحث الأول: مفهوم السياسة التجارية

١٩٢..... المبحث الثاني: أهداف السياسة التجارية

١٩٢..... أولاً- الأهداف الاقتصادية

١٩٦..... ثانياً- الأهداف الاجتماعية

١٩٦..... ثالثاً- الأهداف الإستراتيجية

١٩٧..... المبحث الثالث: أنواع السياسات التجارية

١٩٧..... أولاً- سياسة الحرية التجارية

٢٠٢..... ثانياً- سياسة الحماية التجارية

٢٠٨..... المبحث الرابع: أدوات السياسة التجارية

٢٠٨..... أولاً- الحظر

٢٠٩..... ثانياً- الرسوم الجمركية

٢١٧..... ثالثاً- حصص الاستيراد

٢٢٢..... رابعاً- تشجيع الصادرات

٢٢٥..... خامساً- الاتجار الحكومي

٢٢٦..... سادساً- شرط الدولة الأولى بالرعاية

الفصل الخامس

نظام النقد الدولي والأزمة الاقتصادية الدولية	٢٣١
المبحث الأول: مشكلة السيولة الدولية	٢٣١
أولاً- التعريف بمشكلة السيولة والتطور التاريخي لها	٢٣١
ثانياً- عناصر السيولة الدولية	٢٣٨
المبحث الثاني: أزمة المديونية الخارجية للدول النامية	٢٤٤
المبحث الثالث: صندوق النقد الدولي	٢٥٦
أولاً- مسوغات إنشاء صندوق النقد الدولي	٢٥٦
ثانياً- إنشاء صندوق النقد الدولي	٢٥٧
ثالثاً- أهداف صندوق النقد الدولي	٢٦١
رابعاً- أجهزة الصندوق	٢٦٢
خامساً- العضوية والتصويت وموارد الصندوق	٢٦٥
سادساً- حقوق السحب الخاصة	٢٦٨
سابعاً- الانتقادات الموجهة لصندوق النقد الدولي	٢٧١
المبحث الرابع: البنك الدولي	٢٧٤
أولاً- أهداف إحداث البنك ووظائفه	٢٧٤
ثانياً- تقديم القروض	٢٧٥
ثالثاً- أجهزة البنك	٢٧٧
رابعاً- العضوية والتصويت	٢٧٨
خامساً- موارد البنك ورأسماله	٢٧٩
سادساً- الإقراض	٢٨٠

٢٨٣.....	سابعاً- المؤسسة الدولية للتنمية
٢٨٤.....	ثامناً- مؤسسة التمويل الدولية
٢٨٦.....	تاسعاً- الوكالة الدولية لضمان الاستثمار
٢٨٧.....	عاشراً- المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار
٢٨٧.....	المبحث الخامس - الأزمة المالية العالمية ٢٠٠٨
٢٨٧.....	أولاً- مقدمات الأزمة
٢٩٣.....	ثانياً- مراحل سير الأزمة
٢٩٦.....	ثالثاً- أسباب الأزمة
٢٩٩.....	رابعاً- أزمة الرهن العقاري
٣٠١.....	خامساً- التأثيرات المحتملة للأزمة
٣٠٦.....	سادساً- الاستنتاجات والعبر من الأزمة
.....	<u>الفصل السادس</u>

النظام الجديد للتجارة الدولية (الغات ومنظمة التجارة العالمية) ..

٣١٩.....	المبحث الأول: منظمة التجارة العالمية
٣١٩.....	أولاً- التطور التاريخي لاتفاقية الغات
٣٢٤.....	ثانياً- أهداف اتفاقية الغات
٣٢٤.....	ثالثاً- مبادئ الغات
٣٢٩.....	رابعاً- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (اليونكتاد)
٣٣٢.....	خامساً- مؤتمر الجزائر لمجموعة السبع والسبعين
٣٣٤.....	سادساً- جولات الغات

المبحث الثاني: إحداث منظمة التجارة العالمية	٣٤٠
أولاً- أهداف المنظمة ووظائفها	٣٤٠
ثانياً- الهيكل التنظيمي للمنظمة	٣٤١
ثالثاً- آلية اتخاذ القرار في المنظمة	٣٤٣
رابعاً- عضوية المنظمة	٣٤٤
المبحث الثالث: النظام الجديد للتجارة الدولية والبلدان النامية ٣٤٤	
أولاً- حول أحقية الدول النامية في معاملة متميزة	٣٤٤
ثانياً- موقف الدول المتقدمة والنامية في جولة الأوروغواي	٣٤٩
ثالثاً- الآثار المحتملة لنظام التجارة الدولية الجديد	
على التنمية في البلدان النامية	٣٥٠
رابعاً- كيفية تعاظمي الدول النامية مع النظام الجديد	
للتجارة الدولية	٣٦٠
المصادر	٣٦٩

بسم الله الرحمن الرحيم

المقدمة

يهدف هذا المقرر إلى تزويد طالب كلية العلوم السياسية بمواضيع الاقتصاد الدولي الضرورية والهامة التي يحتاجها في حياته العملية بعد التخرج، وإلى تعريفه على كيفية تأثير الاقتصاد الوطني وسلوك السياسات الاقتصادية القومية بالمعاملات الدولية. فمواضيع الاقتصاد الدولي والعلاقات الاقتصادية الدولية تحتل مكاناً هاماً وبارزاً في عالمنا المعاصر ونحن قد شارفنا على نهاية العقد الأول من القرن الواحد والعشرين، وخاصة بعد تفاقم وازدياد حدة المشكلات الناجمة عن مختلف أشكال العلاقات الاقتصادية بين دول العالم، وازدياد درجات التشابك والاعتماد المتبادل بين اقتصاديات العالم سواء أكانت دولاً أم تكتلات اقتصادية.

ولعل خير دليل على هذه التشابكات ما حصل في الأزمة العالمية المالية الأخيرة (أيلول ٢٠٠٨) وامتداد آثارها وتداعياتها إلى دول العالم قاطبة وبدرجات متفاوتة.

وكما هو معروف إن العلاقات الاقتصادية بين الدول هي مسألة قائمة بذاتها، ولكن لا يمكن فصلها تماماً عن العلاقات الاجتماعية والسياسية الدولية، إذا ترتبط دول العالم بشبكة معقدة من العلاقات الاقتصادية والسياسية والاجتماعية المتبادلة، وبناء على ذلك من الصعب فصل الآثار التي تترتب على كل من هذه العلاقات على حدة.

إن دراسة مواضيع العلاقات الاقتصادية الدولية تشغل مكاناً متميزاً في تاريخ الفكر الاقتصادي منذ البدايات الأولى لنشوء علم الاقتصاد، وخاصة منذ ولادة وانتشار أفكار المذهب التجاري، فعلى الرغم من الاختلاف في الرأي بين الكتاب والمختصين في علم

الاقتصاد حول أفراد أبواب خاصة في مؤلفاتهم أم في الأبحاث العلمية لمعالجة قضايا الاقتصاد الدولي أم عدم أفراد هكذا أبحاث. يمتلك الاقتصاد الدولي خصوصيته في الوقت الراهن، والاقتصاد العالمي أصبح - كما هو مشاهد - حقيقة واضحة، وهو يمتلك هيكلًا خاصًا كمفهوم شامل يعرف بالاقتصاد الدولي، ووفق ذلك يمكن تعريف الاقتصاد الدولي بأنه ذلك المفهوم الذي يضم دول العالم وتكتلاته ومختلف أجزائه في تعاملها مع بعضها بعضاً من خلال آليات محددة وهيكل اقتصادي خاص به، أو بشكل آخر الاقتصاد الدولي هو مجموعة العلاقات الاقتصادية التي تقوم بين الأفراد والأفراد من دول مختلفة، أو بين الحكومات والأفراد من دول مختلفة، أو بين الدول ومختلف الفاعلين الدوليين من دول مختلفة، ويكون مجال نشاط الاقتصاد الدولي الرئيسي هو في المجالات التالية: حركة السلع والخدمات، وحركة رؤوس الأموال، وحركة انتقال الأفراد، وفي سياق هذه المجالات الثلاث يمكن تعداد الكثير من العمليات التي تجري على صعيد العلاقات بين الدول مثل العمليات التجارية والمالية، عقد القروض، دفع الفوائد، جدولة الديون والأرباح على رؤوس الأموال المستثمرة في الخارج، أنشطة التأمين، الشحن، السياحة، انتقال الأفراد.. وغيرها.

ولعل من الجدير الإشارة إليه أن التجارة الدولية تشغل حيزاً هاماً في العلاقات الاقتصادية الدولية، إذ تعد التجارة الدولية اليوم منظومة عالمية كبيرة، تتشابك من خلالها مصالح الشعوب والأمم، يرتبط فيها تطورها الاقتصادي والاجتماعي وتحقيق المشاريع التنموية الحقيقية. وأصبح نجاح التجارة الدولية في الوقت الراهن هو مقياس لنجاح دول العالم في مواجهة التحديات التي تواجه دول العالم، كتحديات العولمة والانفتاح الاقتصادي العالمي، وهيمنة المؤسسات الدولية كصندوق النقد الدولي والبنك

الدولي ومنظمة التجارة العالمية على القرار الاقتصادي العالمي بما يخدم مصالح الدول الكبرى الغنية المتطورة.

كما من الملاحظ تنامي الاهتمام بمواضيع الاقتصاد الدولي وتأثيرها على الدول في مختلف أرجاء العالم. إن هذا الاهتمام المتزايد إنما هو ناجم عن المشكلات الكبرى التي حدثت وتحدث تاركة آثارها على جميع الدول، والمقصود بهذه الأزمات والمشكلات ما حصل في أوائل السبعينات من أزمة عارمة في أعقاب فترة من الازدهار الاقتصادي المؤقت الذي شهده العديد من اقتصاديات الدول الرأسمالية الصناعية المتطورة. وتلا هذه الأزمة ركود اقتصادي عالمي، ثم ما حدث بعد ذلك عند نهاية التجارب الاشتراكية التي كانت تسود أوروبا، وسيادة اقتصاد السوق ومفاهيمه في معظم دول العالم، ومن ثم سيطرة ما سمي بالنظام الدولي الجديد وسيادة مفهوم العولمة العالم بكل تداعياته وآثاره، وأخيراً الأزمة المالية الكبرى الراهنة (٢٠٠٨) التي هي أكبر من مالية وقد تمتد إلى بنية وهيكلية وجوهر النظام الرأسمالي وخاصة النظام الأمريكي، فالعالم كله سيخضع لتباطؤ اقتصادي، والأزمة على الأرجح في بداياتها، وتعتبر عن نهاية نظام وتحديدًا نهاية منطق الحرية الاقتصادية، وإذا استمر هذا الوضع فالرأسمالية والاقتصاد العالمي مرشحة لمزيد من الأزمات.

كل ما سبق يدل ويؤكد على أهمية دراسات الاقتصاد الدولي والعلاقات الاقتصادية الدولية وخاصة لطالب كلية العلوم السياسية والعلاقات الدولية. اشتمل كتاب الاقتصاد الدولي على ست فصول:

تناول الفصل الأول طبيعة العلاقات الاقتصادية الدولية، حيث بحث في مفهوم العلاقات الاقتصادية الدولية والتطور التاريخي لهذه العلاقات ثم أهميتها، وبعد ذلك اختلافها عن العلاقات الاقتصادية الداخلية مما أعطاها طابعاً مميزاً. ثم استعرض الفصل

أساس قيام التبادل الدولي المبني على الاختلاف بين دول العالم في تكاليف إنتاج السلع مما أدى إلى تخصصها في سلع تمتلك فيها ميز نسبية أم مطلقة، وتم دراسة العوامل المؤثرة للتخصص في سلع معينة دون غيرها. وبعد ذلك تم استعراض محددات نمو التجارة الدولية، حيث تؤدي هذه العوامل إلى الحد من، أو إلى زيادة معدل التبادل الدولي في حال تواجدها، وأخيراً تناول الفصل الأول خصائص العلاقات الاقتصادية الدولية الراهنة، حيث أن المتبع للنشاط الاقتصادي على المستوى العالمي في العصر الراهن يلاحظ أن هناك مجموعة من السمات التي تتسم بها العلاقات الاقتصادية الدولية وهي: ظاهرة التدويل المتزايد للعلاقات الاقتصادية الدولية، وتغير مراكز القوى العالمية، وتكون نوع جديد من تقسيم العمل الدولي، وعولمة العلاقات الاقتصادية الدولية بفضل ثورة المعلومات والاتصالات والتقانة، بالإضافة لازدياد دور الشركات عابرة القومية، وازدياد دور المؤسسات العالمية المالية والتجارية، واتساع دائرة المشروطة المرتبطة بالتمويل الخارجي، وازدياد التكتلات الاقتصادية والإقليمية.

أما الفصل الثاني فقد تناول نظريات التجارة الدولية حيث ركز في ثلاثة مباحث، بداية حول النظرية الكلاسيكية في التجارة الدولية مستعرضاً نظرية النفقات المطلقة والنسبية والقيم المطلقة، ثم النظرية الحديثة للتجارة الخارجية، وأخيراً الاتجاهات الحديثة في تفسير التجارة الدولية مشيراً إلى بعض العوامل التي تحدد الاتجاه العام للتجارة الدولية ثم بعض النظريات التكميلية للتبادل الدولي، وتحليل منحني التعليم، ونموذج ليندر، ودورة حياة المنتج.

الفصل الثالث تطرق إلى العلاقات النقدية والمالية الدولية، ومن خلال مبحثين تم استعراض ميزان المدفوعات مفهوماً وأهمية ثم أسلوب القيد في ميزان المدفوعات وأقسامه وبعد ذلك التوازن والاختلال في ميزان المدفوعات. أما في المبحث الثاني تم

دراسة سعر الصرف، مفهومه وأنواع سوق الصرف ونظم سعر الصرف وتنظيم سعر الصرف.

ناقش الفصل الرابع السياسة التجارية، حيث تناول في أربعة مباحث مفهوم السياسة التجارية وأهدافها اقتصادية واجتماعية وإستراتيجية، ثم أنواع السياسات التجارية، حيث ركز على سياسة الحرية التجارية وسياسة الحماية التجارية، وأخيراً أدوات السياسة التجارية حيث أشار إلى الحظر والرسوم الجمركية وحصص الاستيراد وتشجيع الصادرات والاتجار الحكومي.

ذهب الفصل الخامس إلى دراسة نظام النقد الدولي والأزمة الاقتصادية الدولية، ومن خلال أربعة مباحث تم دراسة مشكلة السيولة الدولية معرّفاً بها وبتطورها التاريخي، وعناصر السيولة الدولية. ثم دراسة أزمة المديونية الخارجية للدول النامية، وبعد ذلك تم البحث في صندوق النقد الدولي، مبررات إنشائه وأهداف وأجهزة ثم العضوية والتصويت وموارده وحقوق السحب الخاصة، وبعد ذلك الانتقادات الموجهة لصندوق النقد الدولي، وفي المبحث الرابع تم دراسة البنك الدولي، أهداف إحداثه ووظائفه وتقديم القروض وأجهزته والعضوية والتصويت ثم موارد البنك ورأسماله والإقراض والمؤسسة الدولية للتنمية ومؤسسة التمويل الدولية والوكالة الدولية لضمان الاستثمار، وأخيراً المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار.

استعرض الفصل السادس النظام الجديد للتجارة الدولية، حيث تم من خلال ثلاثة مباحث دراسة منظمة التجارة العالمية، وتم التركيز على التطور التاريخي لاتفاقية الغات وأهداف الاتفاقية ثم مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (اليونكتاد)، ومؤتمر الجزائر لمجموعة السبع والسبعين، وجولات الغات، ثم تم دراسة منظمة التجارة العالمية، أهدافاً ووظائف ثم الهيكل التنظيمي وآلية اتخاذ القرار في المنظمة وعضوية المنظمة. وبعدها

دراسة النظام الجديد للتجارة الدولية والبلدان النامية، وحول أحقية الدول النامية في معاملة متميزة، ثم موقف الدول المتقدمة والنامية في جولة الأوروغواي والآثار المحتملة لنظام التجارة الدولية الجديد على التنمية في البلدان النامية، وبعد ذلك كيفية تعاطي الدول النامية مع النظام الجديد للتجارة الدولية.

وأخيراً لا يدعي المؤلفان بأن هذا الكتاب قد بلغ الكمال، ويقران بأن الكتاب يبقى قاصراً عن استيعاب كل الموضوعات الضرورية بين دفتيه، ولكن يعتقدان بأن الموضوعات التي تضمنها الكتاب كافية بمحتواها لطلاب كلية العلوم السياسية. والمؤلفان يشكران بصدق مقدماً كل من يبدي ملاحظاته حول أي موضوع ورد في الكتاب، ويؤكدان أنهما سيأخذان ذلك بالاعتبار في التعديلات المقبلة للكتاب.

المؤلفان

الفصل الأول

طبيعة العلاقات الاقتصادية الدولية





الفصل الأول

طبيعة العلاقات الاقتصادية الدولية

المبحث الأول: مفهوم العلاقات الاقتصادية الدولية:

على الرغم من أن العلاقات الاقتصادية بين الدول مسألة قائمة بذاتها، إلا أنه لا يمكن فصلها تماماً عن العلاقات الاجتماعية والسياسية الدولية، إذ ترتبط دول العالم بشبكة معقدة من العلاقات الاقتصادية والسياسية الاجتماعية المتبادلة، وعليه يصعب فصل الآثار التي تترتب على كل من هذه العلاقات على حدة. ومع ذلك، فقد يكون من المناسب إفراد قسم خاص يتعلق بالعلاقات الاقتصادية الدولية والمشكلات التي تنجم عنها حتى يتسنى لنا الوقوف على المبادئ الأساسية التي تحكم تلك العلاقات.

وتتناول العلاقات الاقتصادية الدولية دراسة كافة المعاملات الاقتصادية التي تتضمن عبور الحدود الوطنية، أي العلاقات التي تتم بين دول مختلفة خاضعة لسلطات حكومية مختلفة. أي هي عبارة عن مجموعة العلاقات التي تتم بين الأفراد والشركات والمنظمات والهيئات التي تقيم في دول مختلفة والغاية من ذلك هو إنجاز المعاملات التي تتم بينها. وهنا يتبادر للذهن أننا نتكلم عن التجارة الخارجية، لذلك لا بد في هذا السياق من التفريق بين مفهوم التجارة الدولية والتجارة الخارجية، فالتجارة الدولية تشمل:

- الصادرات والواردات السلعية المنظورة.
- الصادرات والواردات الخدمية غير المنظورة.
- الهجرة الدولية أي انتقال الأفراد بين بلدان العالم المختلفة.

- حركة رؤوس الأموال، أي انتقال رؤوس الأموال الدولية بين بلدان العالم المختلفة والتجارة الدولية تتم بين دول مختلفة.

أما التجارة الخارجية فتشمل كلاً من الصادرات والواردات المنظورة وغير المنظورة فقط (الميزان التجاري)، وهي تتم من خلال تجارة الدولة مع الدول الأخرى.

المبحث الثاني: التطور التاريخي للعلاقات الاقتصادية الدولية:

لا نريد أن نخوض في عمق التاريخ للبحث عن جذور العلاقات الاقتصادية الدولية، ولكن من المؤكد أن الإنسان وعلى مر العصور ومنذ أقدمها التبادل التجاري في سعيه لحل المشكلة الاقتصادية وفي سعيه الدائم لتأمين حاجاته ورفع مستوى معيشته. و ظهرت أهمية هذا التبادل التجاري منذ بداية التاريخ لاكتشاف الإنسان أهمية تقسيم العمل والتخصص بين الدول بعد أن كان قد اكتشفه على مستوى البلد الواحد وبأنه يؤدي إلى زيادة الإنتاج، وبأن له أثراً أبلغ أهمية على مستوى العلاقات بين الدول، بالإضافة إلى أن الواقع أثبت و عبر التطور التاريخي أنه لا يمكن لأي دولة ومهما بلغت من الإمكانيات و القدرات الاقتصادية أن تنتج كل ما تحتاج إليه من السلع و الخدمات، لذلك ترسخت على الدوام أهمية التبادل الدولي. تركزت العلاقات الاقتصادية الدولية المougلة في القدم على المبادلات التي تحوي سلعاً كمالية خفيفة الوزن و غالية الثمن. وقد تميزت بعض الدول بحكم موقعها الجغرافي أو مناخها وخصوبة تربتها أو مهارة شعبها مثل الفينيقيين، وبرزت فيما بعد بعض دول المتوسط وبعض دول الشرق الأقصى كمراكز تجارية بالغة الأهمية في العصور القديمة كاليونان ومصر والصين والهند. وقد بدأت دراسة موضوع العلاقات الاقتصادية الدولية في احتلال مكان متميز في الأدب الاقتصادي منذ بداية تكون علم الاقتصاد على يد

المذهب التجاري في القرن السابع عشر. ومن بعد درج الاقتصاديون التقليديون على أفراد أبواب خاصة في مؤلفاتهم لمعالجة موضوع التجارة الخارجية أو التجارة الدولية كما أصبح هذا الموضوع يسمى في وقت لاحق. أما في العصر الحديث فقد أصبحت تخصص مؤلفات بأكملها لمعالجة الاقتصاد العالمي أو العلاقات الاقتصادية الدولية. وهكذا اتضحت خصوصية موضوع العلاقات الاقتصادية الدولية مع نشأة علم الاقتصاد ذاته و تأكدت هذه الخصوصية مع تطور هذا العلم ونموه.¹

وعلى الرغم مما يستنتج من اختلاف حول موضوع التجارة عند الاطلاع على تاريخ الفكر الاقتصادي بين التجاريين والطبيين وغيرهم من التيارات والمذاهب الاقتصادية بقيت وستبقى التجارة الدولية تؤدي دوراً هاماً في العلاقات الدولية، وبترسخ هذا الدور ويتأكد يوماً بعد يوم. فالمذهب التجاري الذي ظهر في القرنين الخامس عشر والسادس عشر الميلادي واستمر حتى مطلع القرن الثامن عشر، وعلى مدى ثلاثة قرون ساهم بعض المفكرين ورجال الأعمال في وضع الأسس النظرية والعملية لهذا المذهب.

لقد مهدت التحولات الاقتصادية والسياسية التي شهدتها أوروبا في القرنين الخامس عشر والسادس عشر لظهور مذهب التجاريين (الاكتشافات الجغرافية الكبرى، توحد الولايات والمقاطعات الصغيرة في إطار الدول القومية الحديثة التي وفرت الأسواق الواسعة والأمن والاستقرار للتجارة، حركة النهضة الفكرية الحديثة التي شجعت الإصلاحات الاقتصادية والسياسية لتخليص الناس من سيطرة الكنيسة،

¹ - د. أحمد جامع: العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٧٧، ص ٣.

وخاصة العلوم الاقتصادية وتحررها من التبعية للدين والفلسفة والأخلاق متحولة لعلم قائم بذاته).

تلخصت تعاليم المذهب التجاري بما يلي: الذهب و الفضة أساس ثروة الأمة ومصدر قوتها، وحتى تكون الدولة قوية يفترض أن تعمل ما يوسعها لجلب المعادن الثمينة من الخارج، وأن تسخر سياستها الاقتصادية لهذا الغرض، ومعيار نجاح أو فشل السياسة الاقتصادية مرهون بجلب أكبر كمية من الذهب والفضة إلى البلاد. ولما كانت التجارة الخارجية هي الوسيلة الأساسية لانتقال المعادن الثمينة بين الدول، فقد اهتم التجاريون بها وركزوا عليها، وطالبوا الدولة، بأن تعمل ما يوسعها لتحقيق فائض في ميزان التجارة الخارجية. ويهدف تشجيع تدفق الذهب والفضة إلى داخل البلاد، طالب التجاريون الدولة بأن تتدخل في النشاط الاقتصادي للسكان، وأن تشدد في تطبيق سياسة الحماية التجارية لتقييد الواردات و تشجيع الصادرات. بما يمكن من تحقيق ميزان تجاري موجب، كما طالبوا الدولة بأن تستخدم الطرق المشروعة في جلب المعادن الثمينة عن طريق التجارة الخارجية وأن تستخدم في سبيل ذلك أيضاً الطرق غير المشروعة كالسيطرة على المستعمرات وشن الحروب.

في الواقع شكل التجاريون الركيزة الأولى للرأسمالية، إذ إنهم ساهموا في تنمية الثروة وفي تراكم رأس المال الذي مهد بدوره لظهور الرأسمالية الصناعية والثورة الصناعية. لقد عزز المذهب التجاري دور الدول القومية الحديثة والتي أُنْهت إلى غير رجعة النظام الإقطاعي في أوروبا. مما وفر الأسواق الواسعة وتمكن التجاريون من رسم سياسة التجارة الخارجية لأول مرة على مستوى الاقتصاد القومي، بما يحقق أكبر قدر من الربح والثراء. ولكن على الرغم من كل ذلك فقد اعتدى المذهب التجاري مجموعة من المآخذ والنواقص:

فقد أخطأ التجاريون حينما حصروا الثروة بالمعادن الثمينة فقط؛ لأن مفهوم الثروة أشمل وأوسع من ذلك، فقد عرف (آدم سميث) الثروة بأنها تعني الاستطاعة الإنتاجية للدولة، أي قدرة البلاد على الإنتاج، وما تحققه فعلاً من هذه المنتجات، فهناك بعض الدول تفتقر إلى الذهب والفضة ولكنها غنية بثرواتها، نظراً لما تتمتع به من قدرات إنتاجية كما أن تشدد التجاريون في مسألة تحقيق فائض في ميزان التجارة الخارجية بصفة مستمرة بهدف زيادة ثروة البلد من المعادن الثمينة، هو خطأ بحذ ذاته؛ لأنه من الصعوبة أن تحتفظ الدولة بفائض في ميزان تجارتها الخارجية إلى ما لا نهاية.

ثم أنه يتعذر تطبيق سياسة التجارين عملياً في جميع الدول، فإذا اتجهت كافة الدول نحو تشجيع الصادرات لجني المعادن الثمينة، لن يوجد هناك من يستورد، بالإضافة إلى أن التطرف في تطبيق سياسة التجارين قد أدى إلى ردود فعل لدى بعض الدول إلى درجة نشوب حروب تجارية بينها. فسياسة التجارين ممكنة التطبيق من قبل بعض الدول وليس كلها. كما تسببت سياسة التجارين بتراجع القطاع الزراعي وبتدهي الأحوال المعاشية للمزارعين. كما شجعت سياسة التجارين اللجوء إلى الطرق غير المشروعة في جني الثروة من خلال السيطرة على المستعمرات عنوة وبالقوة، فتسببت بنهب خيرات وثروات المناطق المكتشفة حديثاً لا سيما الأمريكيتين. بشكل عام وعلى الرغم من سلبات وإيجابيات هذا المذهب لا تزال بعض الدول في عصرنا الراهن تطبق بعض آراء التجارين، سواء من حيث تطبيق سياسة الحماية التجارية أم من خلال تدخل الدولة في بعض نواحي النشاط الاقتصادي للسكان.

ثم كان الانقلاب الصناعي الذي حصل في إنكلترا ما بين (١٧٥٠ - ١٨٥٠) فكانت الثورة الصناعية بداية تطور كبير في العلاقات الاقتصادية الدولية إذ إن الإنتاج

زاد بشكل كبير ورافق ذلك البحث عن الأسواق لتصريف الإنتاج المتزايد، وفي نفس الوقت للبحث عن مصدر للمواد الأولية اللازمة للصناعة. وأصبحت الدول الأوروبية تشكل المركز الرئيسي للتجارة الدولية.

وظهر الأساس المتين لقيام التجارة الدولية بين الدول الصناعية التي شهدت قيام الثورة الصناعية والدول الزراعية التي أصبحت مصدراً للمواد الخام الزراعية تمد الصناعة بها وسوقاً لتصريف الإنتاج الفائض من الدول الصناعية.

وهذا بدوره أدى إلى تطوير شبكات الطرق التي تربط الدول مع بعضها البعض وتحسنت وسائل النقل البحري وكل ما يساعد على ازدهار التجارة الدولية والتبادل بين الدول من إنجاز ممرات مائية هامة وشبكات طرق برية وحديدية.

في الواقع ازدهرت العلاقات الاقتصادية الدولية تجارياً على جميع الصعد، لأن الحاجة أم الاختراع، وهذه الحاجة أدت إلى تطوير وسائل الإنتاج والنقل والمواصلات والاتصالات والحفظ والتخزين والتمويل والتأمين، وكل ما له علاقة مع تطور العلاقات الاقتصادية الدولية بين دول العالم المختلفة. وساعد على الازدهار آنذاك تأثير مذهب الحرية التجارية الذي ساد أوروبا آنذاك. مع بداية القرن العشرين، انتهى عهد الحرية التجارية، وعاد المذهب التدخلية من قبل الدولة، وبدأت دول غرب أوروبا تتعرض لمنافسة شرسة وقوية من قبل الولايات المتحدة الأمريكية.

ورافق ذلك عالمياً اتجاهاً دولياً متطرفاً في حماية الإنتاج والصناعات المحلية، وفرض رسوم جمركية وقيود على التجارة الدولية من مختلف الأشكال والأنواع من حصص استيراد ورقابة على الصرف وغيرها، استمر ذلك حتى الأزمة الاقتصادية الكبرى مما أدى على انخفاض نصيب الدول الأوروبية في التجارة الدولية نسبياً مع

زيادة نسبية للولايات المتحدة الأمريكية و اليابان وكندا. و بالطبع يمكن إرجاع الأزمة الاقتصادية في كثير من جوانبها إلى تطرف الدول في سياساتها التجارية.

بعد دمار الحرب العالمية الثانية، انتعش الاقتصاد الدولي من جديد لبناء ما دمرته الحرب ودخل العالم في مرحلة جديدة يسودها التعاون الاقتصادي على شكل تكتلات اقتصادية مشتركة. وتميزت هذه المرحلة ببروز الولايات المتحدة الأمريكية كدولة مهيمنة على العالم، نتيجة لتراجع دور أوروبا و اليابان بعدما عانت ما عانت في الحرب العالمية الثانية وخروجها متضررة بشكل كبير جراء الحرب العالمية الثانية، وهذا ما أصاب نسبياً الدول الاشتراكية سابقاً؛ لأنها كانت الساحة الهامة في الحرب العالمية. ولكن هذا لم يستمر طويلاً فاليابان وبعد وقت غير طويل دخلت حلبة المنافسة العالمية في كثير من الصناعات منها السيارات، الإلكترونيات، صناعة السفن وغيرها.

ومع دخول العقد الأخير من القرن العشرين شهد العالم تحولات في غاية الأهمية على صعيد العلاقات الاقتصادية الدولية والتجارة الدولية، فقد انتهت التجارب والتطبيقات الاشتراكية التي غطت كامل القرن العشرين تقريباً، ظهرت الثورة المعلوماتية وتزايدت أهميتها يوماً بعد يوم ونشأت التجارة الإلكترونية عبر الإنترنت ورافق ذلك بتغيير في أنماط الاستهلاك نتيجة التغير في أذواق المستهلكين وقيام منظمة التجارة العالمية.

وما يميز الوقت الراهن وبشكل جلي هو ظهور مفهوم العولمة وتأثيره على مجمل الحياة الاقتصادية الدولية. فالعولمة الاقتصادية شكلت نقلة متميزة نوعية بالغة التأثير والأهمية على الاقتصاد العالمي، سواء كان على صعيد حجم التجارة الدولية أم نوعها أم على صعيد تأسيس قواعد وأسس جديدة للنظام الاقتصادي العالمي.

فاليوم تسود في العالم قوانين السوق التي تتخطى الحدود القومية للدول، وأصبح العالم يشكل قرية اقتصادية صغيرة ترتبط فيما بينها بمؤسسات عالمية وتجارية وصناعية متعددة الجنسية. وكل ذلك ساهم ويساهم في تطور هائل في التجارة الدولية وبالتالي في العلاقات الاقتصادية الدولية.

المبحث الثالث: أهمية العلاقات الاقتصادية الدولية:

ذكرنا سابقاً أن دراسة موضوع العلاقات الاقتصادية الدولية بين دول العالم بدأت تأخذ مكاناً متميزاً في الفكر الاقتصادي منذ بداية نشوء علم الاقتصاد على يد مفكري المذهب التجاري. ثم استمر هذا الاهتمام مع كل رواد واقتصادي هذا العلم بدءاً من الكلاسيك وحتى العصر الراهن. فالكتاب الكلاسيك (سميث وريكاردو وميل) اهتموا بتخصيص أبواب خاصة في مؤلفاتهم حول موضوع التجارة الدولية، أما مع تطور علم الاقتصاد بدأ الاقتصاديون بتخصيص مؤلفات بكاملها للبحث في موضوعات الاقتصاد الدولي أو العلاقات الاقتصادية الدولية، واليوم أصبح هذا الموضوع يدرس كمناهج مستقلة في الجامعات العالمية، و أفردت الكثير من الجامعات أقساماً علمية تتعلق بالاقتصاد الدولي أو بالعلاقات الاقتصادية الدولية. ومن المؤكد أن زيادة أهمية العلاقات الاقتصادية الدولية هو نتيجة ما عانته دول العالم في أثناء الكساد الكبير (١٩٢٩ - ١٩٣٣) وانتشار البطالة وانعزال الاقتصادات القومية ثم ما خلفته الحرب العالمية الثانية، كل هذه الأمور أدت إلى زيادة وعي العالم أجمع بضرورة تطوير وتنمية العلاقات الاقتصادية الدولية والعمل على ازدهارها.

بشكل عام هناك مجموعة من الفوائد المتوقعة والمرجوة من ازدهار العلاقات الاقتصادية الدولية، أهمها:

— زيادة معدلات النمو الاقتصادي عن طريق التخصيص، وبالتالي زيادة الرفاهية الاقتصادية والاجتماعية.

— التجارة الدولية منفذاً لتصريف الإنتاج الفائض عن حاجة السوق المحلي.

— التجارة الدولية تمكن من استيراد رؤوس الأموال الأجنبية للاستثمار وتمويل المشاريع (خاصة بالنسبة للبلدان المتخلفة أو السائرة في طريق النمو).

— التجارة الدولية تمكن من الاستعانة بالأيدي العاملة والخبرات الأجنبية والكوادر الفنية الماهرة، التي قد تكون غير متوافرة في بعض البلدان.

— التجارة الدولية تمكن من الحصول على التقنية الحديثة، التي تسهم في زيادة الإنتاج والإنتاجية.

فالتجارة الدولية تتيح لكل دولة أن تستغل مواردها بأكثر قدر ممكن من الكفاءة، أي حصولها على أكبر ناتج ممكن من خلال استعمال هذه الموارد، مع العلم أن الموارد الطبيعية خاصة لا تتوزع بالتساوي بين دول العالم المختلفة، بمعنى أن دولة ما قد تمتلك كمية أكبر من هذه الموارد أكبر مما تمتلكه مجموعة من الدول الأخرى. ودون وجود تجارة دولية بين هذه الدولة والدول الأخرى تصبح هذه الموارد ذات منفعة قليلة، وحين تقام التجارة الدولية تصبح دون شك ذات منفعة كبيرة وذات أهمية متعظمة، وذلك لأن الحاجة لهذه الموارد لا تقاس بحاجة الدولة التي توجد فيها، وإنما بحاجة دول العالم المختلفة إلى هذه الموارد.

ولأن التجارة الدولية تؤدي دوراً هاماً في الاقتصاد القومي، يتم عادة قياس الأهمية النسبية للتجارة الدولية ودرجة مساهمتها في الاقتصاد القومي باتباع الوسائل التالية:

١ — نصيب الفرد من التجارة الخارجية:

ويحسب نصيب الفرد من التجارة الخارجية وفق المعادلة التالية:

$$\text{نصيب الفرد الواحد} = \frac{\text{قيمة الصادرات} + \text{قيمة الواردات}}{\text{عدد السكان}}$$

وتفيد هذه المعادلة في توضيح مدى مساهمة التجارة الدولية في حياة الفرد، وبالتالي يمكن من خلالها أيضاً مقارنة متوسطات نصيب الفرد في الدول المختلفة، وتحديد مدى ارتباط ومساهمة هذه الدول في التجارة الدولية.

٢ — متوسط الميل للاستيراد:

$$\text{متوسط الميل للاستيراد} = \frac{\text{قيمة الواردات} \times 100}{\text{قيمة الدخل القومي}}$$

وتفيد هذه المعادلة في توضيح مدى اعتماد الدولة على وارداتها، أي مدى اعتمادها على الإنتاج الدولي، وبعبارة أخرى تبعية الإنتاج القومي في الدولة للإنتاج الدولي، على اعتبار أن الواردات تشتري بجزء من الدخل القومي للدولة. وكلما

كانت هذه النسبة مرتفعة وكبيرة، كلما كانت نسبة اعتماد الدولة على وارداتها كبيرة أيضاً.

٣ - نسبة التبادل:

تُحسب نسبة التبادل من المعادلة التالية:

$$\text{نسبة التبادل} = \frac{\text{مستوى أسعار الصادرات}}{\text{مستوى أسعار الواردات}}$$

أو يمكن أن تُحسب عن طريق الرقم القياسي لأسعار الصادرات والواردات وفق المعادلة التالية:

$$\text{نسبة التبادل} = \frac{\text{الرقم القياسي لأسعار الصادرات}}{\text{الرقم القياسي لأسعار الواردات}}$$

وتفيدنا هذه المعادلة في توضيح العلاقة الأساسية بين الصادرات والواردات، وتحديد كيفية تأثير الصادرات على الواردات، وكيفية تأثير كل وحدة من السلع المستوردة مقابل كل وحدة من السلع المصدرة.²

المبحث الرابع: اختلاف العلاقات الاقتصادية الدولية عن العلاقات الاقتصادية الداخلية:

ما الذي يحتم وجود علاقات اقتصادية دولية، وما الذي يعطي الاقتصاد الدولي طبيعته الخاصة. يمكن معرفة هذه الخصوصية للعلاقات الاقتصادية الدولية من خلال رصد ومعرفة الفروقات القائمة بين التبادل الداخلي والتبادل الخارجي أي الفرق بين العلاقات الاقتصادية الدولية و العلاقات الاقتصادية الداخلية. فهناك اعتبارات أساسية تعطي العلاقات الاقتصادية الدولية طابعاً خاصاً بحيث تصبح متميزة عن العلاقات الاقتصادية الداخلية وتتمثل في الآتي:

١- صعوبة انتقال عناصر الإنتاج:

من المؤكد أن إمكانية انتقال عناصر الإنتاج (العمل و رأس المال) على المستوى الدولي يواجه بصعوبات مختلفة حمة ناجمة عن صعوبة عبور الحدود السياسية لدولة ما، أو بسبب اختلاف العادات والتقاليد واللغات والتشريعات وقوانين الاستثمار من بلد إلى بلد، وأحياناً بسبب الاضطرابات السياسية أو مخاطر التأميم أو اختلاف أسعار الفائدة، وغيرها. كل هذه العوامل تشكل عائقاً على المستوى الدولي،

² - أ. رعد الصرن: أساسيات التجارة الدولية المعاصرة، الجزء الأول، ط ١، دار الرضا للنشر، دمشق، ٢٠٠١،

وليس داخل البلد الواحد، وحتى لو وجد هذا العائق فلا يقارن نسبياً مع خارج حدود الدولة.

٢ - اختلاف الأسواق:

بالطبع أسواق العالم ليست متشابهة، بل هي مختلفة، وهذا الاختلاف ناجم عن أسباب عديدة، منها: الاختلاف في نمط الاستهلاك وأذواق المستهلكين وبالتالي هذا يؤثر في طبيعة الطلب على السلعة والخدمات ضمن السوق، وهذا الاختلاف في ذوق المستهلك ونمط استهلاكه قد ينجم عن نقاط عدة منها، العادات والتقاليد والمناخ الجغرافي والديانات والمعتقدات السائدة واعتبارات سلوكية ونفسية متعددة. وقد ينجم الاختلاف في الأسواق عن أسباب طبيعية وسياسية، فالبعد الجغرافي وعلى الرغم من ثورة المواصلات والاتصالات العالميتين يؤدي دوراً هاماً في ارتفاع تكاليف النقل وفي التأمين وغير ذلك، كما أن هناك إجراءات تتعلق بسياسة كل بلد تشمل فلسفتها الاقتصادية كالرسوم الجمركية وحصص الاستيراد والتصدير وتقييد سعر الصرف والرقابة عليه وغير ذلك من الأساليب. كل ما ذكرناه من عوامل يساهم بشكل منطقي بانفصال الأسواق عن بعضها بعضاً، وبالتالي يجعل للعلاقات الاقتصادية الدولية صفة تميزها عن العلاقات الاقتصادية الداخلية.

٣ - اختلاف السياسات الاقتصادية:

تختلف الدول فيما بينها بما تتبناه من سياسات اقتصادية، فبعضها يطبق الحرية التجارية وبعضها الآخر الحماية التجارية وهناك من يتبنى سياسة مختلطة بين الحرية والحماية، وكل ذلك يؤثر على القوانين والتشريعات ومناخ الاستثمار عموماً. والدولة عندما تتبنى سياسة اقتصادية معينة مع الدول الأخرى تهدف من خلالها إلى تحقيق

أهداف منشودة تريدها السلطة السياسية، وعلى الأغلب يكون مبتغاها رفع مستوى معيشة السكان وتحقيق الرفاهية لهم.

٤ - اختلاف العملات و الأنظمة النقدية:

لكل دولة عملتها الخاصة، وهي جزء من سيادتها، ولكل دولة نظام نقدي خاص بها. ومن المعروف أنه في الوقت الراهن لا يوجد أسس ثابتة لتبادل العملات وفق أسعار صرف معينة، و نظراً لعدم وجود عملة معينة تعتمد عليها كل دول العالم في مدفوعاتها الخارجية، تنشأ الصعوبات المتعلقة باختلاف العملات بين دول العالم. و نظراً لوجود سياسة مستقلة في شؤون الصرف لكل دولة وفقاً لفلسفتها النقدية، فإن هذا أيضاً يترك آثاراً قد تساعد أو تحد من حرية التجارة الدولية وحركة رؤوس الأموال.

٥ - اختلاف الأجور:

فهي على المستوى الدولي أعقد منها على المستوى الوطني، فهذه المشكلة يمكن حلها داخلياً عن طريق الحوار بين النقابات المهنية وأصحاب الأعمال أو مع الحكومة، أو عن طريق الضغط بالمظاهرات وغيرها. أما على المستوى الدولي، فالأمر مختلف، وخاصة بسبب رخص الأيدي العاملة في الدول المتخلفة وارتفاعها بشكل كبير نسبياً في الدول المتطورة.

٦ - اختلاف الأسعار:

من المؤكد أنه على المستوى الوطني، داخل الأسواق الوطنية يمكن لكل دولة أن تراقب أسعارها حكومياً أو بوسائط أخرى وبصرامة إذا أرادت، أما على المستوى الخارجي، يصعب التدخل في الأسعار وإلزام أية دولة التقييد بها.

٧ - انقسام العالم إلى كيانات سياسية مستقلة:

وهذا يؤدي إلى سياسات تجارية مختلفة وفق مصالح كل كيان سياسي، فكل دولة تشكل وحدة سياسية مستقلة تربط بين أفرادها عوامل متعددة كالالتحالف القومي والوطني والثقافة المشتركة ووحدة الهدف والمصير، لذلك تؤدي اعتبارات النزعة القومية أو الوطنية دوراً هاماً في تشكيل سياسة الدولة في العلاقات الاقتصادية الدولية. أحياناً قد تساعد هذه السياسة في تحقيق أهداف سياسية أو للضغط على بعض الدول بقصد إجبارها على تغيير سلوكها أو لاتخاذ سلوك معين.

بشكل عام، إن هذه العوامل تميز العلاقات الاقتصادية الدولية عن العلاقات الاقتصادية الداخلية، فهذه العوامل واقعياً غير موجودة داخل حدود بلد واحد، بينما هي حاضرة بشكل أو بآخر على مستوى العلاقات بين الدول، محتمة وجود علاقات اقتصادية دولية ومحتمة طبيعة خاصة لهذه العلاقات على المستوى الدولي.

المبحث الخامس: أساس قيام التبادل الدولي:

إن أساس قيام التبادل الدولي هو التفاوت الموجود بين دول العالم المختلفة في الإمكانيات والقدرات المادية والبشرية، فمن المؤكد أن الطبيعة لم تعط كافة دول العالم قدراً متساوياً من الثروة؛ لأنه لو كان الأمر كذلك وأعطت الطبيعة قدراً متساوياً من الثروة لكافة دول العالم ما كان هناك حاجة في الأصل لقيام التبادل الدولي، لذلك وعلى أساس هذا الاختلاف والتفاوت في الإمكانيات والقدرات الإنتاجية، اتجهت كل دولة في هذا العالم إلى التخصص في إنتاج سلعة معينة، وبسبب توافر شروط إنتاج هذه السلعة وعوامل مساعدة على ذلك، تتمكن هذه الدولة من إنتاج السلعة بنفقات

أقل من نفقات إنتاجها في دول أخرى، وتقوم بتصديرها لدول العالم الأخرى، وبالتالي تقوم باستيراد السلع الأخرى التي لا تملك مقومات إنتاجها من الدول الأخرى.

إذاً إن التخصص هو أساس قيام التبادل الدولي، والتخصص حقيقة، يرجع إلى عوامل متعددة متشابكة نستعرضها في الفقرة التالية:

العوامل المؤثرة في التخصص الدولي:

في الواقع إن التخصص في الإنتاج ناجم عن عوامل عدة، قد تكون موجودة مجتمعة أو منفردة، وقد تكون عوامل متعلقة بالبيئة الطبيعية أو بعوامل أخرى مكتسبة مثل توافر المعارف التقنية والاستفادة من معطيات العلم والثورة التقنية. ولكن المهم في النتيجة أن هذه الدولة يمكنها نتيجة توافر عامل أو تضافر عدة عوامل مجتمعة أن تنتج سلعة ما و تبيعها في الخارج بأسعار أقل من نفقات إنتاجها في الدول الأخرى، أو أن تستورد سلعة ما تكون نفقات إنتاجها أعلى من نفقات إنتاجها في الدول الأخرى. من هذه العوامل المؤثرة التخصص يمكن أن نذكر:

١- الظروف المناخية:

قد يكون إرجاع التخصص الدولي إلى الظروف المناخية من أوضح العوامل التي تفسر التخصص، فالظروف المناخية من حرارة ورطوبة وأمطار وغيرها تختلف من منطقة إلى أخرى في العالم، فالعالم مكون من مناطق جغرافية مناخية متنوعة، وهذا الاختلاف يقرر نوع المحاصيل التي يمكن زراعتها فالمناطق الحارة تزرع الموز والبن والتوابل، بينما المناطق المعتدلة يناسبها القمح والقطن على سبيل المثال.

٢- الموارد الطبيعية:

تختلف دول العالم اختلافاً كبيراً فيما بينها بما تملك من ثروات طبيعية، كالثروات المعدنية من فحم وحديد ونحاس وبتروول ويورانيوم وغيره. بالإضافة إلى الاختلاف في تواجد الغابات والأنهار والبحيرات فهذه الثروات تتوزع بين مناطق العالم بشكل غير متكافئ، فهناك مناطق غنية بقسم من هذه الموارد ولكنها تفتقر إلى قسم آخر، فالأرض الأوروبية تاريخياً غنية بالفحم والحديد والنحاس، والوطن العربي غني نفطياً بينما هو فقير مائياً وزراعياً.

٣- الموارد البشرية:

إن عنصر العمل البشري هو أساس العملية الإنتاجية، ودول العالم تختلف اختلافاً كبيراً في الموارد البشرية. فهناك بلداناً تشكو من فائض قوة العمل بسبب الكثافة السكانية كالبلدان النامية، وبالطبع من الأفضل لها أن تخصص في إنتاج السلع كثيفة العمل لامتصاص الفائض من قوة العمل كالصناعات النسيجية والغذائية وبعض الصناعات الخفيفة، وهناك بلداناً تشكو من نقص قوة العمل قياساً بالطلب عليها، وبالتالي على هذه البلدان أن تخصص في إنتاج السلع كثيفة رأس المال كما في معظم الدول المتطورة كصناعة السيارات والسفن والآلات والإلكترونيات وغير ذلك. كما تختلف بلدان العالم عن بعضها بعضاً أيضاً في مستوى الكفاءة الإنتاجية للموارد البشرية، فبعض بلدان العالم تتمتع قوة العمل فيها بمهارات فنية وكفاءات علمية عالية المستوى، مما أتاح لها التخصص في صناعات تتطلب مهارات وكفاءات عالية كالصناعات الإلكترونية والبتروكيميائية على سبيل المثال. وهناك دول فقيرة في هذه المهارات الفنية والكفاءات، مما مكنها التخصص في الصناعات البسيطة وفي إنتاج المحاصيل التقليدية.

٤- رأس المال:

إن عامل وفرة أو ندرة رأس المال يؤدي دوراً هاماً في تحديد طبيعة التخصص في الإنتاج وبالتالي نوع السلعة المعدة للتبادل الدولي. فبعض الدول يمتلك رؤوس أموال ضخمة كالدول الصناعية المتقدمة وبالتالي تمكنت هذه الدول من تطوير الصناعات كثيفة رأس المال، بالإضافة لتكوين مدخرات مرتفعة وزيادات هامة في الدخل القومي، وتصدير أموال للخارج لاستثمارها في مشاريع خارج حدودها. وهناك من الدول ما هو فقير برؤوس الأموال اللازمة لقيام صناعات عالية التقنية وحديثة. بالإضافة إلى أن هذه البلدان الفقيرة نسبياً برأس المال قد تضطر على الأغلب للاستدانة من الخارج، والاستعانة بالقروض الأجنبية للقيام بالاستثمارات وتمويل عملية التنمية بشكل عام. والذي حصل في هذه الحالة هو وقوع دول العالم النامي في مشكلة المديونية وما يتبعها من خضوع سياسي وأثمان باهظة لصالح الدول المقرضة.

٥- صعوبة تحريك عناصر الإنتاج:

وهذا عامل أساسي من العوامل المؤثرة في التخصص، فلو أمكن نقل عناصر الإنتاج من بلد إلى بلد دون صعوبات، لكان لا داعي للتخصص، ولكن هذه الصعوبة والاستحالة أحياناً - في حال الأرض - تفرض على الدول التخصص في إنتاج سلع معينة. بالطبع يمكن نقل رأس المال وقوة العمل، ولكن يحد من ذلك الحدود السياسية بين الدول.

٦- السوق:

إن البعد والقرب من أسواق التصريف الدولية للسلع يشكل عاملاً هاماً في تقرير مسألة التخصص في إنتاج سلع معينة. فقد يكون لدولة ما قدرة على المنافسة في

إنتاج سلع معينة ولكن هناك عوامل تجربها على عدم التخصص تتعلق بالبعد عن الأسواق التجارية أو بصعوبة الدخول إليها؛ لأنها تحت هيمنة احتكارية دولية.

٧- الخبرة التاريخية:

هناك بعض الدول توارثت تاريخياً شهرة عالمية في إنتاج سلعة ما، و عندها استعدادات لذلك. فالخبرة التاريخية من العوامل الهامة المؤثرة في طبيعة التخصص كالساعات السويسرية على سبيل المثال أو السيارات الألمانية وغيرها.

٨- التقنية الحديثة:

هذا العامل يعد من أهم عوامل قيام و نشوء التخصص الدولي، فالدولة التي تمتلك التقنيات الحديثة عالية المستوى سواء كانت اختراعاً أم تطويراً وتحسيناً، فهي لا بد ستخصص في سلع متميزة تغزو بها أسواق العالم كصناعة الرقائق الالكترونية والحواسيب وغيرها.

٩- نفقات الإنتاج:

إن الاختلاف في الإمكانيات الاقتصادية والبشرية بين دول العالم وبتأثير واحد من العوامل السابقة أو أكثر نجد أن تكاليف الإنتاج قد تنخفض وقد ترتفع. إن الاختلاف في نفقات الإنتاج هو عامل أساسي و هام جداً، يجعل من كل بلد قادراً على اختيار سلعة معينة والتخصص بها، وبالتالي مبادلة العالم الخارجي بها.

مع ملاحظة أن بعض الدول تستورد سلعاً من دول أخرى مع أنها تستطيع إنتاجها بتكاليف أقل من تكاليفها بالخارج. في هذه الحالة تضحي هذه الدولة بإنتاج سلعة لقاء إنتاج سلعة أخرى أهم نسبياً لها من السلعة الأولى، فمثلاً جمهورية مصر العربية يمكنها تحقيق الاكتفاء الذاتي من القمح ولكنها تستورده لكي لا تكون زراعته

على حساب المساحات المزروعة قطعاً طويلاً التيلة الذي تتمتع به مصر بميزة نسبية في إنتاجه.

إذاً هذه العوامل تؤدي منفردة أو مجتمعة دورها في التخصص مع الاختلاف في الأهمية النسبية لكل عامل حسب ظروف كل بلد. ولكن من الهام جداً التأكيد أن التخصص ليس عملية جامدة لا تقبل التغيير، بل العكس تماماً، إن مقومات التخصص تتبدل حسب الزمان والمكان. فالتخصص يركز على عملية التنمية الاقتصادية التي ينجزها بلد ما.

فليس بالضرورة أن تنهيا عناصر التخصص لكي تبدع الدولة وتتميز في إنتاج سلعة معينة، بل بمقدور أي دولة أن تتبنى سياسة اقتصادية ناجحة تؤهلها للتخصص في هذا المجال أو غيره، مع أن هذا الأمر ليس سهلاً بالطبع. كما أن الكثير من العوامل المؤثرة في التخصص هي عوامل مكتسبة كالمعارف الفنية والخبرات والتنظيم والإدارة الناجحة وأحياناً رؤوس الأموال المنتجة، وهي ليست حكراً على دول دون أخرى، إذ يمكن اكتسابها مع الزمن بسياسات حكيمة ورشيدة. فهناك دول فقيرة بالموارد الطبيعية، وتخصص في إنتاج بعض السلع الصناعية بالاعتماد على منجزات الثورة العلمية- التقنية وأبدعت في ذلك، فاليابان تستورد الموارد الأولية الطبيعية وتبدع في إنتاجها.

المبحث السادس : محددات نمو التجارة الدولية:

هناك مجموعة من العوامل الاقتصادية والاجتماعية تؤثر في نمو التبادل السلعي الدولي سلباً أو إيجاباً، قد تؤدي هذه العوامل إلى عرقلة التبادل الدولي والإقلال من

حجمه، أو بالعكس قد تؤدي إلى تحفيز التبادل الدولي وزيادة حجمه بين دول العالم، من أهم هذه العوامل:

١- المواصلات والاتصال:

تؤدي المواصلات دوراً هاماً في نمو حجم التجارة الدولية فكلما كانت وسائل النقل متطورة نمت التجارة كمّاً ونوعاً، وكلما كانت الطرق المسلوكة في التجارة الدولية قصيرة وآمنة وخدماتها سهلة وجيدة كلما أثرت بشكل إيجابي في التبادل الدولي.

كما تؤدي الاتصالات أيضاً دوراً هاماً في نمو التجارة الدولية. إذ من الممكن ضياع كثير من الفرص التجارية بسبب نقص المعلومات. و من الملاحظ على الصعيد العالمي أنه بعد ثورة الاتصالات التي شهدتها العالم (تلفون- تلغراف- فاكس- تللكس- إنترنت) انتعشت التجارة الدولية انتعاشاً واضحاً.

٢- التطور التقني:

من المؤكد أن تطبيق الاختراعات والاكتشافات والتطور التقني عموماً يؤثر تأثيراً هاماً في نمو التجارة الدولية لبلد ما، ويجعلها قريبة ومسيطر في الأسواق العالمية، إذ من البديهي أن نشير إلى أنه بعد الثورة الصناعية في بريطانيا، زادت الصادرات البريطانية الصناعية بشكل كبير إلى العالم، بينما زادت وارداتها من السلع الزراعية بسبب انكماش القطاع الزراعي وارتفاع الطلب على العمال في قطاع الصناعة وتحويلهم من الزراعة إلى الصناعة. من ناحية أخرى إن التطور التقني الهائل أو عدمه يترك آثاره بشكل مؤكد على التجارة الدولية لبلد ما، فنتيجة الاختلاف في المستويات التقنية بين الدول المتطورة التي استفادت من تطبيق الاختراعات والاكتشافات وبين الدول المتخلفة التي ما زالت بعيدة عن الثورة التقنية بأبعادها المعروفة، تبقى الحاجة

الماسة قائمة للتبادل الدولي بين هاتين المجموعتين من الدول، نظراً لحاجة الدول المتخلفة للاستفادة من الثورة التقنية ومنجزاتها المتوافرة في الدول المتطورة.

٣- الأذواق:

إن اختلاف الأذواق بين بلدان العالم المختلفة قد يؤثر سلباً أو إيجاباً في نمو التجارة الدولية. فإذا كان هناك اختلاف جذري بين الأذواق بين دول العالم مع عدم وجود رغبة لديهم في تغيير نمطهم الاستهلاكي، أي في حال وجود ثبات في الأذواق فالأمر لن يؤثر أبداً على مسار التجارة الدولية إلا سلبياً. أما إذا وجد التباين - كما هو في الواقع - مع وجود أسباب تغير الأذواق، عندها من المؤكد ستكون الاستفادة إيجابية. وكما هو معلوم، إن أذواق الشعوب تختلف عن بعضها بعضاً لأسباب عدة، قد تتعلق بالعادات والتقاليد، فكل مجتمع يفضل زياً معيناً يناسبه ويرتاح إليه وبألفه، أو تتعلق بالديانات، فالبلدان الإسلامية مثلاً تحرم أكل لحم الخنزير، وفي الهند يحرمون لحم البقر.

أو تتعلق بالبيئة الجغرافية، فأبناء المنطقة الباردة يرتدون الثياب الثقيلة وطعامهم مليء بالدهن، على عكس سكان المناطق الحارة. أو تتعلق بالمستوى الثقافي، فكلما زاد المستوى الثقافي في المجتمع كلما زاد استهلاكه من المطبوعات والأجهزة الموسيقية واللوحات الفنية وما شابه. أيضاً قد يتعلق الأمر بالتقدم التقني، كاختراع أحدث وسائل النقل، جعل الناس يتمسكون بها ومن الصعب التخلي عنها كالهاتف الجوال أو الإنترنت.

مع ضرورة الإشارة إلى حصول التقارب بين دول العالم في نمط الاستهلاك، تحت تأثير عدة عوامل أولها: الرغبة في التقليد والمحاكاة عند الإنسان، وثانيها: معرفة الإنسان بأساليب وطرق الاستهلاك في المجتمعات الأخرى عن طريق الاحتكاك

(دراسة، سياحة، دبلوماسية، مؤتمرات دولية، وسائل إعلام، وغير ذلك). وأخيراً بتأثير مبدأ نمطية نموذج الحياة^٣، والذي ترجم من خلال ترسيخ قيم استهلاكية موحدة في كافة المجتمعات، ومن خلال تسويق نمط الرجل العصري والتي لاقت رواجاً هائلاً في الخمسينات والستينات من القرن الماضي.

٤- مرونة الموارد الاقتصادية و قدرتها على التكيف:

كلما كانت الموارد الاقتصادية في بلد ما مرنة وقادرة على الاستجابة للطلب العالمي والتكيف مع المتغيرات الدولية، كلما أدى ذلك إلى دعم وازدهار التجارة الخارجية. في الواقع إن تكيف الموارد الاقتصادية وآلية تحولها من صناعة إلى صناعة أو من قطاع إلى قطاع آخر عموماً يتوقف على عدة عوامل أهمها: عوائد عناصر الإنتاج، فعناصر الإنتاج تنجذب نحو الأنشطة التي تقدم لها عائداً أكبر. بالإضافة لحساسية مالكي عناصر الإنتاج ومدى استجابتهم للمتغيرات الاقتصادية؛ لأن هذه المتغيرات تؤثر على المزايا النسبية لإنتاج السلع، فمن استجاب لها بسرعة كسب هذه المزايا، ومن لا يستجيب لها بالسرعة المطلوبة يخسر هذه المزايا. كما أن التطور التقني يؤدي أيضاً دوراً هاماً في تحول الطلب بقوة عن سلعة ما. ولا بد من أخذ ذلك بالحسبان، فالألومنيوم حل محل النحاس والمطاط الصناعي محل المطاط الطبيعي، والعمل جار منذ وقت لا بأس به للبحث عن طاقة بديلة للبترول واقتصادية مستقبلاً. ولا بد للإشارة في هذا الصدد أن مقدرة أي دولة على الاستجابة السريعة للمتغيرات الاقتصادية تتعلق بمستوى تطورها الاقتصادي والاجتماعي، فالدول المتطورة تستجيب بسرعة؛ لأنها

³ - د. نعيم جزوري: التخطيط والرعاية في المشروع، مديرية الكتب والمطبوعات الجامعية، جامعة حلب، ١٩٩٨،

تتمتع بحساسية أسواقها الشديدة تجاه المتغيرات الطارئة على الأسعار، كما أن رجال الأعمال لديهم رغبة كبيرة في زيادة أرباحهم بالإضافة لرغبة العمال في زيادة دخولهم الحقيقية. أما الدول المتخلفة فاستجابتها بطيئة ومحدودة؛ لأنها تعاني من: تخلف تقني مترافق مع ضعف الأسواق فيها وثنائيتها، تخلف أنماط الاستهلاك وأسلوب التبادل، تفضيل الراحة على العمل، الكسل وتدني مستوى الإنتاجية، تدني المهارات والكفاءات وتدني مستوى التنظيم الإداري، عدم الاهتمام واللامبالاة بزيادة الدخل.

٥- العوامل العشوائية الطارئة:

تؤثر تلك العوامل في نمو التجارة بشكل مؤكد في حال حدوثها في بلد ما، كالأوبئة والتقلبات المناخية المفاجئة والإضرابات العمالية، فالأوبئة، قد تصيب الإنسان أو الحيوان أو النبات وفي بعض الأحيان يصعب السيطرة عليها لفترة على الرغم من التقدم العلمي فتؤدي إلى أضرار فادحة وتراجع في التجارة الدولية، نذكر على سبيل المثال: جنون البقر والايولا والطاعون في الهند والسارس وأنفلونزا الطيور وانفجار تشيرنوبيل في أوكرانيا. وبالنسبة للتقلبات المناخية، فمن المعلوم أن الجفاف والقحط أو السيول والفيضانات والأعاصير قد تدمر المحاصيل الزراعية والثروة الحيوانية وبالتالي ينعكس ذلك سلباً على الإنتاج والتجارة الدولية. وأخيراً الإضرابات العمالية، وهي بشكل عام وعلى الأغلب تؤثر سلباً على التجارة الدولية وخاصة للبلد المعني، فتوقف الإنتاج نتيجة الإضراب العمالي في صناعة ما يؤدي إلى خسارة وخاصة إذا طال أمد الإضراب، كما أن إضراب (عمال النقل والسكك الحديدية أو الموانئ أو المطارات) لا بد أنه سيؤثر على حركة الصادرات والواردات، بالإضافة إلى أنه في حال رفع أجور العمال المضربين، سترتفع أسعار السلع مما قد يؤثر على التصدير.

٦- الحروب و الثورات:

بشكل عام تؤثر الحروب سلباً على التجارة الدولية؛ لأنها تترافق مع قطع العلاقات بين الدول المتحاربة أو الحليفة، انقطاع شبكة المواصلات والاتصالات وارتفاع نفقات التأمين. كما أن الثورات قد تؤدي إلى قطع العلاقات بين الدول، أو إلى حصار اقتصادي وتمييز تجاري. لكن يجدر الإشارة إلى أن الحروب قد تؤثر بشكل إيجابي في بعض الأحيان. فالهند في أثناء الحرب العالمية الأولى طورت صناعاتها النسيجية في ظل غياب المنافسة الأوروبية. كما أن الحصار المتكرر والمستمر في أثناء الحرب العالمية الثانية ساعد على اكتشاف المطاط الصناعي.

المبحث السابع: خصائص العلاقات الاقتصادية الدولية الراهنة:

لو استعرضنا الوقائع الاقتصادية العالمية وخاصة العلاقات الاقتصادية الدولية فمن المؤكد أننا سنجد اختلافاً واضحاً بين ما كان سائداً في السابق وبين ما يميز المرحلة المعاصرة من هذه العلاقات. ولأننا لن ندخل في مجال المقارنة التاريخية بين ما كان وما هو قائم (رغم أهميته)، ونظراً للأهمية البالغة لخصائص العلاقات الاقتصادية الدولية، سنوجزها فيما يلي لما لها من آثار على مجمل العلاقات الاقتصادية بين الدول، وهي:

أولاً- ظاهرة التدويل المتزايد للعلاقات الاقتصادية الدولية:

إن المتتبع للنشاط الاقتصادي على المستوى العالمي في العصر الراهن يجد أن هناك تعاظماً مستمراً ومتزايداً وبتسارع بين دول العالم في مختلف الأنشطة الاقتصادية، ويعود ذلك إلى التقدم المذهل في كافة المجالات الاقتصادية والتقنية والمعرفية. فالتجارة

الدولية نمت بمعدلات عالية جداً على الصعيد العالمي، وازدادت حركة رؤوس الأموال بشكل هائل وأصبحت تنتقل بين أسواق المال في العالم وبسرعة فائقة بفضل وسائل الاتصال الحديثة، وأصبحت رؤوس الأموال تنتقل عالمياً وتبدو وكأنها منفصلة عن مجالات الاقتصاد التي كانت في السابق ملازمة لها (الاستثمار والإنتاج والاستهلاك)، فعمليات الدولارات تتحرك بذاتها كثروات مالية (أسهم و سندات و أذونات خزينة.... إلخ) و دون صلة وثيقة بعمليات الإنتاج وحاجات التمويل للتجارة الدولية. بالإضافة إلى اختلاف وضع سلة عملات الاحتياطات الدولية، فلم يعد الأمر مقتصرًا على الذهب في التبادل الدولي بل تعددت وتنوعت سلة العملات المقبولة على الصعيد العالمي في تسوية المدفوعات الدولية من حقوق والتزامات، فإلى جانب الدولار الأمريكي، ظهرت عملات الدول الكبرى الصناعية كالين الياباني والمارك الألماني واليورو الأوروبي، بالإضافة إلى حقوق السحب الخاصة التي أوجدها صندوق النقد الدولي.

بالإضافة لما سبق يلاحظ الزيادة المذهلة في حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة وغير المباشرة. وتنافس معظم دول العالم لخلق المناخ المناسب لاجتذاب هذه الاستثمارات إلى بلدانها، ففي الفترة بين عام ١٩٩١ و ١٩٩٤ كان هناك ٣٦٨ تغييراً من بين ٣٧٣ تغييراً في النظم الوطنية المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر في اتجاه زيادة التحرير وتخفيف أو إزالة العقبات التي تعترض الاستثمار الأجنبي وزيادة الحوافز لاجتذابه واتخاذ الخطوات اللازمة على النحو السليم، وساعد على ذلك الدفع بقسم هام من فوائض موازين مدفوعات بعض الدول الصناعية الحديثة مثل نمور آسيا إلى

٤ - مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (اليونكتاد): العولمة والتحرير والتنمية في مواجهة تيارين حارفين، الأمم

المتحدة، ١٩٩٦، ص.ص ١٥-١٦.

الاستثمار المباشر في الخارج لحل كل مشكلات هذه الفوائض. كما أن قيام الاتحاد الأوروبي دفع بدول عديدة منها (اليابان) لزيادة استثماراتها داخل دول الاتحاد الأوروبي الذي أصبح يشكل سوقاً واسعة.

ثانياً- تغير مراكز القوى في العلاقات الاقتصادية الدولية:

إن ما يميز العلاقات الاقتصادية الراهنة هو تبني أغلب دول العالم لنظام اقتصاد السوق بعد نهاية التجارب الاشتراكية في الاتحاد السوفييتي والمنظومة الاشتراكية سابقاً. وأصبح التبادل الدولي يتم بين مجموعة دول صناعية متطورة وبين مجموعة دول نامية متخلفة، وبالطبع مع سيطرة وهيمنة واضحة من المجموعة الأولى على المجموعة الثانية، وأصبح الاستثمار بفوائد التبادل الدولي سائداً بين ثالوث لقوى اقتصادية عظمى متطورة تضم الولايات المتحدة ومجموعة الآسيان التي تضم الدول الصناعية الحديثة الأوروبي وأخيراً اليابان ومعها مجموعة الآسيان التي تضم الدول الصناعية الحديثة (هونغ كونغ وتايوان وسنغافورة والفلبين وتايلاند. فالبلدان الصناعية المتقدمة (٢٣ بلداً) والتي لا تمثل سوى ١٤,٥ ٪ من مجموع سكان العالم تستأثر (في عام ١٩٩٤) بنحو ٧٤,٣ ٪ من الناتج المحلي الإجمالي العالمي، (وبلغ نصيبها ٧٢,٢ ٪ من إجمالي الصادرات العالمية مقابل ٦٢,٩ ٪ في عام ١٩٨٠)، ويصل فيها متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي إلى ١٩٤٢٩ دولاراً أمريكياً في عام ١٩٩٤ (بأسعار ١٩٨٨). أما البلدان النامية التي تمثل حوالي ٧٨,٥ ٪ من سكان العالم، فيقتصر نصيبها من الناتج المحلي الإجمالي العالمي (في عام ١٩٩٤) على ١٩,٢ ٪، ويقتصر نصيبها في الصادرات العالمية (في عام ١٩٩٢)، على ٢٤,٧ ٪، ويقف فيها نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي عند ٩٣٩ دولاراً أمريكياً (في عام

١٩٩٤ (بأسعار ١٩٨٨)، أي ما يقل عن ٥ ٪ من نصيب الفرد في الاقتصاديات المتقدمة. وتزداد الصورة قتامة إذا ما علمنا أن نصيب الفرد في البلدان الأفريقية الواقعة جنوب الصحراء الكبرى لا يتعدى ٢٧٥ دولاراً، أي ما يعادل ١,٤ ٪ فقط من نصيب الفرد في البلدان المتقدمة^٥.

بشكل عام يتسم الوقت الراهن بسيطرة واضحة لاقتصاديات الدول الغنية المتطورة والشركات المتعددة الجنسية- وبالطبع من ورائها تلك الدول الغنية- على الثورة التقانية والمعلوماتية العالمية، وعلى شروط تحديد العمليات الإنتاجية. بينما تتسم اقتصاديات البلدان المتخلفة ببعدها الواضح عن ثورة التقانة والمعلومات وعن امتلاك ناصية تحديد الإنتاج بشكله العصري، بل ما تزال هذه الدول المتخلفة في حالة تبعية كاملة للدول الغنية المتطورة على كافة الصعد، الاقتصادية والسياسية والثقافية، وتنشأ بل وتزداد الفجوة الكبيرة بين الدول الغنية المتطورة والدول المتخلفة في المجال التقاني. وإذا كان الاقتصاد الدولي قد تميز منذ نهاية الحرب العالمية الثانية بترسيخ هيمنة رأس المال الأمريكي، إلا أن هذه الهيمنة، وما توفره من دور قيادي للولايات المتحدة الأمريكية، بدأت في التراجع مع تزايد القوة الاقتصادية لليابان من جانب والاتحاد الأوروبي من جانب آخر^٦.

^٥ - المجلس الاقتصادي والاجتماعي: دراسة الحالة الاقتصادية والاجتماعية في العالم، ١٩٩٥، الأمم المتحدة،

تموز ١٩٩٥، الجداول الإحصائية، جدول ألف-١ و جدول ألف-١٥، ص ٥١٢، ٥٣٠.

^٦ - د. عادل أحمد حشيش، د. مجدي محمود شهاب: أساسيات الاقتصاد الدولي، منشورات الحلبي الحقوقية،

بيروت، ٢٠٠٣، ص. ٢٩ - ٣٠.

ولا بد من الإشارة إلى أن الاحتمال كان قائماً، كما يبدو من النشاط الاقتصادي الدولي، لدخول منافسين جدد أقوياء إلى حلبة الصراع الاقتصادي كالصين مثلاً.

ثالثاً- تكون نوع جديد من تقسيم العمل الدولي:

إلى فترة قريبة وقبل ظهور العولمة كظاهرة غيرت العالم برمته، كان يبدو وبكل وضوح أن هناك نظامين متناقضين اجتماعياً واقتصادياً، وبالتالي كان يوجد نوعان للعلاقات الاقتصادية الدولية، أحدهما يتسم بالترعة نحو الاستقلال والاضطهاد والآخر بالسعي نحو التحرر الاقتصادي والتعاون المتساوي والتطور المستقل. ففي وجود النظام الاشتراكي كقوة دولية هامة، وكنظام فعال على المستوى العالمي، تدعم عملية نوع جديد من تقسيم العمل الدولي، بعدما كانت العلاقات الاقتصادية الدولية قائمة على الاستغلال والتبعية، كان الاقتصاد الرأسمالي العالمي، كنظام للاستغلال الرأسمالي يقوم على استغلال بعض الدول لبعضها الآخر، وتقسيم العمل الدولي على أسس غير عادلة. فقد كان رواد الاشتراكية يشيرون إلى أنهم سوف يقيمون علاقات اقتصادية دولية جديدة كلياً توفر الإمكانية لجميع الشعوب المضطهدة لكي تتحرر من الاضطهاد الإمبريالي⁷، ونادت الاشتراكية آنذاك بالابتعاد الكلي عن السياسة الظالمة للحضارة البرجوازية، وأعلنت المساواة والمنفعة المتبادلة في العلاقات القائمة بين الدول وبالفعل نشأت علاقات تعاون دولية اقتصادية وتقنية وعلمية بين دول المنظومة الاشتراكية والدول النامية، كانت في بعض الأحيان غاية في الأهمية وبين مد وجزر إلى

⁷ - لينين، ف. إ: المؤلفات الكاملة، المجلد ٤٢، ص ١٠٧.

أن بدأت التجارب الاشتراكية بالتداعي مع حلول العقدين الأخيرين في القرن العشرين. وبدأ يظهر على الصعيد العالمي تقسيم جديد للعمل الدولي، تجسد في ثلاث نقاط أساسية:^٨

- سوق عالمي واحد تسوده بشكل واضح مبادئ وأسس التجارب الرأسمالية.
- سيطرة قطب واحد على دول العالم هو الولايات المتحدة على الرغم من تعدد الدول واختلافها من حيث النظم والقدرات.
- ظهور ثلاث أطراف تتعامل في السوق العالمي: المركز - شبه الضواحي - الضواحي. وهذه الأطراف الثلاثة كل منها يضم مجموعة من الدول ليست على أساس جغرافي أو إقليمي، وإنما الاختلاف بينها أن كل طرف يضم مجموعة دول تختلف عن دول الطرف الآخر بقدراتها وإمكاناتها الاقتصادية، كل منها يتميز عن الآخر بمستوى ثقافته وتقافته ورفاهيته ومستوى كوادره وغير ذلك، إذ من الممكن أن يكون ضمن إقليم جغرافي واحد مجموعة دول كل منها ينتمي لطرف من هذه الأطراف، وذلك حسب وضعه الاقتصادي. بالإضافة إلى أن هذا التقسيم بين الأطراف الثلاثة قائم على أساس علاقات السيطرة والهيمنة والتبعية (كما كانت من قبل ذلك العلاقات بين ما سمي في العلاقات الاقتصادية الدولية دول الشمال ودول جنوب أو دول المركز و دول الأطراف). وعلاقات السيطرة والهيمنة والاستغلال تقوم أساساً على وضع دول المركز وبعض دول الضواحي المتطور تقنياً والغنية برؤوس الأموال واكتفائها ذاتياً من الغذاء مع تحكمها في السوق العالمي بعض الأوقات، وبشكل عام سيطرة دول المركز على

^٨ - مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، شعبة الشركات عبر الوطنية والاستثمار، تقرير الاستثمار العالمي ١٩٩٥، الشركات عبر الوطنية والقدرة على المنافسة و استعراض عام و الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، ١٩٩٥، ص ١٠.

وسائل ومؤسسات التمويل والمدفوعات الدولية والتجارة العالمية، فهي تسيطر على صندوق النقد الدولي والبنك الدولي ومنظمة التجارة العالمية، والملفت للنظر أنه عند تكوين هذه المؤسسات الدولية من مالية وتجارية، وضعت في أنظمتها وهيكلتها شروطاً تمكنها من السيطرة والتحكم في دول العالم الأخرى تجارياً ومالياً.

إن أطراف السوق المذكورة آنفاً لكل منها صفات ومميزات تحدد موقعها في التقسيم الدولي للعمل، فبالنسبة لدول المركز فهي تتكون في الوقت الحاضر من ثماني دول صناعية هي، الولايات المتحدة- كندا- اليابان- ألمانيا- إنجلترا- فرنسا- إيطاليا- روسيا، يقود دول المركز ثالث اقتصادي عملاق هو الولايات المتحدة الأمريكية واليابان والاتحاد الأوروبي وعلى رأس هذه الثلاث الولايات المتحدة الأمريكية.

تتميز هذه المجموعة بامتلاكها واحتكارها للتقنية الرفيعة المستوى والصناعات المتطورة جداً، عمالتها ذات كفاءة عالية تمتلك المعرفة المتطورة جداً، والأجور فيها مرتفعة، ومشروعاتها ذات حجم كبير تساعد في تحقيق وفورات إنتاجية، والبطالة فيها إن وجدت فهي قليلة نسبياً وآثارها ليست كآثار البطالة في الأطراف الأخرى ضمن التقسيم الدولي للعمل.

هذه الدول التي تشكل المركز تحقق دخلاً قومياً مرتفعاً وبالتالي مستوى دخل الفرد فيها مرتفع ومستوى معيشتها عال، وبالتالي هذه المجموعة حققت حالة من الرفاهية الاقتصادية تعيشها. كما أن توزيع الثروة في هذه البلدان يتسم بالعدالة قياساً ببلدان العالم الأخرى.

تصنف هذه البلدان بأنها جاذبة للاستثمارات وتعتبر مناطق رئيسية للتمويل والاستثمار. تتميز بلدان المركز بتحقيقها فوائض إيجابية في موازينها التجارية وموازن

مدفوعاتها مع بلدان العالم النامي؛ لأنها تصدر له المنتجات ذات القيمة العالية من سلع مصنعة وراقية تقنياً بالإضافة لبراءات الاختراع والعلامات التجارية التي تحتكرها وتحميها حقوق الملكية الفكرية والصناعية وخاصة بعد انضمام معظم دول العالم لمنظمة التجارة العالمية. ولأنها تحتكر أفضل المعارف التقنية ورؤوس الأموال فهي تصدرها إلى دول العالم مع شروط قاسية ولمن تريد فقط متذرة باعتبارات السلامة والأمن والأهداف الإستراتيجية. وبنفس الوقت ترحب وتلقى الأموال الفارة من بلادها، باعتبارها تمتلك المصارف ذات السرية العالية، وتستورد من البلدان المتخلفة المواد الأولية وغير المصنعة وبعض السلع التقليدية وأحياناً الكثيفة بقوة العمل.

وعلى الأغلب تمثل معظم عملات هذه المجموعة عملات احتياط دولية تتكون منها السيولة الدولية. ومن الملفت للنظر أن ازدهار وانتعاش اقتصاديات هذه المجموعة يؤدي إلى ازدهار وانتعاش الاقتصاد العالمي، أما ركود هذه الاقتصاديات يؤدي إلى ركود الاقتصاد العالمي.

أما بالنسبة لمناطق شبه الضواحي، هذه المناطق لم يكن يشار إليها كحالة وسطية عندما كان يعتمد التقسيم بين شمال وجنوب أو مراكز وأطراف. مستوى هذه المناطق قريب من مستوى دول المركز، وتمتلك إمكانيات تقنية جيدة وهي مرتبطة مع دول المركز تقنياً، وتصدر منتجاتها الزراعية والصناعية إلى دول المركز وإلى الضواحي ومواردها الأولية متأتية من مناطق الأطراف كما هو حال دول المركز، وتتشارك أحياناً مع دول المركز حيث إنها تقوم بالتجميع والتركيب لصالح دول المركز، وخير مثال على شبه الضواحي بعض دول جنوب أوروبا وجنوب إفريقيا وإسرائيل، وبعض دول جنوب شرق آسيا.

أما بالنسبة للضواحي أو الأطراف كما كانت تسمى سابقاً، هذه المناطق ضعيفة الأداء الاقتصادي ومتخلفة تقنياً، بكوادرها وقوة عملها، وعلى الأغلب، مهارتها غير جيدة وأجورها منخفضة، معظمها يتخبط في هيكلية اقتصادية اجتماعية لا تساعد على تحقيق تنمية حقيقية. أغلبها كان عبارة عن مستعمرات سابقة تتميز بثنائية اقتصادية، فكل مجتمع ينقسم إلى شطرين أحدهما يسير وفقاً لقواعد تطور المجتمع التقليدي بينما يخضع الشطر الآخر لقواعد وقوانين تطور المجتمع المتقدم، وهذا يؤدي لتعايش بنيتين وآيتين اقتصاديتين تخضع كل منهما لقانونية تطور تختلف عن الأخرى، وهذا بدوره ينعكس على ترسيخ التخلف وعدم القدرة على الخروج من الحلقة المفرغة للتخلف.

هذه البلدان على الأغلب متخلفة ثقافياً وتابعة تقنياً لدول المجموعتين الأولى والثانية، بعضها ينتج مواداً نصف مصنعة (كأجزاء وسيطة صناعياً) ولكن في النهاية ترسخ وتؤكد التبعية والارتباط مع الدول المتطورة، وبراءات الاختراع والعلامات التجارية فيها قليلة وضعيفة المستوى نظراً لغياب البحث والتطوير.

تتصف بأنها سوق لتسويق ولتصريف منتجات الدول الصناعية وسوق لإمداد هذه الدول بالمواد الأولية. دول هذه المجموعة فقيرة بإمكاناتها أو لديها سوء إدارة للثروة الوطنية يترافق مع سوء توزيع للدخل وبالتالي مع مستوى معيشة منخفض نسبياً. أغلب بلدان الضواحي يعاني من المديونية وتبعاتها، كما تعاني من فجوات غذائية تصل إلى حد الخطر الكبير عند بعضها؛ ولكن من الواجب الإشارة إلى أن هذا التقسيم المشار إليه آنفاً ليس تقسيماً ثابتاً وساكناً وغير قابل للحركة، بل على العكس تماماً، إذ أثبت الواقع والتجارب العالمية أن هذا التقسيم هو متحرك وغير ساكن، فالتحول من منطقة إلى أخرى ممكن تماماً، ولكن هذا يتوقف على طبيعة السياسات

الاقتصادية والتغيرات الهيكلية في بنية المجتمع، فيقدر ما تكون السياسات الاقتصادية ناجحة وبرامج التغيرات الهيكلية فعالة وجدية بقدر ما تستطيع الدولة تغيير موضعها من منطقة إلى أخرى، فاليابان (المعجزة اليابانية) تمكنت الخروج من المنطقة الثانية والدخول إلى الأولى، والنمور الآسيوية خرجت من الثالثة إلى الثانية. أما إيطاليا وألمانيا على الرغم من خروجهما خاسرتين للحرب العالمية الثانية، فقد تفوقتا على الصعيدي الاقتصادي على دول خرجت منتصرة من الحرب. أما بالنسبة للاتحاد السوفيتي السابق فالتغيرات العالمية ووضعه فيها نقل روسيا من المنطقة الأولى على المستوى الاقتصادي إلى المنطقة الثانية.

وفي هذا الصدد يمكن الإشارة إلى أنه ومنذ دخول العالم عصر العولمة يؤكد كثير من الاقتصاديين، بالإضافة لتوصيات المنظمات والمؤسسات الدولية أن السبيل الوحيد لتحقيق نمو اقتصادي حقيقي وللاتقال من منطقة اقتصادية إلى أخرى متطورة لا بد أن يمر عبر الأخذ باقتصاديات السوق سبيلاً وعبر التحرير الاقتصادي والخصخصة. ولكن هذا الكلام بالتأكيد ليس دقيقاً والتجارب العالمية تؤكد أن الصين حققت معدلاً مرتفعاً في النمو الاقتصادي، وأصبحت من أهم الدول الجاذبة لرؤوس الأموال والاستثمار، وتحولت من منطقة لأخرى اقتصادياً وبشكل مذهل وملفت للنظر، وهي ما زالت تتبع النظام الاشتراكي. وبناء على كل ما سبق لم يعد تقسيم العالم كما كان سابقاً، بين دول غنية ودول فقيرة أو شمال و جنوب أو دول متقدمة ودول متخلفة. إذ لم يعد التجانس ضمن طرفين فقط، بل يمكن رصد عدة تقسيمات وفقاً لمستوى التنمية الاقتصادية في دول العالم. بداية هناك مجموعة الدول المتطورة التي تشمل البلدان الأعلى دخلاً في العالم وهي الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا الغربية واليابان. ثم هناك مجموعة البلدان النامية وتضم البلدان متوسطة الدخل على الصعيد

العالمي، وهي تحاول جاهدة الانتقال إلى مصاف المجموعة الأولى الأكثر تطوراً ومن دول هذه المجموعة الصين وبعض دول جنوب شرق آسيا وبعض دول أمريكا الجنوبية.

ثم أخيراً تأتي مجموعة البلدان المتخلفة، وهي من اسمها- المختلف عليه في الأدبيات الاقتصادية- تعبر عن وضعها، فهذه البلدان هي الأقل دخلاً بالقياس للمجموعتين السابقتين، ولكن ما يجب التأكيد عليه أن مجموعة البلدان المتخلفة لا تشكل كلاً متجانساً في مستواه التنموي، بل يمكن من هذه المجموعة اشتقاق عدة مجموعات؛ لأنها تحوي بلداناً دخلت مرحلة مقبولة من النمو الاقتصادي أو حققت قفزات مقبولة على هذا الصعيد، وهناك بلدان في أدنى هذه التقسيمات ذات اقتصادات مشوهة في هيكليتها وفقدت قانونية تطورها الداخلية وتعاني من الفقر الشديد. وبشكل عام إن مجموعة البلدان المتخلفة تشكل عدة مجموعات بداخلها تختلف فيما بينها في معدلات النمو ومستوى حياة السكان وغير ذلك من مؤشرات.

رابعاً- عولمة العلاقات الاقتصادية الدولية بفضل ثورة المعلومات والاتصالات والتقانة:

لقد أصبح الاقتصاد المعرفي في عالمنا الراهن اقتصاد اليوم؛ فالمعرفة والأنظمة المعلوماتية والبرمجيات والأجهزة الالكترونية تشكل سمة بارزة هامة للعصر الراهن، هذا العصر الذي لا يعترف بالحدود الجغرافية.

