وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة غرداية
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم التجارية

مطبوعة بيداغوجية تحت عنوان

موجهة لطلبة السنة الثانية ليسانس

من إعداد
الدكتورة : فاطمة بلخير

السنة الجامعية 2024 / 2025

قائمة المحتويات

قائمة الجداول .....

قائمة الاشكال: .....

مقدمة: .....أ

الباب الأول: اساسيات في التجارة الدولية

المحاضرة الأولى: النظريات المفسرة لقيلم التجارة الدولية 04

المحاضرة الثانية:التكتلات الإقليمية الدولية 20

المحاضرة الثالثة : المنظمة العالمية للتجارة 24

المحاضرة الرابعة : سياسات التجارة الخارجية 46

المحاضرة الخامسة : آليات تمويل التجارة الخارجية 78

المحاضرة السادسة: التجارة الالكترونية 86

الباب الثاني : مدخل الى المالية الدولية

المحاضرة الأولى : ميزان المدفوعات.....91

المحاضرة الثانية: سعر الصرف والنظريات المفسرة له 107

المحاضرة الثالثة: أنظمة وأسواق سعر الصرف ... .112

الخاتمة: 114

قائمة المراجع : .....

الرقم	عنوان الجـــدول	الصفحة
01	نفقات الإنتاج المطلقة بين دولتين وسلعتين	10
02	نفقات إنتاج وحدة واحدة من السلعة مقدرة بساعات العمل	12
03	تكاليف إنتاج السلعتين في الدولتين	16
04	مقومات التكتل بين الدول العربية دول الاتحاد الأوربي	23
05	مبيعات التجارة الالكترونية بالتجزئة في مختلف دول العالم	88
06	تركيبة ميزان المدفوعات حسب صندوق النقد الدولـــي	97

الرقم	عنوان الشكل	الصفحة
01	مراحل دورة حياة المنتج	17
02	الهيكل التنظيمي للمنظمة العالمية للتجارة	38

المقـــــــــــدمـــــة

نعلم جميعا ان أساس العلاقات بين الدول مهما اختلف نوعها هي التجارة الدولية فهي البداية ، وهي النهاية واساس أي علاقة بين الدول يكون اصله المبادلات التجارية الحارجية بمفهومها الواسع ، سواء ما تعلق بالفكر التقليدي للتجارة الدولية الذي يتعلق بمبادلات السلع المادية على المستوى الدولي ، وهو ماجاءت به النظرية الاقتصادية التقليدية ، أو ما تعلق بالمبادلات التجارية بمفهومها الحديث والذي يشمل كل من الخدمات وانتقال رؤوس الأموال والعمالة على المستوى الدولي ، وعليه فان الحديث على المبادلات التجارية الدولية يستلزم بشكل ضروري الحديث على الجانب المالي في العلاقات الاقتصادية الدولية او ما يعرف بالمالية الدولية

اذا التجارة الدولية والمالية الدولية تعتبران من المواضيع التي استجوذت على اهتمام الباحثين منذ القدم ولازالت الى يومنا هذا ، اذ تعتبر من المواضيع بالغة الأهمية هذا بكل بساطة لان كلا من التجارة الدولية او المالية الدولية تشتملان على العديد من المواضيع الفرعية ذات الأثر البالغ على اقتصاديات الدول ، بل وتعتبر من المتغيرات المهمة لقياس تطور وحجم اقتصاد أي دولة على غرار السياسة التجارية ، ميزان المدفوعات ، سعر الصرف

وعلى هذا الأساس جاء هذا العمل ليتناول محتلف المواضيع المتعلقة بكل من التجارة الدولية والمالية الدولية ، خاصة وان موضوع المالية والتجارة الدولية يعتبر من المقاييس الجديدة المقررة في طور الليسانس حسب الرزنامة الجديدة

وعليه نامل من خلال هذا العمل ان نوفر لطلبة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير عموما ، والمعنيين بمقياس المالية والتجارة الدولية في المقرر الدراسي على وجه الخصوص مرجعا يتناول اهم الموضوعات

الرئيسية التي يشملها المقياس ، وذلك بنوع من التبسيط والشرح اللذان يمكنا الطالب من الفهم والاستيعاب

الباب الاول:
اساسيات في التجارة الدولية

المحاضرة الاولى: النظريات المفسرة لقيام التجارة الدولية

ان الأساس النظري لموضوع العلاقات الاقتصادية الدولية كان أساسه الاقتصاديين الكلاسيك والذين فسرو قيام العلاقات الاقتصادية الدولية على أساس قيام التجارة الدولية، ولهذا فان نظريات التجارة الدولية تعتبر الأساس النظري لقيام العلاقات الاقتصادية، لذا لا يمكن المرور مر الكرام على موضوع نظريات التجارة الدولية لأنها تعتبر حجر الأساس في موضوع العلاقات الاقتصادية الدولية