فحققت المعرفة العلمية التكنولوجية والمعلومات وتكنولوجيا المعلومات تشكل اليوم ثورة حقيقية في مختلف الصعد تمثلت في ثورة علمية جديدة في المعلومات

والاتصالات والتقانة كثيفة المعرفة وتركت آثارها على كافة المجالات الاجتماعية والسياسية والاقتصادية.

ترتب على هذه الثورة الجديدة مجموعة من النتائج من أهمها:⁹

- ثورة في الإنتاج تمثلت في احتلال المعرفة والمعلومات الأهمية النسبية الأولى في عملية الإنتاج، كما انعكست في ظهور أنماط جديدة لتقسيم العمل الدولي حيث ظهر تقسيم العمل داخل السلعة الواحدة بحيث يتم توزيع إنتاج الأجزاء المختلفة من السلعة الواحدة على دول العالم المختلفة وفقاً لاعتبارات الكفاءة الاقتصادية.

— ثورة في التسويق نتيجة لعجز الأسواق المحلية عن استيعاب إنتاج المشروعات العملاقة ونتيجة للثورة في عالم الاتصال والمواصلات، حيث أصبح الصراع على الأسواق العالمية أمراً حتمياً لضمان الاستمرار. وقد يفسر ذلك جزئياً الاتجاه إلى تكون التكتلات الاقتصادية والاندماج الاقتصادي والإقليمي بل وقيام التحالفات الاستراتيجية بين الشركات (المتعددة الجنسيات) التي تؤدي دوراً متزايداً في هذا المجال. وفي دائرة هذه التكتلات الاقتصادية العملاقة اتضح أن ٩٢ % من أصل ٤٢٠٠ تحالف استراتيجي بين هذه الشركات تمت مع بداية عقد التسعينات بين الثلاثة الكبار في قمة الهرم القطبي الممثل في الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي واليابان.

— النمو الكبير والمتعاضد في التجارة الدولية والتدفقات المالية، الناتجة عن الثورة التكنولوجية من ناحية وتحرير التجارة الدولية من ناحية أخرى. فالاستثمار

⁹ - د. سميحة فوزي: النظام العالمي الجديد وانعكاساته الاقتصادية على الوطن العربي، مجلة البحوث والدراسات

العربية، العدد، ٢٢، معهد البحوث والدراسات العربية، القاهرة، ١٩٩٤ ص. ٤٣ - ٤٤.

المرتفع في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات رفعت قوة الإنتاج الكبير في الاقتصاد عموماً وانعكست زيادات حادة في جودة المنتجات وهبوطاً في أسعارها.

— تزايد الاتجاه نحو المزيد من الاعتماد الاقتصادي المتبادل. وشاركت في ذلك أيضاً الثورة التكنولوجية، والنمو المتزايد للتجارة الدولية وحركات رؤوس الأموال عبر الدول، حيث ارتبط الاقتصاد العالمي بشبكة جديدة من العلاقات التجارية والمالية، ولا يستطيع أحد أن يعزل نفسه عن ذلك على نطاق أي دولة من دول العالم، بل إن الصدمات الاقتصادية الخارجية أصبحت تؤثر في باقي أطراف العالم إذا حدثت في إحدى أطرافه، وتنتقل بسرعة إلى كل أرجاء العالم. إن دول العالم أصبحت أكثر انكشافاً للخدمات الاقتصادية الآتية من الخارج. وأصبحت السياسات الاقتصادية للدول متطورة كانت أم متخلفة ذات آثار عامة تتجاوز في تأثيرها حدود تلك البلدان التي حدثت فيها، ويكفي الإشارة هنا إلى ما حدث في المكسيك من أزمة نقدية أثرت على الكثير من بلدان العالم مما حتم تدخل الولايات المتحدة الأمريكية وصندوق النقد الدولي.

أيضاً ما حصل في أيلول ٢٠٠٨ عندما أعلن بنك ليمان براذر إفلاسه، وأعقب ذلك هزة نقدية عالمية تركت تداعياتها وآثارها داخل الولايات المتحدة وخارجها، فقد وصلت الآثار إلى أوروبا وأسواق آسيا وصولاً إلى منطقتنا العربية.

وأجبرت الأزمة النقدية الولايات المتحدة والدول الأوروبية على التدخل بمئات المليارات من الدولارات لإنقاذ الوضع.

إن هذه الثورة الجديدة بما احتوته من ثورة في الاتصالات والمواصلات والمعلومات أدت إلى: انتشار أسرع للمعلومة مع عائدات أعلى وإلى تكلفة عمالة وتكلفة اتصالات ونفقات مخزون وتقنيات التشغيل منخفضة، تركت آثارها على

كافة الميادين وجعلت مناطق وبلدان العالم موصولة ببعضها بعضاً بصورة لا سابقة لها ولم يعد هناك مكان معزول في العالم وتعمقت بذلك عولمة العلاقات العالمية ومنها العلاقات الاقتصادية الدولية.

خامساً- ازدياد دور الشركات عابرة القومية:

الشركات عابرة القومية هي تعبير عن، ونتاج تنظيمي، للقوانين الأساسية للتطور الرأسمالي. فقد استدعت هذه القوانين، ضرورة تدويل الإنتاج الرأسمالي، أو بتعبير آخر جعل العمليات الأساسية للإنتاج وإعادة الإنتاج — التراكم وتنظيم عمليات العمل والتسويق والتوزيع — تتم على صعيد عالمي. صحيح إن الصعيد العالمي كان دائماً قائماً بالنسبة لشركات الأعمال الرأسمالية، باعتبار أن العالم الخارجي هو مجال هام للتوسع، ولكنه لم يكن المجال الرئيسي والمحدد لنمو وتطور هذه الشركات. كما أنه لم يمثل لها المجال الديناميكي فعلاً للنمو. كما أن العمل على الصعيد العالمي كان في الحقبة السابقة اختياراً لإحدى الاستراتيجيات الممكنة للشركة من أجل النمو. ومن ثم كان العمل على هذا الصعيد جزئياً، وفي بعض الأحيان هامشياً بالنسبة لغالبية الشركات القائمة على الإنتاج الرأسمالي الحديث. أما في الحقبة الحالية فقد أصبح النشاط على الصعيد الدولي بؤرة وتكثيفاً للقوانين الأساسية للتطور الرأسمالي، بحيث إن الرأسمالية ذاتها لم تعد نظاماً ممكناً تاريخياً للإنتاج إلا مع التحول

المطرد إلى نظام دولي بصورة مباشرة. ويعني ذلك تحول جزء متزايد الأهمية من عمليات الإنتاج، والأصول المنتجة إلى الانخراط في منظومة عالمية النطاق.¹⁰

فالشركات عابرة القومية في الوقت الحاضر وأكثر من أي وقت مضى وبتصاعد مستمر تؤثر بشكل كبير على الاقتصاد العالمي فهي تؤثر في التجارة السلعية الدولية، إذ على الأغلب تشكل الشركات الأكبر حجماً في بلادها الأم وبالتالي تقوم بدور هام في التجارة السلعية للبلاد الأم، ومن ثم في التجارة السلعية الدولية. فحوالي ٨٠ % من مبيعات العالم تتم من خلال الشركات متعددة الجنسيات، وهو يوضح مركزها في التسويق الدولي، وأن إنتاج أكبر ٦٠٠ شركة متعددة الجنسيات وحدها يتراوح ما بين ٤/١، ٥/١ القيمة المضافة المولدة من إنتاج السلع عالمياً¹¹. بالإضافة إلى أنها تؤثر على أسواق رأس المال موجهة هذه الأسواق نحو التوحيد من خلال عدة عوامل¹²، أولها: تحرير الفوائض المالية من الرقابة السياسية وجعلها في النهاية تشكل موقفاً مالياً ضخماً يتجمع في سوق عملاقة تتمتع بالاستقلال التام عن أي تشريع حكومي. وثانيها: تحول البنوك العملاقة للعمل الخارجي وهذا التحول جزء هام من الهيكل الراهن للإنتاج والعمل الدولي كالبنوك الأمريكية بداية ثم الأوروبية وبعدها البنوك اليابانية، وثالثها: من خلال الاتحادات البنكية على الصعيد العالمي، فالبنوك هي أكثر المؤسسات تعدداً للجنسية بين كافة مجالات الأعمال عابرة القومية، وتعمل البنوك ومؤسسات الائتمان عابرة القومية على الدمج المتزايد وخلق التحالفات على الصعيد

10 - د. محمد السيد سعيد: الشركات عابرة القومية ومستقبل الظاهرة القومية، عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة

والفنون والآداب، الكويت، العدد ١٠٧، تشرين الثاني ١٩٨٦، ص ٩.

11 - د. عادل أحمد حشيش، د. مجدي محمود شهاب: مرجع سبق ذكره، ص ٤٦.

12 - د. محمد السيد سعيد: مرجع سبق ذكره، ص ٤٦ وما بعدها.

العالمي. فقد تجاوزت الأصول السائلة من الذهب والاحتياطيات النقدية الدولية المتوافرة لدى الشركات المتعددة الجنسيات حوالي ضعف الاحتياطي الدولي منها ويدل هذا المؤشر على مقدار تحكم هذه الشركات في السياسة النقدية الدولية والاستقرار النقدي العالمي^{١٣}. كما تؤثر الشركات عابرة القومية في أسواق التكنولوجيا وهذا الجانب يشكل العنصر الأكثر حسماً وتأثيراً في مجال توحيد السوق العالمية. فهذه الشركات العملاقة تكاد تحتكر مصادر التجديد التكنولوجي في العالم، وتؤدي اليوم دور القائد في الثورة التكنولوجية. وعندما نقول أن الشركات عابرة القومية تساهم في توحيد السوق العالمية، هذا لا يعني إشاعة التقدم التكنولوجي الذي تستحدثه هذه الشركات بصورة متساوية بين دول العالم بالتأكيد. فهذه الشركات تعمل على اختيار أنسب المواقع لتوطين حلقات السلاسل الصناعية بما يمكنها من الاستفادة من المزايا النسبية لكل موقع أو دولة.

وفي الواقع إن هذه الشركات مسؤولة عن نسبة كبيرة من الاكتشافات التكنولوجية التي يرجع معظمها لجهود البحث والتطوير التي قامت بها هذه الشركات، ويعتبر توطين أنشطة البحث والتنمية أحد ديناميات السيطرة التكنولوجية لهذه الشركات^{١٤}. بناء على ما سبق، من المؤكد أن هذه الشركات يتزايد ويتعاظم دورها وهي تشكل اليوم أحد الدعائم الهامة للعولمة وتعميق عالمية الاقتصاد وباختصار يمكن التأكيد أن الشركات متعددة الجنسية تعتبر من أهم القوى الاقتصادية التي تشارك في تشكيل النظام العالمي في الوقت الحاضر، فهي تعد مسؤولة عن تدفق الجزء الأكبر من

13 - د. عادل أحمد حشيش، د. مجدي محمود شهاب: مرجع سبق ذكره، ص ٤٦.

14 - للمزيد راجع: د. محمد السيد سعيد: مرجع سبق ذكره، ص ٥٦.

الاستثمارات المباشرة وعن نسبة متزايدة من الاكتشافات التكنولوجية علاوة على سيطرتها على فنون وسياسات المبيعات واحتكارها لشبكات التسويق في العالم بحيث يرى بعضهم أن النظام العالمي قد انتقل من مرحلة رأسمالية الدولة الاحتكارية إلى رأسمالية الاحتكارات الدولية.^{١٥}

سادساً- ازدياد دور المؤسسات العالمية المالية و التجارية:

يتزامن التكامل العالمي مع انتشار نظرية اقتصادية ينصح بها عدد كبير من الخبراء والاستشاريين الاقتصاديين، ويقدمونها دونما كلل أو ملل للمسؤولين عن إدارة دفة السياسة الاقتصادية على أنها النهج الصحيح: إنها الليبرالية الجديدة. والمقولة الأساسية لهذه النظرية الجديدة هي ببساطة: « ما يفرزه السوق صالح، أما تدخل الدولة فهو طالح ». وانطلاقاً من أفكار أهم ممثل لهذه المدرسة الاقتصادية، الاقتصادي الأمريكي وحامل جائزة نوبل "ملتون فريدمان"، اتخذت في الثمانينيات الغالبية العظمى من الحكومات الغربية هذه النظرية الليبرالية مناراً تهتدي به في سياساتها. وهكذا صار عدم تدخل الدولة إلى جانب تحرير التجارة وحرية تنقل رؤوس الأموال، وخصخصة المشروعات والشركات الحكومية، أسلحة استراتيجية في ترسانة الحكومات المؤمنة بأداء السوق وفي ترسانة المؤسسات والمنظمات الدولية المسيرة من قبل هذه الحكومات، والمتمثلة في البنك الدولي وصندوق النقد الدولي ومنظمة التجارة العالمية فقد غدت هذه المؤسسات الوسائل التي تحارب بها هذه الحكومات في معركتها

١٥ - علي نجيب: مجلة بحوث اقتصادية عربية، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، السنة العاشرة، العدد ٢٤،

صيف ٢٠٠١، ص ٨٦.

الدائرة رحاها حتى الآن من أجل تحرير رأس المال. فسواء تعلق الأمر بالملاحة الجوية أم الاتصالات ذات التقنية العالية أم المصارف وشركات التأمين، أم بصناعة البناء وتطوير برامج الكمبيوتر، لا بل حتى بالقوة العاملة، فإن هذه كلها وكل شيء أو شخص سواها لا بد أن يخضع لقانون العرض والطلب.^{١٦}

فمن الواضح أنه بالتزامن مع انهيار وفشل التجارب الاشتراكية بعد نهاية الاتحاد السوفييتي السابق، وظهور العولمة ومفاهيمها، تزايد و تعاظم دور المؤسسات العالمية في إدارة الاقتصاد الدولي.

فالثالث الاقتصادي العالمي المكون من: صندوق النقد الدولي وهو المخول بإدارة النظام المالي الدولي والبنك الدولي ومؤسساته وهو المخول بإدارة النظام المالي الدولي وأخيراً منظمة التجارة العالمية المخولة بإدارة النظام التجاري العالمي، يؤدي دوراً كبيراً وبالغ الأهمية في العلاقات الاقتصادية الدولية فهذا الثالث الاقتصادي يمارس اليوم تأثيراً على بلدان العالم قاطبة إما إيجاباً أو سلباً. فأصابع الاتهام تشير لهذه المؤسسات العالمية بأنها تعمل بشكل أو بآخر لتحقيق مصالح الدول الكبرى المتطورة وعلى حساب مصالح الدول النامية. وعلى ما يبدو أن هذا الأمر يسير في سياقه الطبيعي سواء كنا موافقين عليه أم لا، فنظام النقد الدولي، الذي نشأ وتطور عبر نماذج التوسع المختلفة للنظام الرأسمالي العالمي، قد عكس دائماً، في مراحله المختلفة، المصالح الاقتصادية والعسكرية والسياسية للطرف الأقوى في هذا النظام. فهو إذن ليس نظاماً عالمياً محايداً، له قواعد وآليات مثلى يخضع لها الجميع، وتتعامل معها الدول من مواقع متكافئة وفي ضوء معاملة الند للند، بما يحقق الصالح لجميع الأطراف، بل كان

16 - هانس - بيتر مارتين، هارالد شومان: فسخ العولمة، ترجمة د عدنان عباس علي، عالم المعرفة، المجلس الوطني

للثقافة والفنون والآداب، الكويت، العدد ٢٣٨، تشرين الأول، ١٩٩٨، ص ٣٤.

هذا النظام يصاغ في ضوء ما تمليه مصلحة هذا الطرف الأقوى. وهذا ما تدل عليه وقائع التاريخ. فنظام قاعدة الذهب الذي ساد حتى الحرب العالمية الأولى، وبدرجات متفاوتة في عالم ما بين الحربين، كان يعكس قوة الاقتصاد البريطاني وهيمنته على الاقتصاد العالمي. ومن هنا كان الجنيه الإسترليني هو عملة الاحتياط الدولية، وبه تسوى غالبية المعاملات الدولية. كما أن نظام بريتون وودز الذي تشكل في أعقاب الحرب العالمية الثانية كان انعكاساً، في قواعده وأسسهِ وآلياته، لقوة الاقتصاد الأمريكي وبدء عصر الهيمنة الأمريكية. حيث أدى الدولار دور الجنيه الإسترليني نفسه إبان عصر الإمبراطورية البريطانية. بل ليست الأزمة الراهنة لنظام النقد الدولي، التي بدأت بشكل واضح منذ مطلع السبعينات وحتى الآن، إلا تعبيراً عن أزمة هيمنة الاقتصاد الأمريكي على الاقتصاد الرأسمالي العالمي، بعد أن طغت المشكلات الاقتصادية الهيكلية التي تعاني منها الولايات المتحدة على هذا النظام. وبناء على ذلك، فإن أي نظام للنقد الدولي، ساد في الماضي، أو يسود في الحاضر، أو سيسود في المستقبل، هو ترجمة لعلاقات وموازين القوى لمنظومة الاقتصاد الرأسمالي العالمي. وليس من المتوقع، والحال هذه، أن ينطوي أي نظام على درجات متعادلة للمنافع لدول العالم كافة.¹⁷

إن صندوق النقد الدولي والبنك الدولي للإنشاء والتعمير يزداد دورهما بشكل كبير وفعال من خلال تطبيق برامج الإصلاح الاقتصادي والتكيف الهيكلي على الكثير من دول العالم (على الرغم من الملاحظات الكثيرة على هذه البرامج).

17 - د. رمزي زكي: التاريخ النقدي للتخلف، عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، العدد ١١٨، تشرين الأول ١٩٨٧، ص ٦.

كما أنه بقيام منظمة التجارة العالمية في كانون الثاني ١٩٩٥، أصبحت المكمل للمؤسسات الاقتصادية على المستوى الدولي إلى جانب الصندوق والبنك الدوليين، ومعروف أن منظمة التجارة العالمية هي امتداد للجهات بالإضافة إلى ما تم إقراره في دورة الأورجواي، المتمثل بتحرير الخدمات، وحماية الملكية الفكرية، فمنظمة التجارة العالمية مجالها اليوم ليس السلع فقط، بل مجالها الأهم هو تجارة الخدمات وحقوق الملكية الفكرية والأدبية وقوانين الاستثمار المتعلقة بالتجارة الدولية. إذن هذا الثالث يتزايد فعلاً دوره في تسيير وإدارة النظامين النقدي والمالي العالميين بالإضافة للنظام التجاري العالمي. والأخطر والأهم في هذه القضية هو تعاظم هذا الدور في ظل تزايد مبدأ المشروطة الذي بدأ يظهر جلياً وبازدياد منذ دخول العالم عصر ما سمي بالعملة مع عقد الثمانينات.

إذاً، بإيجاز يمكن التأكيد أنه مع التطور في الكيان الرأسمالي العالمي كان يجب بالضرورة أن يتغير دور المؤسسات الدولية وبالذات صندوق النقد الدولي والبنك الدولي واتفاقية التجارة العالمية. لقد أصبح الواجب المكلف به هذه الهيئات هو تحقيق الشروط اللازمة من ناحية حركة رؤوس الأموال الفائضة في البلاد المتقدمة، وضمان استثمارها دون عوائق وبصرف النظر عن المصلحة الذاتية للدول التي يتم فيها هذا الاستثمار. وأن تتسع فرص الاستثمار ليس فقط في النشاطات الإنتاجية بل أيضاً في نشاطات التمويل والخدمات، وأن تكون اقتصادات كل بلد وسياساتها المالية مما يسمح بهذه النشاطات بأكبر قدر من الحرية ودون عوائق.

سابعاً- اتساع دائرة المشروطة المرتبطة بالتمويل الخارجي:

هذا الاتساع مرتبط بتزايد دور المؤسسات العالمية النقدية والمالية والتجارية (المنوه عنه سابقاً). حيث ترتب على تزايد أهمية الدور الذي تقوم به المؤسسات العالمية النقدية والمالية (صندوق النقد الدولي والبنك الدولي) اتساع دائرة المشروطة المرتبطة بالتمويل الدولي، حيث أصبح الاتفاق مع صندوق النقد الدولي من جانب حكومة أي دولة عضواً، شرطاً ضرورياً للحصول على موارد مالية من مصادر التمويل الدولي المختلفة، سواء المصادر الرسمية الجماعية أم الثنائية أم البنوك التجارية، فيما يمكن أن يطلق عليه شهادة الجدارة الائتمانية الدولية، بل إن الاتفاق مع صندوق النقد للدول أصبح أيضاً شرطاً للحصول على الموافقة على إعادة جدولة الديون الخارجية للدول المعنية مع مجموعة الدائنين في نادي باريس.

ومن ناحية أخرى أصبح الاتفاق مع صندوق النقد الدولي سواء في صورة اتفاق مساندة أم في صورة تسهيل ممتد لا يكون ميسوراً إلا بالتزام البلد المدين بتنفيذ برنامج تصحيحي يتناول السياسات الاقتصادية الكلية مثل سعر الصرف وسعر الفائدة وغيرها.

وقد حدث نفس التطور في إطار البنك الدولي، فهو يشترط عدم تقديم قروض للأعضاء كما تقضي المادة الثالثة من الاتفاقية الأساسية للبنك، إلا في حالة التأكد من شروط يراها البنك معقولة، وهذا الإجراء يضمن للبنك عدم استخدام موارده بشكل اعتباطي. وقد استحدث البنك الدولي نوعاً جديداً من القروض، هي قروض التصحيحات الهيكلية، وهذه القروض مشروطة بالتزام البلد المدين بإجراء التصحيحات الهيكلية مثل تطبيق سياسة التخصيص (الخصخصة) وإعادة النظر في أولويات الاستثمار، وتحرير التجارة الخارجية وغيرها.

وإن البنك أصلاً لا يعطي ولا يضمن القروض التي يكون الغرض منها تحقيق التنمية بصفة عامة، وإنما يجب أن تكون القروض مقدمة لمشروعات بذاتها. والبنك يملك الحق في اتخاذ الإجراءات التي من شأنها ضمان إنفاق القرض في الأغراض التي خصصت لها. فهو يفحص الإمكانيات الفنية والاقتصادية لتنفيذ المشروع، ويتحقق من مدى ربحيته، وفي سبيل ذلك يتدخل في البحث في إمكانيات وقدرات اقتصاد الدولة بشكل عام، حاضراً ومستقبلاً.

بل وأعقب ذلك نشوء ما يسمى بالمشروطية أو الاشتراطية المتبادلة بين صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، حيث أصبح الحصول على موارد مالية من إحدى المنظمتين يتوقف على تنفيذ اشتراطية المنظمة الأخرى، ومن ثم لم يعد من الممكن الحصول على قروض للتصحيحات الهيكلية من البنك الدولي إلا بشرط الوصول إلى اتفاق مساندة مع صندوق النقد الدولي والعكس صحيح في بعض الحالات.

وأكثر من ذلك اتسع نطاق المشروطية (أو الاشتراطية) حتى امتد إلى المساعدات الرسمية الثنائية، فقد أصبحت مشروطة في حالات كثيرة بالحصول على شهادة (الجدارة الائتمانية) من صندوق النقد الدولي. وهكذا أحكمت الحلقات على البلاد المدينة فيما يتعلق بالتمويل الدولي، فهي إذا اتفقت مع صندوق النقد الدولي وبشروطه انفتحت أمامها أبواب التمويل الدولي أو الخارجي، وإن رفضت مطالب الصندوق فإنها في هذه الحالة تجد كل المنافذ موصدة في وجهها في ظل التعاون الدولي القائم حالياً بين مصادر التمويل الدولية المختلفة حيث وجد في الاقتصاد العالمي نوع من التنسيق بين مصادر التمويل المختلفة في ظل المشروطية الدولية.^{١٨}

18 - د. عادل أحمد حشيش، د. مجدي محمود شهاب: مرجع سبق ذكره، ص. ٥١ - ٥٢.

بالطبع إن هذه السياسات تلقى على الدوام انتقادات عديدة، إذ ترى الدول الفقيرة أن السبب الحقيقي لفشل سياسات الصندوق والبنك الدولي إنما يعود بالأساس إلى الشروط القاسية التي يفرضها، وتطالب هذه الدول بمراجعة شاملة للسياسات المتبعة غير العادلة، كما تطالب بمجموعة من المطالب يشاركها في ذلك مجموعة كبيرة من كبار الساسة والاقتصاديين في العالم، تتلخص هذه المطالب بمايلي:

— الاستقلال في قرارها الاقتصادي والمالي وتقديم القروض والمساعدات للدول التي تحقق الشروط من جهة والدول الفقيرة من جهة أخرى.

— تحقيق الإنصاف الاجتماعي في البرامج التي تقدمها للدول النامية.

— المساهمة الفعالة في حل الأزمات المالية، أسعار الصرف، التضخم، العجز

في الدول النامية وذلك بهدف الانطلاق بشكل سريع وسليم.

— مشاركة الدول النامية في إدارة موارد الصندوق والبنك وتوزيعها بشكل

عادل بين الدول المحتاجة.

— مساهمة الصندوق الفعالة في منع خروج الثروات من الدول النامية ومعاقبة

المصارف التي تساعد على ذلك لا سيما وأن المصارف الأوروبية تساهم في تبييض العملة.

— تحقيق العدالة ومساعدة الدول في الانضمام إلى منظمة التجارة الدولية

ضمن شروط مناسبة.

إن هذه المطالب يمكن أن تجعل من المؤسسات المالية الدولية أداة هامة لتوزيع

العدالة وعدالة التوزيع وإنصاف الدول الفقيرة التي ما زالت تعاني من الأزمات

المتكررة، وكل ذلك لا يتحقق بالتمني وإنما بتعاون الدول النامية فيما بينها تجاه الدول

الكبرى الراغبة في السيطرة والهيمنة.^{١٩} فالدول النامية لا يمكن أن تبقى خارج دائرة النظام العالمي، المطلوب فعلاً وبشكل جدي العمل على تحقيق نوع من العدالة من قبل هذه المؤسسات الدولية.

ثامناً- ازدياد التكتلات الاقتصادية و الإقليمية :

على الرغم من أن التكتلات الاقتصادية عرفت منذ أمد بعيد فلا شك أن هذه الظاهرة إنما تميز على وجه الخصوص العصر الراهن، ويرجع ذلك إلى تطور علاقات الإنتاج وخاصة زيادة أهمية الوحدات الاقتصادية الكبيرة، وظهور فكرة أقطاب التنمية. فقد أدى التقدم التكنولوجي الحديث إلى عدم جدوى الوحدات الاقتصادية الصغيرة وضرورة توسيع المجال الاقتصادي للإفادة من كل نتائج التقدم الفني ومن آثار هذه الأقطاب للتنمية.^{٢٠}

فالمرحلة الراهنة ومع تزايد عولة العالم تنامت بشكل واضح التكتلات الإقليمية وشبه الإقليمية في المجالين الاقتصادي و التجاري، وأصبحت المرحلة الحالية لتنظيم التجارة الدولية تتميز بزيادة أهمية تلك التكتلات بين مختلف دول العالم أياً كان نظامها السياسي أو درجة نموها الاقتصادي. ومن الواقع تظهر التكتلات الاقتصادية بهدف إزالة القيود في العلاقات الاقتصادية الدولية وكمحاولة جزئية لتحرير التجارة بين عدد معين من الدول، وتتخذ التكتلات عدة أشكال منها: منطقة التجارة الحرة،

19 - جريدة السفير، العدد ٨١٠٩، ١٩٩٨.

20 - د. حازم البيلاوي: نظرات في الواقع الاقتصادي المعاصر، كتاب العربي، الكتاب الحادي عشر، ١٥ نيسان

١٩٨٦، ص ١٧١.

الاتحاد الجمركي، الاتحاد الاقتصادي، السوق المشتركة، نظام التجارة التفضيلي، الاندماج الاقتصادي الكامل، التكامل النقدي.²¹

ويمكن التمييز في هذا الصدد بين التعاون والتكامل الدوليين فهذه تهدف التعاون الاقتصادي هو تخفيف أثر العقبات والمشكلات القائمة في العلاقات الاقتصادية الدولية، وذلك بغرض تسهيل عمليات التبادل الدولي. أما التكامل الاقتصادي الدولي، فإنه يذهب إلى أبعد من ذلك، إذ يتضمن إزالة هذه العقبات وحل المشكلات بما يؤدي إلى زيادة فاعلية وعمق العلاقات الاقتصادية بين الدول. ووفقاً لما سبق فإن الاتفاقات التجارية الدولية التي تهدف إلى تنشيط التبادل التجاري الدولي تشكل نوعاً من أنواع التعاون الاقتصادي الدولي. أما إزالة الحواجز القائمة في وجه التجارة الدولية بين الدول الأعضاء في منطقة تكاملية فهي تشكل نوعاً من أنواع التكامل الاقتصادي الدولي.²²

إن التكتلات الاقتصادية كثيرة ومتعددة ولكن من أهمها الاتحاد الأوروبي الذي تأسس في منتصف العقد الأخير من القرن العشرين ليكون عملاقاً اقتصادياً يترك بصماته على التجارة العالمية. ثم هناك التكتل الاقتصادي لدول أمريكا الشمالية (الناftا) الذي تأسس في كانون الثاني من عام ١٩٨٩ و تطور في ١٩٩١ ليضم الولايات المتحدة الأمريكية وكندا والمكسيك. بالإضافة لتكتلات القارة الآسيوية،

21 - لمزيد من المعلومات راجع:

د. زينب حسين عوض الله: الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، ١٩٩٩، ص

٣١٠.

- أ. رعد الصرن: أساسيات التجارة الدولية المعاصرة، الجزء الثاني، ط١، دار الرضا للنشر، دمشق، ٢٠٠١،

ص ٢٣٢.

22 - أ. رعد الصرن: مرجع سبق ذكره، ص ٢٣١.

فهناك تكتل (آسيان) وهو رابطة جنوب شرق آسيا ويضم ستة دول، ثم تكتل (إيك) وهو يضم جماعة التعاون الاقتصادي لآسيا ويضم ١٢ دولة، وأخيراً تكتل (سارك) وهو جماعة جنوب آسيا وشبه القارة الهندية ويضم ٧ دول، وهي الدول الأكثر فقراً.

أما على الصعيد العربي، أيضاً هناك تكتلات غلب عليها الطابع النظري وتسعى الدول العربية على الدوام لتفعيل هذه الاتفاقيات والتكتلات بما ينسجم مع مصالحها والتطورات العالمية الراهنة، ولن ندخل في التكتلات العربية ولكن نذكر من أهمها: اتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية التي قامت بناء على موافقة المجلس الاقتصادي للجامعة الدول العربية في ١٩٥٧ ثم قرار إنشاء السوق العربية المشتركة في ١٩٦٤، وأخيراً منطقة التجارة العربية الحرة الكبرى التي أعلن عنها بقرار من المجلس الاقتصادي والاجتماعي في ١٩٩٧، وأعلن عن قيامها خلال عشر سنوات ابتداء من ١٩٩٨/١/١.

بشكل عام تعمل التكتلات الدولية والإقليمية إلى تعميق المنافع والمكاسب الاقتصادية المشتركة بين الدول المكونة لها. وتحاول ربط هذه البلدان المتكتلة بالاقتصاد العالمي والتخفيف من الآثار الضارة.



الفصل الثاني

نظريات التجارة الدولية



الفصل الثاني

نظريات التجارة الدولية

في الواقع إن نظريات التجارة الدولية وضعت لتوضيح أسس التبادل التجاري الدولي للإجابة على أسئلة عديدة منها: لماذا تقوم التجارة الدولية؟ ما هي المنافع والمكاسب للدول المتبادلة؟ ما هي أفضل الأسس التي تقدم المنافع لكل أطراف التبادل؟ ما هي محاذير التجارة الدولية؟ ما هي الأسباب التي تقف وراء التخصص الدولي؟ لماذا على الدولة أن تنتج هذه السلعة وتمتنع عن إنتاج السلعة الأخرى وتستوردها من الخارج؟

وكما أسلفنا سابقاً فقد كانت الميركانتيلية (التجارية) أقدم نظريات التجارة الخارجية وعلى مدى حوالي ثلاثة قرون عكست مصالح البورجوازية التجارية في المرحلة السابقة لتطور الرأسمالية الصناعية وقد طالب التجاريون بتدخل الدولة في التجارة الخارجية بالحد من الاستيراد والتشجيع على التصدير، وبذلك اعتبر التجاريون أحد أشكال الاقتصاد الموجه. وعندما أتى التقليديون (الكلاسيك) اعتبروا أن آراء التجارين انطوت على مختلف القيود والعقبات في وجه التجارة الخارجية. لذلك هاجم التقليديون آراء التجارين وسياساتهم وأخذوا على عاتقهم بيان فوائد التبادل التجاري بين الدول. وتوافرت النظرية التقليدية في التجارة الدولية على تفسير أمور ثلاثة. أما الأمر الأول فيتعلق بتحديد ماهية السلع التي تدخل في التجارة الدولية، أي التعرف على أسباب التجارة الدولية. ويختص الأمر الثاني بتحديد نسب التبادل بين تلك السلع التي تستقر في التجارة الدولية، أي تحديد النفع العائد من التجارة

الدولية بالنسبة لكل دولة. ويتعرض الأمر الثالث إلى كيفية تحقيق التوازن في العلاقات الدولية إذا طرأ ما يخل به.

المبحث الأول: النظرية الكلاسيكية في التجارة الدولية:

ظهرت النظرية الكلاسيكية في التجارة الدولية في الربع الأخير من القرن الثامن عشر وأوائل القرن التاسع عشر كرد فعل لمذهب التجارين، والذي كان يحمل لواء الدعوة إلى فرض القيود على التجارة الخارجية للحصول على أكبر كمية ممكنة من المعادن النفيسة، حيث كانت هذه الأخيرة مقياساً لقوة الدولة الاقتصادية في ذلك الوقت. فجاءت النظرية الكلاسيكية مدافعة عن حرية التجارة الخارجية، ومظهرة أن قوة الدولة الاقتصادية لا تكمن فيما تحويه خزائنها من معادن نفيسة فقط، وإنما أيضاً فيما يتوافر لديها من موارد اقتصادية حقيقية ممثلة في الأراضي والمنازل وسلع الاستهلاك. فلقد أوضحت هذه النظرية أن حرية التجارة الخارجية هي الطريق إلى زيادة ثروة البلاد الحقيقية وبالتالي قوتها الاقتصادية. وترتيباً على ذلك كانت حرية التجارة الخارجية في نظر مفكري المدرسة الكلاسيكية أفضل من عدم حرية التجارة الخارجية. وبصفة عامة يمكن التمييز بين جيلين من كتاب المدرسة التقليدية في التجارة الدولية. الجيل الأول: من أهم أقطاب هذا الجيل الكتاب الإنجليز رواد المدرسة التقليدية: آدم سميث، دافيد ريكاردو، تورنر وجون استيوارت ميل. ولقد سيطرت أفكار هؤلاء الكتاب منذ الربع الأخير من القرن الثامن عشر وحتى مطلع القرن العشرين وتدرجت أفكارهم بدءاً من نظرية النفقات المطلقة إلى نظرية النفقات النسبية، ثم إلى بيان أثر الطلب المتبادل الدولي. وبصفة عامة يمكن القول بوجود قاسم

مشترك يجمع بين كتابات الجيل الأول من الاقتصاديين التقليديين يتلخص في اعتماد تحليلهم الاقتصادي لنمط وشروط التبادل الدولي على نظرية العمل في القيمة.

الجيل الثاني: من بين أهم كتاب الجيل الثاني للمدرسة التقليدية في التجارة الخارجية: إيد جوث هابرلار، ليرنر، مارشال، وميد، فمع مطلع القرن العشرين كثر اهتمام الاقتصاديين بإرساء قواعد نظرية التوازن العام وكان منطقياً أن تمتد مظلة هذا التطور إلى حقل التجارة الدولية ممثلاً في جانبين أساسيين هما:

— نظرية نفقة الفرصة البديلة أو المضیعة كبديل لنظرية العمل في القيمة التي اعتمد عليها مفكرو الجيل الأول للمدرسة التقليدية في التجارة الدولية.

— إدخال منحنيات السواء الاجتماعية كأداة تحليلية في تحديد التوازن الدولي.

ويطلق على فكر كتاب الجيل الثاني للمدرسة الكلاسيكية في التجارة الدولية اسم النظرية الكلاسيكية الحديثة أو المدرسة الحديثة في التجارة الدولية. ويمكن القول بصفة عامة أن هذه النظرية تمثل تقدماً حقيقياً على النظرية الكلاسيكية على النحو الذي صاغه رواد الجيل الأول للمدرسة الكلاسيكية في التجارة الدولية على الرغم من حفاظها على الجوهر الأساسي لهذه النظرية والنتائج المترتبة على الأخذ بها. فهي تقبل المنطق الأساسي لرواد الجيل الأول فيما يتعلق بأسباب وشروط التبادل الدولي والقائم على قانون أو مبدأ النفقات النسبية، إلا أنه في الوقت ذاته تم تحريرها من القيود التي فرضتها عليهم نظرية العمل في القيمة كأساس لتحديد قيم السلع. ونقطة الاتفاق بين مفكري الجيل الثاني للمدرسة الكلاسيكية في التجارة الدولية هي أن نظرية العمل في القيمة ليست صحيحة؛ فالعمل ليس هو عنصر الإنتاج الوحيد فضلاً عن أن عنصر الإنتاج الواحد ليس متجانساً؛ بل ينقسم في داخله إلى مجموعات متخصصة تختلف

كل منها عن الأخرى، ولا يوجد بينها تنافس وقد تكون إحداها أصلح لإنتاج سلعة من الأخرى.^{٢٣}

سنستعرض في إطار النظرية التقليدية ثلاث مساهمات في غاية الأهمية لكل من آدم سميث ودافيد ريكاردو وجون استيوارت ميل:

أولاً: نظرية النفقات المطلقة:

نشر "آدم سميث" (١٧٢٣-١٧٩٠) كتابه (ثروة الأمم) في عام ١٧٧٦، وقد يوجد في بعض المصادر اسماً آخر لهذا الكتاب هو (أبحاث في طبيعة وأسباب ثروة الأمم). وجعل "آدم سميث" في كتابه العمل مصدر للقيمة، وإن كل سلعة تقيم بمقدار كمية العمل المبذولة فيها، وأن العمل المحسد في إنتاج السلعة هو الذي يحدد قيمة هذه السلعة في التبادل انطلاقاً من أن العمل هو العنصر الأساسي للقيمة في التبادل. يعد "سميث" أول من حاول القيام بشكل جدي وعلمي في تفسير التجارة الدولية والتخصص في إنتاج السلع. وبما أنه الرائد الأول في المدرسة الكلاسيكية، فقد بدأ نظريته بانتقاد المذهب التجاري فيما يتعلق بطبيعة الثروة واقتصارها على المعادن الثمينة (الذهب والفضة) وبأن ثروة الدولة تقاس بمقدار ما تملكه الدولة من الذهب والفضة الذي تؤمنه الدولة عن طريق التجارة الخارجية (التصدير) وتحقيق ميزان تجاري رابح على الدوام.

23 - د. سامي عفيفي حاتم: دراسات في الاقتصاد الدولي، الدار المصرية اللبنانية، ط ٢، القاهرة، ١٩٨٨، ص.ص

إذ إن "سميث" يرى أن ثروة الدولة تقاس بمقدار ما تنتجه من السلع والخدمات المشبعة للحاجات بشكل مباشر أو غير مباشر. وكلما زادت الكمية التي تنتجها الدولة من هذه السلع بحيث يكون الإنتاج أكبر مما تحتاجه لإشباع حاجتها الداخلية وتبادل ما يفيض عنها مع العالم الخارجي، زادت ثروتها وأصبحت قوية، وهذا برأيه يتوقف على تقسيم العمل الوطني والدولي.

انتقد "آدم سميث" كل ما من شأنه إعاقة تقسيم العمل سواء داخل الدولة الواحدة أم بين مختلف الدول، وأوضح أن المزايا التي تنتج عن تقسيم العمل داخل الدولة الواحدة تتحقق نتيجة تقسيم العمل الدولي. فتقسيم العمل الدولي، الناتج عن اتساع نطاق السوق، يتيح لكل دولة أن تخصص في إنتاج السلع التي تكون لها ميزة مطلقة في إنتاجها ثم تبادل فائض إنتاجها عن استهلاكها منها. بما يفيض عن حاجة الدول الأخرى من سلع تتمتع بإنتاجها بنفس الميزات المطلقة. وتمثل نفقة إنتاج السلعة في كمية العمل اللازمة لإنتاجها، وهو ما يعني أن العمل هو عنصر الإنتاج الوحيد.

فالتجارة الدولية، في رأي "سميث"، تقوم بوظيفتين هامتين: فهي أولاً تخلق مجالاً لتصريف الإنتاج الفائض عن حاجة الاستهلاك المحلي وتستبدله بشيء آخر ذي نفع أكبر، وهي ثانياً تغلب على ضيق السوق المحلي، وتصل كنتيجة لذلك بتقسيم العمل إلى أقصاه وترفع من إنتاجية البلد المتاجرة وذلك عن طريق اتساع حجم السوق. لكي تتوضح لدينا فكرة كيف يقوم التبادل الدولي على أساس نظرية النفقات المطلقة نستعين بالمثالين التاليين:

- ١- نفترض أن لدينا دولتين هما: إيران وسوريا، وأنها تنتجان قبل قيام التجارة بينهما سلعتين هما: السجاد الصوفي والقمح، وأن تكاليف الإنتاج مقدرة بساعات العمل كما هو واضح في الجدول رقم (١).

الجدول (١)

الدولة/ السلعة	وحدة من القمح	وحدة من السجاد الصوفي
إيران	٢٠ ساعة عمل	١٠ ساعات عمل
سوريا	١٠ ساعات عمل	٢٠ ساعة عمل

نلاحظ من الجدول (١):

- أن إنتاج وحدة واحدة من القمح يتطلب ٢٠ ساعة عمل في إيران و ١٠ ساعات عمل في سوريا.

- أن إنتاج وحدة من السجاد الصوفي يتطلب ١٠ ساعات عمل في إيران و ٢٠ ساعة عمل في سوريا.

من الافتراض السابق يلاحظ أن التكاليف المطلقة لإنتاج القمح في سوريا أقل منها في إيران، وأن التكاليف المطلقة لإنتاج السجاد الصوفي في إيران أقل منها في سورية.

من هنا يمكن الاستنتاج بأن إيران تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج السجاد الصوفي، ولكنها متأخرة عن سوريا في إنتاج القمح.

بينما سوريا تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج القمح، ولكنها متأخرة عن إيران في إنتاج السجاد الصوفي. وفق النقاش السابق يتحدد التخصص الدولي بين إيران وسوريا، حيث تخصص إيران في إنتاج السجاد الصوفي، وتصدر إلى سوريا كل ما يزيد عن حاجتها

الاستهلاكية، وتخصص سوريا في إنتاج القمح، وتصدر لإيران كل ما يزيد عن حاجتها الاستهلاكية.

إن هذا الوضع الناجم عن تقسيم العمل الدولي المبني على التخصص في إنتاج سلعة ما يؤدي إلى قيام التجارة الدولية بين كل من سوريا وإيران وسيحقق فائدة للدولتين في آن واحد.

إذ عندما تستورد إيران القمح من سوريا فهي توفر ١٠ ساعات عمل في كل وحدة تبادل بينهما، فهي عملياً تضحي بـ (١٠) ساعات عمل فقط، أما إذا فكرت إيران بإنتاج القمح فإنها حكماً ستخسر (٢٠) ساعة عمل لكل وحدة منتجة.

أيضاً بالنسبة لسوريا فهي عندما تستورد السجاد الصوفي من إيران فهي توفر ١٠ ساعات عمل في كل وحدة تبادل بينهما، فهي عملياً تضحي بـ (١٠) ساعات عمل فقط، أما إذا فكرت سوريا بإنتاج السجاد الصوفي فإنها حكماً ستخسر (٢٠) ساعة عمل لكل وحدة منتجة.

إذاً في حال عدم قيام التجارة بين الدولتين فإن كلاهما سيخسر؛ لأنه سيضحي عندها بساعات عمل أكثر.

٢- نفترض أن التبادل الدولي سيتم بين دولتين سوريا والهند على الشكل

التالي:

نفترض أن كل (١٠) أيام عمل يمكن فيها لسوريا أن تنتج إما (٢٠) وحدة من القطن أو (١٠) وحدات من القمح، أما في الهند ففي كل (١٠) أيام عمل يمكن للهند أن تنتج إما (١٠) وحدات من القطن أو (٢٠) وحدة من القمح، كما هو مبين في الجدول رقم (٢):

الجدول (٢)

الدولة/ السلعة	قطن	قمح
سوريا	٢٠ وحدة	١٠ وحدات
الهند	١٠ وحدات	٢٠ وحدة

من الجدول (٢) نلاحظ أن:

نسبة مبادلة القطن بالقمح في سوريا هي (٢٠) وحدة قطن لكل (١٠) وحدات من القمح، أي (نسبة ١/٢).

في حيث تكون هذه النسبة في الهند (١٠) وحدات من القطن لكل (٢٠) وحدة من القمح، أي (نسبة ٢/١).

وهذا يعني:

أن سورية متفوقة تفوقاً مطلقاً في إنتاج القطن، لذلك من مصلحتها أن تخصص في إنتاجه.

بينما الهند متفوقة تفوقاً مطلقاً في إنتاج القمح، لذلك من مصلحتها أن تخصص في إنتاجه.

نلاحظ أيضاً:

- أن سوريا تربح من هذه التجارة مع الهند إذا أمكنها الحصول على (١٠) وحدات من القمح، مقابل أية كمية من القطن تقل عن (٢٠) وحدة.

- والهند تربح من هذه التجارة مع سوريا إذا قدمت هذه الوحدات الـ (١٠) من القمح، في سبيل الحصول على أية كمية من القطن تزيد عن (٥) وحدات.

أي: إن الحدين الذين لا يمكن أن تخرج عنهما نسبة التبادل بين السلعتين هما:

أ - ١٠ وحدات من القمح مقابل ٦ وحدات من القطن.

ب - ١٠ وحدات من القمح مقابل ١٩ وحدة من القطن.

- النسبة الأولى تكون في صالح سوريا؛ لأنها تحصل على (١٠) وحدات من القمح مقابل أن تدفع (٦) وحدات من القطن؛ لأن هذه الوحدات الـ (١٠) تعادل في سوريا (٢٠) وحدة من القطن. ويستنتج من ذلك كأن ما تربحه سوريا من التجارة مع الهند على أساس هذه النسبة هو (١٤) وحدة من القطن في كل صفقة تبادل.

- النسبة الثانية تكون في صالح الهند؛ لأنها تحصل على (١٩) وحدة من القطن، مقابل أن تدفع (١٠) وحدات من القمح، ولكن قيمة هذه الوحدات الـ (١٠) في الهند تعادل (٥) وحدات من القطن. ويستنتج من ذلك كأن ما تربحه الهند من التجارة مع سوريا على أساس هذه النسبة هو (١٤) وحدة من القطن في كل صفقة تبادل.

ومهما يكن من أمر فإن مبادئ "آدم سميث" في حرية التجارة الدولية يؤخذ عليها أنها لا تبين السبيل إلى هذا التخصيص بالنسبة للدول التي لا تتمتع بأي مزايا مطلقة. يضاف إلى ذلك أن اعتقاد آدم سميث في التفوق المطلق، كأساس للتخصيص الدولي فقط، لا يتفق مع المشاهد في المعاملات الدولية حيث إن التفوق النسبي يمكن أن يكون أساساً للتخصيص الدولي. ومن ناحية أخرى لا يرى سميث داعياً للتفرقة بين التجارة الداخلية والتجارة الخارجية، فالثانية تعد امتداداً للأولى وكلاهما وسيلة للتخلص من الإنتاج الفائض وتطبيق مبدأ تقسيم العمل والتخصيص، في حين أن نوعي التجارة مختلف كل الاختلاف في خصائصه ونظرياته. وقد كان "ريكاردو" أول من أوضح هذا الفارق فيما أسماه بقانون النفقات النسبية أو المزايا النسبية. فإذا كان المبدأ

الذي يحكم التجارة الداخلية هو مبدأ النفقات المطلقة فإن النفقات النسبية هي التي تحكم التجارة الدولية.^{٢٤}

ثانياً: نظرية النفقات النسبية:

وضع هذه النظرية "دافيد ريكاردو" (١٧٧٢-١٨٢٣). وطبقاً لهذه النظرية فإنه في ظل ظروف التجارة الحرة ستخصص كل دولة في إنتاج السلع التي يمكن إنتاجها بنفقات أرخص نسبياً، أي السلع التي لديها ميزة نسبية فيها، وستقوم باسترداد السلع التي تتمتع دول أخرى بميزة نسبية فيها. فالاختلاف بين الدولتين في النفقة النسبية وليس في النفقة المطلقة هو الذي يدعو للتبادل. فالشرط الضروري والكافي لقيام تبادل تجاري بين دولتين تنتجان مجموعة من السلع ذاتها هو أن تختلف النفقات النسبية لإنتاج هذه السلع من دولة إلى أخرى. وعند توافر هذا الشرط فسيكون من مصلحة كل دولة أن تخصص في إنتاج تلك السلع التي تتمتع فيها بنفقة نسبية أقل، أي بميزة نسبية أكبر، وذلك بالمقارنة بالدولة الأخرى. ولكي نفهم جيداً نظرية النفقات النسبية نستعرض المثال التالي الذي ضربه "ريكاردو" في هذا المجال^{٢٥}:

يفترض المثال قيام التبادل التجاري الدولي بين دولتين هما (البرتغال، إنجلترا) كما يظهر الجدول رقم (٣):

24 - د. زينب حسين عوض الله: مرجع سبق ذكره، ص ٤٧.

25 - د. خالد رعد: دراسات وبحوث في العلاقات الاقتصادية الدولية، منشورات جامعة دمشق، ١٩٩٥، ص ١٨.

د. محمود يونس: نظرية التجارة الدولية، الدار الجامعية، ١٩٨٦، ص ٢٦٠.

الجدول (٣)

الدولة/ السلعة	الخمور	المنسوجات
البرتغال	٨٠ ساعة عمل	٩٠ ساعة عمل
انجلترا	١٢٠ ساعة عمل	١٠٠ ساعة عمل

من الجدول رقم (٣) يلاحظ أن البرتغال متفوقة على إنجلترا بكلتا السلعتين (الخمور والمنسوجات) من حيث تكلفة الإنتاج، فالبرتغال متفوقة تفوقاً مطلقاً لأنها تنتج السلعتين بنفقات إنتاج أقل من تكلفة إنجلترا في إنتاج السلعتين.

فإذا كان التبادل وفق نظرية النفقات المطلقة فستكون البرتغال دائماً مصدرة أما إنجلترا فستكون دائماً مستوردة لكلتا السلعتين، وهذا لا يحصل حقيقة على أرض الواقع، وإنما يؤكد "ريكاردو" أن التبادل الدولي يتم وفق التكاليف النسبية.

فالبرتغال تملك ميزة نسبية في إنتاج الخمور، أما إنجلترا فتمتلك ميزة نسبية في إنتاج المنسوجات.

وبناء على نظرية النفقات النسبية يمكن للبلدين أن يكسبا من التبادل بينهما على الشكل التالي:

- إذا قدمت البرتغال وحدة من الخمور تكلفها (٨٠) ساعة عمل مقابل وحدة من المنسوجات الإنجليزية كانت ستكلفها (٩٠) ساعة عمل لو أنتجتها في البرتغال، أي ستوفر البرتغال (١٠) ساعات عمل في كل صفقة تبادل، فهي تربح بذلك.

- إذا قدمت إنجلترا وحدة من المنسوجات تكلفها (١٠٠) ساعة عمل مقابل وحدة من الخمور كانت ستكلفها (١٢٠) ساعة عمل لو أنتجتها في إنجلترا، أي ستوفر إنجلترا بذلك (٢٠) ساعة عمل في كل صفقة تبادل، فهي تربح بذلك أيضاً.

ويمكن توضيح ذلك من خلال طريقتين:

١ - مقارنة التكاليف النسبية لإنتاج السلعتين في إحدى الدولتين مع التكلفة النسبية لإنتاجها في الدولة الأخرى، أي ننسب السلعتين لبعضهما في الدولة الأولى، ثم ننسب السلعتين لبعضهما في الدولة الثانية.

في البرتغال:

$$\begin{array}{lcl} \text{تكلفة إنتاج الخمر} & = & \frac{80 \text{ ساعة عمل}}{90 \text{ ساعة عمل}} = 0,89 \\ \text{تكلفة إنتاج المنسوجات} & = & \end{array}$$

أي أن تكلفة إنتاج وحدة واحدة من الخمر تعادل ٠,٨٩ من تكلفة إنتاج وحدة واحدة من المنسوجات.

في إنجلترا:

$$\begin{array}{lcl} \text{تكلفة إنتاج الخمر} & = & \frac{120 \text{ ساعة عمل}}{100 \text{ ساعة عمل}} = 1,2 \\ \text{تكلفة إنتاج المنسوجات} & = & \end{array}$$

أي أن تكلفة إنتاج وحدة واحدة من الخمر تعادل تكلفة إنتاج (١,٢) وحدة من المنسوجات.

إذاً نستنتج أن تكلفة إنتاج الخمر بالنسبة إلى المنسوجات في البرتغال هي أقل منها في إنجلترا (٠,٨٩ > ١,٢).

فالأفضل أن تخصص البرتغال في إنتاج الخمر؛ لأن نفقات إنتاجها النسبية أقل من نفقات إنتاجها النسبية في إنجلترا.

أيضاً بالطريقة ذاتها يمكن إثبات أنه من الأفضل لإنجلترا أن تخصص في إنتاج المنسوجات؛ لأنها تنتجها بتكلفة نسبية أقل من نفقات إنتاجها النسبية في البرتغال. في البرتغال:

$$\text{تكلفة إنتاج المنسوجات} = \frac{٩٠ \text{ ساعة عمل}}{٨٠ \text{ ساعة عمل}} = ١,١٢$$

أي أن تكلفة إنتاج وحدة واحدة من المنسوجات تعادل (١,١٢) من تكلفة إنتاج الخمر.

في إنجلترا:

$$\text{تكلفة إنتاج المنسوجات} = \frac{١٠٠ \text{ ساعة عمل}}{١٢٠ \text{ ساعة عمل}} = ٠,٨٣$$

أي أن تكلفة إنتاج وحدة واحدة من المنسوجات تعادل (٠,٨٣) من تكلفة إنتاج الخمر.

إذا نستنتج أن تكلفة إنتاج المنسوجات بالنسبة إلى الخمر في إنجلترا هي أقل منها في البرتغال (٠,٨٣ > ١,١٢).

فالأفضل أن تخصص إنجلترا في إنتاج المنسوجات؛ لأن نفقات إنتاجها النسبية أقل من نفقات إنتاجها النسبية في إنجلترا.

٢- مقارنة التكلفة النسبية لإنتاج إحدى السلعتين في الدولتين مع التكلفة النسبية لإنتاج السلعة الأخرى فيهما:

أي ننسب الدولتين لبعضهما بعضاً في كل سلعة من كلتا السلعتين:

- التكلفة النسبية لإنتاج الخمر في كلتا الدولتين:

$$\begin{array}{l} \text{تكلفة إنتاج الخمر في البرتغال} \\ \text{٨٠ ساعة عمل} \\ \hline \text{تكلفة إنتاج الخمر في إنجلترا} \\ \text{١٢٠ ساعة عمل} \\ \hline \end{array} = \frac{0,67}{1} = 0,67$$

أي أن تكلفة إنتاج وحدة واحدة من الخمر في البرتغال يعادل (٠,٦٧) من تكلفة إنتاج وحدة واحدة منها في إنجلترا.

- التكلفة النسبية لإنتاج المنسوجات في كلتا الدولتين:

$$\text{تكلفة إنتاج المنسوجات في البرتغال} = \frac{90 \text{ ساعة عمل}}{100 \text{ ساعة عمل}} = 0,9$$

أي تكلفة إنتاج وحدة واحدة من المنسوجات في البرتغال تعادل تكلفة إنتاج (0,9) من إنتاج وحدة واحدة منها في إنجلترا.
وبالمقارنة بين النسبتين يستنتج أنه من الأفضل للبرتغال التخصص في إنتاج الخمر؛ لأنها تنتجها بتكلفة نسبية أقل تكلفة إنتاج المنسوجات (0,67 > 0,9).

- بنفس الطريقة يمكن إثبات أنه من الأفضل لإنجلترا التخصص في إنتاج المنسوجات؛ لأنها تنتجها بنفقة نسبية أقل منها في البرتغال.
التكلفة النسبية لإنتاج المنسوجات في كلتا الدولتين:

$$\text{تكلفة إنتاج المنسوجات في إنجلترا} = \frac{100 \text{ ساعة عمل}}{90 \text{ ساعة عمل}} = 1,11$$

أي أن تكلفة إنتاج وحدة واحدة من المنسوجات في إنجلترا يعادل (1,11) من تكلفة إنتاج وحدة واحدة منها في البرتغال.
- التكلفة النسبية لإنتاج الخمر في كلتا الدولتين:

$$\begin{array}{rcl} \text{تكلفة إنتاج الخمر في إنجلترا} & 120 \text{ ساعة عمل} & \\ \hline & 80 \text{ ساعة عمل} & \\ \hline & 1,5 & = \end{array}$$

أي أن تكلفة إنتاج وحدة واحدة من الخمر في إنجلترا يعادل (١,٥) من تكلفة إنتاج وحدة واحدة منها في البرتغال.

وبالمقارنة بين النسبتين يستنتج أنه من الأفضل لإنجلترا أن تخصص في إنتاج المنسوجات؛ لأنها تنتجها بتكلفة نسبية أقل من تكلفة إنتاج الخمر (١,١١ < ١,٥).

ولعل أهم ما خلفته تلك النظرية دفاعها عن التخصص الدولي وحرية التجارة، إذ نجحت في بيان أهمية الواردات بعد أن أنكرها التجاريون، غير أنها لم تسلم من النقد خاصة في السنين الأخيرة. فالنظرية كما عرفها ريكاردو مبسطة أكثر مما يجب لذا فهي تبدو غريبة عن الواقع. فهي تغفل إمكانية انتقال عناصر الإنتاج بين الدول مع أنها تنتقل وبخاصة رأس المال. وهي إذ تفترض ثبات النفقة تغفل مدى ما تنخفض إليه بفضل الإنتاج الكبير. وتغفل النظرية نفقة النقل وهي من الأهمية بحيث لا يمكن إهمالها. وتفترض النظرية استغلال جميع موارد البلد وأنها في حالة تشغيل كامل، على الرغم من أن دور التجارة الخارجية يجب أن يؤدي إلى تحقيق هذا التشغيل الكامل. يضاف إلى ذلك أن تلك النظرية تقوم أساساً على نظرية العمل في القيمة والتي تبين قصورها عن مطابقة الواقع. ويجب الإشارة إلى أن القصور الرئيسي لهذه النظرية إنما يكمن في طابع السكون الذي تتميز به. فما يكون ميزة نسبية اليوم قد لا يصبح كذلك في الغد. وحدير بالذكر أن نظرية النفقات النسبية وإن كانت مفيدة في بيان الشروط الواجب توافرها لقيام تقسيم العمل الدولي وتخصص الدول في مختلف وجوه

النشاط الاقتصادي إلا أنه من المحتمل أن يكون ريكاردو قد قدمها كدليل على المزايا التي تعود على مختلف الدول من مباشرة التجارة فيما بينها بحرية وعدم وضع قيود عليها وذلك أكثر مما قدمها كبيان لشرط قيام تقسيم العمل الدولي والتخصص في الإنتاج بين الدول.

وعموماً فإن نظرية النفقات النسبية، وهي تركز على جانب الإنتاج والعرض تحدد السلع التي تدخل في التجارة الدولية ولكنها لا تعالج كيفية تحديد نسبة التبادل الدولي. ويعزو الاقتصاديون إلى "جون استيوارت ميل" فضل السبق في سد هذا النقص.²⁶

ثالثاً: نظرية القيم الدولية:

كان لجون استيوارت ميل (١٨٠٦-١٨٧٣) دور كبير في تحليل قانون النفقات النسبية في علاقته بنسبة التبادل في التجارة الدولية، وفي إبراز أهمية طلب كل من البلدين في تحديد النقطة التي تستقر عندها نسبة التبادل الدولية، أو معدل التبادل الدولي. فوفقاً لهذه النظرية الذي يحدد معدل التبادل الدولي، هو الطلب المتبادل من جانب كل دولة على منتجات الدولة الأخرى. ومعدل التبادل الذي يحقق التوازن في التجارة الدولية هو ذلك المعدل الذي يجعل قيمة صادرات وواردات كل دولة متساوية.

ويتوقف تحديد معدل التبادل الدولي، عند "ميل"، على قوة طلب الدولة على ناتج الدولة الأخرى ومرونة هذا الطلب.

²⁶ - د. زينب حسين عوض الله: المرجع السابق نفسه، ص ٤٨ وما بعدها.

إذ يرى "ميل" أنه كلما زادت شدة طلب الدولة (آ) على سلع الدولة (ب)، كانت نسبة التبادل في مصلحة الدولة (ب)، ومعنى ذلك أن الدولة الأقل طلباً ستكون الأكثر فائدة في التبادل الدولي. ومن ناحية أخرى كلما زادت مرونة طلب الدولة (آ) على سلع الدولة (ب)، فإن ذلك سيؤدي إلى زيادة واردات الدولة (آ) في حالة انخفاض سعر السلع، بينما العكس صحيح، إذا ارتفع سعر السلع فستكون واردات الدولة (آ) منخفضة أو ستنخفض.

ويحدد معدل التبادل الدولي هذا بحدين: الحد الأول هو معدل التبادل الداخلي بين السلعتين في الدولة الأولى، والثاني هو معدل التبادل الداخلي بين السلعتين في الدولة الثانية. وبطبيعة الحال فإن كل معدل من هذين المعدلين الداخليين إنما يتكون على أساس نفقة إنتاج إحدى السلعتين بالنسبة إلى نفقة إنتاج السلعة الأخرى في الدولة الواحدة.

وطبقاً لهذه النظرية هناك مكسب ينتج عن قيام التجارة الدولية، وتوزيع هذا المكسب بين الدولتين يخضع للعديد من العوامل الاقتصادية والسياسية. وعموماً كلما اقترب معدل التبادل الدولي كثيراً من معدل التبادل المحلي لدولة ما كان نصيبها من مكسب التجارة الدولية ضئيلاً والعكس صحيح. ومن هنا نستطيع أن نفهم لماذا انتهى ميل إلى أن الدولة الصغيرة يمكن أن تحقق مكسباً أكبر من الدولة الكبيرة في التجارة الدولية. وكذلك دعوة هذه النظرية للاهتمام بالأسواق الرخيصة ومحاولة التوسع في الخارج باسم الكسب الدولي. ففي وسع الدول الصغيرة أن تتبادل مع الدول الكبيرة وفقاً لمعدل التبادل السائد في الدولة الأخيرة دون أن تؤثر على ذلك المعدل نظراً لارتفاع مستوى المعيشة في الدول الكبيرة وضخامة طلبها.

ولقد بعدت هذه النظرية عن الواقع حين افترضت تكافؤ أطراف المبادلة فإذا ما كان التبادل الدولي يتم بين دول غير متكافئة فمن المحتمل ألا يكون للطلب المتبادل أي دور يذكر في تحديد نسبة التبادل الدولي حيث في وسع الدولة الكبرى أن تملّي شروطها. كما أن اشتراط التكافؤ بين قيم صادرات وواردات كل من الدولتين لتحقيق استقرار معدل التبادل الدولي يعد قيداً على تلك النظرية، فما الحل حين يكون التبادل في اتجاه واحد فقط؟ وما حقيقة وجود فائض أو عجز في الميزان التجاري الخاص بسلعة معينة أو مجموع السلع؟²⁷

المبحث الثاني: النظرية الحديثة للتجارة الخارجية:

يطلق على هذه النظرية اسم (النظرية السويدية)، يرجع ظهور فكرة النظرية الحديثة للتجارة الخارجية إلى الاقتصادي السويدي "هيكشر"، ولكن تلميذه " أولين " رسم الخطوط الدقيقة والتفصيلية لهذه النظرية في كتابه الذي نشر عام ١٩٣٣. وقد اشتهرت النظرية باسمه وأصبحت تعرف أحياناً باسم نظرية أولين للتجارة الدولية. وقد اعتمد أولين على فكرة أن التجارة الدولية هي الامتداد الطبيعي للتجارة والتبادل الداخلي، ومن ثم فإن الأسعار في المجال الدولي تتحدد بنفس المبادئ والقوى التي تتحدد على أساسها الأسعار في المجال الداخلي.

وقد بدأ أولين نظريته بتوجيه النقد إلى الأسس التي قامت عليها النظرية الكلاسيكية للتجارة الدولية، مثل اتخاذها العمل أساساً للقيمة، وافترضها اختلاف التجارة الدولية عن التجارة الداخلية وبالتالي استخدام أساليب تحليل للتجارة الخارجية

27 - د. زينب حسين عوض الله: مرجع سبق ذكره، ص ٥٠ وما بعدها.

تختلف عن التجارة الداخلية، واعتمادها على اختلاف النفقات النسبية لإنتاج السلع كأساس لانتشار ظاهرة التخصص الدولي وبالتالي قيام التجارة الدولية دون أن تحاول تفسير أسباب اختلاف هذه النفقات النسبية من دولة إلى أخرى. ولقد حاولت النظرية الحديثة للتجارة الدولية تفادي عيوب النظرية الكلاسيكية مستندة في تحليلها إلى اعتبارات أكثر واقعية وأقل إمعاناً في التجريد. كما اعتمدت في تحليل التجارة الدولية على فروق أسعار السلع وبصفة خاصة على مكافآت عناصر الإنتاج، التي تتحدد حسب الندرة أو الوفرة النسبية لهذه العناصر بالدول المختلفة ولذا فقد سميت هذه النظرية باسم نظرية «نسب عوامل الإنتاج».

وبصفة عامة فإن النظرية الحديثة تعتمد في تفسير ظاهرة التخصص وقيام التجارة الدولية على عاملين أساسيين هما: وفرة وندرة عناصر الإنتاج داخل كل دولة، وتناقض النفقة وتزايد الغلة بالتوسع في الإنتاج.

أولاً: وفرة وندرة عناصر الإنتاج:

تختلف الكمية الموجودة من كل عنصر من عناصر الإنتاج المعروفة وهي العمل، رأس المال، الأرض، باختلاف الدول؛ فتتوافر الأرض في بعض الدول دون توافر رأس المال أو القوى العاملة، كما تتوافر في البعض الآخر الأيدي العاملة بنسبة أكبر من توافر رأس المال والأرض، وبعض الدول تتوافر بها نسب متناسبة من العمل ورأس المال والأرض. وهكذا تختلف دول العالم فيما بينها من ناحية وفرة وندرة عناصر الإنتاج الموجودة بها.

وتتحدد عوائد كل عنصر من عناصر الإنتاج طبقاً لظروف العرض والطلب، فوفرة العنصر تؤدي إلى زيادة عرضه بالنسبة لطلبه وبالتالي انخفاض عائده، كما أن

ندرة العنصر تؤدي إلى قلة عرضه بالنسبة لطلبه ومن ثم ارتفاع عائده. فالبلاد المكتظة بالسكان مثل الهند ومصر ومعظم الدول المتخلفة تنخفض بها مستويات الأجور بالنسبة لأسعار باقي عناصر الإنتاج الأخرى نظراً لزيادة عرض القوى العاملة بالنسبة للمطلوب منها. كما أن الدول التي تتوافر بها الأراضي الزراعية الشاسعة الخصبة مثل كندا، استراليا، وأمريكا، ينخفض بها ريع الأرض بالنسبة لعائد باقي عناصر الإنتاج الأخرى وبعض الدول تتوفر بها رؤوس الأموال مما يؤدي إلى انخفاض سعر الفائدة بها نسبياً واختلاف عوائد عناصر الإنتاج يؤدي بدوره إلى اختلاف نفقات إنتاج السلع والخدمات في الدول المختلفة.

ومن المعروف أنه من الممكن أن تساهم عناصر الإنتاج بنسب مختلفة في إنتاج السلع، ومن المعروف أيضاً أن من أهم أهداف الجمع بين هذه النسب المختلفة من عناصر الإنتاج هو محاولة خفض تكلفة الإنتاج، لذلك كان لا بد من أن يسود العنصر الوفير ذو العائد المنخفض نسبياً في إنتاج السلع كلما أمكن ذلك من الناحية الفنية. فالدول التي توجد بها مساحة واسعة من الأراضي الصالحة للرعي مثل استراليا والأرجنتين تخصص في إنتاج اللحوم والصوف، فمثل هذه السلع تحتاج لإنتاجها مساحة واسعة من الأراضي للرعي ولا تتطلب سوى القليل من العمال ورأس المال. والدول التي يوجد بها وفرة من الأيدي العاملة بنسبة أكبر من توافر الأرض ورأس المال بها مثل الهند ومصر، تخصص في إنتاج المحاصيل الزراعية الكثيفة مثل القطن وبعض الصناعات البسيطة مثل صناعة المنسوجات القطنية. أما السلع التي تحتاج في إنتاجها لكثير من العمل المدرب وكثرة في رأس المال والقليل من عنصر الطبيعة مثل الكثير من المنتجات الصناعية التي تحتوي على كمية قليلة من المادة الخام وعمل مدرب

وكمية كبيرة من الآلات، فإنها تميل إلى التوطن في الدول ذات الدخل القومي المرتفع والقادر على تكوين المدخرات وحيث توجد القدرة الفنية في الإنتاج. ويمكن تفسير التخصيص في الإنتاج حسب ندرة أو وفرة عناصر الإنتاج وبالتالي قيام التبادل الدولي باستخدام الجدول رقم (٤):

الجدول (٤)

العرض النسبي لعنصر الإنتاج	البلد (١)	البلد (٢)	البلد (٣)
وفير	العمل	الأرض	رأس المال
متوسط الوفرة	الأرض	رأس المال	العمل
نادر	رأس المال	العمل	الأرض

وحسب النظرية الحديثة تخصص كل دولة في إنتاج السلع التي تحتاج بدرجة كبيرة إلى عنصر الإنتاج الموجود بها بوفرة لإمكانها إنتاج هذه السلع بتكاليف أقل نسبياً، وتستورد من الخارج السلع التي تحتاج بدرجة كبيرة إلى عنصر الإنتاج القادر بها. فالدولة تتميز بوفرة في العمل وبعرض متوسط نسبياً من الأرض وبعرض نادر من رأس المال. وتخصص مثل هذه الدولة في الزراعة الكثيفة التي تحتاج لنسبة كبيرة من الأيدي العاملة مثل البن، السكر، المطاط، والقطن. كذلك تخصص في الصناعات اليدوية والبسيطة التي تعتمد على وفرة الأيدي العاملة وقلة رأس المال مثل صناعات المنسوجات. وتصدر هذه الدولة فائض إنتاجها من المحاصيل الزراعية والمنتجات

الصناعية إلى الخارج وتستورد احتياجاتها من السلع التي لا تستطيع إنتاجها لندرة عناصر الإنتاج بها، فمثلاً تستورد من الدولة (٢) السلع التي تحتاج إلى نسبة كبيرة من الأرض مثل اللحوم والصوف ومنتجات الألبان، كما تستورد من الدولة (٣) السلع التي يحتاج إنتاجها إلى نسبة كبيرة من رأس المال مثل الآلات.

أما بالنسبة للدولة (٢) فيوجد بها أرض زراعية وفيرة وعرض متوسط نسبياً من رأس المال وندرة من القوى العاملة. وبذلك فإنه من الممكن أن تخصص في الزراعات الواسعة مثل المراعي والقمح وتنتج اللحوم، منتجات الألبان، القمح، الصوف. كما تقوم بتصدير فائض هذه السلع للخارج وتستورد من الدول الأخرى السلع التي تشعر بندرة نسبية في عناصر إنتاجها، فمثلاً تستورد من الدولة (١) السلع التي تستلزم كثيراً من عنصر العمل لإنتاجها، ومن الدولة (٣) السلع التي تستلزم كثيراً من عنصر رأس المال لإنتاجها.

أما بالنسبة للدولة (٣) فتحتوي على نسبة كبيرة من رأس المال، ونسبة متوسطة من عنصر العمل وعرض نادر نسبياً من الأرض. وبذا يمكن أن تخصص في إنتاج السلع التي تحتاج إلى وفرة في رأس المال مثل العدد والآلات والصناعات الثقيلة بصفة عامة، وتصدير فائض إنتاجها من هذه السلع يمكن أن تستورد احتياجاتها من السلع الأخرى، فمثلاً تحصل من الدولة (١) السلع التي تحتاج إلى وفرة في الأيدي العاملة ومن الدولة (٢) السلع التي تحتاج إلى وفرة في الأراضي.

ويستخلص مما تقدم أنه لو تركت التجارة الخارجية حرة بين الدول فإن كل دولة تخصص في إنتاج السلع التي تحتوي على نسبة كبيرة من عنصر الإنتاج الموجود فيها بوفرة، وتصدر فائض إنتاجها من هذه السلع مقابل استيراد السلع التي تحتوي على نسبة كبيرة من عناصر الإنتاج النادرة بها.

ثانياً — حجم الإنتاج:

الأساس الثاني لقيام التبادل الدولي حسب النظرية السويدية هو التوسع في الإنتاج الذي يؤدي بدوره إلى خفض نفقة إنتاج السلع وخفض ثمنها مما يؤدي إلى زيادة الطلب عليها من الدول الأخرى وزيادة صادراتها. ولهذا فإن الإنتاج الكبير يؤدي إلى نفس مزايا الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج في الدول المختلفة. فقد رأينا أن اختلاف الوفرة النسبية لمختلف عناصر الإنتاج في مختلف دول العالم تؤدي إلى اختلاف مكافآت هذه العوامل، ومن ثم اختلاف النفقات واختلاف الأسعار في الداخل عنه في الخارج. ولما كانت التجارة الدولية تقوم على أساس مقارنة أسعار السلع في الداخل بأسعارها في الخارج، لذلك تميل الدول إلى استيراد السلع التي تقل أسعارها في الخارج عن الأسعار المحلية، كما تصدر السلع التي تقل أسعارها المحلية عن الأسعار في الخارج. هذا بالطبع مع افتراض أمن حرية التجارة الدولية وأخذ نفقات النقل في الحسبان.

ويؤدي التوسع في الإنتاج إلى قيام التخصص والتبادل الدولي بين الدول حتى ولو لم يوجد اختلاف كبير بين الدول من حيث ندرة أو وفرة عناصر الإنتاج. ويرجع ذلك إلى أن الإنتاج قد يتخذ أشكالاً مختلفة في كل دولة، فبعض الدول تتوسع في إنتاج بعض السلع وعلى الأخص المنتجات الصناعية التي تخضع لظاهرة تناقص النفقة، حيث يؤدي اتساع نطاق الإنتاج إلى تناقص النفقة وبالتالي تخفيض سعر السلعة نظراً لما يحققه الإنتاج الكبير من وفورات داخلية وخارجية.

وفي الواقع أنه يندر أن تقوم التجارة بين الدول على أساس الإنتاج الكبير وحده في بداية الأمر. ففي الغالب أن التخصص يقوم في البداية على أساس وفرة عناصر الإنتاج، حيث تخصص كل دولة في فرع الإنتاج الذي يتطلب نسبة كبيرة من

العنصر الموجود بها بكثرة. ونظراً لأن قيام التبادل الدولي سيؤدي إلى زيادة الطلب على منتجات الدول المتخصصة، لذلك تسعى مثل هذه الدول إلى زيادة حجم مشروعاتها والوصول إلى الحجم الأمثل للإنتاج لمقابلة مطالب الدول الأخرى، مما يؤدي بدوره إلى انخفاض التكاليف وبالتالي الأسعار. وهكذا يتعاون الأساسان معاً في إقامة وتقوية التجارة الدولية، أي وفرة عناصر الإنتاج والحجم الأمثل للإنتاج.

وقد وجه إلى النظرية السويدية بعض الانتقادات أهمها ما يلي:

١ — تشترط النظرية قيام المنافسة الكاملة في الداخل لتحقيق المساواة بين عوائد الإنتاج حسب ظروف العرض والطلب، أي أن العنصر النادر يقل عرضه فيرتفع عائده نسبياً والعنصر الوفير يزيد عرضه فيقل عائده نسبياً، مثل زيادة عرض القوة العاملة لا بد أن تؤدي إلى خفض مستوى الأجور. ولكن توجد كثيراً من العقبات التي تعترض مثل هذه المساواة نتيجة لتدخل الدول في تحديد عوائد الإنتاج. فبعض الدول تتدخل لحماية الأجور بوضع حد أدنى للأجور أو بتجميدها بمنعها من التزايد، أو تحديد سعر الفائدة أو تحديد إيجار الأرض مثل قوانين الإصلاح الزراعي بمصر أو سورية، وبعض الدول وبالذات الدول الصناعية تتدخل لحماية الإنتاج الزراعي وذلك بدفع تعويضات للمزارعين أو تحديد الاستيراد حتى لا تقل الأرض نتيجة استيراد الحاصلات الزراعية بأسعار مخفضة.

٢ — لا تهتم النظرية بنوعية عناصر الإنتاج. فالأرض الزراعية أو القوى العاملة ليست متماثلة في جميع دول العالم، فمثلاً تختلف الأرض من حيث درجة الخصوبة وسهولة الاستغلال. كما تختلف القوى العاملة من حيث المهارة والخبرة. وقد افترضت النظرية أن كل مجموعة من المجموعات المكونة لوحدات عنصر معين كالعمل تشبه مثيلاتها في النوع تماماً في أي دولة من الدول، وهذا من الصعب تحقيقه.

٣ - لم تراعى النظرية العوامل الأخرى غير وفرة عناصر الإنتاج التي تؤدي إلى تخصيص الدول في إنتاج سلع معينة وتصديرها. فالسابق التاريخي لبعض الدول في إنتاج سلع معينة واكتسابها سمعة تجارية دولية يكسبها درجة عالية من التخصيص على الرغم من عدم توافر بعض مقومات الصناعة بها. والمثال الواضح على ذلك هو تخصيص إنجلترا في إنتاج المنسوجات القطنية لفترة طويلة من الزمن على الرغم من عدم زراعتها للقطن أو وجود أيد عاملة رخيصة بها.

٤ - لم تأخذ النظرية في الحسبان العوامل الذاتية التي تشكل كل مجتمع بطابع خاص كنظام الحكم ومستوى التعليم ومهارة العمال والتقدم الفني وغيرها. كل هذه العوامل تحدد تخصيص الدولة واكتسابها أسواقاً خارجية أو تجعلها سوقاً لتصريف منتجات معينة. فمثلاً الدول الاستعمارية كانت تلزم الدول المستعمرة باستيراد كل احتياجاتها من الدولة الأم على الرغم من إمكان تفوق هذه الدول في إنتاج بعض السلع والتخصص فيها، فمصر والهند وباكستان كانت يستورد احتياجاتها من المنسوجات القطنية من إنجلترا على الرغم من إمكان تخصيصها في إنتاج هذه السلع كما حدث فعلاً بعد الاستقلال عن إنجلترا.^{٢٨}

28 - د. محمد خليل برعي، د. علي حافظ منصور: العلاقات الاقتصادية الدولية، مكتبة القاهرة الحديثة، القاهرة،

ص ١٢٨ وما بعدها.

المبحث الثالث: الاتجاهات الحديثة في تفسير التجارة الدولية:²⁹

على الرغم من تعاليم تلك النظريات التي رأيناها، فالواقع يؤكد أن جانباً كبيراً من التجارة الدولية يتم بين دول متشابهة في ظروفها. كذلك فإن جانباً كبيراً من هذه التجارة يتمثل في تصدير واستيراد منتجات متماثلة. وفي مثل هذه الأوضاع تساءل الكثيرون عما إذا كانت نظريات التجارة التي تناولناها يمكنها أن تفسر بصورة كافية ذلك الواقع العملي. وقد تمخضت المناقشات التي دارت عن ظهور اتجاهين الأول يرى تطوير نظرية المزايا النسبية ونسب عوامل الإنتاج حتى يمكنها علاج ما ظهر من مشكلات، فعلى الرغم مما بالنظرية من قصور تعتبر ذات فعالية في تحليل الكثير من النقاط. أما الاتجاه الثاني فيرى أن هذه النظرية تستخدم أدوات لا تتلاءم وتفسر التبادل الدولي المعاصر، ولهذا من الأفضل البحث عن نموذج ذي قدرة على إعطاء تفسير أكثر قبولاً للأوضاع القائمة. وفيما يلي إلقاء بعض الضوء على هذه القضية فنستعرض أولاً بعض العوامل التي تحدد الاتجاه العام للتجارة الدولية ثم نرى ثانياً بعض النظريات التصحيحية للتبادل الدولي.

29 - كتب المبحث بالاعتماد على:

د. زينب حسين عوض الله: الاقتصاد الدولي "نظرة عامة على بعض القضايا"، مرجع سابق، ص ٦٣ وما

بعدها.

وللمزيد يمكن العودة إلى:

د. مجدي محمود شهاب: الاقتصاد الدولي، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، ١٩٩٦.

د. عادل أحمد حشيش، د. مجدي محمود شهاب: أساسيات الاقتصاد الدولي، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت،

٢٠٠٣.

د. سامي عفيفي حاتم: دراسات في الاقتصاد الدولي، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، ١٩٨٨.

أولاً: بعض العوامل التي تحدد الاتجاه العام للتجارة الدولية:

إن العلاقات التجارية التي تربط بين مختلف الدول تجد تفسيرها في عدد من العوامل تتفاوت في أهميتها بتفاوت الظروف. هذه العوامل مترابطة متفاعلة فيما بينها يمكن إرجاع أهمها إلى:

— سوء توزيع الموارد الطبيعية بين الدول وتركز مصادر الثروة في بعضها، والذي يؤدي إلى تركيز شديد مناظر للتجارة الخارجية بحيث تلتخص صادرات عدد كبير من دول العالم في شكل سلعة واحدة أو سلعتين. وإذا كانت الدول التي أخذ فيها هذا التركيز في مصادر الثروة الطبيعية شكل مواد أولية صناعية قد استطاعت عن طريق التقدم العلمي أن تدخل كثيراً من التنوع على قائمة صادراتها من خلال التصنيع المبكر بالإضافة إلى العوامل السياسية التي مكنتها من السيطرة وبسط نفوذها على دول تابعة كثيرة، فإن الدول التي أخذ فيها هذا التركيز في مصادر الثروة شكل المواد الأولية لم تستطع أن تسلك نفس السبيل خصوصاً وأنها في مرحلة مبكرة من تاريخها الحديث كانت خاضعة للنفوذ الاستعماري الأجنبي.

— ويرتبط بتلك الظاهرة ارتباطاً وثيقاً عامل آخر هو حجم الدولة أو المساحة الجغرافية التي تشغلها، والذي يؤثر في التجارة الخارجية لها عن طريق تأثيره على درجة تكامل الموارد الطبيعية والبشرية بالنسبة للدولة بالإضافة إلى ما يوفره ذلك الحجم من مزايا الإنتاج الكبير. هذا الإنتاج الكبير والذي يتطلب حداً أدنى من سعة الأسواق يسهم في تفسير قيام التجارة بين الدول وخاصة بين الدول الصناعية.

— وطالما أن الظروف المثالية لقيام التجارة الخارجية يتطلب أن يتوافر العلم الكامل بما يجري في الأسواق المختلفة، وبما أن العلم الكامل بأحوال السوق الدولية

غير متوافر، فلا شك أن العامل السياسي يؤدي دوراً كبيراً في تحديد الأفق المفتوح أمام الدول المتعاملة في التجارة الخارجية.

— تغير الميزة النسبية، لما كانت العوامل التي تتفاعل في تشكيل اتجاهات التخصص الدولي لا تبقى ثابتة عبر الزمن، فإن بنیان التخصص الدولي، وبالتالي اتجاهات التجارة الدولية، يتغير بتغير العوامل التي تداخلت في تشكيله. فإذا ما تغيرت الأذواق مثلاً فإنه ليس من الممكن فقط أن تتغير أنماط الطلب بل من الممكن أيضاً أن تتغير التجارة الدولية نفسها، وهذا ما يسميه نيركسه « أثر التقليد أو المحاكاة ». فتغير الأذواق يمكن أن يسبب تغيراً في المزايا النسبية، وعندما تتغير الأثمان النسبية فإنه يصبح من الممكن التحول إلى تصدير منتج آخر أكثر ربحاً. علاوة على ذلك فإن الواقع يتضمن تغيراً مستمراً في حجم العناصر الإنتاجية المتوافرة أو في المستوى التكنولوجي مما يؤثر على إمكانات الإنتاج لدى كل من الدول الأطراف في التبادل، الأمر الذي يتمخض عنه تغير بنیان التخصص الدولي واتجاهات التجارة الخارجية. فعناصر الإنتاج بأنواعها يصيبها التغير خلال مراحل النمو. كذلك لا يمكن تجاهل التغيرات التي تطرأ على فنون الإنتاج، فالواقع يؤكد التغير المستمر في أساليب الفن الإنتاجي داخل الدولة الواحدة وفيما بين الدول، تبعاً لتقدم البحث العلمي وتقدم وسائل نقل المعرفة. هذا من شأنه أن يغير من نسب التأليف بين عناصر إنتاج السلعة الواحدة كما أنه يزيد من إمكانات الاختيار بين وسائل فنية متعددة، كما قد يؤدي إلى احتمالات إنتاج، وبنفقات نسبية منخفضة، سلعاً تعتمد على عناصر إنتاج نادرة. وتغير فنون الإنتاج وانتشارها من دولة إلى أخرى يدخل تعديلات على نمط التجارة الدولية وهو ما تتضح أهميته بصفة خاصة في حالة ألمانيا واليابان ودول شرق آسيا. وانتشار الفن الإنتاجي من دولة إلى أخرى قد يؤدي إلى فقدان بعض الدول لمركزها الاحتكاري،

وغير مثال على ذلك انجلترا عندما فقدت احتكارها لفن إنتاج المنسوجات وكثير من المنتجات الصناعية الأخرى. وفقدان الدول احتكارها لفنون الإنتاج، أي انتشار فنون الإنتاج، ليس بالضرورة ظاهرة خطيرة طالما أن الدولة قادرة على ابتكار فنون أخرى وبالتالي منتجات جديدة. على أن تركز التقدم الفني في عدد قليل من الدول يهدد بصفة مستمرة موازين مدفوعات سائر الدول الأخرى ولا يفيد في هذا الصدد محاولتها للحاق بالدول المتقدمة من الناحية الفنية. ولذلك نجد أن جانباً كبيراً من التجارة الدولية يقوم على الفوارق في المعرفة الفنية بين الدول بصرف النظر عن ظروف كل منها من حيث الوفرة أو الندرة النسبية لعناصر الإنتاج.

— التجارة ونفقات النقل، على خلاف ما افترضته نظرية التجارة الدولية تؤثر نفقات النقل في تيار واتجاه التجارة الخارجية، فإذا ما كانت نفقات النقل كبيرة بحيث تفوق الفرق في الثمن قبل التجارة فإن ذلك يحول دون قيام تبادل تجاري دولي. على أنه من ناحية أخرى قد تكون نفقة النقل سبباً في قيام التجارة الخارجية وذلك عندما يكون استيراد السلعة أقل تكلفة للدولة من الحصول عليها داخلياً من موقع بعيد نسبياً وعلى ذلك إذا ما أخذت نفقات النقل في الحسبان فسوف يكون هناك كثير من الأمور تتعدى الميزة النسبية وحدها إذ تؤثر تلك النفقات تأثيراً كبيراً على توطن الصناعة. ولا شك أن التقدم العلمي في قطاع النقل والاتجاه العام إلى انخفاض نفقاته بالنسبة لنفقات الإنتاج الإجمالية يمكن أن يؤدي إلى اتساع نطاق التجارة الدولية وكذلك إدخال سلع جديدة في التبادل الدولي كانت نفقات النقل المرتفعة تحول دون تداولها تداولاً مربحاً. وعموماً يعزى قيام التجارة فيما بين الدول الصناعية في جانب منه إلى نفقات النقل.

— الشركات متعددة الجنسيات كنتاج لقوى احتكارات القلة، ففي كافة الدول الرأسمالية الكبرى يسيطر على أهم فروع الإنتاج بما عدد من الشركات الضخمة كثيراً ما يتعدى نشاطها الحدود الوطنية إلى الخارج. لذلك ترتبط هذه الاحتكارات ببعضها بعضاً باتفاقات جعلت من الكارتلات الدولية ظاهرة دارجة يخضع لها الجانب الأكبر من التجارة الدولية. وتصدق هذه الظاهرة في أسواق التصدير والاستيراد الدولية فيما يتعلق بالفروع الإنتاجية التي تغلب فيها المشروعات الصغيرة أو المتوسطة والتي تخضع بدورها لعدد قليل من المشروعات التجارية الكبيرة. تلك الظاهرة لها انعكاسها الواضح على هيكل التجارة الدولية واتجاهاتها الأساسية. ومن ناحية أخرى فإن قيام هذه الشركات بالاستثمار في أسواق البلاد المضيفة، سواء المتقدمة أم النامية، لا يعني إطلاقاً الاستعاضة عن تجارة الاستيراد والتصدير السلعي مع هذه البلاد المضيفة، بل قد يؤدي في أحيان كثيرة إلى زيادتها بصورة نسبية ومطلقة. فبالرغم من غياب معلومات شاملة وحديثة عن الدور التجاري للشركات متعددة الجنسيات، أو بالأحرى التستر على دور هذه الشركات الفعلي والحقيقي، فإن الآراء والتقديرات المتاحة تتفق على جوهرية هذا الدور في مجال التجارة الدولية. وينقسم هذا الدور إلى عمليات الاستيراد والتصدير التي تقوم بها شركات ذات أعمال دولية في البلاد الأجنبية مع أطراف أخرى مستقلة عنها، وإلى التجارة التي تتم بين المراكز الرئيسية والشركة الأم من ناحية ومشروعاتها التابعة والمنتسبة في الخارج من ناحية أخرى. وتكتسب هذه التجارة الأخيرة طابعاً خطيراً لأنها لا تتم من خلال قنوات السوق التقليدية، لأنها تجارة داخل شبكة الشركة، ويزداد الأمر خطورة نتيجة الحجم النسبي الكبير للتجارة الداخلية للشركات متعددة الجنسيات إلى إجمالي تجارتها الخارجية ونتيجة للنصيب الكبير لهذه الشركات في التجارة الدولية وتجارة البلاد الأم

والمضيقة. وتمثل التجارة داخل شبكة الشركات متعددة الجنسيات أحد مظاهر الجناح الاحتكاري، أو الممارسات التقييدية داخل السوق الدولية. بل إن هذا المظهر ينفي من أصلاً فكرة السوق كما تبلورت في أعمال الاقتصاديين التقليديين، وتسوغ وصف الاقتصاد الدولي المعاصر بأنه اقتصاد ما بعد السوق.

ثانياً: بعض النظريات التكميلية للتبادل الدولي:

١ - لغز ليونتييف Leontief Paradox :

هي محاولة قام بها "ليونتييف" لاختبار صحة نظرية هكشر - أولين. لقد قام بتقدير كمية العمل ورأس المال المطلوب لإنتاج ما قيمته مليون دولار من سلع الصادرات والسلع المنافسة (الواردات) في الولايات المتحدة. واستخدم في التقدير جدول مدخلات ومخرجات للاقتصاد الأمريكي لعام واحد، وتوصل إلى أن إنتاج ما قيمته مليون دولار من الصادرات الأمريكية يحتاج إلى كمية من رأس المال مقدارها حوالي (٢٠٦) مليون دولار، وإلى كمية من العمل مقدارها حوالي (١٨٢) ألف عامل. وإنتاج ما قيمته مليون دولار من السلع المنافسة (الواردات) يحتاج إلى كمية من رأس المال مقدارها حوالي (٣٠١) مليون دولار، وإلى كمية من العمل مقدارها حوالي (١٧٠) ألف عامل. وعلى ضوء ذلك تحتاج وحدة الصادرات إلى ما قيمته (١٨) ألف دولار من رأس المال لكل عامل.

واتضح أن وحدة الصادرات تحتاج لكمية من رأس المال، أقل مما تحتاجه وحدة السلع المنافسة للواردات، وأن وحدة الصادرات تحتاج لكمية من العمل أكبر مما تحتاجه وحدة السلع المنافسة للواردات، أي أن صادرات الولايات المتحدة كثيفة العمل، وأن السلع

المنافسة لوارداها كثيفة رأس المال.

ويستنتج "ليونيتيف" من ذلك أن اشتراك أمريكا في التقسيم الدولي للعمل إنما يقوم على أساس تخصصها في فروع الإنتاج كثيفة العمل لا كثيفة رأس المال، ويستطرد: إن الرأي الشائع بأن اقتصاد الولايات المتحدة - بالمقارنة ببقية العالم - يتميز بفائض نسبي في رأس المال ونقص نسبي في العمل، ثبت أنه خاطئ، وفي الحقيقة إن العكس هو الصحيح.

أي بكلام آخر أذهل "ليونيتيف" نفسه وأذهل معه باقي الاقتصاديين لاكتشافه أن صادرات الولايات المتحدة الأمريكية تتكون أساساً من سلع كثيفة العمل، وأن وارداتها تتكون أساساً من سلع كثيفة رأس المال. وبعبارة أخرى تتجه الولايات المتحدة الأمريكية إلى تصدير سلع كثيفة العمل وتستورد سلعاً كثيفة رأس المال وهي نتائج تخالف ما تنطق به نظرية "هكشر - أولين" في نسب عناصر الإنتاج. لقد عرفت هذه النتائج في الأدب الاقتصادي المتخصص في التجارة الخارجية باسم "لغز ليونيتيف".

وتعد محاولة "ليونيتيف" محاولة رائدة في هذا المجال، فلقد فتحت الباب لعدد من الدراسات، تناولت بلداً أخرى. ففي إحداها دراسة عن التجارة الخارجية لليابان قام بها "تاتسوتو وايشيمورا"، اتضح أن اليابان تصدر سلعاً كثيفة رأس المال وتستورد سلعاً كثيفة العمل، إلا في تجارتها مع الولايات المتحدة أيضاً حيث ينقلب الوضع. أيضاً هناك دراسة مماثلة تماماً تتعلق في الهند والولايات المتحدة.

وإن كانت معظم الدراسات السابقة لا تؤيد نظرية هكشر - أولين، يمكن القول إن نظرية هكشر - أولين نجحت منطقياً، ولكنها لم تنطبق مع الواقع العملي، فالنظرية اعتمدت على جانب العرض وأهميته في قيام التبادل الدولي، ولكنها أغفلت جانب الطلب وتأثيره على نمط هذا التبادل. فالنظرية طبقاً لصياغتها المبسطة، تفترض تماثل

أذواق المستهلكين في البلدين، وهي بهذا الفرض تغلق الباب أمام عوامل الطلب. إذ طالما أن الدول تنتج السلع الكثيفة في استخدام العنصر المتوافر نسبياً لديها، وطالما أنه لا توجد بين الدول فروق جوهرية في أذواق المستهلكين (بحكم الفرض السابق للنظرية)، فلا بد أن تصدر الدول السلع الكثيفة في استخدام العنصر المتوافر نسبياً لديها. وربما تبادر لنا أن نتساءل: ما مدى واقعية هذا الفرض؟ والواقع أن هذا الفرض يكون تقريباً معقولاً، وبالتالي مقبولاً في حالة دولتين ليس بينهما تفاوت كبير من حيث مستوى دخل الفرد. ولكن متى كان هناك هذا التفاوت في الفرض يصبح غير واقعي، وبالتالي غير مقبول. فمن غير المعقول أن تكون أذواق المستهلكين في سورية هي ذاتها أذواق المستهلكين في الولايات المتحدة، على ما بينهما من تفاوت شديد في متوسط دخل الفرد، بالإضافة إلى العوامل الأخرى الاجتماعية والثقافية والجغرافية. وبإدخال جانب الطلب في الحسابات يلوح أماننا، ولو في الأفق، مخرج من لغز "ليونتييف". فقد نجد أن هيكل الأذواق يؤدي دوراً حيث أن طلب المستهلكين في البلد ذي الوفرة النسبية في عنصر معين يكون شديداً على السلع الكثيفة في استخدام هذا العنصر، ولكن في الخارج الأمر مختلف. فمثلاً، قد يكون طلب المستهلكين في الولايات المتحدة على السلع كثيفة العمل من الشدة، بحيث تصدر الولايات المتحدة سلعاً كثيفة العمل وتستورد سلعاً كثيفة رأس المال، بالرغم من الوفرة النسبية لرأس المال والندرة النسبية للعمل فيها.³⁰

30 - د. عادل أحمد حشيش، د. مجدي محمود شهاب: أساسيات الاقتصاد الدولي، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ٢٠٠٣، ص. ١٠٦ - ١١٠.

من ناحية أخرى - كما يشير بعض الاقتصاديين - أن " ليونيتيف " نفسه رأى أن لغز نموذجة يكمن في الكفاءة الإنتاجية لرأس المال البشري. فعنصر التكنولوجيا يمكنه أن يغير من العلاقة بين الأرض والعمل ورأس المال علاوة على رفع إنتاجية كل منها، وقد أصبح التقدم العلمي والتكنولوجي يضع شروطاً أكثر بالنسبة لنوعية العمل البشري. فالإنفاق على تدريب العمال في بعض الفروع الجديدة يزيد على ما يخصص لوسائل الإنتاج. ويصبح التعليم فرعاً أساسياً من فروع الاقتصاد من حيث دلالاته وطرائق تطويره. يضاف إلى ذلك الإنفاق المتزايد للدول المتقدمة على البحث والتطوير. ولا شك أن عملية التطوير التكنولوجي كانت ولا تزال محكومة باعتبارات الربح. فالهدف الواضح من التقدم التكنولوجي هو أن يرفع كفاءة الإنتاج، وأن يضاعف من إنتاجية العمل، وأن يزيد من قدرة المنتجات على المنافسة والتسويق، وذلك من خلال تخفيض نفقة الإنتاج، وتحسين القدرة على تلبية الطلب في الأسواق. إن سرعة الاستجابة من جانب المنظمين لجانب الطلب يترتب عليها تطوير تكنولوجيا الإنتاج والتي تخلق بدورها صناعات جديدة. لذلك على هذا الأساس يرى أنصار المناهج التكنولوجية وفي مقدمتهم (بوزنر، و هوفباور، و فيرنون، و هيرش، و ويلز، و جروبر، و ميتا) أن التغير أو التطور التكنولوجي يمثل عنصراً جديداً من عناصر الإنتاج المعروفة. ومن نتيجة ذلك أن اختلاف نسب عناصر الإنتاج لم تعد العامل المفسر الوحيد لنمط التجارة الخارجية بين الدول على النحو الذي افترضته نظرية هكشر - أولين. بل إن التحليل السليم لنمط التجارة الخارجية بين الدول يجب أن يأخذ في الحسبان أن هناك مصادر مختلفة لتباين المزايا النسبية بين الدول وبالتالي لقيام

التجارة الخارجية.^{٣١} وقد ارتكزت النماذج التالية على تلك الأسس وتناولت ما تثيره من مشكلات.

٢ - نموذج الفجوة التكنولوجية:

يركز نموذج الفجوة التكنولوجية في تفسيره لنمط التجارة الخارجية بين الدول على إمكانية حيالة إحدى الدول على طرق فنية متقدمة للإنتاج تمكنها من إنتاج سلع جديدة أو منتجات ذات جودة أفضل أو منتجات بنفقات إنتاجية أقل مما يؤهل هذه الدول إلى اكتساب مزايا نسبية مستقلة عن غيرها من الدول. فالاختلافات الدولية في المستويات التكنولوجية تحقق اختلافاً مناظراً في المزايا النسبية المكتسبة، وتؤدي بالتالي إلى قيام التجارة الخارجية بين الدول عن طريق:

- زيادة الكفاءة النسبية لإحدى الدول في إنتاج السلع التي تنتج في جميع الدول أطراف التبادل الدولي. ويترتب على ذلك اكتساب هذه الدولة لميزة نسبية دون غيرها من الدول. هذه الاختلافات الدولية في المزايا النسبية بين الدول تمكن الدولة ذات التفوق التكنولوجي من تصدير السلع التي تتمتع فيها بميزة نسبية إلى غيرها من الدول التي لم تشهد تغيراً في مستويات التكنولوجيا المستخدمة بها.

- دخول إحدى الدول بمنتجات جديدة ذات مستويات تكنولوجية متقدمة إلى الأسواق الدولية في الوقت الذي لا تستطيع الدول الأخرى على الأقل في البداية إنتاجها داخلياً أو تقليدها لأنها لا تحوز الوسائل التكنولوجية اللازمة لإنتاج هذه السلع، أو لا تستطيع الحصول عليها من الدول موطن الاختراع. وكنتيجه لذلك تتمتع الدولة المخترعة بميزة نسبية وطنية ذات طبيعة وقتية مرتبطة بطول

³¹ - د. زينب حسين عوض الله: الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، ١٩٩٩، ص ٦٨.

الفترة الزمنية التي تحتفظ فيها الدولة المخترعة بتفوقها النسبي في نطاق المعرفة الفنية. فالدول صاحبة الاختراع تمثل في هذه الحالة المصدر الوحيد للسلع كثيفة التكنولوجيا في جميع الأسواق الدولية إلى أن تستطيع الدول الأخرى تحقيق نجاح في مجال نقل أو تقليد التكنولوجيات المتكافئة. فمنطوق نموذج الفجوة التكنولوجية ينص على أن الدولة صاحبة الاختراع تتمتع باحتكار مؤقت موروث المنبع في إنتاج و تصدير السلعة ذات التقدم التكنولوجي، ويزول هذا الاحتكار المؤقت بزوال التفوق التكنولوجي لهذه الدولة، وتتم هذه الحالة الأخيرة عندما تأخذ العملية الإنتاجية شكلها النمطي، وتشابه دوال الإنتاج للسلعة محل الدراسة بين الدول، وتفقد العوامل التكنولوجية نتيجة لهذا التطور دورها الهام كعامل مفسر لنمط التجارة الخارجية بين الدول في هذا النوع من المنتجات.

ولقد أطلق الاقتصادي "بوزنر" نموذج الفجوة التكنولوجية (وهو مؤسس هذا النموذج). غير أن التحليل الذي قدمه "بوزنر" لتجارة الفجوة التكنولوجية قد شهد تطوراً هاماً على يد كل من الاقتصاديين "هوفباور" و"فريمان" كل منهما مستقلاً عن الآخر. فلقد توصلا من دراساتهم التطبيقية لاختبار مدى صحة هذا النموذج ومدى ملاءمته لحقائق العالم الاقتصادي الواقعي إلى أن الاختلافات بين مستويات الأجور الدولية تعد محدداً هاماً لطول الفترة الزمنية التي تستغرقها الفجوة التكنولوجية ولتحديد اتجاه التجارة الخارجية الناشئة عنها. وفي ضوء هذه النتيجة فإن التطورات التكنولوجية في صورة الاختراعات أو التجديدات قد تنتقل بسرعة من الدول موطن الاختراع أو التجديد إلى دول أخرى في حالة وجود مستويات منخفضة للأجور بهذه الدول تسمح بإنتاج سلعة دورة المنتج بنفقات إنتاجية أقل من نفقات إنتاجها في الدولة الأم. ولقد ساعدت هذه النتيجة - بالإضافة إلى ذلك - في إظهار الدور الهام الذي تقوم به

الشركات متعددة الجنسية في تنمية التجارة الخارجية بين الدول، والاستثمارات التي تقوم بها خارج الدولة الأم. فهذه الشركات تقوم بالعديد من الاستثمارات الأجنبية في الدول ذات مستويات الأجور المنخفضة سعياً إلى تخفيض نفقات إنتاجها، وبالتالي زيادة قدرتها التنافسية، وخاصة إذا كانت الأجور تؤدي دوراً هاماً في تحديد نفقات الإنتاج. ولعل ذلك يلقي ضوءاً على الدوافع وراء قيام كثير من الشركات متعددة الجنسية في استثمار جزء من رؤوس أموالها في الدول النامية رغبة في استغلال الأيدي العاملة الرخيصة والمتوفرة في هذه الدول.³² كما توصلنا إلى نتائج أخرى لسنا بصدد التوسع بها.

٣ - تحليل منحى التعلم:

ويربط هذا التحليل بين ارتفاع مستوى مهارات العمل والتحسين في الفن الإنتاجي وبين إجمالي عدد المنتجات التي يتم إنتاجها من نوع معين خلال فترة زمنية معينة، وفيما يتعلق بقدرة العمال على التعلم لوحظ أن عدد الساعات التي يقضيها العامل في صناعة منتج معين يميل للانخفاض بنسبة منتظمة كلما تضاءل الإنتاج. وبالتوسع في تطبيق ذلك التحليل يمكن القول أن نفقات الإنتاج جميعها تنخفض مع تراكم تجارب الإنتاج.

وامتداد هذا التحليل إلى التحليل الاقتصادي الدولي يعطي نتائج جديدة بالاهتمام. فبفرض وجود دولتين، الأولى هي الرائدة في صناعة منتج كثيف العمل بينما دخلت الدولة الثانية إلى هذا المجال في مرحلة لاحقة، فنظراً لافتقار الدولة اللاحقة إلى التجربة وعلى الرغم مما تتمتع به من ميزة نسبية لإنتاجها كثيف العمل،

32 - د. سامي عفيفي حاتم: دراسات في الاقتصاد الدولي، الدار المصرية اللبنانية، ط ٢، القاهرة، ١٩٨٨، ص.ص

فإنها لن تستطيع في بادئ الأمر منافسة الدولة الرائدة. وباستطاعة الدولة الرائدة أن تبقى على الفجوة بينها وبين الدولة اللاحقة طالما كان في استطاعتها مضاعفة الإنتاج بنفس سرعة الأخيرة، ولما كان هذا أمراً بالغ الصعوبة، وتبعاً لذلك يتباطأ معدل انخفاض النفقات في الدولة الرائدة بينما تنخفض نفقات الإنتاج بمعدل أسرع في الدولة اللاحقة. وهنا تعود المزايا النسبية ونسب عناصر الإنتاج إلى الظهور بوضوح ما دام قد تم التخلص من عبء التفوق التكنولوجي. فإذا ما أدخلنا في اعتبارنا أن المعدات ذات النفقة الرأسمالية العالية والتي يستغرق إهلاكها وقتاً طويلاً قد تتقدم وبالتالي تصبح عائقاً أمام الدولة الرائدة فإنها تواجه وضعاً أسوأ مما يبدو. فمثلاً كانت الثورة الصناعية بإنجلترا تواجه مصاعب بسبب عدم كفاءة نظام السكك الحديدية آنذاك بالمقارنة بشبكة السكك الحديدية التي أنشئت في وقت لاحق بالولايات المتحدة وألمانيا. وبالمثل فوضع اليابان كدولة لاحقة في صناعات كثيرة مكنها من المنافسة عند الأثمان الدولية بل وفتح المجال أمام صادراتها بنفقات إنتاج دون مستوى النفقات العالمية.

٤ - نموذج ليندر: الأسواق والاختراعات:

يرى "ليندر" أنه فيما يتعلق بالسلع المصنوعة، والتي تكون الجزء الأكبر من التجارة، تكون نماذج الطلب هي المسؤولة عن اتجاه وحجم التجارة. فاختراع منتجات جديدة وتقديمها يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالأسواق المحلية، ولهذا فإن العامل الأساسي في إنتاج السلعة ليس نفقة إنتاجها ولكن السوق الذي يتم تداولها فيه، فوجود أسواق واسعة من أهم سمات المراحل الأولى لنمو المنتج. ويؤكد تحليل منحني التعلم هنا "نموذج ليندر" حيث إن المراحل الأولى لنمو مشروع ما تعطيه ميزة في النفقات تجعله يمتاز على منافسيه.

ومع أن الاختراعات إنما تظهر استجابة لحاجة الأسواق المحلية فإن المستهلكين في الدول الأخرى ذات المستوى المتماثل من التطور الاقتصادي الذين لديهم نفس الحاجات سرعان ما يكتشفون المنتج الجديد. ومن هنا تنشأ الصادرات مع اكتشاف أسواق مماثلة في الخارج. وهذا يفسر فكرة ثانية من أفكار "ليندر" ألا وهي أن التجارة تبدأ بين دول تتشابه في هياكل أسواقها واحتياجاتها، وغالباً ما تكون العمالة في هذه الدول مرتفعة النفقات بينما لا تكون نفقة رأس المال كذلك ولهذا تميل إلى طلب السلع الاستهلاكية ذات المستوى التكنولوجي المرتفع أو المعقد وإلى طلب السلع الرأسمالية التي تقتصد في استخدام العمالة. وقد لاحظ "ليندر" أن الدول المستوردة تعتبر من الناحية المنطقية أول من يدخل بعد ذلك في سوق التصدير، فما دام يتوافر لديها سوق كبيرة لاستيراد سلعة فإنه يتوافر لديها أيضاً الظروف الملائمة لإنتاج أنواع متعددة من السلع المستوردة. فمن الأمور المعتادة بالنسبة للسلع التي تنتج للسوق أن يبدأ الإنتاج المحلي عقب الاستيراد وغالباً ما يبدأ التصدير بعد الإنتاج المحلي. ومن هنا لا وجه للغرابة إذا وجدنا أن نسبة كبيرة من التجارة الدولية تتم بين الدول المتقدمة، أو أن نسبة كبيرة من هذه التجارة تتم بين الدول الصناعية.

٥ - دورة حياة المنتج:

يوضح نموذج دورة حياة المنتج بصفة أساسية العلاقة بين المبيعات من المنتج كل فترة، (سنة... شهر... إلخ) وعمر هذا المنتج. وبالإضافة إلى أهمية هذا النموذج من الناحية العملية كطريقة للتنبؤ ولتقييم حجم المبيعات والظروف التكنولوجية والتنافسية التي تواجه المنتج لوضع وتخطيط استراتيجيات السوق المناسبة يمكنه أن يساهم في تحليل أنماط التجارة، أي تفسير اختلاف المستوى التكنولوجي الذي يستند إليه اختلاف الأثمان كأساس للتجارة.

وتتلخص هذه النظرية في أن نفقة إنتاج أي سلعة يختلف تكوينها من وقت لآخر، وتتكون النفقة من الإنفاق على المواد الخام ووسائل الإنتاج والتسويق وتطوير الناتج. وحيث تختلف السلع فيما بينها من حيث الخصائص، كما تتغير الأهمية النسبية لعناصر النفقة من آن لآخر، فإن الميزة النسبية التي يتمتع بها بلد ما في إنتاج سلعة ما تتوقف على التغيرات التي تطرأ على الأهمية النسبية لكل عنصر من عناصر النفقة المذكورة. وفي هذا المقام تنقسم السلع المختلفة من حيث تاريخ إنتاجها وتسويقها إلى ثلاثة أنواع: سلع حديثة، سلع ناضجة، و سلع غمطية. وتتوقف الأهمية النسبية للإنفاق على التطوير الفني أو التكنولوجي للناتج بتطور هذه المراحل، حيث يبدو الإنفاق على التكنولوجيا كأهم عناصر النفقة في المرحلة الأولى ثم تتضاءل أهميته مع مرور المراحل الأخرى لحساب عناصر هيكل النفقة الأخرى. وهكذا تتغير الأهمية النسبية للإنفاق على التكنولوجيا كعنصر يؤثر على النفقة الإجمالية للسلعة في حساب الميزة النسبية التي يتفوق بها بلد على آخر في مجال التجارة الخارجية. وهكذا يؤثر على دورة حياة المنتج عدة عوامل رئيسية منها: ما تحاط به التكنولوجيا التي تتضمنها الصناعة أو التي يحتويها المنتج في بادئ الأمر من سرية أو حماية قوية و التي سرعان ما تتبدد عندما تبدأ المنشآت الأخرى في تحليل المنتج . علاوة على ذلك فإن المبيعات من منتج ناجح عادة ما تسير وفق غمط معين فضلاً عن ارتباط ظروف المنافسة بالتغيرات التكنولوجية وبحجم المبيعات.

وقد قامت عدة محاولات لربط هذا النموذج بالتجارة الدولية بدأها كل من "ويلز وفيرنون" بتقديم تحليل تاريخي للتجارة الأمريكية. حيث توصلوا إلى أنه بعد مرحلة التنافس في الداخل أو الخارج يكون المنتج الأجنبي في وضع أفضل، ذلك أن الفجوة التكنولوجية تكون قد تلاشت أو على الأصح ضاقت وما زالت الأحرور

والدخول الأجنبية دون مثيلاتها الأمريكية، وحتى خلال مرحلة النضوج فإن الدول الأجنبية ستقوم بالتصدير بينما ستقوم الولايات المتحدة بالاستيراد.

وعلى مستوى المشروع لم تجد الدراسة التفصيلية التي أجراها "ليروي" على خمس صناعات متعددة الجنسيات والتي تناولت دراسة تطور عدة مئات من المنتجات، مثلاً واحداً ينطبق عليه هذا التتبع الذي وصفه "نموذج ويلز - فيرنون" والذي يتمثل في ظهور الاختراع في الدولة ثم بدء الإنتاج محلياً والتصدير ثم الإنتاج في الخارج ثم التصدير إلى الدولة الرائدة في الإنتاج. وينشأ جانب من الصعوبات التي تكتنف نموذج "ويلز - فيرنون" من التغيرات التي تطرأ على الأوضاع الاقتصادية الدولية. إذ يلاحظ أن التفاوت في الأجور والفجوة التكنولوجية بين الدول قد أخذ في التلاشي وأصبحت الدول تتنافس أكثر فأكثر لتكون رائدة في التكنولوجيا. فعند وجود منتجات تصدر إلى الدولة الرائدة فلها عادة ما تتضمن تكنولوجيا، أو أن الشركات المحلية تذهب إلى الخارج وتصدر من هناك إلى دولتها الأصلية دون أن تنمي السوق المحلية على الإطلاق.

وعلى ضوء هذا ستصبح مرحلة النضوج التي افترضها نموذج دورة حياة المنتج هي المرحلة التي يتداخل فيها التصدير والاستيراد بدلاً من أن تكون مرحلة الاستيراد فقط. ويؤدي تنوع المنتجات القديمة، ذات العمر القصير، إلى زيادة الاختلاف بين المنتجات ويسعى المنتجون في حالة احتكار القلة إلى الحصول على نصيب من السوق على المستوى العالمي. ومن هنا تبدأ سلسلة من التسابق على الاستثمارات والاستثمارات المضادة والتصدير والتصدير المضاد، ولا تصبح التجارة عند هذه النقطة مسألة فن إنتاجي بالدرجة الأولى وإنما هي مسألة تخصص في سلع إنتاجية أو سلع استهلاكية.

والتداخل بين تصدير واستيراد المنتجات التي بلغت مرحلة النضوج يقودنا إلى أمر هام وهو تقسيم الأسواق إلى عدة أسواق صغيرة، والقيام بتصميم منتج لكل سوق منها خاص بها. إذ تشجع ظروف كل من العرض والطلب على هذا الوضع. فغالباً ما يكون أثرياء المستهلكين أقل اهتماماً باقتصاديات الأثمان وحدها ولكنهم يكونون أكثر اهتماماً بالحصول على المنتج الذي يرضي أذواقهم ويشبع حاجاتهم. وحيث ينطوي تقديم منتجات بعينها لكل من المجموعات المختلفة بالسوق على نفقة عالية، لذا تسعى المنشآت إلى أن تكون هذه المجموعات كبيرة بدرجة تسوغ تقديم إنتاج خاص لكل منها. والتجارة في السلع المتنوعة تحقق مزايا لا بأس بها للدول الأطراف في التبادل. وتختلف هذه المزايا من حيث نوعها عن تلك المزايا المرتبطة بالتجارة بين الدول الصناعية، والتي تتحدد بناء على المزايا النسبية، إذ إنها تقوم على اقتصاديات الحجم وعموماً تعمل التجارة الدولية على تخفيض عدد أقسام السوق التي تسعى المنشأة لخدمتها. ويتركز الإنتاج الأجنبي على المنتجات التي تشجع حاجات الفئات الهامة من العملاء. ولكن المنتج المحلي في بحثه عن أسواق لصادراته يتجاهل الواردات من الخارج مما يحقق مصلحة المنتج الأجنبي والذي قد يكون مصدره فرع نفس المنشأة في الخارج. إن القوة الدافعة خلف نظرية دورة حياة المنتج في التجارة هي انتقال التكنولوجيا المصاحبة للسلعة الجديدة، إما في تصميم السلعة أو نوعيتها أو الفن الإنتاجي، من دولة إلى أخرى. وقد رأى "فيرنون" أن الآلية الأولية لانتقال التكنولوجيا تتمثل في إعادة توطین التسهيلات الإنتاجية بواسطة المنشآت الأصلية في دولة المنشأ. وقد أكد بعضهم أن التكنولوجيا غالباً ما تنتقل مباشرة إلى المنتجين الأجانب. ويمكن القيام بمثل هذا النقل عن طريق اتفاقيات التراخيص، والتي يباع بها استخدام المعرفة الفنية إلى المنشأة الأجنبية، والمشروعات المشتركة بين المنتجين

الوطنيين والأجانب، والتقليد المباشر، وحتى بالتجسس الصناعي. إن الفترة الفاصلة بين الإنتاج المبدئي للدولة المخترعة والإنتاج المبدئي للدولة المقلدة، والتي أشار إليها "بوسنير" بأنها فترة التقليد، أثبت "جاري هوفباير" في دراسة تفصيلية له أن فترات التقليد للمنتجات الجديدة في هذه المجموعة قد انخفضت في المتوسط خلال الفترة ما بين ١٩١٠ و ١٩٦٠. ومنذ دراسة "هوفباير" من الأرجح أن فترة التقليد قد قصرت لدرجة كبيرة وذلك بسبب تكاثر الشركات المتعددة الجنسيات وفروعها والتي سهلت الانتقال الدولي للتكنولوجيا. ولذا أصبحت فترات التقليد في الحقيقة أقصر، وهذا يعني أنه ما إذا ما أرادت دولة ما الحفاظ على مركزها في الصادرات من خلال الاختراع، فإن هذا الاختراع ينبغي أن يكون متطوراً باستمرار. إن عملية الاختراع والتصدير تتطلب من الدولة التي تقوم بتصدير المنتجات المتقدمة تكنولوجياً أن تحافظ على مستويات كبيرة من البحث والتطوير داخل صناعاتها التصديرية. وقد وجد "دونالد كيسنج" الشواهد على ذلك في دراسته المتعلقة بتركيز مستويات من المهرة في الصناعات التصديرية لمجموعة من الدول المختارة. إذ وجد "كيسنج" أن نسبة من العمل الماهر تدخل ضمن مجهودات البحث والتطوير، التي يقوم بها العلماء والمهندسون، في الصناعات التصديرية للدول الصناعية، مصدري السلع ذات التكنولوجيا المرتفعة، أكبر مما يستخدم في الصناعات التصديرية لبعض الدول الأخرى. وهكذا نخلص مما تقدم أن تباين السلع التي تدخل في التجارة الدولية وتباين أثمانها يرجع إلى اختلاف الفن الإنتاجي السائد في الدول المختلفة، وإلى اختلاف الدول في تمتعها بعناصر الإنتاج، وإلى ظروف الطلب على السلع المختلفة، بالإضافة إلى الوفورات الناشئة عن حجم الإنتاج، والتجارة في السلع المتميزة، وتقسيم الأسواق، والعوامل السياسية... إلخ. تلك العوامل مجتمعة هي التي تفسر في الواقع

التجارة الدولية وليس في مقدور واحد منها على حدة أن يعطينا تفسيراً كاملاً لها. وعلى ذلك فإن نموذج التوازن الشامل الذي يجمع بين هذه العوامل مجتمعة هو وحده القادر على إعطاء تفسير كامل لظاهرة التبادل الدولي ولا تكفي كل فكرة أو نظرية من تلك الأفكار والنظريات التي عرضناها مأخوذة على حدة لتقديم أساس عام كاف لتفسير التخصص الدولي.³³

33 - د. زينب حسين عوض الله: مرجع سبق ذكره، ص ٦٣ وما بعدها.



الفصل الثالث

العلاقات النقدية والمالية الدولية





الفصل الثالث

العلاقات النقدية والمالية الدولية

المبحث الأول: ميزان المدفوعات:

أولاً: مفهوم وأهمية ميزان المدفوعات :

بما أن العلاقات الاقتصادية الدولية هي علاقات تبادل بين دول العالم، وعلاقات التبادل هذه يترتب عليها حقوق والتزامات للدولة وعليها مقابل السلع والخدمات المتبادلة بين دول العالم.

هذا يتطلب أن تقوم كل دولة بتخصيص سجل يوضح دائنية ومديونية الدولة وذلك من خلال ميزان المدفوعات.

فميزان المدفوعات هو ذلك السجل المنظم أو البيان الحسابي الذي يسجل الحقوق الدولية التي للدولة، والديون الدولية التي عليها، حيث تدون فيه قيم جميع السلع والخدمات والهبات والمساعدات وحركة رؤوس الأموال وكميات الذهب النقدي الداخلة والخارجة من الدولة، خلال فترة زمنية معينة تقدر عادة بسنة أو بتعريف آخر هو: بيان تسجل فيه الحقوق والالتزامات الناشئة بين بلد معين والخارج، بسبب كل المبادلات والمعاملات الاقتصادية التي تنشأ بين المقيمين في هذا البلد والمقيمين في الخارج، خلال سنة.

وأخيراً سنعتمد التعريف التالي شارحين مفرداته، حيث يعرف ميزان المدفوعات لدولة ما على أنه « سجل كامل، لجميع المعاملات الاقتصادية، التي تتم بين المقيمين

في هذه الدولة، وبين المقيمين في الدول الأخرى في فترة زمنية معينة» ولكي نفهم المعنى الحقيقي لميزان المدفوعات نحاول مناقشة العناصر المختلفة لهذا التعريف.

فلفظ «سجل كامل» يعني أنه مجرد كشف أو بيان إحصائي، تحصر فيه حصراً شاملاً، كل المعاملات الاقتصادية التي تتم خلال الفترة، ويكون الهدف من مثل هذا السجل، عادة هو تحديد موقف الدولة إزاء الدول الأخرى، من حيث حقوقها والتزاماتها، وبالتالي تحديد ما يطرأ على مركزها المالي من تغير، من حيث دائنياتها ومديونيتها، وفي نفس الوقت، يمكن الاسترشاد به في تحديد السياسات المالية والنقدية، واتخاذ القرارات الخاصة بها. وحتى يحقق هذا السجل الهدف المرجو منه، فإنه يراعى فيه دائماً أن تبوب المعاملات بأسلوب يضمن إظهار مركز الدولة تجاه الدول الأخرى كل على حدة، كما يظهر مركزها تجاه مجموعات الدول التي تجمع بينها رابطة معينة، كأن تكون منتمة إلى منطقة نقدية واحدة كمنطقة الإسترليني أو الدولار مثلاً، أو يضمها شكل ما من أشكال التكتلات الاقتصادية كالاتحاد الأوروبي أو منطقة التجارة العربية الحرة الكبرى. ولذلك نجد أن كل دولة من الدول يكون لديها موازين للمدفوعات تظهر معاملاتها مع كل دولة من الدول الأخرى، كما يكون لديها موازين للمدفوعات مع كل مجموعة من مجموعات الدول، وفي النهاية يكون لديها ميزان واحد للمدفوعات مع العالم الخارجي ككل، وبذلك تستطيع أن تحدد اتجاه تيار معاملاتها الاقتصادية، جنباً إلى جنب مع حجم هذا التيار.

والتعبير الثاني في تعريف ميزان المدفوعات هو تعبير المعاملات الاقتصادية، فالمعاملات الاقتصادية تعرف عادة على أنها، أي عمل يتضمن تحويل حق امتلاك، أو حق استخدام، سلعة اقتصادية أو خدمة اقتصادية، أو تحويل حق امتلاك أصل من طرف إلى آخر. وتعريف المعاملات الاقتصادية الدولية لا يخرج عن هذا المعنى، سوى

أنه يشترط أن تكون الأطراف المتضمنة في مثل هذه العملية منتمة إلى دول مختلفة، وعلى وجه التحديد، أن يكون أحد الطرفين اللذين تشملهما هذه العملية، من رعايا الدولة المعنية، بينما ينتمي الطرف الآخر إلى دولة أخرى.

والمعاملات الاقتصادية الدولية لا تقتصر فقط على عمليات بيع أو شراء السلع والخدمات، وهي العمليات التي ينشأ عنها حقوق على الغير أو التزام قبل الغير، ولكنها أيضاً تتضمن تلك العمليات التي لا ينشأ عنها مثل هذه الحقوق والالتزامات كالهبات والمنح التي تعطى من فرد أو هيئة في دولة، إلى فرد أو هيئة في دولة أخرى، دون مقابل.

والعنصر الثالث في التعريف، هو تعبير المقيمين، إذ يعتبر من المقيمين في دولة ما، جميع الأشخاص الطبيعيين والاعتباريين، الذين يتمتعون بجنسية هذه الدولة أو يقيمون بغيرها إقامة غير دائمة كذلك جميع الأشخاص الطبيعيين والاعتباريين الذين يتمتعون بجنسية دولة أخرى ويقيمون في الدولة المعنية إقامة دائمة. وبناء على هذا التعريف، فإن الفرد الذي يتمتع بالجنسية الإنجليزية ويقيم في سورية بصفة غير مؤقتة، يعتبر ضمن المقيمين في سورية. وعلى العكس من ذلك، فإن السائح والطلبة ورجال السلك الدبلوماسي الأجنبي والعاملين بهيئات أجنبية، فإنهم يعتبروا غير مقيمين، وعلى ذلك فإن السلع والخدمات التي يشتريها مثل هؤلاء الأفراد في أثناء وجودهم في سورية، تعامل كما لو أن سورية قد قامت بتصديرها إلى البلاد التي ينتمون إليها. أما من ناحية الأشخاص الاعتباريين، فيعتبر من غير المقيمين جميع الهيئات والمنظمات الأجنبية، وعلى ذلك فإن ما تنفقه السفارة الإيطالية أو المركز الثقافي الفرنسي في سورية يدخل ضمن المعاملات الدولية، ويسجل في جانب الواردات في ميزان المدفوعات الإيطالي أو الفرنسي، وتسجل في جانب الصادرات في ميزان المدفوعات

السوري أما بالنسبة للشركات التي تقوم بنشاط إنتاجي دائم في دولة ما، فتعتبر من الأشخاص المقيمة في هذه الدولة، حتى لو كانت فرعاً لشركة أخرى في بلد أجنبي، وعلى ذلك، تعتبر شركات البترول التي تعمل في الكويت أشخاصاً اعتبارية مقيمة بالكويت، وبالتالي لا تدخل معاملاتها مع الكويتيين في ميزان المدفوعات، في حين أن معاملاتها مع المركز الرئيسي لها في أمريكا أو في إنجلترا فإنه يدخل ضمن المعاملات الدولية.

والتعبير الأخير في تعريف ميزان المدفوعات، والذي يتطلب بعض التحديد، هو الفترة الزمنية التي تحسب فيها المعاملات الاقتصادية، وقد جرت العادة على أن يسجل في ميزان المدفوعات، المعاملات الاقتصادية التي تتم خلال فترة طولها سنة كاملة، سواء كانت هذه السنة سنة ميلادية أم سنة مالية، والسبب في ذلك يرجع إلى أن مثل هذه الفترة تشمل دورة كاملة من المواسم المختلفة، بما فيها من تغيرات مناخية أو أعياد قومية أو مواسم زراعية، وبذلك لا يكون التغير في حجم ميزان المدفوعات من فترة إلى أخرى راجع إلى عوامل موسمية. ولكن في نفس الوقت، نجد أن احتساب ميزان المدفوعات خلال فترة طولها سنة، لا يمنع أن يكون هناك موازين للمدفوعات لفترات أقل، إذ إن كثيراً من الدول يكون لديها موازين خلال فترات ربع سنوية أو شهرية، وذلك للتعرف على التغيرات التي تطرأ على مركزها المالي أولاً بأول^{٣٤}.

وميزان المدفوعات له مزايا و فوائد يمكن إيجاز أهمها بما يلي:

١ — يعكس ميزان المدفوعات حجم العلاقات الاقتصادية الخارجية للدولة، وما لها من حقوق وما عليها من التزامات تجاه البلدان الأخرى.

34 - د. محمد خليل برعي، د. علي حافظ منصور: مرجع سبق ذكره، ص ٢٩.

٢ — تظهر بنود ميزان المدفوعات بنية الاقتصاد الوطني وهيكلته (هل يتسم بالطابع الزراعي أم الصناعي أم كلاهما، هل هو اقتصاد وحيد الجانب أم اقتصاد متعدد الجوانب، طبعاً من خلال قائمة الصادرات والواردات).

٣ — يزود ميزان المدفوعات الباحثين والمختصين بالمعطيات اللازمة لرصد معدلات النمو الاقتصادي للدولة، (من خلال مقارنة موازين المدفوعات لعدة سنوات).

٤ — يمكن ميزان المدفوعات من معرفة مستوى الطلب على السلع المستوردة، وطبيعة هذه السلع، هل هي استهلاكية أم سلعاً رأسمالية- آلات ومعدات.

٥ — يظهر ميزان المدفوعات المركز المالي والحسابي للدولة، من حيث كونها دائنة أم مدينة للدول الأخرى، إذ لكل حالة منها آثار على اقتصاد الدولة تستدعي تدخل الدولة لمعالجتها.

٦ — يعطي صورة عن مداخيل ومدفوعات الدولة من الذهب والعملات الصعبة، فيظهر مدى توافرها أو ندرتها وأثر ذلك على العرض العام للنفوذ في الدولة، وبالتالي إعطاء المؤشر لكي تتحرك الإدارة الاقتصادية لاتخاذ الإجراءات اللازمة والمناسبة.

قبل أن ننهي التعريف بميزان المدفوعات لنأخذ فكرة عن مفهوم قريب من مفهوم ميزان المدفوعات هو ميزان الدائنية والمديونية الدولي.

- ميزان الدائنية والمديونية الدولية:

إن ميزان الدائنية والمديونية الدولية هو عبارة عن بيان حسابي يبين أصول وخصوم الدولة في لحظة معينة، فهو يبين دائنية الدولة للخارج أو مديونيتها له في تلك اللحظة. فالأصول نوعان أولها الأصول طويلة الأجل وهي التي تزيد آجالها عن سنة

كلا استثمارات أو الدخول المترتبة عليها وثانيها، الأصول قصيرة الأجل، وهي التي تكون آجالها لمدة عام واحد كالأوراق التجارية لأقل من سنة أو ودیعة تحت الطلب أو الحساب الجاري.

إذا زادت الأصول طويلة الأجل لدولة ما في الميزان عن الخصوم طويلة الأجل، تكون الدولة دائنة للعالم الخارجي، أي أن استثماراتها وحقوق ملكيتها في مواجهة الدول الأخرى أكبر من استثمارات وحقوق ملكية تلك الدول فيها. والعكس صحيح أيضاً، إذ عندما تقل الأصول طويلة الأجل لدولة ما عن الخصوم طويلة الأجل، تكون الدولة مدينة للعالم الخارجي، أي أن استثماراتها وحقوق ملكيتها في مواجهة الدول الأخرى أقل من استثمارات وحقوق ملكية تلك الدول فيها. ويجب التأكيد أن ما يحصل في الأصول والخصوم طويلة الأجل يتم بغض النظر عن الأصول والخصوم قصيرة الأجل، والتي يمكن أن يكون اتجاهها عكس اتجاه الأصول والخصوم طويلة الأجل. فقد تزيد الخصوم قصيرة الأجل عن الأصول قصيرة الأجل في دولة ما، نظراً لاتخاذها مركزاً تجارياً أو مالياً لتسوية المدفوعات، على الرغم من أن هذه الدولة قد تكون دائنة للخارج بالنسبة إلى الأصول والخصوم طويلة الأجل والعكس صحيح أيضاً، أي قد تقل الخصوم قصيرة الأجل عن الأصول قصيرة الأجل في دولة ما، نظراً لاتخاذها مركزاً تجارياً أو مالياً لتسوية المدفوعات، على الرغم من أن هذه الدولة قد تكون مدينة للخارج بالنسبة للأصول طويلة الأجل. فعلى سبيل المثال، الولايات المتحدة الأمريكية دولة مدينة للعالم فيما يتعلق بحساب رأس المال قصير الأجل لاتخاذ نيويورك مركزاً مالياً دولياً، في حين أنها دولة دائنة للعالم فيما يتعلق بحساب رأس المال طويل الأجل، حيث تزيد رؤوس الأموال قصيرة الأجل التي تمتلكها الدول الأخرى فيها عن رؤوس الأموال قصيرة الأجل التي تمتلكها هي في تلك الدول الأخرى، بينما تزيد ما تمتلكه من

حقوق ثابتة واستثمارات طويلة الأجل في الدول الأخرى عما تمتلكه هذه الدول فيها من حقوق ثابتة واستثمارات طويلة الأجل.

تجدر الإشارة إلى ملاحظة هامة، حيث يوجد في ميزان المدفوعات حساب يسمى بحساب العمليات الرأسمالية وهو يشتمل على ذات البنود التي يتضمنها ميزان الدائنية والمديونية الدولية، وبالتالي يعبر عن التغيرات في أصول الدولة وخصومها في مواجهة الدول الأخرى. كل ما في الأمر أن ميزان المدفوعات يعبر عن ذلك خلال فترة ممتدة من الزمن، بينما ميزان الدائنية والمديونية يعبر عن الوضع في لحظة معينة. كما أن هناك فرقاً آخر بين الميزانين من الناحية المحاسبية، فحساب العمليات الرأسمالية في ميزان المدفوعات يعتبر صورة عكسية لميزان الدائنية والمديونية الدولية. ففي حين يقيد في الجانب الأيمن من حساب العمليات الرأسمالية كل تغير بالنقصان في دائنية الدولة وكل تغيير بالزيادة في مديونيتها، فإنه يقيد في الجانب الأيمن من ميزانية الدائنية والمديونية أصول أو حقوق الدولة في مواجهة الدول الأخرى أي دائنيها، والعكس يقيد في جانب الخصوم في الحساب المذكور كل تغير بالزيادة في دائنية الدولة وكل تغير بالنقصان في مديونيتها، بينما يقيد في هذا الجانب في الميزان خصوم الدولة أو التزاماتها في مواجهة الخارج³⁵.

يمثل الجدول رقم (٥) هيكلاً لميزان الدائنية والمديونية الدولية وينقسم إلى جانبين يخصص أولهما لرصد أصول المقيمين في الدولة في مواجهة المقيمين في الدول الأخرى، أي للحقوق، بينما يخصص ثانيهما لرصد خصوم المقيمين في مواجهة غير المقيمين أي

³⁵ - د. خالد الحامض، د. علي حسين ملحم: منشورات جامعة حلب، ٢٠٠٦، ص ٣٦٨.

للاتزامات. وينقسم الجدول أفقياً إلى عدة بنود يتكون منها الميزان مع تقسيمها إلى أصول وخصوم طويلة الأجل وقصيرة الأجل.

الجدول (٥)

جدول الدائنية والمديونية الدولية

الأصول	القيمة	الخصوم	القيمة
آ- طويلة الأجل.		آ- طويلة الأجل.	
١- استثمارات مباشرة في الخارج.		١- استثمارات مباشرة في الداخل.	
٢- صكوك أجنبية		٢- صكوك محلية	
- سهم		- سهم	
- سندات		- سندات	
٣- قروض		٣- قروض	
٤- أصول أخرى		٤- خصوم أخرى	
- حقوق		- حقوق	
- رهن		- رهن	
- عقارات		- عقارات	
- الأنصبة		- الأنصبة	
ب- قصيرة الأجل.		ب- قصيرة الأجل.	
٥- عملة محلية		٥- عملة محلية	

٦- ودائع في بنوك أجنبية	٦- ودائع في بنوك محلية
٧- أذون خزانة أجنبية	٧- أذون خزانة وطنية
٨- قروض	٨- قروض
٩- حقوق تجارية	٩- ديون تجارية

يشتمل حساب الأصول طويلة الأجل بالمعنى المحدد سابقاً على أربعة بنود في جانبي حقوق الدولة أو أصولها والتزاماتها. فهناك بند الاستثمارات المباشرة، ويقصد به حسب تعريف صندوق النقد الدولي: المال المستثمر في دولة أخرى. كما يتضمن بند الصكوك، ويقصد به: الأوراق المالية من أسهم وسندات التي يتم الاحتفاظ بها نظراً لما تغله من إيراد يتمثل في الأرباح والفوائد، ويشترط أن لا تؤدي ملكية هذه الأوراق إلى سيطرة المصدر لها وإلا كنا أمام استثمار مباشر. فضلاً عن القروض طويلة الأجل القائمة والتي أقرضها المقيمون إلى غير المقيمين (الأصول) أو العكس (الخصوم). ويأتي أخيراً بند الأصول والخصوم الأخرى الذي يشتمل على الأنصبة في المشروعات وحقوق الرهن وملكية العقارات غير التجارية التي تكون للمقيمين في الخارج (الأصول) أو العكس (الخصوم).

أما حساب الأصول والخصوم قصيرة الأجل فيتضمن خمسة بنود، تأتي العملة، وفي نطاق محدود الذهب في أولها، ثم يليها الودائع المصرفية سواء كانت تحت الطلب أو لأجل، وهناك بند أذونات الخزنة، وهي السندات الحكومية التي تصدرها عادة خزانة الدولة وتتميز بقصر آجالها وبدرجة سيولتها العالية عن طريق بيعها أو خصمها. بالإضافة إلى بند القروض قصيرة الأجل، وبند الحقوق والديون التجارية التي لم يتم

تسويتها نهائياً كالأوراق التجارية المسحوبة لصالح مقيمين أو لصالح غير مقيمين وكذلك المبالغ المستحقة عن صادرات أو واردات لم تنقل ملكيتها بعد.

مع الأخذ بالحسبان الملاحظة السابقة الخاصة بالتفرقة بين حسابات رأس المال طويل الأجل ورأس المال قصير الأجل، وذلك فيما يتعلق بالأصول أو الخصوم التي ليس لها أسواق حاضرة، فإنه يمكن القول إن ميزان الدائنية والمديونية الدولية مجرد صورة تقديرية تقترب أكثر من الواقع كلما كان تقدير بنده دقيقاً.

وتبدو أهمية الميزان المذكور في أنه يوضح مركز الدولة المالي في لحظة ما من حيث دائيتها للعالم أو مديونيتها له وذلك بطرح خصومها طويلة الأجل من أصولها طويلة الأجل، فإن كان حاصل الطرح موجباً كانت الدولة دائنة دائنية صافية للخارج، أي أن ما تملكه من استثمارات وحقوق في مواجهته أكبر مما يملكه في مواجهتها، والعكس صحيح، حيث تكون الدولة مدينة مديونية صافية إلى العالم الخارجي.

كما تبدو أهمية هذا الميزان في أنه مؤشر على مدى تطور الدولة الاقتصادي وثرواتها واستثماراتها، فالدولة الأكثر تطوراً تزيد استثماراتها ودائيتها للخارج، عكس الدول المتخلفة الفقيرة والتي تزيد مديونيتها للدول الغنية الأكثر تطوراً.

كما يفيد هذا الميزان فيما يتعلق ببنود رأس المال قصيرة الأجل، في بيان قدرة الدولة على مواجهة التزاماتها قصيرة الأجل والتي تتوقف على عناصر السيولة للدفع الجاري.

ثانياً: أسلوب القيد في ميزان المدفوعات:

يقسم ميزان المدفوعات رأسياً حسب طبيعة المعاملات الاقتصادية التي تسجل فيه، وعلى وجه التحديد حسب اتجاه السلع والخدمات من حيث كونها خارجة من الدولة أو داخلة فيها إلى جانبين، جانب دائن وجانب مدين، ففي الجانب الدائن

تدوّن جميع العمليات التي ينجم عنها إيرادات (متحصلات) إلى داخل البلاد، أي تقيّد في الجانب الدائن كل عملية من شأنها أن تؤدي إلى زيادة الصرف الأجنبي لدى الدولة، أو تسجل فيه كل عملية يترتب عليها طلب العملة الوطنية وعرض عملة بلد آخر. أما في الجانب المدين فتدوّن فيه جميع العمليات التي تنجم عنها مدفوعات من الدولة إلى البلدان الأخرى. أي كل عملية من شأنها أن تؤدي إلى تخفيض ما لدى الدولة من صرف أجنبي، أو تدوّن فيه جميع العمليات التي تزيد من مديونية الدولة تجاه البلدان الأخرى، أو نقول كل عملية يترتب عليها عرض العملة الوطنية وطلب العملة الأجنبية تسجل في الجانب المدين.³⁶

ثالثاً : أقسام ميزان المدفوعات:

بما أن ميزان المدفوعات يضم العديد من المعاملات الاقتصادية ذات الطبيعة المختلفة وذات الأهداف، فهو يقسم إلى مجموعة أقسام، يسجل في كل قسم منها العمليات ذات الطبيعة المتشابهة أو المتقاربة في أهدافها. وعلى الرغم من اختلاف التقسيمات والتسميات بين موازين مدفوعات دول العالم في بعض الأحيان. يمكن تقسيم ميزان المدفوعات بشكل أساسي إلى ثلاثة أقسام هي:

الحساب الجاري أو المعاملات الجارية - حساب رأس المال أو معاملات رأس المال ومن ثم الاحتياطات من الأصول السائلة وحساب الذهب.

36 - د. جودة عبد الخالق: مدخل إلى علم الاقتصاد الدولي، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٧٨، ص ٩٥.

١ - الحساب التجاري:

يشمل هذا الحساب جميع عمليات تصدير واستيراد السلع والخدمات، ونظراً للاختلاف الكبير في أنواع العمليات التي يتضمنها هذا الحساب، فإنه عادة يقسم بدوره إلى جزأين، هما حساب التجارة المنظورة وحساب الخدمات.

أ- فحساب التجارة المنظورة (الصادرات و الواردات): سميت بالتجارة المنظورة؛ لأنها تمثل حركة السلع التي تدخل وتخرج من الدولة وهي توصف بأنها ترى أو توزن أو تعد. فهذا الحساب يشتمل على حركات السلع المادية المنظورة التي تعبر حدود الدولة، داخلة إليها على شكل واردات، أو خارجة منها على شكل صادرات. ولا توجد مشاكل كثيرة بالنسبة للأسلوب الذي يتم به تسجيل مثل هذه العمليات. فأي سلعة تجتاز حدود البلد خارجة منها تسجل في جانب المتحصلات، وذلك بغض النظر عما إذا أدت هذه العملية إلى الحصول على متحصلات نقدية فعلاً، أو أدت إلى نشأة حق للدولة للحصول على مثل هذه المتحصلات، أو كانت على شكل هبات مقدمة إلى الخارج دون مقابل. كما أن أي سلعة تجاوز حدود البلد داخلة إليها تسجل في جانب المدفوعات، سواء دفع قيمتها فعلاً، أم نشأ عنها التزام بالدفع، أم كانت على شكل هبات مقدمة من دول أخرى.

ويلاحظ أن هناك بعض العمليات ذات الطبيعة الخاصة، التي لا تبتدأ بالدولة المعنية أو لا تنتهي عندها، فنجد مثلاً أن هناك بعض السلع التي تخرج من الدولة ولا يكون مصدرها الاقتصاد القوي للبلد المعني، بل تكون قد سبق استيرادها من دولة أخرى. كما أن هناك بعض السلع التي تدخل حدود الدولة ولا تستقر فيها، بل يكون استيرادها بغرض إعادة تصديرها، ومثل هذه العمليات هي ما تسمى بالتجارة العابرة (الترانزيت)، وتختلف الأهمية النسبية للتجارة العابرة من بلد إلى آخر، ولذلك يختلف

أسلوب معالجتها، فبالنسبة للبلاد التي لا تكون التجارة العابرة نسبة كبيرة في ميزان مدفوعاتها، تسجل مثل هذه العمليات ضمن الحساب التجاري، شأنها شأن السلع والعمليات الأخرى. أما بالنسبة للبلاد التي تكون التجارة العابرة نسبة غير ضئيلة من ميزان مدفوعاتها فعادة ما تفرد حساباً خاصاً بها، أو على الأقل تسجل بصورة تميزها عن غيرها من العمليات التي تكون البلد طرفاً أصلياً فيها.

ويسمى الفرق بين المتحصلات وبين المدفوعات في حساب التجارة المنظورة بالميزان التجاري ويكون الميزان محققاً لفائض إذا كان جانب المتحصلات أكبر من جانب المدفوعات، ومحققاً لعجز إذا كانت المتحصلات أقل من المدفوعات، أو بتعبير أدق، يمكن القول إن:

الميزان التجاري = قيمة صادرات السلع المنظورة - قيمة واردات السلع المنظورة.

فإذا كان الناتج موجباً دل ذلك على وجود فائض وإذا كان الناتج سالباً دل على وجود عجز.

ومن الجدير بالذكر هنا أن الفائض أو العجز في الميزان التجاري فقط لا يعتد به كثيراً، إذ إنه جزء من حساب المعاملات الجارية، ويتممه جزء آخر وهو ميزان الخدمات.

ويلاحظ أن صندوق النقد الدولي دعا الدول إلى تقييم كل من صادراتها ووارداتها على أساس (فوب - F.O.B) أي free on board ومعنى ذلك التسليم على ظهر السفينة، حيث تحسب قيمة البضاعة المباعة عند نقطة شحنها من الدولة المصدرة دون حساب قيمة النقل والتأمين (يسجل عندها النقل والتأمين في مكان آخر) وذلك حتى تتعادل قيمة الصادرات العالمية مع قيمة الواردات العالمية؛

لأن بعض الدول تقيم الواردات على أساس (سيف - C.I.f) أي Cost Insurance Freight ومعنى ذلك أن الثمن والتأمين وأجور الشحن متضمنة في السعر، حيث تحسب قيمة البضاعة عند نقطة استلامها في الدولة المستوردة بحيث تشمل التكاليف والتأمين والنقل. مع العلم أن بعض الدول تعتمد إلى استعمال سعر (فاس - F.A.S) أي Free Alongside Ship ومعنى ذلك التسليم بجانب السفينة على الرصيف المأذون).

ب- حساب التجارة غير المنظورة (الخدمات): لا تختلف الخدمات، في أهميتها وفي أثرها، عن السلع المادية إذ إن تصدير الخدمة، شأنه شأن تصدير السلعة، يؤدي إلى زيادة متحصلات الدولة أو زيادة حقوقها على الغير. كما أن استيراد الخدمة بدوره يؤدي إلى زيادة المدفوعات أو زيادة التزامات الدولة قبل الغير. ولذلك فإن الصادرات والواردات من الخدمات تسجل بنفس الطريقة التي تسجل بها صادرات وواردات السلع المنظورة.

ولكن يلاحظ، أنه في حين يسهل تحديد الجانب الذي تسجل فيه أي عملية خاصة بالتجارة المنظورة، وذلك حسب الاتجاه الذي تعبر فيه السلعة حدود الدولة، نجد أن ميزان الخدمات، أو التجارة غير المنظورة، لا يتم فيه هذا التحديد بصورة واضحة، فاستيراد خدمة من الخدمات قد يتطلب في بعض الأحيان خروج متلقيها من الدولة، كما هو الحال بالنسبة للطلبة الذين يدرسون بالخارج، وقد يتطلب في أحيان أخرى، دخول معطيها إلى الدولة، كما هو الحال بالنسبة للأساتذة الأجانب الذين يدرسون في الداخل، فخروج الطالب المقيم من الدولة أو دخول الأستاذ الأجنبي إليها يعتبر استيراداً لخدمة أجنبية. ونفس الشيء نلاحظه بالنسبة لتصدير الخدمات، إذ يمكن

أن يتم عن طريق دخول المستفيدين منها كالسياحة، أو عن طريق خروج بائعيها كالخبراء الذين يخرجون للعمل بالخارج.

ولذلك فإنه في حالة تسجيل العمليات الخاصة بالخدمات يكتفى بتحديد الآثار الناشئة عنها. فإذا كانت تنشأ حقاً بالتحصيل، اعتبرت خدمة مصدرة، وحسبت في جانب المتحصلات. وإذا أنشأت التزاماً بالدفع، اعتبرت خدمة مصدرة وحسبت في جانب المدفوعات. والتجارة غير المنظورة تشمل الخدمات وما في حكمها مثل المواصلات والاتصالات والسفر والسياحة والدراسة في الخارج وشركات التأمين وفوائد وأرباح الاستثمار والعمل وغير ذلك.^{٣٧}

بشكل عام يخصص هذا الحساب للخدمات المتبادلة بين الدولة والخارج، ويتضمن البنود الستة الآتية، كما تظهر في الجدول رقم (٦):

- النقل:

تقيد كافة خدمات النقل التي يقدمها مقيمون لغير مقيمين في الجانب الدائن في البند المذكور، ويقابلها قيود مساوية لها في الجانب المدين من حساب رأس المال القصير الأجل بالنسبة لما يقدمه غير المقيمين للمقيمين.

- التأمين:

ويفرق في قيد هذا البند بين أقساط التأمين التي يدفعها المؤمن، ومبلغ التأمين الذي يدفعه الأخير للأول. في الجانب الدائن من هذا البند تقيد أقساط التأمين ومبالغ التأمين التي يدفعها غير المقيمين للمقيمين، كما تقيد في الجانب المدين في حساب رأس المال قصير الأجل القيود المقابلة لذلك، وذلك على أساس أن المقيم صدر

37 - د. محمد خليل برعي، د. علي حافظ منصور: مرجع سبق ذكره، ص. ٤٠ - ٤١.

خدمة التأمين وترتب على ذلك متحصلات للدولة، والعكس، تقيّد في الجانب المدين من هذا البند أقساط التأمين ومبالغ التأمين التي يدفعها المقيمون لغير المقيمين، والقيّد المقابل يكون كذلك في حساب رأس المال قصير الأجل في الجانب الدائن.

- السياحة:

ويقيّد في الجانب الدائن من هذا البند خدمات السياحة التي يقدمها المقيمون لغير المقيمين باعتبارهم سائحين، ويلحق بذلك الطلاب الذين يدرسون في الدولة، والمرضى الذين يفدون إليها للعلاج، والقادمون إلى الدولة لقضاء أعمالهم، فما يقدم لهؤلاء من خدمات من جانب المقيمين تقيّد في الجانب الدائن من بند السياحة، ويقابل ذلك في قيد الجانب المدين في حساب رأس المال قصير الأجل. وعكس ذلك، يقيّد الجانب المدين من البند المذكور ويقابله قيد في جانب الدائن في حساب رأس المال قصير الأجل.

- دخل الاستثمارات:

يتم التركيز في هذا الشأن على دخل الاستثمارات أي ما تدره من أرباح وفوائد في غير دولة مالكيها، فدخول الاستثمارات في الخارج المملوكة لمقيمين في جانب الدائن من هذا البند، بينما دخول الاستثمارات في الداخل المملوكة لغير مقيمين تقيّد في الجانب المدين من هذا البند. أما القيود المقابلة فتكون في حساب رأس المال قصير الأجل.

ويلاحظ أن القيد المقابل للقيد الأصلي في الميزان قد لا يكون في حساب رأس المال قصير الأجل وإنما في حساب آخر يتحدد بحسب الأحوال. فإذا استورد مقيم بالداخل استثماراته من الخارج سلعة ما، فإن القيد المقابل الجانب الدائن في بند

دخل الاستثمارات سيكون في حساب التجارة المنظورة بند سلع في الجانب المدين واعتباره واردات، كذلك في حالة استخدام غير مقيم لدخله من استثمارات في الدولة في السياحة في هذه الدولة، فالدخل سيقيد في الجانب المدين بند دخل الاستثمارات، بينما إنفاقه لدخله على السياحة سيقيد في الجانب الدائن في حساب التجارة غير المنظورة بند السياحة.

كما يلاحظ أنه إذا كان الأصل أن ما يرد دخلاً هي رؤوس الأموال طويلة الأجل، فإنه قد يحدث أن تدر رؤوس الأموال قصيرة الأجل دخلاً بدورها كالحسابات في البنوك وأذونات الخزنة لأقل من سنة، فما تدره رؤوس الأموال قصيرة الأجل من دخل يقيد بالنسبة لغير المقيمين في ذات البند ولكن من جانب المدين، أما القيد المساوي لذلك فيكون في الحالتين في حساب رأس المال قصير الأجل.

- خدمات حكومية:

تقيد قيمة الخدمات الحكومية التي تؤديها الدولة الدول الأجنبية في الجانب الدائن من هذا البند مثل نفقات البعثات الدبلوماسية الأجنبية والمنظمات الدولية الموجودة بالدولة. وتقيد الخدمات الحكومية التي يتلقاها الدولة من الحكومات الأجنبية في الجانب المدين من هذا البند. ويأتي القيد في حساب رأس المال قصير الأجل.

- خدمات متنوعة:

ويشتمل هذا البند على الخدمات التي لا تندرج تحت البنود السابقة، كحقوق التأليف، وإيجار الأفلام السينمائية وحقوق الملكية التجارية الصناعية.

الجدول (٦)

نوع الحساب	دائن (+)	مدين (-)	صافي الدائن والمدين
أولاً- حساب العمليات الجارية:			
١- الحساب التجاري			
أ- حساب التجارة المنظورة			
السلع			
ب - حساب التجارة غير المنظورة			
- النقل			
- التأمين			
- السياحة			
- دخل الاستثمارات			
- خدمات حكومية			
- خدمات متنوعة			
٢- حساب التحويلات			
- هبات وتعويضات			
ثانياً- حساب العمليات الرأسمالية:			
أ - حساب رأس المال طويل الأجل			
- استثمار مباشر			
- أوراق مالية			
- قروض طويلة الأجل			

			- رؤوس أموال أخرى
			ب - حساب رأس المال قصير الأجل
			- عملات وذهب
			- حسابات مصرفية
			- أذونات الخزنة
			- القروض قصيرة الأجل
			- أوراق وحقوق تجارية
			ثالثاً- السهو والخطأ

٢- حساب التحويلات:

يأخذ هذا الحساب القسم (ثانياً) في بعض موازين مدفوعات بعض الدول (الجدول رقم ٦)، وذكرنا أن هذا الحساب لقيد العمليات التي تم دون مقابل، أي من جانب واحد، فهو البديل عن حساب رأس المال قصير الأجل والذي تستعصي العمليات من جانب واحد على القيد فيه لعدم وجود مقابل لها. ويشتمل هذا الحساب على بند واحد وهو بند الهبات والتعويضات.

هبات وتعويضات:

تقيد العمليات دون مقابل التي تتم بين مقيمين وغير مقيمين في البنود الأصلية الخاصة بها في ميزان المدفوعات، وتقيد البنود لها في بنود هبات وتعويضات في حساب التحويلات، فكل ما يحصل عليه غير المقيمين من المقيمين يقيد في الميزان من البنود الأصلية في الجانب الدائن، يقيد في حساب التحويلات من بند هبات

وتعويضات في جانب المدين، مثل تصدير سلعة على سبيل المعونة، أو تحويل مقيم لمبلغ من النقود إلى الخارج، والعكس، يقيد في الجانب الدائن في البند المذكور.

ثانياً - حساب رأس المال:

يشمل حساب رأس المال جميع العمليات التي تتمثل في انتقال رؤوس الأموال من بلد لآخر، سواء كان هذا الانتقال على شكل قروض أم استثمارات مباشرة، وسواء كانت هذه العمليات على مستوى الدولة أو على مستوى الفرد، وسواء كان الانتقال لفترة طويلة أم لفترة قصيرة. يقسم حساب رأس المال إلى قسمين:

أ- المعاملات الرأسمالية طويلة الأجل:

وهي رؤوس الأموال التي تتدفق من وإلى الدولة خلال فترة تزيد عن عام. فإذا ما قامت شركة سورية بفتح فرع لها في إيران، فهذا يعتبر خروجاً لرأس المال السوري، من وجهة نظر سورية ويسجل في جانب المدفوعات في الميزان السوري ويعتبر دخولاً لرأس المال بالنسبة لإيران، وبالتالي يسجل في جانب الدائن (المتحصلات) في الميزان الإيراني. فإذا ما قام سوريون بشراء أسهم أو سندات لشركات أجنبية، أو قام الأجانب ببيع أسهم أو سندات لشركات سورية كانوا يمتلكونها، ففي كلتا هاتين الحالتين يعتبر ذلك خروجاً لرأس المال من وجهة سورية ويسجل في جانب المدفوعات. أما إذا ما قام سوريون ببيع أسهم أو سندات خاصة بشركات سورية، ففي كلتا هاتين الحالتين يعتبر ذلك دخولاً لرأس المال من وجهة نظر سورية ويسجل في جانب المتحصلات (الدائن).

كذلك نجد أنه من الأشكال الشائعة لحركات رؤوس الأموال طويلة الأجل تلك القروض التي تعقدها الحكومات المختلفة، سواء مع حكومات أخرى أم أفراد أم هيئات تابعة لدول أخرى، وهذه القروض تسجل في جانب المتحصلات بالنسبة لميزان

مدفوعات الدول التي تحصل عليها، وفي جانب المدفوعات في ميزان الدول التي تعطيها.

ويشتمل هذا الحساب على بنود أربعة (الجدول ٦):

- استثمار مباشر: ويقصد به المال الذي يستغله المقيم في دولة ما استغلالاً مباشراً في دولة أخرى، كالمشروعات والعقارات التجارية، ويقيد في الجانب المدين في البند قيمة ما يحققه المقيمون من استثمار مباشر في الخارج، بينما يقيد في الجانب الدائن قيمة ما يحققه غير المقيمين من استثمار مباشر في الدولة، ويكون القيد المقابل في الحالتين في حساب رأس المال قصير الأجل غالباً. فقد يحدث أن لا يكون القيد المقابل في الحالتين في هذا الحساب الأخير، وإنما في حساب آخر يتحدد اسمه بحسب الأحوال. مثل تصدير مشروع مقيم لآلات لاستخدامها في الفرع التابع له في الخارج، حيث يقيد ذلك في الجانب المدين من بند الاستثمار المباشر، أما القيد المقابل فيكون بالجانب الدائن ببند السلع في حساب التجارة المنظورة.

- أوراق مالية: ويقصد بها ما يمتلكه المقيمون في الدولة من أسهم وسندات أجنبية، ويقيد في الجانب المدين من البند المذكور، وما يمتلكه غير المقيمين من أسهم وسندات في الدولة فيقيد في الجانب الدائن من هذا البند، والقيد المقابل لذلك في الحالتين يكون غالباً في حساب رأس المال قصير الأجل، ويطلق على هذه الأوراق "استثمارات المحفظة أو استثمارات التوظيف".

- قروض طويلة الأجل: ويقصد بها القروض التي تزيد آجالها عن العام، والتي يمنحها المقيم لغير المقيم، وتقيد بجانب المدين في البند

المذكور، وتلك التي بمنحها غير المقيم إلى المقيم فتقيد في الجانب الدائن من هذا البند والقيد المقابل في الحالتين يكون غالباً في حساب رأس المال قصير الأجل.

- رؤوس أموال أخرى: ويشمل هذا البند مجموعة متنوعة من الاستثمارات طويلة الأجل والتي لا تندرج تحت البنود الثلاثة السابقة، مثل التغير في ملكية الأنصبة في المشروعات وفي المنظمات النقدية أو المالية أو الدولية، وفي ملكية العقارات غير التجارية لأن العقارات التجارية إنما تجدد مكانها في بند الاستثمار المباشر، وفي ملكية براءات الاختراع والعلامات التجارية، وتتبع في القيد القواعد السابق الإشارة إليها في البنود السابقة.

ب- المعاملات الرأسمالية قصيرة الأجل: وهي رؤوس الأموال التي تتدفق من وإلى الدولة خلال فترة تقل مدتها عن عام. بصدد انتقال رؤوس الأموال لفتترات قصيرة من الزمن، يمكن التمييز بين نوعين من تحركات رؤوس الأموال.³⁸

- النوع الأول، وهو الذي يسمى برأس المال العائم أو النقود العائمة، وهو ذلك الذي يأخذ شكل انتقال لرأس المال في صورته النقدية من بلد إلى آخر بغرض المضاربة فمثلاً إذا كان سعر الفائدة الذي تمنحه البنوك السويسرية ٥ % في حين أن البنوك الفرنسية تعطي فائدة قدرها ٤ % فقط، فإن هذا الفرق قد يغري بعض أصحاب الودائع على نقل ودائعهم من البنوك الفرنسية إلى البنوك السويسرية للاستفادة من فرق سعر الفائدة بينهما.

- أما النوع الثاني من تحركات رأس المال قصيرة الأجل فهو ذلك الذي يتم لمقابلة التزامات معينة، أو يأخذ شكل عنصر من عناصر الموازنة بين المدفوعات

38 - د. محمد خليل برعي، د. علي حافظ منصور: مرجع سبق ذكره، ص ٤٦ - ٤٧.

والتحصلات. فإذا ما قام تاجر سوري باستيراد بضائع من تاجر إنجليزي على أن يقوم بتسديد ثمنها بعد ٦ أشهر، فمعنى ذلك أن التاجر الإنجليزي قام ببيع البضائع للتاجر السوري وفي نفس الوقت أعطاه قرصاً بقيمة هذه البضائع ومثل هذا القرض يعتبر خروجاً لرأس المال من إنجلترا ودخولاً لرأس المال في سورية.

بشكل عام عندما يتدفق رأس المال من الدولة إلى البلدان الأخرى فإن قيمتها تدون في الجانب المدين للميزان، لأنها عبارة عن مدفوعات تؤدي إلى تخفيض ما لدى الدولة من صرف أجنبي.

وعندما يتدفق رأس المال من البلدان الأخرى إلى الدولة فإن قيمتها تدون في الجانب الدائن للميزان، لأنها عبارة عن التزامات من قبل الدول الأخرى تجاه الدولة تؤدي إلى زيادة ما لديها من صرف أجنبي، كما يظهر من الجدول رقم (٦). ويشتمل هذا الحساب على:

- عملات وذهب: تقيد في هذا البند التغيرات التي تطرأ خلال فترة الميزان على ما يملكه المقيمون من النقد الأجنبي والذهب في مواجهة فترة الميزان على ما يملكه الدول الأخرى من ذلك في مواجهة الدولة. وفقاً لقواعد القيد السابق الإشارة إليها، يقيد زيادة رصيد المقيم أو نقصان خصومه - كما لو تم دفع سعر تصدير سلعة بالنقد الوطنية - في الجانب المدين في بند عملات وذهب من حساب رأس المال قصير الأجل، بينما يقيد في الجانب الدائن نقصان الرصيد أو زيادة الخصوم.
- حسابات مصرفية: وتقيد في هذا البند التغيرات في قيمة الحسابات الجارية أو لأجل يقل عن العام، التي يمتلكها المقيمون في بنوك أجنبية، أو يمتلكها غير المقيمين في البنوك الوطنية. ويتبع في هذا الشأن قواعد القيد المشار إليها ذاتها.

- أذونات الخزانة: وتفيد في هذا البند التغيرات التي تطرأ على ما يملكه المقيمون من أذونات خزانة تصدرها حكومات الدول الأخرى، وما يملكه غير المقيمين من أذونات خزانة تصدرها حكومة الدولة. ويقيد في الجانب المدين من هذا البند الزيادة فيما يملكه المقيمون من أذوات خزانة أجنبية والنقص فيما يملكه غير المقيمين من أذونات خزانة وطنية، أي النقص في الخصوم. وعلى العكس، يقيد في الجانب الدائن الزيادة فيما يملكه غير المقيمين من أذونات الخزانة الأجنبية التي يملكها المقيمون.

- القروض قصيرة الأجل: ويقصد بذلك التغيرات التي تطرأ، خلال فترة الميزان، على السلفيات والاعتمادات المصرفية والتسهيلات الائتمانية قصيرة الأجل ما بين المقيمين وغير المقيمين، وتتبع في القيد ذات القواعد المشار إليها آنفاً.

- أوراق وحقوق تجارية: يقصد بذلك التغيرات في الحقوق الثابتة بصكوك الأوراق التجارية كالكمبيالات والسندات الأذنية أو لأمر، كذلك الحق في سعر سلع سلمت ولم يدفع سعرها والحقوق في مواجهة غير المقيم تقييد في الجانب المدين (المبالغ المسحوبة لصالحه، المبالغ المستحقة عن سلع صدرت ولم يدفع سعرها، وتلك التي دفعت عن سلع لم تستورد بعد)، كذلك يقيد في هذا الجانب كل تغير بالنقصان في قيمة هذه الأوراق والحقوق باعتبارها نقصاناً في الخصوم. والعكس، كل زيادة في الخصوم، أو نقصان في الأصول تقييد في الجانب الدائن من هذا البند.

السهو والخطأ:

وهو بند مستقل حيث يقيد فيه قيمة الفرق بين القيمة الكلية للجانب الدائن والقيمة الكلية للجانب المدين في ميزان المدفوعات الناتجة عن السهو والخطأ في

الحساب أو الإحصائيات، ويقيد في الجانب الأقل حتى يتم التوازن الحسابي الحتمي للميزان، لأن كل قيد بقيمة أحد جانبي الميزان يقابله قيد ذات القيمة في الجانب الآخر من الميزان. وقد يأخذ هذا القسم أحياناً رقم (ثالثاً) في بعض موازين مدفوعات بعض الدول. كما يظهر من الجدول (٦).

ثالثاً - حساب الذهب: أو صافي الاحتياطات الدولية من الذهب النقدي والأصول السائلة، أو في بعض الأحيان يطلق عليه، ميزان الذهب وحركة رؤوس الأموال قصيرة الأجل (وعندها تكون تسمية الذي سبقه حساب ميزان رؤوس الأموال طويلة الأجل). ومع أن للذهب قيمة كسلعة إلا أن له أهمية خاصة كوسيلة لتسوية المدفوعات الخارجية. لذلك من الهام أن نفرق بين نوعين من أنواع تحركات الذهب.

النوع الأول: هو الذي يخرج فيه الذهب أو يدخل لأغراض صناعية أو تجارية، وبالتالي يعتبر سلعة من السلع، ومن ثم فإنه يسجل، شأنه شأن بقية السلع الأخرى، في حساب التجارة المنظورة، كما هو الأمر بصادرات وواردات السلع والخدمات.

والنوع الثاني: من تحركات الذهب، هو الذي يخرج فيه الذهب أو يدخل لأغراض نقدية، وبالتالي يعتبر خروجاً أو دخولاً لرأس المال. وبالتالي يسجل في حساب التحويلات الرأسمالية، أو يفرد له حساب خاص به.

ويسجل خروج الذهب من الدولة في جانب المتحصلات في ميزان مدفوعاتها ويسجل دخول الذهب في جانب المدفوعات، سواء كان ذلك لأغراض نقدية أم لأغراض تجارية.

وفيما يلي نعرض في الجدول رقم (٧) هيكلية لميزان المدفوعات، حسب ما قدمه صندوق النقد الدولي، كمقياس موحد لمختلف الدول.^{٣٩}

الجدول (٧)
ميزان المدفوعات الدولية

الأقسام المكونة لهيكل الميزان	دائــــن (إيرادات)	مــــدين (مدفوعات)	الصافي (دائن/مدين)
أولاً- السلع والخدمات:			
١- السلع			
١-١ الصادرات والواردات			
٢- حركة الذهب غير النقدي(صافي)			
٣- السفر إلى الخارج			
٤- النقل			
٥- التأمين			
٦- دخول الاستثمارات			
٦-١ إيرادات من استثمارات مباشرة			
٦-٢ إيرادات من الأسهم			

٣٩ - د. بسام الحجار: العلاقات الاقتصادية الدولية، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، ط ١، بيروت، ٢٠٠٣، ص. ٥٣ - ٥٤.

			٧- أعمال حكومية (غير المحسوبة في البنود الأخرى)
			٨- متنوعات
			ميزان السلع والخدمات (١ + + ٨)
			ثانياً- الهبات والتعويضات:
			٩- تحويلات من طرف واحد
			٩-١- تحويلات الأشخاص والمؤسسات الخيرية.. إلخ
			٩-٢- التحويلات الخاصة المختلفة
			٩-٣- تعويضات
			٩-٤- إعانات حكومية
			١٠- بحمل العمليات الجارية (١ + + ٩)
			ثالثاً- رأس المال والذهب النقدي:
			آ- القطاع الخاص
			١١- الالتزامات طويلة الأجل
			١٢- الالتزامات قصيرة الأجل
			١٣- الأصول طويلة الأجل
			١٤- الأصول قصيرة الأجل

ب - القطاع الرسمي والمصرفي			
١٥ - الالتزامات طويلة الأجل			
١٦ - الالتزامات قصيرة الأجل			
١٧ - الأصول طويلة الأجل			
١٨ - الأصول قصيرة الأجل			
١٩ - الذهب النقدي			
رابعاً - السهو والخطأ			

رابعاً : التوازن والاختلال في ميزان المدفوعات:

١ - التوازن الحسابي لميزان المدفوعات: يعتبر ميزان المدفوعات متوازن حتماً من الناحية الحسابية، أي أن إجمالي الجانب الدائن يعادل إجمالي الجانب المدين للميزان، وهذا التعادل بين جانبي الميزان يتم حتماً بواسطة طريقة (القيد المزدوج)، وهي طريقة محاسبية مؤداها أن كل عملية تتم في ميزان مدفوعات دولة ما لها جانبان دائن ومدين، أي أن كل عملية تظهر في جانبي ميزان المدفوعات بنفس الوقت، فطبقاً لمبدأ القيد المزدوج يعتبر الشخص مديناً بقيمة ما يتسلمه، ودائناً بقيمة ما يعطيه، وهكذا هي معاملات الدول، فكل سلعة أو خدمة قدمتها الدولة للخارج تسجل دائن، ويقابلها في الجانب المدين المدفوعات التي تلقتها الدولة وفاء لقيمتها من الخارج. فإذا ما صدرت سورية إلى السعودية سلعاً بقيمة ٥ مليون ليرة سورية، تسجل هذه الصفقة حسب مبدأ القيد المزدوج في ميزاني مدفوعات كل من البلدين على الشكل الآتي:

ميزان مدفوعات سورية

مدین	دائن	
-	٥ مليون	تصدير
٥ مليون		رأس مال

ميزان مدفوعات السعودية:

مدین	دائن	
٥ مليون	-	استيراد
-	٥ مليون	رأس مال

في الواقع إن التوازن الحسابي لميزان المدفوعات أمر حتمي كما أسلفنا ولا بد منه بسبب طريقة التسجيل، ولكنه لا يملك أية دلالة، ولا يحمل أية أهمية تحليلية اقتصادية، وليس له أية معنى. و عندما نقول اختلال أو توازن في ميزان المدفوعات، نقصد التوازن الاقتصادي للميزان وليس المحاسبي.

٢- العجز و الفائض في ميزان المدفوعات:

إن كل ما تصدره الدولة للخارج من سلع وخدمات يسجل في الجانب الدائن (المتحصلات) وكل ما تستورده الدولة من الخارج يسجل في الجانب المدين (المدفوعات) والفرق بين الجانب الدائن والمدين يسمى بالفائض أو العجز في ميزان المدفوعات، حسب طبيعة هذا الفرق، فإذا كان الجانب الدائن أكبر من الجانب

المدين، يقال أن ميزان المدفوعات حقق فائضاً. أما إذا كان الجانب المدين أكبر من الجانب الدائن يقال أن الميزان حقق عجزاً.

وفي بعض الأحيان تتم التسوية الحسابية لميزان المدفوعات في حال العجز أو الفائض عن طريق تحريك عناصر الاحتياطات الدولية من الذهب النقدي و الأصول السائلة من وإلى الدولة. ففي حالة العجز تتم التسوية الحسابية للميزان عن طريق تحريك بعض عناصر الاحتياطات الدولية التي من شأنها زيادة ما لدى الدولة من صرف أجنبي، والتي تقيد عادة في الجانب الدائن، ومن هذه الإجراءات:

- تحريك الذهب النقدي إلى خارج البلاد (تصدير).
 - تخفيض الأصول الأجنبية قصيرة الأجل التي تمتلكها السلطات النقدية.
 - الحصول على قرض من صندوق النقد الدولي.
 - زيادة الالتزامات قصيرة الأجل للدولة تجاه البلدان الأخرى.
 - تحريك العناصر الأخرى للاحتياطات الدولية التي تقيد في الجانب الدائب.
- أما في حالة الفائض، تتم التسوية الحسابية عن طريق تحريك عناصر الاحتياطات الدولية التي من شأنها تخفيض ما لدى الدولة من صرف أجنبي، والتي تدون عادة في الجانب المدين للميزان. ومن هذه الإجراءات:
- تحريك الذهب النقدي إلى داخل البلاد (استيراد).
 - زيادة الأصول الأجنبية قصيرة الأجل التي تمتلكها السلطات النقدية.
 - تخفيض الالتزامات قصيرة الأجل للدولة تجاه البلدان الأخرى.
 - تحريك العناصر الأخرى للاحتياطات الدولية التي تقيد في الجانب المدين.
- والتي تسهم في تدفق الأموال قصيرة الأجل إلى خارج البلاد.