❖ **التطور التاريخي لتحرير التجارة الدولية :**

ظهرت النظريات المفسرة لقيام التجارة الدولية بداية من منتصف القرن 16 ، وكلها كانت تتمحور حول سؤالين مهمين وهو الدافع الذي يقوم على أساسه التبادل التجاري الدولي اما السؤال الثاني فما هي المنافع التي تتحقق الدول جراء التبادل التجاري الدولي ، ولقد انقسمت هذه النظريات الى مدارس ، وفي التالي سرد لاهم هذه النظريات حسب كل مدرسة

➢ **المدرسة الكلاسيكية :** في هذه المدرسة سنتناول اكثر ثلاث نظريات مشهورة

- **نظرية المزايا المطلقة (آدم سميث)** : يعتبر آدم سميث اول من قام بتفسير قيام التجارة الدولية بشكل علمي بالرغم من ان هناك محاولات سبقته من طرف التجاريين ، لكنهم نادو بتقييد التجارة الخارجية وجاء آدم سميث من اجل إعطاء تفسير علمي في حالة وجود الحرية والمنافسة عن طريق نظريته وهي نظرية المزايا المطلقة إن مفهوم هذه النظرية بسيط ويقوم على أساس قيام التبادل الدولي بين دولتين و سلعتين فقط و كل واحدة منهما تتميز على الأخرى في أنها تملك ميزة مطلقة في إنتاج سلعة معية و لتكن السلعة" أ " و التي يتم مبادلتها لدولة الأخرى بسلعة" ب " وهي بدورها تتمتع فيها بميزة مطلقة وهكذا وعلى هذا الأساس يقوم التبادل الدولي

ولفهم النظرية أكثر نسرد أولا الفرضيات التي قامت عليها ثم نقوم بطرح مثال تطبيقي

1-افتراضات **نظرية المزايا المطلقة:** قامت نظرية المزايا المطلقة لادم سميث على الافتراضات التالية [1]:

- وجود دولتين تنتجان سلعتين مختلفتين

[1] - محمد دياب ، التجارة الدولية في عصر العولمة ، دار المنهل اللبناني للدراسات والتوثيق ، ط1، 2010، ص 94

- دالة الإنتاج هي نفسها في كلتا الدولتين
- قيمة السلعة تقاس بعدد الساعات التي تستهلك لإنتاجها
- عوامل الإنتاج تنتقل بسهولة داخل الدولة ولا يمكن ذلك على المستوى الدولي
- التوظيف الكامل داخل الدولة
- حرية المبادلات التجارية سواء في الداخل او في الخارج

وفي المثال التالي توضيح اكثر لنظريته :

الجدول رقم (01) نفقات الإنتاج المطلقة بين دولتين وسلعتين

البيان	التمر	الحمضيات
الجزائر	5 ساعات /وحدة واحدة	15ساعة / وحدة واحدة
تونس	10ساعات / وحدة واحدة	5 ساعة وحدة واحدة

المصدر : من اعداد الباحثة بالاعتماد على مرجع : محمد دياب ، التجارة الدولية في عصر العولمة ، مرجع سبق ذكره، ص 95

من الجدول السابق وحسب وجهة نظر ادم سميث فان إنتاج وحدة واحدة من التمر يتطلب 5 ساعات في الجزائر، و10 ساعات في تونس، بينما إنتاج وحدة واحدة من الحمضيات يتطلب 10 ساعات من العمل في الجزائر و5 ساعات فقط في تونس.
وعليه يمكن القول أن النفقة المطلقة في الجزائر بالنسبة للتمر اقل من النفقة المطلقة لإنتاج الحمضيات، بينما في تونس فان النفقة المطلقة لإنتاج الحمضيات اقل من النفقة المطلقة لإنتاج التمر
وبالتالي فإننا نقول أن الجزائر تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج التمر في حين أن تونس تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج الحمضيات ، وحسب نظرية النفقات المطلقة فان على الجزائر أن تتخصص في إنتاج التمر وتتخلى عن إنتاج الحمضيات لتونس وهذه الأخيرة بدورها تتخصص في إنتاج الحمضيات تاركة إنتاج التمر للجزائر وعلى هذا الأساس يتم التبادل بين الدولتين ، والجدير بالذكر أن هذه النظرية ترى أن معدل التبادل الدولي بين الدولتين لابد أن يقع بين معدل التبادل الداخلي للبلدين وإلا لن تكون هناك مكاسب من وراء التخصص ومن ثم التبادل الدولي ، ولكن لكل عمل بشري عيوب ونقائص ولقد وجهت لهذه النظرية العديد من الانتقادات يمكن إيجازها في الاتي

- **الانتقادات الموجهة لنظرية المزايا المطلقة**: من أهم الانتقادات الموجهة لهذه النظرية نجد[1] :