بعد إجراء التسوية الحسابية للعجز أو الفائض يصبح ميزان المدفوعات متوازناً حتماً من الناحية الحسابية، ولكن مثل هذا التوازن ليس له أي دلالة من الناحية الاقتصادية، إن ما يهم الاقتصاديون وما يقصدونه على وجه التحديد، النتيجة النهائية، أو الرصيد الصافي لمجموع العناصر الدائنة والمدينة لميزاني الحساب الجاري وحساب رأس المال.

ولكن في الواقع إذا أردنا معرفة ما هو المقصود، باختلال ميزان المدفوعات، لا بد أن نميز بين نوعين من العمليات التي تدخل في ميزان المدفوعات بحسب الهدف من إجراءاتها. فالنوع الأول يعرف بالعمليات المستقلة أو التلقائية وهي تلك العمليات التي تتم لذاتها وبغض النظر عن الوضع الإجمالي لميزان المدفوعات، وهي مصدر الخلل في الميزان، سلباً أو إيجاباً، وبعضهم يطلق عليها العمليات فوق الخط.

أما النوع الثاني، فيعرف: بعمليات الموازنة أو العمليات التعويضية، وهي تترتب على العمليات الأولى، ومتأثرة بها، وهي لا تجري لذاتها، وإنما تتم بالنظر إلى وضع ميزان المدفوعات، ويطلق عليها بعضهم، العمليات تحت الخط.

إذاً التوازن أو الاختلال في ميزان المدفوعات يقصد به التوازن أو الاختلال الاقتصادي الذي يركز على العمليات التلقائية أو المستقلة دون غيرها. ولكن بما أنه لا يوجد معيار واحد متفق عليه بين دول العالم يمكن اعتماده في تحديد المعاملات الاقتصادية المستقلة أو التعويضية (فوق الخط و تحت الخط)، نجد أن طرق الحكم وطرق قراءة ميزان المدفوعات تختلف أحياناً بين بلد وآخر.⁴⁰

40 - د. خالد رعد: دراسات وبحوث في العلاقات للاقتصاد الدولية، منشورات جامعة دمشق، ١٩٩٥، ص

بشكل عام يعتبر ميزان المدفوعات متوازناً من الناحية الاقتصادية، إذا تساوت العناصر الدائنة مع العناصر المدينة في الحساب الجاري وحساب رأس المال. وإن أية إجراءات مصطنعة أو تسويات حسابية لميزان المدفوعات لا تحقق سوى التوازن الظاهري الذي يخفي في طياته اختلالاً أكيداً لا يلبث أن يظهر من جديد على المدى البعيد. فالتوازن الحقيقي لميزان المدفوعات هو ذلك التوازن الذي ينجم عن ظروف اقتصادية ملائمة وسياسة تجارية فعالة. وعلى أنه لا يجوز التخوف من ظاهرة العجز أو الفائض في ميزان المدفوعات، فقد يعتبرها بعضهم ظاهرة غير مستحبة، وأن هناك خطراً ما يتعرض له الاقتصاد الوطني، علماً أنه ليس بالضرورة أن يكون الأمر كذلك. سنستعرض فيما يلي العجز والفائض في ميزان المدفوعات وأنواعهما، وتسوية كل منهما.

أ — العجز في ميزان المدفوعات:

العجز في ميزان المدفوعات على أنواع:

— العجز المؤقت:

هو العجز الذي يقع به الميزان خلال سنة، وقد لا يتكرر في السنوات اللاحقة وهناك أسباب عديدة تكمن وراء حصول مثل هذا العجز وهي:

- الإضرابات العمالية: إذا كانت عنيفة قد تشل بعض الأنشطة الاقتصادية، كالصناعات التصديرية، فتحد بذلك من التصدير، وتضطر الدولة إلى الاستيراد.
- الظروف المناخية غير الملائمة: التي تؤدي إلى تدهور الإنتاج الزراعي في البلدان الزراعية (فيضانات — سيول — أوبئة) والتي قد تحول الدولة من مصدرة إلى مستوردة لبعض المحاصيل الزراعية.

— التغيرات المفاجئة في ذوق المستهلك : فالمستهلك الأجنبي قد يتغير ذوقه تجاه صادرات البلد من سلع معينة نتيجة ظهور بدائل صناعية أفضل منها. والمستهلك المحلي قد يتغير ذوقه فيعزف عن استهلاك السلع التقليدية المنتجة ضمن البلد ويتحول طلبه إلى السلع المستوردة.

— التقدم التكنولوجي: الذي يؤدي إلى إنتاج بعض السلع البديلة للصادرات التقليدية التي يشتهر البلد في إنتاجها نسبياً (الألمنيوم محل النحاس - الحرير الصناعي محل الطبيعي - المطاط...).

— الاضطرابات السياسية: تنشر الفوضى وعدم الاستقرار في الحياة الاقتصادية. (في مصر والجزائر لحقت خسائر كبيرة ولا سيما في قطاع السياحة نتيجة للاضطرابات السياسية).

— الحروب والحصار الاقتصادي والتمييز التجاري: (مثال العراق وليبيا في أثناء أزمة لوكربي) إذ تراجع معدلات التصدير بشكل واضح. إن استمرار هذه الأسباب أو بعضها سيحول العجز المؤقت إلى عجز مؤقت حاد.

— العجز المؤقت الحاد: وينجم عن:

— التغيرات الكبرى في أسعار الفائدة العالمية.

— التغيرات الحادة في أسعار صرف بعض العملات الدولية.

— الظروف السياسية المفاجئة (ثورات، انقلابات عسكرية).

— حصول عجز مؤقت في حساب رأس المال بسبب ما.

هذه الأسباب وغيرها تدفع برؤوس الأموال قصيرة الأجل للتدفق إلى خارج حدود البلاد، دون أن يقابلها أي تدفقات مماثلة إلى داخله، فإذا استمر العجز المؤقت الحاد قد يتحول إلى عجز مزمن في ميزان المدفوعات .

— العجز المزمن «الدائم»:

يحصل هذا العجز إذا استمر العجز لعدد من السنوات بسبب ظروف اقتصادية وسياسية غير ملائمة.

ويحصل في الدولة المتقدمة نتيجة:

— التضخم الجامح وفشل الحكومة في معالجته.

— الشلل الذي يتعرض له النشاط الاقتصادي الرئيسي للدولة والذي يستمر لعدة سنوات.

— الأزمات الاقتصادية الدورية (الكساد) الذي يتعرض له بعض البلدان المتطورة، والتي يستمر لفترة طويلة.

وقد تواجه بعض البلدان السائرة في طريق النمو الاقتصادي عجزاً مزمناً في موازينها لأسباب تتعلق بـ:

— زيادة الاستيراد من الآلات والمعدات والتجهيزات وبطء استثمارها.

— قصور الإنتاج عن الاستهلاك، وقصور الصادرات عن الواردات.

— تدهور شروط التجارة الخارجية بالنسبة لهذه الدول جراء تجارتها غير المتكافئة مع الدول الصناعية المتطورة.

بالطبع إن معظم الدول المتخلفة تعاني من عجز مزمن في موازينها لأسباب تتعلق بـ:

— بطء نمو صادراتها من المواد الأولية والمنتجات الزراعية لأسباب داخلية وخارجية تتعلق بـ:

التقدم التكنولوجي وظهور الصناعات البديلة لصادرات بلدان العالم المتخلف التقليدية، زيادة الإنتاج الزراعي في البلدان المتقدمة وتحقيق فائض منه بحيث اكتفت

ذاتياً وأخذت تنافس الدول المختلفة، سياسة الحماية التجارية من قبل البلدان المتقدمة إزاء صادرات الدول المتخلفة، التغيرات السريعة في أذواق المستهلكين وتحول طلبهم كلياً أو جزئياً عن صادرات العالم المتخلف وصعوبة تكيف البلدان المتخلفة مع تغير الطلب في السوق الغربي المتقدم.

— تدني شروط التجارة الخارجية بالنسبة للدول المتخلفة فهي تصدر المواد الأولية رخيصة الثمن، وتستورد السلع المصنعة والجاهزة بأسعار باهظة جداً.

يمكن تسوية العجز على الشكل الآتي، تتم معالجة العجز في ميزان المدفوعات على اختلاف مستوياته من اجتثاث وتطوير مسبباته. إن تسوية العجز المؤقت أسهل بكثير من تسوية العجز المزمّن. وإن تسوية العجز في الحساب الجاري أسهل بكثير إذا لم يشمل العجز أيضاً حساب رأس المال.

عموماً إن اللجوء إلى الاحتياطات الدولية - كما ذكرنا سابقاً - لتسوية العجز، يؤدي إلى أن الذهب النقدي والأصول السائلة لدى الدولة تندهور. إذ إن البلد يصل إلى مرحلة لا يستطيع بعدها أن ينقص ما لديه من احتياطات حتى لا يتعرض للإفلاس. وإذا هبطت الاحتياطات إلى الحد الأدنى الذي لا يمكن التهاون فيه، وإذا ما زادت التزامات الدولة تجاه البلدان الأخرى إلى الحد الأقصى الذي لا يمكن التماهي فيه. عندها يفترض بالدولة أن تتخذ إجراءات صارمة تستهدف القيام بإصلاحات اقتصادية ومالية وإدارية جذرية، إذ يجب عليها أن تقدم على ما يلي:

— تقييد الواردات بشكل صارم، وتطبيق حماية تجارية قاسية.

— فرض رقابة مشددة على الصرف الأجنبي، بما فيه تخفيض قيمة عملتها الوطنية.

— تطبيق سياسة التقشف «شد الأحزمة على البطون».

ب- الفائض في ميزان المدفوعات :

إن وجود الفائض يعكس صورة من صور الاختلال في ميزان المدفوعات، مع أنه يعني تحسناً مؤقتاً في مركز الاحتياطيات الدولية. ولكن مع ذلك إن وجوده لا يثير مشاكل مثل العجز المؤقت أو الدائم.

ويمكن للفائض في ميزان المدفوعات أن يكون على نوعين :

— **الفائض المؤقت:** يعني ذلك تحسناً مؤقتاً في الاحتياطيات من الذهب النقدي والأصول السائلة، نتيجة توافر عوامل إيجابية مثل:

- ظروف اقتصادية ملائمة (مناخية، سياسية، تغيرات مفاجئة في الأذواق).
- تبني سياسة اقتصادية ناجحة تحفز الإنتاج وتوافر متطلبات التنمية.
- تطبيق سياسة الحماية التجارية (كدفع الرسوم الجمركية وحصص الاستيراد).

- تقييد الواردات من السلع الكمالية والاكتفاء بالضرورة منها.
- تشجيع الصادرات (عن طريق تقديم الإعانات الحكومية المؤقتة للمصدرين).

- فرض الرقابة الحكومية على الصرف الأجنبي.
- تحقيق التوظيف الكامل للموارد الاقتصادية. وتحقيق معدلات النمو المستهدفة.

وقد يتحقق (فائض) مؤقت نتيجة لتطبيق سياسات اقتصادية غير نابعة عن ظروف اقتصادية ملائمة مثل:

— تطرف الدولة في تقييد الواردات إلى درجة تؤثر مستقبلاً على معدلات التنمية وخاصة بالنسبة لاستيراد السلع الأساسية، وتؤدي للمناخ المناسب للسوق السوداء.

— حماية ودعم الإنتاج المحلي البديل بغض النظر عن الكفاءة النسبية التي يتمتع بها.

— تشجيع الصادرات عن طريق تقديم المساعدات لمصدري السلع التي لا تقوى على منافسة السلع الأجنبية لا حاضراً ولا مستقبلاً.

إن مثل هذا الفائض المؤقت الأخير (الذي ينجم عن ظروف اقتصادية غير مواتية) لا يعني أي شيء على المدى الطويل؛ لأنه سيؤدي مستقبلاً إلى مزيد من الاختلال في ميزان المدفوعات.

— الفائض المستمر: إذا تكرر الفائض المؤقت فإنه قد يتحول إلى فائض مستمر في ميزان المدفوعات ينجم عن:

— قوة ومثانة الاقتصاد، نتيجة لازدهار النشاط الاقتصادي الداخلي.

— تحسن شروط التبادل التجاري الخارجي.

إن استمرار الفائض لعدة سنوات متتالية يعتبر ظاهرة غير صحية، وقد ينطوي على مخاطر كبيرة تظهر آثارها السلبية على الاقتصاد الوطني مستقبلاً ويؤدي إلى:

— تجميد كمية من الذهب النقدي والأصول السائلة، دون أن تساهم في زيادة الدخل القومي، وبالتالي لا تساهم في رفع المستوى المعيشي للمواطنين.

— زيادة التزامات البلدان الأخرى تجاه الدولة صاحبة الفائض، فلا تستطيع هذه البلدان أن تستمر في التعامل معها؛ لأنه مع استمرار زيادة صادراتها أكثر من وارداتها، ستصل هذه البلدان إلى مرحلة لا تستطيع بعدها أن تستورد من دولة الفائض

أكثر مما تصدر لها. ولتسديد ديونها تضطر إلى استخدام احتياطياتها من الذهب والأصول السائلة وبعد أن تسدد ما عليها من التزامات توقف تعاملها التجاري والاقتصادي معها.

— يتعرض البلد صاحب الفائض لأزمة دولية قد تطيح بتوازنه الداخلي أو الخارجي. إذ يضطر إلى تقديم قروض ومساعدات للبلدان المدينة لها حتى تستمر معها بالتعامل التجاري. أو تضطر لرفع سعر صرف عملتها الوطنية، فترفع أسعار صادراتها، فيقل الطلب عليها ويزداد الميل للاستيراد.

إذاً في كل الأحوال لا بد من تسوية الاختلال في ميزان المدفوعات بأي صورة من الصور سواء في حالتي العجز أم الفائض.

العوامل الاقتصادية المؤثرة في ميزان المدفوعات:

هناك مجموعة من العوامل الاقتصادية تترك آثارها السلبية أو الإيجابية، حسب شدتها، وحسب زيادة أو انخفاض معدلها بالمقارنة مع بلدان العالم الأخرى. إن تغير هذه العوامل الاقتصادية يؤثر على اختلال ميزان المدفوعات فيصبح بموجبها إما عاجزاً أو فائضاً.

يمكن شرح هذه العوامل بإيجاز على النحو التالي:

— التضخم:

إن التضخم في حال وجوده بمعدلات مرتفعة، يظهر على شكل ارتفاع في الأسعار المحلية، التي تصبح نسبياً أعلى من الأسعار العالمية، وهذا بدوره سيؤدي إلى انخفاض الصادرات الوطنية إلى الخارج، وزيادة الواردات من السلع والخدمات الأجنبية، نظراً لأن أسعار السلع الأجنبية تصبح أكثر جاذبية بالنسبة للمقيمين بالمقارنة مع أسعار السلع المنتجة محلياً، وبنتيجة ذلك ستخرج العملات الصعبة من البلد إلى الخارج، مما يشكل

عجزاً في ميزان المدفوعات، وكلما ازداد أمد هذا التضخم، وكلما استفحل وأصبح
جامحاً، لا بد أنه سيؤثر أكثر في ميزان المدفوعات.

- معدل نمو الناتج المحلي:

من المفترض أن معدل نمو الناتج المحلي، سيؤدي إلى زيادة الدخل في الدولة المعنية صاحبة
الزيادة في الناتج المحلي، وهذا بدوره سيؤدي إلى زيادة الطلب على الواردات، وهذا
معناه خروج عملات صعبة خارج البلد، وبالتالي حصول عجز في ميزان المدفوعات.
والعكس صحيح أيضاً، إذ إن انخفاض الدخل نتيجة ضعف نمو الناتج المحلي، سيؤدي إلى
انخفاض الطلب على الواردات، وبالتالي عدم استنزاف العملات الصعبة إلى خارج البلد.

- الاختلاف في أسعار الفائدة:

إن ارتفاع أسعار الفائدة داخل دولة ما (بالمقارنة مع أسعار الفائدة خارج الدولة)،
سيؤدي بالطبع إلى تدفق رؤوس الأموال إلى داخل الدولة، بهدف استثمارها من خلال
تملك سندات ذات عائد مرتفع، وهذا معناه دخول رؤوس أموال إلى داخل البلد،
وتحسن وضع ميزان مدفوعاته. وعلى العكس، إن انخفاض سعر الفائدة داخل دولة ما
(بالمقارنة مع أسعار الفائدة خارج الدولة)، من المفترض أنه سيؤدي إلى خروج رؤوس
الأموال إلى خارج الدولة، وذلك لأن المراكز المالية العالمية الأخرى، تصبح أكثر جاذبية
بالنسبة للمستثمرين، وهذا بدوره يعني حصول عجز في ميزان المدفوعات.

- سعر الصرف:

إن ارتفاع القيمة الخارجية للعملة الوطنية، يعني ارتفاع أسعار السلع والخدمات الوطنية،
وبالتالي خفض القدرة التنافسية للسلع والخدمات الوطنية نظراً لارتفاع أسعارها، وهذا
سيؤدي إلى زيادة الواردات وقلة الصادرات، وزيادة نزوح العملات الصعبة إلى خارج
الدولة، وبالتالي حصول عجز في ميزان المدفوعات. وبالعكس أيضاً، إن تخفيض سعر

صرف العملة الوطنية، يعني انخفاض أسعار السلع والخدمات الوطنية، وهذا سيؤدي إلى زيادة القدرة التنافسية للسلع والخدمات الوطنية، نظراً لانخفاض أسعارها وبالتالي زيادة الواردات وانخفاض الصادرات، وهذا معناه دخول العملة الصعبة إلى داخل البلد، وقلة خروج العملة الصعبة إلى خارج البلد، وبالتالي من المفترض حصول فائض في ميزان المدفوعات.

المبحث الثاني: سعر الصرف

أولاً : مفهوم سعر الصرف:

العلاقات الاقتصادية بين الدول أمر حتمي والتبادل الدولي هو أمر واقع فلا توجد دولة إلا تصدر وتستورد، فكل دولة من دول العالم تطلب السلع والخدمات من دول العالم الأخرى، وفي الوقت نفسه فإن دول العالم الأخرى لا بد أنها ستطلب سلع الدولة وخدماتها. كما أن دول العالم تتبادل رؤوس الأموال مع الدول الأخرى، فحركة رؤوس الأموال الهائلة والمتعاظمة تشكل في عالم اليوم سمة من سمات عصر الانفتاح الاقتصادي العالمي، أي عصر العولمة. وهذا التبادل سواء أكان في السلع والخدمات بين الدول أم في حركة رؤوس الأموال بينها يثير مشكلة، كيف نحسب قيمة المبادلات بين دول العالم. فهذا العالم ينقسم إلى وحدات سياسية واقتصادية مستقلة ولكل منها عملتها الخاصة، ولا يوجد عملة واحدة تقبلها جميع الدول في تعاملها الخارجي. فلو كانت هناك عملة عالمية، توافق عليها جميع الدول، لكان التحاسب والدفع يتمان بتلك العملة في أي مكان من العالم. ولكن في الواقع هذه العملة العالمية الواحدة غير موجودة. حتى الذهب قد فقد صفته كعملة عالمية. فالمبادلات لا تحسب به إطلاقاً، وهي نادراً ما تدفع به. إذن يجب عدم التعويل على

فكرة العملة العالمية. ففي العالم عملات بعدد بلاده، ولكل بلد عملته الخاصة به. والتي تعتبر المقياس المعياري للقيم المختلفة والمبادلات الدولية تحسب أو تدفع بعمله بلد من البلاد. ولكن عملة كل بلد محدودة قوة الإبراء بحدود ذلك البلد. فليس للنقود السورية مثلاً قوة إبراء الديون إلا في حدود سورية. ومن هنا لا يتم تحاسب ولا دفع فيما بين الدول، إلا وتجري فيه مقارنة بين عملتين على الأقل، عملة البلد الذي ينتمي إليه الدائن وعملة البلد الذي ينتمي إليه المدين. ومن هذه المقارنة يتم تقدير قيمة كل عملة بالأخرى.

إذا يحتم وجود التبادل التجاري بين الدول ضرورة وجود نسب يحول على أساسها عملة دولة ما بعملات الدول الأخرى، وبالتالي تحول على أساسها أسعار الصادرات والواردات من السلع والخدمات في كل دولة بوحدات النقود المختلفة للدول الأخرى. وتسمى النسبة التي تحول بها عملة دولة إلى عملة دولة أخرى بسعر الصرف وهو عبارة عن نسبة مبادلة العملة الأولى بالثانية. وعلى وجه التحديد يمكن القول إن سعر الصرف بالنسبة لعملة دولة ما، هو عدد الوحدات من العملات الأجنبية التي تعادل الوحدة الواحدة من العملة الوطنية. وعلى ذلك يمكن القول، على سبيل المثال، إن سعر صرف الليرة السورية هو:

١ ليرة سورية = ٠,٠٢ دولار أمريكي

١ ليرة سورية = ٠,٠١٥ يورو

١ ليرة سورية = ٠,٠٧ ريال سعودي

كما يمكن تعريف سعر الصرف على أنه عدد الوحدات من العملة الوطنية التي تعادل الوحدة الواحدة من العملة الأجنبية أو سعر الصرف هو عبارة عن سعر العملة الأجنبية مقوماً بالعملة الوطنية وعلى ذلك يمكن القول أن:

١ دولار أمريكي = ٥٢ ليرة سورية

١ يورو = ٦٦ ليرة سورية

١ ريال سعودي = ١٣ ليرة سورية

وعلى الرغم من أنه لا يوجد فرق كبير بين التعريفين، إلا أن معظم الاقتصاديين يفضلون التعريف الثاني؛ لأنه يعامل العملات الأجنبية كما لو كانت سلعةً محدد سعرها بوحدات من النقد الوطني. فالتقليد في معظم دول العالم هو حساب سعر الصرف الأجنبي على أساس عدد الوحدات من العملة الوطنية اللازمة للحصول على وحدة واحدة من العملة الأجنبية.

وبناء على ما سبق، إن الارتفاع في سعر الصرف يعني أن عملات وطنية أكثر تكون لازمة لشراء وحدة واحدة من العملة الأجنبية، وهذا معناه أن القيمة الخارجية للعملة الوطنية قد انخفضت.

كما أن الانخفاض في سعر الصرف يعني أن عملات وطنية أقل تكون لازمة لشراء وحدة واحدة من العملة الأجنبية، وهذا معناه أن القيمة الخارجية للعملة الوطنية قد ارتفعت.

وسعر الصرف لأي عملة إنما يتحدد بناء على طلب الأجانب على هذه العملة، وعلى عرض المواطنين لها، وحيث إن عرض المواطنين لعملتهم ما هو إلا طلبهم

لعملات الدول الأخرى، فإنه يمكن القول إن سعر الصرف إنما يتحدد بناء على طلب الأجانب على هذه العملة، و طلب المواطنين على العملات الأجنبية.

ثانياً : سوق الصرف:

هو سوق لشراء وبيع العملات الأجنبية، وفيه يتحدد سعر الصرف، وهذا السوق ليس سوقاً منظماً مثل الأسواق الأوراق المالية أو البضائع وإنما هو سوق مجازي، ولا يوجد فعلاً داخل حدود الدولة الواحدة، إذ ليس له مكان رئيسي يجتمع فيه المتعاملون، وليس قاصراً على أي بلد واحد. وهو سوق وإن كانت مؤسساته توجد في بعض البلاد في نفس بورصات الأوراق المالية، غير أنه سوق مستقل عن سوق الأوراق المالية. فالواقع أن هذا السوق يتداول العملات الأجنبية وكل الأوراق المقومة بعملات أجنبية، سواء كانت أوراقاً مالية كالأسهم والسندات، أم أوراقاً تجارية كالكمبيالات والشيكات والحوالات. وعندما تتم مبادلة العملة في مقابل العملة، يسمى الصرف يدوياً. أما الصرف عن طريق سحب أوراق على الخارج فيسمى الصرف المسحوب.

على أن سوق الصرف وثيق الصلة بسوق الائتمان. فالبنوك تقوم بالدور الأول في سوق الصرف وذلك بفضل الكمبيالة. فالكمبيالة التي قامت عليها البنوك التجارية هي التي سهلت التجارة الخارجية. وهي في الواقع الأداة التي يسرت الصرف الخارجي. وكانت وسيلة الصرف الأساسية حتى إن سوق الصرف يسمى الكمبيالات الخارجية. والواقع أن الكمبيالة أداة ائتمان ليس فقط في داخل البلد الواحد، وإنما كذلك بين البلاد المختلفة. وكما يمكن أن تساعد على تسوية الديون في البلد الواحد، فهي تؤدي أيضاً إلى تسويتها فيما بين الدول. ولذلك قامت البنوك التجارية بدورها

في تمويل المبادلات الدولية. عن طريق تعاملها في الكمبيالات، فهي تحتفظ بالكمبيالات وغيرها من الأوراق المقومة بعملات أجنبية، وهي تحتفظ بمراسلين لها في الخارج تحت أيديهم أرصدة مكونة من عملات وأوراق محلية، وهم يتولون تسوية ما يقدم لهم من أوراق وحوالات أجنبية. ولذلك تعتبر البنوك وسطاء في سوق الصرف، تبيع وتشتري الأوراق الأجنبية وتستطيع أن تمنح عملاءها شيكات على مراسليها، مقومة بعملات أجنبية. ويتم المقاصة عن طريق هؤلاء الوسطاء، ويوجد في البنوك عادة غرف تقاص «غرفة مقاصة» للعملات الأجنبية.

وهكذا تقصد البنوك فئات مختلفة من المتعاملين في الصرف، فئات تعرض ما تملك من أوراق أجنبية، وفئات تطلب ما لدى البنوك من هذه الأوراق. وعرض الأوراق الأجنبية يتكون من عرض الفئات الآتية:

١ — مصدرو السلع، فهم يحصلون في مقابل سلعهم المصدرة على عملات أجنبية.

٢ — مقدمو الخدمات للخارج، ممن يعتبرون في حكم المصدرين، كشركات النقل والتأمين الوطنية.

٣ — أصحاب رؤوس الأموال في الخارج، فهم يملكون فضلاً عن أموالهم كوبونات الفوائد التي تغلها سنوياً.

٤ — المضاربون على العملات الأجنبية، وهم أولئك الذين يرغبون في تحقيق الأرباح من وراء بيع وشراء العملات الأجنبية للاستفادة من فروق أسعارها.

أما الطلب على الأوراق الأجنبية فيأتي من قبل مستوردي السلع، الراغبين في دفع ثمن السلع المستوردة، ومن المحتاجين لخدمات الخارج كالمسافرين والسياح، ومن الراغبين في نقل أموالهم، ومن المضاربين في العملات. ويلاحظ هنا أن طلب الصرف

لأغراض التجارة طلب نهائي، أما طلبه لأغراض رأس المال والمضاربة فليس نهائياً، إذ يستدعي عمله صرف فيما بعد.^{٤١}

ثالثاً : أنواع سوق الصرف:

هناك نوعان من سوق الصرف الأجنبي أولهما: أسواق الصرف الحاضرة أو العاجلة، وهي الأسواق التي يتم فيها التعامل على أساس أسعار الصرف الحاضرة، وفيها يتم البيع أو الشراء فوراً.

وثانيهما: هي أسواق الصرف الآجلة أو المستقبلية، وهي الأسواق التي يتم فيها التعامل على أساس أسعار الصرف الآجلة، وهي التي يتم فيها من الآن الاتفاق على بيع أو شراء عملة أجنبية طبقاً للسعر الآجل على أن يؤجل إتمام التسليم و التسلم إلى حين حلول الفترة المتفق عليها. فالعملات الأجنبية لا تطلب لذاتها وإنما تطلب تحقيقاً لطلب آخر هو التجارة أو نقل رأس المال، ولذلك يسمى الطلب على الصرف طلباً مشتقاً. فالعملات الأجنبية تطلب إذا لتسوية عمليات متبادلة مختلفة فإذا كان مستورد سوري للحواشيب اليابانية يرغب في الحصول على الين الياباني لكي يدفع ثمن ما يستورده، وكان يخشى الانتظار حتى يشتري الحواشيب بعد أجل معين، من أن يرتفع صرف الدولار، فإنه يستطيع أن يعقد الآن عقداً لأجل موضوعه الحصول على الين الياباني وبذلك يضمن لنفسه منذ الآن أن يحصل على العملة اليابانية المطلوبة بسعر الصرف الحالي. أما إذا كان مصدر سوري للقطن إلى السعودية يخشى تدهور سعر

٤١ - د. فؤاد مرسي: العلاقات الاقتصادية الدولية، دار المعارف بمصر، ط١، ط٢، القاهرة ١٩٥٨، ص.ص

الريال السعودي عند حلول موعد التصدير، فإنه يستطيع منذ الآن أن يعقد عملية صرف آجل موضوعها بيع ريالات سعودية في تاريخ مقبل، وبذلك يضمن لنفسه منذ الآن أن الريالات التي سيحصل عليها لن تقل عن سعر الصرف الحالي. والبنوك هي التي تلجأ عادة لعمليات الصرف الآجل، إذ يكون عليها أن تدفع للخارج أو تتلقى منه. ويتوقف القيام بهذه العمليات على سعر الفائدة عن المدة المعينة وغالباً ما تتم لمدة ثلاثة أشهر. ويلاحظ هنا أن عمليات الصرف الآجل تصبح في النهاية نوعاً من المضاربة على سعر الصرف. فتوقع ارتفاع الصرف أو توقع انهياره والمضاربة عليه، يؤدي في الواقع إلى نتيجتين غير مرغوب فيهما.

أولهما: التسرع في تصور ارتفاع أو تدهور سعر الصرف، فيحدث الارتفاع أو التدهور قبل الزمن المتوقع حدوثه فيه، وذلك نتيجة للاندفاع في الشراء أو الاندفاع في البيع.

وثانيهما: المغالاة في الأثر المتوقع، من ارتفاع أو تدهور، على صورة أكبر مما كان يتوقع. فإذا حدث الارتفاع يكون أكبر، وإذا وقع التدهور يكون أخطر^{٤٢}.

- التحكيم أو الموازنة:

هو إحدى المعاملات التي تتم في أسواق الصرف الآجلة أو المستقبلية، والتحكيم هو عملية الاستفادة من فروق أسعار العملة في أسواق الصرف المختلفة. فالعملة المعينة، ولتكن الجنيه الإسترليني، يكون لها مثلاً سعر في لندن غير سعرها في نيويورك أو باريس. فالإسترليني وإن كان يتمتع بسعر واحد في داخل إنجلترا، غير أن سعره يختلف في خارج إنجلترا من بلد إلى بلد، تبعاً لظروف معينة. وعندئذ قد يكون سعره مرتفعاً

42 - د. مجدي محمود شهاب: الاقتصاد الدولي، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، ١٩٩٦.

في باريس عنه في لندن، ومنخفضاً في نيويورك عن سعره في لندن. في هذه الأحوال يمكن أن تقوم عمليات التحكيم. فيشتري الأشخاص الجنيه الاسترليني من السوق الذي يعرض فيه بسعر منخفض ويعيدون بيعه في السوق الذي يعرض فيه بسعر مرتفع. هذه العملية تسمى التحكيم، ويسمى القائمون بها محكمين. وهناك مصرفيون متخصصون في التحكيم يفاضلون بين أسواق الصرف، مسترشدين بقيام التفاوت بين أسعار العملة الواحدة في تلك الأسواق. غير أن عملهم هذا يكون من نتيجته القضاء على ذلك التفاوت أو على الأقل التقليل منه. ف شراء الإسترليني من سوق نيويورك، حيث يكون منخفضاً يزيد الطلب عليه وينقص العرض فيه فيرتفع سعره بعض الشيء. وبيع الإسترليني في سوق باريس حيث يكون مرتفعاً يزيد العرض فيه وقد لا يزيد الطلب أيضاً، وعندئذ ينخفض سعر صرف الإسترليني في باريس بعض الشيء. وبذلك يقترب سعر الإسترليني في باريس من سعره في نيويورك، ويقترب السعران من سعره الأصلي في لندن. ولهذا كله يعتبر التحكيم وسيلة تجعل من سوقين للصرف سوقاً واحدة، بفضل حرية انتقال العملة بينهما.

فالموازنة إذاً تؤدي إلى التقريب بين سوقين منفصلين وجعلها سوقاً واحدة، يتوحد فيها سعر الصرف تحت تأثير قوى العرض والطلب. وتؤدي الاتصالات السريعة دوراً هاماً في عمليات الموازنة في أسواق الصرف.^{٤٣}

43 - د. فؤاد مرسي: مرجع سبق ذكره، ص ٢٠٧.

رابعاً: نظم سعر الصرف :

إن تحديد سعر الصرف إنما يتم على أساس الاختلاف في نظم الصرف السائدة، وفي الواقع يمكن أن نميز بين ثلاثة نظم أساسية للصرف:

- نظام أسعار الصرف الثابتة، ويطلق عليها اسم قاعدة الذهب الدولية.
- نظام أسعار الصرف الحرة، ويطلق عليها اسم نظام القاعدة الورقية أو نظام العملات الورقية.

- نظام الرقابة على الصرف الأجنبي.

سنتناول فيما يلي كل من هذه النظم بإيجاز:

١- نظام أسعار الصرف الثابتة:

يستلزم الارتباط بنظام أسعار الصرف الثابتة (قاعدة الذهب الدولية) توافر ثلاثة شروط رئيسية هي:^{٤٤}

- تحديد قيمة ثابتة للعملة الوطنية بالذهب.
- ضمان قابلية العملة الوطنية للصرف بالذهب أو العكس بلا قيد ولا شرط، طبقاً للمعدل الثابت المحدد بوزن وحدة العملة بالذهب.
- حرية تصدير واستيراد الذهب.

يترتب على تطبيق هذه الشروط " قاعدة الذهب " ارتباط عملات الدول بشبكة من أسعار الصرف الثابتة. ولإيضاح ذلك نفترض أن العراق ومصر قد ارتبطتا بقاعدة الذهب، وأن القانون المصري يعرف الجنيه بأنه عبارة عن ٢,٥٥١٨٧ غرام من الذهب على حين يعرف القانون العراقي الدينار يساوي ٢,٤٨٨٢٨ غرام من

44 - د. محمد زكي شافعي: مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، بيروت، ص ٨٤.

نفس المعدن عندئذ تتحدد لكل عملة منهما بالأخرى سعر صرف ثابت، يعرف اصطلاحاً بمعد التبادل الذهبي أو سعر التبادل - وهو عبارة عن حاصل قسمة الوزن المعدني الخالص لأحدهما على الوزن المعدني للآخر. وهكذا يكون سعر صرف الجنيه الواحد بالدينار حسب الفرض المتقدم:

$$1 \text{ جنيه} = \frac{2,00187}{2,48828} = 1,025 \text{ دينار}$$

ومن ناحية أخرى، يكون سعر صرف الدينار الواحد بالجنيه المصري هو 1 دينار = 0,975 جنيهها (بالطبع هذا الافتراض لا يعبر عن العلاقة بين العملتين في الوقت الراهن).

إذاً من السهولة أن ندرك لماذا يتحدد للجنيه بالدينار سعر صرف ثابت، ذلك أن كمية الذهب التي يمكن شراؤها بالجنيه المصري الواحد في مصر يمكن بيعها بمبلغ 1,025 دينار في العراق، كما أن كمية الذهب التي يمكن شراؤها بالدينار الواحد في العراق يمكن بيعها بمبلغ 0,975 جنيهها في مصر. ومن هنا لا يمكن أن يرتفع سعر الصرف المصري أو ينخفض في ظل هذه الظروف عن 1,025 دينار عراقي بأكثر من نفقات نقل الذهب من مصر إلى العراق أو من العراق على مصر - وبعبارة أخرى، إذا افترضنا أن نفقات نقل كمية الذهب التي يساويها الجنيه إلى العراق تساوي خمسة

مليماً، كان الحد الأعلى لارتفاع سعر الدينار هو ٩٨٠ مليماً، وكان الحد الأدنى لانخفاض سعره هو ٩٧٠ مليماً.^{٤٥}

إذاً في ظل قاعدة الذهب سعر الصرف يتذبذب حول سعر التعادل في نطاق لا يمكن أن يتعدى حدي تصدير الذهب واستيراده. إذ إن نقل الذهب بين دول العالم في أثناء تعاملها مع بعضها بعضاً كان يتطلب تكاليف نقله وتأمينه. قبل عام ١٩١٤ كانت دول العالم تطبق قاعدة الذهب، ثم تخلت عنها الواحدة تلو الأخرى، فانفجار الحرب العالمية الأولى في العام ١٩١٤ أدى إلى انهيار قواعد نظام الذهب، واضطرت الحكومات إلى إيقاف تحويل الأوراق إلى ذهب، وأعلنت كل دولة السعر الإلزامي للأوراق النقدية، وأصبحت النقود الورقية تتمتع بقوة الإبراء العام المستمدة من قانون الدولة التي تصدرها، ومن ناحية أخرى بات تصدير الذهب واستيراده عملية محفوفة بالمخاطر نظراً لتعرضها للقرصنة أو العمليات الحربية في أثناء نقلها من دولة إلى أخرى.

ولكن بعد فترة تمت العودة إلى قاعدة الذهب^{٤٦}، فإزاء الظروف المعقدة التي تميزت بها الأحوال النقدية في فترة ما بعد الحرب العالمية الأولى، أعطيت الأولوية لقضية سعر الصرف وتنشيط التجارة الدولية، وإعادة الاستقرار النقدي، واعتبر الكثيرون بأن سبب الاضطرابات النقدية إنما يرجع ليس لعيوب كامنّة في نظام قاعدة الذهب وإنما بسبب الخروج عن القاعدة. أي بسبب الخروج عما تمليه قاعدة الذهب من شروط. وأن ثمة مبادئ حاسمة لا بد من مراعاتها، وأهمها قاعدة الحرية الاقتصادية

٤٥ - د. محمد زكي شافعي: مرجع سبق ذكره، ص ٨٤.

٤٦ - د. رمزي زكي: التاريخ النقدي للتخلف، عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت،

العدد ١١٨، تشرين الأول ١٩٨٧، ص. ٩٣ - ٩٨.

وعدم تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي والامتناع عن فرض القيود على التجارة الخارجية وربط الإصدار النقدي بكمية الذهب وحرية تصدير الذهب واستيراده. وعموماً من أهم الشروط التي ارتآها هؤلاء الاقتصاديون للعودة إلى نظام الذهب كانت تتمثل في:

- تحديد قيمة ثابتة لوحدة النقد بوزن معين من الذهب.
 - قابلية صرف النقود الورقية بالذهب وبالعكس بلا قيد أو شرط.
 - الكف عن سياسة التمويل التضخمي للموازنة العامة.
 - الحفاظ على أسعار الصرف الثابتة، من خلال العمل على التوازن الخارجي (التوازن التلقائي في موازين المدفوعات).
 - أن تتوازن القوة الشرائية للنقود داخلياً وخارجياً.
 - توفير ثقة الأفراد بالعملة من خلال ثبات قوتها الشرائية.
- وفي ٢٥ نيسان ١٩٢٥ أعلن ونستون تشرشل عودة بريطانيا إلى قاعدة الذهب، ولكن في صورة قاعدة السبائك الذهبية. وفي الفترة ١٩٢٥ — ١٩٣١ ألغيت القيود المفروضة على تصدير الذهب، وأعلن بنك انكلترا عن استعدادة لبيع الذهب للجمهور على شكل سبائك.

إن أزمة (١٩٢٩-١٩٣٣) تركت أثراً كبيراً على النظام النقدي العالمي، وما يميزها أن بوادرها بدأت في خريف عام ١٩٢٩ وامت جميع الدول الرأسمالية دون استثناء، وهي بذلك تعتبر أخطر الأزمات الاقتصادية التي عرفت الرأسمالية في تاريخها الطويل، حيث أدى هبوط أسعار السندات والأوراق المالية إلى مستويات متدنية جداً، أعقبها موجات ضخمة من البطالة وهبوط شديد في حجم الطلب

والأسعار وحجم الناتج، انعكست على الأسواق المحلية نظراً لارتباط الأسعار المحلية بالأسعار العالمية كشرط أساسي من شروط العمل بنظام الذهب.

ومع تحول هذه الأزمة إلى حالة ذعر مالي طاغ ناتج عن عدم الثقة والخوف من احتمالات المستقبل، تهافت الأفراد على تحويل أوراق البنكنوت إلى ذهب، ولما كانت الكمية المغطاة بالذهب لا تزيد عن ٤٠ % فإن تهافت الأفراد على الصرف بالذهب، عرض مؤسسات الائتمان إلى حالة عجز حقيقي عن الدفع، مما أدى إلى إفلاسها، وقد وصل عدد البنوك التي أغلقت أبوابها حتى العام ١٩٣٢ إلى أكثر من ٣٥٠٠ بنكاً. إزاء هذا الوضع، أعلنت بريطانيا في ١٩ أيلول إيقاف شرط تحويل الأوراق النقدية إلى ذهب ومن ثم خروجها عن قاعدة الذهب، توالى بعدها حركة الانهيار في النظم النقدية، فخرجت الولايات المتحدة عن كفة في العام ١٩٣١، ولم يأت عام ١٩٣٦ إلا وكانت جميع الدول التي كانت تسير على نظام الذهب قد خرجت عنه، وبذلك انهار هذا النظام انهياراً تاماً.^{٤٧}

ثم عقد مؤتمر بريتون وودز في (تموز ١٩٤٤) وبقي الأمر بين أخذ ورد إلى أن تفاقمت الأزمة النقدية في العام ١٩٧١ وأخذت شكلاً حاداً، واهتز الوضع العالمي للدولار، وقامت الولايات المتحدة في ١٨ آب ١٩٧١ باتخاذ تدابير تهدف إلى إعادة الاستقرار للاقتصاد الأمريكي ونجدة الدولار، فقامت بتخفيض القيمة الخارجية للدولار ثم خفضت المساعدات الخارجية وأوقفت تحويل الدولار إلى ذهب.

47 - د. رمزي زكي: مرجع سبق ذكره، ص.ص ١١٥ - ١٢١.

- د. بسام الحجار: مرجع سبق ذكره، ص ١٠٧.

٢- نظام أسعار الصرف الحرة:^{٤٨}

في ظل نظام أسعار الصرف الحرة أو المرنة تختفي العلاقة المحددة بين العملات المختلفة على النحو المتبع في ظل نظام أسعار الصرف الثابتة. فعلى العكس من قاعدة الذهب الدولية التي تعتمد على ثبات أسعار صرف عملات الدول المختلفة طبقاً لوزن كل منها من الذهب نجد أن قاعدة أسعار الصرف الحرة تعتمد على ترك سعر الصرف يتحدد طبقاً لقوى العرض والطلب، وبالتالي فإن جهاز الثمن ممثلاً في قوى العرض والطلب هو الذي يحدد سعر صرف كل عملة بالنسبة للعملات الأخرى دون تدخل من جانب السلطات النقدية في الدولة. وطبقاً لذلك فإن جدولاً للطلب على الصرف الأجنبي وعرضه يخضعان لأحكام القواعد العامة المتعلقة بالطلب والعرض، فيميل جدول الطلب إلى التغيير في اتجاه عكسي مع السعر. على حين يميل جدول العرض إلى التغيير في اتجاه طردي معه. ويتحدد سعر الصرف عند المستوى الذي تتوازن عنده الكميات المطلوبة مع الكميات المعروضة شأنه في ذلك شأن سائر الأسعار.

وفي الوقت الحاضر يطلق على نظام أسعار الصرف الحرة أو المرنة اسم نظام تعويم العملات. وفي ظل هذا النظام لا تتحمل — كقاعدة عامة — كل من السلطات النقدية والمالية عبئاً معيناً في مجال علاج الخلل في ميزان المدفوعات عن طريق اتخاذ السياسات المناسبة في مجالات الحد من الواردات، إحداث تغييرات معينة في مستويات الأسعار والدخول في الداخل، إحداث تغييرات مناظرة في معدلات أسعار الفائدة، أو وضع قيود على انتقالات رؤوس الأموال. ويرجع ذلك إلى أن جهاز الثمن يتكفل

48 - د. سامي عفيفي حاتم: مرجع سبق ذكره، ص. ١٥٥-١٥٧.

بإحداث التغييرات المناسبة في معدلات الصرف والتي تنعكس بدورها في التأثير على قيمة كل من الصادرات والواردات وانتقالات رؤوس الأموال.

وإذا كان الأصل في تطبيق هذه القاعدة هو ترك مصير سعر الصرف لقوى السوق دون تدخل من جانب السلطات النقدية والمالية، إلا أن الواقع العملي يثبت غير ذلك. فمن غير المعقول أن تترك الدولة مصير استقرارها الاقتصادي رهناً لتقلبات قوى العرض والطلب في سوق الصرف الأجنبي. فسعر الصرف يعتبر من الأسعار الهامة التي تنعكس تغيراتها على مستويات الأسعار في الداخل والخارج، وبالتالي على مستويات النشاط الاقتصادي. ومن هنا فإن الواقع العملي يؤكد أن السلطات النقدية والمالية تتخذ من الإجراءات المناسبة كأدوات للتأثير على سعر الصرف تفادياً لحدوث مثل هذه الآثار الضارة. وفي هذا المقام يفرق الاقتصاديون بين نوعين من التعويم هما:⁴⁹ التعويم النظيف والتعويم غير النظيف.

ففي ظل نظام « التعويم النظيف » للعملة، تقوم السلطات النقدية بترك سعر الصرف حراً يتحدد طبقاً لقوى العرض والطلب في سوق الصرف الأجنبي، وفي الوقت ذاته تقوم بإنشاء ما يعرف باسم أموال موازنة الصرف عن طريق تخصيص أرصدة مناسبة من الذهب والاحتياطيات النقدية التي يتسنى بمقتضاها للسلطات النقدية أن تتدخل في أسواق الصرف الأجنبي بائعة أو مشتريه بقصد حماية قيمة العملة الخارجية من التأثيرات العارضة أو المؤقتة أو التي تسببها عمليات المضاربة غير الموازنة. أما نظام التعويم غير النظيف للعملة، فيتمثل في تدخل السلطات النقدية في أسواق الصرف الأجنبي بائعة أو مشتريه بقصد التأثير على قيمة عملتها لتحقيق

49 - وجيه شندي: المدفوعات الدولية وأزمة النقد العالمية، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٧٥، ص ٣٠.

أهداف معينة، فقد تدخل السلطات النقدية كباثة لعملتها الوطنية بهدف زيادة المعروض منها، وبالتالي تخفيض قيمتها من أجل تخفيض أسعار صادراتها لزيادة الطلب العالمي عليها. وقد تدخل هذه السلطات النقدية كمشتري لعملتها الوطنية بهدف زيادة الطلب عليها، وبالتالي رفع قيمتها لمنع رؤوس الأموال من الهروب إلى الخارج.

نظرية تعادل القوة الشرائية :

لاحظنا أن سعر الصرف في ظل نظام أسعار الصرف الحرة يتقلب بدرجة كبيرة، الأمر الذي يجعل مصير الاستقرار الاقتصادي رهن بتحركات أسعار الصرف، ولكن هناك نظرية ظهرت في أعقاب الحرب العالمية الأولى عرفت باسم " نظرية تعادل القوة الشرائية " على يد السويدي " جوستاف كاسل " في العام ١٩١٦، الذي حاول فيها أن يحدد العلاقة بين مستويات الأسعار النسبية بين البلاد المختلفة، وحاولت النظرية الإجابة عن كيف يتكون سعر الصرف في ظل قاعدة العملة الورقية، وكيف يرتفع أو ينخفض ولماذا؟

وخلصت هذه النظرية أن القوة الشرائية للعملة في داخل البلد هي التي تحدد قوتها الشرائية في خارجه. أي أن الأسعار الداخلية هي التي تحدد سعر الصرف الخارجي. فقد كانت تقلبات الأسعار الداخلية عقب الحرب الأولى كبيرة إلى الحد الذي حمل " كاسل " على تفسير حركة أسعار الصرف بالتقلبات في القوة الشرائية وبيان أن تدهور أسعار الصرف ناتج عن تدهور القوة الشرائية المصاحب للتضخم. وقد لخص فكرته في قوله «إن استعدادنا لدفع مبلغ معين في مقابل عملة أجنبية يجب في النهاية وفي الجوهر أن يكون راجعاً لحقيقة أن هذه العملة تمتلك قوة شرائية على السلع والخدمات في البلد الأجنبي. ومن ناحية أخرى، عندما نعرض كمية من عملتنا

فنحن نعرض بالفعل قوة شرائية على السلع والخدمات في بلدنا. إن تقويمنا للعملة الأجنبية بعملتنا يتوقف بالتالي أساساً على القوة الشرائية النسبية للعملتين في بلديهما».

ولتوضيح هذه الفكرة نفرض أن سعر الصرف بين الدولار والإسترليني هو ٤,٥٠ دولاراً لكل جنيه إسترليني. غير أنه حدث نتيجة للحرب أن ارتفعت الأسعار في أمريكا إلى الضعف بينما ارتفعت الأسعار في إنجلترا إلى ثلاثة أضعافها. وهكذا أصبح الرقم القياسي ٢٠٠% في أمريكا و ٣٠٠% في إنجلترا. فقوة شراء الدولار في داخل أمريكا قد وصلت إلى ١/٢، بينما وصلت قوة شراء الإسترليني في إنجلترا ١/٣. ولذلك ومن أجل الاحتفاظ بعلاقات اقتصادية متوازنة بين البلدين يجب أن يصبح سعر الجنيه بالدولارات ٢/٣ سعره القديم، أي ٣ دولارات تساوي جنيهاً.

سعر الصرف الحالي =

الرقم القياسي الحالي لأسعار أمريكا

X سعر الصرف السابق

الرقم القياسي الحالي لأسعار إنجلترا

فبهذا وحده يظل البلدان محتفظين بنسبة التبادل القديمة فيما بين السلع في البلدين. فلو فرضنا أن قميصاً أمريكياً كان يباع قبل الحرب بمبلغ ١,٥ دولار، وأن حذاء إنجليزياً كان يباع بمبلغ ١ جنيه، فإن الأمريكيين كانوا يدفعون في شراء الحذاء ٤,٥٠ دولاراً أي ٣ أضعاف ثمن القميص. فلما ارتفعت الأسعار في الحرب نتيجة لارتفاع نفقات الإنتاج، يصبح ثمن القميص ٣ دولاراً، و ثمن الحذاء ٣ جنيه. فطبقاً

لسعر الصرف الجديد، ندفع ٩ دولاراً في الحذاء أي تظل نسبة ثمنه إلى ثمن القميص هي ٣ : ١.

تلك هي نظرية تعادل القوة الشرائية، ومعناها أن الصرف الخارجي محكوم بالأسعار الداخلية، وأن صرف عملة بلد بعملة بلد آخر يتحدد بمستويات الأسعار في البلدين بحيث يؤدي إلى تعادل قوتي الشراء لكل عملة، قوتها الشرائية في الداخل وقوتها الشرائية في الخارج.⁵⁰

٣ - نظام الرقابة على الصرف:

ظهر نظام الرقابة على الصرف على نطاق واسع مع حدوث الأزمة الاقتصادية الكبرى في الفترة (١٩٢٩-١٩٣٣)، وانتشر العمل به في ألمانيا ودول أوروبا الوسطى والشرقية وأمريكا اللاتينية؛ لأن العالم في حينها شهد انهيار قاعدة الذهب الدولية وحدث اختلال كبير في المدفوعات الدولية .

ويعرف نظام الرقابة على الصرف بأنه عبارة عن الإشراف الحكومي المنظم على سوق الصرف الأجنبي، أي على عرض الصرف الأجنبي والطلب عليه في هذه الدولة، وتتلخص قواعد هذا النظام بما يلي:

- عدم السماح بحرية تحويل العملة الوطنية إلى العملات الأخرى إلا في ظل القواعد المنظمة التي تضعها الدولة.

— إخضاع حركة تصدير واستيراد الصرف الأجنبي لقواعد معينة.

— اختفاء سوق الصرف الأجنبي بمعناه المعروف عند الحديث عن قاعدة

الذهب الدولية أو نظام تعويم العملات. فعلى الرغم من اختلاف قواعد اللعبة في ظل

⁵⁰ - د. أحمد جامع: العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٧٧، ص ١٦٧ وما بعدها.

هذين النظامين، إلا أنه يوجد سعر واحد للصرف الأجنبي، أما في ظل نظام الرقابة على الصرف الأجنبي فإنه يوجد في الغالب أكثر من سعر للصرف. وبالتالي أكثر من سوق للصرف الأجنبي.⁵¹ أي تقوم الدولة بالرقابة على الصرف من خلال:

— تحديد سعر صرف معين للعملة الوطنية، والعمل على الاحتفاظ به عند المستوى المرغوب، وعمل كل ما يمكن للحد من هبوط قيمة العملة (وهذا الأسلوب تمليه المصلحة العامة للدولة بغض النظر عن أي فلسفة اقتصادية يتبناها البلد المعني).
— تدخل الدولة للتحكم بقوى العرض والطلب على العملات الأجنبية، بهدف توفير استقرار سعر الصرف الأجنبي.

— حصر شراء وبيع العملات الأجنبية (من قبل المصدرين المستوردين) بالدولة، وبسعر الصرف الذي تحدده الدولة.

— السيطرة الكاملة على سوق الصرف، ومنع المضاربات الحرة فيه.
— تطلب الحكومة من المؤسسات التي تحتاج للعملات الأجنبية أن تتقدم بطلبات للبت فيها من قبل السلطات النقدية. ومن ثم توزع الاحتياطات تبعاً لأولويات الحصول على الواردات اللازمة وبما ينسجم مع متطلبات تحقيق التنمية الاقتصادية، أو تلبية احتياجات السوق من السلع الضرورية.

أما أسباب الرقابة على الصرف الأجنبي فهي:
— توفير الاستقرار لسعر الصرف، ومنع تدهور أسعار صرف العملة الوطنية، وعدم تركه لقوى العرض والطلب.

— منع هجرة رؤوس الأموال الوطنية للخارج.

51 - د. جودة عبد الخالق: مرجع سبق ذكره، ص ١٢٠.

- معالجة الاختلال في ميزان المدفوعات « الناجم عن الخلل في ميزان التجارة الخارجية وحساب رأس المال ». وتتم المعالجة بـ:
- تشجيع الصادرات وتقييد الواردات. بالإضافة لتقييد حركة رؤوس الأموال عن طريق الرقابة على الصرف.
- إنجاز خطة تنمية الاقتصاد الوطني، من خلال سيطرة الدولة على المبادلات الخارجية، وذلك عبر الرقابة على الصرف.
- منع تصدير رؤوس الأموال.
- الحد من استيراد الكمالي وغير الضروري.
- توفير القسط الأجنبي، من خلال إلزام المصدرين ببيع حاصل صادراتهم من العملة الأجنبية إلى السلطات النقدية.
- التصدي لإجراءات الرقابة على الصرف المطبقة من قبل الدول الأخرى، وذلك لحماية مصالح مواطنيها المدنيين والدائنين للدول الأخرى.
- توفير مستلزمات التنمية الاقتصادية، وحصر الاستيراد بالسلع الضرورية للتنمية، والابتعاد عن استيراد السلع غير الضرورية. وذلك بالتدخل عن طريق العملات الصعبة، بالتأثير على المصدرين والمستوردين.

خامساً : تنظيم سعر الصرف:

منذ أن انتهت قاعدة الذهب أصبح سعر الصرف بحاجة ماسة للتنظيم. فمع القاعدة الورقية أو سعر الصرف الحر برزت مشكلة تحديد سعر الصرف للعملات، ومشكلة تحديد العوامل التي تحكم نسبة التبادل بين العملة الوطنية والعملات الأجنبية. فالذهب لم يعد يسك كعملة بغرض التبادل بين الدول، ولم يعد متمتعاً بقوة إبراء من

قبل دول العالم، وأصبحت النقود الورقية هي العملة المغطاة قانونياً، وفي بدايات التحول من قاعدة الذهب إلى قاعدة العملة الورقية كان الذهب يستخدم في تغطية إصدار العملة الورقية. فوفق هذه القاعدة لم يعد سعر الصرف يتسم بالثبات والاستقرار كما هو الأمر في قاعدة الذهب، بل يتغير سعر الصرف بين يوم وآخر وأحياناً بين ساعة وأخرى تبعاً لتفاعل قوى الطلب والعرض على العملات. وأصبحت أسعار الصرف تعكس الوضع الاقتصادي والتجاري للدول، وتعكس المضاربات في البورصات العالمية. أمام ذلك لم تعد تقبل الدول أن يتذبذب سعر صرفها طبقاً لظروف السوق، وإنما بدأت الدول تتدخل لتنظيم تذبذبات سعر الصرف، محاولة أن تسير هذه التغيرات في سعر الصرف في الاتجاه الذي تريد لتحقيق غايات تريدها الدولة، و بالقدر الذي تريده. إن تدخل الدولة لتنظيم سعر الصرف يمكن أن يتخذ أشكالاً مختلفة، فأما أن تقوم الدولة بتخفيض قيمة عملتها بالنسبة للعملات الأجنبية، أو ترفع قيمة عملتها بالنسبة لبقية العملات من خلال تطبيق نظام الرقابة على الصرف أو قد تريد الدولة موازنة قيمة عملتها و الاحتفاظ بسعر صرفها عند مستوى معين، عندئذ تقوم الدولة بإنشاء (صندوق موازنة الصرف) من المؤكد أن الدولة تلجأ لتنظيم سعر الصرف وتطبيق إحدى هذه الطرق: التصدي للتقلبات الحادة الذي قد يتعرض لها سعر الصرف والتغيرات المفاجئة في الطلب الدولي على السلع والخدمات، وصعوبة التنبؤ بالتغيرات غير المنتظمة التي تطرأ على حركة رؤوس الأموال وخاصة قصيرة الأجل، والتي يتعذر أخذ الاحتياطات اللازمة المترتبة على نتائجها، بالإضافة لتعقد الإجراءات التي تتعلق بالاستثمار الأجنبي طويل الأجل. وأخيراً الغاية من كل هذه التدابير والإجراءات لكي لا تنعكس على الميزان التجاري وميزان المدفوعات مسببة خللاً وعجزاً فيه.

استعرضنا سابقاً نظام الرقابة على الصرف، وفيما يلي سنستعرض تخفيض القيمة الخارجية للعملة الوطنية ثم صندوق موازنة الصرف.

١- تخفيض قيمة العملة:

هذا الإجراء تقرر فيه الدولة تخفيض قيمة عملتها بالعملات الأجنبية، بحيث تصبح مساوية لعدد أقل من ذي قبل من هذه العملات، وهذا يعني انخفاض سعر صرف العملة الوطنية، وانخفاض قوتها الشرائية في الخارج، فإذا قررت الكويت أن تخفض سعر صرف الدينار الكويتي بالدولارات فبدلاً من أن يساوي الدينار ٣ دولارات يصبح مساوياً ٢ دولار فقط.

إن تخفيض العملة إجراء تقررته الدولة عندما ترتفع فيها الأسعار ارتفاعاً تضخمياً، بحيث أصبحت تجد لعملتها سعرين في سوق الصرف، سعر مرتفع حددته الدولة ولا يتم التعامل بمقتضاه في السوق (مثلاً ٣ دولارات لكل دينار) وسعر آخر منخفضاً يتحدد للعملة في سوق الصرف طبقاً لعوامل العرض والطلب (مثلاً ٢ دولار لكل دينار). فإذا أصرت الدولة على تجاهل هذه الظاهرة، فإنها تؤدي إلى نتيجتين خطيرتين.

— النتيجة الأولى هي أن يصاب الميزان التجاري للدولة بعجز نتيجة لقلّة صادرات البلد التي تمت بالسعر الذي حددته الدولة نظراً لأنها تكلف التاجر الأجنبي (إذ يكون عليه أن يدفع في كل سلعة قيمتها دينار مبالغ ٣ دولارات بدلاً من ٢ دولار)، بينما تزيد واردات هذا البلد نتيجة لانخفاض الأسعار في الخارج (إذ يستطيع التاجر المحلي أن يحصل على السلعة الأجنبية المقومة بمبلغ ٣ دولارات بدفع دينار واحد فقط).

— والنتيجة الثانية هي أن يمتنع استيراد رأس المال من الخارج، بينما يؤدي تدهور سعر العملة في سوق الصرف إلى هجرة رؤوس الأموال الموجودة في داخل البلد، وذلك خوفاً على قيمتها من التدهور.

وفي سبيل أن تتلافى الدولة هاتين النتيجتين، يكون عليها أن توحد بين سعري الصرف الموجودين، بين السعر الذي تحدده رسمياً والسعر الذي يتحدد فعلياً. ويتم ذلك بأن تخفض الدولة السعر الذي حددته، كأن تخفضه إلى مستوى السعر الذي تحدّد في السوق من تلقائه، فيصبح السعر الرسمي والسعر الفعلي مثلاً هو ٢ دولار لكل دينار واحد.

وعندئذ تستطيع الدولة أن تحقق من وراء التخفيض أهم غرض تسعى إليه وهو تحقيق توازن ميزانها التجاري الذي كان محتلاً أو فيه عجز. ويتم ذلك في الواقع عن طريق تشجيع الصادرات وتقليل الواردات. فالتخفيض يساعد التجار في الخارج على الاستيراد (إذ يدفعون في السلعة المقومة بدينار واحد مبلغ ٢ دولار بدلاً من ٣). وفي نفس الوقت، نجد التخفيض لا يشجع الاستيراد من الخارج (إذ يدفع تجار الاستيراد مبلغ دينار للحصول على سلعة ثمنها ٢ دولاراً بعد أن كانوا يحصلون بالدينار على أي سلعة ثمنها دولار).^{٥٢}

في الواقع أنه من خلال تخفيض القيمة الخارجية للعملة الوطنية يمكن تحقيق النتيجتين التاليتين:

— تخفيض القيمة الخارجية للعملة الوطنية يؤدي إلى نقص كمية الواردات من السلع والخدمات (وقيمتها بالعملة الأجنبية). وهذا يؤدي إلى انخفاض الطلب على

52 - د. فؤاد مرسى: مرجع سبق ذكره، ص ٢٢٢.

العملة الأجنبية. مع ملاحظة، أن مقدار النقص أو الانخفاض في الطلب على العملة الأجنبية يتوقف على مرونة الطلب الداخلي المحلي على الواردات.

فكلما كانت مرونة الطلب المحلي على الواردات كبيرة كلما كان الانخفاض في الطلب على العملة الأجنبية كبيراً. وكلما كانت مرونة الطلب المحلي على الواردات قليلة كلما كان الانخفاض في الطلب على العملة الأجنبية ضئيلاً.

— تخفيض القيمة الخارجية للعملة الوطنية يؤدي إلى زيادة كمية الصادرات من السلع والخدمات (وقيمتها بالعملة الأجنبية) وهذا يؤدي إلى ازدياد العرض من العملة الأجنبية. مع ملاحظة، أن مقدار الزيادة في العملة الأجنبية يتوقف على مرونة الطلب الخارجي على الصادرات. فإذا كان الطلب الخارجي على الصادرات مرناً يؤدي إلى أن تزداد الصادرات وتزداد قيمتها بالعملة الأجنبية. وإذا كان الطلب الخارجي على الصادرات قليل المرونة أدى إلى انخفاض الصادرات وانخفاض قيمتها بالعملة الأجنبية. ولكن يجدر التأكيد أن نجاح سياسة تخفيض القيمة الخارجية للعملة الوطنية يتوقف على زيادة حصيلة الصادرات وتخفيض الإنفاق على الواردات. ويرتكز ذلك على:

— قدرة البلد على الاستغناء كلياً أو جزئياً عن الواردات. فكلما كانت مرونة الطلب المحلي عليها كبيرة، كلما قل الطلب على العملات الأجنبية.

— قدرة البلد على زيادة الصادرات، فكلما كان الطلب الخارجي على الصادرات مرناً، كلما زادت الكمية المحصلة من العملات الأجنبية.

بالطبع إذا لم تتمكن الدولة من تحقيق البندين السابقين سيكون مصير سياسة تخفيض القيمة الخارجية للعملة، الفشل، أي، إذا تعذر على البلد تخفيض وارداته من السلع والخدمات غير الضرورية، وإذا كانت مرونة الطلب المحلي على الواردات

الأجنبية ضئيلة، وإذا تعذر على البلد زيادة صادراته، وإذا كانت مرونة الطلب الخارجي عليها ضئيلة. وقد تفشل سياسة تخفيض القيمة الخارجية للعملة لأسباب خارجية مثل:

— إن تخفيض أسعار السلع الوطنية المصدرة، الهدف منه زيادة تصريفها في الأسواق الخارجية. لكن قد يلجأ المنتجون الأجانب. إلى خفض أسعار سلعهم بنسبة مماثلة للمحافظة على أسواقهم من منافسة السلع الوطنية، وعندها لن يتحقق المطلوب من سياسة تخفيض العملة الوطنية، في زيادة إيرادات الدولة من العملات الأجنبية، حتى ولو كانت مرونة الطلب الخارجي على الصادرات الوطنية كبيرة جداً.

— قد تلجأ الدول التي تتعامل مع البلد المخفض لقيمة عملته الخارجية، بإجراء مماثل، فتخفض أيضاً القيمة الخارجية كرد فعل. وفي مثل هذه الحالة تبقى الأمور كما هي قبل التخفيض. لذلك عادة لا يلجأ لتخفيض قيمة العملة الوطنية الخارجية، إلا كأخر سلاح بعد استنفاد الوسائل الأخرى كافة.

٢ - صندوق موازنة الصرف :

هو عبارة عن احتياطي مكون من عملات وموضوع تحت يدي سلطة مركزية. بغرض التدخل في سوق الصرف لمنع التقلبات غير المناسبة. فمهمته إذن هي أن يتدخل ليحتفظ بسعر صرف العملة عند مستوى معين، لا يرتفع ولا ينخفض عنه. فعليه أن يتدخل ليعاكس تقلبات الصرف عن هذا المستوى، وعليه أن يتدخل ليعاكس حركات رؤوس الأموال الضالة الساعية وراء الأمان. وتحقيقاً لهذا الغرض يجب أن يزود صندوق موازنة الصرف بذلك الاحتياطي من العملات الأجنبية والمحلية الذي يتمكن بواسطته من التدخل في سوق الصرف. وقد يستعين الصندوق بالذهب في عملياته.

ويمكن تشبيه عمليات صندوق موازنة الصرف بدور البنك المركزي في عمليات السوق المفتوح. فالصندوق باعتماده على العملات التي تحت يديه يتدخل في سوق الصرف. فإذا وجد أن سعر الصرف قد انخفض عن المستوى الذي يريده ينزل إلى السوق عارضاً أن يشتري العملة الوطنية، مما يؤدي إلى رفع سعر صرفها. أما إذا وجد أن سعر الصرف قد ارتفع عن المستوى الذي حدده، فإنه ينزل إلى السوق عارضاً أن يبيع العملة الوطنية، مما يؤدي إلى خفض سعر صرفها. يشتري العملة الوطنية أي يبيع العملات الأجنبية، وتارة يبيع العملة الوطنية أي يشتري العملات الأجنبية. وفي جميع الحالات تؤثر عمليات الصندوق على الودائع المصرفية الخاصة بالمتعاملين، ومن ثم تؤثر على الائتمان. والواقع أن هذه العمليات تعرض الصندوق لمخاطر عديدة.

— فالصندوق مهدد بأن يفقد مبالغ كبيرة في عمليات الصرف وهذا يعرض الصندوق للخسارة.

— وعمليات الصندوق لا يمكن أن تكون فعالة إذا كانت هناك حركات ضخمة من رؤوس الأموال القصيرة الأجل تحاول أن تخرج من البلد أو تدخل إليه. إذ إن موارد الصندوق من عملات وذهب قد لا تكفي عندئذ لمواجهة تلك الحركات.

يمكن القول بأن صندوق موازنة الصرف هو محاولة لإعادة نظام حدود الذهب بغير أن يعيد قاعدة الذهب. وهو يفترض أن الصرف حر في سوق الصرف. على خلاف نظام الرقابة على الصرف الذي يلغي ذلك السوق. فصندوق موازنة الصرف يفترض قيام سوق حر للصرف، أما الرقابة على الصرف فتفترض إلغاء ذلك السوق،

إذ تحل محله، وتتحدد الأسعار عندئذ بقرارات حكومية لا باعتبار العرض والطلب.^{٥٣}



53 - د. فؤاد مرسي: مرجع سبق ذكره، ص.ص ٢٣١- ٢٣٢.

- د. مجدي محمود شهاب: مرجع سبق ذكره، ص ٢٦٥.

الفصل الرابع

السياسة التجارية





الفصل الرابع

السياسة التجارية

تؤدي السياسات التجارية التي تتبناها دول العالم المختلفة، دوراً فعالاً وبالعالم الأهمية في العلاقات الاقتصادية بين دول العالم. ومع أنه ليس هناك أي اختلاف في أن الهدف الأساسي للسياسة التجارية في أي بلد هو العمل على تحقيق المصلحة القومية من خلال نشاط التجارة الخارجية، على الرغم من الاختلاف النظري في سياسات الدول، فهناك من يغلب التفكير القومي الضيق الأفق على حساب مصلحة المجتمع الدولي. وهناك من يؤكد على تحقيق مصلحة المجتمع الدولي، كهدف أساسي يسعى إليه الجميع، بناء على أنه إذا تحققت المصلحة الدولية المشتركة تحققت معها تلقائياً المصالح القومية للبلدان المختلفة، ووفقاً لهذه النظرة الدولية « المثالية » التي تعالج العالم على أنه وحدة واحدة ينبغي أن ترسم السياسة التجارية لأي بلد بشكل يرمي إلى تحقيق أقصى درجات التكامل مع بقية البلدان. وما هو مطروح اليوم في عصر العولمة هو تأكيد على دور السياسات الاقتصادية التجارية في ترسيخ وتأكيد وتعميق التعاون الدولي والاقتراب من ظروف الاقتصاد الدولي الكامل حيث تتحقق الرفاهية الاقتصادية للمستهلك في أي مكان من العالم.

أما الطرف الذي يغلب الجانب القومي فلا شك أنه ينظر إلى العالم على أنه مجموعة متنافسة من الدول ذات المصالح القومية المستقلة، والخطر في هذا الرأي هو اعتبار أن تحقيق المصلحة الاقتصادية القومية هي الهدف الأساسي وينبغي السعي إليه ولو على حساب التعدي على المصالح القومية للبلدان الأخرى، إذا اقتضى الأمر ذلك.

وتدلنا التجربة التاريخية على أن ارتفاع موجة القومية خلال ظروف معينة كان دائماً يؤدي إلى وضع السياسات التجارية الهادفة إلى تحقيق المصلحة الاقتصادية القومية بشكل متطرف، ربما بتقييد التعامل الاقتصادي الخارجي إلى أقصى الحدود أو ربما على حساب تحطيم المصالح الاقتصادية للبلدان الأخرى. ولما كان لدى مختلف شعوب العالم دائماً استعداد طبيعي للأخذ بالتأثر في هذه الأحوال، فقد ترتب على مثل هذه السياسات الضيقة الأفق سياسات مماثلة لها وأشد منها تطرفاً مما تسبب في تقطيع أوصال العلاقات الاقتصادية الدولية وتدهور التجارة الدولية بل وتعريض كيان العالم للخطر. ونستطيع أن نجد أمثلة على هذا النمط من التصرفات خلال عصر الرأسمالية التجارية وكذلك خلال الفترة ما بين الحربين العالميتين الأولى والثانية في القرن العشرين.

فقد ساهمت التجارب القاسية التي خاضتها دول العالم في الحروب (خاصة تجربة الحرب العالمية الأولى والثانية) في إفهام السياسيين والشعوب على حد سواء أن ممارسات السياسات القومية المتطرفة في العلاقات الاقتصادية والسياسية الدولية لا يؤدي في النهاية إلا إلى الدمار. ولم يكن قيام « عصبة الأمم » فيما بعد الحرب العالمية الأولى إلا انعكاس لتجربة هذه الحرب وتعبير عن رغبة البلدان الغربية المتنافسة في وضع بعض قواعد التعاون الدولي. ثم كان فشل هذه المنظمة في أداء مهمتها وانهارها فيما بعد انعكاساً واضحاً للمشاكل الاقتصادية والسياسية العديدة التي مر بها العالم فيما بين الحربين وفشل في حل هذه المشاكل على أسس دولية ومن ثم عود جامع إلى السياسات القومية المتطرفة. ونشبت الحرب العالمية الثانية وما صاحبها من دمار وخراب خاصة في أوروبا، وفيما بعد اتجه العالم بأكمله إلى وضع أسس أفضل للتعاون الدولي عن طريق إنشاء منظمة الأمم المتحدة، ولا شك أن هذه المنظمة تعاني من

ضعف هيكلي وقدرة محدودة على التصرف بسبب الظروف الواقعية التي يعيش فيها عالمنا المعاصر بالفعل في الصراعات الدولية. يختلف أشكالها ودرجاتها وفي المتناقضات الصارخة فيما بين أغلبية من سكان العالم يعيشون في حالة تخلف اقتصادي ملموس وبين أقلية مرفهة في عدد محدود من بلدان العالم. ولكن مع التسليم بكل هذا فإن منظمة الأمم المتحدة وما تفرع عنها من مؤسسات دولية عديدة تعمل في ميادين الاقتصاد والتمويل والمساعدات الفنية والتعليم والصحة والتغذية قد ساهمت بالفعل في وضع البذور الأولى السليمة لخلق مجتمع دولي متكامل. ولا شك أن وجهة النظر الدولية المثالية التي تنادي بالتكامل ما بين الأهداف الاقتصادية القومية للبلدان المختلفة قد وجدت بعض الدعم في هذه المجهودات الدولية المتكاملة. كما أنها وجدت دعماً فكرياً أيضاً من جانب النظرية الاقتصادية التي ساهمت بشكل متزايد في إلقاء الضوء على حقيقة الاعتماد المتبادل في ميدان الاقتصاد الدولي (كيف أن المصالح القومية الاقتصادية للبلدان المختلفة تعتمد على بعضها بعضاً) وفي اقتراح الأساليب المؤدية إلى تنظيم هذا الاعتماد المتبادل وتنميته في مختلف العلاقات الاقتصادية الدولية^{٥٤}.

بشكل عام يمكن التأكيد على أن السلاح الاقتصادي في العلاقات الاقتصادية الدولية (الذي يتم من خلال السياسة التجارية)، هو استخدام الدولة لمبادلاتها التجارية والمالية مع دولة أخرى للحصول على بعض التنازلات في مجال السياسة الداخلية أو الخارجية. فالسياسة التجارية المعتمدة في بلد ما هي عبارة عن جدول إجراءات واسع، يجعله أهلاً لكي يوفر للدولة وسائل تشجيع أو (معاقبة) أعمال أو قرارات متخذة من قبل دولة أخرى. فالسلاح الاقتصادي يؤدي دوراً بالغ الأهمية في وقت ما من تاريخ

٥٤ - د. محمد عبد العزيز عجمية: الاقتصاد الدولي، دار الجامعات المصرية، الإسكندرية، ١٩٨٠، ص ص ١٤٥ -

العلاقات بين الدول، كما يقوم بدوره الفعال اليوم في ظل ما يسمى بالنظام العالمي الجديد.

فعلى سبيل المثال أدى السلاح الاقتصادي دوراً هاماً في العلاقات بين الشرق والغرب، إذ إنه في بدايات الحرب الباردة، انقسم رجال النخبة الأميركية بين من كانوا يعتقدون بانتهاء النزاع الأميركي - السوفييتي باتفاق بين الطرفين، ومن يعتقدون بذلك لكن بتوبة من العدو. وعلى الرغم من التعارض بين الاتجاهين، فإنهما يعكسان انجذاب الأميركيين للحلول السريعة والواضحة. بيد أنه سرعان ما ظهر أفق آخر، أقل جاذبية دون شك، لكنه ربما أكثر واقعية، هو أفق المدى الطويل لخليط من علاقات التعاون والتنافس كان يجب إدارتها.

واختار الأميركيون إخضاع التجارة للسياسة، أي جعلوا من التجارة وسيلة للسياسة الخارجية الأميركية حيال الاتحاد السوفييتي السابق (والشرق عموماً)، مما يعني العودة لجعل « الدبلوماسية الاقتصادية » عنصراً من السياسة الخارجية حيال الشرق. وترجمت هذه السياسة بالضغط على الاتحاد السوفييتي لحثه على تغيير اتجاهه نحو الاعتدال في السياسة الخارجية والسياسة الداخلية في اتجاه التحررية واحترام " حقوق الإنسان "، وبالضغط حيال بلدان الشرق لجرها إلى اتخاذ استقلالية أكبر حيال موسكو وتحويل أنظمتها إلى " الحرية " ⁵⁵.

سنستعرض فيما يلي، وبشيء من الإيجاز، مفهوم السياسة التجارية وأنواعها وأدواتها، لمعرفة ما هو الدور الفاعل الذي تقوم به هذه السياسات في العلاقات الاقتصادية الدولية.

55 - ماري هيلين لايبه: الصراع الاقتصادي في العلاقات الدولية، ترجمة حسين حيدر، ط ١، منشورات

عويذات، بيروت، ١٩٩٦، ص ٤١.

المبحث الأول: مفهوم السياسة التجارية :

هي السياسة الاقتصادية التي تطبق في مجال التجارة الخارجية. والسياسة الاقتصادية هي مجموعة الإجراءات التي تتخذها السلطات ذات السيادة على الصعيد الاقتصادي للوصول إلى تحقيق غايات وأهداف معينة. بناء على ما سبق، السياسة التجارية هي مجموعة الإجراءات (اللوائح والتشريعات والأدوات والأساليب) التي تطبقها الدول في مجال التجارة الخارجية بهدف تحقيق أهداف معينة (تحقيق أكبر عائد من التجارة الخارجية، وبما يخدم المصلحة الوطنية). وهذه السياسات إما أن تأخذ شكل التبادل السلمي أو شكل تحرير هذا التبادل. تاريخياً، يمكننا رصد عدة اتجاهات وتيارات بخصوص فلسفة السياسة التجارية الخارجية، نستعرضها باختصار شديد، من أهمها:

١ - الاتجاه العالمي:

يرى أصحاب هذا الاتجاه، أن مصالح دول العالم متكاملة وغير متعارضة، ومصلحة أي بلد هي جزء من مصلحة العالم ككل. لذلك يجب أن تنصب جهود جميع الدول باتجاه المصلحة الاقتصادية والتجارية للعالم بأسره. وتحقيق مصلحة العالم، تلقائياً ستتحقق مصلحة كل بلد من بلدان العالم. بناء على ما سبق، طالب أصحاب هذا الاتجاه بتحرير التجارة الخارجية وإلغاء كافة القيود التي تقف عائقاً أمام تبادل السلع والخدمات بين دول العالم قاطبة. وبناء على رأيهم السابق: نددوا بالمواقف القومية والإقليمية، واعتبروها أنها تغلب مصالح الجزء بدلاً من الكل.

٢ — الاتجاه القومي:

يرى أصحاب الاتجاه، أن العالم مكون من دول متنافسة ومصالحها متناحرة، وكل منها يسعى على انفراد لتحقيق مصالحه الاقتصادية. لذلك على كل دولة على حدة أن تبني سياسة تجارية هادفة تحقق من خلالها المصلحة الوطنية. حتى ولو كان ذلك على حساب مصالح الدول الأخرى. إذاً، شددوا على تطبيق سياسة الحماية التجارية كقاعدة عامة. واستثنائياً يمكن تحرير التجارة الخارجية، إذا اقتضت المصلحة الاقتصادية للدولة ذلك.

٣ — الاتجاه الواقعي:

يرى أصحاب هذا الاتجاه، أن الاتجاهين الأول والثاني متطرفان. ومن الواجب تبني سياسة تجارية خارجية مرنة ومعتدلة وحسب الظروف الاقتصادية التي تمر بها الدولة. والمفروض تطبيق سياسة الحماية إذا اقتضت المصلحة ذلك، ولكن دون تطرف. أو تطبيق سياسة الحرية إذا اقتضت المصلحة ذلك، أيضاً دون تطرف.

٤ — الاتجاه التكتلي (التكاملي):

يرى أصحاب هذا الاتجاه، أن الأفضل للتجارة الدولية هو إقامة تكتلات اقتصادية بين الدول ذات المستويات المتقاربة اقتصادياً وسياسياً (أسواق مشتركة، اتحادات، جمركية... الخ)، ولكنهم حذروا من قيام تكتلات اقتصادية مختلطة بين الدول المتخلفة والمتقدمة. لأن مثل هذه التكتلات، تزيد فجوة التخلف بين المجموعتين. هذا الاتجاه ازدهر بعد الحرب العالمية الثانية بشكل واضح (السوق الأوروبية المشتركة، السوق العربية المشتركة... الخ).

٥ - الاتجاه المغلق:

يرى أصحاب هذا الاتجاه، أن الأفضل عدم الاعتماد على التجارة الدولية وبدلاً عنها تطبيق سياسة الاكتفاء الذاتي والاعتماد على الذات، وتطبيق سياسة حماية شديدة إزاء الدول الأخرى. خاصة فيما يخص الدول النامية، إذ يطرح هذا الاتجاه عدم التعاون مع الدول المتقدمة؛ لأنها تفرض شروطاً مجحفة بحق الدول النامية. طبعاً الاتجاه الأخير متطرف جداً ويسيء للتجارة الدولية، لأن تبنيه من قبل دولة ما سيجعل دولاً أخرى ترد عليها بالمثل، وسيؤدي ذلك إلى تدمير الاقتصاد الدولي (كما حدث تاريخياً).

إذ إن سياسات التجارين والتطرف في السياسات التجارية ما بين القرنين ١٦ و ١٨ أدى لنشوب حروب اقتصادية (الحرب العالمية الأولى). وقامت فيما بعد «عصبة الأمم»، لمحاولة إنهاء الحروب الاقتصادية وإقامة نوع من التعاون يحقق مصالح جميع الدول. عصبة الأمم فشلت في مسعاها، وبعد الحرب العالمية الأولى بدأت الدول تنتهج سياسة اقتصادية متطرفة ولا سيما الدول المتطورة، وبدأت هذه الدول المنازعات لاقتسام أسواق العالم فيما بينها، فنشبت الحرب العالمية الثانية. وأنشأت هيئة الأمم المتحدة الهادفة لخلق تعاون دولي إيجابي، وتم تأسيس هيئات ومنظمات اقتصادية لذلك. لكن سرعان ما نشبت الحرب الباردة بين الشرق والغرب. وارتبط ذلك بالتمييز التجاري والحصار الاقتصادي للدول الاشتراكية من قبل الغرب. وساءت العلاقات الاقتصادية بين الدول نتيجة لذلك. وتراجعت العلاقات الاقتصادية بين الشرق والغرب بشكل أسوأ للعلاقات الدولية.

في الستينات من القرن الماضي شهد العالم انفراجاً مع تطبيق أفكار التعايش السلمي بين المعسكرين. وبعيد اغتيال المعسكر الشرقي الاشتراكي، عاد الاختلال

للتوازن الدولي. وتضمن الآن على الاقتصاد الدولي وبالقوة دولة واحدة وتستخدم هيئة الأمم المتحدة، جهازاً لخدمة العالم الغربي المتطور وعلى حساب الدول المتخلفة. لذلك لا بد من إقامة نظام عالمي جديد، نفتقده حالياً، نحقق من خلاله العدل والمساواة والتكافؤ في العلاقات الاقتصادية الدولية.

المبحث الثاني: أهداف السياسة التجارية:

تهدف السياسات التجارية إلى تحقيق مجموعة من الأهداف، يمكن تقسيمها إلى ثلاث مجموعات رئيسية، اقتصادية واجتماعية وإستراتيجية.⁵⁶

أولاً: الأهداف الاقتصادية:

وتتمثل في تحقيق موارد للخرينة العامة للدولة: ويتم تحقيق هذه الموارد المالية عند مرور السلع عبر الحدود وهدف هذه الموارد تمويل الإنفاق العام بكافة أشكاله وأنواعه.

١- تحقيق توازن ميزان المدفوعات: ويتم ذلك باختيار الإجراءات التي تكفل توازن ميزان المدفوعات مع عدم الإخلال بأهداف أخرى للاقتصاد القومي كأن يتم تقليل الطلب على الواردات غير الضرورية بوسائل مختلفة مع عدم المساس بالواردات من السلع الضرورية.

56 - د. جودة عبد الخالق: الاقتصاد الدولي من المزايا النسبية إلى التبادل اللامتكافئ، دار النهضة العربية، ط ٤،

١٩٩٢، ص ١٥٥-١٥٨.

- مجدي محمود شهاب: مرجع سبق ذكره، ص. ١١٧ - ١٢٣.

- أ. رعد الصرن: ج ١، مرجع سبق ذكره، ص ٢٧٩.

٢- حماية الإنتاج المحلي من المنافسة الأجنبية: والمقصود هنا عزل كافة المؤثرات الخارجية التي يمكن أن تؤثر تأثيراً ضاراً على الإنتاج الوطني في بعض الفروع الإنتاجية، وعادة ما تكون الحماية ضرورية عندما تكون تكلفة الإنتاج الحقيقية داخل الدولة أكبر منها في الخارج. وأحياناً يكون هدف الحماية هو توزيع الدخل القومي في اتجاه معين، كأن تحرص الدولة على ضمان حد أدنى لدخل المنتجين الزراعيين فيها فتقوم بحماية إنتاجها الزراعي أمام المنافسة الأجنبية أو أن تحمي الدولة صناعة معينة لحرصها على ضمان التشغيل للقوة العاملة في هذه الصناعة.

٣ - حماية الاقتصاد الوطني من خطر الإغراق: والإغراق هو تطبيق لنظرية التمييز السعري في مجال التجارة الدولية. ويقصد به بيع بسعر يقل عن تكاليف الإنتاج في الأسواق الخارجية، على أن تعوض الخسارة بالبيع بثمن مرتفع في السوق المحلية. فإذا كانت ألمانيا الغربية تنتج سيارة الفكس فاجن بتكاليف قدرها ٢٠٠٠ دولار مثلاً، تبيعها بسعر ١٥٠٠ دولار للسيارة الواحدة في بعض الأسواق الخارجية، كسوق الولايات المتحدة الأمريكية مثلاً، وتبيعها في السوق الألمانية بسعر ٢٥٠٠ دولار للسيارة الواحدة، فيقال في هذه الحالة أن منتج الفكس فاجن يمارس الإغراق في السوق الأمريكية. وطالما أن الإغراق نوع من التمييز السعري بين السوق المحلية والسوق الخارجية، فلا بد أن يكون هناك فارق كبير في المرونة السعرية للطلب على السلعة محل الإغراق في السوقين. والإغراق بهذا المعنى هو أحد أسلحة الحرب الاقتصادية. إذ يعتبر وسيلة غير مباشرة لكسب السوق الخارجية على حساب المنتجين المحليين في هذه السوق وعلى حساب المنتجين الخارجيين الذين يصعدون إليهم. ولذلك فإن الدولة التي تستشعر أية بادرة للإغراق تسارع باتخاذ الإجراءات الكفيلة

بحماية اقتصادها القومي، فتدخل بفرض الرسوم الجمركية المرتفعة وأحياناً بمنع الاستيراد كلية.

٤ - حماية الصناعة الوليدة: تعتبر حجة حماية الصناعة الوليدة من أقوى الحجج لتدخل الدولة في طريق حرية التجارة. والمقصود بالصناعة الوليدة، أو الصناعة الناشئة كما تسمى أحياناً، تلك الصناعة حديثة العهد في البلد والتي يتوقع لها أن ترقى إلى مرحلة النضج إذا ما توافرت لها البيئة الملائمة. ولذلك لا يقصد بالصناعة الوليدة مجرد حداثة العهد. فلا شك أن هناك الكثير من الصناعات حديثة العهد والتي لا يتوقع لها أي ازدهار. بل يجب أن تكون الظروف والإمكانات الاحتمالية لنضج هذه الصناعة متوافرة في البلد. وعادة ما يطلق على محصلة هذه الظروف المواتية تعبير الميزة النسبية، فإذا كانت هناك ميزة نسبية كامنة أو احتمالية في فرع من فروع الإنتاج جاز في هذه الحالة اعتبار الصناعة فيه من قبيل الصناعات الوليدة التي يجب حمايتها.

ولا شك أن منطق حماية الصناعة الوليدة منطق مقبول وخصوصاً في الدول النامية، فبعض هذه الدول تتوافر له إمكانيات هائلة في مجال إنتاجي معين، كالغزل والنسيج. ولكن إذا أنشئت هذه الصناعة وتركت دون حماية لتنافس مثيلاتها العريقة في الدول التي سبقت على طريق التصنيع فلا شك، في أن فشلها مؤكد، والقضاء عليها مجرد مسألة زمن ليس إلا. ومن ناحية أخرى، يجب ممارسة الدقة في اختيار الصناعات التي تعطي الحماية باعتبارها من الصناعات الوليدة، بحيث يمكن لها، بعد فترة الوقوف بصلابة في مجال المنافسة مع مثيلاتها الأجنبية.

فلا شك أن هدف حماية الصناعة الوليدة، هدف مقبول بناء على اعتبارات اقتصادية. أما حماية الإنتاج المحلي من المنافسة الأجنبية فلا يمكن الدفاع عنه بناء على اعتبارات اقتصادية. بعبارة أخرى، يمكن القول أن هدف حماية الصناعة الوليدة مؤهل

بطبيعته لأن يكون هدفاً قومياً، لكن هدف حماية الإنتاج المحلي من المنافسة الأجنبية غالباً ما يصدر عن الضغوط السياسية التي تمارسها جماعات أو فئات معينة لها وزن سياسي في المجتمع. ويجب التحذير من الانصياع للضغط الهادف إلى ضمان حماية الإنتاج المحلي دون تمييز بين الأهداف القومية والمصالح الخاصة، فمثل هذا الانصياع يترتب عليه بلا شك عدم كفاءة في استخدام موارد المجتمع وبالتالي انخفاض الناتج القومي عن المستوى الذي يمكن أن يبلغه عند ترشيد استخدام الموارد.^{٥٧}

٥ — حماية الاقتصاد القومي من التقلبات الخارجية: قد تحدث تقلبات اقتصادية عنيفة خارج الاقتصاد القومي كتضخم عنيف أو انكماش حاد ولا شك أن مثل هذه التقلبات، أيا كانت العوامل المسببة لها، غير مرغوب فيها. ولذلك فإن حماية الاقتصاد القومي منها أمر مسلم به. وطالما أن التجارة الخارجية هي وسيلة الاتصال بالخارج. لذا أصبح منوطاً بالسياسة التجارية مهمة حماية الاقتصاد منها. وفي ظروف البيئة الدولية المعاصرة، فإن حماية الاقتصاد القومي من التقلبات الخارجية قد أصبحت، أكثر من أي وقت مضى، مهمة المجتمع الدولي كله فالبيئة الدولية المعاصرة تتميز بأن ما يحدث في أي مكان منها أضحى يؤثر في غيره من الأمكنة، مما يستدعي بذل جهد دولي مشترك للتصدي لمثل هذه الظواهر. وخاصة أن العالم اليوم يعيش عصر العولمة والقرية الكونية الصغيرة، وهذا لا ينفي أن أي بلد قد يرى، أو يضطر إلى، اتخاذ إجراءات معينة بصفة منفردة لحماية اقتصاده من التقلبات الخارجية.^{٥٨}

57 - د. مجدي محمود شهاب: مرجع سبق ذكره، ص ١٢٠.

58 - المرجع السابق نفسه: ص ١٢٢.

ثانياً: الأهداف الاجتماعية: وتتمثل في:

- ١ - حماية مصالح فئات اجتماعية معينة: لقد أشرنا لذلك سابقاً، فقد تكون الغاية من حماية الإنتاج المحلي حماية مصالح المزارعين أو المنتجين لسلعة ما، أو لحماية العمالة المشتغلة في قطاع إنتاجي معين أو صناعة ما.
- ٢ - إعادة توزيع الدخل القومي: من القليل جداً أن تعلن دولة ما هدفها لإعادة توزيع الدخل القومي، ولكن ما يجري عادة هو استخدام السياسة التجارية مع غيرها من السياسات الاقتصادية، وعلى الأخص السياسة المالية لتحقيق هدف توزيع الدخل القومي.

ثالثاً: الأهداف الاستراتيجية، وتتمثل بالتالي:

- ١ - المحافظة على الأمن في الدولة، سواء كان الأمن الاقتصادي أم الأمن الغذائي أم الأمن العسكري. فقد يتطلب أمن المجتمع والاعتبارات الاستراتيجية توفير حد أدنى من الغذاء عن طريق الإنتاج الوطني، مهما كانت تكلفته مرتفعة، في هذه الحالة قد يعهد للسياسة التجارية العمل على تحقيق ذلك باستخدام كافة أدوات السياسة التجارية الممكنة من رسوم جمركية أو نظام حصص أو حتى الامتناع عن الاستيراد هائياً.
- ٢ - المحافظة على الحد الأدنى من الإنتاج، وخاصة في فترات الحروب والأزمات.

- ٣ - المحافظة على توفير الحد الأدنى من مصادر الطاقة كالبتترول مثلاً.
- ومن الجدير التنويه أن السياسة التجارية هي جزء من السياسة الاقتصادية للدولة، التي تضم السياسة المالية والنقدية، وسياسة العمالة والتشغيل، وتتضافر بالنهاية

جهود كل هذه السياسات، لتحقيق ما تريد الوصول إليه السياسة الاقتصادية للدولة من أهداف وغايات.

المبحث الثالث: أنواع السياسات التجارية:

تقسم السياسات التجارية إلى نوعين هما سياسة الحرية التجارية وسياسة الحماية التجارية.

أولاً: سياسة الحرية التجارية:

إن سياسة الحرية التجارية تعني تخفيف أو إلغاء القيود التي تعيق التبادل الدولي، أي التي تعيق حركة السلع والخدمات، وحركة رؤوس الأموال وانتقال الأيدي العاملة من وإلى الدولة، وعلى الأغلب تكون التجارة الخارجية حرة كالتجارة الداخلية، بحيث لا تقيد بأي قيد سواء كانت صادرات أم واردات، ولذلك ترفض سياسة حرية التجارة تدخل الدولة في التجارة الخارجية تماماً.

ومن خلال التقصي التاريخي لتطبيق هذا المفهوم نجد أن الفترة الذهبية للحرية التجارية كانت في بريطانيا في القرن التاسع عشر، حيث ارتبطت سياسة حرية التجارة في إنجلترا باسم "ريتشارد كوبدن" الذي أسس في سنة ١٨٣٨ جماعة في مانشستر، عاصمة الصناعة البريطانية، للمطالبة بحرية التجارة الخارجية، وقاد حملة لإلغاء بعض القوانين التي كانت تقيد حرية الاستيراد.

ومنذ ذلك التاريخ وبريطانيا بلد الحرية التجارية. والسبب في ذلك واضح. فهي دولة صناعية، والبلد الصناعي يحتاج للتجارة الدولية من ناحيتين، لتمويل الصناعة بالمواد الخام اللازمة لها، ولتصريف المنتجات المصنوعة المتدفقة التي لا يمكن للسوق الداخلي أن يستوعبها. ولذلك كانت مصلحة إنجلترا في أن تراعي حرية

التجارة، حرية الصادرات وحرية الواردات على السواء. كان من مصلحة بريطانيا إلغاء جميع القيود المفروضة على التجارة من صادرات وواردات. فحرية الاستيراد تتيح للمنتجات البريطانية أن تكون رخيصة، فلا رسوم على المواد الأولية المستوردة، ولا رسوم على القمح المستورد وهو غذاء العمال. وكل هذا يسمح بخفض الأجور، وخفض نفقة الإنتاج. أما حرية التصدير فكانت تمكن بريطانيا من تصريف منتجاتها في الأسواق الخارجية، وهي منتجات جيدة رخيصة. ولم تكن إنجلترا لهذا السبب تخشى من منافسة المنتجات الأجنبية في السوق البريطاني، فالصناعة البريطانية متفوقة من حيث الجودة وانخفاض نفقة الإنتاج. وطبقت آنذاك في العديد من الدول الأوروبية).

في الثلث الأخير من القرن التاسع عشر (١٨٧١) وجهت ألمانيا ضربة إلى سياسة التجارة الحرة، وأخذت بنصيحة للاقتصادي، " فريدريك ليست "، بتطبيق سياسة الحماية التجارية وذلك لتوفير المناخ المناسب لتطوير الصناعة المحلية وحمايتها من المنافسة الخارجية، وتبعت ألمانيا، فرنسا وعدد من الدول الأوروبية.

و بعد الحرب العالمية الأولى لم تكن سياسة الحرية التجارية مطبقة إلا في بريطانيا وبعض الدول الأوروبية والبلدان المستعمرة من قبلها والتابعة لها. وفي مطلع الثلاثينيات من القرن الماضي تخلت بريطانيا عن هذه السياسة وتبعتها الدول الأخرى، وحلت سياسة الحماية التجارية بدلاً من سياسة الحرية التجارية. وبعد الحرب العالمية الثانية بدأت الدعوات تنبعث من جديد لتطبيق سياسة الحرية التجارية، وأهم هذه الدعوات والأعمال (جولات الغات)، وانبثاق منظمة التجارة العالمية عنها.

ومع ولادة منظمة التجارة العالمية في العام ١٩٩٥، ونهاية التجارب الاشتراكية التي شغلت حيزاً كبيراً من القرن العشرين، وانتشار ظاهرة العولمة كنظام عالمي جديد،

وأحد أهم مرتكزاته هو نظام السوق الذي ينادي بالحرية التجارية. دخل العالم القرن الواحد والعشرين والطابع المميز له هو انتشار سياسة الحرية التجارية على نطاق واسع.

— مسوغات أنصار حرية التجارة:

يسوغ أنصار سياسة حرية التجارة تبنيهم لهذه السياسة بالحجج التالية:

أ — الاستفادة من مزايا التخصص والتقسيم الدولي للعمل:

وهي الحجة الرئيسية لهذه السياسة، فالتقسيم الدولي للعمل يركز على مبدأ التخصص في إنتاج وتصدير السلع والخدمات بأقل النفقات النسبية. بناء على ذلك إن سياسة حرية التجارة تسمح لكل دولة أن تستورد حاجاتها من أرخص المصادر وبأفضل نوعية ممكنة نظراً لمزايا التخصص السائدة. فإذا فكرت كل دولة أن تنتج حاجاتها من السلع بغض النظر عن الميزة النسبية في النفقات، تكون بذلك قد حرمت نفسها من مزايا التقسيم الدولي للعمل.

إذا حرية التجارة، تجعل كل دولة تخصص في إنتاج السلع المتميزة بإنتاجها بنفقات نسبية أو مطلقة، وبذلك توظف عناصر إنتاجها على نحو أمثل ومفيد، وبشكل يرفع من نسبة عوائد عناصر الإنتاج، فتحقق المكاسب الكبيرة من وراء التجارة الخارجية. وهناك ملاحظتان يمكن إبداءهما على تلك الحجة الرئيسية:

الملاحظة الأولى: هي أنه من الناحية النظرية نجد أن أكبر مكسب يمكن تحقيقه من التجارة الخارجية يتم في حالة التخصص الدولي على أساس مبدأ النفقات أو الميزات النسبية في ظل سياسة الحرية التجارية، ولكن تحقيق هذا المكسب المشار إليه ليس رهن تطبيق سياسة الحرية التجارية فقط، فهناك ظروف اقتصادية لا بد من توافرها في الواقع العملي لكي يتم فعلاً التخصص الدولي على أساس الميزات النسبية

بعد تطبيق الحرية التجارية. وتمثل هذه الظروف في الفروض الأساسية التي تقوم عليها نظرية المزايا النسبية، وهي فروض المنافسة الصافية والتوظيف الكامل والحركية التامة لعناصر الإنتاج داخلياً بهدف تحقيق أقصى عوائد ممكنة. فإذا لم تتوافر هذه الفروض الأساسية في الواقع العملي فلا يمكن لسياسة الحرية التجارية أن تؤتي ثمارها المرجوة منها عند تطبيقها.

والملاحظة الثانية: خاصة بالبلدان المتخلفة اقتصادياً، فهذه البلدان تعيش في ظروف اقتصادية خاصة لا تسمح لها إطلاقاً بالاستفادة من سياسة الحرية التجارية، بل إن هذه السياسة قد تسبب لها خسائر اقتصادية، وذلك نتيجة عدم سيادة المنافسة الصافية في السوق الدولية، ونتيجة عدم قدرتها على الاستفادة بالكامل من إمكاناتها ومواردها الاقتصادية الداخلية ونتيجة عدم مرونة جهازها الإنتاجي في الاستجابة للتغيرات في الأسعار النسبية.⁵⁹ وفي هذا الصدد يحق للبعض أن يطرح سؤالاً، لماذا لم تستفد بعض دول العالم الثالث من مزايا التقسيم وحرية التجارة؟ بالطبع إن السبب يكمن في تبعية بلدان العالم الثالث للدول الاستعمارية، وسيادة مبدأ عدم التكافؤ في العلاقات الاقتصادية الدولية. فقد كانت حصة الأسد للشركات الاستعمارية الاحتكارية، والمكاسب البسيطة جداً للدول المستعمرة.

ب — الاستفادة من مزايا المنافسة الدولية:

يعتقد أنصار مذهب حرية التجارة، أن التنافس بين الدول على إنتاج السلع في ظل الحرية التجارية يؤدي إلى تخفيض تكاليف الإنتاج، وبالتالي حصول المستهلك

59 - د. أحمد جامع: العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة ١٩٩٣، ص ١٢٤.

على السلع بأسعار منخفضة. أما المنتجون فإنهم لن يتضرروا من ذلك، لأن بإمكانهم أن يتحولوا إلى أي فرع إنتاجي يحقق لهم أكبر عائد ممكن.

ج — تطوير المشاريع الإنتاجية:

يعتقد أنصار الحرية بأن، الحرية التجارية تؤدي إلى تركيز وتمرکز الإنتاج، وقيام المشاريع بأحجام مثلى، بحيث تستفيد من مزايا الإنتاج الكبير. فالحرية التجارية تحرض المشاريع الإنتاجية على تطوير نفسها، وتوظيف أحدث منجزات التقدم العلمي والتقني لمواجهة السلع الأجنبية المنافسة. لذلك ينادي أنصار الحرية، بوقف الإعانات للمشاريع المحلية وبعدم رفع مقدار التعرفة الجمركية على السلع الأجنبية المماثلة، لأن هذه الإجراءات تمنع المشاريع المحلية الوطنية من التفكير بتطوير نفسها.

د — مواجهة خطر الاحتكارات:

يعتقد أنصار الحرية التجارية، أن الاحتكارات تلحق أضراراً كبيرة بالمجتمع، من خلال تحكمها بعرض السلع، ورفع أثمانها كما تشاء ومن خلال تدخلها في الحياة السياسية لكثير من البلاد التي لا تخدم مصالحها. والاحتكارات تلجأ أحياناً إلى أساليب ملتوية لإبقاء أسعار السلع مرتفعة، منها، عدم تشغيل المنشآت بكامل طاقتها الإنتاجية حتى لا يغرق السوق بالسلع وينخفض ثمنها و أحياناً تتلف جزءاً كبيراً من المنتجات حتى لا يزيد العرض وينخفض السعر. إن الاحتكارات هذه تنتعش في ظل الحماية التجارية التي تلحق أكبر الضرر بالاقتصاد الوطني (عند وجود حماية تجارية، وتعرفة جمركية عالية، من السهل جداً على قلة من المنتجين في دولة ما أن يتفوقوا فيما بينهم على كميات الإنتاج وعلى الأسعار. ولكن يصعب عقد اتفاق كهذا بين المنتجين في دولة تأخذ بسياسة الحرية التجارية).

إذا إن وجود الحرية التجارية يقضي على كل مساوئ وأخطار الاحتكارات؛ لأن وجود حرية المنافسة تحفز المنتجين دوماً على تحديث الإنتاج وتخفيض التكاليف. مع العلم أن الواقع يقول غير ذلك، فوجود المنافسة الكاملة هي التي مهدت الطريق لنشأة الاحتكارات وتطورها.

— تفادي إلحاق الضرر بمصالح الغير:

يعتقد أنصار الحرية التجارية، أن الحماية التجارية، إذا تطرقت تكون وراء الإضرار بمصالح الدول الأخرى. فالرسوم الجمركية العالية تحد من الواردات وأيضاً تقيد الصادرات. فقد تفيد سياسة الحماية دولة ما، ولكنها تلحق ضرراً بالدول الأخرى. وسترد الدول الأخرى بالمثل، فيصيب الضرر كل الاقتصاد العالمي. والحماية التجارية تؤدي لانكماش التجارة الدولية، ولحروب تجارية، وعدم تبادل المنافع الاقتصادية بين الدول، وعدم تبادل نتائج التقدم العلمي من اختراعات واكتشافات. والحل إذاً هو تطبيق سياسة الحرية التجارية، تفادياً للسلبات الآتية الذكر.

ثانياً: سياسة الحماية التجارية:

هي مجموعة من الإجراءات والتدابير الهادفة التي تقوم بها دولة ما لمنع حركة بعض السلع والخدمات ورؤوس الأموال والأيدي العاملة عبر حدودها. أو سياسة الحماية هي إخضاع التجارة الخارجية للقيود، سواء كانت صادرات أم واردات. ولذلك تفترض سياسة الحماية التجارية تدخل الدولة في التجارة الخارجية، فتتولى إقامة الحدود الجمركية على حدودها السياسية، وتنظم تجارتها الخارجية تحقيقاً للمصالح التي تريدها. تاريخياً يمكن رصد سياسة الحماية التجارية عبر الآتي:

١ — أول تطبيق ظهر في مذهب التجارين منذ القرن السادس عشر بعد انهيار النظام الإقطاعي، فقد طالب التجارين بـ:

- تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي للسكان.
- إلغاء الرسوم الجمركية على الصادرات وتشجيعها إلى أقصى حد.
- منح الإعانات الحكومية للمصدرين.
- طالبوا الدولة بتوفير الحماية الكافية للصناعة المحلية « وخاصة الصناعات التصديرية ».

— فرض رسوم جمركية عالية على البضائع المماثلة للبضائع المحلية.

٢ — في القرن التاسع عشر طبقت ألمانيا والولايات المتحدة الحماية التجارية « بناء على آراء فريدريك ليست الألماني، وهاملتون الأمريكي ».

وتم تقييد الواردات من السلع الأجنبية، وذلك بهدف حماية الصناعة الناشئة من المنافسة الأجنبية. وتسويغ ذلك واضح حيث لم تكن جميع البلاد الصناعية في مثل تفوق بريطانيا في الصناعة. ولهذا وجدنا بلداً كأمريكا وألمانيا تنادي بأن حرية التجارة ضارة بصناعاتها، وتتبع في التطبيق سياسة الحماية، فتفرض القيود على التجارة الخارجية وبخاصة على الواردات. والسبب في ذلك أنها كانت بلداً زراعية متجهة نحو الصناعة، وكانت تحاول أن تحمي صناعاتها الناشئة بفرض القيود على واردات الصناعة الأجنبية، تلك الصناعة المتفوقة التي تمتاز بجودة منتجاتها وقلة تكاليفها. لقد كانت سياسة الحماية هي السياسة الملائمة للبلاد ذات الصناعة الناشئة، بينما كانت حرية التجارة تهدد هذه الصناعة بالزوال.

٣ — بعد الحرب العالمية الأولى، انتشر تطبيق الحماية التجارية في العديد من الدول الأوروبية، وبلغت ذروة هذه السياسة في أثناء الأزمة الاقتصادية العالمية الكبرى

« ١٩٢٩ — ١٩٣٣ ». إذ يهدف حماية صناعاتها فرضت الرسوم الجمركية العالية على الواردات المماثلة من السلع الأجنبية. وقدمت الإعانات الحكومية للمنتجين المحليين، وأدى ذلك لتداعي العلاقات الاقتصادية الدولية.

٤ — أيضاً بعد الحرب العالمية الثانية أصبح تطبيق سياسة الحماية ضمن حدود معينة. فالدول المتطورة تخلت تدريجياً ونسبياً عن الحماية، وحررت تبادلها التجاري وبدأت تعمل ضمن أطر تكتلات اقتصادية. أما الدول المتخلفة فمصالحها وضعف اقتصادها جعلها تطبق سياسة الحماية التجارية بدرجات متفاوتة تبعاً لحاجات حماية الإنتاج المحلي من المنافسة الأجنبية.

- مسوغات أنصار سياسة الحماية التجارية:

يسوغ أنصار سياسة الحماية موقفهم بالحجج التالية:

أ- حماية الصناعة الوطنية الناشئة: تعتبر حجة حماية الصناعة الوليدة أو الصناعة الناشئة من أشهر وأقوى الحجج الاقتصادية على الإطلاق والتي قيل بها لتسويق تقييد حرية التجارة. كما أن هذه الحجة من أكثر الحجج قبولاً لدى أنصار مذهب حرية التجارة أنفسهم. والصناعات الوليدة، الناشئة، حديثة العهد، تكون عادة تكاليف إنتاجها مرتفعة بالمقارنة مع أسعار مثيلاتها في الدول المتطورة. ولذلك لا تستطيع منافسة السلع الأجنبية، لذا لا بد من تدخل الدولة وحمايتها حتى تقف على قدميها. فمن الضروري جداً أن تعطى الفرصة للصناعة الوليدة عن طريق حمايتها جمركياً في شكل ضرائب جمركية مثلاً تفرض على الواردات من منتجات الصناعات الأجنبية المنافسة وذلك إلى المدى الزمني الذي تتمكن خلاله الصناعة الوليدة من تنمية قدراتها واستكمال خبراتها التي تمكنها من الإنتاج بمستوى الجودة والبيع بمستوى الأسعار الذي تنتج وتبيع به المشروعات الأجنبية المنافسة.

ولكن عند الحديث عن حماية الصناعة الوليدة لابد من التأكيد على شرطين أساسيين لحماية هذه الصناعة هما:⁶⁰

الشرط الأول: أن تمنح هذه الحماية للصناعات التي يظهر بوضوح أن لها ميزات نسبية كامنة أو محتملة وذلك بسبب توافر عناصر الإنتاج اللازمة لها بوفرة نسبية أكبر من البلاد الأخرى، والتي يتوقع لها بناء على ذلك بعد مرور فترة زمنية مناسبة أن تتمكن من الوقوف على قدميها وتصدير إنتاجها ومنافسة الصناعات الأجنبية، ومن ثم تعويض النقص الذي حدث في الدخل القومي الحقيقي خلال فترة نمو هذه الصناعات.

الشرط الثاني: أن تكون هذه الحماية مؤقتة، بمعنى أن تتحدد فقط بالفترة الزمنية الضرورية لاستكمال نمو وتطور الصناعة الوليدة، فإذا ما انتهت تلك الفترة وجب إزالة الحماية عنها كي تتمكن من إثبات قوتها وجدارتها في منافسة الصناعات الأجنبية.

ويجدر الانتباه هنا إلى أنه غالباً ما يساء استخدام حجة حماية الصناعة الوطنية الناشئة. إذ تستر وراء هذه الحجة، بعض المصانع الفاشلة، التي تشكل عبئاً على الاقتصاد الوطني. لذلك يجب عدم فرض الحماية إلا إذا توافرت الكفاءة الإنتاجية والاقتصادية في الصناعات الوطنية المعنية.

ب — التنمية الاقتصادية الشاملة:

يعتقد أنصار الحماية بأن الحماية التجارية تهيئ المناخ الملائم لبناء اقتصاد وطني متنوع ومتوازن يجنب البلاد خطر الهزات الاقتصادية العنيفة، ويحررها من التبعية

60 - المرجع السابق نفسه: ص ١٢٩.

للبلدان المتطورة. فالتخصص الضيق — برأيهم — مرفوض لأنه يؤدي إلى التبعية الاقتصادية، وإلى اقتصاد غير مستقر. والحرية التجارية وخاصة لبلد متخلف تجعله تابعاً للسوق الرأسمالي، ويعاني من مخاطره في فترات الكساد، وفي أثناء الأزمات السياسية أو الحروب وغير ذلك.

ج — التصدي لنشاط الاحتكارات:

الاحتكارات — كما هو معلوم — تلعب لعبتها السيئة تجاه أسواق الكثير من دول العالم. فقد تعتمد إلى إغراق سوق دولة أو مجموعة دول بسلعها وبأسعار رخيصة جداً، والغرض معروف، هو إحكام سيطرتها على أسواق تلك الدول؛ لأنها عندما تتأكد من تدمير المنتجات المحلية المماثلة أو البديلة، تعود فترفع أسعارها الاحتكارية — كما تشاء — وتعوض خسارتها أضعافاً مضاعفة. لذلك تعتبر الحماية التجارية هي السبيل للتصدي للاحتكارات وأساليبها، عن طريق، رفع الرسوم الجمركية وتطبيق حصص الاستيراد.

د — تحقيق التوظيف الكامل لعناصر الإنتاج وخاصة عنصر العمل:

فأنصار الحماية يعتقدون أن الحماية التجارية تمكن البلد المعني من استثمار موارده الاقتصادية على نحو أمثل، إذ إن تقييد الواردات وقيام الصناعة الوطنية المحلية وحمايتها يساعد على امتصاص البطالة، وتشغيل أكبر عدد ممكن من اليد العاملة. والبلدان المتخلفة في الواقع هي في أمس الحاجة لتطبيق سياسة الحماية. ولكن يجب الحذر، فتقييد الواردات وإقامة صناعات بديلة كيفما شاء، ودون تخطيط اقتصادي سليم، ربما يحقق هدفاً ما كامتصاص البطالة، ولكن البلد قد يضحى بأهداف أهم بكثير. إذ إن التطرف في تقييد الواردات، قد يجعل من الدول الأخرى أن تنتهج المعاملة بالمثل، وبالتالي لن تستطيع الدولة المعنية التصدير، فتؤدي اقتصادها حكماً.

وإذا أقامت الدول المعنية صناعات وطنية كيفما شاء، ربما تحرم نفسها من مزايا التقسيم الدولي للعمل ورخص السلع المنتجة في دول أخرى. والمنطق العلمي يقتضي، ضرورة تقدير نفقة الفرصة البديلة للموارد الاقتصادية، ومن ثم اختيار الحل الأنسب وتطبيقه بعيداً عن التطرف.

هـ — توفير إيرادات للدولة:

يعتقد أنصار الحماية التجارية أن الرسوم الجمركية التي تفرض على الواردات تشكل إيرادات هامة لزيادة خزانة الدولة (الرسوم الجمركية شكلت حوالي ٩٠ % من إيرادات الولايات المتحدة في فترة نهضتها الاقتصادية، واليوم تشكل حوالي ١ % فقط). لكن التطرف في فرض الرسوم الجمركية ورفعها اعتباطياً، قد ينعكس سلباً على الاقتصاد الوطني، وقد يشجع قيام السوق السوداء (دخول السلع الأجنبية إلى داخل البلاد بطرق غير قانونية).

ولكن بعد استعراض نوعي السياسة التجارية لآبد من التأكيد على أن هذا التقسيم الثنائي أو المبسط لأغراض التمييز بين خصائص كل من المذهبين، لا يعني أن السياسة التجارية في الدول المختلفة لا بد وأن تنتمي إلى أحد هذين المذهبين المتطرفين، إما الحرية المطلقة للتجارة وإما الحماية المطلقة التي قد تصل إلى حد الاكتفاء الذاتي؛ بل إن السياسات التجارية في ميدان الواقع العملي غالباً ما تتضمن خليطاً من اتجاهي الحرية والحماية. وهكذا تتفاوت درجات الحرية والحماية بحسب درجة تدخل الدولة في العلاقات التجارية الدولية، فتميل سياستها إلى الحرية كلما كان التدخل أقل وتميل للحماية كلما كان التدخل أعمق وأشمل.⁶¹

61 - المرجع السابق نفسه: ص ١٢١.

المبحث الرابع: أدوات السياسة التجارية

تتمثل أدوات السياسة التجارية في أربع إجراءات على الصعيد الواقعي قد تمارسها الدولة كلها أو تمارس بعضها وهي:^{٦٢}
الحظر والرسوم الجمركية وحصص الاستيراد وتشجيع الصادرات.

أولاً: الحظر:

المقصود بالحظر قيام الدولة بمنع التعامل مع الأسواق الدولية وهذا الحظر قد يقع على الواردات فقط أو على الصادرات فقط أو على الصادرات والواردات معاً. وعندئذ قد يكون الحظر كلياً على جميع السلع وعلى جميع البلاد. وقد يكون جزئياً، على بعض السلع أو على بعض البلاد.

١- فالحظر الكلي هو أن تمنع الدولة كل تبادل تجاري بينها وبين الخارج. فمعناه إذن أن الدولة تريد أن تكفي نفسها بنفسها، ولذلك يعرف الحظر الكلي باسم سياسة الاكتفاء الذاتي. فالدولة المعنية تحاول أن تعيش بما لديها من موارد إنتاجية، وتعزل نفسها عن بقية دول العالم، وهدفها من وراء ذلك تحقيق ما تسميه الاستقلال الاقتصادي عن العالم، في السلم وفي الحرب. ولذلك كانت سياسة الاكتفاء الذاتي سياسة تحضير للحرب، تصل بين اقتصاد ما قبل الحرب وبين اقتصاد الحرب. ولقد اتبعتها الدول ذات الموارد المحدودة مثل ألمانيا النازية، ومثل إيطاليا الفاشية. وهذه السياسة أقل ما يمكن القول عنها أنها سياسة خاطئة وغير عملية، إذ تكلمنا منذ أن

62 - د. مجدي محمود شهاب: مرجع سبق ذكره، ص ١٢٧.

- أ. رعد الصرن: ج ١، مرجع سبق ذكره، ص ٢٨٩.

- د. فؤاد مرسي: مرجع سبق ذكره، ص ١١٥.

عرضنا مفهوم العلاقات الاقتصادية الدولية، أن هناك مسلمة هي عدم قدرة أية دولة في العالم بالاكتفاء الذاتي والعيش بمعزل عن التبادل الدولي.

٢- أما الحظر الجزئي: هو أن تمنع الدولة التبادل التجاري بالنسبة لبعض الدول أو بعض السلع. وكثيراً ما تتبع هذه السياسة في أوقات الحروب، إذ نجد الدول تمنع التعامل مع رعايا الدول المعادية، كما تحظر تصدير سلع معينة تعتبرها سلعة أساسية لاقتصاد الحرب. وقد تفرض الدولة حصاراً كاملاً على بلد من البلاد، فتحظر الاستيراد منه والتصدير إليه، مثلما هو الحال بين الدول العربية والكيان الصهيوني. وفيما عدا حالة الحروب نصادف الحظر الجزئي عادة في حالتين أخريين، هما حالتا الحظر لأسباب صحية والحظر لأسباب مالية. فعند انتشار الأوبئة في بلد من البلاد، تقرر البلاد الأخرى منع الاستيراد منه والتصدير إليه، مثلما حدث عندما انتشر الطاعون في الهند أو السارس في الصين وقد تحتكر الدولة استيراد سلعة من السلع، ثم تحظر استيرادها على غيرها، وعندئذ يكون سبب الحظر مالياً.^{٦٣}

ثانياً: الرسوم الجمركية:

وهي عبارة عن ضرائب تفرض على السلع والخدمات من قبل الدولة عندما تجتاز حدودها السياسية، سواء كانت صادرات أم واردات. فالرسوم على الصادرات فقدت الكثير من أهميتها في العلاقات الدولية الاقتصادية المعاصرة. إذ إن فرضها كان سابقاً بغرض الحفاظ على بعض منتجات الدولة من سلع أو مواد أولية أو غذائية أو ما كان يعتبر منها استراتيجياً، وفي هذا يكمن الغرض الاقتصادي للرسم على الصادرات

63 - د. فؤاد مرسى: مرجع سبق ذكره، ص ١١٧.

إلا أن الاتجاه العام المعاصر في العلاقات الاقتصادية الدولية قد خرج عن هذا ليشجع التصدير بدلاً من أن يحد منه، وإذا ما بقي الرسم الصادر مفروضاً على بعض السلع في بعض دول العالم، فمرد ذلك إلى تحقيق الغرض المالي منه في غالب الحال، أي رفد خزانة الدولة بمورد مالي عن طريق فرض رسم جمركي على الصادرات أو بعضها.^{٦٤}

أما الرسوم على الواردات فهي الأهم، وهي محور هذا النوع من السياسات التجارية وأغراضها متعددة، فقد يكون الغرض مالياً لرفد الخزانة، وقد يكون الغرض اقتصادياً لحماية الصناعة والمنتجات الوطنية مثلاً:

١- أنواع الرسوم الجمركية:

يمكن تقسيمها إلى ثلاثة أنواع، ورسوم قيمية ورسوم نوعية ورسوم مركبة.

أ - الرسوم القيمية: تفرض الرسوم القيمية كنسبة مئوية من قيمة السلعة المستوردة، والرسوم القيمية تتصف بالسهولة والوضوح والبساطة عند حسابها، ويمكن اعتبارها مجدية كون النسبة ترتفع مع ارتفاع أسعار السلع، وعادلة أيضاً لأن الرسم القيمي يمكن من خلاله التمييز بين السلعة الجديدة والسلعة القديمة. ولكن هذا النوع من الرسوم يثير تساؤلاً كيف تعتمد قيمة السلعة أصلاً فهناك قيمة السلعة في بلد المنشأ أو قيمتها داخل حدود الدولة المستوردة، وهذا يترافق مع سلوك بعض المستوردين الذين يقدمون وثائق مزورة ومعطياتها مضللة وغير صحيحة.

ب - الرسوم النوعية: تفرض الرسوم النوعية كمبلغ محدد على وحدة واحدة من السلعة (وزن أو حجم أو طول)، مثل فرض الرسوم على السيارات

64 - د. خالد رعد: مرجع سبق ذكره، ص ١٨٣.

حسب قوة محرركاتها. وهذه الطريقة أعقد من سابقتها كونها تتطلب تحديد النوع و الموصفات و غير ذلك. وقد تحل هذه الطريقة التساؤل السابق وتحل مشكلة الإبلاغ الصحيح عن سعر السلعة المطروحة سابقاً.

ج - الرسوم المركبة: تطلق هذه التسمية عندما تفرض الدولة على بعض السلع رسوماً قيمة ونوعية في نفس الوقت، أي أن الرسم المركب يأخذ بالحسبان سعر السلعة ونوعها.

٢ - التعريف الجمركية: هي قائمة أو مجموعة لوائح تتضمن بيان بأسماء السلع المختلفة وأنواعها والرسوم المفروضة عليها، وتضم الصادرات والواردات. والتعريف الجمركية إما أن تكون مستقلة، أي تضعها الدولة لنفسها وبمفردها دون الاتفاق مع غيرها من الدول. والتعريف المستقلة تتمثل فيها سيادة الدولة وحريتها في فرض الرسوم التي تلائمها، إذ تنفرد الدولة بإصدارها طبقاً لمصالحها المباشرة، كما تنفرد بتعديلها في المستقبل. وهذه التعريف تتيح للدولة أن تفرض ما تشاء من الرسوم لأي غرض تريده. فقد تفرضها بغرض حماية صناعتها، أو بغرض الانتقام من بعض الدول، أو بغرض مساومتها وحملها على الاتفاق معها. غير أن عيبها الأساسي أنها قد تؤدي لعرقلة التجارة الدولية، فهي لا تستوحي عند وضعها رغبات الدول الأخرى.

ويطلق عليها بعضهم، التعريف الذاتية؛ لأنها مستندة في فلسفة وجودها إلى حق الدولة المطلق في ممارسة سيادتها على مواردها وهي تعني كافة اللوائح الصادرة بموجب قوانين سنتها السلطة التشريعية أو القرارات الصادرة عن السلطة التنفيذية الوطنية وللدولة حق خفضها أو زيادتها طبقاً لمتطلبات مصلحتها الذاتية. وللتعريف الجمركية الذاتية عدة أشكال هي:

أ — التعريف الذاتية المغلقة: وهي قليلة الاستعمال في وقتنا الحاضر والأخذ بها يعني عدم وجود غيرها في الدولة، وتطبق بشكل موحد على جميع التدفقات السلعية الصادرة والواردة بغض النظر عن البلد التي وردت منه أو صدرت إليه ويطلق عليها اسم التعريف الوحيدة، أو تسمى التعريف العامة؛ لأنها تطبق على الدول عامة بغير تخصيص.

ب — التعريف المرنة: وهي تعريف تفرضها الدولة وتحتفظ بحقوقها في زيادتها على واردات الدول التي لم تعقد معها اتفاقات جمركية خاصة. وقد أخذت كثير من تشريعات الدول بهذا المفهوم وأعطت الحق للسلطة التشريعية أو لرئيس الدولة في زيادة التعريف الجمركية على سلع دولة ما لم توقع معها اتفاقية جمركية (تنص على شرط الدولة الأكثر رعاية) بنسبة معينة.

ج — التعريف القابلة للخفض: وهي تعريف عالية الرسوم يمكن أن تنخفض بعد قيام اتفاق تجاري بين الدولتين يقدم بموجبها الطرف الآخر تسهيلات تجارية معينة.

د — نظام التعريفين أو التعريف المزدوجة: وهو نظام يتمتع بمرونة كبيرة حيث يقوم على وجود نوعين من التعريفات الأولى عامة وتشمل الحد الأعلى للرسم الجمركي، والثانية منخفضة وتطبق في حال قيام اتفاق جمركي ينص على شرط التعامل بالمثل بين الدولتين، أو على معاهدة سياسية تتضمن تطبيق نص الدولة الأكثر رعاية. وهي تصمم في حدها الأدنى بما يكفل حماية المنتجات الوطنية من جهة و تحقيق الحد الأدنى للرسم الجمركي الذي لا يمكن التنازل عنه من جهة ثانية.^{٦٥}

65 - المرجع السابق نفسه: ص ١٨٨.

أو أن تكون تعريف الاتفاقية، أي تضعها الدولة بالاتفاق مع غيرها من الدول، وتؤكد هذه التعريف بأنها تؤكد ما بين الدول من علاقات اقتصادية ضرورية فتحاول أن توفق بين مصالحها المختلفة، وعندئذ توضع التعريف في اتفاق بين الدولتين. وبالتالي لا يمكن للدولة تعديلها في المستقبل بغير الاتفاق مع الطرف الآخر. وبذلك تضع الدولة القيود على حريتها في حماية مصالحها عند إصدار وتعديل تعريفاتها.

- وتأخذ التعريف الجمركية تسمية التعريف الثلاثية بعض الأحيان، وتمثل التعريف الثلاثية في أن تضع الدولة ثلاث تعريفات للسلعة الواحدة، بحيث تطبق كل تعريف على مجموعة معينة من البلاد. ومعنى هذا أن الدولة المعينة تقسم دول العالم من الناحية الجمركية إلى ثلاثة أقسام، تطبق على كل قسم منها تعريف معين. فالتعريف الأولى تسمى التعريف الوسط، أو الوسيطة، وهي للبلاد التي تربطها بها ظروف تبادل عادية، والرسم المقرر فيها هو الرسم الوسط أو العادي. أما التعريف الثانية فهي التعريف التفضيلية التي تخصصها الدولة للبلاد التي يعينها أمر التبادل معها. والرسم المقررة فيها هي رسوم خاصة أقل من الرسوم العادية. وأما التعريف الثالثة فهي التعريف الجزائية أو الانتقامية. والغرض منها منع دخول السلع التي تفرض عليها، أو قبولها بالرسوم الباهظة. فالواقع أن الرسم هنا رسم مزدوج يتضمن رسماً عادياً مضافاً إليه رسماً إضافياً آخر.

— كما تستعمل بعض الأحيان تعريف جمركية يطلق عليها (التعريف الخفية) وفي الواقع هي ليست تعريف على الإطلاق. فلا توجد هناك تعريف جمركية مقررة، ولا توجد رسوم مفروضة. غير أنها تنتهي إلى ما تنتهي إليه التعريف المعلومة من تقييد التجارة الخارجية. وتمثل التعريف الخفية في سوء استعمال موظفي الجمارك لسلطانهم

على المستوردين خاصة، وتعتهم في إدارة الشؤون الجمركية باشرط الشكليات على الاستيراد. ولهذا تسمى أحياناً بالحماية الإدارية.

والملاحظ أن القاعدة المعمول بها على الصعيد العالمي اليوم هي قاعدة التعريف الذاتية التي تمنح الدولة مجالاً أوسع في ممارسة حقوقها النابعة من سيادتها الوطنية. ولكن في هذا الصدد يمكن التنويه أن تحول الغات إلى منظمة التجارة العالمية ودخول معظم دول العالم إلى هذه المنظمة، ترك آثاراً سلبية مؤكدة على معظم دول العالم النامي. فقد خرجت معظم الدول النامية من جولة أوروغواي ونسبة كبيرة من تعريفاتها الجمركية مثبتة أو مربوطة في جداول التزاماتها. وهو ما يعني أنه من الصعب جداً عليها إعادة النظر في هذه التعريفات وفق مصالحها الوطنية، أو أنها قد تتحمل بعض الأعباء إذا ما أصرت على سحب بعض التنازلات التي التزمها في الجولة وهذا بالطبع قيد على حركة الدول النامية في تشكيل سياساتها الوطنية.

والواقع أن الإكثار في مستوى الالتزامات والضوابط التي تضمنتها الاتفاقات الجديدة سوف تحد كثيراً من حرية الحركة التي كانت متاحة لحكومات الدول النامية في رسم سياساتها التنموية واختيار الأدوات المختلفة اللازمة لتطبيقها. ومن ثم فإنه لن يكون في مقدور الكثير من الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية تطبيق سياسات وأدوات كتلك التي استخدمتها الدول الصناعية في الماضي، وكذلك الدول الصناعية الجديدة في الحاضر، لتحقيق التنمية. وسوف يتعين عليها الاتجاه نحو سياسات تقوم على حرية الأسواق والتجارة.

بالإضافة لما سبق، هناك تعريفات خاصة تأخذ أشكالاً مختلفة^{٦٦}، كتعريفه الثأر أو التعريفه التعويضية أو تعريفه العلاقات الخاصة، نوضحها بشيء من الإيجاز.

- **تعريفه الثأر:** وهي إجراء جمركي يصدر عن دولة بعد أن تتعرض صادراتها في دولة ثانية لإجراءات قسرية ما، كأن تفرض على هذه الصادرات رسوماً عالية إضافية أو كأن تصل الأمور بالدولة الثانية إلى حد منع دخول تلك الصادرات، ففي هذه الحالة تفرض الدولة الأولى رسوماً مرتفعة مقابلة، أو ترفع حد التشدد في الإجراءات الجمركية في محاولة لتحقيق ضغط سياسي واقتصادي مقابل.

- **التعريفه التعويضية:** وهي التعريفه التي تفرض في حالة تطبيق سياسة الإغراق من قبل دولة ما في تسويق منتجاتها دولياً. والإغراق يعني بيع المنتجات الوطنية خارج حدود الدولة بسعر منخفض عن السعر السائد داخل حدودها، في سبيل كسب أسواق أجنبية، وتحقيق قدرة تنافسية عالية. وتقوم الدولة بتقديم مساعدات للمصدرين تغطي من خلالها خسائهم الناتجة عن فرق السعر. في هذه الحالة تلجأ الدولة المستوردة، حماية منها لمصالح المنتجين الوطنيين إلى فرض رسم جمركي إضافي على السلع الموردة لها بأسعار الإغراق. حتى لا تضر بمصلحة الإنتاج الوطني من خلال تحقيق حماية فعالة له.

وقد تفرض رسوم مماثلة على البضائع المستوردة من دول قامت بتخفيض سعر صرف نقدها بهدف تشجيع صادراتها. ويلاحظ هنا أن التعريفه التعويضية هي أداة حماية وليست ذات غرض مالي بحت.

66 - المرجع السابق نفسه: ص. ١٨٩ - ١٩٠.

— **تعريف العلاقات الخاصة:** وهي تعريف خاصة تحتوي على رسوم جمركية مخفضة مفروضة على سلع مستوردة من دولة معينة، لا تطبق إلا عليها حصراً. وقد لوحظ أن هذا النوع من التعريفات يسود العلاقات الجمركية بين دول الاستعمار القديم ومستعمراتها السابقة بعد نيل استقلالها. أو بدوافع أخرى كالجوار أو الأمة الواحدة أو الماضي المشترك. وقد درج التقليد على أن التعريف الخاصة المبنية على أحد العوامل السابقة، لا تشكل سبباً لمطالبة طرف ثالث بتطبيق التعريف الخاصة على صادراته بدافع تطبيق نص الدولة الأكثر رعاية.

— كما يجب التنويه إلى أن هناك ما يسمى (الإعفاء من الرسوم الجمركية) والمقصود بذلك أن بعض السلع تدخل أو تخرج من البلد دون أن تطالب برسوم جمركية. ويتم ذلك إذا كانت السلعة تمر بالدولة مروراً (التجارة العابرة) أو كانت مستوردة لإعادة تصديرها (تجارة إعادة التصدير). وبما أن الرسوم الجمركية تفرض على الصادرات والواردات التي تدخل أو تخرج نهائياً بغاية حماية المنتجات الوطنية. فإن الشككين المذكورين آنفاً، وهما لا يعتبران كصادرات أو واردات منافسة للمنتجات الوطنية، معفيان من الرسوم الجمركية. فالتجارة العابرة تعفى من الرسوم الجمركية؛ لأنها سلع تدخل البلد للمرور فيه فقط متجهة إلى دولة أخرى، فهي لا تستهلك محلياً، وهذا النوع من التجارة يقدم دخلاً لا بأس به للكثير من دول العالم، ولكن تتخذ الإدارة الجمركية عادة، إجراءات تضمن عدم تسرب السلع العابرة إلى داخل البلد، ومنها أن تبقى هذه السلع داخل المنطقة الجمركية.

أما تجارة إعادة التصدير فهي سلع تدخل البلد حيث يجري عليها بعض التغيير في شكلها. ومع ذلك فالغرض من استيرادها ليس هو استهلاكها محلياً، وإنما إعادة

تصديرها إلى الخارج، ولذلك تعفى من الرسوم المستحقة على الواردات. وتخضع سلع إعادة التصدير لنظم إعفاء ثلاثة هي: السماح المؤقت، ورد الرسوم، والمناطق والموانئ الحرة.

- السماح المؤقت: يقصد بالسماح المؤقت أن تقبل السلعة في البلد بعد أن يؤخذ تعهد من مستوردها بأنه لن يستهلكها محلياً، وإنما يعيد تصديرها بعد أن يجري عليها بعض التعديل. شرط أن يعيد تصدير السلعة خلال مدة معينة. فإذا لم يعد تصديرها خلال هذه المدة، أو تم استهلاكها محلياً فإنه يدفع الرسم المقرر عند الاستيراد.

- رد الرسوم: يقصد برد الرسوم المدفوعة أن السلعة تدخل البلد كأى واردات أخرى، وعندئذ تدفع الرسوم المقررة. غير أنه يسمح لمستوردها إذا أعاد تصديرها للخارج أن يسترد ما دفع من الرسوم بشرط أن تتم إعادة التصدير خلال مدة معينة.

- المناطق والموانئ الحرة: يقصد بالمناطق والموانئ الحرة أنها أجزاء تقتطع من الدائرة الجمركية، وتصبح حرة من كل قيد جمركي. فتدخل إليها السلع وتخرج منها بغير أن تدفع أى رسم. وأهمية هذه المناطق والموانئ أنها تشجع أعمال النقل والتفريغ والشحن. ويمكن أن تقام فيها مخازن للسلع تودع بها حتى يعاد تصديرها. كما يمكن أن تنشأ عليها مصانع كاملة مهمتها إدخال نوع من التغيير على شكل السلع كتعبئتها. ويوجد في سورية العديد من هذه المناطق.

ثالثاً : حصص الاستيراد:

هو نظام يتم من خلاله تحديد الكميات التي يمكن استيرادها من سلعة معينة خلال مدة معينة.

بحيث لا يسمح باستيراد تلك السلعة إلا في حدود الكمية المحددة. فالدولة فيه تحدد كمية معينة لا يجوز استيراد كمية أكبر منها. ومن هنا يعتبر نظام حصص الاستيراد نوعاً من القيود المفروضة على الواردات، على كميتها وقيمتها. فهو قيد كمي وكيفي مؤكد. وتستعمل الدول نظام الحصص عادة للأسباب التالية:

— فهو يسمح بدخول السلع الأجنبية دون أن تتعرض لرسم جمركي يمنعها، ولكنها تدخل فقط بمقدار الكمية المسموح بها. وخاصة في حالة وجود فائض في الإنتاج المماثل، إذ تقتضي مصلحة الدولة اللجوء إلى القيود لحماية اقتصادها الوطني.

— وهو يحقق نقص الواردات بطريقة فعالة. فهو من هذه الناحية أكثر فعالية من الرسوم التي تترك مجالاً لاختيار الأفراد. ولذلك يعتبر نظام الحصص نوعاً من الحظر الجزئي للواردات. وهذا يساعد أحياناً على التنمية الاقتصادية من خلال تنمية بعض فروع النشاط الصناعي أو الزراعي وذلك في الحالة التي يؤدي فيها استمرار زيادة الواردات إلى إعاقة هذه الفروع.

— وهو يساعد من طريق عكسي على تشجيع الصادرات، إذ قد يحمل الدولة التي يضر بها نظام الحصص على السعي للإنفاق مع الدولة التي تأخذ به، بتبادل المزايا فيما بينهما، وقد يؤدي عندئذ زيادة الصادرات مع الحد من الواردات إلى توازن الميزان التجاري، وبالتالي تلافي الخلل في ميزان المدفوعات.^{٦٧}

١- أنواع الحصص:

نستطيع أن نتبين من تجربة الدول المختلفة أنواعاً عديدة من الحصص. فهناك حصة التعريف وفيها يسمح بالواردات حتى كمية معينة، يدفع عنها رسم جمركي

67 - د. فؤاد مرسي: مرجع سبق ذكره، ص ١٣٢.

مخفض أو تعفى من الرسوم إطلاقاً، أما كل زيادة أخرى عن تلك الكمية فيدفع عنها رسم مرتفع.

وهناك الحصة الفردية وفيها يحدد حد أقصى لكمية الواردات خلال مدة معينة تفرضه الحكومة بغير مفاوضة مع البلاد المصدرة. وتتخذ الحصة الفردية واحدة من صورتين، الحصة الإجمالية التي تحدد للسلعة المستوردة أياً كان مصدرها، والحصة الموزعة بين البلاد التي تصدر السلعة عادة، وهذه الصورة الأخيرة هي أكثرهما تعقيداً. وهناك الحصة المزدوجة وفيها تتوصل الدولة إلى حصة معينة بالاتفاق مع الدولة المصدرة للسلعة، وبعد ذلك تقوم الدولة المستوردة بمنح الحصص للدول الأخرى حسب قدرتها على الاستيراد في مدة سابقة. والفكرة في هذه الحصة المزدوجة هي القضاء على الوضع الاحتكاري الذي قد توجد فيه الدولة المصدرة نتيجة لتحديد الحصة المستوردة.

ويثير توزيع الحصص عدة مشكلات من أهمها كيفية توزيع هذه الحصص بين الدول المختلفة، ثم كيفية توزيعها بين المستوردين الوطنيين. وبالرغم من فاعلية نظام الحصص كأداة للتحكم في التجارة الخارجية، إلا أن عليه الكثير من الانتقادات التي من أهمها⁶⁸:

- يساعد على انتشار الفساد والرشوة من جانب المستوردين في محاولة منهم للحصول على حصة أكبر.

68 - د. جودة عبد الخالق: مدخل إلى الاقتصاد الدولي، مرجع سبق ذكره، ص ١٦٦.

د. فؤاد مرسى: مرجع سبق ذكره، ص ١٣٦.

يكرس الاحتكار ويعزل السوق المحلي عن السوق الخارجي مما يغري المصدرين الأجانب للسلعة الخاضعة لخصص الاستيراد برفع سعر التصدير في محاولة لاقتسام الأرباح مع مستوردي السلعة.

٢- رخص الاستيراد: وهو نظام بموجبه لا يجوز الاستيراد إلا بعد موافقة الدولة، وتعطى هذه الموافقة في صورة إذن أو ترخيص بالاستيراد. فحامل الإذن أو الترخيص هو وحده الذي يحق له أن يستورد السلعة. وعندئذ تحدد لكل تاجر حصة معينة يقوم باستيرادها ويتحدد استيراده بمقدارها، أي أن نظام رخص الاستيراد يحدد حصة كل مستورد من الكمية المستوردة.

والفكرة في نظام رخص الاستيراد هي منع الاندفاع على الواردات. فعندما ترى الدولة قصور ما بيدها من عملة أجنبية مخصصة للشراء من الخارج أو إسرافاً في استيراد سلعة معينة وغالباً ما تكون سلعة ترفية، فيمكنها عندئذ أن تفرض نظام الرخص وتمنع الإسراف في الاستيراد أو تحدد الاستيراد وتنظمه بما تقدر ضرورته. ولعل الفكرة الأساسية عندئذ هي جعل تجارة الواردات تابعة لتجارة الصادرات حتى لا يختل التوازن على نحو يمثل ضغطاً على العملة الأجنبية. كما أن هذا النظام يحقق فكرة المساواة فيما بين المستوردين، فالجميع يتقدمون بطلباتهم إلى الهيئة التي تمنح التراخيص، وهذه توزع الرخص بينهم وفق نشاط كل منهم.

وتلجأ الدول إلى هذه الأداة من أدوات السياسة التجارية عندما تستحكم أزمة ميزان المدفوعات بها في صورة عجز مستمر وندرة شديدة في العملات الأجنبية. ويتضح هذا النظام فعلاً في ظل سياسة الحماية التجارية ولكن يعيبه الكثير من المساوئ^{٦٩}. ولعل

٦٩ - د. جودة عبد الخالق: مدخل إلى الاقتصاد الدولي، مرجع سبق ذكره، ص ١٦٧.

أهم هذه المساوئ هو إتاحة الفرصة للتجار بتراخيص الاستيراد نفسها بدلاً من العمل بالاستيراد الفعلي للسلع، الأمر الذي يؤدي في النهاية إلى رفع سعر السلعة المستوردة في السوق المحلية، وتحميل المستهلك لهذه الزيادة في السعر.

ولكل هذا فإنه من غير المستحسن تطبيق نظام تراخيص الاستيراد على واردات السلع الضرورية سواء للاستهلاك أو للاستثمار، لأن ذلك يؤدي إلى ارتفاع التكاليف المعيشية في الحالة الأولى وارتفاع تكاليف التنمية في الحالة الثانية.

٣- الحصص والأسعار:

من الهام الإشارة إلى العلاقة بين الحصص والأسعار حيث إن فرض نظام الحصص يعتبر، بصفة عامة، عاملاً معاوناً على ارتفاع ثمن السلعة الخاضعة له. فالمستوردون معروفون وهم يحتكرون الاستيراد ويعلمون أن السلعة لا تستورد إلا بكمية معينة، سواء تساوت مع الطلب عليها أم لم تتساو معه. وغالباً ما يكون الطلب أكبر من الكمية المسموح باستيرادها. وهكذا تميل أسعار السلع الخاضعة لنظام الحصص للارتفاع. إذ إنه يجعل هناك تفاوتاً بين ثمن السلعة في الداخل وثنمها في الخارج. ومن هنا يحصل المستورد على ربح مزدوج، ربح عادي ناتج من الاستيراد، وربح إضافي ناتج من تمتعه بمرکز احتكاري في الاستيراد. والربح الإضافي يحصل عليه المستورد، وهو يذهب إليه رأساً. غير أن التاجر المصدر في الخارج قد يستفيد من هذا الربح. فإذا كان المستوردون معلومين على نحو يضع في أيديهم احتكار الاستيراد، وإذا كان المصدرون منظمين بدورهم، فقد يحصلون على جزء من الربح الإضافي. والواضح أن المساومة فيما بين الفريقين تعتبر عندئذ حالة طريفة من حالات المنافسة الاحتكارية.

رابعاً : تشجيع الصادرات:

تلجأ الدولة أحياناً إلى إجراءات لتشجيع الصادرات هما: إعانات التصدير والإغراق.

١- إعانات التصدير: الهدف من إعانات التصدير تشجيع المنتجين على تصدير منتجاتهم إلى الخارج كمحاولة لكسب الأسواق الخارجية. وتمثل في تقديم الدولة للمصدرين مزايا نقدية أو عينية، بحيث تساهم الإعانة في تخفيض تكاليف إنتاج السلع الوطنية المعدة للتصدير، أو تخفيض سعر الصادرات للمستهلك الأجنبي لكسبه. وكما هو واضح تعتبر الإعانات عكس الرسوم، فالرسوم تدفع من قبل المنتجين أو التجار للدولة، أما الإعانة فتدفعها الدولة للمنتجين أو التجار. وهناك فرق آخر أيضاً بين الرسوم والإعانات، فالرسوم يقع عبؤها على مستهلكي السلعة، أما الإعانات فعبؤها يقع على دافعي الضرائب في الدولة وهذا يكلف الدولة أموالاً غير قليلة في بعض الأحيان ولكن في النهاية قد تدعم ميزان المدفوعات. وقد تكون الإعانة مباشرة أو غير مباشرة، أما الإعانة المباشرة أو الصريحة تكون في صورة مبلغ معين عن كل قيمة أو كمية من الصادرات من سلعة ما، أما الإعانة غير المباشرة أو المستترة فتكون إما على شكل إعفاء من الضريبة لسلعة ما، أو تقدم الإعانة في شكل منحة مالية أو تسهيلات عينية لصناعة وطنية تنتج سلعة معدة للتصدير.

غير أن الإعانة قد تؤدي إلى رد فعل مضاد لأثرها من جانب البلد المستورد. فقد يفرض هذا البلد رسماً جمركياً إضافياً مساوياً لمقدار الإعانة على السلعة التي منحت إعانة تصدير، مما ينتهي برفع ثمنها في سوقه الداخلي ويذهب بأثر الإعانة. وقد

يمنح البلد المستورد المنتجات القومية إعانات مماثلة حتى تستطيع منافسة السلع المعانة في الأسواق الخارجية.

٢- الإغراق: يتمثل في بيع السلع المنتجة محلياً في الأسواق الخارجية بثمان يقل عن نفقة إنتاجها، أو يقل عن أثمان السلع المماثلة أو البديلة في تلك الأسواق، أو يقل عن الثمن الذي تباع به في السوق الداخلي. فهو إذن نظام البيع بثمانين، أحدهما مرتفع في السوق الداخلي حيث تنتج السلعة، والآخر منخفض في السوق الخارجي. والغرض الواضح من الإغراق هو كسب الأسواق الخارجية بالقضاء على كل منافسة محتملة، فالسلعة قد تباع في الخارج بثمان يقل عن نفقة إنتاجها. ومعنى هذا أن المنتجين يتنازلون عن كل ربح، وقد تلحق بهم الخسارة. وهذا لا يفسر إلا برغبتهم في القضاء على المنافسين والاستيلاء على الأسواق. ولذلك لا يتم البيع بالثمان المنخفض لأمد طويل. فسرعان ما ينجح الإغراق في استبعاد المنافسين وتسليم السوق للسلعة. وعندئذ يتمتع منتجوها في ذلك السوق باحتكار للبيع، ويحصلون على أقصى حد من الأرباح. وإنما قد يستمر الإغراق زمناً طويلاً، نتيجة للمنافسة الشديدة في السوق الخارجي، أو نتيجة لقيام منافسين جدد.

وقد جرت العادة في هذا الشأن على التمييز بين أنواع ثلاثة من الإغراق:

- الإغراق العارض: وهو الذي تتطلبه ظروف طارئة خاصة، مثل الرغبة في التخلص من فائض سلعة معينة آخر موسم من المواسم، فتلقى في الأسواق الخارجية بأسعار منخفضة.
- الإغراق قصير الأجل (المؤقت): يهدف هذا الإغراق إلى تحقيق غرض معين وينتهي بتحقيق هذا الغرض. مثال ذلك خفض مؤقت لأسعار

البيع بقصد فتح سوق أجنبية جديدة أمام المنتج وتثبيت أقدامه فيها. وهناك أيضاً الإغراق بقصد القضاء على المنافس في السوق الخارجية وطرده منها. فسياسة البيع بخسارة لا يمكن أن تكون في الأحوال العادية سياسة دائمة، ولا يقبلها المنتج إلا لغرض معين وهو تحقيق أرباح مستقبلية بطرد المنافس من السوق.

- الإغراق الدائم: يتعلق الأمر هنا بسياسة دائمة، إذ يعتمد هذا الإغراق على وجود اختلاف في مرونة طلب السلعة بين الأسواق المختلفة، فيتحمل المستهلك في بلد المحتكر سعراً مرتفعاً نسبياً لأن مرونة طلبه تكون منخفضة نسبياً، بينما يتمتع المستهلك الأجنبي (بالنسبة للمستهلك في بلد المحتكر) بسعر منخفض نسبياً لأن مرونة طلبه للسلعة تكون مرتفعة نسبياً بسبب وجود بدائل لها.

وتقابل الدول المختلفة نظام الإغراق برد فعل مضاد. فهي تفرض الرسوم الجمركية الإضافية التي تذهب بأثر الإغراق. وقد تصل في تدابيرها المضادة إلى حد حظر استيراد السلع الخاضعة لنظام الإغراق.

والنظام الدولي التجاري الجديد كرس من خلال المبادئ الرئيسية للغات، التعهد بتجنب سياسة الإغراق، فقد نصت المادة ٦ من الاتفاقية على الالتزام بعدم استخدام سياسة الإغراق من قبل أطراف الاتفاقية، وهذا يعني: عدم قيام الدول الأطراف بتصدير منتجاتها بأسعار تقل بصورة غير طبيعية عن أسعارها المحلية، هذا إذا كان من شأن ذلك إلحاق ضرر جسيم بمصالح المنتجين المحليين في الدول المتعاقدة المستوردة أو التهديد بوقوع مثل هذا الضرر.

وقد أجازت هذه المادة للطرف المتضرر فرض رسم تعويضي على السلع التي تتسبب بالإغراق، وذلك بهدف إلغاء أثره أو الحؤول دون حصوله أصلاً.

كما تناولت المادة ١٦ من الغات مسألة الإغراق، ونصت على مكافحة إغراق الأسواق وفرض رسوم تعويضية للدول المتضررة. وقد تناولت جولة أورغواي هذا الموضوع لما له من أهمية، وتم الاتفاق فيها على إضافة بند جديد يقضي بتوقيف الإجراءات المضادة للإغراق بعد مرور خمس سنوات على اتخاذها، ما لم تبين السلطات المحلية، بناء على تحقيق يجري في هذا الشأن، أنه على الرغم من إزالة هذه الإجراءات سوف يستمر الإغراق وسيستمر معه الضرر المترتب عليه، كما نص الاتفاق على الوقف الفوري لأي تحقيق في حالات إغراق يكون الهامش فيها ضئيلاً، أقل من ٢ % من سعر تصدير المنتج، أو إذا كانت الكمية المستوردة من دولة معينة متهمة بالإغراق أقل من ٣ % من الواردات الكلية للمنتج.

لكن، وعلى الرغم من أهمية ما تم التوصل إليه من اتفاق في هذا الشأن، يعتقد الكثيرون أن الجولة لم تنجح في معالجة هذا الموضوع كما ينبغي، لناعية تحرير التجارة نظراً لضعف صلاحيات لجنة الممارسات الخاصة بمواجهة الإغراق، وعدم قدرتها على إلغاء ما قد تتخذه السلطات المحلية من إجراءات في هذا المجال.^{٧٠}

خامساً: الاتجار الحكومي:

يتمثل اتجار الحكومة في قيام الدولة نفسها، ممثلة في الحكومة وهيئاتها المختلفة، بممارسة عمليات الاستيراد والتصدير.

70 - تحليل السحمراني: منظمة التجارة العالمية والدول النامية، دار النفائس، ط١، بيروت، ٢٠٠٣، ص ٩٢.

ولهذا الاتجار درجات متعددة هي^{٧١}:

- الاحتكار الحكومي الجزئي: أي بالنسبة لسلع معينة أو مع بلاد معينة.
- الاحتكار الحكومي الشامل: ويكون ذلك عندما يدخل قسم كبير من السلع المستوردة أو المصدرة في إطار سلطة ورقابة الدولة.
- الاحتكار الحكومي العام: أي أن الدولة هي المشتري والبائع الوحيد للسلع المستوردة والمصدرة. وكان هذا النظام متبعاً من قبل الاتحاد السوفييتي السابق، لم يعد له وجود الآن وخاصة بعد انتشار فلسفة العولة وولادة منظمة التجارة العالمية عام ١٩٩٥.

سادساً: شرط الدولة الأولى بالرعاية: وهذا الشرط يعني أن الدولة التي تتمتع به تستفيد من كل ميزة تمنح لأي دولة ثالثة. وواضح من هذا أن الغرض من شرط الدولة الأولى بالرعاية هو تعميم كل ميزة أفضل فيما بين الدول، فيكفي أن تمنح دولة واحدة هذه الميزة حتى تستفيد منها كل الدول التي تتمتع بالشرط. ولهذا انتشر النص عليه، وأصبح من الشروط المألوفة في المعاهدات التجارية. ولقد أدى استعماله على النطاق العالمي إلى تحقيق المساواة بين الدول، مساواة قانونية على الأقل. وقد كان هذا سبباً في محاولة التخلص منه لتمييز بعض الدول.

وفي النظام الدولي التجاري الجديد ترسيخ لهذا الشرط ، فأول المبادئ الرئيسية للغات ومنظمة التجارة العالمية هو الالتزام بتعميم المعاملة الممنوحة للدولة الأكثر رعاية. فقد نصت المادة الأولى من الاتفاقية على هذا المبدأ، ويقصد به أن أية ميزة أو

71 - د. أحمد الأشقر، د. خالد الحامض: الاقتصاد السياسي، الفعاليات الاقتصادية، منشورات جامعة حلب،

١٩٨٥، ص ٢٦٥ وما بعدها.

حصانة أو معاملة تفضيلية تتعلق بالتعريفات الجمركية أو الرسوم المفروضة على الاستيراد أو التصدير، أو بالنسبة للقواعد والإجراءات المتصلة بالتجارة الخارجية، أو ما يرتبط بتحويل المدفوعات الدولية لتمويل الصادرات أو الواردات، بمنحها طرف متعاقد في أي دولة أخرى سواء كانت متعاقدة أو غير متعاقدة، تمنح فوراً دون قيد أو شرط لكل دولة أخرى متعاقدة في الاتفاقية.

والهدف من تطبيق شرط الدولة الأولى بالرعاية، هو العمل على إلغاء التمييز بين الدول المختلفة في المعاملات التجارية، فأية ميزة تجارية يمنحها طرف طرفاً آخر ينالها بيسر سائر الأطراف دونما مطالبة بذلك.

وكان لا بد من تطبيق هذا المبدأ، فالأهداف التي تسعى إليها الاتفاقية من السهل جداً تعطيلها إذا ما سمحنا بتقديم امتيازات تجارية إلى الدول فيما بينها، على اعتبار أن ذلك يقضي على المنافسة، فقد تقوم دولة ما بفتح أسواقها أمام منتج معين تصدره دولة ما بالاتفاق بينهما وتحرم الدولة المنتجة الأخرى هذا الحق، فتكون بطريقة أو بأخرى قد قهرت من التزاماتها الموقعة عليها في الاتفاقية.

ومن تطبيقات هذا المبدأ نذكر، أنه عندما تمنح دولة متعاقدة تخفيضاً معيناً على سلعة ما تنتجها دولة معينة متعاقدة أو غير متعاقدة فإن جميع الدول المنتجة لهذه السلعة والمنظمة إلى الاتفاقية تستفيد من هذا التخفيض. وعلى الرغم من أهمية هذا المبدأ نجد الاستثناءات دائماً بالمرصاد: فقد منحت المادة ٢٤ من الاتفاقية استثناء يحق بموجبه للدول الأعضاء في تجمعات إقليمية معينة أن تحجب المزايا المتبادلة فيما بينها عن باقي الدول الأعضاء في الاتفاقية.^{٧٢}

72 - المرجع السابق نفسه: ص ٣٧.



الفصل الخامس

نظام النقد الدولي والأزمة الاقتصادية الدولية





الفصل الخامس

نظام النقد الدولي والأزمة الاقتصادية الدولية

المبحث الأول: مشكلة السيولة الدولية:

أولاً: التعريف بمشكلة السيولة والتطور التاريخي لها:

يقصد بالسيولة الدولية، والتي يطلق عليها عادة الاحتياطيات الدولية، مجموعة وسائل الدفع أو الأصول التي تقبل في تسوية المدفوعات لسد ما يطرأ من عجز مؤقت في موازين المدفوعات. وتنشأ مشكلة السيولة في المدى الطويل من قصور حجم الاحتياطيات الدولية عن سد الحاجات المتزايدة للتجارة وموازن المدفوعات.

وترجع أهمية مشكلة السيولة الدولية إلى هجر الدول لقاعدة الذهب ففي ظل هذه القاعدة كان حجم السيولة الدولية يتوقف على كمية الذهب النقدي وكان التوازن يتم تلقائياً بين الدول. أما بعد ترك الدول لقاعدة الذهب، والسير وفقاً لما يعرف بنظام قاعدة الصرف بالعملات الأجنبية، أصبحت وسائل الدفع الدولية تتكون بالإضافة إلى الذهب، من بعض العملات القوية والتي أطلق عليها اسم العملات الصعبة وفي مقدمتها الدولار واليورو. ومن هنا ظهرت الاختلالات بين حجم التبادل الدولي وحجم وسائل الدفع وظهرت مشكلة السيولة الدولية وتعددت الآراء والمقترحات لزيادة تلك الوسائل.

فطبقاً لميثاق صندوق النقد الدولي، المادة الرابعة، الجزء الأول تحول الدولار الأمير كي إلى عملة الاحتياط الدولية بالإضافة إلى الذهب، وأصبحت السيولة الدولية تتكون من الذهب وبعض العملات الوطنية وبشكل خاص الدولار الأمير كي.

وحددت في ١٨ كانون الأول العام ١٩٤٦ أسعار التعادل للعملات مقومة بالدولار الأميركي، مع التزام من جانب الولايات المتحدة بقابلية تحويل الدولار الورقي إلى ذهب وبواقع ٣٥ دولاراً للأونصة. وهذا يعني أن الدولار تساوى مع الذهب من حيث السيولة والقبول العام.

ومع العلم أن الدولار الأميركي في الفترة التي تلت الحرب العالمية الثانية كان أكثر العملات تمتعاً بالثقة والقبول العام، لكن لم يكن هناك ما يكفي منه لدى البنوك المركزية، خاصة وأن الدول الأوروبية التي خرجت من الحرب بأضرار فادحة كانت في حاجة إلى الاستيراد من الولايات المتحدة الأميركية، دون أن يكون في استطاعتها أن تزيد صادراتها، هذه كانت مرحلة النقص الدولار.

وحدث انفجار سبيل الدولارات الأميركية إلى البلدان الأوروبية بعد الحرب العالمية الثانية، والذي كان نتيجة:

١ — مشروع مارشال، حيث شكلت الولايات المتحدة صندوق دعم للدول الأوروبية التي خرجت لتوها من الحرب، وقد خصصت الولايات المتحدة الأميركية في الفترة الممتدة بين سنة ١٩٤٨ وسنة ١٩٥١، إعانة إلى الدول الأوروبية تهدف من جهة إلى إعادة إعمار الصناعة الأوروبية التي دمرتها الحرب، ومن جهة ثانية، كي تصبح هذه الدول قادرة على استيراد السلع الأميركية، وأدى هذا إلى ازدياد أهمية الدولار في المعاملات الدولية، الذي بدأ بإزاحة الجنيه الإسترليني تدريجياً كاحتياطي نقدي.

٢ — العجز المتزايد في ميزان المدفوعات الأميركي، الناتج عن الإنفاق العسكري الضخم خارج حدود الولايات المتحدة الأميركية.

٣ — ارتفاع عدد البنوك والشركات الأميركية في الخارج، مما أدى إلى تدفق الاستثمارات الأميركية الخاصة نحو القارة الأوروبية. وما إن حل العام ١٩٦٠، حتى بدأت أولى بوادر أزمة الذهب بالظهور، أما الأسباب الرئيسية لبروز هذه الأزمة. فتتلخص:

أ — بارتفاع السعر الرسمي للذهب من ٣٥ إلى ٤٠ دولاراً للأونصة، بسبب اشتداد عمليات المضاربة، واشتداد الطلب على المعدن الأصفر.

ب — عدم استقرار سعر صرف العملات الناتج عن الخلل في موازين المدفوعات.

ج — وأخيراً التدفقات الهائلة لرؤوس الأموال قصيرة الأجل إلى أوروبا. وقد أدى ارتفاع سعر الذهب إلى تزايد عدم الثقة بالدولار الأميركي، وأجبرت البلدان الرأسمالية على اتخاذ تدابير لجهة دعم السعر الرسمي للذهب، ولهذا الغرض أسس في العام ١٩٦١ «مجمع الذهب»، وهو عبارة عن صندوق مشترك بين البنوك المركزية، كانت نسبة تمثيل الولايات المتحدة فيه ٥٠ %، ١١ % لألمانيا الغربية، و ٩ % لكل من انكلترا وفرنسا وإيطاليا على التوالي، أما بلجيكا وسويسرا فلم تتعد نسبة تمثيلها ٤ %.

وأدى بيع الذهب من قبل «مجمع الذهب» إلى استقرار نسبي في سعره في السنوات الأولى لمزاولة نشاطه، لكن مع التوقعات بخفض سعر صرف الجنيه الإسترليني بدأت موجة شراء جديدة للذهب، الأمر الذي أدى إلى فقدان الدول المشاركة في مجمع الذهب كميات كبيرة من أرصدها الذهبية، واضطر «مجمع الذهب» إلى وقف نشاطه في سنة ١٩٦٨، وحدد على الأثر للذهب سعرين، سعر سوقي

للمعاملات الخاصة ويتحدد تبعاً للكميات المعروضة والمطلوبة من المعدن في السوق، وسعر رسمي يتم التعامل به بين الحكومات والبنوك المركزية.

بحلول العام ١٩٧٠ تحول الفائض في الميزان التجاري الأمريكي إلى عجز بسبب تضاؤل القوة التجارية للولايات المتحدة الأمريكية في الاقتصاد العالمي، من ناحية، وبفعل التأثير الشديد لحرب فيتنام من ناحية أخرى.

وحقيقة الأمر أن الولايات المتحدة الأمريكية لم تكن تأبه لهذا العجز، كونها كانت تعتمد في تحويله على الدور الذي يقوم به الدولار الأمريكي كعملة دولية، يعني وببساطة أن بإمكانها أن تتوسع في الإصدار التضخمي دون أن تخشى آثاره التضخمية طالما أنها تقوم بتصدير هذا التوسع إلى مختلف العالم.

ومع اتخاذ الأزمة النقدية شكلاً حاداً، وبدء مرحلة الهروب من الدولار بعد ازدياد عدم الثقة به، اضطرت الولايات المتحدة الأمريكية، في بداية السبعينات، إلى إجراء تخفيضين متتاليين في سعر صرف الدولار الأمريكي، وإيقاف شرط تحويله إلى ذهب، عدا ذلك فقد لجأت الولايات المتحدة الأمريكية إلى تجميد الأسعار والأجور بهدف زيادة الصادرات.

بدأ صراع البلدان الأوروبية ضد هيمنة الدولار الأمريكي والآلية التضخمية التي انطوى عليها نظام النقد الدولي المؤسس على قاعدة الصرف بالدولار.

المهجوم جاء من قبل فرنسا، وتتلخص وجهة النظر الفرنسية بالعودة إلى نظام الذهب حيث إن الذهب « أكثر موضوعية »، وهو قد يكون على شاكلة سبائك أو مسكوكات، وهو بعيد عن تحكم السلطات والحكومات. وفي المؤتمر الصحافي الذي عقده الرئيس الفرنسي ديغول في ٤ شباط ١٩٦٥، وجه انتقادات واسعة لنظام النقد

الدولي المؤسس على قاعدة الصرف بالدولار، وطالبت فرنسا الولايات المتحدة الأميركية بتحويل الدولارات الورقية إلى ذهب.

وكما افترض مناصرو نظام الذهب، أن الاضطرابات والفوضى النقدية التي حصلت لا تعود إلى عيوب كامنة في نظام الذهب، وإنما بسبب الخروج عن قواعد اللعبة، كما أسلفنا سابقاً.

ومن الطبيعي أن نفهم رغبة الولايات المتحدة الأميركية ليس فقط في الحفاظ وإنما أيضاً في دعم وتقوية موقع الدولار الأميركي في العلاقات النقدية الدولية كعملة احتياط دولية، لكي يكون بمستطاعها، وعلى أكمل صورة، أن تحقق مصالحها كقوة اقتصادية وإستراتيجية عظمى. وقد استطاعت الولايات المتحدة أن تجني نتائج الوضع المميز للدولار الأميركي من خلال:

١ — أنها باتت قادرة على تغطية العجز في ميزان مدفوعاتها ليس بالذهب فقط، وإنما بعملتها الوطنية أيضاً. في حين يتحتم على البلدان الأخرى للحصول على الدولار أن تحقق فائضاً في موازين مدفوعاتها، وهذا يعني بالتالي، أن البلدان الأخرى، بخلاف الولايات المتحدة الأميركية، مجبرة على ضبط علاقاتها الاقتصادية الخارجية.

٢ — الولايات المتحدة الأميركية ومهدف الحفاظ على مصالحها كقوة عظمى، تستخدم وبفعالية إمكانيات صندوق النقد الدولي، إذ إنها تمتلك القوة التصويتية الأكبر في الصندوق، مما يعني أن هذه المؤسسة باتت تحت السيطرة الأميركية.

٣ — الولايات المتحدة الأميركية تصدر النقد الورقي إلى البلدان الأخرى، وتمتلك به أصولاً إنتاجية، استناداً إلى عنصر الثقة والقبول العام في العلاقات الدولية التي كان يتمتع بها الدولار الأميركي.

وبعد وصول الرئيس رونالد ريغان إلى سدة الرئاسة في البيت الأبيض كان يعني الإقرار بالسياسة المحافظة التي انعكست بدورها على العلاقات الاقتصادية الدولية. ويعتبر الأساس الفكري والنظري للسياسة المحافظة، ما يسمى بنظرية « اقتصاد العرض » والتي تفترض أن العرض يخلق طلباً عليه مماثلاً له في القيمة، وتتلخص استنتاجات هذه النظرية، بأن سياسة تحفيز الاقتصاد يجب أن تتحول بشكل خاص إلى إزالة العوائق التي من شأنها أن تحد من التوسع في الاستثمار.

وبهدف اجتذاب رؤوس الأموال، عمدت الإدارة الريغانية إلى رفع أسعار الفائدة بشكل حاد، بحيث شكلت ١٢ % في المتوسط في العام ١٩٨٢، ووصلت في بعض المراحل إلى ٢٠ %، وقد كان لرفع سعر الفائدة أثره في التدفقات الكبيرة لرؤوس الأموال إلى الولايات المتحدة الأميركية، ولوحظ في نفس الوقت انخفاض في مستوى نشاط البنوك التجارية الأميركية خارج الولايات المتحدة الأميركية نظراً للظروف المواتية داخل الولايات المتحدة الأميركية نفسها، وبحسب التقديرات، فإن صافي تدفقات رؤوس الأموال إلى الولايات المتحدة الأميركية شكلت في العام ١٩٨٥ (أكثر من ١٠٠ مليار دولار أميركي). وقد ساعد هذا التدفق الهائل في إعادة بناء الصناعة والتحضيرات العسكرية الأميركية.

هذا السيل من تدفقات رؤوس الأموال المتحدة الأميركية قابله نقص في رؤوس الأموال في البلدان الأخرى فانخفضت الاستثمارات وتعطلت العملية التنموية وزادت نسبة البطالة.

وكتدبير للحد من تدفقات رؤوس الأموال ودرء النتائج التضخمية لانخفاض أسعار العملات، لجأت الدول إلى رفع أسعار الفائدة على الرغم مما لهذا التدبير من أثر سلبي على الميل إلى الاستثمار.

وهكذا فإن الولايات المتحدة الأميركية عن طريق التحكم في سعر الفائدة والدولار، استطاعت ليس فقط أن تفعل اقتصادها على حساب الدول الأخرى، وإنما وبدرجة معينة تمكنت من إبطاء عملية التنمية في الدول الأخرى المنافسة لها.

أما بالنسبة لأزمة النظام النقدي وعلاقته بالدول النامية، فقد كان عقد السبعينات شديد الوطأة على الدول النامية غير المنتجة والمصدرة للنفط فتفاقت أزمة موازين مدفوعاتها التي باتت تتسم بعجز دائم نتيجة التقلبات في أسعار صادراتها من السلع الأساسية، وتعرض الطلب عليها لتقلبات كبيرة ومفاجئة، مما اضطرها إلى الاعتماد على احتياطياتها الدولية لتمويل الواردات، كذلك الارتفاعات في أسعار النفط وأسعار الفائدة في الأسواق العالمية، بالإضافة إلى سوء بعض نواحي السياسات الاقتصادية الداخلية المتمثلة بالسياسات المالية التوسعية والتوسع النقدي الكبير، وما نتج عنه من إحداث لظاهرة التضخم الحاد وما له من أثر على ميزان المعاملات الجارية لهذه الدول. وجاء تعويم سعر الصرف ليلحق بالدول النامية أضراراً بالغة من نواح ثلاثة مهمة هي:

١ — إن لبعضها ديوناً مقومة بعملات منخفضة القيمة ولكنها خاضعة، في حينها، لفترة الذهب، كما كان لديها ديون أجنبية غير دولارية ومدفوعات خدمة دين قائمة، مما أدى، إلى أن مطلوباتها، مقومة بعملة محلية أو بدولارات أميركية، قد زادت.

٢ — بما أن معظم الاحتياطيات الدولية لدى معظم الدول النامية كان محتفظاً بها في إطار دولارات أو إسترليني أو غيرهما من الموجودات الاحتياطية الأخرى التي إما انخفضت قيمتها نتيجة الأزمة التي قامت في أوائل السبعينات أو تحسنت ولكن بنسب

ضئيلة فإن قوتها الشرائية تعرضت للانخفاض، خاصة في ظل التضخم المتزايد في الدول الصناعية المتقدمة.

٣ — كان هناك قلقاً من أن شروط الدول النامية ستتردى نتيجة للارتفاع في الواردات بنسب تزيد عن الارتفاع في أسعار صادراتها. وقد كان من آثار سياسة تعويم أسعار الصرف أن جعل مسألة التنبؤ بأسعار الصرف مسألة صعبة، فضلاً عن أنها خلقت ضغوطاً تضخمية نتجت عن حاجة التجار والمستثمرين لتغطية مخاطر الصرف والتوقعات غير المستقرة للأسعار مما كان لا بد له من أن يؤثر على النفقات الاستثمارية وخطط الإنتاج المتوسطة والطويلة الأجل.^{٧٣}

ثانياً — عناصر السيولة الدولية:

كما ناقشنا سابقاً، يترتب على العلاقات الاقتصادية الدولية مجموعة ضخمة من علاقات المديونية والدائنية التي يلزم تسويتها بإجراء مدفوعات دولية. وبناء عليه، فإن درجة نمو العلاقات الاقتصادية الدولية ونمو التبادل الدولي وسد الاختلالات الطارئة والأساسية في موازين المدفوعات وتحقيق الاستقرار النقدي العالمي تتطلب درجة عالية من وفرة وانسياب وتنوع وسائل الدفع فقصور تلك الوسائل عن أداء دورها سواء لعدم الوفرة أو لعدم التنظيم أو لعدم المرونة والتنوع، يعني عرقلة العلاقات والنشاطات الاقتصادية الدولية والخارجية وخلق مناخ من عدم الاستقرار الاقتصادي.

73 - د. بسام الحجار: مرجع سبق ذكره، ص ١٤٧ وما بعدها.

وكما أكدنا في الفصول السابقة فإن البعد التاريخي للمشكلة ليس عميقاً. ففي القدم كان الذهب (في ظل قاعدة الذهب الدولية) يقوم بوظيفة النقود في تسوية المعاملات الدولية. ولكن مع تغيير الظروف وعدم احترام الدول لقاعدة الذهب، ثم هجرها تماماً فيما بعد، وكذلك نظراً لغياب السلطة النقدية العالمية العليا القادرة على تنسيق السياسات النقدية للدول وحل مشاكلها، ظهرت الاختلالات بين حجم التبادل الدولي وحجم وسائل الدفع وتفاقت تدريجياً مشكلة السيولة الدولية وتعددت الآراء والحلول المقترحة لزيادة وسائل الدفع وتنميتها وتحقيق الاستقرار النقدي. ومن أهم مقترحات ومحاولات إصلاح نظام النقد والصرف العالمي:

— اقتراح " كالدور وهارت وتنبرجن " في ١٩٦٤ والذي مؤداه (ربط قيم العملات بالذهب ومجموعة من المواد الأولية)، ويهدف هذا الاقتراح إلى تنظيم الأساس النقدي العالمي مما يصلح من شأن نظام النقد نفسه. ولإنجاح ذلك الاقتراح يلزم تنظيم أسواق المواد الأولية وإمكانيات تخزينها. ولكن يواجهه عقبة أساسية تكمن في كيفية اختيار السلع المكونة لمجموعة المواد الأولية المستخدمة كأساس.