ا-إن هذه النظرية قد بسطت بشكل مبالغ فيه من خلال اعتماد التحليل على بلدين وسلعتين، في حين أن العلاقات الاقتصادية الدولية أكثر تشعبا

[1] - جودت عبد الحق خالد ، الاقتصاد الدولي ، دار النهضة ، القاهرة ، 1992، ص 13

ب-قد لا تتمتع دولة ما بميزة مطلقة في أي سلعة، وبالتالي فهي محكوم عليها بعدم المتاجرة على المستوى الدولي
ج-إن نظرية ادم سميث في التجارة الدولية هي امتداد لنظريته في التجارة الداخلية في حين أن هناك فوارق كبيرة بين التجارتين
والسؤال الذي يطرح نفسه حسب نظرية ادم سميث والمزايا المطلقة، ما هو مصير الدول التي قد لا تتمتع بأي ميزة مطلقة؟ أو كيف يتم التخصص لو وجدت دولة ما تتفوق على الأخرى في عدة سلع؟ والحقيقة أن هذه النقطة تبين جانب القصور في هذا النظرية.
و "دافيد ريكاردو" جاء من اجل إيجاد الحل لهذه المسالة وذلك عن طريق نظريته المسماة بنظرية المزايا النسبية

غير أن هذه النظرية وجهت لها العديد من الانتقادات .

- **نظرية المزايا النسبية (دافيد ريكاردو)** : كان لابد من الانتظار واحد وأربعون سنة من اجل الإجابة على السؤال المهم والذي لم يجد ادم سميث في نظريته الإجابة عليه والمتعلق كما ذكرنا سابقا بمصير الدولة التي لا تكون لها ميزة مطلقة في أي سلعة ، فجاءت نظرية دافيد ريكاردو من اجل الإجابة على هذا السؤال عن طريق التحليل الذي حملته نظرية المزايا النسبية (الأكلاف المقارنة) فحسب هذه النظرية ،دافيد ريكاردو يرى انه بإمكانية جميع الدول أن تشارك في التجارة الدولية وهذا حتى و إن لم تكن تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج سلعة معينة فلقد طور ريكاردو نظرية ادم سميث وبقي على نفس الافتراضات تقريبا غير أن الاختلاف الجوهري بين النظريتين يكمن في مسالة الميزة النسبية أو النفقة النسبية[1] ،بمعنى يمكن للدولة أن تقوم بالتخصص في إنتاج سلعة معينة ومبادلتها لدولة أخرى عندما تكون لها أفضلية نسبية فقط ، وبالتالي وعلى هذا الأساس يكون التبادل الدولي مفيد للجميع وسوف نفصل لاحقا في هذه النظرية

- **افتراضات نظرية المزايا النسبية**: قامت نظرية المزايا النسبية على العديد من الافتراضات والتي أغلبيتها تتشابه مع افتراضات ادم سميث مثل وجود دولتين وسلعتين، حرية المنافسة، القيمة في العمل بالإضافة إلى بعض الافتراضات الأخرى والتي لابد من التنويه لها والمتمثلة في[2]:
ا- التشغيل الكامل لجميع عناصر الإنتاج
ب- حرية انتقال عناصر الإنتاج على المستوى المحلي ، مع عدم إمكانية ذلك على المستوى الدولي

[1]- Georges De Leener , Théorie et politique du commerce international , l'Université du Michigan , 2007, p 52
[3]- Ibid , p 54

ج- تتشابه أذواق المستهلكين في مختلف الأسواق
د- الإنتاج يخضع لحالة ثبات الغلة ، بمعنى أن التكاليف لا تتغير بتغير حجم الإنتاج
ه- عدم وجود تكاليف النقل أو الرسوم الجمركية او مصاريف التامين او ما الى غيرها من مصاريف قد تكون على المستوى الدولي

- **التفسير العملي للنظرية** : من اجل تفسير نظريته طرح دافيد ريكاردو بدوره مثال مبسط لدولتين وسلعتين من اجل البرهنة على نظريته ونحن بدورنا نحاول فيما يلي شرح هذا المثال

الجدول رقم (02) : نفقات إنتاج وحدة واحدة من السلعة مقدرة بساعات العمل

الدولة	السلعة	
	التمر	الحمضيات
الجزائر	05	08
تونس	15	10

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، مرجع سبق ذكره، ص99

من الجدول السابق وحسب نظرية المزايا المطلقة فان الجزائر تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج السلعتين معا ، وبالتالي فان تونس وحسب هذه النظرية دائما ليس لها حظ في التخصص والتجارة الدولية

ولكن ووفق نظرية المزايا النسبية لدافيد ريكاردو فانه لابد من مقارنة التكاليف النسبية في كل دولة على حدا وحسب هذا المثال فان الجزائر لها ميزة نسبية في إنتاج التمور، في حين أن تونس لها ميزة نسبية أيضا في إنتاج الحمضيات، ووضح ذلك أكثر عن طريق مقارنة التكاليف كما يلي :