— اقتراح " كينز ": في أثناء مؤتمر بريتون وودز المنعقد في ٤ - ٢٢ تموز ١٩٤٤ قدم الاقتصادي الكبير "جون مينارد كينز" مشروعاً لإصلاح نظام النقد والصرف العالمي. هدف ذلك المشروع هو تسهيل سياسة التوسع النقدي الداخلي والخارجي وزيادة التبادل التجاري وتحقيق الاستقرار الاقتصادي. وللوصول لتلك الأهداف اقترح " كينز " إنشاء اتحاد للمقاصة الدولية وهو بمثابة بنك للبنوك المركزية وسلطة نقدية فوق الدول، يقوم بخلق القوة الشرائية اللازمة للتبادل الدولي (أي تدبير النقود الدولية المتلائمة مع حجم مرتفع من النشاط الاقتصادي العالمي). وتلك العملة أطلق عليها كينز « بانكور » (وهي عملة تعدادية حسابية،

وليس عملة ورقية). وتتحدد حصة كل دولة في هذا الاتحاد الدولي أساساً بحجم تجارتها الخارجية، وكذلك بمقدار صادراتها من الذهب. ولتفادي انعدام التوازن في القوة الشرائية يقوم الاتحاد بالضغط على الدول الدائنة والمدينة لتعديل ميزاتها كما لا يسمح بتراكم أرصدة البانكور للبلاد الدائنة. وهكذا فمشروع كينز يسند للذهب دوراً ثانوياً كما ينبذ الانكماش النقدي ولا يعرض تخفيض قيمة العملات ويقرر أوتوماتيكية منح الائتمان في حالات العجز.

وعلى الرغم من قوة بناء ذلك المشروع وسلامته، لم يحز القبول في مؤتمر بريتون وودز نظراً لمعارضة الولايات المتحدة الأمريكية لما تضمنه من خلق عملة جديدة، وهيئة فوق الدول وإضعاف لدور الدولار والذهب. ولذلك أتى التنظيم النقدي المتضمن في اتفاقية بريتون وودز ١٩٤٤ في ضوء القواعد والاتجاهات العامة التي قدمتها أمريكا تحت اسم «مشروع هوايت» والذي كان يرمي فقط إلى مجرد التعاون الدولي لا إلى خلق مؤسسات وعملات عالمية جديدة وملزمة كما كان يرمي إلى تنظيم قاعدة الذهب لا القضاء عليها.

وما زال بعض الاقتصاديين يرون في مشروع "كينز" حلاً نموذجياً لمشاكل النقد والصرف.^{٧٤}

- ويمكن التمييز بين أربعة مصادر للسيولة الدولية:

- الذهب النقدي

- العملات الأجنبية (الارتكازية)

- الاحتياطي في صندوق النقد الدولي

74 - د. مجدي محمود شهاب: مرجع سبق ذكره ص ٢٨٥.

- حقوق السحب الخاصة

- بالنسبة للذهب النقدي:

فهو يدخل في السيولة الدولية نظراً لإمكانية اقتراضه أو حتى رهنه، وهناك صعوبة في قياسه نظراً للتبدلات في أسعاره في الأسواق العالمية، ولا يتوقع منه في المستقبل أن يؤدي أكثر من دور ثانوي في تدبير حاجة العالم إلى السيولة الدولية، فالإحصائيات تشير إلى تراجع ملحوظ في دور الذهب، حيث بلغ إجمالي الذهب بحسب أسعار سوق لندن ٢٣٦ مليار وحدة من حقوق السحب الخاصة في العام ١٩٩٥، أو ما يشكل ١٩ % من الإجمالي العام للسيولة الدولية تراجع في العام ٢٠٠٠ إلى ٢٠٠,٣ مليار وحدة من حقوق السحب الخاصة أو ما يشكل ١١,٥ % من إجمالي السيولة الدولية.⁷⁵

في الواقع أدى الذهب في وقت ما (حتى الحرب العالمية الأولى تقريباً) دوراً هاماً وأساسياً في الاستقرار النقدي الدولي، لأن ذلك كان متزامناً مع التطبيق الجدي والفعلي لقاعدة الذهب؛ ولكن منذ العقد الثاني من القرن العشرين بدأ يتذبذب استعمال قاعدة الذهب، ولم تعد هذه القاعدة قادرة على الحفاظ على الاستقرار النقدي الدولي ولم تعد مقبولة كأساس للنظام النقدي الدولي. وبدأ الذهب يقوم بدور مساعد في تسوية المدفوعات بين الدول وفي دعم الاحتياطات الدولية كما يظهر من موازين مدفوعات دول العالم. ربما يعود تراجع دور الذهب إلى زيادة معدل التبادل الدولي بشكل كبير جداً وعدم ترافق ذلك مع ازدياد إنتاج الذهب في العالم، وحتى المنتج منه أصبح يستخدم

⁷⁵ - د. بسام الحجار: مرجع سبق ذكره، ص ١٥٨.

إما في الصناعة أو في اكتنازه كحافظ للقيمة، أضف إلى ما سبق توزيع الذهب غير العادل واللامتكافئ بين دول العالم، بالإضافة إلى أسباب أخرى. ونظراً لأهمية الذهب وتاريخه طرحت مشاريع عديدة من بعض الدول الكبرى في العالم لإعادة تفعيل دور الذهب، ولكن هذه المشاريع كانت تلقى المعارضة من قبل الدول الأخرى، وكل حسب مصالحه بالطبع.

– أما بالنسبة للعملة الارتكازية :

فهي بالأساس عملات وطنية تتمتع بالقبول العام في الوفاء بالالتزامات خارج حدود دولتها، ووظائفها في المجال الدولي هي نفس الوظائف التي يتعين عليها القيام بها في الاقتصاد المحلي، بمعنى أن تكون مقياساً للقيمة، وتستخدم في تحديد أسعار المنتجات الدولية، النفط مثلاً يقوم بالدولار الأميركي، وأن تكون وسيطاً للتبادل نظراً لاتساع دائرة استخدامها لتسوية المعاملات الدولية.

ويعد الدولار الأميركي العملة الدولية الرئيسية منذ نهاية الحرب العالمية الثانية، وحتى الآن، وعلى الرغم من انخفاض دوره نسبياً بعد انهيار بريتون وودز، عاد ليكون أكثر العملات استعمالاً كعملة احتياطية دولية، وتظهر الإحصائيات أن نصيب الدولار الأميركي من الاحتياط الدولية ارتفع من ٥١,٣% في العام ١٩٩٠ إلى ٦٨,٢% في العام ٢٠٠٠، ومن ٤٣,٦ إلى ٧٣,٣% و ٦٣,٦ إلى ٦٤,٣% في الدول الصناعية والنامية على التوالي لنفس الفترة، وتظهر الأرقام تراجعاً في دور المارك الألماني من ١٥,٤ إلى ١٢,٩% على الرغم من ذلك ما يزال يحتفظ بالمرتبة الثانية، يليه الين الياباني، وقد شهد في السنوات الأخيرة استقراراً في نصيبه من السيولة الدولية ٥% تقريباً ويأتي في مرتبة أقل كل من الجنيه الإسترليني والفرنك السويسري بنسبة

٣%، ولم يشكل نصيب اليورو أكثر من ١٠ % في البلدان الصناعية وما يقارب ١٥ % في العام ٢٠٠٠ في البلدان النامية.

— أما بالنسبة للاحتياطي في صندوق النقد الدولي:

فهو عبارة عن مجموع حصص الدول الأعضاء في الصندوق، وإليه تلجأ الدول بهدف الحصول على تسهيلات ائتمانية تستخدمها عادة في تسوية العجز في موازين مدفوعاتها، وهي تمثل إضافة إلى الأصول المستخدمة كاحتياطيات دولية.

— أما بالنسبة لحقوق السحب الخاصة:

فقد جاء إدخالها في دوران النقد لسد العجز في السيولة الدولية، بما يكفل تزويد العالم بالمستوى اللازم من الأصول الدولية. وستكلم عنها عند البحث في صندوق النقد الدولي لاحقاً. هذا ولم تشكل إجمالي الأصول المتعلقة بالصندوق من الأصول الدولية أكثر من ٤,٦ % في العام ١٩٩٥ انخفضت إلى ٤,١ % العام ٢٠٠٠.

مما تقدم يتبين أن نظام النقد الدولي القائم إنما يعبر بالدرجة الأولى عن مصالح الدول الرأسمالية الكبرى. فنظام حقوق السحب الخاصة ينطوي على عدم مراعاة مصالح الدول النامية واحتياجاتها الخاصة من السيولة النقدية، ومما يؤخذ عليه الإصرار على تكريس تلك الحقوق لتسوية العجز في موازين مدفوعاتها دون إعطاء أهمية لمتطلبات النمو الاقتصادي فيها. ونظراً لضالة حصص هذه الدول في الصندوق؛ فقد آثرت الاعتماد على الاقتراض الخارجي كمصدر رئيسي لسد عجزها الخارجي مما أوقعها في المديونية.

إن مشاكل السيولة النقدية لدى الدول النامية نتيجة، وليست سبباً، لمشاكل أخرى تتعلق بتجارها الخارجية وهي جزء من المشكلة العامة للتنمية الاقتصادية، فالأمر الجوهري هنا هو أن متحصلات الدول النامية من العملات الأجنبية بنتيجة صادراتها عرضة للتقلب، مما يضطر هذه الدول إلى استنزاف احتياطاتها بالعملات الأجنبية، وهكذا تزداد أهمية السيولة بالنسبة للدول النامية كثيراً عنه في الدول الكبرى، وعلى أية حال فإن نقص السيولة الدولية لدى الدول النامية هو أحد الوجوه العديدة للمشكلة الرئيسية لهذه الدول، ألا وهي التخلف الاقتصادي.

ونشير أن أي نظام نقدي ينشأ يجب أن يكون قادراً على حل المشكلات النقدية الدولية، وفي مقدمتها مشكلة المديونية الخارجية للدول النامية. وما تشكله من آثار سلبية على الدول المدينة والدائنة على حد سواء.^{٧٦}

المبحث الثاني: أزمة المديونية الخارجية للدول النامية:

إن أزمة المديونية تمثل أخطر المشكلات التي تواجه الدول المدينة والدول الدائنة على حد سواء. وهذه الأزمة ترتدي اليوم أهمية خاصة للأسباب التالية:

١ — تعد الغالبية الساحقة من الدول النامية، مدينة، باستثناء بعض الدول المصدرة للنفط.

٢ — تخضع الدول لقواعد وشروط المديونية التي أفرزها التطور الاقتصادي في سوق الإقراض الدولي.

76 - د. بسام الحجار: مرجع سبق ذكره، ص ١٦٠ وما بعدها.

٣ — تعد جميع الدول النامية متساوية تقريباً في التأثير بنتائج التقسيم الدولي السائد للعمل، وبنتائج التبادل غير المتكافئ.

٤ — تعد الصدمات الخارجية السبب الرئيسي في تفاقم أزمة المديونية في الدول النامية، وأما السياسات والإجراءات الاقتصادية الداخلية، فإنها قد ساهمت في تقليص وزيادة تأثير هذه الصدمات على الاقتصاديات الوطنية.

٥ — الآثار الاجتماعية والسياسية التي تحصدتها شعوب العالم الثالث بسبب زيادة حجم المديونية، والأعباء المترتبة عليها.

٦ — سرعة التبدلات في الأنظمة السياسية لجزء كبير من الدول النامية. والتي تقف خلفها في غالب الأحيان مسألة المديونية.^{٧٧}

فهذه الأزمة تعتبر أفدح أثر تمخضت عنه الأزمة النقدية العالمية بالنسبة للبلدان المتخلفة^{٧٨}، ويمكن التأكيد في هذا الصدد على أن ما يتحدث عنه الاقتصاديون من آثار للأزمة النقدية العالمية، مثل تزايد العجز بموازن المدفوعات، واستنزاف الاحتياطيات النقدية الدولية، واستيراد التضخم، وتدهور أسعار الصرف، وانخفاض حجم المعونة الإنمائية، قد تجمعت بكل قواها وإفرازاتها لتصب في أزمة المديونية الخارجية لهذه البلاد. ولا توجد الآن أزمة (أو مشكلة) دولية أرقّت وتورق بالالاقتصاد العالمي، بدائنيّه ومدينيّه، مثل هذه الأزمة، خصوصاً يعد أن أصبحت قدرة عدد من البلاد المدينة على الدفع شبه معدومة وخطر الإفلاس للبنوك الدائنة قد بات وشيكاً. بل لم يحدث في تاريخ العلاقات الاقتصادية والنقدية بين مجموعة الدول

٧٧ - د خالد رعد: مرجع سبق ذكره، ص ٣٤٧.

٧٨ - د. رمزي زكي: التاريخ النقدي للتخلف، مرجع سبق ذكره، ص ٣٠٣.

الرأسمالية ومجموعة الدول المتخلفة أزمة يمثل هذه الوطأة، ولا يوجد لها في التاريخ الاقتصادي أزمة مشابهة، فقد تطور حجم المديونية الدولية بشكل هائل في بداية الثمانينات إلى الحد الذي لم يشهده العالم قبل هذا التاريخ، إذ قفزت الديون الخارجية للدول النامية من ٦٨,٦ مليار دولار في العام ١٩٧٠ إلى ٧١,٩ مليار دولار عشية انفجار الأزمة عام ١٩٨١ كما ارتفعت خدمة ديونها من ٩,٣ مليار دولار عام ١٩٧٠ إلى ١٢٧ مليار دولار عام ١٩٨١.

وأدى تزايد حجم خدمة الديون الخارجية للدول النامية إلى امتصاص موارد الدول المدينة بالعملات الارتكازية، والتي كان من الممكن أن تستعمل في زيادة واردات هذه الدول من السلع الاستهلاكية والتكنولوجيا الضرورية لأغراض التنمية الاقتصادية. وقد وجدت العديد من الدول النامية نفسها في وضعية تتمثل بصعوبة الاستمرار في خدمة دينها.

وانفجرت الأزمة، حين تجاوزت الالتزامات الخارجية لبعض الدول المدينة قدرتها على السداد، والبداية كانت مع إعلان المكسيك توقفها عن خدمة دينها الخارجي في آب من العام ١٩٨٢.

وفي السنوات اللاحقة وبدلاً من تراجع مشكلة الديون فقد تطور حجم الأزمة وتفاقت أكثر فأكثر، فقد بلغ حجم الديون الخارجية المتراكمة للدول النامية في نهاية العام ١٩٩٢ ما يقارب ١٦٦٢,٣ مليار دولار وهو مبلغ يعادل ضعف صادراتها ارتفع خلال العام ١٩٩٩ بنسبة ١,٦ % مقابل نسبة نمو بلغت ٦,٩ في العام ١٩٩٨ وقد بلغ هذا المجموع ٢٠٣٨,٢ مليار دولار أميركي في العام ١٩٩٩ مقابل ٢٠٠٦,٨ مليار دولار العام ١٩٩٨.

ومن استعراض إحصائيات صندوق النقد الدولي نجد أن دول القارة الغربية (دول أميركا اللاتينية) تحتل مركز الصدارة فقد قدر مجموع ديونها ٦٧٥,١ مليار دولار في العام ١٩٩٧، أي ما يشكل ما نسبته ٣٦ % من إجمالي الديون الخارجية للدول النامية، ارتفع إلى ٧٥٩,٩ في العام ١٩٩٩ ليشكل نسبة أكثر بقليل من ٣٧%، تليها آسيا بـ ٦٧١ مليار دولار في العام ١٩٩٩ أي ما يشكل نسبة ٣٣% من إجمالي الدين الخارجي للدول النامية تليها أفريقيا بنسبة أكثر بقليل من ١٥ % في نفس السنة.

وتظهر الإحصائيات أيضاً، أن الديون الخارجية للدول المتحولة إلى نظام السوق (الاشتراكية سابقاً) قد ازدادت من ٣٤٧,١ مليار دولار في العام ١٩٩٨ إلى ٣٥٣ مليار دولار في العام ١٩٩٩، أي بنسبة نمو بلغت ١,٧ %، بالمقارنة مع نسبة نمو بلغت ١٦,٥ % في العام ١٩٩٨.

وقد صاحب هذه الزيادة في حجم الدين زيادة مماثلة في خدمة الدين حيث ارتفعت من ١٧٨,٥ مليار دولار عام ١٩٩٢ إلى ٣١٢ مليار دولار في العام ١٩٩٨ و ٣٤٧ مليار دولار في العام ١٩٩٩ أي بنسبة نمو ١١,٢ % مقابل نسبة نمو بلغت ١,٨ % العام ١٩٩٨، وتأثر نمو خدمة الديون الخارجية للدول النامية.

ومن الواضح أن دول أميركا اللاتينية تتكبد القسم الأعظم من خدمة الدين الخارجي للدول النامية، إذ بلغ حجم خدمة دينها ١٦٨,٩ مليار دولار في العام ١٩٩٩ أي ما يشكل ما نسبته تقريباً ٤٩ % من إجمالي خدمة الدين.

ومن الجدير ذكره أن أداء الاتحاد الروسي قد تحسن كثيراً في العام ١٩٩٩ مقارنة مع العام ١٩٩٨، حيث انخفض إجمالي دينها الخارجي بنسبة ٢,٨ % كما انخفضت خدمته بنسبة ١٠,٤ %.

ولتبيان مدى خطورة الدين إن كان قد بلغ حداً مفرطاً أم لا، يجب أن ننسب خدمة الدين إلى الناتج المحلي الإجمالي، أو إلى صافي الصادرات. لقد أدى الارتفاع في حجم الديون الخارجية للدول النامية والزيادة المماثلة في خدماتها إلى ارتفاع نسبتها إلى الناتج المحلي، حيث بلغت نسبة الديون الخارجية إلى الناتج المحلي الإجمالي ٣٧,٦ % عام ١٩٩٢، في حين بلغت نسبتها إلى صافي الصادرات ١٧٤,٤ % في نفس العام. ولقد صاحب التطور في حجم الديون الخارجية للدول النامية تبدل هام في هيكلها، حيث ازداد دور المصادر الخاصة عن طريق القروض الطويلة والمتوسطة الأجل والتي شكلت ما نسبته ٥٥,٦ % عام ١٩٩٢، وهي قروض أكثر عبثاً على الدول النامية من تلك المحولة من مصادر رسمية، نظراً لارتفاع أسعار الفائدة من جهة وانخفاض متوسط قدرة السداد من جهة أخرى.^{٧٩} إن دخول القطاع الخاص الغربي المكثف إلى سوق الإقراض الدولي، بعد أن كانت عمليات المديونية الخارجية تتم بين طرفين رسميين أو دولة وهيئة إقليمية أو دولية. إنما يعود إلى عدة عوامل هي:

أ — تقلص حجم القروض والمساعدات الرسمية الثنائية الدولية بشكل ملحوظ.

ب — السياسة الرسمية المتبعة من قبل الدول الصناعية الرئيسية في دفع القطاع الخاص للمشاركة في إنماء حجم المديونية الدولية وزيادة هذا الدور.

ج — تعاظم السيولة النقدية المسيطرة عليها من قبل المصارف الخاصة في العالم للأسباب التالية:

79 - د. بسام الحجار: مرجع سبق ذكره، ص ١٦٧ وما بعدها.

١ — التدفقات النقدية النفطية التي أودعت في تلك المصارف على شكل ودائع (بترودولار) بكميات لم تعرفها حركة الإيداع والاقتراض على خلال التاريخ المصرفي.

٢ — التدفقات المالية غير الشرعية التي وردت إلى تلك المصارف من قبل مجموعة قيادات سياسية من قيادات العالم الثالث.

٣ — حجم الإنفاق الحكومي العسكري الهائل الذي تلقته المؤسسة الصناعية الرأسمالية في العالم الغربي وبخاصة المؤسسة الصناعية الأمريكية الذي آل إلى المصارف الخاصة وضمخم موجوداتها.

٤ — عدم قدرة فرص الاستثمار في أوروبا وأمريكا واليابان على استيعاب تلك السيولة، بعد أن استكملت أسباب إعادة البناء والتشغيل بعد الحرب العالمية الثانية، مما دفع بمصارف القطاع الخاص الدولي إلى التوجه إلى دول العالم الثالث، وبعض دول المنظومة الاشتراكية سابقاً للتفتيش عن فرص استثمار تكفل لها الحصول على فوائد الإقراض وتشغيل أموالها.

٥ — هناك شواهد حسية تشير إلى أن البنوك الخاصة بذلت جهوداً واضحة لإغراء المقترضين على استئجار قروض مالية ضخمة وبخاصة في فترة زيادة موجودات هذه البنوك من العملات والودائع المختلفة.

٦ — ويبدو أن تقديم الائتمان للدول النامية وتشجيعها على الاقتراض لم يتم بمعزل عن نوع من التفاهم بين الشركات الصناعية والبيوتات المصرفية الدولية فيها، وذلك بقصد تشديد وتيرة استيراد الدول النامية للسلع المصنعة ونصف المصنعة،

والتكنولوجيا والتكنيك من الدول الصناعية الكبرى، وتغطيتها أو تمويلها بالقروض المصرفية الخاصة المستجرة من قبل دول العالم الثالث.⁸⁰

أما حول أسباب تطور أزمة الديون الخارجية للدول النامية فيمكن إرجاعها لأسباب داخلية وخارجية، نحاول المرور عليها باختصار:
فبالنسبة للأسباب الداخلية نذكر:

العجز المستمر في الموازنة العامة، والعجز في ميزان المعاملات الجارية في ميزان المدفوعات. أما بالنسبة للأسباب الخارجية فمن أهمها، هبوط معدل التبادل التجاري وسوء شروط التجارة بين الدول الغنية والدول الفقيرة بالإضافة إلى سياسة الإقراض الدولية والتغيرات في أسعار الفائدة الذي يؤدي بالنهاية إلى زيادة أعباء المديونية لدى الدول النامية. وليس يخفى أن الخطأ الأساسي والجوهري الذي يؤخذ على تشخيص صندوق النقد الدولي لأزمة المديونية الخارجية للبلاد المتخلفة، هو أن الصندوق يرجع هذه الأزمة لتأثير السياسات الاقتصادية الخاطئة التي انتهجتها هذه البلاد، وأنها نتيجة لذلك تعيش في حالة (إفراط طلب) دائم، مما يتطلب المزيد من الاقتراض لإشباعه. وعليه، فإن الحل يكون من خلال القضاء على هذا الطلب المفرط عن طريق تخفيض الاستهلاك والاستثمار والسماح لرأس المال الأجنبي بالعودة لتلك البلاد، والتكيف مع الأوضاع المتغيرة والمضطربة للاقتصاد الرأسمالي العالمي. فالدكتور "رمزي زكي" يؤكد على عدم الإهمال أو التقليل من آثار هذه السياسات التي انتهجتها البلاد المديونة في ضوء طبيعة التشكيلات الاقتصادية الاجتماعية السائدة فيها، ويرى ويشاركه في ذلك العديد من الخبراء والاقتصاديين، إن ثمة عوامل خارجية هامة وذات درجة عالية في

80 - د خالد رعد: مرجع سبق ذكره، ص. ٣٤٩ - ٣٥٠.

التأثير على هذه الأزمة. وهي عوامل لا تستطيع تلك البلاد أن تتحكم أو تؤثر فيها. ومن ذلك مثلاً:

— الارتفاع الجنوني الذي حدث في أسعار الفائدة في أسواق النقد الدولية.
— فوضى نظام النقد الدولي بعد تعويم أسعار الصرف واشتعال حمى المضاربات.

— الارتفاع الذي طرأ على أسعار الواردات التي تستوردها البلاد المدينة.
— أثر الكساد الاقتصادي العالمي وتأثيره السلبي على حصيلة صادرات البلاد المتخلفة.

— هزال الدور الذي يؤديه صندوق النقد الدولي في إمداد هذه البلاد بالسيولة الميسرة غير المشروطة.

— هبوط معونات التنمية والقروض السهلة الرسمية.
— نزعة الحماية التجارية التي تفشت في الدول الرأسمالية الصناعية وتأثيرها في تعويق نماء صادرات هذه البلاد.

— الأخطاء الكبرى التي ارتكبتها البنوك التجارية الدولية النشطة في سعيها المحموم لإقراض هذه البلاد من أجل الاستفادة من أسعار الفائدة المرتفعة والمعومة... الخ.

وعلى الرغم من اعتراف الكثيرين بأهمية وخطورة هذه العوامل (الخارجية) في تأزم مشكلة الديون الخارجية للبلاد المتخلفة، إلا أن الصندوق يتجاهلها تماماً ولا

يأخذها بالحسبان في شروطه المملة بقسوة على هذه البلاد عند عقد اتفاقيات الدعم أو المساندة لها.⁸¹

إن تضافر الأسباب والعوامل الداخلية والخارجية أدت إلى تفجرها في آب ١٩٨٢ وتالت بعد ذلك الاقتراحات لمواجهة آثارها، وهي مختلفة ومتعددة بدءاً من مقترحات تتعلق بالنظام النقدي الدولي وإصلاحه، و مقترحات تتعلق بالعلاقات بين الدول المدينة والبنوك التجارية، وأخيراً مقترحات تتعلق بآليات إعادة جدولة الديون الخارجية للدول النامية فهناك من يطلق على إعادة الجدولة (فسخ إعادة جدولة الديون). فالبلد الذي يطلب عملية إعادة الجدولة لديونه الخارجية عادة ما يكون في وضع اقتصادي طاحن، أو في أزمة اقتصادية شديدة المراس. وأهم سمات هذه الأزمة هو أن البلد المدين إذا ما استمر في الوفاء بدفع أعباء ديونه المستحقة في مواعيدها، فإنه لن يستطيع أن يمول وارداته الضرورية الاستهلاكية والوسيلة والاستثمارية، وفي الوقت نفسه يجد صعوبات شديدة في الحصول على قروض جديدة بسبب اهتزاز الثقة في قدرته على الدفع. وحينما تستمر هذه الأزمة، أو هذا الوضع الطاحن فترة من الزمن، فإن البلد يتدهور فيه مستوى الاستهلاك الجاري، وينقص فيه عرض السلع، وترتفع الأسعار، وتتعطل الطاقات الإنتاجية عن الدوران، وتزايد البطالة، ويتراجع النمو الاقتصادي، ويتدهور وضع الحساب الجاري لميزان المدفوعات، ويتعرض سعر الصرف للعملة الوطنية لتدهور مستمر. وحينما يحدث ذلك، يتعرض النظام

81- د. رمزي زكي: التاريخ النقدي للتخلف، مرجع سبق ذكره، ص ٣٢٢.

الاجتماعي السائد لاضطرابات وضغوط داخلية مختلفة. بيد أنه إذا كان النظام السائد عاجزاً عن التصدي بحزم لهذا المأزق من خلال وضع برنامج صارم لترشيد الأداء في الاقتصاد القومي، وزيادة المدخرات المحلية وتعبئة الموارد الممكنة، وضبط عمليات التجارة الدولية فإنه يقع لا محالة في حالة حصار شديد المراس. وينتهي به الأمر في النهاية إلى طلب إعادة جدولة ديونه، وييدي استعداده لتنفيذ ما يطلبه منه الدائنون. وفي جميع الأحوال، يلاحظ أن البلد الذي يطلب إعادة جدولة ديونه الخارجية يكون فيه معدل خدمة الدين (أي نسبة ما تفرسه مدفوعات الفوائد والأقساط من حصيلة الصادرات) قد تجاوز حدود الأمان، ووصل إلى مستوى حرج، بحيث لا يستطيع البلد أن يحافظ على المستوى الضروري لوارداته.

والحقيقة أن عملية إعادة الجدولة تبدأ بطلب أو بإعلان تتقدم به الدولة المدينة إلى الجهات الدائنة تطلب فيه وقف مدفوعات خدمة الدين والدخول في مفاوضات إعادة الجدولة. وإذا ما بدأت هذه المفاوضات فإنها عادة ما تتم طبقاً لقواعد « نادي باريس ». وهو ناد ليست له صفة رسمية. وعادة ما تعقد الاجتماعات في باريس ويرأسها أحد كبار موظفي وزارة المالية الفرنسية. وقد يتمخض عن هذه الاجتماعات تكوين هيئة استشارية أو " كونسورتيوم " يضم جبهة الدائنين ومراقبين من صندوق النقد الدولي ومن البنك الدولي، ومراقبين من منظمة التجارة والتنمية للأمم المتحدة (الاونكتاد). وخلال هذه الاجتماعات يتعين على البلد الذي يطلب إعادة الجدولة أن يقدم تقريراً مفصلاً عن أوضاعه الاقتصادية والمشكلات المختلفة التي يواجهها، وأن يضع كافة المعلومات المتعلقة باقتصاده أمام المجتمعين. وقبل أن يوافق الدائنون على إعادة الجدولة يتعين على البلد المدين أن يذعن لشرطين أساسيين:

الشرط الأول: أن يتحمل البلد المدين دفع فوائد التأخير على الأقساط المؤجل دفعها كإجراء عقابي له حتى لا يقدم مرة أخرى على طلب إعادة الجدولة. وعادة ما يكون سعر فائدة التأخير أكبر من سعر الفائدة الاسمي على القروض المعاد جدولتها.

الشرط الثاني: أن البلد المدين يتعين عليه في جميع الأحوال أن يقوم بعمل اتفاق دعم أو مساندة وذلك قبل أن يوافق الدائنون على عملية إعادة الجدولة. وفي هذا الاتفاق يتعين على البلد المدين أن يتعهد بتنفيذ جملة من السياسات والتوجهات الاقتصادية والاجتماعية . وهو تعهد يرد في « خطاب النوايا » المتبادل بين البلد المعني وصندوق النقد الدولي. وهذه السياسات تنصب على التجارة الخارجية، والإنفاق العام والسياسة الاستثمارية للدولة.

وإذا ما استعرضنا أهم ما يطلبه صندوق النقد الدولي من البلد المدين تنفيذه ، يتضح لنا بكل تأكيد، من الشروط والضغوط الخارجية المصاحبة لعملية الجدولة، أن البلاد المدينة التي ترضخ لهذه العملية عليها أن تقبل بالإدارة الخارجية المباشرة لاقتصادياتها، ليس فقط لضمان تسديد ديونها؛ بل ولضمان بقائها خاضعة لشروط عمل الرأسمالية على النطاق العالمي وتشديد استغلالها وزيادة انفتاحها، كما يتضح كيف أصبح صندوق النقد الدولي يؤدي دوراً خطيراً، في ساحة أزمة المديونية، نيابة عن الدائنين، من خلال إملاء شروطه بقوة على البلاد المدينة وخصوصاً تلك البلاد ذات الوضع الحرج.⁸²

أمام هذه الحقائق أدرك قادة بلدان العالم النامي حجم الكارثة التي تنتظر بلادهم، لهذا كله دخلت أزمة الديون الخارجية دائرة العلاقات السياسية الدولية،

82 - المرجع السابق نفسه: ص ٣٢٢.

وأصبح التفكير في علاجها غير قاصر على مساهمات الاقتصاديين والتكنوقراط الماليين، بل والمشتغلين بالعمل السياسي. من هنا فقد عقدت الدول المدينة، وعلى مستوى رؤسائها، عدة مؤتمرات واجتماعات دولية وإقليمية، وراحت تطرح أمانيتها ومطالبها (المعقولة جداً) في ضوء مبدأ (المسؤولية المشتركة بين الدائنين والمدينين)، مثل:

- تخفيض أسعار الفائدة الحقيقية على الديون.
- تخفيف شروط إعادة الجدولة.
- تجريد الديون لفترة معقولة (من عشرة لعشرين سنة).
- وضع حدود مقبولة لخدمة الدين.
- زيادة تدفق القروض الميسرة للدول المدينة.
- وجود آليات مناسبة تكفل مساعدة الدول ذات الوضع الحرج.
- التخلي عن نزعة الحماية وتشجيع نفاذ صادرات البلاد المدينة إلى أسواق البلاد الدائنة.

— تخفيف شروط صندوق النقد الدولي وزيادة قروضه غير المشروطة للبلاد المدينة.

- ضرورة مراعاة التوفيق بين حل مشكلة الديون ومشكلة التنمية.
- المعاملة الخاصة للدول الإفريقية الفقيرة، كإلغاء ديونها مثلاً.
- إصلاح نظام النقد الدولي والعمل على استقرار أسعار الصرف... الخ.⁸³

⁸³ - المرجع السابق نفسه: ص ٣٢٤.

المبحث الثالث : صندوق النقد الدولي

أولاً - مسوغات إنشاء صندوق النقد الدولي:

سبق أن استعرضنا في ثنايا الموضوعات المدرجة سابقاً أن الأوضاع والظروف والتجارب والممارسات التي تميزت بها الساحة الأوروبية على الصعد الاقتصادية والمالية منذ نهاية الحرب العالمية الأولى وحتى بداية الحرب العالمية الثانية، كانت وضعاً قلقاً وغير مستقر، فقد شهدت أوروبا آنذاك انهيار النظم النقدية، وعدم استقرار في العلاقات النقدية والمالية وتدهور شروط التجارة الدولية وتقييد التجارة، وتفاقم مشكلة البطالة.

وترافق كل ذلك مع الحروب التنافسية لتخفيض أسعار الصرف وكسب الأسواق، بالإضافة لمشكلة التضخم وتحولها من ظاهرة محلية في ظل نظام الذهب إلى ميزة عالمية ملازمة لأداء الاقتصاد العالمي. ومع نشوب الحرب العالمية الثانية، استمر الخلل العالمي في العلاقات النقدية الدولية الناتجة عن زيادة الإنفاق الحربي، والدمار الذي ألم في أماكن كثيرة من العالم، بالإضافة إلى ظهور حركات التحرر الوطني في بلدان العالم الثالث الحاصلة على استقلالها حديثاً، وبروز مشكلة التنمية الاقتصادية للدول المتخلفة اقتصادياً.

وتلاني هذه الأسباب مجتمعة، إضافة إلى الخوف من تفاقمها، دفع للتفكير جدياً بإيجاد حلول مناسبة للخروج من أزمة الخلل في العلاقات النقدية والمالية العالمية، ومحاولة الاتفاق على نظام نقدي جديد من أهم ملامحه توفير حرية التجارة وإيجاد السيولة الدولية الكافية وإقامة أسعار صرف ثابتة. وقد كان استقرار النقد وتوفير

قابلية العملات للتحويل، وضمان حرية التجارة من أهم أهداف النظام الاقتصادي الدولي لما بعد الحرب العالمية الثانية^{٨٤}.

ثانياً — إنشاء صندوق النقد الدولي:

اجتمع ممثلو أربع وأربعون دولة ما بين الأول والثاني والعشرين من تموز عام ١٩٤٤ في (بريتون وودز) في ولاية نيو هامبشر في الولايات المتحدة الأمريكية في مؤتمر دولي لمناقشة قواعد السلوك التي يجب على الدول احترامها والانصياع لها في مجال العلاقات المالية والتجارية، بالإضافة لإيجاد المنظمات الدولية المتخصصة في سبيل تحقيق أسباب التعاون الدولي. حضر المؤتمر مجموعة من الاقتصاديين الكبار، مثل البريطاني اللورد جون مينارد كيتز والأمريكي هاري هويت (مساعد وزير الخزانة الأمريكي). وقد انتهى المؤتمر إلى اتفاقيتين دوليتين اعتبرتتا نافذتين منذ العام ١٩٤٥ الأولى تتعلق بإنشاء صندوق النقد الدولي، والثانية تتعلق بالبنك الدولي للإنشاء والتعمير وبأشهر الصندوق بمزاولة نشاطه في أول آذار ١٩٤٧ ومركزه في واشنطن. وجعلت العضوية في الصندوق شرطاً للعضوية في البنك الدولي.

ويرجع أهم ما قدم من اقتراحات إلى كل من "اللورد كينز" الإنجليزي و"هاري هويت" الأمريكي. وبالطبع فقد نشأ خلاف حاد بين وجهة نظر بريطانيا التي كانت تمثل مركز الاقتصاد الرأسمالي العالمي في أعقاب الحرب وبين وجهة النظر التي تمثلها أمريكا التي انتقل إليها فعلاً هذا المركز في أعقاب الحرب، على الرغم من أن

٨٤ - د. حازم البيلوي: النظام الاقتصادي الدولي المعاصر، عالم المعرفة، الكويت، العدد ٢٥٧، أيار ٢٠٠٠.

كلًا منهما كان يسعى لأهداف واحدة، وهي معالجة الاضطراب في الاقتصاد الرأسمالي العالمي، والسعي لترسيخ أقدامه وآفاق مسيرته.

كانت منطلقات كينز تتمثل في أن النظام النقدي الجديد يجب أن يكون صالحاً من الناحية الفنية للأخذ به بغض النظر عن طبيعة النظم الاجتماعية السائدة، وأن يكفل عدم التدخل في السياسات الداخلية للدول إلا ما كان له أثر هام في العلاقات الاقتصادية الدولية وبشرط أن تكون تلك العلاقات متساوية في المزايا بين الدول، وأن يحقق النظام المصلحة العامة لكل الدول المشاركة، وألا تكون هناك تضحيات خاصة، ولا أعمال لا تتفق مع مصلحة الدول الفردية. وقد ذهب كينز في مشروعه إلى أن إدارة وضبط النظام الجديد يتطلبان تكوين مؤسسة دولية ذات طابع مركزي عالمي. ويكون لكل دولة مشتركة حصة تحدد مسؤولياتها في إدارة شؤون هذه المؤسسة. وقد قصد كينز بتلك المؤسسة تكوين " اتحاد للمقاصة الدولية " تكون مهمته كمهمة البنك المركزي في النظام النقدي المحلي، أي القيام بعمليات المقاصة والدفع بالأرصدة بين البنوك المركزية، وتسهيل خلق الائتمان ومراقبة سير النظام في ضوء ضوابط معينة تتكفل السيطرة على حركة الأموال، مع ترك الحرية لكل دولة عضو في تحديد سياستها بما يتناسب وظروفها. على أن أهم ما يميز مشروع كينز هو موقفه من الدور الذي سيؤديه الذهب في النظام الجديد. فهو يرى أن عالم ما بعد الحرب في حاجة إلى تلك الكميات من النقود والاحتياطيات الدولية التي لن تتناسب مع كمية الذهب في العالم. ويجب أن تتحدد كمية النقد الدولي العالمي، لا على أساس إنتاج الذهب وتكاليفه ولا على الاحتياطي الموجود منه، وإنما على أساس حجم التجارة الدولية. وفي ضوء هذه الحاجة يمكن للعالم أن يزيد أو ينقص من كمية النقود الدولية لمواجهة أحوال التضخم أو الانكماش في العالم. وقد اقترح أن يكون

النظام الجديد مرتكزاً على عملة دولية، لا تخضع لسيادة أي بلد، وأطلق على هذه العملة مصطلح "البانكور" وهي عبارة عن وحدة حسابية قياسية نقدية تستخدم في تسوية المدفوعات الدولية بعد أن توافق الدول على استخدامها، وتكون قيمتها مربوطة بالذهب، ولكنها قابلة للتغيير حسب الأحوال، وعلى أن تكون كمية المصدر منها متناسبة مع حاجة التجارة الدولية بطريقة منتظمة، تعتمد على الثقة والائتمان. وهنا يتعين على الدول المشتركة في النظام أن تحدد سعر صرف عملتها بالبانكور، وهو ما يعني أن تكون قيمة عملتها مربوطة بوزن معين من الذهب. ولا يجوز تغيير هذا السعر إلا بموافقة اتحاد المقاصة الدولية.

فالهدف يجب أن يكون هو ثبات أسعار الصرف. وقد اقترح كثير أن يقوم اتحاد المقاصة الدولي بفتح حسابات دائنة ومدينة للدول المشتركة، ويجري عمليات المقاصة بينها، وبحيث تتساوى في النهاية الأرصدة الدائنة مع الأرصدة المدينة. ولكن إذا أسفر الحساب للدولة ما عن رصيد دائن، فإنه يبقى داخل الاتحاد كقرض مقدم من الدولة صاحبة الدائنية. وقد رأى كينز أن النظام المقترح يمكن أن يساهم في حل مشكلات الدائنية والمديونية التي ترتبت على الحرب. فالدول المدينة يمكنها أن تسدد مطلوباتها بالبانكور عن طريق الاتحاد، عبر فترة من الزمن، دون أن ينجم عن ذلك ضغوط على موارد الدول المدينة بالبانكور. والواقع أن هذا المشروع كان يحاول إلغاء دائنية ومديونية الدول تجاه بعضها بعضاً، وبحيث تصبح مع اتحاد المقاصة الدولي. وهو في هذا كان يدافع عن مصلحة بريطانيا المدينة، ويحاول أن يعيد مركز الاقتصاد البريطاني المنهار في ضوء عالم قد تغير. وكان في ذلك يتجاهل النفوذ الأمريكي. ولهذا فقد رفض المؤتمر مشروع كثير.

أما مشروع هاري هويت فلم يكن يستهدف إيجاد سلطة دولية نقدية تحل مكان السلطات النقدية المحلية، بل تصور إمكان التعاون بين هذه السلطات. وكان جوهر اقتراحه يتلخص في أن نظام النقد الدولي الجديد يجب أن يستهدف العمل على استقرار أسعار الصرف ومحاربة مختلف أشكال القيود على المدفوعات الخارجية التي تحد من حرية التجارة وحرية انتقال رؤوس الأموال، وتجنب أساليب إفقار الغير الناجمة عن التدخل في أسواق الصرف والتخفيضات المستمرة في العملة. وقد اقترح لذلك تكوين صندوق دولي لتثبيت قيمة العملات للدول الأعضاء المشتركة فيه. وقد اقترح أن تكون وحدة التعامل الدولي هي "اليونيتاس" التي ترتبط قيمتها بوزن معين من الذهب. وعلى الدول الأعضاء أن تحدد قيمة عملتها بالذهب أو باليونيتاس، وليس لها الحق في تغيير هذه القيمة إلا بعد موافقة أربعة أحماس أصوات الدول الأعضاء في الصندوق. وسوف يفتح في الصندوق حسابات دائنة ومدينة تفيد فيها الأرصدة باليونيتاس. ويمكن سحب العملة بالذهب أو بالعملات الأخرى. ويقتصر دور الذهب في عمليات التسوية على دفع الفائض في الحساب الجاري للدول الأعضاء. وفي حالة حدوث اختلال جوهري في ميزان المدفوعات تكون مهمة الصندوق هي السعي لتثبيت قيمة العملات من خلال الائتمانات المتبادلة بين الأعضاء. ويتكون المال الاحتياطي لهذا الصندوق من الذهب وعملات الدول الأعضاء والسندات الحكومية لبلادها. وطالما أن الولايات المتحدة الأمريكية تتمسك بنظام الصرف بالذهب، حيث إن الدولار قابل للتحويل ذهباً في المدفوعات الدولية، فستكون العملة المستخدمة هي الدولار. وعند تحديد حجم حصص الدول الأعضاء في رأسمال هذا الصندوق وتحديد قوتها التصويتية في إدارة شؤونه، اقترح هويت أن يكون حجم الحصة لأي دولة على أساس حجم ما في حوزة الدولة من ذهب ونقد أجنبي، وحجم دخلها القومي ومدى

تقلبات ميزان مدفوعاتها. وهو بهذا الشكل كان يعبر عن مصلحة الولايات المتحدة الأمريكية التي كانت تملك آنذاك أكبر كمية من الذهب العالمي وتنتج أعلى دخل في العالم.

ومهما يكن من أمر فإن علاقات القوى النسبية الفاعلة التي كان يمثلها المؤتمرون في بريتون وودز غلبت مصلحة الولايات المتحدة الأمريكية صاحبة أكبر قوة اقتصادية ونقدية وعسكرية، فضلاً عن دائيتها لمعظم دول أوروبا. وهكذا تم الاتفاق على إنشاء صندوق النقد الدولي ووضع قواعد ومبادئ للنظام النقدي العالمي.⁸⁵

ثالثاً — أهداف صندوق النقد الدولي:⁸⁶

حددت المادة الأولى من الاتفاقية المنشئة للصندوق على النحو التالي:

- ١ — تشجيع التعاون النقدي الدولي عن طريق إيجاد مؤسسة دائمة تهتئ الوسائل المناسبة للتشاور والتعاون في حل مشاكل العالم النقدية.
- ٢ — تيسير التوسع والنمو المتوازن في التجارة الدولية، والمساهمة بذلك في تحقيق مستويات عالية من التشغيل والدخل الحقيقي وتنمية الموارد الإنتاجية لجميع الدول الأعضاء باعتبارها أهدافاً أساسية للسياسة الاقتصادية.
- ٣ — العمل على تحقيق ثبات أسعار الصرف، والمحافظة على نظم الصرف السليمة المتفق عليها بين الأعضاء، وتجنب المنافسة في تخفيض أسعار الصرف.

85 - د. زينب حسين عوض الله: مرجع سبق ذكره، ص ١٥٢ وما بعدها.

86 - د. محمد زكي شافعي: مرجع سبق ذكره، ص ٢٤٣.

٤ — التعاون في وضع نظام متعدد الأطراف للمدفوعات الخاصة بالمعاملات الجارية بين الأعضاء، والعمل على التخلص من قيود الصرف التي تعترض نماء التجارة الدولية.

٥ — بث الثقة في نفوس الأعضاء بجعل موارد الصندوق في متناولهم تحت ضمانات كافية بما يتهيأ لهم من تصحيح الاختلال في موازين المدفوعات دون الالتجاء إلى تدابير هدامة للرخاء الوطني أو العالمي.

٦ — العمل طبقاً لما تقدم على تقصير أمد الاختلال في موازين المدفوعات للدول الأعضاء والتقليل من حدته.

ويتضح بإمعان النظر في الأغراض المتقدمة أن لصندوق النقد الدولي أربعة أهداف أساسية، أولها، إيجاد تنظيم دائم يعمل على تحقيق التعاون الدولي في المسائل النقدية العالمية، والثاني، إنشاء نظام دولي لأسعار صرف ثابتة تتبادل في ظلها عملات الدول الأعضاء طبقاً لنسب مبادلة متفق عليها مقدماً، والثالث، القضاء على القيود المفروضة على الصرف وإنشاء نظام دولي متعدد الأطراف للمدفوعات، والرابع، إنشاء مال دولي لمد الدول الأعضاء بالأرصدة اللازمة لمواجهة الاضطرابات العارضة أو المؤقتة في موازين المدفوعات، بما يترتب على ذلك من إشاعة الثقة في نفوس الدول الأعضاء وانتفاء الحاجة إلى اتخاذ إجراءات فردية منافية لروح الاتفاقية من حيث العمل على ثبات أسعار الصرف وتحرير المدفوعات الدولية من القيود.

رابعاً — أجهزة الصندوق:

يقوم صندوق النقد الدولي باعتباره كياناً قانونياً مستقلاً وفقاً لاتفاق إنشائه على أساس وجود أربعة أجهزة به هي: مجلس المحافظين، ومجلس المديرين التنفيذيين، ومدير الصندوق، وهيئة موظفي الصندوق.

١ — مجلس المحافظين: ويعتبر بمثابة السلطة العليا في الصندوق، ويتمتع بكافة السلطات اللازمة للإشراف على كافة شؤونه، غير أن ممارسة هذه السلطات عملياً عهد بها إلى مجلس المديرين التنفيذيين فيما عدا تلك التي نص على الاحتفاظ بها صراحة لمجلس المحافظين، كقبول الأعضاء الجدد، ومراجعة الحصص، وتعديل قيم العملات، والتعاون مع المنظمات الأخرى، وتوزيع صافي الدخل، ومطالبة عضو بالانسحاب، وتصفية الصندوق، والنظر في الاستخدامات ويجتمع المجلس مرة كل سنة، جرت العادة على أن تكون في شهر أيلول، ويشترك في الاجتماع مجلس محافظي البنك الدولي للإنشاء والتعمير، وكذلك وكالة التمويل الدولية وهيئة التنمية الدولية.

٢ — مجلس المديرين التنفيذيين: ويختص هذا المجلس بتسيير أعمال الصندوق وإدارة شؤونه اليومية وله كل الصلاحيات في هذا الصدد ما عدا تلك التي تدخل صراحة في اختصاص مجلس المحافظين. وفي الأصل كان عدد المديرين التنفيذيين اثني عشر، وهو الحد الأدنى وفقاً لاتفاق الصندوق، لكن هذا العدد تزايد بمرور الوقت حتى بلغ واحد وعشرين في أيلول ١٩٧٨. ويقوم كل مدير بتعيين نائب له يمارس كافة سلطاته في حالة غيابه، ويجب على المدير التنفيذي أو نائبه أن يكون في المقر الرئيسي للصندوق، وأن يخصص كل وقته واهتمامه لأعمال الصندوق. ويتم التصويت داخل مجلس المديرين التنفيذيين على أساس أن لكل مدير تنفيذي من المديرين الخمس المعيّنين، والذين يتم تعيينهم من قبل الدول الخمس الأعضاء صاحبة أكبر الحصص في الصندوق، عدد أصوات الدولة التي عينته، والذي يتحدد بحجم حصتها في الصندوق على النحو السابق الإشارة إليه، كما أن لكل مدير تنفيذي منتخب عدد من أصوات مجموعة الدول التي اشتركت في انتخابه، والذي يتحدد أيضاً بحجم حصة كل منها في الصندوق. ولكل دولة من الدول الأعضاء في الصندوق التي

لا يحق لها تعيين مدير تنفيذي به أن ترسل إلى مجلس المديرين التنفيذيين ممثل لها عندما يكون من بين المسائل المعروضة عليه مسألة قمتها بصفة خاصة، ويكون من حق هذا الممثل أن يستمع إليه ولكن ليس من حقه الاشتراك في التصويت.

٣ — مدير الصندوق: ويتم انتخابه بمعرفة المديرين التنفيذيين، وهو بحكم منصبه يعتبر رئيس هيئة الموظفين في الصندوق، وذلك بنص اتفاق الصندوق. وهو الذي يرأس المجلس التنفيذي ولكنه لا يملك صوتاً فيه، وذلك فيما عدا التصويت المرجح في حالة انقسام عدد الأصوات داخل المجلس. ومدة عقده خمس سنوات قابلة للتجديد، ولا توجد اشتراطات خاصة فيمن يعين مديراً للصندوق، ومع هذا فقد اتفق منذ إنشاء الصندوق على أن يكون مديره غير أمريكي. وفي عام ١٩٤٩ أنشئ منصب نائب مدير الصندوق يعينه مجلس المحافظين أيضاً، وذلك لكي يتولاه أمريكي على الدوام. وعادة ما يعين مديراً للصندوق رجل ذو خبرة واسعة في مجال النقد والائتمان والمال.

٤ — هيئة موظفي الصندوق: ويقوم مدير الصندوق بتعيين مجموعة منتقاة من الموظفين الفنيين به يكونون الهيئة العاملة في الصندوق، يراعي في انتقائهم أقصى درجات الكفاءة والتخصص الفني مع محاولة توسيع قاعدة التي يختار من بين مواطنيها هؤلاء الموظفين إلى أكبر حد ممكن، ويتعين أن يقر عضو هيئة موظفي الصندوق الكتابة عند تعيينه أنه لن يقبل أية تعليمات فيما يتعلق بممارسة واجباته في الصندوق من أية حكومة أو سلطة خارجية عن الصندوق.

ويتمتع محافظو الصندوق ومديروه التنفيذيون ونائبهم وأعضاء هيئة الموظفين بعدد من الحصانات والامتيازات التي نص عليها اتفاق الصندوق، وبصفة خاصة فإنهم محصنون ضد المساءلة القضائية عن الأعمال التي قاموا بها بصفته الرسمية، وذلك إذا

لم يرفع الصندوق عنهم هذه الحصانة، كما أنه لا تفرض ضرائب على المرتبات والبدلات التي يصرفها الصندوق للمديرين التنفيذيين ونائبيهم وأعضاء هيئته من غير المواطنين المحليين.⁸⁷

خامساً — العضوية والتصويت وموارد الصندوق:

طبقاً لميثاق الصندوق يحق لأي دولة في العالم الانضمام إلى عضوية الصندوق، شريطة الاشتراك بحصة محددة، هي الأساس في علاقة الصندوق بالعضو، إذ إن الحصة تعكس بشكل عام وزن البلد العضو وقوته التصويتية، وحقه في المشاركة في اتخاذ القرارات. وتكمن أهمية الحصة في النقاط الأربع التالية:

- ١ — فهي تحدد مدى مساهمة البلد الراغب في العضوية في تمويل الصندوق.
- ٢ — وهي تحدد حق البلد العضو في الاستفادة من موارد الصندوق.
- ٣ — وبموجبها تحدد القوة التصويتية لكل بلد عضو.
- ٤ — وعلى أساسها توزيع حقوق السحب الخاصة التي ينظمها الصندوق على الأعضاء.

وتتكون الحصة من ٢٥% من الحصة ذهباً و ٧٥% من عملة البلد وفي حال عدم توافر كمية الذهب والدولارات المطلوبة، فإنها لا تلتزم إلا بدفع ١٠% من حصتها ذهباً وتدفع النسبة المتبقية بالعملة الوطنية. ومنذ العام ١٩٧٥ ألغى التزام دفع الدولة الراغبة بالانضمام إلى الصندوق لربع حصتها من الذهب، وأصبحت الدولة تدفع كامل حصتها بالعملة الوطنية، ومقابل ذلك تودع الدولة لدى الصندوق

87 - د. زينب حسين عوض الله: مرجع سبق ذكره، ص. ١٦٢ - ١٦٤.

(سندات خزانة غير قابلة للتداول). عندما يكون الصندوق بحاجة إلى عملة هذه الدولة لسبب ما، فإنه يقوم بتحصيل السندات القابلة للتحويل لهذه العملة^{٨٨}. مع العلم أن حصص الدول ليست ثابتة، وإنما يمكن أن تتغير حسب تغير أوضاع الدول (حسب الدخل القومي الإجمالي للدولة، الاحتياجات النقدية للدولة، التقلبات في حصيللة الصادرات، نسبة الصادرات إلى الدخل القومي). وقد نصت اتفاقية الصندوق على إعادة النظر في حصص الأعضاء كل خمس سنوات مرة، وتعديلها إن وجد مسوغاً لذلك، وقد تم تعديل الحصص مرات عديدة في تاريخ الصندوق.

ويتم إيداع حصة الدولة إما في الصندوق ذاته أو في أحد المصارف الأربعة التالية: المصرف الاحتياطي الفدرالي الأمريكي في نيويورك، مصرف إنكلترا، مصرف فرنسا، المصرف الاحتياطي الفدرالي للهند.

يملك كل بلد عضو في الصندوق ٢٥٠ صوتاً، بالإضافة إلى زيادة صوت واحد عن كل ١٠٠ ألف وحدة من حقوق السحب الخاصة من حصته. ومع أن حصص الدول الأعضاء تشكل موارد الصندوق الأساسية، إلا أن بإمكانه أن يدعمها بالاقتراض، وهناك مجموعة دول صناعية أعضاء في الصندوق مستعدة لتسليفه بموجب اتفاق الترتيبات العامة للاقتراض. والأهم والأخطر في موضوع العضوية والتصويت أن آلية اتخاذ القرارات في الصندوق تعتمد على ثقل الحصة التي ساهم فيها العضو، فالقوة التصويتية للدولة العضو تتناسب طردياً مع حصته. وهذا ما يجعل هذه الآلية أداة فعالة في يد الدول التي تملك اقتصاداً قوياً. لقد بلغت حصة الدول الصناعية وحدها ما

٨٨ - د. خالد رعد: مرجع سبق ذكره، ص ٢١٩.

يعادل ٦٠ % في الوقت الذي لا تزال فيه حصة الدول النامية ٤٠ %، وبذلك يصبح للدول الصناعية حق الفيتو على أي قرار لا يصدر بناء على مصالحها ورغباتها.

من هنا تطالب الدول النامية برفع مجموع حصصها كي تستطيع تعزيز قوتها كمجموعة في عملية اتخاذ القرارات والدفاع عن مصالحها والحد بالتالي من هيمنة الدول الصناعية على قرارات الصندوق.⁸⁹

ولما كانت موارد الصندوق أقل من أن تفي بحاجة الدول الأعضاء للعمليات الأجنبية، فقد أورد الصندوق في أحكام ميثاقه مجموعة من القواعد والضوابط المقيدة حتى يمنع الأعضاء من الإسراف في استخدام موارده، وحتى لا تتعرض هذه الموارد للنفاذ وكان أهم هذه الأحكام ما يلي:

— لا يجوز للدولة العضو أن تسحب في سنة من الصندوق عملات أجنبية تتجاوز ربع (٢٥ %) حصتها. وعند السحب من موارد الصندوق، في حدود هذه النسبة، يجب على الدولة أن تضع تحت تصرف الصندوق قدرًا من عملتها الوطنية يعادل قيمة المبالغ المسحوبة على أساس سعر التعادل المتفق عليه مع الصندوق.

٢ — إن العضو يفقد حقه في شراء العملات الأجنبية من الصندوق متى بلغ رصيد الصندوق من عملته ٢٠٠ % من حصة العضو.

٣ — وفيما يتعلق بتسوية المسحوبات العادية (القروض) فإنه يتعين على الدولة العضو أن تقوم بأدائها خلال فترة تتراوح ما بين ٣ و ٥ سنوات عن طريق إعادة شراء عملتها الوطنية من الصندوق مقابل ذهب أو عملات حرة.

⁸⁹ - د. بسام الحجار: مرجع سبق ذكره، ص ١٨١.

٤- يدفع العضو الذي يلجأ إلى السحب من موارد الصندوق عمولة (فائدة) قدرها ٤/٣ ٪ وللصندوق أن يخفض هذه العمولة إلى ٢/١ ٪ أو إلى زيادتها إلى ١ ٪، على أن هذه العمولة تتزايد كلما تزايد أجل السداد وزادت قيمة المسحوبات. وابتداء من عام ١٩٥٢ قام صندوق النقد الدولي بوضع أسس معينة للاسترشاد بها عند دراسة طلبات السحب التي يتقدم بها الأعضاء. وهي أسس تقوم على التفرقة بين طلبات السحب طبقاً لتنوعية الشريحة المطلوب السحب عليها. فإذا كان طلب السحب في حدود الشريحة الذهبية للعضو (٢٥ ٪ من حصته) فإن الصندوق لا يستطيع أن يمانع في طلب السحب. والدولة تستطيع أن تسحب من موارد الصندوق بسهولة طالما أن السحب يؤدي إلى زيادة رصيد الصندوق من عملتها إلى ما يزيد عن ١٠٠ ٪ من حصتها دون أن يتجاوز ذلك (١٢٥ ٪) منها.

ويعتبر لجوء الدولة العضو إلى موارد الصندوق في حقيقة الأمر افتراضاً منه، غير أن أحكام ميثاق الصندوق قد تحاشت لفظة الافتراض واستخدمت بدلاً منها عبارة: يحق لكل عضو أن يشتري من الصندوق عملات أعضاء آخرين مقابل مقدار معادل بقيمته الوطنية، وبالتالي تستبدل لفظة السحب بمصطلح « شراء العملة »⁹⁰

سادساً - حقوق السحب الخاصة:

لكي يؤمن الصندوق حالة مقبولة من السيولة الدولية، أجرى الصندوق تعديلين أساسيين على مواد الاتفاقية، وقد منح التعديل الأول الذي أقر في ٢٨ حزيران ١٩٦٩ الصندوق صلاحية تطوير احتياطي جديد أطلق عليه حقوق السحب

90 - د. رمزي زكي: التاريخ النقدي للتخلف، مرجع سبق ذكره، ص ١٥٩.

الخاصة، ليستخدّم إلى جانب السيولة الدولية التقليدية كالذهب والعملات الارتكازية القابلة للتحويل وفي عام ١٩٧٠ وافق الصندوق على تبني هذا النظام (حقوق السحب الخاصة) ودخوله حيز التنفيذ العملي. أما التعديل الثاني الذي أقر عدد من التعديلات في العام ١٩٧٨، فقد شمل عدداً من بنود الاتفاقية، وكان أبرز اهتماماته إلغاء دور الذهب كاحتياطي دولي ونزع الصفة النقدية عنه، وتعزيز دور حقوق السحب الخاصة لتصبح الاحتياطي الرئيسي في نظام النقد الدولي. وتعتبر حقوق السحب الخاصة نوعاً من الأصول الدولية تستمد قيمتها من التزامات الدول الأعضاء بمدّ غيرهم من الأعضاء بعملات قابلة للتحويل بمقابل حقوق السحب الخاصة.

وهي ليست عملة مسكوكة صادرة عن الصندوق، بل هي وحدات نقدية حسابية، معادلة لقيمة ذهبية معينة، ويمكن للعضو استعمالها كوسيط للحصول على العملات القابلة للتحويل الحر من الصندوق بهدف المساعدة على إعادة التوازن لميزان مدفوعاته. وليس لأغراض أخرى، كتمويل مشروعات التنمية أو الإنفاق العسكري أو ما شابه على سبيل المثال. ويمكن لأي بلد عضو يعاني من اختلالات في ميزان مدفوعاته، أن يحصل من أي بلد قادر على منحه عملات قابلة للتحويل، على ما يريده منها مقابل حقوق سحبه الخاصة التي يملكها دون شروط مسبقة وبطريقة تلقائية.

هذا، ويقرر الصندوق طريقة تقييم وحدة حقوق السحب الخاصة، التي قدرت في البداية بما يساوي ٠,٨٨٨٦٧١ غرام من الذهب الخالص، أي أن قيمتها تكافأت مع قيمة الدولار الأمريكي. ولكن بعد إعلان الولايات المتحدة الأميركية في ١٥ آب ١٩٧١ إلغاء قابلية الدولار للتحويل إلى ذهب، واتخاذ إجراءات لنجدة الدولار شملت تخفيض سعر صرفه إزاء العملات الأخرى، أصبحت وحدة حقوق السحب الخاصة =

١,٢٠٦٦٣٥ دولار أي أن الدولار الواحد أصبح = ٠,٨٢٨٩٤٨ وحدة حقوق سحب خاصة. ومنذ نهاية تموز ١٩٧٤ و حتى نهاية كانون الأول عام ١٩٨٠، قيمت وحدة حقوق السحب الخاصة على أساس أسعار الصرف في السوق لسلة من عملات الدول الأعضاء الستة عشر التي تأتي في طليعة الدول المصدرة للسلع والخدمات.

ويمكن إعادة النظر بطريقة تحديد قيمة حقوق السحب الخاصة، ويتخذ القرار ٧٠ % أو أكثر من أصوات الأعضاء في الصندوق، وفي الأول من نيسان ١٩٧٨ اتخذ الصندوق قراراً عدل بموجبه عدد العملات في السلة إلى خمس، وهي الدولار الأميركي، المارك الألماني، الفرنك الفرنسي والجنيه الإسترليني والين الياباني، ونورد فيما يلي أنواع العملات ونسب ترجيحاتها في السلة المشار إليها:

الدولار الأميركي ٤٢ %، المارك الألماني ١٩ %، الين الياباني ١٣ %، الفرنك الفرنسي ١٣ %، الجنيه الإسترليني ١٣ %، ويقوم الصندوق كل يوم عمل بنشر أسعار مجموعة كبيرة من العملات بالنسبة إلى وحدة حقوق السحب الخاصة.

وعلى الرغم من الفوائد الكبيرة لحقوق السحب الخاصة باعتبارها احتياطياً جديداً يخلق من العدم ويضاف إلى الاحتياطيات النقدية ويعزز السيولة الدولية، ويتم مراقبتها من المجتمع الدولي، ولكن هناك جانب سلبي لتلك الحقوق، فمن الناحية المبدئية فإن توزيع حقوق السحب الخاصة بين الدول الأعضاء تبعاً لحصصها، قد أدت إلى حصول الدول المتقدمة على ثلثي هذه الحقوق في حين لم يتبق للدول النامية سوى الثلث، ويعكس هذا الأمر عدم التساوي في الحقوق للدول المختلفة، فضلاً عن أن أي قرار يخلق حقوق السحب الخاصة يتطلب موافقة ٨٥ % من الأصوات، وبالنتيجة أن يصبح لبعض الدول الأعضاء من قوة تصويتية، الولايات المتحدة مثلاً، حق الفيتو على خلقها.

وترغب الدول النامية في التزام الدول المتقدمة بمنهج لزيادة الموارد الحقيقية نحو الأولى، وذلك بزيادة تدفق العون الاقتصادي الذي لم يكن كافياً حتى الآن، وتعتقد الدول النامية أن ذلك يمكن تحقيقه بسهولة إذا ما أعطيت حصة أكبر في أي إنشاء مقبل للسيولة، وبعبارة أدق، يتعلق ذلك بالصلة المقترحة بين حقوق السحب الخاصة والعون، وترى الدول النامية، أن حقوق السحب الخاصة، يجب أن تصبح بمثابة عملة الاحتياط الرئيسية في تسوية المعاملات، ولتحقيق هذا الهدف، يجب:

- ١ — أن لا تمثل حقوق السحب الخاصة (كوكتيل) من العملات.
- ٢ — أن تتوافر لها ضمانات فعالة وقابلية التحويل إلى العملات الوطنية دون عائق وإصدارها يجب أن يتم بصورة تلقائية.
- ٣ — يجب أن تتوزع على أساس أكثر عدالة وأن تصبح أكثر جاذبية في الاستخدام بالمقارنة مع الأصول الأخرى.
- ٤ — يجب أن تصدر عن بنك مركزي عالمي.^{٩١}

سابعاً — الانتقادات الموجهة لصندوق النقد الدولي:^{٩٢}

هناك الكثير من الانتقادات توجه للصندوق من قبل الكتاب والاقتصاديين والسياسيين، من أهمها:

- ١ — لا يقدم صندوق النقد الدولي القروض إلى الدول الأعضاء إلا لمعالجة العجز المؤقت في موازين مدفوعاتها.

٩١ — د. بسام الحجار: مرجع سبق ذكره، ص. ١٨٤ - ١٨٦.

٩٢ — د. خالد رعد: مرجع سبق ذكره، ص. ٢٤٥.

— د. خالد الحريري: العلاقات الاقتصادية الدولية، ط ٧، منشورات جامعة دمشق، ١٩٩٥، ص ٢٤٧.

٢ — لا يمكن للصندوق أن يوافق على منح القروض إذا كانت ستستخدم في تمويل برامج التنمية.

٣ — يتوجب على الدولة العضو أن تعيد التوازن إلى ميزان مدفوعاتها خلال فترة زمنية محددة، وإلا حرمت من مساعدات الصندوق.

٤ — إن النظام النقدي العالمي والذي يتمثل في صندوق النقد الدولي إنما يضع عبء إعادة التوازن للاقتصاديات القومية على نفس الدول التي تعاني من عجز. أي أن الدولة التي تعاني من عجز عليها أن تتحمل مسؤولية كونها (عاجزة) وعليها أن تتخذ من الإجراءات الانكماشية ومن تخفيض لقيمة عملاتها حتى تتمكن من درء الضغوط على ميزان مدفوعاتها.

٥ — لن تتخلى الولايات المتحدة الأمريكية والدول الرأسمالية الصناعية الأخرى بسهولة عن الوضع المميز لها ولا عن قوتها التصويتية التي تمكنها من إملاء السياسات التي تريدها على بقية الدول الأعضاء وخاصة الفقيرة منها.

٦ — تلتزم الدول الأعضاء التي تستفيد من قروض الصندوق أن تتخذ التدابير اللازمة لإلغاء الرقابة على النقد، وتقليص التوظيفات الحكومية على المشاريع الإنتاجية وتشجيع الاستثمارات الأجنبية الخاصة وغيرها. وهذا يؤدي إلى انخفاض وتأثر النمو الاقتصادي وهبوط المستوى الحياتي للسكان.

٧ — تضطر البلدان النامية التي لم تستطع أن تحصل من الصندوق على العملات الأجنبية الضرورية لإعادة التوازن إلى ميزان مدفوعاتها أن تلجأ إلى المصارف الأمريكية وغيرها من المصارف الرأسمالية للحصول على حاجاتها من القطع الأجنبي مما يزيد من التبعية الاقتصادية والمالية للبلدان النامية تجاه الاحتكارات الإمبريالية.

٨ — يسقط الصندوق من حساباته، قضية جوهرية، تبدو غير مقنعة لخبرائه، أو بكلمة أصح متجاهلة من قبلهم. ذلك أن عجوزات موازين مدفوعات دول الجنوب غير النفطية، تقوم في أساسها على الخلل السلي في موازينها التجارية، الذي يقوم في أساسه على معدلات التبادل غير المتكافئة بين الشمال والجنوب، والذي جعل موقعها الاقتصادي موقعاً ضعيفاً بدوره. ويتعبير مكافئ، إن هذه الاختلالات هي اختلالات مصدرة إلى تلك الدول في غالب الحال. إلا أن خبراء الصندوق يعتقدون غير ذلك تماماً، فهم يعيدون هذه الاختلالات السلبية إلى اختلالات في قيادة اقتصاديات هذه الدول وإلى سياساتها الاقتصادية الداخلية، وتصر فلسفة الصندوق في كثير من الأحيان على إعطاء الصندوق الحق في مراقبة سلوك هذه القيادات أو تلك السياسات. وتبقى هذه القضية مثار جدل واعتراض من قبل مجموعة دول الجنوب غير النفطية. فمشكلاتها لا تنحصر في الاختلالات العارضة أو قصيرة الأجل، بل في اختلالات هيكلية، تنبع بمعظمها من خلل عميق في معدلات التبادل التجارية الدولية.

٩ — تطالب دول الجنوب، بزيادة عدد مستشاريها، وإداريها، وخبرائها (من أبناء الجنوب) في مؤسسات الصندوق وتدعم مطالبتها، بضرورة وجود هذه الأطر، وإبداء الرأي والخبرة في قضاياها وإنهاء السيطرة شبه الكاملة على إدارة الصندوق، سواء عبر تركيبة مجلس الإدارة، وأسلوب اتخاذ القرار، أم عبر اقتسام إدارة الصندوق مع الدول الصناعية الكبرى (المدير العام للصندوق أوروبي الجنسية، ونائبه أمريكي الجنسية يحكم العرف السائد في الصندوق)... فأبناء الجنوب أقدر على فهم قضاياها، من خبراء قدموا من خارج الجنوب، وتكونوا في ظل مجتمعات لها بناها الاقتصادية والاجتماعية المختلفة تماماً عن بني مجتمعاتهم وقضاياها.

المبحث الرابع – البنك الدولي:

يعتبر البنك الدولي للإنشاء والتعمير والمؤسسات التابعة له، من أهم المنظمات الاقتصادية الدولية، بدأ ممارسة نشاطاته في الخامس والعشرين من حزيران عام ١٩٤٦. وكما سبق ونوهنا سابقاً البنك الدولي وصندوق النقد الدولي هما حصيلة اتفاقية (بریتون وودز) التي عقدت في تموز عام ١٩٤٤. وهذه الهيئة الدولية يطلق عليها (مجموعة البنك الدولي) وتضم أربع مؤسسات مالية دولية وهي:

- البنك الدولي لإعادة التعمير والتنمية
- المؤسسة الدولية للتنمية
- مؤسسة التمويل الدولية
- الوكالة الدولية لضمان الاستثمار

أولاً – أهداف إحداث البنك ووظائفه:

يعد البنك مصرفاً كالمصارف التجارية العادية، حيث أنه يعتمد في عملياته المصرفية على الأموال التي يقترضها من الأفراد والهيئات الخاصة، أكثر من اعتماده على موارده الأصلية كما ويعمل على تقديم القروض والاستثمارات طويلة الأجل، التي يكون الغرض منها ما يلي:

— المساعدة على تعمير الدول الأعضاء، وتنميتها بتوفير رأس المال للاستثمار فيها للأغراض الإنتاجية، بما في ذلك الاقتصادات التي دمرتها أو عطلتها الحرب، وتمويل الإنتاج للأغراض السلمية، وتشجيع تنمية الإمكانات والموارد في الدول النامية.

— تشجيع الاستثمارات الخاصة الأجنبية عن طريق تقديم الضمانات والمساهمة في القروض والاستثمارات الأخرى التي يقوم بها الأفراد، وسد النقص في تلك الاستثمارات في حال تعذر الحصول على ما يسده من مصادر أخرى.

— العمل على تحقيق نمو متوازن طويل الأجل في التجارة الدولية، والمحافظة على توازن موازين مدفوعات الدول عن طريق تشجيع الاستثمارات الدولية، لتنمية الموارد الإنتاجية للدول الأعضاء.

— المساعدة على رفع الإنتاجية ومستوى المعيشة، وظروف العمل في هذه الدول.

— تنظيم القروض التي يقدمها البنك، أو يضمنها. من جهات أخرى، بحيث تكون الأولوية للمشروعات الأكثر نفعاً.

— تقديم المساعدة المباشرة للدول الأعضاء في سنوات ما بعد الحرب العالمية الثانية، لإعانتها على الانتقال تدريجياً من اقتصاديات الحرب إلى اقتصاديات السلم.^{٩٣}
أما وظائف البنك، فيمكن إنجازها على النحو التالي:^{٩٤}

ثانياً — تقديم القروض:

لا يقوم البنك بإقراض الأعضاء إلا إذا تأكد أن الدولة العضو طالبة القرض لا تستطيع الحصول على ما تحتاجه من موارد نقدية من السوق المالية العادية وبشروط معقولة. ولا يجوز أن تزيد القروض التي يمنحها البنك أو يشترك فيها والضمانات التي

٩٣ - د. خالد رعد: مرجع سبق ذكره، ص ٢٨٤.

- د. خالد الحريري: مرجع سبق ذكره، ص ٢٥٠.

٩٤ - المرجع السابق نفسه: ص ٢٤٩.

يقدمها في أي وقت عن مجموع رأسماله المكتتب به بما ذلك الاحتياطات وفائض الأرباح. ويتم تقديم القروض على الشكل التالي:

١ — الإقراض المباشر من أمواله الخاصة. فهو يستطيع أن يقرض نسبة الـ ٢ % المدفوعة ذهباً أو دولارات أمريكية دون حاجة إلى استئذان الدول. أما الـ ١٨ % فتكون بعملة الدولة العضو، فيجب أخذ موافقة الدولة صاحبة العملة على إجراء القرض بعملتها.

٢ — الإقراض المباشر من الأموال التي يجمعها من السوق المالية لأي عضو أو التي يقترضها.

٣ — ضمان البنك كلياً أو جزئياً للقروض الدولية التي يقدمها المستثمرون العاديون بواسطة طرق الاستثمار العادية.

٤ — منح ائتمان متوسط الأجل: يقدم البنك قروضاً متوسطة الأجل للدول الأعضاء وذلك لمساعدتها على تمويل مشترياتها من الجرارات الزراعية والمعدات، حيث تبلغ فترة القرض ١٠ سنوات.

٥ — منح ائتمان طويل الأجل: تتميز شروط البنك لمنح ائتمان طويل الأجل بالمرونة وإمكان تعديلها حسب ظروف البلد المدين.

وتقدم هذه القروض لمساعدة الدول المقترضة على بناء الخطوط الحديدية والمطارات والمحطات الكهربائية الخ....

٦ — إنعاش الاستثمار الدولي عن طريق المشروعات الإنتاجية التي تعود بالفائدة على الدول المدينة.

٧ — تقدم المساعدات غير المالية للدول الأعضاء أهمها المعاونة في إعداد الدراسات الأساسية التي تستخدم كأساس لبرامج التنمية وإعداد الخطط الاقتصادية اللازمة لذلك.

ثالثاً — أجهزة البنك:

١ — مجلس المحافظين: وهو أعلى سلطة في البنك، ويتألف من مندوب عن كل دولة عضو ويجتمع مرة كل سنة، ويصادق في هذا الاجتماع على تقرير البنك السنوي وحساباته، ويتخذ القرارات التي تقع في دائرة اختصاصه، كما يفوض مجلس المديرين بالسلطات التي يراها.

٢ — مجلس المديرين التنفيذيين (الإدارة): هو الجهاز الثاني من حيث التسلسل الهرمي في البنك، إلا أنه في الواقع هو الجهاز الفعال والمتابع في البنك، ويتكون من ستة عشر مديراً حالياً، (كان يتكون من ٢٠ مديراً)، تعين الدول الخمس ذوات المساهمات الأكبر في البنك خمس مديرين، وينتخب الباقي من قبل مجلس المحافظين بعد وضع أقاليم العالم في الحسبان وهو يجتمع مرة كل شهر.

٣ — الإدارة: تتكون من رئيس البنك الذي ينتخبه مجلس المديرين ونائبه وهو رئيس المؤسسة الدولية للتنمية ورئيس مؤسسة التمويل الدولية في الوقت نفسه. يضاف إلى هذين المنصبين هيئة مكتب مكونة من عدة أقسام اختصاصية، مهمتها تصريف الشؤون اليومية.

٤ — المجلس الاستشاري: هذا المجلس يقوم بتقديم المشورة و المعاونة لإدارة البنك و هو يتكون من ممثلين عن فعاليات مصرفية، وصناعية وتجارية وزراعية وعمالية.

رابعاً — العضوية والتصويت:

تنص المادة الثانية من اتفاقية قيام البنك أن أعضاء البنك المساهمين هم الأعضاء أنفسهم المنتسبون إلى صندوق النقد الدولي، أي أن عضوية الصندوق هي شرط أساسي لعضوية البنك الدولي.

وقد بلغ عدد الدول الأعضاء حالياً ١٨٣ دولة^{٩٥} في العام ٢٠٠١، وأن لكل منها ٢٥٠ صوتاً مضافاً إليها صوتاً عن كل ١٠٠ ألف دولار.

وتنص الاتفاقية على أن كل المسائل المعروضة على البنك تقرر بأغلبية الأصوات. ولكن حقوق التصويت مرتبطة باكتتاب هذه الدول في رأسماله، التي تستند بدورها إلى القوة الاقتصادية النسبية لكل دولة.

وهذا يقودنا إلى معرفة الأهداف الحقيقية للبنك، فالبنك الدولي مؤسسة مالية دولية تخدم بالدرجة الأولى مصالح الاحتكارات الأوروبية والأمريكية. فللولايات المتحدة ما يقارب من ٢٥% من أسهم البنك. وتمثل الأهداف الحقيقية للبنك بما يلي:

١ — الحفاظ على مواقع الاحتكارات الإمبريالية في اقتصاديات الدول النامية وبصورة خاصة الاحتكارات الأمريكية.

٢ — الامتناع عن تقديم القروض للدول التي تسير في طريق التطور اللا رأسمالي بحجة عدم استقرار الأوضاع السياسية.

٣ — توسيع أسواق التصريف أمام منتجات الاحتكارات الإمبريالية.

٩٥ — البنك الدولي: التقرير السنوي، ٢٠٠١، ص ١٤.

٤ — تكييل الدول النامية التي تستفيد من قروض البنك بالشروط السياسية والاقتصادية.^{٩٦}

خامساً — موارد البنك ورأسماله:

إن معظم موارد البنك الدولي للإنشاء والتعمير تأتي بمعظمها من الدول المتقدمة، وبالإضافة لذلك فهو يجمع الأموال عن طريقين، الأول: حساب الاكتتاب للدول الأعضاء في رأس مال البنك، والثاني: القروض متوسطة وطويلة الأجل من أسواق رأس المال الكبرى في العالم (أوروبا واليابان والولايات المتحدة الأمريكية). بالإضافة إلى أن البنك يقترض من البنوك المركزية والمؤسسات الحكومية الأخرى بأسعار السوق. وقد استطاع البنك الدولي أن يعي في السنة المالية ٢٠٠١، ما قيمته ١٧ مليار دولار.^{٩٧}

أما رأسمال البنك، فتبعاً لنصوص المادة الثانية، قسم ٢ (أ) من اتفاقية البنك الدولي، يقسم الاكتتاب في حصة كل دولة عضو إلى جزأين:

١ — الجزء الأول من الحصة وتشكل نسبة ٢٠ بالمائة، وتسدد عند الانتساب، ٢ % منها تدفع ذهباً أو دولاراً أميركياً، و ١٨ % تدفع بالعملية الوطنية للدولة العضو. والبنك ملزم بالدفع للدولة العضو ما يعادل الزيادة في قيمة هذا الجزء من عملتها إذا ارتفعت قيمة عملته، ويطلب بتعويض مساو لنسبة التخفيض إذا انخفضت قيمة العملة.

٩٦ - د . خالد الحريري: مرجع سبق ذكره، ص ٢٥٢.

٩٧ - البنك الدولي: مرجع سبق ذكره، ص ١٧.

٢ — الجزء الثاني ويشكل ٨٠ ٪، تسدد بالفعل لمواجهة الالتزامات الناشئة عن عمليات البنك سواء في منحه قروض أم بقروض قدم عنها كفالة، وتنص الاتفاقية على دفع هذا الجزء إما بالذهب أو بالدولارات أو بالعملة التي يحتاج إليها البنك للوفاء بالتزاماته.⁹⁸

سادساً — الإقراض:

نصت اتفاقية البنك الدولي على شروط الإقراض، وأهمها:

١ — مراعاة العدالة والمساواة في تخصيص موارد البنك لأعمال التعمير والتنمية وأن يؤدي القرض إلى زيادة القوة الإنتاجية للدول المقترضة.

٢ — التأكد من إمكانية المقترض الوفاء بالالتزامات المرتبطة بالقروض، وأن ليس باستطاعة المقترض أن يحصل على القرض من أسواق رؤوس الأموال الخاصة وبشروط معقولة.

٣ — توجيه القروض إلى المشروعات الأكثر نفعاً وربحية، والتأكد من أن موارد القرض لا تستخدم إلا للأغراض التي منح من أجلها.

٤ — منح القرض لأية حكومة من حكومات الدول الأعضاء، وإذا كان المقترض هيئة غير حكومية فالقرض لا بد أن تضمنه حكومة الدولة العضو أو مصرفها المركزي.

هذا وقد بلغ الإقراض المتجمع لبنك الإنشاء والتعمير ٣٦٠ مليار دولار أميركي، أما الإقراض في السنة المالية ٢٠٠١ قد بلغ ١٠,٥ مليار دولار عند مستوى

⁹⁸ - د. بسام الحجار: مرجع سبق ذكره، ص ١٩٧.

أقل بقليل من مستوى ٢٠٠٠ الذي بلغ ١٠,٩ مليار دولار، أما المؤسسة الدولية للتنمية فقد بلغ إقراضها المتجمع ١٢٧ مليار دولار، و٦,٨ مليار دولار في السنة المالية ٢٠٠١ مقابل ٤,٤ مليار دولار في السنة المالية ٢٠٠٠، وقد استمرت حصة الإقراض لأغراض التكييف من مجموع الإقراض، ٣٨ % للبنك الدولي للإنشاء والتعمير في السنة المالية ٢٠٠١ مقابل ٤١ % في السنة المالية ٢٠٠٠ و٦٣ % في السنة المالية ١٩٩٩، بينما زادت حصة الإقراض لأغراض التكييف من مجموع إقراض الوكالة الدولية للتنمية إلى ٢٧ % مقابل ١٦ % في السنة المالية ٢٠٠٠.

أما الإقراض حسب المناطق والقطاعات، يبين التقرير السنوي لبنك الإنشاء والتعمير أن ارتباطات الإقراض الجديدة في السنة المالية ٢٠٠١ كانت الأعلى لمنطقة أميركا اللاتينية، والبحر الكاريبي التي احتلت ٤,٨ من أصل ١٠,٥ مليار دولار، ثم منطقة أوروبا وآسيا الوسطى ٢,٢ مليار دولار.

وقد مثلت التنمية البشرية أولوية بالنسبة لبنك الإنشاء والتعمير ٢,٢ مليار دولار أو ما يمثل ٢١ % من مجموع اقتراض البنك والمؤسسة الدولية للتنمية كما ساعد الإقراض من مجموعة البنك الدولي على تقوية القطاع المالي، وتلبية الاحتياجات من مرافق البنية الأساسية ١,٤ و٢,٤ مليار دولار على التوالي.

وفي السنة المالية ٢٠٠٠، أعطي اهتمام للسياسة الاقتصادية، والتي تضم العمليات إلى تساند إصلاحات سياسية الاقتصاد الكلي والتجارة وغير ذلك من الإصلاحات الاقتصادية والمؤسسية ويشمل بالإضافة إلى ذلك عمليات التكييف ١,٣ مليار دولار في السنة المالية ٢٠٠١ مقابل ١,٢٨ في السنة المالية ٢٠٠٠.

ولدى البنك الدولي نوعان أساسيان من القروض هما القروض الاستثمارية وقروض التكييف. فالقروض الاستثمارية إما قروض محددة أو قروض استثمار قطاعي

وصيانة. والقروض الاستثماري المحدد هو عبارة عن أداة إقراض مرنة تساعد على ضمان السلامة الفنية والمالية والاقتصادية والبيئية لاستثمار محدد، كما تدعم هذه القروض إصلاح السياسات التي تؤثر في إنتاجية الاستثمار، أما قروض الاستثمار القطاعي والصيانة، فتركز على برامج الإنفاق العام في بعض القطاعات.

أما قروض التكيف فقد صممت أصلاً لتقديم مساندة لإصلاحات سياسات الاقتصاد الكلي، بما في ذلك إصلاحات السياسة التجارية والزراعة، وهي حالياً، تركز بصورة أكبر على الإصلاح الهيكلي وإصلاح القطاع المالي والسياسة الاجتماعية، وعلى تحسين إدارة موارد القطاع العام، وتعتبر قروض التكيف متاحة للمقترضين من البنك الدولي للإنشاء والتعمير والمؤسسة الدولية للتنمية غير المحملين بديون متأخرة لمجموعة البنك الدولي. وأهم ما يؤدي ويسبب للدول النامية هو قيام البنك باعتماد مبدأ القروض المربوطة بإجراء تعديلات هيكلية في السياسة الاقتصادية لهذه الدول، وقد نشأت هذه القروض مع بداية أزمة الديون في أوائل الثمانينات من القرن الماضي. لهذا اشترط البنك الدولي آنذاك من الدول طالبي القروض أن تضمن عملية سداد ديونها المتراكمة وخدمة ديونها الجديدة، وذلك من خلال اعتماد إجراءات اقتصادية ملزمة منها، خصخصة المؤسسات العامة، وتحرير التجارة، وتخفيض سعر العملة الوطنية والتقشف في الإنفاق الحكومي وغيرها.⁹⁹

99 - المرجع السابق نفسه، ص. ٢٠١-٢٠٢.