أ- الطريقة الأولى :مقارنة التكلفة النسبية لإنتاج السلعتين في إحدى الدولتين ومقارنتها بالدولة الأخرى :

ا.1-الجزائر: تكلفة إنتاج التمر / تكلفة إنتاج الحمضيات = 8/5 = 0.62

أي تكلفة وحدة واحدة من التمر في الجزائر تعادل 0.62 من تكلفة إنتاج وحدة واحدة من الحمضيات

ا.2-تونس: تكلفة إنتاج التمر / تكلفة إنتاج الحمضيات = 10/15 = 1.5

أي تكلفة وحدة واحدة من التمر في تونس تعادل 1.5 من تكلفة إنتاج وحدة واحدة من الحمضيات

وبالتالي ومن خلال ما سبق تكون تكلفة إنتاج التمر بالنسبة للحمضيات في الجزائر اقل مما في تونس 0.62< 1.5 وعليه نقول أن من مصلحة الجزائر أن تتخصص في إنتاج التمر أحسن من الحمضيات تاركة هذه الأخيرة لتونس مع العلم انه يمكن بنفس الطريقة إثبات انه من مصلحة تونس التخصص و إنتاج الحمضيات

ب-الطريقة الثانية: مقارنة التكلفة النسبية لإنتاج إحدى السلعتين في كل من الدولتين مع التكلفة النسبية لإنتاج السلعة الاخرى فيهما:

ب.1-التكلفة النسبية لإنتاج التمر للدولتين معا: = تكلفة إنتاج التمر في الجزائر / تكلفة إنتاج التمر في تونس = $\frac{5}{15}$ = 0.33

وهذا يعني أن تكلفة إنتاج وحدة واحدة من التمر في الجزائر تعادل 0.33 وحدة واحدة من إنتاج التمر في تونس، وسوف نقوم بنفس العملية بالنسبة للحمضيات

ب.2-تكلفة إنتاج الحمضيات للدولتين معا: تكلفة إنتاج الحمضيات في الجزائر /تكلفة إنتاج الحمضيات في تونس = $\frac{8}{10}$ = 0.8

بمعنى أن تكلفة وحدة واحدة من الحمضيات تعادل 0.8 وحدة واحدة من إنتاج الحمضيات في تونس، من خلال المقارنة بين النسبتين الأولى والثانية نجد أن 0.8>0.33 وعليه فان الجزائر من مصلحتها انتاج التمور لأنها تنتجه بتكلفة نسبية اقل اذا ما قارناها بالحمضيات ، ويمكن هنا أيضا أن نقوم بنفس العمليات السابقة ولكن بالتطبيق على تونس .

ومن خلال هذه البراهين التي قدمها دافيد ريكاردو فانه وحسب نظريته يرى انه ليس من مصلحة (حسب المثال) الجزائر إنتاج الحمضيات حتى وان كانت لها الأفضلية على تونس، بل لا بد لها من التخصص في إنتاج التمور وهذا عن طريق المقارنة بين التكلفة النسبية للسلعتين

ونستنتج أن دافيد ريكاردو يرى أن التجارة بين دولتين تكون بتخصص الدولة التي تتفوق في السلعتين في السلعة فقط التي يكون تفوقها في إنتاجها أكبر نسبيا، في حين تتخصص الدولة المقابلة في السلعة التي يكون تخلفها في انتاجها اقل نسبيا.

وعلى الرغم من التطور و الايجابيات التي حملتها هذه النظرية بفتح المجال أمام عدد اكبر من الدول للتجارة والتبادل الدولي على خلاف نظرية المزايا المطلقة، غير أن هذه النظرية أيضا قد وجهت لها العديد من الانتقادات نذكر أهمها في النقاط التالية [1]:

- النظرية قد بالغت في التبسط فلا توجد دولتين فقط، كما لا توجد أيضا سلعتين فقط

- ككل النظريات الكلاسيكية تفترض هذه النظرية التوظيف الكامل وهذا نادر الحدوث في الواقع العملي

- هذه النظرية تفترض سهولة انتقال عوامل الإنتاج على المستوى المحلي في حين يصعب ذلك على المستوى الدولي وهذا غير صحيح من الناحية العملية

[1] - محمد دياب ، مرجع سبق ذكره ، ص 101

-دافيد ريكاردو في نظريته المزايا النسبية بين أن التجارة الدولية مفيدة للدولتين في حالة وجد ميزة نسبية، غير أن هذه النظرية لم تحدد السعر الذي يرسو عنده سعر التبادل الدولي، فلقد اكتفت هذه النظرية بان التبادل يقع بين المعدلين الداخليين للدولتين بدون التوضيح كيف يتبلور هذا المعدل