سابعاً — المؤسسة الدولية للتنمية:

أنشئت المؤسسة الدولية للتنمية سنة ١٩٦٠ لتقدم المساعدة للدول النامية الأشد فقراً من غيرها، والتي لا يزيد متوسط الدخل فيها عن ٥٠٠ دولار سنوياً للفرد، وبشروط تشكل عبئاً أخف على كاهل ميزان المدفوعات من بنك الإنشاء والتعمير.

والمؤسسة الدولية للتنمية، لا تقدم الاعتمادات إلا إلى الحكومات على أن تسدد في فترة زمنية تتراوح بين خمس وثلاثين وأربعين سنة، وتقدم الاعتمادات دون فائدة، غير أن هناك رسم خدمة سنوية يبلغ ٠,٥ في المائة من المبلغ المسحوب في كل اعتماد تقدمه، وقد بلغ الاقتراض المتجمع لهذه المؤسسة ١٢٧ مليار دولار، بينما بلغ الإقراض للسنة المالية ٢٠٠١ ما يقارب ٦,٨ مليار دولار، وتعتبر عضوية الدول في المؤسسة مشتقة من عضويتها في البنك الدولي للإنشاء والتعمير، ويبلغ عدد الدول الأعضاء في المؤسسة الدولية للتنمية ١٦٢ دولة.

كما تساعد المؤسسة على توفير خدمات أساسية كالتعليم والرعاية الصحية، ومياه الشرب ومرافق الصرف الصحي وتساند الإصلاحات والاستثمارات التي تستهدف زيادة الإنتاجية وخلق فرص العمل.

وتستمد المؤسسة مواردها من المصادر التالية:

- ١ — التحويلات المتكررة من صافي أرباح البنك الدولي للإنشاء والتعمير.
 - ٢ — ما يكتب به أعضاء المؤسسة من عملات قابلة للتحويل.
- هذا وتقسم الاتفاقية الدول الأعضاء في ائتاباتها برؤوس المال إلى فئتين:
- الفئة الأولى وتتكون من الدول ذات الدخل المرتفع، حيث تقوم هذه الفئة بتسديد كامل حصتها على شاكلة عملات ارتكازية قابلة للتحويل.

— وتضم هذه الفئة الدول النامية ذات الدخل المنخفض والمتوسط، حيث تسدد ١٠ ٪ من مساهمتها بعملات قابلة للتحويل، والقسم الباقي ويشكل ٩٠ ٪ يسدد بعملة الوطنية.

— الاقتراض التي تقوم بها المؤسسة.

— المساهمات التي تقدمها بعض الدول الغنية.

تجتمع الدول المانحة للمؤسسة كل ثلاث سنوات لتحديد حجم الموارد الجديدة اللازمة لتمويل برنامج الإقراض الخاص بالمؤسسة في المستقبل ومناقشة سياسات وأولويات الإقراض.

هذا، ويبلغ عدد البلدان المانحة للمؤسسة حوالي ٤٠ دولة، وبالإضافة إلى الدول الغنية هناك أيضاً دول نامية وأخرى سائرة على طريق التحول إلى اقتصاد السوق، بعضها من الدول المقرضة من البنك الدولي للإنشاء والتعمير، وبعضها من الدول المقرضة سابقاً من المؤسسة الدولية للتنمية، كالأرجنتين، والبرازيل، وهنغاريا، وجمهورية كوريا، والاتحاد الروسي وتركيا، فهناك ١٥ بلداً تساهم بما نسبته ٩٥,٣ بالمائة من المجموع العام للاكتتابات والمساهمات في موارد المؤسسة، بينما تمثل الولايات المتحدة الأميركية واليابان أعلى نسبتي ٢٣,٨ و ٢٢,١ ٪ على التوالي. وعلى الرغم من أن المؤسسة مستقلة من الوجهة القانونية والمالية عن البنك الدولي للإنشاء والتعمير، فإنهما يشتركان في جهاز الموظفين.

ثامناً — مؤسسة التمويل الدولية:

أنشئت مؤسسة التمويل الدولية سنة ١٩٥٦، ومهمتها المساعدة على تحقيق التنمية الاقتصادية في الدول النامية، عن طريق الاستثمار في مؤسسات القطاع الخاص

القابلة للاستمرار، تقدم قروضاً طويلة الأجل تتراوح مدتها بين ٥ - ١٥ سنة، و ضمانات وخدمات لإدارة المخاطر وخدمات استشارية للمتعاملين معها، كما تعمل هذه المؤسسة في تعبئة رؤوس الأموال المحلية والأجنبية لهذا الغرض، ويبلغ عدد الدول الأعضاء في المؤسسة ١٧٥ دولة عضوة، تبلغ الحافطة المرتبطة بها ٢١,٨ مليار دولار، تشمل القروض الجماعية ١٤,٣ مليار دولار لحسابها الخاص أما ارتباطات السنة المالية ٢٠٠١ فقد بلغت ٣,٩ مليار دولار، تشمل ٢,٧ مليار دولار قروضاً جماعية لحسابها الخاص.

وتعتبر المؤسسة والبنك كيانين مستقلين من الناحية القانونية والمالية، إذ للمؤسسة جهاز موظفيها الخاص المعني بالعمليات والشؤون القانونية، ولكنها تستعين بالبنك فيما يتعلق بالشؤون الإدارية والخدمات الأخرى.

وتتكون مصادر رأس المال في المؤسسة من اكتتابات الدول الأعضاء وأرباح المنشآت التي تشرف عليها بالإضافة إلى مدخرات الأفراد والهيئات.

تقدم مؤسسة التمويل الدولية القروض والاستثمار في أسهم ملكية الشركات، وعلى نقيض معظم المؤسسات المتعددة الأطراف، تقوم المؤسسة بالاستثمار في المشروعات الإنتاجية الخاصة بالاشتراك مع المستثمرين الأفراد بلا ضمان حكومي للموارد التمويلية التي تقدم، وتقوم المؤسسة بتسعير الموارد التمويلية والخدمات التي تقدمها وفقاً لأسعار السوق، وتسعى لتحقيق عائد مربح، شأنها في ذلك شأن المشاريع الخاصة، كما أنها تتحمل مع شركائها في المشروعات المسؤولية الكاملة عن المخاطر التي قد تتعرض لها المشروعات، وتعتبر المؤسسة بذلك، في جوهرها، مؤسسة استثمار وليس مؤسسة إقراض.

تاسعاً — الوكالة الدولية لضمان الاستثمار:

يعود السبب في إنشاء هذه الوكالة إلى تفجر أزمة الديون الخارجية للدول النامية في مطلع الثمانينات، وانخفاض وتيرة تدفق رؤوس الأموال إلى الدول المدينة. وتعتبر الوكالة الدولية لضمان الاستثمار أحدث عضو في مجموعة البنك الدولي، أنشئت سنة ١٩٨٨، وتتولى أمرين أساسيين:

١ — أن تقدم ضمانات للمستثمرين الأجانب ضد الخسائر الناجمة عن المخاطر غير التجارية، وهذا يتحقق من خلال برنامج ضمان الاستثمار التابع للوكالة.

٢ — ضمانات من قبل الدول المتلقية لرأس المال الأجنبي، بعدم المصادرة وعدم قابلية الأموال للتحويل والقيود المفروضة على تحويل الأموال إلى الخارج والحروب والاضطرابات الأهلية.

٣ — كما تقدم الوكالة نصائح للدول النامية من خلال الخدمات الاستشارية التي تقدمها للدول الأعضاء بغية مساعدتها في تهيئة بيئة استثمار وقاعدة معلومات متجاوبتين ترشدان وتشجعان تدفق الاستثمارات الأجنبية.

والوكالة الدولية لضمان الاستثمار أيضاً كيان مستقل عن البنك الدولي، ولها جهاز موظفيها الخاص المعني بالعمليات والشؤون القانونية، ولكنها تستعين بالبنك فيما يتعلق بالشؤون الإدارية والخدمات الأخرى، شأنها في ذلك شأن مؤسسة التمويل الدولية، ويبلغ عدد أعضاء الوكالة ١٥٤ عضواً، في السنة ٢٠٠١، وقد بلغت الضمانات المصدرة المتجمعة ٩,١ مليار دولار، بينما بلغت الضمانات المصدرة في السنة المالية ٢٠٠١، ٢ مليار دولار.

عاشراً - المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار:

أنشئ المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار في السنة ١٩٦٦، بهدف تسوية منازعات الاستثمار، الناتجة عن الاستثمارات تحت رعاية البنك الدولي، وتشجيع الاستثمار الأجنبي عن طريق توفير تسهيلات دولية للتوفيق والتحكيم في منازعات الاستثمار بين الدول والأطراف المتعاقدة مع مواطني الدول الأخرى، ويهدف المركز من جراء ذلك إلى المساعدة على إيجاد جو من الثقة المتبادلة بين الدول والمستثمرين الأجانب، كما يمارس المركز أنشطة بحث ونشر في مجالات قوانين التحكيم وقوانين الاستثمار الأجنبي، ويبلغ عدد الدول الأعضاء ١٣٤ دولة عضو.¹⁰⁰

المبحث الخامس: الأزمة المالية العالمية ٢٠٠٨

أولاً: مقدمات الأزمة:

لقد هزت الأشهر الستة الأولى من عام (٢٠٠٨) بمفاجأتها العالم، ولم تكن أقل إثارة من العام الذي شهد بدايات أهم أزمة عالمية، أزمة الكساد العالمي عام (١٩٢٩)، حيث سجل بداية العام (٢٠٠٨) أرقاماً قياسية وصل سعر النفط فيها إلى أعتاب (١٥٠) دولاراً للبرميل الواحد، ووصل سعر صرف اليورو إلى (١,٦) دولار لليورو، وأصبحت أعلاف الحيوانات أغلى من الحيوانات ذاتها، والموارد الغذائية الأساسية فاقت أسعارها كل التوقعات، وهكذا بالنسبة لمواد البناء كالحديد والاسمنت، ولكن الفصل الأكثر هولاً كان حجم الخسائر التي سببها أحد الوسطاء الماليين في بنك سوسيتيه جنرال **Sosiete General** التي فاقت

100 - المرجع السابق نفسه، ص ١٨٨ وما بعدها.

(٤،٩) مليارات دولار لكن النصف الثاني من هذا العام كانت فصوله أكثر عنفاً حيث تفاقمت أزمة الرهن العقاري التي بدأت بوادرها منذ العام الماضي في الولايات المتحدة الأمريكية والتي أدت إلى سقوط كبار المصارف الاستثمارية وبيوت التمويل ومؤسسات التأمين وصناديق التحوط وإفلاس عمالقة المال في الولايات المتحدة الأمريكية الأمر الذي استدعى ضخ مئات المليارات من الدولارات من قبل الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي والمصرف المركزي الأوروبي والبنوك المركزية الأخرى.

لقد واكبت هذه الأزمة سوابق خطيرة في مجال دعم الخزانة الأمريكية للمؤسسات المالية ومؤسسات التأمين الآيلة للسقوط وليست هذه المرة الأولى التي تدعم فيها الحكومات الأمريكية مؤسسات خاصة تهدد أزمتها الاقتصاد الأمريكي ويعيد هذا المشهد إلى الذاكرة ما حدث في السبعينات من القرن الماضي عندما تم دعم لوكهيد في أثناء حكم ريتشارد نكسون وكرايزلر في حقبة كارتر ودعم جورج بوش الابن شركات الطيران بعد أحداث (١١) أيلول (٢٠٠١). بمبالغ تفوق (١٥) مليار دولار ولا يزال حاضراً في الذهن أيضاً إنقاذ صناديق الادخار الأمريكية في منتصف الثمانينات أيضاً والتي كانت الأسباب وراء تعثرها الأزمة العقارية أيضاً وأدت إلى إفلاس أكثر من (٢٠٠٠) مصرف في أمريكا وتدخلت الحكومة الأمريكية حينها بأكثر من (١٢٠) مليون دولار لإنقاذها.^{١١}

بدايةً، لابد من التأكيد على أن الأزمة الحالية تتميز ولأول مرة في التاريخ بعالميتها. على الرغم من كون أزمة الكساد الكبير عام (١٩٢٩) هي الأشنع في التاريخ، فقد

شهد العالم في ذلك العام أزمة مماثلة تمثلت في انهيار البورصات آنذاك، وساهمت تلك الأزمة بإشعال الحرب العالمية الثانية التي راح ضحيتها عشرات الملايين من البشر. إلا أنها اقتصرَت بمساوئها ونتائجها المدمرة على الدول المتقدمة بشكل أساسي، وبقيت الدول النامية شبه معزولة عن الهزات العنيفة لتلك الأزمة. فمعظم تلك الدول كان من الدول الزراعية التي تعتمد على الاكتفاء الذاتي من محاصيلها. أما الدول النامية التي تأثرت فكانت تلك المعتمدة على التجارة أو تلك المعتمدة على تصدير المواد الخام والأولية. من جهة أخرى تميزت فترة الكساد الكبير وغيرها من الأزمات الاقتصادية السابقة بكونها أزمة إنتاج أو كساد وغيرها من المشكلات المتعلقة بالاقتصاد الحقيقي وانعكاسات الأزمة على تقييم أسهم الشركات المعنية والسندات المالية الممولة للاقتصاد. هذه المرة نجد ولأول مرة أن الأزمة مصرفية محضة بالدرجة الأولى، ولكن أبعادها هائلة حيث إنها ستؤدي إلى فقدان الثقة بالبنية المصرفية والمالية عموماً وانتقال العدوى إلى البنى الاقتصادية، فضلاً عن كون المعالجة ستتم بالتأكيد وبشكل مباشر على المستوى الدولي نظراً لما تسببت به العولمة المالية من تداخلات هائلة للمصالح المالية والمصرفية وغيرها من التقاطعات في التوظيفات المصرفية بين الدول والشركات العالمية. قُبل مراراً عن السيولة الهائلة المتولدة من تزايد أسعار النفط وعن النمو الكثيف في بعض المناطق مثل الصين وغيرها وقيل عن صعوبة استيعابها. وقيل عن ضرورة تحرير الاقتصاد وعن أهمية تحرير الأسواق وعن ضرورة فصل السلطة النقدية عن الحكومية وعن قدرة الأسواق على ضبط ذاتها. فجأة أصبحنا نسمع أن الأسواق العالمية تعاني من نقص السيولة ما يستدعي خطة إنقاذ من قبل المصارف المركزية لضخ مئات المليارات من الدولارات ويحكى كثيراً وبجدية لم تطرح من قبل بهذه القوة عن أهمية تدخل الحكومات وإلا فستكون العواقب وخيمة!

الكل يعلم أن الموارد التي اشترت بها العقارات المرتفعة والأوراق المالية المتزايدة جاء معظمها من المصارف التي قامت بالإقراض بضمانة تلك العقارات أو بضمانة أوراق اعتبارت سيادية؟ والكل يعلم أن الجزء الأكبر من تلك السيولة جاء من الفوائض الهائلة الناجمة عن:

- فوائض الدول ذات الميزان التجاري الفائض مثل الصين واليابان وروسيا.
- فوائض الدول النفطية التي حصدت الكثير من زيادة أسعار النفط فاستثمرت جزءاً في بلدانها وتوجه الجزء الأكبر إلى مصارف الاستثمار (المصنفة من الدرجة الأولى).

- الاقتراض عند اللزوم بفائدة منخفضة من المصرف المركزي في ظل وجود توظيفات هائلة فيما اعتبر صناديق سيادية مستقرة بعملة اعتبرت مستقرة بالنسبة لغيرها. والوقائع الاقتصادية السابقة تؤكد أن الأزمة وإن حدثت أو مست جانبياً الدول المتقدمة، إلا أن المعني الحقيقي بكل منها ومن يدفع فعلياً ثمنها هو الدول المحيطة سواء النامية أم شبه النامية فيها، وخير دليل على ذلك مختلف الدروس التي أظهرت فيها الدول المتقدمة (المسماة الرأسمالية) أن لديها ما يكفي من القدرة على التكيف من أجل إعادة رسم منطلقاتها ونظرياتها و"براغماتيتها" من أجل الالتفاف على الأزمات وتصديرها إلى الخارج.^{١٠٢}

- بدأت أول إنذارات هذه العاصفة في آذار (٢٠٠٨) بالهيار بنك Bear stearns من دون أن تقوم الحكومة الأميركية بإجراء أي تدخل إنقاذي لانتشاله من أزمتته ولكن بدأ سير الأمور يأخذ منحى متسارعاً بشكل كبير مع

102 - د. دريد درغام: صحيفة الوطن، العدد ٤٩٥، الأربعاء ٨ تشرين الأول، ٢٠٠٨.

التطورات المرتبطة بكل من شركتي فاني ماي وفريدي ماك fannie mai and Fredd mac واللتين تعملان ضمن إطار تنظيمي وقانوني خاص في الولايات المتحدة الأميركية حيث تصنفان ضمن ما يدعى بالمؤسسات المدعومة حكومياً، حيث أعلنت كل من هاتين الشركتين اللتين تستحوذان على نصف الرهون العقارية في الولايات المتحدة والتي يبلغ أجماليها (١٢) تريليون دولار أن موقفها المالي يعتبر على شفير الانهيار ما اضطر الحكومة الأميركية إلى ضخ (٢٠٠) مليار دولار في خزائنها لتمكننا من مواصلة وظيفتهما المتمثلة في توفير الضمانات للقروض العقارية التي تمنحها البنوك، بعد هذه الأحداث الدراماتيكية عمت الفوضى في السوق المالية وحدثت الظاهرة الاقتصادية المعروفة بالهلوع، وقد أدت الأزمة خلال شهور قليلة (حوالي خمسة أشهر) إلى اختفاء (١١) مصرفاً من الساحة من بينها مصرف اندي ماك Indymac Bank الذي يستحوذ على أصول بقيمة (٣٢) مليار دولار وودائع تصل إلى (١٩) مليار دولار.^{١٠٣}

يؤكد كثير من الاقتصاديين^{١٠٤} أن الأزمة هي ليست أزمة مالية صرفة برأينا، بل تمتد إلى بنية وهيكلية وجوهر النظام الرأسمالي وخاصة النظام الأمريكي، الذي ينتمي إلى الاقتصاد الاستهلاكي أكثر منه إلى الاقتصاد الإنتاجي، حيث تراجعت قيم ومبادئ المنظومة الإنتاجية ليحل محلها الاعتماد على الخدمات، بدليل أن القسم الأكبر من موارد الدخل الأمريكي يتأتى من قطاع الخدمات وبشكل خاص

103 - الثورة، العدد ١٣٧٣٦، ١٤-١٠-٢٠٠٨.

104 - د. حيان سلمان: مجلة الاقتصادية، العدد ٣٦٣، ٢٨ - أيلول، ٢٠٠٨.

القطاع العقاري الذي يساهم بحدود (٢٠%) من الدخل الأميركي، وهو يؤثر ويتأثر بالنشاط الاقتصادي الكلي لأنه يعمل ضمن بيئة اقتصادية وهنا يكمن جذر المشكلة، فحسب تقرير صندوق النقد الدولي لعام (٢٠٠٨) والذي يحلل معدلات النمو الاقتصادي لعام (٢٠٠٧) فقد أكد (أن معدل النمو الاقتصادي العالمي لعام (٢٠٠٧) بلغ (٥,٢ %) وسطياً على مستوى العالم، لكن معدلات النمو تراوحت بين دولة وأخرى، فقد بلغ في الصين مثلاً بحدود (١١,٥%) والهند أكثر من (٩%) وروسيا بحدود (٧,٥٧%)، لكنه تباطأ في دول اليورو والين والدولار، وبلغ في الولايات المتحدة بحدود (٢,٥%) فقط أي أقل من نصف معدل النمو العالمي، ويتوقع أن يتراجع إلى (١,٩%) لعام (٢٠٠٨). وبالتأكيد تأثر وسيتأثر بهذا قطاع الخدمات وخاصة قطاع الرهن العقاري، وبالتالي كان لسقوط الشركات العملاقة العاملة في النشاط العقاري ما يسوغه.

من الممكن القول أن الأزمة بدأت على شكل أزمة رهن عقاري **sub prime loans crisis** على أثر الانتشار الكبير للمؤسسات غير المصرفية التي بدأت تعمل كوسيط للحصول على التمويل العقاري الذي بلغ حدوداً مغالى بها والذي تفاقم إلى حد بدأت فيه المصارف ومؤسسات الرهن العقارية تخسر جزءاً متزايداً بمرور الوقت من قروضها نتيجة الانخفاض في أسعار العقارات ما منع المقترضين من سداد التزاماتهم وهذا ما دفع البنوك إلى التشدد في شروط القرض لاحقاً مما أدى إلى انخفاض الطلب على القروض وهذا بدوره أدى إلى عدم الاستقرار وفقدان ثقة المستثمرين وانخفاض معدل النمو الإجمالي وظهرت الأزمة بشكل واضح في السوق الأمريكية وأدت إلى تراجع النمو بشكل كبير بالإضافة إلى تراجع قيمة العملة الأمريكية ما دفع الاحتياطي الفدرالي وعلى أثر تفاقم الأزمة

بعد منتصف عام (٢٠٠٧) إلى البدء بتخفيض معدلات الفائدة من (٥,٢٥%) في أيلول (٢٠٠٧) عبر سلسلة متتالية من التخفيضات وصل عددها إلى سبع مرات كان آخرها في ربيع (٢٠٠٨) حيث وصل معدل الفائدة (٢%)^{١٠٥}

ثانياً: مراحل سير الأزمة:

يمكن رصد المراحل الكبرى في الأزمة المالية التي اندلعت في بداية عام (٢٠٠٧) في الولايات المتحدة وبدأت تطول أوروبا على الشكل الآتي:

- شباط ٢٠٠٧: عدم تسديد تسليفات الرهن العقاري (الممنوحة لمدينين لا يتمتعون بقدرة كافية على التسديد) يتكشف في الولايات المتحدة ويسبب أولى عمليات الإفلاس في مؤسسات مصرفية متخصصة.
- آب ٢٠٠٧: البورصات تندهور أمام مخاطر اتساع الأزمة، والمصارف المركزية تتدخل لدعم سوق السيولة.
- تشرين الأول إلى كانون الأول ٢٠٠٧: عدة مصارف كبرى تعلن انخفاضاً كبيراً في أسعار أسهمها بسبب أزمة الرهن العقاري.
- ٢٢ كانون الثاني ٢٠٠٨: الاحتياطي الاتحادي الأمريكي (البنك المركزي) يخفض معدل فائدته الرئيسية ثلاثة أرباع النقطة إلى (٣,٥٠%)، وهو إجراء ذو حجم استثنائي. ثم جرى التخفيض تدريجياً إلى (٢%) بين كانون الثاني ونهاية نيسان.
- ١٧ شباط ٢٠٠٨: الحكومة البريطانية تؤمّن بنك "نورذرن روك"

105 - د. أديب ميالة: صحيفة الثورة، العدد ١٣٧١٩، ٢٢ - ٩ - ٢٠٠٨.

- ١١ آذار ٢٠٠٨: تضافر جهود المصارف المركزية مجدداً لمعالجة سوق التسليفات.
- ١٦ آذار ٢٠٠٨: " جي بي مورغان تشيز " يعلن شراء بنك الأعمال الأمريكي " بير ستيرنز " بسعر متدن ومع المساعدة المالية للاحتياطي الاتحادي.
- ٧ أيلول ٢٠٠٨: وزارة الخزانة الأمريكية تضع المجموعتين العملاقتين في مجال تسليفات الرهن العقاري "فريدي ماك" و"فاني ماي" تحت الوصاية طوال الفترة التي تحتاجها لإعادة هيكلة مائتهما، مع كفالة ديونهما حتى حدود (٢٠٠) مليار دولار.
- ١٥ أيلول ٢٠٠٨: اعتراف بنك الأعمال "ليمان براذرز" بإفلاسه على حين يعلن أحد أبرز المصارف الأمريكية وهو " بنك أوف أمريكا " شراء بنك آخر للأعمال في وول ستريت هو "ميريل لينش".
- عشرة مصارف دولية تتفق على إنشاء صندوق للسيولة برأسمال (٧٠) مليار دولار لمواجهة أكثر حاجاتها إلحاحاً، على حين توافق المصارف المركزية على فتح مجالات التسليف، إلا أن ذلك لم يمنع تراجع البورصات العالمية.
- ١٦ أيلول ٢٠٠٨: الاحتياطي الاتحادي والحكومة الأمريكية تؤمنان بفعل الأمر الواقع أكبر مجموعة تأمين في العالم "أي أي جي" المهددة بالإفلاس عبر منحها مساعدة بقيمة (٨٥) مليار دولار مقابل امتلاك (٩٠,٧٩%) من رأسمالها.
- ١٧ أيلول ٢٠٠٨: البورصات العالمية تواصل تدهورها والتسليف يضعف في النظام المالي، وتكثف المصارف المركزية العمليات الرامية إلى تقديم السيولة للمؤسسات المالية.

- ١٨ أيلول ٢٠٠٨: البنك البريطاني "لويدي في أس بي" يشتري منافسه "أتش بي أو أس" المهدد بالإفلاس.
- السلطات الأمريكية تعلن أنها تعد خطة بقيمة (٧٠٠) مليار دولار لتخليص المصارف من أصولها غير القابلة للبيع.
- ١٩ أيلول ٢٠٠٨: الرئيس الأمريكي جورج بوش يوجه نداء إلى "التحرك فوراً" بشأن خطة إنقاذ المصارف لتفادي تفاقم الأزمة في الولايات المتحدة.
- ٢٣ أيلول ٢٠٠٨: الأزمة المالية تطفئ على المناقشات في الجمعية العامة للأمم المتحدة في نيويورك.
- الأسواق المالية تضاعف قلقها أمام الماطلة حيال الخطة الأمريكية.
- ٢٦ أيلول ٢٠٠٨: انهيار سعر سهم المجموعة المصرفية والتأمين البلجيكية الهولندية "فورتيس" في البورصة بسبب شكوك بشأن قدرتها على الوفاء بالتزاماتها. وفي الولايات المتحدة يشتري بنك "جي بي مورغان" منافسه "واشنطن ميوتشوال" بمساعدة السلطات الفدرالية.
- ٢٨ أيلول ٢٠٠٨: خطة الإنقاذ الأمريكية موضع اتفاق في الكونغرس. وفي أوروبا يجري تعويم "فورتيس" من قبل سلطات بلجيكا وهولندا ولوكسمبورغ، وفي بريطانيا جرى تأميم بنك "برادفورد وبنغلي".
- ٢٩ أيلول ٢٠٠٨: مجلس النواب الأمريكي يرفض خطة الإنقاذ. وول ستريت تنهار بعد ساعات قليلة من تراجع البورصات الأوروبية بشدة، على حين واصلت معدلات الفوائد بين المصارف ارتفاعها مانعة المصارف من إعادة تمويل ذاتها.
- أعلن بنك "سي تي غروب" الأمريكي أنه يشتري منافسه "واكوفيا" بمساعدة

السلطات الفدرالية.

- الأول من تشرين الأول ٢٠٠٨: مجلس الشيوخ الأمريكي يقر خطة الإنقاذ المالي المعدلة.^{١٠٦}

ثالثاً: أسباب الأزمة:

إن الأزمة المالية العالمية الراهنة جاءت محصلة لطبيعة الرأسمالية المتوحشة، ولمعنى الشر الذي يمثل "اقتصاد السوق الحر" ولمعنى الجشع وشراسة الربح والتي تجلت بالرهن العقاري، ولحقيقة السياسة الأمريكية القائمة على العدوان والنهب والحروب الاستباقية، ولعل ما حدث في كوسوفو واحتلال العراق وأفغانستان وماتطلبته تلك الحروب من إنفاق مالي هائل يوضح أحد جوانب تجليات الأزمة المالية العالمية الراهنة.

تكفي الإشارة إلى أن من معالم أزمة الليبرالية الرأسمالية، أن قيمة الإنتاج الحقيقي في العالم بلغت (٤٨) ألف مليار دولار بينما بلغت قيمة الأصول في العالم حوالي (١٤٤) ألف مليار دولار، أما قيمة التعاملات في الأوراق المالية والمشتقات المالية فقد وصلت إلى حوالي (٦٠٠) ألف مليار دولار وهو ما يشير إلى ضعف الوظائف الرقابية للسلطات النقدية والأجهزة الحكومية في العالم بفعل تراجع دور الدولة تحت عنوان الليبرالية الرأسمالية وهي المرحلة الراهنة في الرأسمالية، وسوء السياسات الاقتصادية للإدارة الأمريكية الحالية. عدا عن أن الأزمة المالية الراهنة هي أزمة في صميم الرأسمالية ومراحل تطورها فإن السياسات الاقتصادية التي

106 - مجلة بورصات وأسواق، العدد، ٣٦٤، ١٢ تشرين الأول، ٢٠٠٨.

أنتهجتها إدارة الرئيس الأمريكي جورج بوش منذ عام (٢٠٠١) من ليبرالية مطلقة، كانت البداية، وبدأت الأزمة مع تراجع عدد الوظائف وفرص العمل وزيادة الإقبال على القروض وخاصة العقارية من المؤسسات المالية، وزيادة الاستثمارات الأجنبية في أسواق المال الأمريكية ثم ما شهدته الاقتصاد الأمريكي كأكبر اقتصاد في العالم، من حالة أقرب ما تكون إلى الركود. حيث سجل في السنوات السابقة نمواً ضعيفاً وعلى الأغلب سيكون المعدل لعام (٢٠٠٨) سالباً أو صفرياً في أفضل الحالات ومع بداية عام (٢٠٠٧) بدأت في الظهور أزمة الاقتصاد الأمريكي عبر ما سمي بأزمة الرهن العقاري، أو ما سميت بالقروض السيئة، ما أدى إلى تدهور أوضاع المصارف وشركات التمويل العقاري الأمريكية بسبب عدم قدرتها على تحصيل القروض من المدنيين وخلق أزمات سيولة لدى هذه المؤسسات المالية الأمر الذي أدى في مرحلة تالية إلى ظهور حالات الإفلاس التي يشهدها الاقتصاد الأمريكي والعالمي، فبلغ عدد المؤسسات التي أفلست أو قريبة من الإفلاس في أمريكا إلى حوالي (١٢٠) مؤسسة مالية، وقبل أيام كان الإفلاس المدوي لمؤسستي ليمان برذرز وميريل لينش ووصول عملاق التأمين الأمريكي (AIG) American International Group إلى حافة الإفلاس لولا تدخل الخزانة الأمريكية والاحتياطي الأمريكي الفيدرالي لإنقاذها وتكفي الإشارة أن نشير إلى أن الأزمة المالية الحالية كلفت الاقتصاد الأمريكي فقط حتى أيلول ٢٠٠٨ حوالي (١٠٠٠) مليار دولار هذا عدا عن آثارها على الاقتصاد العالمي وخاصة الأوروبي والآسيوي وغيرها مما استدعى تدخلاً مباشراً من الرئيس بوش وإدارته الاقتصادية لإيجاد حل لهذه الأزمة وخصصت مبالغ ضخمة لتجاوزها قدرت بحوالي (٨٠٠) مليار دولار حسب خطة الإدارة الأمريكية، لأنها تنذر

بمخاطر جسيمة على النظام المالي والاقتصاد الأمريكي وبالتالي العالمي، فبلغ مجموع ما ضحى الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي حتى حوالي منتصف أيلول (١٨٠) مليار دولار، وقامت الخزنة الأمريكية بطرح سندات خزينة وشراء القروض المتعثرة لإنقاذ المصارف والمؤسسات المالية الأمريكية. وخطورة الوضع في أمريكا تكمن في الآتي:

أقرت إدارة الرئيس بوش بخطورة الأزمة وضرورة تدخل الدولة لمعالجتها وهذا يعني استخدام الأموال الحكومية في المعالجة وهو ما يعني أن وزارة الخزنة الأمريكية والاحتياطي الفيدرالي ستستخدمان أموال الخزينة الأمريكية في مساعدة هذه المؤسسات وشراء القروض العقارية والأصول المشكوك فيها لدى المصارف والمؤسسات المالية وبالتالي سيؤدي ذلك إلى مزيد من عجز الموازنة الأمريكية وإلى ازدياد معدلات التضخم وأسعار الفائدة وستزداد مديونية أمريكا، وهي حالياً الأعلى في العالم إذ من المتوقع مع خطة إدارة الرئيس بوش أن تتجاوز (١١) آلاف مليار دولار أمريكي ومخاطر ذلك على الاقتصاد الأمريكي خاصة والاقتصاد العالمي بشكل عام ونحن نعتقد أن هذه الإجراءات ستسهم في تهدئة الأسواق المالية لفترة محدودة، لكن الأزمة ستعود من جديد لأن الخلل قائم في بنية النظام والمعالجة حالياً تتم للنتائج وليس للأسباب فخبراء صندوق النقد الدولي يشيرون إلى أن الأسوأ لم يأت بعد ومن آثار هذه الأزمة هو تدخل الإدارة الأمريكية عبر استخدام أموال الشعب وأموال دافعي الضرائب، وخاصة الصغار، في إنقاذ هذه المؤسسات المتعثرة والتي كانت منذ أيام مؤسسات عملاقة ويملكها الكبار بينما كان عتاة الليبرالية والرأسمالية يمنعون حكومات جنوب شرق آسيا النمر الآسيوية من التدخل إبان أزمة الاثنين الأسود عام (١٩٩٧) المهم أنهم اليوم يعترفون بأنها أسوأ أزمة يشهدها الاقتصاد الأمريكي منذ أكثر من (٥٠)

عاماً وأنها الأخطر وهو ما يعد إحدى "مآثر" إدارة الرئيس بوش في المجال الاقتصادي، الذي ألهته شعارات ادعاها بالحرب على الإرهاب عن معالجة أزمات الاقتصاد الأمريكي مما أوصله إلى هذا الوضع الخطير.^{١٠٧}

رابعاً: أزمة الرهن العقاري:

ابتدأت هذه الأزمة حين بدأت البنوك الأمريكية بحث مواطنيها على حيازة المساكن الشخصية بمنحهم قروضاً بسعر فائدة منخفض، وقام سماسرة العقارات في أميركا بالعمل على الترويج لشراء البيوت في الولايات المتحدة لأصحاب الدخل الثابت (الموظفين) وحاول السماسرة إقناع هذه الفئة بأنهم قادرون على شراء منزل عن طريق الحصول على قرض من البنوك وإيهامهم أن الدفعات المترتبة عليهم يمكن تغطيتها برواتبهم الحالية، وهو في حقيقة الأمر غير ذلك، كون رواتب هؤلاء الموظفين لا تتناسب مع حجم دفعات القرض، وهنا لجأ سماسرة العقارات إلى القيام بعمليات تزوير بيانات رواتب الموظفين أربعة أضعاف عن الدخل الحقيقي في محاولة لإقناع الأشخاص المقترضين أنه بإمكانهم تسديد الدفعات الشهرية باعتبار فائدة البنوك متدنية ولا تتجاوز أكثر (٢%) و من ثم قام السماسرة بتقديم بيانات رواتب المقترضين للبنوك بعد تزويرها، إلا أن الفائدة لدى البنوك الأميركية من المعروف أنها متحركة، وبالتالي بعد فترة وجيزة ارتفعت فائدة القروض التي تم الحصول عليها (إلى ٦% ثم إلى أكثر من ١١%)، مما أدى إلى ارتفاع قيمة الدفعة المترتبة على المقترض، ونتج عن ذلك إحجام الكثيرين ممن اقترضوا عن سداد التزاماتهم المالية للبنك، لعدم استطاعتهم تغطية هذه

١٠٧ - د. محمد الحسين: صحيفة الثورة، العدد ١٣٧١٩، ٢٢ - ٩ - ٢٠٠٨.

الدفعات، وبالتالي سارعت البنوك التي أقرضت إلى اتخاذ قرار للحجز على منازلهم ومصادرتها ومن ثم عرضها للبيع للحصول على السيولة اللازمة، وأمام هذا الوضع كثر عرض البيوت في الولايات المتحدة الأميركية وخلق حالة انهيار كبير في أسعارها في السوق، كما قام البنك بإجراء آخر وهو بيع القرض للشركات المالية الكبيرة والتي أعادت هيكلتها ثم صدرتها على شكل سندات مضمونة تعتمد على الرهن العقاري، وفي النهاية فقدت السيولة المالية من الشركات المالية التي أعلنت إفلاسها وهذا أدى إلى الأزمة المالية (٢٠٠٨).

لقد كانت البدايات الأولى لمبدأ الرهن العقاري في الثلاثينات من القرن الماضي وأثبت نجاحاً باهراً في تملك عشرات ملايين الأميركيين والكنديين من الطبقة الوسطى أو محدودى الدخل لبيوتهم ولكن سوء استخدام هذا النظام عبر ممارسات ائتمانية سيئة وذلك منذ بداية العقد الأول من القرن الواحد والعشرين، حيث تم منح قروض بضمانة رهون عقارية لأشخاص ذوي تاريخ ائتماني سيء في الولايات المتحدة الأميركية وذلك عقب تخفيض معدلات الفائدة من قبل مجلس الاحتياطي الأمريكي وهو البنك المركزي في الولايات المتحدة الأميركية لأرقام قياسية وتساهلت المصارف في منح القروض حتى إنه يقال إن هذه القروض استفاد منها مهاجرون غير شرعيين في الولايات المتحدة الأميركية، وقد كان تخفيض معدلات الفائدة للتعامل مع التباطؤ الاقتصادي في الولايات المتحدة الأميركية عقب الانهيارات التي شهدتها أسواق المال الأميركية بسبب انهيار عدد من الشركات الأميركية في بداية العقد الأول من القرن الواحد والعشرين، ومنها وورلد كوم worldcom واينرون enron سبباً أساسياً لما حدث الأزمة، فذلك أدى إلى حركة رؤوس أموال ضخمة باتجاه قطاع العقارات في الولايات

خامساً: التأثيرات المحتملة للأزمة:

تشير التوقعات إلى انخفاض الناتج المحلي الأمريكي خلال الربعين الحالي والقادم من العام (٢٠٠٨)، ما يعني دخول الولايات المتحدة في مرحلة كساد، وتوقع نمو ضعيف لعام (٢٠٠٩) يصل إلى (١،٠٪)، وإضافة للولايات المتحدة فإن عدداً من الدول قد تكون بالفعل قد دخلت مرحلة الركود ومنها سنغافورة.^{١٠٩}

إن الآثار المحتملة التي ستطال كل دول العالم لن تكون بالتأكيد متماثلة، فوصول هذه الآثار إلى بلدان العالم ومدى شدتها يرتبط بمدى تشابك واندماج هذه الاقتصاديات بالاقتصاديات الغربية. فكلما كان اقتصاد الدولة مرتبطاً أو مندمجاً أكثر مع النظام المصرفي العالمي، ستكون الآثار شديدة وقد تكون كارثية أحياناً، وكلما كان الاقتصاد منعزلاً أو غير مندمج مع النظام المصرفي العالمي ستكون الآثار التي ستطاله مقبولة. وهناك درجات متفاوتة بين الحالتين، فعلى سبيل المثال إن آيسلندا من الدول الأكثر تأثراً بالأزمة، فأيسلندا الدولة المحايدة للدائرة القطبية الشمالية، التي يقطنها (٣٢٠) ألف مواطن، تعتمد بشكل رئيسي على قطاعها البنكي، الذي جعل دخل الفرد فيها من أعلى الدخول في العالم، المستحقات على بنوكها تصل إلى مئة مليار دولار، على حين ناتجها المحلي الإجمالي لا يتعدى الـ (١٤) ملياراً، جعلها ذلك أكثر الدول تأثراً بالأزمة نسبة لحجمها، حيث باتت

108 - صحيفة الثورة، العدد ١٣٧٣٦، ١٤-١٠-٢٠٠٨.

109 - مجلة بورصات وأسواق، العدد، ٣٦٤، ١٢ تشرين الأول، ٢٠٠٨.

تلك الدولة على شفير الإفلاس، ما دفع الدولة لتأمين البنوك المفلسة كما دفعها لتثبيت أسعار صرف عملتها المتهاكلة، والأزمة في آيسلندا أثرت على بريطانيا ذات الإيداعات الكبيرة في البنوك الآيسلندية ودعت إلى إرسال مندوب بريطاني للتفاوض مع الآيسلنديين بشأن الودائع البريطانية، وبدأت تجري مفاوضات بين آيسلندا وروسيا لأخذ قرض من الأخيرة بقيمة (٤) مليارات يورو بهدف تأمين استمرار الحركة الاقتصادية في البلاد.^{١١٠}

في الواقع إن القلق والرعب اللذين يخيمان على الأسواق العالمية لم يقفا عند حدود الكساد الراهن وخسائر البورصات بل سينسحبان على نسب النمو في العالم قاطبة في عام الأزمة (٢٠٠٨) والسنوات القادمة.

في حديث لصحيفة "نيوزويك" ترجمته صحيفة "لوموند" يقول الكاتب الأمريكي "فرانسيس فوكوياما": "إن انهيار أقدم مصارف الاستثمار الأمريكية، وتطاير أكثر من تريليون دولار من قيم الأسهم في أسواق المال في يوم واحد، وزيادة (٧٠٠) مليار دولار على دافعي الضرائب الأمريكيين ليس كل شيء، فالانهيار الضخم لـ "وول ستريت" قد يكون أصعب من ذلك بكثير بل الأسوأ، أما على المستوى الدولي فلن تكون الولايات المتحدة في موقع المهيمن بعد الآن وسيكون هناك معطيات جديدة ظهرت مع أزمة جورجيا وروسيا في آب ٢٠٠٨. كما أن قدرة الولايات المتحدة على ممارسة السحر في الاقتصاد العالمي ستأخذ بالتناقص، كما ستتناقص الموارد الأمريكية المالية. العالم جميعه سيخضع لتباطؤ اقتصادي وليس من المؤكد أن تخرج النماذج الصينية و الروسية في حال

١١٠ - المرجع السابق نفسه.

أحسن من النموذج الأمريكي وقد أظهرت الولايات المتحدة أوجهاً أخرى لاقتصادها في الأزمات التي حدثت ما بين (١٩٣٠-١٩٧٠). ولهذا يجب أن تكون المؤسسات المالية تحت المراقبة وعن قرب، وإن السياسة المالية غير المسؤولة ستؤدي بكل سهولة لتضخيم هذه المشكلة.^{١١١}

على الصعيد العربي:

يمكن التأكيد إن الأزمة انتشرت كالنار في الهشيم فوصلت إلى كافة دول العالم، فمن اليابان إلى روسيا إلى أوروبا وأمريكا اللاتينية. وفي وطننا العربي تنأثر الاقتصاديات العربية بهذه الأزمة وخاصة تلك الاقتصاديات المفتوحة أمام تقلبات الاقتصاد العالمي. إن للوضع المالي العاصف الراهن وجه ثقيل يخيم على المنطقة العربية، فالسيولة النقدية الهائلة الناجمة عن ارتفاع أسعار النفط تبخرت خلال أيام قليلة في الدول الخليجية المنتجة للنفط حيث دفعت أسواق تلك الدول ثمننا باهظاً بسبب وجود ودائعها المالية في واشنطن ودول الغرب عامة. فقد تعرضت أسواق المال في الدول العربية خلال السنتين الأخيرتين، وبعد أزمة الرهون العقارية، إلى تراجععات كبيرة وتذبذبات في مؤشرات الأسواق المالية، وخسرت الأسواق المالية العربية مئات المليارات من الدولارات.. وأعلن في الإمارات العربية المتحدة لوحدها أن خسائرها تجاوزت (٣٠٠) مليار درهم إماراتي. ولابد من الإشارة إلى القلق الكبير على الأموال العربية المودعة في المصارف والمؤسسات المالية الغربية وخاصة الأمريكية وكذلك الاستثمارات العربية سواء للأفراد أم للصناديق السيادية العربية أم شركات الاستثمار العربية في الغرب. والأرجح أنها ستمني بخسائر

^{١١١} - صحيفة الثورة: العدد ١٣٧٣٨، ١٥-١٠-٢٠٠٨.

كبيرة، وبالتالي فإن هذه الأزمة المالية كلفت الدول العربية أكبر بكثير مما كسبته من جراء ارتفاع أسعار النفط في الفترة الأخيرة. وقد سارعت المصارف المركزية إلى التدخل وضخ السيولة في الأسواق سعياً منها لتطويق الأزمة والتقليل من آثارها على الاقتصاد العالمي. والأمر يبدو ككرة الثلج يكثر فأكثر مع مرور الوقت.

أما على الصعيد السوري:

إن تأثيرات الأزمة المالية قد تظهر بالإطار العام ولكن ليست لها إسقاطات ملموسة. والأثر لن يكون كبيراً بسبب هامشية النشاط المالي في سورية وعدم وجود استثمارات مالية مؤسسية في الخارج واعتماد السوق السوري في تعامله على معطيات الداخل ومن ثم لا يعتقد أن هناك آثاراً كارثية مباشرة لهذه الأزمة على وضعنا المالي أو الاقتصادي، علماً أن أي ركود اقتصادي في الخارج سينعكس على انحسار التدفقات المالية التي تأتي من الخليج. ولكن بشكل عام لن يكون لهذه الأزمة المالية الدولية إسقاطات مباشرة وسلبية على وضعنا الاقتصادي إلا بهوامش محدودة.

يمكن التأكيد أن الاقتصاد السوري من أقل اقتصاديات المنطقة تأثراً بهذه الأزمة. والسبب في ذلك يعود إلى ضيق قنوات نقل هذه الأزمة إلى الداخل السوري... لأن من أهم بوابات عبور هذه الأزمة هي المصارف والمؤسسات المالية، الأسواق المالية، الاستثمارات، القروض الخارجية، التجارة الخارجية. فالسوق المالية السورية لم تولد بعد، والمصارف والمؤسسات المالية لا تزال في بدايتها، ويعد رأس المال الوطني هو الأكبر فيها، وحتى لو وجد رأسمال غير سوري فإن مصدره في الغالب عربي إضافة إلى ما تقوم به السلطات النقدية السورية في المراقبة والإشراف على القطاع المصرفي وأسواق الصرف. وكذلك الحال بالنسبة للاستثمارات فنسبة الاستثمارات غير السورية في الاستثمار السوري لا تصل إلى أكثر من (٣٠%)

ومعظم هذه الرساميل غير السورية هي رساميل عربية. أما عن بوابة القروض الخارجية فإن سورية نهجت خلال السنوات الماضية على تقليل الاعتماد على القروض الخارجية وقامت بتسوية كامل مديونيتها الخارجية وتبقى البوابة الأخيرة وهي التجارة الخارجية فإن بعض آثار الأزمة المالية العالمية يمكن أن تنتقل إلى الداخل السوري عبر ما ستشهده أسعار السلع والخدمات المستوردة والمصدرة في السوق العالمية من ارتفاع أو انخفاض، كذلك تبعاً لما ستشهده أسعار الصرف للعملات الرئيسية في العالم. وقد عانت سورية في السنوات الأخيرة من تضخم مستورد ويمكن أن تستمر هذه الحالة مع استمرار الأزمة المالية العالمية الراهنة.^{١١٢}

إذ إن استمرار الانهيارات المتتالية في الأسواق المالية العالمية والتي تتجه بالاقتصاد العالمي نحو الكساد، ستؤثر حكماً على حركة الصادرات السورية، أي على نمو معدل الصادرات وهذا بدوره سيؤثر على تراجع نمو الناتج الصناعي وقد يتدنّى الإنتاج وتزداد معدلات البطالة. وهذه العوامل كلها ستؤثر على مؤشرات الأداء الاقتصادي الكلي. ربما لحسن الحظ إنه ليس لدينا في سورية تعاملات واستثمارات ولا حتى إيداعات مع البنوك الأميركية الأمر الذي لن يكون له تأثير مباشر علينا في سورية جراء انهيار عدد من البنوك والمؤسسات المالية الأميركية، لكن هذا لا ينفي أن التعاملات المالية في العالم متشابكة وهناك تعامل بين المصارف السورية والعربية والأوروبية ولا بد من أن تأخذ المصارف السورية جميع الإجراءات المتعلقة بالحيلة والحذر. فالأزمة المالية وتداعياتها تشبه مرض السرطان الذي لا يمكن حصر انتشاره لكون اقتصاديات العالم مترابطة ومتداخلة مع بعضها بعضاً. وفي حال لم يتم احتواء هذه الأزمة سيكون لها أثر كبير

^{١١٢} - د. محمد الحسين: صحيفة الثورة، العدد ١٣٧١٩، ٢٢ - ٩ - ٢٠٠٨.

وبالتأكيد على جميع الاقتصاديات بالعالم ولكن بدرجات متفاوتة كما أسلفنا سابقاً.

سادساً: الاستنتاجات والعبر من الأزمة:

إن أحد أهم أسباب هذه الأزمة يكمن في أزمة النظام الرأسمالي نفسه فالاثنين الأسود الحالي والذي واجه العالم صباح الاثنين في ١٥ - ٩ - ٢٠٠٨ مع انهيار مؤسستين مالبتين عملاقين هما مصرف ليمان برذرز **Lehman Brother** وميرل لينش **Merrill Lynch** ، هو تكرار لأزمات الاقتصاد الرأسمالي منذ الاثنين الأسود عام (١٩٢٩) وانهيار البورصات الأمريكية حينها، والاثنين الأسود في عام (١٩٨٧) والاثنين الأسود في (١٩٩٧) في آسيا كلها أزمات دورية في النظام الرأسمالي. ولكن بذور الأزمات الأخيرة بدأت في عام (١٩٧١) عندما تم فك الارتباط بين الدولار الأمريكي وبين الذهب، وكان ذلك بمثابة إعلان عن مرحلة جديدة للنظام الرأسمالي هي مرحلة الليبرالية الاقتصادية وتراجع دور الدولة في الحياة الاقتصادية وتحرير أسعار الصرف. وإذا استمر هذا الوضع فالرأسمالية والاقتصاد العالمي مرشحة لمزيد من الأزمات.

فهاهو الرئيس " نيكولا ساركوزي " يدعو في خطاب ألقاه بمدينة "طولون" جنوب فرنسا يوم (٢٥) أيلول (٢٠٠٨) إلى تجميع الأمة حول الدولة، وإلى انتقاد الرأسمالية المالية. ففي ظل الإفلاس الكبير للرأسمالية المالية، وجد الرئيس ساركوزي بواسطة مستشاره "هنري غويانو" الكلمات المعبرة التي تسمح باستمالة الطبقات الشعبية في فرنسا، حين قال: (إن الفكرة التي تقول دائماً إن الأسواق لديها الحق هي فكرة مجنونة)، مندداً بفساد هذه الرأسمالية التي تنسى المداول الشجاع لمصلحة المضارب غير

المسؤول. ودافع ساركوزي عن ضرورة إقامة (توازن جديد) بين الدولة والسوق. أوروبا باتت تنادي بضرورات تدخل الدولة، والمنظمات الدولية والإقليمية، لها دعوة " لكيفية جديدة " تجسد القطيعة مع الإيديولوجية الليبرالية الجديدة التي هيمنت على العالم منذ مجيء " تاتشر وريغان " إلى السلطة مع مطلع الثمانينات من القرن الماضي. وقد نجم عن تعميم هذه الليبرالية الجديدة على مستوى كوني بعد نهاية الحرب الباردة وانهيار الاتحاد السوفيتي إسقاطات مدمرة تمثلت في تحطيم الجمعي، وتخصيص الخاص والفضاءات العامة والاجتماعية من قبل أصولية السوق وتصرفت هذه الليبرالية الجديدة كآلية فرز دائمة تحت تأثير المنافسة المعممة: السوق ضد الدولة، الخاص ضد القطاع العام، والفرد ضد المجموعة، والأنانية ضد التضامن. وبما أن رؤوس الأموال تنتقل بحرية، بينما الأشخاص هم أقل حرية في تنقلاتهم، فإن الرأسمال هو الذي يربح. ويمكن القول إن الرأسماليين أعلنوا الحرب الطبقة على العمال والموظفين والفئات الوسطى في ظل هذه النيوليبرالية المتطرفة، وأنهم قد فازوا بها أيضاً فقد أدخلت معظم حكومات العالم، سواء في المراكز الرأسمالية المتقدمة أم في المحيطات، تغييرات على قوانين العمل بما يخدم مصلحة الرأسماليين المستثمرين، الأمر الذي مكن هؤلاء، إضافة إلى مديري الشركات من أن يتبعوا سبلاً متطرفة في علاقاتهم مع العمال والموظفين على نحو لا مثيل له منذ نهاية الحرب العالمية الثانية.^{١١٣}

الأزمة مرشحة للزيادة ومن الممكن أن تصل إلى نتائج أسوأ خلال عام (٢٠٠٩) وخاصة مع زيادة العجز في الموازنة الأميركية وتراجع معدلات النمو الاقتصادي وأن الأزمة لم تصل بعد إلى القاع، فالالاقتصاد العالمي سيدخل في حالة من التضخم

^{١١٣} - توفيق المديني: صحيفة الثورة، العدد ١٣٧٣١، ٨-١٠-٢٠٠٨.

الكبير والذي سترافق خلال الفترة القادمة القريبة مع تراجع في معدلات النمو الاقتصادي وعزوف في الاستثمارات والوقوع في حالة الانكماش الاقتصادي الذي يؤدي إلى الركود، وبالتالي سيتعرض الاقتصاد العالمي إلى مزيج من (التضخم) و (الركود) أو ما يدعى (الركود التضخمي). أمام هذا الواقع لابد من القيام ببعض الإجراءات التي يمكن إيجازها بما يلي:

١- إعادة النظر بمبادئ إدارة الاقتصاد في الدول المتطورة، وفي فتاوى المؤسسات الدولية من (صندوق النقد الدولي والبنك للإنشاء والتعمير ومنظمة التجارة الدولية وحتى منظمة الأمم المتحدة.... إلخ)، وخاصة في الدعوة إلى تحرير الاقتصاد والعمل وفق مبادئ اقتصاد السوق الحرة ومؤشر الربح وبأن الأسواق تنظم نفسها بنفسها وفقاً لمبادئ (اليد الخفية).

٢- إعادة الاعتبار لدور الدولة الاقتصادي من خلال المراقبة والتنظيم والإشراف، فالأسواق القوية تولد في أحضان الدول القوية، وبأنها بحاجة إلى من ينظمها لأنها غير قادرة على تنظيم نفسها بنفسها، وبالتالي فالحاجة هو إلى (يد مرئية بدلاً من اليد الخفية)، وهذا تجلّى بشكل واضح من خلال إقدام أكبر دولة رأسمالية في العالم أي الولايات المتحدة الأمريكية إلى تقديم خطة إلى الكونغرس للموافقة على ضخ (٧٠٠) مليار دولار في السوق للتخفيف من تداعياتها وهي أكبر خطة إنقاذ تقدم عليها أميركا، ويناشد الرئيس الأمريكي (جورج بوش) الكونغرس الأمريكي للموافقة عليها لأن الاقتصاد الأمريكي في قلب الخطر، كما أعطيت صلاحيات لوزير الخزانة بشراء أصول مالية مشكوك في تحصيلها، ويتوقع

الكثير من المحللين الاقتصاديين أن مبلغ الخطة المقدمة إلى الكونغرس (٧٠٠) مليار دولار لا يكفي بل يحتاج إلى نحو (٢٠٠٠) مليار دولار، لأن المخاطر أكبر مما هو متوقع.

٣- إعادة النظر في آلية وجوه منح القروض بشكل عام والعقارية بشكل خاص، وقد تبين للسياسة الاقتصادية الأميركية بطلان وخطأ الآلية المتبعة والتي تتحلّى في أن من يضع ودیعة ما يحصل على خمسة أضعافها من القروض، أي أن ودیعة بقيمة (٢٠) دولاراً تمكن من الحصول على قرض يعادل (١٠٠) دولار ولمدة (٣٠) عاماً، وهذا ما يفسر ضخامة حجم القروض العقارية الأميركية والتي وصلت إلى حدود (١٤٠٠٠) مليار دولار.

٤- ضرورة التركيز على المصارف المركزية باعتبار أن المصرف المركزي يمثل (مصرف المصارف)، والتعامل مع معدلات الفائدة بشكل يتناسب مع التطورات الاقتصادية وليس مع عشوائية السوق، أي الاعتماد على الدراسات الاقتصادية الموضوعية، وكمثال على ذلك أن المصرف المركزي الأميركي كان يجب أن يخفض معدل الفائدة عن (٥%) منذ بداية العام، لأن الاستمرار بمعدل فائدة مرتفع نسبياً أدى إلى نقصان السيولة في الأسواق، لذلك كان عليه أن يخفضها إلى (٢%) منذ العام، مع الإشارة إلى أن التدخل الأميركي تم من إصدار سندات خزينة، وبالتالي يمكن أن ترتفع الأسعار مرة أخرى مترافقة مع انخفاض في قيمة وسعر صرف الدولار ما سيؤدي إلى (توليد جديد لأزمات أخرى) ستترك ظلالها على الساحة العالمية، وخاصة إذا رفض الكونغرس الخطة المقدمة

من قبل الرئيس الأميركي والمحافظين الجدد.

٥- ضرورة التنبيه والتنبية إلى الأزمات المالية (قبل أو بمجرد) حصولها وخاصة في القطاع المالي، لأنها تنتقل بسرعة من خلال زيادة العلاقات المالية بين الدول وتداخلها مع بعضها بعضاً وقد وصل حجمها إلى أكثر من (٦٠٠) تريليون دولار سنوياً، ومن جهة أخرى فإن هذه الأزمة تختلف عن الأزمات السابقة من خلالها (أما انطلقت من قلب النظام الرأسمالي العالمي ومن وول ستريت تحديداً - أنها ابتدأت من رأس الهرم المالي ومن قطاع الخدمات ولكنها أثرت في كافة القطاعات الأخرى- ترافقت هذه الأزمة ليس فقط مع زيادة الخسائر وإنما أيضاً مع زيادة حجم الديون المشكوك في تحصيلها وخاصة مع العجز في سداد الديون العقارية... إلخ).

٦- إن الأزمة الاقتصادية دائماً تترافق مع أزمات اجتماعية وحتى سياسة، فقد تم تسريح (١٠٠) ألف موظف في أميركا وحدها نتيجة هذه الأزمة، ويوجد على لائحة التسريح الآن أكثر من (٥٠) ألف موظف آخر، كما أن بنك "باركليز البريطاني" سرح (٥٠٠٠) موظف بعد تفاقم أزمته، كما خفض البنك المركزي البريطاني نسبة الفائدة عنده بمقدار ربع نقطة من (٥ % إلى ٤,٧٥ %)، فالاقتصاد البريطاني يمكن وصفه بأنه يعاني من هزات ارتدادية نتيجة الأزمة العالمية، كما وصفه بعض المراقبين بأنه (طريح الفراش)، وأن تراخيص البناء انخفضت إلى الثلث في شهر تموز عام (٢٠٠٨) بالمقارنة مع شهر تموز عام (٢٠٠٧)، أما سياسياً فقد اقترح المرشح الجمهوري تلبية دعوة الرئيس الأميركي بتوقيف وتعليق الحملة الانتخابية والعودة من الولايات إلى نيويورك للإسهام في معالجة

الأزمة ووضع حد لها، وبالتالي تأجيل المناظرة بين المرشحين والتي من المقرر عقدها يوم الجمعة الماضي لكن المرشح الديمقراطي (باراك أوباما) لم يوافق على ذلك، اعتقاداً من الديمقراطيين بأن السياسة الأميركية الحالية للجمهوريين هي التي أوصلت الولايات المتحدة إلى ما هي عليه الآن وبأن الرئيس الأميركي حول (وول ستريت إلى كازينو).

٧- التركيز على زيادة الأصول الإنتاجية والتركيز على دعم المنظومة الإنتاجية في قطاعات الإنتاج المادي، وربط معدل الإصدار النقدي مع معدل النمو الاقتصادي، وتدخّل المصرف المركزي للتحكم بحجم السيولة النقدية بمعناها الضيق والواسع، والمحدد لذلك هو القدرة الإنتاجية وليس التدفقات المالية التي يمكن أن تتأثر بالمضاربات الدولية.

٨- زيادة التنسيق بين المؤسسات المالية سواء على الصعيد الداخلي أم الخارجي، وأن يكون الهدف هو مواجهة الاختلالات المالية الناجمة عن التفاوت بين قيمة (الاقتصاد الحقيقي) أي مقدار الإنتاج من السلع والخدمات و(الاقتصاد المالي)، ومن هنا يمكن فهم التفاؤل الحذر الذي أبدته بعض المراكز الاقتصادية من خلال:

أ- اتفاق عشرة بنوك عالمية على تشكيل رصيد احتياطي بمقدار (٧٠) مليار لمواجهة متطلبات السيولة.

ب- استخدام أموال الصناديق السيادية وصناديق التحوط والاحتياطات النقدية في المصارف المركزية للاستثمار في القطاعات الإنتاجية وليس في المضاربات المالية.

ت- التركيز على مبادئ الحرية الاقتصادية التي تم إقرارها في عام (١٩٩٥)،

وأن تطبق بشكل عملي وليس ادعاءات نظرية والتي تتضمن المبادئ التالية وهي (حكم القانون- احترام حقوق الملكية الخاصة- حرية التعاقد)، وبالتالي لابد من الإعلان عن حجم السيولة النقدية الأميركية وحجم الدولارات المتداولة داخل وخارج الولايات المتحدة الأميركية.

ث - زيادة الاهتمام في المؤشرات الاقتصادية الأساسية مثل مؤشر العجز في الموازنة والحساب الجاري ومعدل النمو والتضخم والبطالة.... إلخ، والمراقبة الدائمة للأسواق المالية من قبل لجان متخصصة يشترك فيها ممثلون عن القطاع الحكومي والفعاليات الخاصة لمعالجة الانحرافات بمجرد حدوثها.^{١١٤}

وأخيراً إن الأزمة ليست على الأرجح، سوى في بداياتها فهي كما وصفها عن حق الرئيس الفرنسي " نيكولا ساركوزي" تعبر عن نهاية نظام وتحديداً عن نهاية منطق الحرية الاقتصادية الكلية، ونهاية الثورة المحافظة في الغرب التي قادتها رئاسة الوزراء البريطانية "مارغريت تاتشر" في نهاية عقد السبعينات من القرن الماضي، والرئيس الأمريكي "رولاند ريغان" مع بداية الثمانينات، والتي حملت الليبرالية الجديدة وسمحت هيمنة الرأسمالية المالية وكذلك بالحرية الكلية لأصولية السوق، وقضت بشكل كبير على أي دور تدخل الدولة واعتبرت دور هذه الأخيرة عائقاً أساسياً أمام النمو والازدهار الاقتصادي. فإن الفقراء هم دائماً من يدفعون ثمن الجشع الفالت من عقاله وعدم مسؤولية الأقوياء فالذين كانوا يقولون بالأمس القريب لبلدان العالم الثالث وطبقاً لـ "توافق واشنطن" إن السوق تعالج المشاكل كلها، هم الذين أنتجوا التدخل الهائل للدولة، ولا سيما خطة الإنقاذ الأمريكية التي تبلغ قيمتها (٧٠٠) مليار دولار

١١٤ - د. حيان سلمان: مجلة الاقتصادية، العدد ٣٦٣، ٢٨ - أيلول، ٢٠٠٨.

لإنقاذ الاقتصاد الأمريكي من هول الكارثة، فالرئيس بوش الذي يدافع عن حق الدولة في التدخل لإنقاذ المؤسسات المالية الأمريكية، هو من أشد المدافعين عن العملة الليبرالية وعن أصولية السوق المطلقة التي تؤكد الإدارة الأمريكية إنها تؤدي إلى تعزيز الديمقراطية. فقد بلغ العجز العام الأمريكي في نهاية شهر أيلول من العام ٢٠٠٨ معدل (٩,٢ %) من الناتج المحلي الإجمالي، جراء انخفاض جباية الضرائب، والقروض الضريبية للأسر، والحرب في العراق وسوف تزداد ديون الدولة الأمريكية، التي بلغت في نهاية شهر آب (٢٠٠٨)، مبلغ (٩٦٤٥) مليار دولار، أي (٦٨ %) من الناتج المحلي الإجمالي. إن توافق واشنطن هو عبارة عن مذهب اقتصادي ليبرالي يقوم على فلسفة التقشف، والتخصيص، والتحرير، والانضباط في الموازنة، والإصلاح الضريبي، وتخفيض النفقات العامة، وتحرير المبادلات التجارية والأسواق المالية من القيود، وإلغاء كل ما يحد من تحويل العملات وتوجيهها نحو الاستثمارات الأرباح عالمياً، ولقد استنبطت تدابير "توافق واشنطن". إذا كانت الأزمة المالية العالمية الحالية كشفت عن انتقال مركز القرار في الولايات المتحدة من وول ستريت إلى واشنطن بما يرمز إليه هذا الانتقال من تحول القرار من عاصمة المال إلى عاصمة السياسة أو من منطق السوق الحرة كلياً إلى منطق الدولة، فهل تستخلص بلدان العالم الثالث هذا الدرس البليغ لكي تتمسك بمنطق الدولة ودورها في إدارة وقيادة الاقتصاد الوطني ؟ ولا سيما أن الغرب يشهد الآن حواراً فكرياً عند الاقتصاديين و السياسيين حول ضرورة "عودة الدولة" إلى القيام بدور المنظم والمشرّف والراعي للنشاطات الاقتصادية على الصعيد الوطني من دون الاتفاق بالطبع على حجم هذا الدور وطبيعته.^{١١٥}

^{١١٥} - توفيق المدني: صحيفة الثورة، العدد ١٣٧٣٧ - ١٣ - ١٠ - ٢٠٠٨.

حقيقة لو قرأ المنظرون الحاليون ما كتبه الاقتصادي البريطاني جون مينارد كيتز عام (١٩٣٦) عن حالات ووقائع الإخفاقات في نظام السوق الحر وعن ضرورة تدخل الدولة لمعالجة ظواهر ومظاهر تلك الإخفاقات من انهيارات مالية ومن بطالة وركود وكساد وتضخم وسواها، ولو أخذوا بوصاياه حول إعادة النظر بدور الدولة في تحفيز النمو والتشغيل والاستخدام والتدخل في إدارة الطلب وفي تبني سياسات اجتماعية تمويل بشكل أساسي من الضرائب التصاعدية، لو فعلوا كما فعل الرئيس "فرانكلين روزفلت" القادم من الحزب الديمقراطي آنذاك بإيجاد نموذج لاقتصاد سوق اجتماعي، صالح للقاح ضد وباء الأزمات الاقتصادية والاجتماعية. لو فعلوا كل ذلك في حينه أو بعد حين، لما وقع الانهيار الذي نشهده هذه الأيام .. بيد أن أمريكا التي تنهار، ليست إلا أمريكا التي تنكرت لوصايا المعلم كيتز!

من ناحية أخرى لا يعتقد أن (أبو الاقتصاد) الاقتصادي الشهير " آدم سميث" - فيما لو عاصر الأزمة المالية العالمية الحالية - سيظل متمسكاً بنظريته في موضوع تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية بأن السوق ينظم نفسه بنفسه اعتماداً على (اليد الخفية)، بل اعتقد أنه سيستغيث كما معظم قادة الدول الرأسمالية الكبرى، ويدعو إلى إعادة النظر في النظام الرأسمالي، ولا سيما أن الأزمة نتجت كما يرى المحللون عن افتقار السوق المالية العالمية لأية ضوابط أو رقابة حكومية، ذلك أن القاعدة الذهبية للرأسمالية منذ عهد "آدم سميث" تقوم على "حرية رأس المال". بمعنى إعفائه من كل ضابط قانوني. إن ما جرى في الولايات المتحدة الأمريكية من انهيارات في كبريات المؤسسات المالية كشف الكثير من الثغرات في النظام المالي العالمي والنظام الاقتصادي الرأسمالي ككل، ووضع الفكر الاقتصادي على مفترق طرق لتحليل ما جرى وكيفية تلافيه حتى أن قادة الدول الكبرى لم يتوقفوا عند الإيديولوجيات بل

لم يكن أمامهم الخيار لهذا التوقف وإنما سارعوا للتدخل (التدخل الحكومي بعكس ما يرى آدم سميث) قبل وقوع الكارثة. وهذا الأمر لم يتوقف على الولايات المتحدة الأمريكية فقط بل سارعت الدول الأوروبية لحماية اقتصادياتها من هذه النظرية (المتوحشة) فبدأت تدعم ليس فقط المؤسسات المالية المتعثرة بل الشركات الصغيرة والمتوسطة أيضاً ودعت لعقد مؤتمر دولي في أسرع وقت لبحث ما جرى. إذاً مليارات الدولارات ضخت في الأسواق المالية العالمية.. مصارف وشركات تأمين وضعت دولها يدها عليها (أمتها)، ولكن بالتأكيد هذه الأيدي لا تشبه بحال من الأحوال يد "آدم سميث" الخفية. ويعتقد أنها لن تنجح في إزالة الآثار الكارثية للآزمة والتي ترافقت مع أزمة ثلاثية (غذائية ونفطية ونقدية) لعدد من الأسباب ومنها:

- إن هذه الأزمة مرتبطة بطبيعة الرأسمالية وجوهرها المتوحش وسعيها اللامحدود نحو تحقيق الأرباح الكبيرة وعدم إعطاء أي أهمية للأبعاد الاجتماعية والسياسية.

- إنها موجودة في كل المؤشرات الاقتصادية للاقتصاد الأمريكي من خلال تراجع معدل النمو الاقتصادي وزيادة معدل البطالة و التضخم وتراجع الأجور وزيادة العجز في الموازنة الأمريكية والذي يتوقع أن يتجاوز (٧٠٠) مليار دولار لعام (٢٠٠٩) مما يشكل بحدود (٦%) من الناتج المحلي الإجمالي الأمريكي البالغ بحدود (٢٥%) من الناتج المحلي العالمي.

- إن المبالغ المخصصة تكاد تغطي الخسائر الناجمة والمرتبة على مصرف واحد وهو ليمان براذرز والذي دفع بعض المحللين إلى إجراء مقارنة بين خسائره والخسائر الناجمة عن الكوارث الطبيعية حيث إن خسائره تعادل الأضرار التي نتجت عن حرب فيتنام

وكذلك الأضرار الناجمة عن إعصار تسونا مي الذي ضرب أندونيسيا.^{١١٦} على ما يبدو من الضرورة القصوى عقد مؤتمر دولي جديد على غرار مؤتمر بريتون وودز Bretton Woods عام (١٩٤٤) تكون مهمته صياغة نظام مالي عالمي يكون فيه دور واضح للدولة عبر السياسات النقدية والمالية في حماية الاقتصاد العالمي والحد من تدهوره وآثار ذلك على البشرية، وخاصة الفقراء منها وتجاوز مقولة الليبرالية الجديدة "دعها تشتد وتستمر". لأنها لم تقدم إلا الولايات تلو الولايات.

^{١١٦} - صحيفة الثورة- العدد ١٣٧٣٠، ٧-١٠-٢٠٠٨.

الفصل السادس

النظام الجديد للتجارة الدولية
(الغات ومنظمة التجارة العالمية)



الفصل السادس

النظام الجديد للتجارة الدولية

(الغات ومنظمة التجارة العالمية)

المبحث الأول : منظمة التجارة العالمية:

أولاً — التطور التاريخي لاتفاقية الغات:

تعد منظمة التجارة العالمية، أحد الأركان الأساسية لما أطلق عليه، النظام الاقتصادي العالمي الجديد المتمثل في صندوق النقد الدولي والبنك الدولي ومنظمة التجارة العالمية، التي ترجع في نشأتها الى عام ١٩٤٧ عندما عقدت اتفاقية دولية متعددة الأطراف في جنيف تختص بشؤون التعريفات الجمركية والتجارة (الغات). والغات هي أضخم اتفاقية عرفتها البشرية، ونشأتها تعود إلى اللجنة التحضيرية التي شكلت بناء على توصية المجلس الاقتصادي الاجتماعي للأمم المتحدة في لندن ١٩٤٦ لعقد مفاوضات تجارية في إطار مؤتمر دولي «للتجارة والتوظيف» بهدف إنهاء القيود على التجارة الدولية. وفعلاً تم اجتماع لندن ١٩٤٦ ثم جنيف ١٩٤٧ ثم هافانا ١٩٤٨ التي توج بصدر «ميثاق هافانا» أو ميثاق التجارة الدولية، والإعلان عن إنشاء منظمة للتجارة الدولية. اشترك في تلك المفاوضات ٥٦ دولة ولكن نتائج المفاوضات وخاصة ميثاق هافانا وأهداف منظمة التجارة الدولية لم تر النور بسبب عدم موافقة الولايات المتحدة الأمريكية.

والغات هي الاختصار الشائع للعبارة الإنكليزية التي تعني «الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة». إنها معاهدة دولية تنظم المبادلات التجارية بين الدول التي تقبل

الانضمام إليها، والتي ارتفع عددها من ٢٣ دولة عند إبرام هذه المعاهدة في سنة ١٩٤٧ (من ضمنها دولتان عربيتان هما سورية ولبنان) إلى ١١٨ دولة في أوائل سنة ١٩٩٤ (العام الذي اجتمع فيه هؤلاء الممثلون في ١٥ نيسان في مراكش للتوقيع المبدئي على ما تمخضت عنه جولة الأورغواي من اتفاقات ومذكرات تفاهم وقرارات وزارية). وعلى الرغم من أن الغات ليست منظمة عالمية من الناحية القانونية مثل صندوق النقد الدولي أو البنك الدولي، فإنها قد اكتسبت بقوة الممارسة عبر ما يقرب من نصف قرن وضع المنظمة العالمية غير الدائمة التي تمارس مهامها من خلال سكرتارية دائمة مقرها جنيف. ومع ذلك لا يطلق على الدول المنضمة إلى الغات اسم «الدول الأعضاء»، وإنما يطلق عليها اسم «الأطراف المتعاقدين». وكان من أهم الأعمال التي قامت بها سكرتارية الغات الإشراف على جولات المفاوضات حول التعريفات الجمركية والقواعد والإجراءات المنظمة للتجارة الدولية بين الدول المنضمة إلى الاتفاقية. وقد بلغ عدد هذه الجولات ثماني جولات بما فيها الجولة الأخيرة التي اختتمت أعمالها في ١٥ كانون الأول ١٩٩٣ والمعروفة بجولة أورغواي. وبمقتضى نتائج جولة أورغواي، انتهى الوضع المؤسسي المؤقت للغات، وتحول إلى منظمة دائمة ذات كيان قانوني دولي يطلق عليها اسم «منظمة التجارة العالمية».

والهدف الرئيسي للغات هو ما يطلق عليه عبارة «تحرير التجارة الدولية»، أي إزالة الحواجز التجارية الجمركية وغير الجمركية التي تضعها الدول في وجه تحركات السلع عبر الحدود الدولية، وفتح الأسواق وإتاحة أوسع المجالات للمنافسة الدولية. وينبثق هذا الهدف من «مبادئ الليبرالية الاقتصادية» التي تذهب إلى أن حرية التجارة، بل والحرية الاقتصادية عموماً، تدفع كل دولة إلى التخصص في ما هي مؤهلة لإنتاجه بشكل أفضل وأرخص من غيرها من الدول، أي في ما تملك من ميزة نسبية في إنتاجه.

وعندما يحدث ذلك فإن الكفاءة في تخصيص الموارد داخل كل قطر وتقسيم العمل في ما بين أقطار العالم يصلان إلى مستوى الأمثل، ويزداد الإنتاج وترتفع مستويات المعيشة في كل الأقطار. ولذلك كان الهدف الذي تدور حوله جولات المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف التي أشرفت سكرتارية الغات على تنظيمها هو إجراء تخفيضات متتابعة في الرسوم الجمركية وإلغاء هذه الرسوم عن بعض السلع، تشجيعاً لنمو التجارة العالمية.

ومن الهام الإشارة إلى أن الغات ١٩٤٧ خرجت إلى حيز الوجود كجزء من عملية قامت بها الدول الصناعية الكبرى أساساً لإعادة ترتيب الأوضاع الاقتصادية العالمية بعد أن وضعت الحرب العالمية الثانية أوزارها. وقد اشتملت هذه العملية، ضمن ما اشتملت عليه، إنشاء « صندوق النقد الدولي » وإنشاء « البنك الدولي للإنشاء والتعمير » بمقتضى اتفاقات « بريتون وودز » في عام ١٩٤٤. وكان من المقرر إقامة « منظمة للتجارة الدولية »، لكن الولايات المتحدة الأمريكية عارضت ذلك بقوة، لما رأيته في قيام مثل هذه المنظمة من افتئات على صلاحيات الكونغرس الأمريكي في اتخاذ القرارات الوطنية. ومن هنا كان اللجوء إلى الحل الوسط المتمثل في الموافقة على الغات كمعاهدة دولية، وإقامة سكرتارية دائمة تتولى الإشراف على تطبيق هذه المعاهدة وتنظيم جولات المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف.

إذن المنظمة التي كان يفترض أن تولد، لقيت معارضة قوية من الكونغرس الأمريكي الذي كان يخشى أن تسلبه بعض صلاحياته التشريعية، ومن بعض الدول الأوروبية، لذلك لم تر هذه المنظمة النور.

ومع ذلك، فقد كان للولايات المتحدة الأمريكية والمملكة المتحدة الدور الرائد في التخطيط للغات والتوصل إلى صياغة أسس النظام التجاري العالمي الذي تضمنته

مواد هذه المعاهدة. فمن جهة أولى، كان قد تبلور اعتقاد قوي في الولايات المتحدة التي برزت بعد الحرب العالمية الثانية كقوة عظمى، اقتصادياً وعسكرياً، بأن الإسراف في فرض الحواجز التجارية يؤدي إلى الحروب التجارية وانحيار النظام التجاري الدولي، ومن ثم فإنه قد يؤدي إلى اشتعال نيران الحروب العسكرية. كما ساد الاعتقاد كذلك بأن الإسراف في الحماية التجارية كان من أسباب تعمق الكساد الكبير في الثلاثينات. ومن ثم فقد كانت الأرضية الفكرية ممهدة في الولايات المتحدة لتأسيس نظام تجاري عالمي قوامه الأسواق الحرة المفتوحة. ومن جهة أخرى، فإن نظريات حرية التجارة كانت رائجة منذ زمن طويل في أوروبا عموماً، وفي المملكة المتحدة خصوصاً، بل إنه في الوقت الذي كانت فيه الدول الأوروبية تتزعم الدعوة إلى التجارة الحرة، كانت الولايات المتحدة ما زالت بصدد تنمية اقتصادها عن طريق إقامة الحواجز التجارية الرامية إلى حماية صناعاتها الناشئة.

ومن المهم إدراك طبيعة الظروف الدولية التي نشأت فيها الغات، وعلى وجه الخصوص بروز الولايات المتحدة كقوة عظمى مهيمنة على التجارة الدولية، جنباً إلى جنب مع الدول الأوروبية. فالغات ١٩٤٧ هي ثمرة تخطيط وتدير الدول الصناعية الكبرى ومحصلة علاقات قوى دولية لم يكن للدول النامية فيها دور مذكور. ولذلك لم يكن من الغريب أن تركز الغات ١٩٤٧ على المصالح التجارية للدول الصناعية، أي على السلع الصناعية التي تنتجها وتتداولها في ما بينها، وألا تولي المصالح التجارية للدول النامية اهتماماً يذكر. إن ذلك لا يرجع كما يتصور الكثيرون إلى أن معظم الأعضاء المؤسسين للغات كانوا من الدول الصناعية المتقدمة. فالواقع أن من بين الدول الثلاث والعشرين المؤسسة للغات ١٩٤٧، لم يكن هناك أكثر من عشر دول صناعية متقدمة. لكن القضية لم تكن، ولا هي الآن، قضية تمثيل عددي، وإنما هي

قضية نفوذ اقتصادي وسياسي. ومن يملك هذا النفوذ يملك السيطرة على توجهات مفاوضات الغات وموضوعاتها، كما يملك صياغة نتائج هذه المفاوضات بما يخدم مصالحه.

لذلك لم تكن المصادفة أو مجرد العناد من جانب الدول النامية لإجراء تخفيضات ذات بال في القيود التجارية هي التي جعلت الغات تتجاهل المنتجات المهمة للدول النامية، مثل السلع الاستوائية والسلع الزراعية و السلع الصناعية ذات الأهمية الخاصة للدول النامية، كالمنسوجات والملابس. فالواقع أن الدول الكبرى المسيطرة على الغات هي التي كانت تتفنن في فرض القيود التي تؤدي إلى إغلاق أسواق الدول المتقدمة أمام هذه المنتجات، على ما سيأتي بيانه، حماية لأسواقها ومنتجاتها المحليين. وقد ظل هذا الوضع قائماً حتى بعدما تزايد عدد الدول النامية المنضمة إلى الغات زيادة عظيمة، وبعدها تكتلت في إطار « مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية » (UNCTAD) منذ عام ١٩٦٤ وفي منتديات مختلفة للأمم المتحدة من أجل تحسين مركزها التفاوضي وبلورة دعوتها إلى إقامة نظام اقتصادي عالمي جديد.

وهكذا فلم يكن عدد الدول النامية ولا سلبيتها إزاء قضايا التجارة الدولية من الأسباب المهمة لتجاهل مصالحها التجارية في الغات والتمييز ضدها. وإنما كان السبب الرئيسي لذلك هو هيمنة الدول الصناعية الكبرى على الاقتصاد العالمي وإصرارها على حماية أسواقها ومنتجاتها المحليين من المنافسة والمنافسين الجدد.^{١١٧}

١١٧ - د. إبراهيم العيسوي: الغات وأحوالها، مركز دراسات الوحدة العربية، ط١، بيروت، ١٩٩٥، ص ١٣ وما بعدها.

ثانياً - أهداف اتفاقية الغات:

يمكن الإشارة إلى أن اتفاقية الغات حددت الأهداف التي تسعى إليها، نستعرضها بشكل موجز:

- رفع مستوى معيشة الدول الأعضاء
- السعي نحو تحقيق مستويات التوظيف الكامل للدول الأعضاء
- الاستخدام الأمثل للموارد الاقتصادية
- رفع مستوى الدخل القومي الحقيقي
- سهولة الوصول إلى الأسواق ومصادر المواد الأولية
- تشجيع حركة الإنتاج ورؤوس الأموال والاستثمارات
- خفض الحواجز الكمية والجمركية لزيادة حجم التجارة الدولية
- إقرار المفاوضات كأساس لحل المنازعات المتعلقة بالتجارة الدولية.

ثالثاً - مبادئ الغات: ١١٨

تتعهد الأطراف أو الدول المتعاقدة حين الانضمام للغات بالتزام بمجموعة من القواعد والإجراءات والضوابط لتنظيم التجارة الدولية في ما بينها. وهذه الالتزامات عبارة عن عشر قواعد هي:

- ١ - الالتزام بأن التعريف الجمركية هي الوسيلة الوحيدة للحماية: أي لا يجوز للدول اتخاذ أي سياسة تجارية مبنية على أدوات غير التعريف الجمركية، إلا في حالات خاصة وطبقاً لإجراءات محددة في الاتفاقية. ويطلق على هذا الالتزام

118 - نفس المرجع السابق: ص ١٥ وما بعدها.

- تحليل السحمراني: مرجع سبق ذكره، ص ٣٧ وما بعدها.

اسم مبدأ الشفافية، حيث إن التعريفات الجمركية يتم إدراجها في جداول التزامات كل دولة، ومن ثم تكون معروفة لكل الدول. كما أنه من السهل تتبع آثار القيود التعريفية، بينما من الصعب جداً قياس أثر القيود غير التعريفية في التجارة الخارجية، ناهيك عن الإحاطة بكل ما هو قائم من هذا النوع من القيود في كل الدول. وهذه الشفافية تساعد على تحقيق درجة أعلى من الاستقرار والأمان في التجارة، وكذلك درجة أعلى من القابلية للتنبؤ بالسلوك التجاري للدول.

٢ — التعهد بأن استخدام التعريفية أو غير ذلك من القيود يتم بطريقة غير تمييزية وهذا يعرف بمبدأ عدم التمييز المنصوص عليه في المادة (٢) من اتفاقية الغات، يؤمن هذا المبدأ شرط المعاملة التجارية المتساوية بين الدول الأطراف في الاتفاقية، ويمنع اللجوء إلى الحواجز التجارية بصورة انتقائية، فتجارة أي دولة متعاقدة تلقى معاملة لا تقل امتيازاً عن تلك التي تلقاها تجارة أية دولة متعاقدة أخرى.

٣ — التعهد بالتخلي عن الحماية وتحرير التجارة الدولية على المدى الطويل: وتتم من خلال الدخول في مفاوضات للتخفيض المتبادل للتعريفات الجمركية ثم تثبيت هذه التعريفات والالتزام بعدم رفعها بعد ذلك إلا وفقاً لاعتبارات محددة، وذلك حتى لا يتم الرجوع عنها مستقبلاً.

٤ — الالتزام بتعميم المعاملة الممنوحة للدولة الأكثر رعاية: وهذا هو المبدأ المنصوص عليه في المادة الأولى من اتفاقية الغات ويقصد به أن أية ميزة أو حصانة أو معاملة تفضيلية أخرى (تتعلق بالتعريفات الجمركية أو الرسوم الأخرى أياً كان نوعها، المفروضة على الاستيراد أو التصدير، أو في ما يتعلق

بتحويل المدفوعات الدولية لتمويل الصادرات أو الواردات، أو بالنسبة إلى القواعد والإجراءات المتصلة بالتجارة الدولية) بمنحها طرف متعاقد للمنتج الناشئ في أية دولة أخرى (متعاقد أو غير متعاقد لا فرق) أو منتج المتجه إليها، سوف تمنح فوراً، من دون قيد أو شرط، لكل الدول المتعاقدة الأخرى في الغات.