من خلال الانتقادات السابقة نلاحظ أن النظرية يشوبها النقص خاصة إذا ما تعلق الأمر بتحديد سعر التبادل الدولي ، وهذا هو السؤال الذي حاول الإجابة علية **جون ستواريت مل** في نظريته "الطلب المتبادل " والتي سوف نحال هي بدورها تسليط الضوء عليها فيما يلي

- **نظرية الطلب المتبادل (القيم الدولية) :** كما ذكرنا آنفا إن نظرية المزايا النسبية لدافيد ريكاردو لم تستطع الإجابة على السؤال المتعلق في أي نقطة يتم التبادل بين الدولتين ، واكتفى فقط بالقول أن سعر التبادل الدولي بين الدولتين يقع بين المعدلين ،لكن هذا القول غير منطقي فهناك عدد غير محدود من معادلات التبادل بين الدولتين ويوجد معدل تبادل واحد ومثالي هو الذي يحقق الفائدة للدولتين

وعلى هذا الأساس جاءت هذه النظرية التي حدد فيها **"ميل"** سعر التبادل ووفقا لقانون العرض والطلب عند المستوى الذي يجعل صادرات كل بلد يغطي حجم وارداته ، ولقد وضح أيضا **"ميل"** أن التبادل الدولي لا يقوم فقط على أساس تكاليف الإنتاج ونسب التبادل الوطنية ، بل على نمط التبادل ومرونته السعرية لكل من السلعتين في الدولتين التي يتم التبادل بينهما

من هنا نستنتج أن الفكرة الرئيسية لنظرية القيم الدولية تتمثل في أن نسبة التبادل الدولي تتوقف على الطلب المتبادل لكل من الدولتين ، وكلما زاد ت شدة الطلب للدولة (ا) على سلع الدولة (ب) ، كان التبادل الدولي في مصلحة الدولة (ب) والعكس صحيح ، وبالتالي تعود فائدة التبادل الدولي على الدولة الأقل طلبا ، كما أن أيضا مرونة الطلب تؤثر على التبادل الدولي ومنه على لمنفعة المحققة منه حيث كلما زادت مرونة طلب الدولة (ا) على سلعة الدولة (ب) أدى هذا إلى زيادة الاستيراد من طرف الدولة (ا) في حالة انخفاض السعر والعكس صحيح إذا ما ارتفع السعر (مع العلم كل هذه النتائج في ظل المنافسة التامة وعدم وجود اتفاقيات تجارية بين الدولتين)

- **فرضيات النظرية** : لقد قامت نظرية القيم الدولية على مجموعة من الافتراضات لعل من أبرزها :[1]

- في حالة وجود تجارة دولية بين دولتين وسلعتين، فان القيمة الكلية لطلب الدولة الأولى للسلعة التي تصدرها الدولة الثانية سوف تتساوى مع القيمة الكلية التي تطلبها الدولة الثانية على السلعة التي تنتجها الدولة الأولى

[1] - سكينة بن حمودة ، مدخل لعلم الاقتصاد ، دار المحمدية العامة ، الجزائر ، 2009 ، ص 85

- بما انه لا يمكن إيجاد قاعدة عامة لأذواق المستهلكين فانه لا يمكن تحديد عند أي نسبة يمكن تبادل السلعتين، مع العلم أن الحد الأعلى والحد الأدنى لنسبة التبادل معروف، فمنفعة كلا الدولتين ونسب التبادل بينهما سوف تقع بين معدلات التبادل الداخلية بين الدولتين.

- سيعتمد معدل التبادل بين الدولتين على مرونة الطلب المتبادل ومرونة الطلب في كلتا الدولتين، وبالتالي في حالة كان الطلب الدولة الأولى على السلعة التي تنتجها الدولة الثانية في سعر معين كبير في حين أن طلب الدولة الثانية على السلعة التي تنتجها الدولة الأولى وعند سعر معين أيضا قليل ، فشروط التجارة الخارجية سوف تميل لمصلحة الدولة الثانية والعكس صحيح .

- إن لتكاليف النقل تأثير واضح على تكلفة السلعة بالنسبة للدولتين وبالتالي التأثير على سعرها، وهذا ما يؤدي إلي تغيير الطلب المتبادل بين الدولتين

- التفسير العملي لنظرية القيم الدولية (الطلب المتبادل) :

من اجل تفسير النظرية بشكل افصل فإننا سوف نفترض دائما وجود دولتين وسلعتين كما موضحا في الجدول الموالي

الجدول رقم (03) تكاليف إنتاج السلعتين في الدولتين

الدولة	السلعة	
	التمر	الحمضيات
الجزائر	10 وحدات	20 وحدة
تونس	10 وحدات	15 وحدة

المصدر : من إعداد الباحثة بالاعتماد على مجدي محمود شهاب ، سوزي عدلي ناشد ، مرجع سبق ذكره ، ص 58

من الجدول أعلاه يمكن تفسير النظرية كما يلي :

1- في تونس : تكلفة 10 وحدات من التمر تساوي تكلفة 15من الحمضيات ، وإذا عبرنا على هذا بدلالة السعر فإننا نستطيع القول أن سعر التمر معبر عنه بسعر الحمضيات هو 1.5 بمعنى انه وحدة واحدة من التمر =1.5 من الحمضيات ، ووحدة واحدة من الحمضيات = 15/10 من التمر .

2- في الجزائر تكلفة 10 وحدات من التمر تساوي تكلفة 20 وحدة من الحمضيات أي أن التمر معبر عنه بالحمضيات يكون وحدة واحدة من التمر = 2 وحدات من الحمضيات ، أما سعر الحمضيات معبر عنه بالتمر فان وحدة واحدة من الحمضيات = نصف وحدة من التمر .

وبما ان التكاليف النسبية للحمضيات في تونس اقل منها في الجزائر ، وفي نفس الوقت التكاليف النسبية للتمر في الجزائر اقل منها في تونس فان هذه الأخيرة سوف تتخصص في إنتاج الحمضيات ، والجزائر في إنتاج التمر ، وبالطبع فان ميل حدد النسبة التي تضمن الفائدة لكل من

الدولتين ولتكن مثلا 10 وحدات من التمر = 17 وحدة من الحمضيات ، ولقد كان الافتراض أيضا انه عند هذا المعدل كان طلب الجزائر 10000وحدة من الحمضيات وكان عرضه 17000 من التمر والعكس بالنسبة لتونس ، وبالتالي يكون عرض الجزائر من التمر يساوي طلب تونس على نفس السلعة ، وطلب الجزائر للحمضيات يساوي عرض تونس عليها أيضا ، وهنا وحسب ميل فان هذا هو السعر السائد في السوق الدولي ، ولكن لو افترضنا أن طلب تونس عند السعر الدولي انخفض إلى 13600من التمر فإنها سوف لن تعرض سوى 9000 وحدة من الحمضيات ، في حين بقي طلب الجزائر على الحمضيات ثابتا وكذلك عرضها من التمر .

في هذا الوضع فان طلب تونس على التمر اقل من عرض الجزائر لهذه السلعة ، وطلب الجزائر على الحمضيات اقل من عرض تونس لها ، ومن هنا المنفعة تتحقق للجزائر فقط في حالة ارتفاع أسعار التمر وانخفاض أسعار الحمضيات

هذا كان مجمل ما جاء به ميل في نظريته "الطلب المتبادل " ، وبالطبع تعرضت بدورها إلى العديد من الانتقادات لعل من أبرزها انتقاد "غابريال هابرلر " الذي انتقد فكرة اقتصار تكلفة السلعة في ساعات العمل فقط واستعمل مفهوم تكلفة الفرصة البديلة

- **نظرية تكلفة الفرصة البديلة "غابريلر هابلر"**

كما ذكرنا سابقا أن نظرية تكلفة الفرصة البديلة تخلت عن فكرة تحديد القيمة بالعمل واعتمدت على فكرة تكلفة الفرصة البديلة حيث أن التعليل في هذا الاعتماد أن تكلفة إنتاج السلعة لا يدخل فيها عامل العمل فقط بل هناك أيضا الأرض ورأس المال ، كما أن العمل أيضا في حد ذاته ليس متجانسا فهناك العمل الماهر والمتوسط واليدوي ، كل هذه المبررات جعلت هابلر يعتبر أن تكلفة العمل لا تقاس بساعات العمل التي أنفقت لإنتاج سلعة ما ،بل بالسلع الأخرى التي تم التضحية بها من اجل إنتاج هذه السلعة ، والتي كان من الممكن انتاجها بنفس الموارد المستخدمة في إنتاج هذه السلعة [1].

واستنادا على كل ما سبق فان إنتاج السلعة "ا" هو عبارة عن الكمية من السلعة "ب" التي تم التضحية بها من اجل الحصول على وحدة إضافية من السلعة "ا" ، ومنه فمعدل التبادل الدولي بين السلعتين يمكن التعبير عنه بدلالة تكلفة الفرصة البديلة لكل من السلعتين

في الحقيقة أن كل النظريات السابقة أو ما يعرف بالنظريات التقليدية قد اشتركت في جملة من النقاط والتي على أساسها تم انتقاد كل نظريات المدرسة الكلاسيكية ومن بينها :

- كل النظريات الكلاسيكية قامت افتراضاتها على أساس المقايضة وفي الحقيقة انه لا يوجد في وقتنا الحالي هذا الأسلوب أو حتى في الوقت الذي ظهرت فيه لأنه كان زمن المعدن النفيس

[1] - Michel Rainlli , le commerce international , 8 eme édition , Paris , 2002 ,p 62