٥ — الالتزام بمبدأ المعاملة القومية أو الوطنية: ورد هذا المبدأ في الفقرة الأولى من المادة الثالثة حيث جاء فيها: «المنتجات الأصلية لكل طرف متعاقد في الاتفاقية العامة إذا تم استيرادها من دولة طرف متعاقد آخر سوف لا تخضع لضريبة أو رسوم داخلية إضافية، ولا يمكن لأي طرف متعاقد أن يضع ضريبة داخلية جديدة أو ضريبة إضافية بالنسبة إلى المنتجات الأصلية للأطراف المتعاقدة من أجل حماية منتج تجاري معين، يتعرض لمنافسة مباشرة». معنى هذا الكلام الالتزام بعدم اللجوء إلى القيود غير التعريفية، مثل الضرائب أو الرسوم أو القوانين أو القرارات والإجراءات التنظيمية الأخرى، أي بما معناه الالتزام باستبعاد كل وسائل الحماية التي من شأنها التمييز ضد المنتج الأجنبي كوسيلة لحماية المنتج المحلي، وبعدم المعاملة التفضيلية للمنتج المحلي على حساب المنتج المستورد. إن الدول المتعاقدة تلتزم بأن تعطي السلعة المستوردة معاملة لا تقل امتيازاً عن المعاملة المعطاة للسلعة المناظرة المنتجة محلياً، فلا يحق للدولة، على سبيل المثال تقديم إعانة للمنتج المحلي لتفضيل استخدامه على المنتج المثلل المستورد.

٦ — التعهد بتجنب سياسة الإغراق، وفق المادة (٦) من الاتفاقية، وقد تم شرحه سابقاً.

٧ — التعهد بتجنب دعم الصادرات: هذه القاعدة نصت عليها المادة (١٦) من اتفاقية الغات، وقد ركزت بشكل أساسي على الصادرات من السلع

المصنعة، وبموجب هذه المادة تلتزم أطراف الاتفاقية بالامتناع عن دعم صادراتها، إذ إن قيام الدولة بمنح إعانة لصادراتها من أي منتج قد يؤدي إلى الإضرار بدولة أخرى عضو في الاتفاقية، على اعتبار أنه قد يساهم في كساد مصنوعاتا مقابل رواج مصنوعات الدولة الأخرى، أو على الأقل قد يكبدها خسائر تكون غير قادرة على تحملها إذا ما أرادت دعم صادراتها هي الأخرى. وهذا التصرف يخلق واقعاً يضرب إمكان حصول المنافسة.

٨ - إمكانية اللجوء إلى إجراءات وقائية في حالات الطوارئ: هذه الإجراءات أجازتها المادة (١٩) من الاتفاقية، إذ نصت هذه المادة على إمكان اللجوء إليها من قبل الدولة المتعاقدة في حالات الطوارئ. حددت هذه الطوارئ بتعرض الدولة للتدفق المفاجئ والضخم من الواردات من سلع معينة بما يلحق ضرراً جسيماً بالمنتجين المحليين لهذه السلعة أو أنه يهدد بوقوع مثل هذا الضرر.

الإجراءات الوقائية تكون في فرض قيود جمركية على هذه السلع، ويكون ذلك بوقف ما سبق أن تعهدت به تلك الدولة من التزامات أو تخفيضات على صعيد التعرفة الجمركية الخاصة بهذه السلع بصورة جزئية أو كلية.

لكن هذه الإجراءات مشروطة ببند أساسي هو عدم التمييز في تطبيقها بين الدول المتعاقدة، أي الدول المصدرة لهذه السلع، هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى، الالتزام بتخفيف هذه القيود تدريجياً وإلغائها كلياً عند زوال الأسباب التي استدعتها باعتبارها إجراءات مؤقتة القصد منها إعطاء الصناعة المحلية المتضررة فرصة لإعادة اكتساب القدرة التنافسية مع السلع المتدفقة، وللتكيف مع الوضع الجديد التنافسي.

٩ - إمكانية التقييد الكمي للتجارة في حالة وقوع أزمة في ميزان المدفوعات، إذ إنه طبقاً للمادة (١٢) من اتفاقية الغات، يحق لأي طرف متعاقد يواجه انخفاضاً

جسيماً في احتياطياته الدولية، أو يتهدهده مثل هذا الخطر، أو يسعى لزيادة هذه الاحتياطيات بعد أن وصلت إلى مستوى شديد الانخفاض، أن يفرض قيوداً على كمية أو قيمة السلع المسموح باستيرادها. بعبارة أخرى، يحق للطرف المعرض لخلل جسيم في ميزان مدفوعاته أن يفرض حصصاً كمية وأن يوقف العمل بمبدأ الدولة الأكثر رعاية، على أن يتعهد بتخفيف هذه القيود تدريجياً وإلغائها تماماً عندما تزول الظروف التي استدعت فرضها، من خلال اتخاذ السياسات الاقتصادية الكلية الكفيلة باستعادة التوازن في ميزان المدفوعات.

١٠ - المعاملة المتميزة والأكثر تفضيلاً للدول النامية:

وفقاً للمادة (١٨) من اتفاقية الغات ١٩٤٧ المتعلقة بمسألة « الدعم الحكومي للتنمية الاقتصادية » يمكن الدول النامية حماية الصناعات الناشئة لديها من خلال تمتعها بإجراءات إضافية تتيح لها:

- مرونة كافية في تعديل هيكل التعريفات الجمركية بما يوفر الحماية اللازمة لقيام صناعة ما.

- تطبيق قيود كمية لاحتواء الخلل في ميزان المدفوعات الناتج من الزيادة الكبيرة والمستمرة في الطلب على الواردات المترتبة على برامج التنمية الاقتصادية. ويتم اتخاذ هذه الإجراءات الحمائية وفقاً لإجراءات محددة تتضمن إخطار الغات بنية الطرف المتعاقد على اتخاذ هذه الإجراءات، كما تتضمن الدخول في مفاوضات تجارية مع الأطراف الأخرى التي قد تتأثر بهذه الإجراءات. وقد تم التأكيد على ذلك في الجولات اللاحقة من خلال:

- إعفاء الدول النامية من تقديم مقابل كامل لكل ما تقدمه الدول المتقدمة من تنازلات أو تخفيضات جمركية.

- أن الأطراف المتعاقدة في الغات مجتمعة، قد تمكن الدول النامية من استخدام إجراءات خاصة لتشجيع تجارتها وتنميتها، ومن المشاركة على نطاق أوسع في التجارة العالمية.

رابعاً - مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (اليونكتاد):

بالطبع لم تكن الدول النامية مرتاحة كما يجب من طرح المبادئ الأساسية التي تحكم الغات، بل كانت قلقة من ذلك، لأن هناك اختلافاً كبيراً بين الظروف الاقتصادية السائدة في الدول النامية وبين الظروف الاقتصادية التي تعيشها الدول المتقدمة. فاتفاقية الغات لم تأخذ بالحسبان أوضاعها الخاصة، وكان ينظر إليها على أنها منتدب للأغنياء لأنه بالفعل يجسد مصالحها فقط. فالغات كاتفاقية جاءت متبينة مبادئ الفكر الكلاسيكي في التجارة الدولية، وهذا الفكر لم يعر اهتماماً لطبيعة هذه البلدان التي تحتاج لعملية تنمية اقتصادية تنقذها من تخلفها. هذا الواقع أدى لتضافر جهود الدول النامية لإيجاد منظمة موازية للغات لتكون أكثر منطقية وأكثر تعبيراً عن مطالب الدول السائرة في طريق النمو، ولتتمكن من إخراج الدول النامية من الحلقة المفرغة للتخلف ولتساعد في تضيق الهوة بين دول الشمال المتقدم وبين دول الجنوب المتخلف. فأدى ذلك أخيراً إلى انعقاد مؤتمر الأمم المتحدة للتنمية والتجارة (اليونكتاد) في جنيف في أيار لعام ١٩٦٤. وعلى أساس التوصيات التي أقرها اليونكتاد في جنيف ١٩٦٤ أصبح وكالة دائمة للأمم المتحدة في ٢٠/١٢/١٩٦٤، وقد طالب اليونكتاد بضرورة قيام النظام التجاري الدولي على أساس إعطاء مزايا خاصة للدول النامية دون غيرها، ورفض مبدأ التبادلية في المفاوضات متعددة الأطراف وطالب الدول الصناعية تخصيص جزء من دخلها القومي لمساعدة الدول النامية ويمكن

إجمال الغرض الرئيسي من اليونكتاد في مسألة التعاون الدولي على حل مشكلة التجارة الدولية وخاصة تلك المشكلات التي تواجه تجارة الدول النامية وهي في سعيها للتنمية الاقتصادية.

إذن كان انعقاد اليونكتاد ثمرة الجهود الذاتية الذي بذلتها الدول النامية ليكون الخطوة الأساس في سبيل إقامة نظام اقتصادي عالمي جديد يتصف بالعدالة، ويستجيب لمتطلبات وحاجات التنمية الاقتصادية في تلك البلدان. وبذلك يكون اليونكتاد إحدى المنظمات الاقتصادية الدولية التي تسعى إلى تحقيق التنمية والتجارة الدولية العادلة والصحيحة بين دول العالم. وتشكل هيكل تنظيمي لهذا المؤتمر من المؤتمر العام، يضم كافة الدول الأعضاء في منظمة اليونكتاد وينعقد مرة كل أربع سنوات على الأكثر، ويختص بصياغة ووضع المبادئ الأساسية لتنمية التجارة الدولية مع مراعاة مصالح الدول الآخذة في النمو.

ثم مجلس التجارة والتنمية وهو المجلس الذي تؤول إليه اختصاصات المؤتمر العام في حال عدم انعقاده ويتكون هذا المجلس من ٦٨ عضواً يختارون من بين خمسة تجمعات جغرافية. وهذه المجموعات هي:

- ١ — مجموعة الدول الآسيوية والأفريقية ويمثلها ٢٠ عضواً.
- ٢ — مجموعة دول أوروبا الغربية واليابان ويمثلها ٢١ عضواً.
- ٣ — مجموعة دول أوروبا الشرقية ويمثلها ٧ أعضاء علماً أن يوغسلافيا تنتمي إلى المجموعة الأولى.

٤ — مجموعة الدول الأمريكية ويمثلها ٢٠ عضواً.

ويتولى المجلس متابعة تنفيذ قرارات المؤتمر العام والتحضير للاجتماعات الدورية له. وتصدر قرارات المجلس بالأغلبية المطلقة للأعضاء الحاضرين عن طريق التصويت،

على أن تخص كل دولة عضو بصوت واحد. وكقاعدة عامة فإن المجلس يميل إلى الأخذ بمبدأ التوفيق قبل إجراء التصويت حتى يجد لقراراته فرصة للتنفيذ.

ثم الأمانة العامة ومقرها جنيف، يعين لها أمين عام يتم ترشيحه عن طريق السكرتير العام للأمم المتحدة مع موافقة الجمعية العامة على تعيينه، وتقع هذه الأمانة العامة في نطاق منظمات الأمم المتحدة ولكنها في الوقت نفسه تتمتع باستقلال عنها. وتمثل وظيفة الأمانة العامة في التحضير لاجتماعات المؤتمر العام ومجلس التجارة والتنمية والمواد والتوصيات الصادرة عن المؤتمر.

ومن الهام الإشارة إلى أنه على الرغم من المواقف السلبية من جانب الدول الرأسمالية الصناعية ، نتيجة خوفها من نجاح المؤتمر وزعزعة أسس اتفاقية الغات. فإن المؤتمر الأول للتجارة والتنمية ترتب عليه نتائج جيدة وإيجابية لصالح الدول النامية، يمكن إيجازها على النحو التالي:

- يعد المؤتمر نقطة تحول بارزة في تاريخ العلاقات الاقتصادية الدولية ولا يعني ذلك أنه قد تسنى بفضله إيجاد حلول نهائية للمشاكل التي تواجهها الدول النامية، ذلك أن هذه الدول ترى أنه لم يتأت للمؤتمر أن يحرز من التقدم بما يرتفع إلى مستوى احتياجهما الأساسية.

- نجح المؤتمر في بلورة المشاكل التي تعترض سبيل إنشاء نظام عادل للعلاقات الاقتصادية الدولية، وذلك بتهيئة الفرصة للمواجهة الصريحة بين البلاد المتقدمة والنامية. بل تخطى ذلك نحو الإنجاز المادي فأحال تلك المشاكل لأجهزة تتولى متابعتها ودراسة إمكانيات إيجاد حلول لها. ويعد نجاح المؤتمر بارزاً في ذلك، خاصة بعد فشل مؤتمر هافانا عام ١٩٤٨ في إخراج « منظمة التجارة الدولية » إلى حيز الوجود.

— ولعل أبرز ما تمخض عنه المؤتمر من نتائج يتمثل في تنظيم جهود البلاد النامية في إطار مجموعة السبع والسبعين دولة، بما يضمن تحقيق توصيات المؤتمر، والتي تتصل أساساً بتمكين البلاد النامية من زيادة صادراتها، وتعزيز أسباب الموارد المالية والمعونية الفنية من البلاد المتقدمة إليها، فضلاً عن العمل على وضع قواعد يتعين مراعاتها في ميدان العلاقات التجارية الدولية.^{١١٩}

خامساً — مؤتمر الجزائر لمجموعة السبع والسبعين:

قدمت مجموعة الدول النامية الـ ٣١ من أعضاء مجلس التجارة والتنمية خلال الدورة الرابعة للمجلس أنه من المناسبة عقد اجتماع على مستوى الوزراء لمجموعة السبع والسبعين دولة نامية للتحضير للمؤتمر الثاني للتجارة والتنمية الذي عقد في (نيودلهي)، وقد استمد هذا المؤتمر أهمية انعقاده من اعتبارين أساسيين:

— إن ما تحقق من توصيات المؤتمر الأول للتجارة والتنمية لا يبلغ شيئاً مذكوراً، لقد اتخذت بعض البلاد المتقدمة من التدابير ما يتنافى مع بعض أسس السياسة التجارية الدولية التي وضعها المؤتمر.

— استمرار تدهور المركز الاقتصادي للبلاد النامية منذ انفضاض المؤتمر الأول للتجارة والتنمية بصفة عامة منذ بداية (عقد التنمية).

وتتلخص أهداف المؤتمر الرئيسية في تمكين الدول النامية الـ ٧٧ من:

١ — الوصول إلى وجهة نظر موحدة اتجاه الموضوعات التي يتضمنها جدول أعمال المؤتمر الثاني للتجارة والتنمية.

١١٩ - د. خالد الحريري: مرجع سبق ذكره، ص. ٢٦٣ - ٢٦٤.

٢ — الاتفاق على الموضوعات ذات الصلة العاجلة بالنسبة للدول النامية والإجراءات اللازمة لتنفيذ توصيات المؤتمر الأول المتعلقة بها.

٣ — الاتفاق على خطة عمل يمكن أن تلقى قبولاً عاماً من المجتمع الدولي بما فيه الدول المتقدمة التي يقع عليها العبء الأول في تحقيق توصيات المؤتمر الأول.

٤ — اختيار بعثة وزارية لمقابلة رؤساء الدول المتقدمة لإطلاعهم على وجهات نظر الدول النامية.

وقد تقدم المؤتمر ببرنامج عمل (ميثاق الجزائر لمجموعة الدول السبع والسبعين). يتصل أساساً بما يلي:

— المشكلات والسياسة السلعية.

— زيادة الصادرات من السلع المصنعة وشبه المصنعة.

— تمويل التنمية.

— التجارة غير المنظورة بما فيها النقل الجوي.

— المسائل العامة للسياسة التجارية.

— توسيع التجارة والتكامل الاقتصادي بين الدول النامية.

— إجراءات خاصة تتخذ لمصلحة أقل الدول النامية تقدماً.

وإذا أمعنا النظر في التوصيات العديدة التي أقرها المؤتمر بخصوص المسائل المتقدمة لألفينا أن أغلبها لا يخرج عن تأكيد التوصيات التي اتخذها المؤتمر الأول للتجارة والتنمية لتعزيز فاعليتها بضوء ما تكشفته عنه تطورات السنين التي تعاقبت على انعقاده، وأهم من ذلك — في تحليل هذه التوصيات — ما توخته اللجان المختلفة التي انبثقت عن المؤتمر لوضع توصياتها — قدر الاستطاعة — بطلب برامج محددة تتطلب تدابير معينة وتخضع لبرنامج زمني مقرر خشية أن يتزلزل المؤتمر الثاني للتجارة والتنمية

في غير المطلوب منه. وكان تركيز جدول أعماله المؤقت على تحسين الظروف المحيطة بتجارة الدول النامية وتعزيز الجهود التي تبذلها في ميدان التجارة والتنمية. وقد أسفرت النظرة الفاحصة إلى أعمال مؤتمر الجزائر إلى أنه قد تحقق بفضلها — إلى حد كبير — ما استهدفه من الأغراض الخاصة المتوخاة من توحيد اتجاه الرأي بين البلاد النامية بخصوص المسائل المدرجة بجدول الأعمال المؤقت للمؤتمر الثاني للتجارة والتنمية. ونجح المؤتمر بأن يتقدم للمجتمع الدولي بوثيقة تتضمن ما تعتبره البلاد النامية «الحقوق الاقتصادية» التي ينبغي أن يعترف بها العالم المتقدم.^{١٢٠}

سادساً — جولات الغات:

سبق أن نوهنا أنه في بدايات إنشاء الغات فشل ميثاق هافانا ولم يتم الوصول إلى إنشاء منظمة التجارة الدولية آنذاك، ولكن الباب ترك مفتوحاً للمفاوضات التي استمرت طويلاً إلى أن توجت بإحداث منظمة التجارة العالمية في أول ١٩٩٥. امتدت مفاوضات الغات على ثمان جولات بدأت في جنيف في العام ١٩٤٧ وانتهت في الأوروغواي عام ١٩٩٣. كل دورة (جولة) حاولت إنجاز شيء ما، ولكن أهم هذه الدورات دورة الأوروغواي التي تعثرت فيها المفاوضات كثيراً، ولكن تحت ضغط الظروف الاقتصادية والسياسية تم إنجاز الاتفاقية بشكلها النهائي وتحويلها لمنظمة عالمية، سنستعرض بإيجاز هذه الجولات^{١٢١}، ونقف قليلاً على أهمها وهي جولة الأوروغواي:

120 - المرجع السابق نفسه: ص ٢٦٤.

121 - لورانس كلاين: منظمة التجارة العالمية والاقتصاد الدولي، الإمارات للدراسات، أبو ظبي، ١٩٩٩، ص ٢٠.

١ — جولة جنيف عام ١٩٤٧: استهدفت هذه المفاوضات وضع لائحة لتنظيم التجارة الدولية وترتب عليها خفض التعريفات الجمركية على ١٥ % من التجارة الدولية عدد المشاركين ٢٣ دولة.

٢ — جولة آنسي في فرنسا عام ١٩٤٩: تم تخفيض التعريفات الجمركية على حوالي خمسة آلاف سلعة للدول المشتركة في هذه الجولة) عدد المشاركين ١٣ دولة.

٣ — جولة توركواي: عقدت في إنكلترا، وشارك فيها ثماني وثلاثون دولة، وسعت إلى تحقيق المزيد من التنازلات في ضرائب الاستيراد، وتوصلت إلى تراجع الحصص (الكوتا)، وقد برزت في هذه الجولة الصعوبات التي تواجهها الاتفاقية بسبب سعي بعض الدول وخصوصاً الولايات المتحدة وبريطانيا، إلى تزويد نفسها بحماية مصطنعة ضد المنافسة الخارجية، مما دفع وفود الدول إلى مراجعة بنود الاتفاقية وإزالة بعض الشروط المتعلقة بالعمالة الكاملة والاتفاقيات السلعية واتحادات المنتجين التي كانت تثير القلق بين الأطراف المتعاقدة. تم المحافظة على مبدأ الدولة الأولى بالرعاية.

٤ — جولة جنيف: بدأت عام ١٩٥٤ واستمرت حتى ١٩٥٦، وبمشاركة ست وعشرين دولة، وكان الحدث الأبرز فيها قبول عضوية اليابان في الاتفاقية بما تمثله من قوة اقتصادية.

٥ — جولة ديلون (١٩٦٠ — ١٩٦١): أطلق عليها جولة ديلون نسبة إلى "دوجلاس ديلون" وكيل وزارة الخارجية الأمريكية، وشارك فيها ٢٦ دولة وبحثت بشكل أساسي تخفيض التعريفات الجمركية ويتضح من متابعة الجولات الخمس الأولى للغات أن المفاوضات قد تركزت على تحرير التجارة العالمية من القيود الجمركية وحققت تخفيضات وإزالة قيود جمركية هامة عن وجه التدفقات السلعية الدولية كما عملت على تنسيق اتفاقات التعريفات الجمركية مع دول المجموعة الاقتصادية الأوروبية.

٦- جولة كينيدي: بدأت عام ١٩٦٤ واستمرت عام ١٩٦٧ واشترك فيها ٦٢ دولة، عقدت في جنيف وقد سميت باسم الرئيس كينيدي رئيس الولايات المتحدة الأمريكية والتي رأت إدارته ضرورة انتهاج سياسة تجارة جديدة في مواجهة التكتلات الاقتصادية (الجماعة الاقتصادية الأوروبية ومنطقة التجارة الحرة الأوروبية) ولمعالجة العجز في ميزان المدفوعات الأمريكي، لذا أعطيت لإدارة الرئيس كينيدي صلاحيات كثيرة من أجل التفاوض على أسس جديدة.

٧ - جولة طوكيو ١٩٧٣ - ١٩٧٩: بدأت هذه الجولة على مستوى الوزراء (٩٠ وزيراً) في طوكيو ثم انتقلت إلى جنيف ومن بين ١٠٢ دولة اشتركت في المفاوضات وقع الاتفاق تسع وتسعون منها، واشتملت الاتفاقيات على تبادل المزيد من التخفيضات الجمركية، خصوصاً في السلع الصناعية كما تم ضم العديد من الأنشطة الجديدة في إطار اتفاقيات الغات، حيث تم إبرام اتفاقيات في مجالات الدعم والرسوم التعويضية والعوائق الفنية للتجارة، وإجراءات تراخيص الاستيراد، والمشتريات الحكومية، التثمين الجمركي قواعد الإجراءات المضادة للإغراق، التجارة في اللحوم، والتجارة في منتجات الألبان، وفي الطائرات المدنية كما تم لأول مرة الاتفاق على أن تخفض الدول الصناعية من التعرفة على المنتجات المدارية المصدرة من الدول النامية.

٨ - جولة الأورغواي: (١٩٨٦ - ١٩٩٤) تعتبر من أهم الجولات، حيث استغرقت حوالي ثماني سنوات، وتأتي أهميتها من أهمية العوامل الكامنة وراء عقدها، فمنذ أوائل السبعينات حدثت تغييرات أساسية في مناخ التجارة العالمية، أدت إلى الاضطرابات في الأسواق العالمية وحل في الأداء الاقتصادي والتجاري العالمي، فالنمو في كل من الناتج المحلي العالمي والتجارة الدولية قد انخفض إلى أدنى مستوى لهما منذ

الخمسينات وبلغ ٢,١ % خلال الفترة ١٩٧٩ - ١٩٨٥، وفي ما يلي أهم العوامل التي أدت إلى ذلك:^{١٢٢}

آ — انهيار نظام بريتون وودز، والتحول للعمل بأسعار الصرف العائمة وما ترتب عليه من تقلبات في أسعار صرف العملات الرئيسية.

ب — تفجر أزمة الديون الخارجية للدول النامية في بداية الثمانينات وظهور اختلالات شديدة في موازين المدفوعات، الأمر الذي نتج عنه انخفاض كبير في معدلات التجارة العالمية.

ج — زيادة حدة المنافسة على الأسواق الخارجية، حيث شهد عقد السبعينات والثمانينات تعاظم الأهمية النسبية للقوى الاقتصادية الآسيوية، وخصوصاً اليابان، والتي باتت ذات مصلحة في فتح أسواق جديدة، ولجوء الدول الصناعية إلى استحداث أدوات حماية جديدة ضد الصادرات اليابانية وبلاد شرق آسيا لم تكن معروفة من قبل، قبل تقييد الواردات ومحاولة حماية صناعاتها من المنافسة الأجنبية، من هنا الدعوة لتخفيف القيود تدريجياً وإزالتها مع الوقت خوفاً من تداعيات هذا الصراع على حالة الأسواق العالمية.

د — الارتفاع الشديد في أسعار النفط وبداية تراجع النشاط الاقتصادي العالمي وانعكاساته على الدول النامية.

هـ — ظهور أهمية مكانة الخدمات في العلاقات الاقتصادية الدولية وفي الهيكل الإنتاجي لعدد كبير من الدول الصناعية، ومنها تنامي التجارة في حقوق الملكية الفكرية.

122 - د. إبراهيم العيسوي: مرجع سبق ذكره.

و — أدت سياسة دعم القطاع الزراعي في دول الاتحاد الأوروبي، إلى تنامي العجز في ميزانيات هذه الدول، فلم يكن من بد من إطلاق حرية المنافسة في التجارة الدولية لإجراء التصحيح الهيكلي في اقتصاديات هذه الدول. أضف لذلك انخيار الاتحاد السوفيتي وأنظمة دول أوروبا الشرقية ودخولها نظام السوق في ساحة التبادل الدولي .

إذن هذه الأسباب مجتمعة، وسيطرة شبح الخوف من الكساد العالمي السائد وتبعاته، جعلت من الدول الغربية تنظر إلى جولة الأورغواي، على أنها طوق النجاة للتجارة العالمية بشكل عام وبالتالي لتحقيق الازدهار التجاري عالمياً، وجولة الأورغواي بدأت عام ١٩٨٦ بمدينة بونتا دل استه بالأورغواي وانتهت عام ١٩٩٤ وشارك في مناقشتها عدد كبير من الأعضاء بلغ ١٢٣ دولة. وأسدل الستار عليها في مراكش بالمغرب حيث تم التوقيع على اتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية على أن تبدأ نشاطها في كانون ثاني عام ١٩٩٥.

— الاتفاقيات التي توصلت إليها جولة الأورغواي:

توصلت جولة الأورغواي إلى مجموعة من الاتفاقيات، وهي بالغة الأهمية، لأن منظمة التجارة العالمية ستقوم بمراقبة تطبيق ومتابعة هذه الاتفاقيات، سنعددتها على النحو التالي:^{١٢٣}

— اتفاقية إنشاء منظمة التجارة متعددة الأطراف

— اتفاقية الزراعة

— اتفاقية إجراءات الصحة وسلامة النبات

123 - د. عادل أحمد حشيش، د. مجدي محمود شهاب: مرجع سبق ذكره، ص ٢٨٦ وما بعدها.

- اتفاقية التجارة في الجوانب المتعلقة بإجراءات الاستثمار
- اتفاقية المنسوجات والملابس
- اتفاقية الحواجز التجارية الفنية
- اتفاقية مكافحة الإغراق
- اتفاقية تقييم التعريف الجمركية
- اتفاقية التفتيش قبل الشحن
- اتفاقية قواعد المنشأة
- اتفاقية إجراءات تراخيص الاستيراد
- اتفاقية الدعم وإجراءات التعويض
- اتفاقية الوقاية والسلامة
- اتفاقية التجارة في الخدمات
- اتفاقية التجارة في الجوانب المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية بما في ذلك التجارة في السلع المزيفة
- التفاهم حول القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات
- المشتريات الحكومية
- آلية مراجعة السياسة التجارية
- قرار حول تحقيق روابط أقوى في صنع السياسة الاقتصادية الشاملة.

المبحث الثاني — إحداه منظمة التجارة العالمية:

باشرت عملها في بداية كانون الثاني ١٩٩٥، بعد أن تم تحويل الغات من اتفاقية إلى منظمة دولية، مع الإشارة إلى أنه لا يوجد فرق في البنود القانونية بين الاتفاقية وبين المنظمة، فهي ولدت من رحم الغات في ظل نفس الشروط القانونية.

أولاً — أهداف المنظمة ووظائفها:

تتولى منظمة التجارة العالمية مسؤولية الإشراف على تنفيذ جميع الاتفاقيات متعددة الأطراف التي تم التفاوض بشأنها في جولة أورغواي، أو التي سيشتمل عليها التفاوض فيما بعد، وتسعى إلى تحقيق ذات الأهداف الأساسية لاتفاقية الغات مع توسيعها لتشتمل على صلاحية تنظيم تجارة الخدمات، فقد أكد اتفاق إنشاء منظمة التجارة العالمية على أهداف الغات، التي هي رفع مستوى المعيشة والدخل وضمان العمالة الكاملة وزيادة الإنتاج وتوسيع التجارة والاستخدام الأمثل للموارد العالمية. أما وظائفها فيمكن إيجازها على النحو التالي:^{١٢٤}

١ — مراقبة تطبيق اتفاقات المنظمة التي تمخضت عنها جولة أورغواي، من خلال توفير الأطر القانونية والتنظيمية تحقيقاً لهذا الهدف.

٢ — توفير منتدى لتنظيم المفاوضات المستقبلية بين الدول الأعضاء حول موضوعات قواعد السلوك التجاري الدولي التي تم الاتفاق عليها في جولة أورغواي، إضافة إلى القضايا الجديدة، والهدف من ذلك تحرير التجارة الدولية من خلال المفاوضات المتعددة الأطراف.

124 - د. بسام الحجار: مرجع سبق ذكره، ص ٢٣٢.

٣ — حل المنازعات التي قد تنشأ بين الدول الأعضاء حول تنفيذ الاتفاقات التجارية الدولية.

٤ — تنفيذ المراجعات الدورية للسياسات التجارية في الدول الأعضاء وفق الآلية المتفق عليها والسهر على تأمين الشفافية وسيادة القانون في العلاقات التجارية الدولية.

٥ — عدم التمييز في المعاملات التجارية بين الدول الأعضاء، بهدف تعزيز المنافسة العادلة، ومنح الدول النامية والأقل نمواً معاملة تفضيلية من خلال فترات سماح أطول من تلك التي تمنحها المنظمة للدول المتقدمة.

٦ — التعاون مع صندوق النقد الدولي ومجموعة البنك الدولي، بهدف ضمان المزيد من الاتساق في عملية صنع السياسات الاقتصادية على المستوى الدولي. من هنا يتضح أن أهم أهداف WTO تتمثل بخفض أو إزالة الحواجز الجمركية وغير الجمركية لزيادة حجم التجارة الدولية، وإقرار مبدأ المفاوضات كأداة لتسوية النزاعات، وتوفير حرية التحرك لرؤوس الأموال والنفوذ إلى الأسواق.

ثانياً — الهيكل التنظيمي للمنظمة:

يشتمل هيكل المنظمة على رئاسة تتكون من المجلس الوزاري والمجلس العام، وتتفرع منها مجالس نوعية متخصصة.

— المجلس الوزاري: يعتبر المؤتمر، أو المجلس الوزاري، أعلى أجهزة منظمة التجارة العالمية وهو الجهة الرئاسية لها، ويضم ممثلين عن جميع الدول الأعضاء. يجتمع المجلس مرة كل سنتين، ويقوم بتنفيذ وظائف المنظمة واتخاذ الإجراءات والقرارات اللازمة لذلك، كما أن له صلاحية اتخاذ كافة القرارات في جميع القضايا

التي تنص عليها الاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف، بناء على طلب الدول الأعضاء بما في ذلك تعديل مواد الاتفاقية المنشئة للمنظمة نفسها.

— المجلس العام: يعد المجلس العام بمثابة مجلس إدارة المنظمة، ويضم ممثلين عن الدول الأعضاء، وهو الذي يتولى الإشراف على التنفيذ اليومي لمهام المنظمة، كما يقوم بأداء مهام المؤتمر الوزاري خلال فترة السنتين الواقعتين بين اجتماعات المؤتمر، ويتولى وضع القواعد التنظيمية وترتيبات التعاون مع المنظمات الدولية الأخرى.

وللمجلس العام مهمة أساسية، بصفته هيئة تسوية للمنازعات تنظر في الشكاوى التي تقدم إليها، وتتولى الإجراءات الضرورية لتسوية المنازعات بين الدول الأعضاء، كما أنه مسؤول عن القيام بمراجعة السياسات التجارية للبلدان استناداً إلى التقارير المعدة من قبل أمانة منظمة التجارة العالمية. ويساعد المجلس العام في أعماله بمجالس متخصصة هي: مجلس تجارة السلع (يشرف على تنفيذ وإدارة اتفاقية الغات لعام ١٩٩٤ والاتفاقات المرتبطة بها)، ومجلس تجارة الخدمات (يشرف على تنفيذ وإدارة الاتفاق العام بشأن تجارة الخدمات)، ومجلس مسؤول عن اتفاق الجوانب المتعلقة بالتجارة في حقوق الملكية الفكرية. ويذكر أن عضوية المجالس مفتوحة أمام كل الدول الأعضاء.

— اللجان الفرعية: تتكون هذه اللجان بمعرفة المجلس الوزاري، الذي يكون له الحق في تكوين أجهزة جديدة عند الحاجة، ومن هذه اللجان: لجنة التجارة والتنمية، ولجنة قيود ميزان المدفوعات، ولجنة الميزانية، ولجنة الشؤون الإدارية والمالية.

— السكرتارية: يرأس هذه السكرتارية سكرتير عام يعينه المجلس الوزاري ويحدد صلاحياته وواجباته وشروط خدمته.

يعين المدير العام موظفي السكرتارية ويحدد واجباتهم وصلاحياتهم وشروط خدمتهم طبقاً للقواعد العامة التي يحددها المجلس الوزاري.

ثالثاً — آلية اتخاذ القرار في المنظمة: ١٢٥

وتتخذ القرارات في منظمة التجارة العالمية عادة على أساس توافق الآراء. ويعتبر القرار متخذاً إن لم يحصل أي اعتراض رسمي من جانب الدول الأعضاء الحاضرين في جلسة المناقشة.

وإن تعذر الوصول إلى قرار بتوافق الآراء يلجأ إلى التصويت ولكل دولة صوت واحد، وإن تعذر الإجماع يتم أخذ القرارات بالأغلبية البسيطة، وهناك بعض القرارات التي يحتاج إقرارها أكثر من أغلبية بسيطة على النحو التالي:

١ — قرارات تحتاج للإجماع، إذا تعلق الأمر بتعديلات على الأحكام الواردة في الاتفاقية، أو تعديل مبدأ الدولة الأكثر رعاية، أو في أحكام الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات، أو الاتفاقية المتعلقة بالتجارة في حقوق الملكية الفردية.

٢ — قرارات تحتاج لأغلبية ثلاثة أرباع عدد الأصوات، حين يتعلق الأمر بتفسير أحكام أي من الاتفاقات التجارية، أو الإعفاء المؤقت لأي عضو من الالتزامات.

٣ — قرارات تحتاج إلى ثلثي الأصوات: وتشمل حالات قبول أعضاء جدد في المنظمة.

رابعاً — عضوية المنظمة:

تستطيع أي دولة الانضمام إلى المنظمة عن طريق التفاوض وعلى الدولة الراغبة في الانضمام إلى المنظمة أن تراعي أن الاتفاقات حزمة واحدة وتتعهد بالالتزام بها.

المبحث الثالث — النظام الجديد للتجارة الدولية والبلدان النامية:

أولاً: حول أحقية الدول النامية في معاملة متميزة:

تصر الدول النامية على الحصول على معاملة متميزة وأكثر تفضيلاً، استثناء من مبادئ الغات وقواعدها. إن المادة (١٨) والجزء الرابع من اتفاقية الغات، يمنحان الدول النامية الحق في الحصول على معاملة متميزة وأكثر تفضيلاً من الدول الصناعية، كما أنهما يخولانها الحق في فرض بعض القيود على التجارة، حماية لصناعاتها الناشئة ودعمًا لتنميتها.

وبعد فترة من الزمن على قيامها، شهدت الغات خلافًا في وجهات النظر بين البلدان المتقدمة والنامية، مما دفع الأخيرة إلى إنشاء مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، كما قامت بمحاولات متعددة لفتح أسواق الدول الصناعية أمام صادراتها والإفلات من السياسات الحمائية لهذه الدول التي اتجه الكثير منها إلى التمييز ضد الدول النامية. وكان من العوامل الحاسمة في هذا التحول في موقف الدول النامية، تطبيق معظمها طوعاً أو اضطراراً، برامج الاستقرار والتكيف الهيكلي. وهذه البرامج ربما دفعت بالدول النامية على طريق تحرير التجارة إلى مدى أبعد بكثير مما هي ملتزمة به في إطار اتفاقية الغات.

إن قضية المعاملة المتميزة الأكثر تفضيلاً للدول النامية تثير قضية جوهرية، وهي قضية العلاقة بين التجارة والتنمية. إن وجهة النظر التقليدية التي تشكل الأساس

النظري للغات، تقوم على أن التجارة الخارجية هي محرك النمو الاقتصادي، وأن التجارة الخارجية تنتعش في ظل المنافسة وفتح الأسواق، وحرية التجارة تعد شرطاً أساسياً للنمو الاقتصادي.

إن المنفعة الرئيسية من حرية التجارة هي المنافسة (طبقاً لوجهة النظر التقليدية)، التي تؤدي على الصعيد الدولي كما هو الحال على الصعيد المحلي إلى مستوى أعلى من الكفاءة في تخصيص الموارد، ومن ثم إلى مستوى أعلى من الإنتاج. وهذه هي وجهة نظر البلدان الصناعية المتقدمة التي تتوقع من الدول النامية الالتزام بها، وإن كانت هي نفسها لم تلتزم بها عملياً وإنما سعت إلى إغلاق أسواقها أمام صادرات البلدان النامية، وأمام بعضها بعضاً.

أما الدول النامية فلها وجهة نظر أخرى، فهي تواجه وضعاً جائراً في مجال التجارة الدولية، نشأ أساساً خلال الفترة الاستعمارية، وما أنتجته من نظام لتقسيم العمل على الصعيد الدولي يراعي مصالح الدول المستعمرة في المقام الأول. وقد أدى ذلك إلى أن تنتج الدول النامية ما لا تستهلكه وتستهلك ما لا تنتجه (إحدى صور التبعية)، إضافة إلى إعاقه نمو قوى الإنتاج فيها (أي التخلف). وترى الدول النامية أنها لا تستطيع أن تصنع وهي تواجه المنافسة غير المتكافئة من جانب الدول الصناعية التي أنجزت مرحلة التصنيع وقطعت شوطاً طويلاً على طريق التطوير التقني والنمو الاقتصادي. ففتح أسواق الدول النامية في هذه الظروف سوف يؤدي إلى فشل أكيد للتصنيع فيها، واستمرارها في إنتاج سلع أولية يتناقض الطلب عليها بفعل التطورات التقنية الحديثة، وتدهور أسعارها تدهوراً شديداً بالقياس إلى أسعار السلع الصناعية التي تستوردها من الدول الصناعية المتقدمة. ولذلك فقد بلورت الدول النامية مطلبين

أساسيين، وحاولت التكتل في اليونكتاد وفي محافل دولية أخرى، وحشد جهودها من أجل تحقيقهما، وهما:

— يتعين على الدول الصناعية أن تقدم المعونات التنموية إلى الدول النامية، وأن تفتح أسواقها للصادرات من الدول النامية على أسس تفضيلية.

— يتعين على الدول الصناعية أن تعترف بحق الدول النامية في اللجوء إلى أساليب الحماية المختلفة لحماية الصناعات الناشئة، ودعم جهود التنمية بوجه عام.

إن الكتاب المؤيدين لوجهة نظر البلدان النامية، يؤكدون أن تحرير التجارة يجب أن يتم أساساً من طرف واحد، وهو الدول الصناعية المتقدمة، إلى حين أن تستطيع الدول النامية من حشد جهودها وتوليد قوة الدفع الضرورية للانطلاق على طريق التنمية. إن التنمية في ظل الحرية والاعتماد على قوة السوق ومبادرات القطاع الخاص وحدها غير ممكنة في ظروف الدول النامية، وإن توليد قوة الدفع الضرورية للتنمية، أو « الكتلة الحرجة » يستلزم حضوراً قوياً من الدولة وتدخلات قوية بصور متعددة: مباشرة وغير مباشرة، سعية وإدارية، عمومية وانتقائية، وذلك من أجل حماية الصناعات الناشئة وإحداث التغيرات الهيكلية الكبرى التي تنطوي عليها التنمية الجادة. إن وجهة النظر هذه، تقوم على الأسباب التالية:

— من الصعب الجزم بأن توسع التجارة كان هو السبب في النمو الاقتصادي السريع، في الدول الصناعية القديمة في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية، أو في الدول الصناعية الحديثة في آسيا. ومن الممكن العثور على أدلة قوية تظهر أن العكس قد يكون هو الأصح، بمعنى أن توسع التجارة قد حدث نتيجة للنمو الاقتصادي السريع.

— إن السلوك العملي للدول الصناعية القديمة وكذلك سلوك الدول الآسيوية والأميركية اللاتينية حديثة التصنيع، يؤكد أن الحماية لا الحرية، والتدخل الحكومي لا

قوى السوق الحرة وحدها، كانت من بين العوامل الحاسمة في تحقيق النمو الاقتصادي السريع لهذه الدول، وإخراج بعضها من دائرة التخلف.

— إن الاستفادة من تحرير التجارة مرتبطة بدرجة التنمية، أي مرحلة التطور الاقتصادي التي تبلغها دولة من الدول، ومستوى القدرة التنافسية التي حققتها. وكلما ارتفعت درجة التطور الاقتصادي ومستوى القدرة التنافسية استطاعت الدولة غزو أسواق الآخرين بسهولة.

— إن إطلاق حرية التجارة في ظل تقسيم العمل الدولي الراهن وفي ظل تخلف الدول النامية لن تكون له من نتيجة استناداً إلى نظرية الميزة النسبية، سوى استمرار الدول النامية في إنتاج المواد الأولية وحرمانها من الدخول إلى عالم التصنيع الفسيح. فالمنافسة مع انعدام التكافؤ في القوة الاقتصادية والقدرة التنافسية نتيجتها محسومة سلفاً، وهي البقاء للأقوى الذي رسخ قدمه في ميدان الصناعة.

— حتى لو سلمنا جدلاً بأهمية التجارة في تحقيق التنمية، فمن الثابت أن نجاح التنمية لا يتوقف فقط على تحرير التجارة أو تقييدها، وإنما يتطلب الكثير من التغيرات العميقة في الهياكل الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، لأنها ضرورية لرفع القدرات الادخارية، وحشد الموارد، وإطلاق طاقات الاستثمار والتطوير التقني. وفي كل ذلك، ثمة دور مهم للدولة ولسياسات الدعم والحماية.

هناك حاجة ماسة إلى إعادة التأكيد على اختلال ظروف الدول النامية عن ظروف الدول الصناعية، وعلى أنه ليس من المنطق ولا من الإنصاف أن تطبق على الفريقين القواعد نفسها مع اختلاف ظروفهما.

إن سلوك البلدان الصناعية الفعلي لا يتفق دائماً مع ما تعلنه من مبادئ وقواعد. والدليل على ذلك، هو استمرارها في إغلاق أسواقها أمام الكثير من صادرات الدول النامية، بالرغم مما منحتة من مزايا تفضيلية للدول النامية. بمقتضى النظام العام للغات. إن استفادة الدول النامية من هذا النظام كانت محددة وغير مستقرة. على الدول الصناعية أن تأخذ قضية المعاملة الممتيزة والأكثر تفضيلاً للدول النامية بصورة أكثر جدية، خاصة بعد اعتمادها برامج التكيف الهيكلي (حرية التجارة وتحرير الاقتصاد)، التي دفعتها أبعد مما هو مطلوب منها. بمقتضى النظام الجديد للتجارة العالمية، وإلى ما هو أبعد مما تقتضيه التنمية الحقيقية.

إن البحث عن الأنسب والأكثر ملائمة من القوانين والنظم لتحقيق التنمية، والتي تتلاءم مع الظروف الواقعية للبلدان النامية، لا يعني عدم الاعتراف بحاجة هذه الدول إلى إصلاحات اقتصادية فقط، بل وكذلك إلى إصلاحات سياسية واجتماعية جوهرية. لكن المهم هو أن تنطلق هذه الإصلاحات من المنظور التنموي لا من المنظور الليبرالي الجديد، الذي يضحى بالتنمية ويرهق الأغلبية الفقيرة في الدول النامية من أجل تحقيق التوازن النقدي والمالي، وكأن هذا التوازن غاية تطلب لذاها.^{١٢٦}

126 - د. محمد عيسى عبد الله، د. موسى إبراهيم: العلاقات الاقتصادية الدولية، دار المنهل اللبناني،

بيروت، ١٩٩٨، ص. ص ٢٤٤ - ٢٤٨.

- د. ابراهيم العيسوي: مرجع سبق ذكره، ص ٣٨ وما بعدها.

ثانياً: موقف الدول المتقدمة والنامية في جولة الأوروغواي:

عارضت الدول النامية إدخال قضايا الخدمات والاستثمار والملكية الفكرية في مفاوضات جولة أوروغواي، لاعتقادها أن الدول المتقدمة تتمتع بمراكز قوى لا تقدر على منافستها في هذه المجالات، وأن أي التزامات من جانب الدول النامية بالنسبة إليها سوف تنطوي على الإضرار بمصالحها، سواء من ناحية رفع تكلفة التنمية أم من ناحية الانتقاص من قدرتها على التحكم في سياسات التنمية والاستثمارات الأجنبية.

وقد ضربت الدول المتقدمة بهذه المعارضة عرض الحائط وأصررت على إدخال هذه القضايا في المفاوضات. ومع تناقص معارضة ممثلي الدول النامية بعدما تيقنوا أن الاتفاقات حول هذه الموضوعات الجديدة قادمة برضاهم أو عدم رضاهم، فقد تحول موقفهم إلى الإصرار على تضمين كل اتفاق منها ما يشير إلى أحقية الدول النامية في معاملة متميزة وأكثر تفضيلاً. وعلى الرغم من اشتغال هذه الاتفاقات على بعض المرونة في تطبيق بعض بنودها على الدول النامية، إلا أن الالتزامات الجوهرية في هذه الاتفاقات لم تطرأ عليها تعديلات تذكر.

أما الدول النامية فقد بذلت جهوداً كبيرة من أجل إدراج عدد من القضايا ذات الأهمية الخاصة لها في جدول أعمال أوروغواي. ومن أهم هذه القضايا ما يلي: التجارة والتصحيح الهيكلي، مشكلات التجارة في منتجات التقنية العالية، السلع الأولية وتدهور معدلات تبادلها بالنسبة إلى السلع المصنعة، الربط بين التجارة ومشكلات التمويل، وخصوصاً مشكلة الديون (إذ في رأي بعض الدول المدينة أنه من التناقض مطالبها بأداء خدمة الدين في الوقت الذي تواجه فيه حصصاً كمية على صادراتها إلى الدول المتقدمة)، الممارسات الاحتكارية من جانب قطاع الأعمال الخاص مثل الاتفاقات بين الشركات الدولية على اقتسام الأسواق أو تثبيت الأسعار،

التحرير المالي كتحرير سعر الصرف وإلغاء الرقابة على النقد الأجنبي (وهو ما يعادل إجراء تخفيضات في التعريفات الجمركية من جانب الدول النامية يجوز النظر في مقابلتها بتخفيضات مماثلة من جانب الدول المتقدمة). وقد ذهبت جهود الدول النامية من أجل إدخال هذه الموضوعات في مفاوضات جولة أورغواي أدراج الرياح.^{١٢٧}

ثالثاً: الآثار المحتملة لنظام التجارة الدولية الجديد على التنمية في البلدان

النامية:

من المتوقع أن يترك هذا النظام على الدول العربية والدول النامية عموماً مجموعة من الآثار منها السليبي ومنها الإيجابي. وفي الواقع إن آثار هذا النظام سوف تطل جميع دول العالم سلباً أو إيجاباً، بدرجة أو بأخرى سواء أرادت أم لم ترد.

فالآثار السلبية - بشكل عام - يمكن إيجازها بما يلي:

١- ارتفاع أسعار المنتجات الزراعية وخصوصاً المواد الغذائية (وفقاً لدراسة أجرتها منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية بالاشتراك مع البنك الدولي، من المتوقع أن ترتفع أسعار جميع المنتجات الزراعية مع استثناءات بسيطة في الأرز والبن والكافوا) هذا الارتفاع في الأسعار ناتج عن نقطتين: أولهما، إن انخفاض الدعم الزراعي سيؤدي إلى حصول المزارعين على أسعار أقل وبالتالي سينخفض المعروض من المنتجات الزراعية. وثانيها، أن انخفاض التعريفات الجمركية على المنتجات الزراعية سيؤدي إلى انخفاض في أسعارها، وهذا بدوره سيؤدي إلى زيادة الطلب على المنتجات الزراعية ورفع أسعارها العالمية.

127 - المرجع السابق نفسه: ص. ١٠٣ - ١٠٤.

إن وطأة هذه الزيادة ستكون كبيرة على الدول النامية المعتمدة بشكل أساسي على استيراد الغذاء، وخاصة الدول الأفريقية الأقل نمواً، (ومن المعروف والمؤكد أن معظم الدول العربية ويعتمد بشكل أساسي على استيراد المنتجات الغذائية)، وهذا الكلام الذي نشير إليه حول ارتفاع الأسعار وآثاره السلبية، اعترفت به جولة الأورغواي. فقد اشتمل قرار منها حول الأثر السلبي المحتمل لبرنامج الإصلاح المتضمن في اتفاقات الغات على الدول النامية و الأقل نمواً المعتمدة على استيراد الغذاء. فقد ذكر هذا القرار بأن هذه الدول (قد تواجه صعوبات في توفير إمدادات كافية من السلع الغذائية الأساسية من المصادر الخارجية، بشروط معقولة).

لذلك اتفق الوزراء في الأورغواي - كحل لهذا الأشكال - على:

- مراجعة مستويات المعونات الغذائية دورياً بواسطة لجنة المعونات الغذائية.
- وضع قواعد إرشادية لتأمين زيادة نسبة السلع الغذائية التي تقدم للدول النامية في شكل منح أو بشروط ميسرة.
- إعطاء طلبات المعونة الفنية والمالية للدول النامية الاهتمام الكبير في إطار برامج المعونة لتحسين الإنتاجية والبنية الأساسية في القطاع الزراعي، وتسهيل توفير التمويل اللازم لذلك من المؤسسات المالية الدولية.

٢ - تأكل (اضمحلال) المزايا الخاصة التي كانت صادرات الدول النامية عموماً، و صادرات الدول الأقل نمواً بوجه خاص، تتمتع بها في النفاذ إلى أسواق الدول الصناعية المتقدمة. ومن أهمها المزايا المرتبطة بالنظام العام للتفضيلات، والمزايا المرتبطة باتفاقية "لومي".

طبعاً هناك من يهون هذا الأمر ويقول إن فتح الأسواق بموجب الغات سيعوض ما تم خسارته وفقدانه من مزايا. لكن هذا الكلام مشكوك فيه وخاصة أن

الدول المتقدمة متخوفة من ذلك كما تدعي. ووعدت بالنظر في إدخال تحسينات إضافية على النظام العام للتفضيلات والبرامج الأخرى المشجعة لصادرات الدول النامية. بالإضافة إلى الخفض ثم الإلغاء الكامل للمزايا التفضيلية التي كانت تحصل عليها الدول النامية في التصدير إلى السوق الصناعية المتقدمة، ستنتهي المعاملة التفضيلية الناجمة عن اعتبارات سياسية أيضاً التي كانت تتبعها الدول الأوروبية أو الولايات المتحدة الأمريكية مع بعض الدول النامية.

٣ _ ارتفاع تكلفة برامج التنمية في بلدان العالم الثالث، نتيجة لما سوف يترتب على تطبيق الاتفاقات الخاصة بحقوق الملكية الفكرية (ارتفاع تكلفة استيراد الثقافة، وتكلفة استخدام العلامات التجارية وحقوق الطبع والنشر والبرمجيات ... إلخ).

٤ _ الأثر السلبي في النشاط الاقتصادي بوجه عام، في الإنتاج والتوظيف، لأن المنافسة ستكون غير متكافئة حتماً بين البلدان النامية والمتقدمة. ففي دراسة أعدتها جامعة الدول العربية تقول: قد تحدث بطالة في قطاع الصناعة العربية، لأن الدول النامية ستعاني من صعوبات في التصدير لأن المنافسة غير متكافئة للإنتاج ذو تكلفة أكبر وجودة أقل وهذا سترك آثاراً سلبية على الصناعات الوطنية وبالتالي زيادة معدلات البطالة. كما أن الدول العربية لن تستفيد من تحرير التجارة في الخدمات لأنها مستورد أساسي للخدمات.

٥ - سيؤدي الرفع الكبير في مستوى والنواحي والمتطلبات الفنية والقانونية والمعلوماتية للنظام الجديد للتجارة العالمية إلى خسارة بعض الدول النامية - إن لم يكن معظمها - وهذا عائد أصلاً إلى ضعف القدرات الإدارية والمؤسسية وندرة الكوادر الفنية المؤهلة ونظم المعلومات الجيدة في هذه الدول. وبالمناسبة فقد حثت الاتفاقات،

الدول المتقدمة على تقديم العون المالي والفني لتمكين الدول النامية من تحسين أوضاعها الإدارية والفنية والقانونية.

إذاً، كما نلاحظ: أن تفادي الأثر السلبي متوقف على مدى استجابة الدول المتقدمة وسرعة تحركها في مجال تقديم العون اللازم للدول النامية.

٦ _ تقلص قدرة الدول النامية على تصميم ورسم سياساتها التنموية بما يتفق وظروفها الواقعية وأهدافها الوطنية (وهذه نقطة هامة جداً). فالاتفاقات الجديدة، بما في ذلك اتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية، تنطوي على تحويل قدر من صلاحيات اتخاذ القرارات الوطنية في عدد من المجالات إلى المنظمة الدولية الجديدة، أو على الأقل فإنها تستوجب التشاور مع هذه المنظمة قبل اتخاذ الكثير من القرارات المتعلقة بالتجارة. والأمثلة على ذلك كثيرة، مثل تحديد أنواع الدعم المسموح به و الدعم المحظور، ومثل الاشتراطات الجديدة المتعلقة بالاستثمارات الأجنبية التي تحول دون إلزام المشروع الأجنبي بأهداف متعلقة بالتصدير أو الاستيراد، أو مثل قوانين حماية الملكية الفكرية. لقد خرجت معظم الدول النامية من جولة الأورغواي وهي ملتزمة بتعريفات جمركية وفق جداول والتزامات محددة. لذلك من الصعب جداً عليها إعادة النظر في هذه التعريفات وفق مصالحها الوطنية، أو أنها قد تتحمل بعض الأعباء إذا ما أصرت على سحب بعض التنازلات التي التزمتها في الجولة، وهذا بالطبع قيد على حركة الدول النامية في تشكيل سياساتها الوطنية. في الواقع إن الإكثار في مستوى الالتزامات والضوابط التي تضمنتها الاتفاقات الجديدة سوف تحد كثيراً من حرية الحركة التي كانت متاحة لحكومات الدول النامية في رسم سياساتها التنموية واختيار الأدوات المختلفة اللازمة لتطبيقها.

٧ _ من المرجح أن تزداد الضغوط على الدول النامية للسير في طريق الليبرالية الاقتصادية الجديدة. وذلك بالنظر إلى التكاليف الصريح للمنظمة بالتعاون مع البنك الدولي والمؤسسات التابعة له ومع صندوق النقد الدولي في تنسيق السياسات الاقتصادية على الصعيد العالمي.

٨ _ عدم إدراج موضوع العمالة في اتفاق الغات الأخير والذي أدى إلى صعوبة حصول الأيدي العاملة من أبناء الدول النامية على فرص عمل مناسبة في الدول المتقدمة الصناعية.

٩ _ تخفيض الرسوم الجمركية وهذا سيؤدي إلى نقص حصيلة الموازنة العامة في الدول النامية من رسوم الاستيراد والتي تعتمد عليها الدول في تمويل نفقاتها العامة المتزايدة وهذا بدوره سيؤدي إلى زيادة الضرائب أو فرض ضرائب جديدة على الأفراد والمشروعات.

١٠ _ تعد المواصفات القياسية (إيزو ٩٠٠٠) للسلع المختلفة عائقاً حائماً محتملاً يمكن للدول المتقدمة أن تستخدمه عند اللزوم لإيقاف تدفق الصادرات من أي دولة، بحجة عدم مطابقة تلك الصادرات للمواصفات القياسية.

أما الآثار الإيجابية: فبعضهم يرى أن هناك آثاراً إيجابية مهمة لاتفاقات التجارة الدولية الجديدة في الدول النامية، ومن أهم هذه الآثار:

١ _ الاتفاقات الجديدة تتيح أمام الدول النامية فرصاً أوسع لتصدير منتجات تملك فيها مزايا نسبية مهمة كالمنتجات الزراعية والمنسوجات والملابس. بالإضافة لانفتاح الأسواق أمامها لتصدير بعض المنتجات الصناعية. ولكن في الواقع إن هذه الفرص ستكون محدودة جداً على الأقل في المدى القصير والمتوسط زمنياً، لأن ذلك مرتبط بالمزايا النسبية.

٢ _ أدخلت الاتفاقات الجديدة الكثير من القواعد التي توفر فرصاً نسبية للدول النامية لحماية حقوقها التجارية والوقاية من إجراءات الدعم وسياسات الإغراق من جانب الدول الأخرى. بالإضافة إلى أن الاتفاقات أدخلت تحسينات على آلية فض المنازعات التجارية بين الدول بحيث تكون منصفة للدول النامية. لكن الواقع ربما يقول غير ذلك:

فبالنسبة لقواعد الدعم ومواجهة الإغراق، ما زالت هذه المفاهيم قابلة للإساءة في استخدامها لأغراض حمائية من جانب الدول الصناعية.

_ وبالنسبة لآلية فض المنازعات، فهذه - واقعياً - تنطوي على عدم تكافؤ في قدرات الدول المختلفة على توقيع العقوبات المقررة على مخالفتي اتفاقات الغات. فالدول النامية والضعيفة ستتحمل الضرر وغير قادرة على فرض العقاب على الأقوياء من الدول، وستكون المتأثر الوحيد ربما بهذه العقوبات المفترضة والعقوبات ستكون ورقة جيدة بيد الدول الكبرى والقوية.

٣ _ الاتفاقات الجديدة تكفل للدول النامية معاملة متميزة وأكثر تفضيلاً في الكثير من الحالات، بما في ذلك كفالة الفرص لحماية الصناعة الوطنية، والتمتع بفترات أطول لتنفيذ التزامات أخف مما هو مطلوب من الدول الصناعية المتقدمة. وهذا صحيح، كما جاء في الاتفاقات. لكن غالبية الاستثناءات لصالح الدول النامية أصبحت مقيدة بفترات زمنية محددة وبشروط ومتطلبات فنية ومشاورات كثيرة، وهو ما يمكن أن يشكل عائقاً أمام الدول النامية يحول دون انتفاعها بهذه الاستثناءات.

٤ _ يتصور البعض أن هناك مجالاً لا بأس به لتحقيق الدول النامية بعض الفوائد غير المباشرة للنظام الجديد للتجارة الدولية، وهناك أربعة أنواع لهذه الفوائد، نوجزها فيما يلي:

* إن ارتفاع أسعار السلع الزراعية المستوردة، والتقلص المحتمل في المعونات الغذائية سوف يمثلان حافزاً للدول النامية على تحسين إنتاجيتها الزراعية. قد يكون هذا الكلام مقنع لأول وهلة، ولكن في الواقع هذا الأثر لا يتوقف على تحرير التجارة فقط، وإنما هناك عوامل أخرى متعددة أهم: تتعلق بالبنية الأساسية الزراعية والتعليم والتقنيات المستخدمة وغير ذلك. وهذا ضعيف وغير متوافر في بلدان العالم الثالث. لذلك قد يكون لهذا الأثر الإيجابي مفعول عكسي سلبي، وليس كما يتوقع البعض.

* إن تحرير التجارة في الكثير من القطاعات والاحتدام المتوقع في المنافسة، سوف يمثلان حافزاً للصناعات المحلية على رفع مستوى الإنتاج والجودة، وتحسين الكفاءة في تخصيص الموارد، ومن ثم ارتفاع مستويات المعيشة في الدول النامية، وهذه هي الحجة التقليدية لتحرير التجارة والتي نجزم إلى حد ما بعدم سلامتها، نظراً للظروف الخاصة التي تعيشها البلدان النامية وهي تسعى جاهدة للخروج من الحلقة المفرغة للفقر والانطلاق نحو التنمية، وكما نعتقد أيضاً بأن المنافسة التي ستعرض لها الصناعة الوطنية هي منافسة غير متكافئة، بالعكس قد تؤدي للقضاء عليها لا لتطويرها وتنميتها كما يعتقد البعض.

* إن تحرير التجار على النطاق العالمي سوف يؤدي إلى زيادة النمو الاقتصادي في الدول الصناعية المتقدمة. وهذا النمو لا بد أنه سيعود بالخير على الدول النامية من خلال زيادة طلب الدول الصناعية المتقدمة على صادرات الدول النامية. ولكن من خلال الدراسة المشتركة التي سبق الإشارة إليها - والتي قام بها منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية والبنك الدولي - فإنها أظهرت أن هذا الأثر محدود جداً ولا يشمل كل الدول النامية، بل إنه ضعيف جداً في حالة دول أمريكا اللاتينية وشبه معدوم في دول مثل الهند وغالبية الدول الإفريقية.

* يتصور بعضهم أن اتفاق الخدمات واتفاق الاستثمار، بما يتضمنانه من إلغاء الكثير من القيود والاشتراطات على الاستثمارات الأجنبية، سوف يؤديان إلى تشجيع دخول هذه الاستثمارات إلى الدول النامية التي اعتادت الكثير من القيود على حرية الحركة. وهذا التدفق الأكبر للاستثمارات الأجنبية سوف يكون له مردود إيجابي مهم على التنمية الاقتصادية والثقافية في الدول النامية. ولكن ذلك غير مؤكد حتماً - لأنه كما هو متوقع - ستتوجه هذه الاستثمارات نحو الدول الصناعية المتقدمة وبعض دول آسيا الصناعية الجديدة، وجزء كبير نحو دول الإتحاد السوفيتي السابق وشرق أوروبا. وبالعكس هذه النقطة ستزيد من فرصة تحويل جانب كبير من دخل الدول النامية إلى الدول الصناعية المتقدمة (من الأطراف إلى المركز).

بعد هذا العرض الموجز، ولكي نكون منطقيين إلى حد ما وغير بعيدين عن الواقع أو متطرفين في رأينا، يمكن القول أو الإشارة، إلى أنه يجب أن لا يفهم أن جميع آثار النظام الجديد للتجارة العالمية سلبية، بل هناك آثاراً إيجابية لهذا النظام، أو قد يكون أو سوف ينجم آثاراً إيجابية.

لكن هنا تجدر الإشارة لناحيتين هامتين:

الأولى: إن آثار النظام الجديد على الدول النامية فيه السلبي وفيه الإيجابي كما أسلفنا. لكن غالبية الآثار السلبية مؤكدة الوقوع، بينما غالبية الآثار الإيجابية احتمالية. والأمر مرتبط بالسلوك العملي الذي سوف تتخذه الدول الصناعية المتقدمة بالنسبة إلى تطبيق الاتفاقات الجديدة ومدى التزامها بروح الاتفاقات ومضمونها عملياً. أما إذا عملت كما هو دائماً على التصرف بما يناقض روح وجوهر الاتفاقات ووضع عراقيل أمام صادرات الدول النامية على أسواقها وتكوين التكتلات لتحرير التجارة فعلياً أمام

الدول المتقدمة وتميزه ضد تجارة الدول النامية، ستكون عندها فرص الانتفاع بالآثار الإيجابية ضئيلة جداً.

والثانية: إن الآثار المتوقعة من النظام الجديد للتجارة العالمية في الدول النامية، ومن ثم في الدول العربية، سوف تختلف من دولة إلى أخرى بحسب عوامل متعددة. عوامل ذاتية: تتمثل في:

— مدى التطور الاقتصادي للدولة، وبالذات درجة التصنيع التي أحرزتها، ومستوى الإنتاجية والكفاءة الاقتصادية في القطاعات أو الصناعات المختلفة. من حيث امتلاك الدولة مزايا نسبية مهمة في بعض قطاعات الإنتاج الذي يدخل في التجارة الخارجية وغير ذلك من الوسائل الضرورية للنفوذ إلى الأسواق الخارجية.

— الإمكانيات الاقتصادية للدولة، ومن ثم مدى قدرتها على تمويل الاستثمارات في البنية الأساسية والبحوث والتطوير والتعليم والتسويق.

— قدرة الاقتصاد الوطني على التكيف، ومدى قابلية السياسات الاقتصادية للتغير استجابة للتغيرات في البيئة الاقتصادية الدولية، بعبارة أخرى، مدى قدرة النظام الاقتصادي وسياساته على إعادة توزيع الموارد بين القطاعات الاقتصادية، وخاصة بين القطاعات ذات التوجه الداخلي والقطاعات ذات التوجه الخارجي (أي التي تنتج سلعاً قابلة للتجارة دولياً).

— مدى التعديلات المطلوب إدخالها على هيكل التعريفات الجمركية والترتيبات التجارية القائمة وتحرير أسواق الصرف، وما إلى ذلك. بمقتضى الالتزامات المقررة في الاتفاقات الدولية الجديدة. فبعض الدول قد لا يكون مضطراً إلى إجراء تعديلات كثيرة باعتبار أنه يسير على نظم اقتصادية ليبرالية بصفة أساسية، مثل دول الخليج العربي. والبعض بدأ بالتعديل لتوّه، والبعض يحتاج للكثير.

عوامل خارجية: تتمثل في:

— عضوية الدولة في ترتيبات تجارية إقليمية، كمناطق التجارة الحرة أو الاتحادات الجمركية وما إليها من ترتيبات تتيح للدولة مزايا تجارية لا تتمتع بها الدول غير الأعضاء .

— موقف الدولة من المشاركة في الغات أو في المنظمة الجديدة للتجارة العالمية. فالدول الأعضاء تتمتع ببعض المزايا مثل الانتفاع من التخفيضات في التعريفات الجمركية التي تجريها الدول الأعضاء الأخرى، سواء بمقتضى الاتفاقات الجديدة أم خارج إطارها، وذلك استناداً إلى مبدأ معاملة الدولة الأكثر رعاية ومبدأ عدم التمييز، وما إليها من مبادئ الغات. أما الدول غير الأعضاء، فهي وإن كانت غير ملزمة بما ورد في الاتفاقات، إلا أنها ستعاني بعض آثارها السلبية، كارتفاع الأسعار العالمية للمنتجات الزراعية مثلاً. وفي نفس الوقت فإنها لا تقدر على الانتفاع ببعض مزاياها (كالتخفيضات في التعريفات وتطبيق مبدأ تعميم الدولة الأكثر رعاية مثلاً).

بناء على ما سبق من احتمالات وتوقعات:

الصادرات لن تزيد زيادة ملحوظة، باستثناء بعض المواد. بالعكس الاحتمال القوي هو زيادة الواردات بسبب ارتفاع فاتورة الغذاء المستورد وكلفة استيراد التقنية والمنتجات المرتبطة بملكية فردية وهذا معناه:

أن الكثير من الدول العربية سوف يواجه أعباء مدفوعات دولية أكبر، وربما عجوزات أكبر في موازين المدفوعات، ربما هذا الأمر لن يلحظ فوراً لأن الاتفاقات تتضمن مبدئياً بعض الإعفاءات للدول النامية، وقد تستطيع بعض الدول مثل مصر وبعض دول الخليج مواجهة هذه الأعباء (ولو لحين) لأنها تملك رصيماً كبيراً من الاحتياطات الدولية. بالطبع هذا جزء بسيط موجز من الآثار المتوقعة (و يجب دراسة

كل دولة عربية على حدة بقطاعاتها المختلفة، ومدى التأثير الحاصل عليها من تحرير التجارة، للوصول إلى الآثار الحقيقية للنظام الجديد للتجارة العالمية).

رابعاً: كيفية تعاطي الدول النامية مع النظام الجديد للتجارة الدولية:

قبل كل شيء، على ما يبدو: إن التعايش مع النظام الجديد للتجارة العالمية أمر لا مفر منه ولا بد منه.

بناء على ذلك وأمام هذه الظروف، أمام الدول العربية، وسائر الدول النامية، طريقان: أولهما: العمل على تقليل الخسائر المحتملة، وبنفس الوقت اغتنام الفرص الجديدة الناجمة عن النظام الجديد.

ثانيهما: إعادة هيكلة الاقتصاديات العربية بهدف بناء قوة ذاتية، وتقليل اعتمادها على الخارج وتحسين وضعها قدر الإمكان في نظام تقسيم العمل الدولي. وسنحاول أن نستعرض بإيجاز هذين الطريقين:

الطريق الأول: أنه بالإمكان تقليل الخسائر المحتملة وتحقيق المكاسب من الفرص الجديدة وذلك من خلال الوسائل التالية:

١- الفهم العميق للنصوص، ما وراء النصوص الموجودة ضمن الاتفاقات الجديدة، من قبل الدول العربية والنامية. فذلك مهم جداً لأنه يبين بدقة طبيعة الفرص والإمكانات المتاحة، وطبيعة المخاطر والتحديات المحتملة، لأنه يوجد معالم تفضيلية واستثناءات خاصة وهي ليست قليلة، وهامة. على سبيل المثال نرصد بعضاً منها:

— التدرج في خفض التعريفات على الواردات الزراعية، وإعطاء فترات أطول للتنفيذ بالنسبة لإلغاء بعض القيود على التجارة في السلع الزراعية.

— المعاملة أو المزايا التفضيلية بالنسبة لما قد تفرضه الدول الصناعية من إجراءات وقائية على بعض وارداتها من المنسوجات والملابس وغيرها، وإمكانية احتفاظ الدول العربية بإجراءات وقائية لفترات أطول.

— الاستثناء من إلغاء بعض أشكال الدعم المحظور على الصادرات، والدعم المحظور الموجه نحو تفضيل المنتجات المحلية على المستوردة المثلثة. وكذلك الدعم في إطار برامج الخصخصة.

— الحدود الدنيا للدعم والإغراق التي لا تستوجب المساءلة.

— المدد الأطول المسموح بها لإلغاء القيود التجارية ذات الأثر في الاستثمار.

وفترة السماح الأطول للتخلص من القيود التجارية المتعلقة بحماية الملكية الفكرية.

— المرونة المتاحة للدول العربية والنامية عموماً في تحرير القطاعات المختلفة للتجارة في الخدمات، من ناحية فرص الاختيار في تحديد الالتزامات، ومع إمكانية الالتزام بفتح قطاعات أقل للمنافسة الدولية وإمكانية وضع بعض الشروط على موردي الخدمات التي سيتم فتح أسواقها.

٢ — الاستفادة من الفرص المتاحة للضغط من أجل تمديد فترات التمتع بالإعفاءات من تطبيق بعض القواعد ومن أجل الاحتفاظ بالمعاملة التفضيلية في المفاوضات المقبلة. وهذا يتطلب عملاً جماعياً عربياً مع الدول النامية - في المحافل الدولية - إذ ليس من المعقول أن تتمكن الدول النامية من إنجاز التنمية خلال عشر سنوات أو ما شابه، حيث إن المطلوب منها أن تقوم بإنهاء معظم صور المعاملة التفضيلية بسرعة - في مدة قصيرة -.

٣ — المتابعة الدقيقة لمدى التزام الدول الأخرى وخاصة المتقدمة بالتزاماتها في النظام الجديد، ومدى استجابتها للدعوات المتضمنة في الكثير من الاتفاقات

والقرارات، لتقدم العون الفني والمالي الذي يساعد الدول الأقل نمواً لزيادة مساهمتها في التجارة العالمية، بالإضافة لالتزامها بتعويض الدول الأقل نمواً المعتمدة على استيراد الغذاء عن الارتفاع المتوقع في الأسعار العالمية للمواد الغذائية. وهذه النقطة تحتاج لجهد جماعي عربي - دول نامية.

٤ - الحرص على التمثيل الجيد، كمياً وكيفياً، للدول العربية في المجالس واللجان والهيئات المختلفة لمنظمة التجارة العالمية. فهذا هو المجال الحقيقي لاتخاذ القرارات المتعلقة بالتجارة العالمية. وسوف تتوقف قدرة الدول العربية على زيادة المكاسب وتقليل الخسائر والحصول على معاملة متميزة وأكثر تفضيلاً - على قدرة تمثيلها وقدرة ممثليها في المنظمة الجديدة.

وهذا الأمر يجب أن لا يترك للمصادفات، بل أن يخضع لتنسيق دقيق من جانب الدول العربية، لضمان حضورها القوي في المجالس واللجان والهيئات كلها. وتزداد أهمية هذا الأمر في ضوء ما هو معروف من احتمال الدخول في مفاوضات في عدد من الموضوعات الحساسة، مثل قوانين العمل وإجراءات حماية البيئة التي تزعم الدول المتقدمة أنها من أسباب حصول الدول النامية على مزايا نسبية غير مسوغة في بعض قطاعات التجارة العالمية.

٥ - رفع مستوى الكفاءة الإنتاجية في مختلف القطاعات الإنتاجية العربية وتطوير المنتجات من حيث الجودة والمواصفات، تقليل تكاليف الإنتاج والتسويق، لمواجهة المنافسة في الداخل، وللتمكن من الاستفادة من الفرص لفتح الأسواق في الخارج. ويمكن أن يتم ذلك من خلال طرق مختلفة، منها على سبيل المثال:

- مراجعة نظم الضرائب والرسوم الأخرى بما يحذو ويخفف من أثرها السلبي في تكلفة المنتجات، ومن ثم يزيد في قدرتها التنافسية.

— توفير اعتمادات أكبر ودعم أقوى للتعليم والبحوث العلمية والتطوير التقني، وربط مراكز البحوث والتطوير بالوحدات الإنتاجية، باعتبار أن القدرة التقنية أصبحت من أهم المدخلات في صناعة الميزة النسبية.

— إعادة هيكلة بعض القطاعات لزيادة قدرتها التنافسية والاستفادة من وفورات الحجم الأكبر والتخصص وتقسيم العمل (قطاعات الخدمات المالية كالبנק وشركات الطيران والسياحة). ولابد من التذكير بأهمية التعاون على المستوى القومي في تحويل الوحدات الصغيرة إلى أكبر عن طريق الدمج.

— توفير المعلومات عن الاتفاقات الجديدة وعن الفرص المتاحة للنفاذ إلى الأسواق الخارجية للمنتجين والمصدرين في القطاعين العام والخاص.

— فرض الانضباط على الصناعة وعلى قطاعات التصدير من خلال مراقبة المواصفات الفنية والمعايير الصحية واشترطات السلامة، مما يساعد على تطويرها نحو الأفضل.

الطريق الثاني: يتلخص بالعمل الجاد من أجل بناء القوة الذاتية الاقتصادية والتقنية العربية، قطرياً وقومياً، وإعادة هيكلة الاقتصاديات العربية بقصد تقليل اعتمادها على الخارج من جهة أولى، واكتساب مزايا نسبية ولتتمكن من التصدير في عدد من القطاعات ذات الأولوية من جهة ثانية. والحصول على موقع أفضل في نظام تقسيم العمل الدولي من جهة ثانية.

في الواقع، هذا هو الطريق الشاق وبنفس الوقت هو العلاج الجذري الذي ليس منه بديل من أجل تقوية مركز الدول العربية في النظام الاقتصادي العالمي والتخلص من سيطرة وضغوط الدول المتقدمة. وعلمنا أن نسلك هذا الطريق سواء التزمت الدول

الصناعية المتقدمة بنصوص الاتفاقات الجديدة وفحواها، أم اتجهت إلى السياسات الحمائية مثلما فعلوا في فترات سابقة.

والجدير بالذكر هو ضرورة الفهم الصحيح لمفهوم حرية التجارة والنمو الاقتصادي وإدراك أن الحماية ليست عيباً، بل هي ضرورة للتصنيع. والدول المتقدمة، وكذلك الدول الصناعية الجديدة، لم تكف عن الحماية ولم تفتح أسواقها على مصاريعها على الرغم من تحويلها إلى مراكز قوى صناعية. لكن العيب يكمن في الأسلوب الخاطئ الذي طبقت به الحماية في الكثير من الصناعات العربية. فبدلاً من أن تكون الحماية إجراء مؤقتاً بزمان محدد، يعين الصناعة الناشئة على تثبيت أقدامها وتطوير قدراتها على المنافسة، مع التدرج في تخفيف الحماية وفق جدول زمني محدد لتطوير القدرة التنافسية، تحولت الحماية إلى نظام ثابت مستقر. وبدلاً من اعتبار الحماية مجرد سياسة ضمن حزمة مترابطة من السياسات الضرورية للنهوض بالقدرات التقنية والاقتصادية للصناعة الوطنية، النظر إليها على أنها سياسة كافية في حد ذاتها لإحداث النهضة الصناعية.

لذا فإنه من الأهمية بمكان تطوير أساليب الحماية، على النحو الذي نتخلص فيه من سلباتها السابقة، بدلاً من التسرع والانحراف نحو التحرير. وفي هذا الصدد عند تطبيق سياسات الحماية ودعم الصناعة العربية، ينبغي مراعاة الاعتبارات التالية:

— ربط الحماية الممنوحة لأية صناعة بأجل محدد، تتناقص خلاله الحماية تدريجياً، حتى تنتهي كلية بانتهاء هذا الأجل. فالمقياس الصحيح لنجاح أية صناعة ناشئة هو قدرة هذه الصناعة على الاستغناء عن الحماية التي تمتعت بها في مرحلة النشأة، وعدم تحول الحماية إلى سمة دائمة تلازم الصناعة مهما امتد بها العمر.

— يجب أن يصحب إجراءات الحماية برنامج متكامل لرفع القدرات التقنية والاقتصادية للصناعات المحمية. وذلك من خلال:

— توفير إجراءات وقائية ضد استرخاء الصناعات المحمية، مثل اشتراط تصدير نسبة معينة من إنتاجها في مرحلة مبكرة نسبياً ولو بتقديم بعض الدعم للصادرات.

— توفير الدعم الفني والمالي لتمكين إدارة الصناعة الناشئة وعملها من إتقان التكنولوجيا الواحدة وتطويرها وتحسينها في مرحلة لاحقة.

— إنشاء مؤسسات للبحوث والتطوير في مجال الصناعات المحمية، وربطها ربطاً محكماً بهذه الصناعات.

— العمل على إيجاد درجة من المنافسة المحلية بين المنشآت العاملة في المجال نفسه المتمتع بالحماية كلما أمكن ذلك.

— المتابعة والمراقبة للتطوير في أداء الصناعات المحمية عبر الزمن، وكذلك للتغيرات في الظروف المحيطة بتطور هذه الصناعات محلياً ودولياً.

— من جهة أخرى، لا بد من التأكيد على أهمية العمل الاقتصادي العربي المشترك في إحداث النهضة التنموية لكل قطر عربي، وللأقطار العربية مجتمعة. فهذا أحد أهم السبل الضرورية لكسر حلقة التخلف وبناء القدرة العربية على مواجهة التحديات الجديدة. فطريق العمل الاقتصادي العربي المشترك يتسع لصور شتى ودرجات متنوعة من التعاون الاقتصادي القائم على مصلحة الأطراف المشاركة فيه. من التعاون الثنائي، وانتهاء بالتعاون بين الدول العربية جميعها.^{١٢٨}

128 - المرجع السابق نفسه: ص ١١٩ وما بعدها.



المصادر





المصادر

- ١ - د. ابراهيم العيسوي: الغات وأخواتها، مركز دراسات الوحدة العربية، ط ١، بيروت ١٩٩٥.
- ٢ - د. أحمد الأشقر، د. خالد الحامض: الاقتصاد السياسي، الفعاليات الاقتصادية، منشورات جامعة حلب، ١٩٨٥.
- ٣ - د. أحمد جامع: العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة ١٩٩٣.
- ٤ - د. أديب ميالة: صحيفة الثورة، العدد ١٣٧١٩، ٢٢ - ٩ - ٢٠٠٨.
- ٥ - د. بسام الحجار: العلاقات الاقتصادية الدولية، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، ط ١، بيروت، ٢٠٠٣.
- ٦ - توفيق المديني: صحيفة الثورة، العدد ١٣٧٣١، ٨ - ١٠ - ٢٠٠٨.
- ٧ - توفيق المديني: صحيفة الثورة، العدد ١٣٧٣٧ - ١٣ - ١٠، ٢٠٠٨.
- ٨ - د. جودة عبد الخالق: الاقتصاد الدولي من المزايا النسبية إلى التبادل اللامتكافي، دار النهضة العربية، ط ٤، ١٩٩٢.
- ٩ - د. جودة عبد الخالق: مدخل إلى علم الاقتصاد الدولي، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٧٨.
- ١٠ - د. حازم الببلاوي: النظام الاقتصادي الدولي المعاصر، عالم المعرفة، الكويت، العدد ٢٥٧، أيار ٢٠٠٠.
- ١١ - د. حازم الببلاوي: نظرات في الواقع الاقتصادي المعاصر، كتاب العربي، الكتاب الحادي عشر، ١٥ نيسان ١٩٨٦.

- ١٢- د. حيان سلمان: مجلة الاقتصادية، العدد ٣٦٣، ٢٨ - أيلول، ٢٠٠٨.
- ١٣ - د. خالد الحريري: العلاقات الاقتصادية الدولية، ط ٧، منشورات جامعة دمشق، ١٩٩٥.
- ١٤ - د. خالد رعد: دراسات وبحوث في العلاقات للاقتصادية الدولية، منشورات جامعة دمشق، ١٩٩٥.
- ١٥ - خليل السحمراني: منظمة التجارة العالمية والدول النامية، دار النفائس، ط ١، بيروت، ٢٠٠٣.
- ١٦ - د. دريد درغام: صحيفة الوطن، العدد ٤٩٥، الأربعاء ٨ تشرين الأول ٢٠٠٨.
- ١٧ - أ.رعد الصرن: أساسيات التجارة الدولية المعاصرة، الجزء الثاني، ط ١، دار الرضا للنشر، دمشق، ٢٠٠١.
- ١٨ - د. رمزي زكي: التاريخ النقدي للتخلف، عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، العدد ١١٨، تشرين الأول ١٩٨٧.
- ١٩ - د. زينب حسين عوض الله: الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، ١٩٩٩.
- ٢٠ - د. سامي عفيفي حاتم: دراسات في الاقتصاد الدولي، الدار المصرية اللبنانية، ط ٢، القاهرة، ١٩٨٨.
- ٢١ - د. سميحة فوزي: النظام العالمي الجديد وانعكاساته الاقتصادية على الوطن العربي، مجلة البحوث والدراسات العربية، العدد ٢٢، معهد البحوث والدراسات العربية، القاهرة، ١٩٩٤.
- ٢٢ - د. عادل أحمد حشيش - د. مجدي محمود شهاب: أساسيات الاقتصاد الدولي، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ٢٠٠٣.

- ٢٣ - علي نجيب: مجلة بحوث اقتصادية عربية، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، السنة العاشرة، العدد ٢٤، صيف ٢٠٠١.
- ٢٤ - د. فؤاد مرسي: العلاقات الاقتصادية الدولية، دار المعارف بمصر، ط١، ط٢، القاهرة ١٩٥٨.
- ٢٥ - لورانس كلاين: منظمة التجارة العالمية والاقتصاد الدولي، الإمارات للدراسات، أبو ظبي، ١٩٩٩.
- ٢٦ - لينين ف. إ: المؤلفات الكاملة، المجلد ٤٢..
- ٢٧ - د. مجدي محمود شهاب: الاقتصاد الدولي، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، ١٩٩٦.
- ٢٨ - د. محمد الحسين: صحيفة الثورة، العدد ١٣٧١٩، ٢٢ - ٩ - ٢٠٠٨.
- ٢٩ - د. محمد خليل برعي، د. علي حافظ منصور: العلاقات الاقتصادية الدولية، مكتبة القاهرة الحديثة، القاهرة ١٩٧٤.
- ٣٠ - د. محمد زكي شافعي: مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، بيروت، ب ت.
- ٣١ - د. محمد السيد سعيد: الشركات عابرة القومية ومستقبل الظاهرة القومية، عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، العدد ١٠٧، تشرين الثاني ١٩٨٦.
- ٣٢ - د. محمد عيسى عبد الله، د. موسى إبراهيم: العلاقات الاقتصادية الدولية، دار المنهل اللبناني، بيروت، ١٩٩٨.
- ٣٣ - د. محمود يونس: نظرية التجارة الدولية، الدار الجامعية، ١٩٨٦.

- ٣٤ - د. نعيم حزوري: التخطيط والرقابة في المشروع، مديرية الكتب والمطبوعات الجامعية، جامعة حلب، ١٩٩٨.
- ٣٥ - هانس - بيتر مارتين، هارالد شومان: فسخ العولمة، ترجمة د. عدنان عباس علي، عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، العدد ٢٣٨، تشرين الأول، ١٩٩٨.
- ٣٦ - وجيه شندي: المدفوعات الدولية وأزمة النقد العالمية، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٧٥.
- ٣٧ - البنك الدولي، التقرير السنوي، ٢٠٠١.
- ٣٨ - صحيفة الثورة - العدد ١٣٧٣٠، ٧-١٠-٢٠٠٨.
- ٣٩ - صحيفة الثورة، العدد ١٣٧٣٦، ١٤-١٠-٢٠٠٨.
- ٤٠ - صحيفة الثورة: العدد ١٣٧٣٨، ١٥-١٠-٢٠٠٨.
- ٤١ - جريدة السفير، العدد ٨١٠٩، ١٩٩٨.
- ٤٢ - مجلة بورصات وأسواق، العدد، ٣٦٤، ١٢ تشرين الأول، ٢٠٠٨.
- ٤٣ - مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، شعبة الشركات عبر الوطنية والاستثمار، تقرير الاستثمار العالمي ١٩٩٥، الشركات عبر الوطنية والقدرة على المنافسة واستعراض عام والأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، ١٩٩٥.
- ٤٤ - مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (اليونكتاد): العولمة والتحرير والتنمية في مواجهة تيارين جارفين، الأمم المتحدة، ١٩٩٦.
- ٤٥ - المجلس الاقتصادي والاجتماعي: دراسة الحالة الاقتصادية والاجتماعية في العالم، ١٩٩٥، الأمم المتحدة، تموز ١٩٩٥، الجداول الإحصائية.

أسماء اللجنة العلمية:

- د. محمد أكرم الأحمر: أستاذ الاقتصاد - كلية العلوم السياسية - جامعة دمشق.
د. محمد ناصر: أستاذ الاقتصاد - كلية الاقتصاد - جامعة دمشق.
د. عفيف حيدر: أستاذ الاقتصاد - كلية العلوم السياسية - جامعة دمشق.

المدقق اللغوي:

- د. سكينه موعد: قسم اللغة العربية - كلية الآداب - جامعة دمشق.

حقوق الطبع والترجمة والنشر محفوظة
لمديرية الكتب والمطبوعات