- كل النظريات السابقة قامت على أساس دولتين وسلعتين وفي الواقع هناك الآلاف من السلع القابلة للمتاجرة على المستوى الدولي ، كما توجد العديد من الدول التي تتعامل معها دولة واحدة في مجال التجارة الدولية

- كل النظريات تعتمد على مبدأ المنافسة الكاملة وهذا غير موجود ، ونفس الأمر بالنسبة للتوظيف الكامل لعناصر الإنتاج ،فهذا الأمر غير ممكن في الواقع

لهذا وبالرغم من أن النظريات الكلاسيكية تعتبر اللبنة الأولى لكل النظريات المفسرة لقيام التجارة والتبادل الدولي ، كما أن هذه النظريات كان لها المساهمة الكبيرة في انتشار الأفكار الرأسمالية خاصة ما تعلق بالمنافسة التامة وعدم تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي سواء على المستوى المحلي او الدولي ، إلا أنها اعترتها العديد من نقاط الضعف مثل التوظيف الكامل لعناصر الإنتاج واقتصار التجارة الدولية في نظرهم على دولتين وسلعتين وكلها أفكار لا تتفق مع الواقع المعاش ، الأمر الذي أدى إلى ظهور جملة من النظريات الأخرى أو ما يعرف بنظريات المدرسة النيوكلاسيكية وهو ما سوف نتطرق له

- **المدرسة النيوكلاسيكية :**

من خلال عرضنا للنظرية الكلاسيكية، نجد أنها تحدد لنا متى تقوم التجارة الخارجية لكنها لا تفسر لنا لماذا تقوم هذه التجارة، فهي تصف حالة مشاهدة لكنها لا تفسرها، لهذا يتعين علينا توضيح أهم النماذج التي صاغها أنصار المدرسة النيوكلاسيكية، الذين ساهموا بأسلوب جديد في توضيح أسباب قيام التجارة الخارجية.

- **نظرية التوافر النسبي لعوامل الإنتاج " نظرية هيكشر –اولين "**

لقد قدم هيكشر تفسيرا حسب وجهة نظره للتقسيم والتبادل التجاري الدولي وجاء بالعديد من الأفكار ولكن كلها ظلت حبيسة الأدراج إلى غاية أن جاء تلميذه أولين ، الذي جاء بدوره بالعديد من الأفكار في كتابه " التجارة الإقليمية والدولية " نشر سنة 1933 وضح فيه أن أفكاره تتفق إلى حد بعيد مع معلمه هيكشر ومنذ ذلك الحين أصبحت هذه النظرية تسمى بنظرية **هيكشر - اولين**[1]

- **فحوى نظرية هيكشر – اولين** :إن التفسير السابق للتجارة الدولية كان يقر أن الفوارق بين الدول وبالتالي التخصص يستند على مبدأ تكلفة السلعة في كل دولة ،لكن كل النظريات السابقة لم تجب على السؤال التالي : لماذا تظهر هذه الاختلاف أصلا في التكلفة ؟

وهذه النظرية جاءت لكي تحاول الإجابة على هذا السؤال ، فنظرية التوافر النسبي لعوامل الإنتاج ترى أن الاختلاف في التكاليف النسبية يعود إلى[2] :

- توفر عوامل النتاج أو ندرتها عند دولة دون الأخرى وهذا ما يؤدي بالدولة إلى التخصص و إنتاج السلعة التي تتطلب يكون عامل انتاجها متوفر لديها
- دالة الإنتاج هي متماثلة في كل دول العالم بالنسبة لنفس السلعة

[1]- Miltiades Chacholiades , The pure theory of international trade , Aldine Transaction , A Division of Transaction Publishers , USA , Second paperback printing , 2009 , p 180

[2]- ibid , p 181

- هناك أيضا جانب الطلب الذي لابد لنا من مراعاته وتقصد النظرية جانب الطلب أذواق المستهلكين (الحاجات والرغبات)

من خلال النقاط السابقة يمكن لنا القول أن نظرية هيكشر اولين قد توصلت إلى النقاط التالية [1]:

- التبادل الدولي للسلع هو عبارة عن تبادل لعوامل الإنتاج ولكن بشكل غير مباشر، فتصدير سلعة كثيفة اليد العاملة ما هو إلا تصدير لليد العاملة، بينما استيراد سلعة كثيفة رأس المال فما هو إلا استيراد لرأس المال بشكل غير مباشر

- تعمل التجارة الدولية في المدى القصير على انتقال كل من سعر السلعة وعامل الإنتاج الى التعادل ،حيث أن السعر في البداية يكون فعلا مختلفا قبل التجارة الدولية ولكن وبعد قيام التجارة الدولية وكل دولة تغطي عجزها من الدولة الأخرى وهي بدورها تلبي حاجات الدولة الأخرى من الفائض الذي لديها فان هذا السعر سوف يتجه إلى التعادل ، أو بمعنى سعر دولي واحد للسلعة ، أما بالنسبة لعوامل الإنتاج وهذا نظرا لان التجارة الدولية تؤدي زيادة الطلب على عامل الإنتاج المتوفر بكثرة في دولة معينة وبالتالي يرفع ثمنه كما انه في نفس الوقت يؤدي إلى انخفاض عامل الإنتاج الذي كان نادرا نظرا لتوفره بعامل التبادل الدولي

- تؤدي التجارة الدولية إلى زيادة عرض عوامل الإنتاج في المدى الطويل وهذا نظرا لان التبادل الدولي يؤدي إلى توفير النقص الذي تعاني منه دول العالم لان كل دولة تتخصص في السلعة التي تتوافر فيها عوامل الإنتاج وتستورد السلعة التي يكون فيها ندرة عوامل الإنتاج ..... وخلاصة القول أن نظرية هيكشر-اولين لم تنتقد النظرية الكلاسيكية "المزايا النسبية " بل تعتبر مكملة لها.

- **نظرية ستولبر- ساموليون:**

جاءت هذه النظرية لتبين الأثر الحاصل من التبادل الدولي على عوامل الإنتاج أو بمعنى آخر كيف يؤثر سعر السلعة على العائد من الإنتاج المستخدم فيها، حيث أن هذه النظرية جاءت لتبين أن ارتفاع سعر سلعة معينة محليا، يؤدي إلى زيادة العائد من عامل الإنتاج المستخدم في إنتاجها فمثلا إذا ارتفعت الملابس القطنية فهدا يعني زيادة العائد من المادة الخام "القطن" والتي تعتبر عامل إنتاج يدخل في إنتاج هذه السلعة [2]، والجدير بالذكر أن هذه النظرية قد بنيت على نفس الأسس التي بنيت عليها نظرية هيكشر-اولين

- **لغز ليونيتيف**:

إن مساهمة ليونيتيف في مجال التجارة الدولية أعطت دفعا كبيرا لكل الباحثين في هذا المجال إذ من خلال الطريقة الجديدة المتمثلة في جدول المدخلات والمخرجات لصادرات و واردات الولايات المتحدة الأمريكية " و م أ " وجد ليونيتيف أمرا ضرب كل النظريات السابقة عرض الحائط فمن المفروض وحسب ما سبق أن الدولة تقوم بإنتاج وتصدير السلعة التي تتمتع فيها بميزة نسبية أي يدخل في إنتاجها المورد المتوفر في تلك الدولة، والعكس من ذلك تستورد السلعة التي تعاني فيها من العجز في إحدى أو بعض عوامل إنتاجها

غير أن ما وجده ليونيتيف عندما درس صادرات و واردات "و م أ" للفترة الممتدة 1947-1951 هو أن "و م أ" تصدر سلع كثيفة اليد العاملة بالرغم من أنها تفتقر لهذا العامل ، كما أنها تستورد سلع كثيفة رأس المال وهي دولة غنية برأس المال .

[1] - على عبد الفتاح ابو شرار ، الاقتصاد الدولي – نظريات وسياسات – الطبعة 2 ، دار الميسرة ، عمان ، 2010، ص 116

[2] - رانيا محمود عمارة ، العلاقات الاقتصادية الدولية ، الطبعة 1 ، مركز الدراسات العربية للنشر والتوزيع، مصر ، 2016 ، ص 99

هذا الأمر المخالف لكل ما سبق اعتبر لغزا ، و منذ ذلك الحين أطلق على هذه الدراسة لغز ليونيتيف[1].

لغز ليونيتيف أدى إلى ضرورة تطوير نظرية المزايا النسبية والأخذ بعين الاعتبار العديد من الأمور الأخرى مثل:

1- ضرورة الوضع في الحسبان أن عوامل الإنتاج هي غير متجانسة وعلى وجه الخصوص اليد العاملة فهناك العمل الماهر والمتوسط وعلى هذا الأساس فان توفر اليد العاملة الماهرة في دولة ما تؤدي بها إلى تصدير السلع المعقدة التي تعتمد بشكل كبير على اليد العاملة ، و في نفس الوقت في حالة وجود يد عاملة غير ماهرة في دولة ما يؤدي بها الاتجاه إلى تصدير السلع التي لا تحتاج إلى تعقيدات كبيرة

2- الدور الكبير للموارد الطبيعية التي تحتاج إلى رؤوس أموال كبيرة لكي تصبح جاهزة وهذا ما يفسر أن صادرات الدول النامية الغنية بأنواع محددة من الموارد الطبيعية تعتبر صادرات كثيفة رأس المال مثل الجزائر وصادراتها المتمثلة في المواد الاستخراجية وعلى رأسها البترول .

3- تأثير السياسة التجارية التي قد تتبناها الدول على تجارتها الخارجية ، إذ نجد دولة ما تستورد سلعة معينة أو حتى تشجع على إنتاج وتصدير سلعة أخرى قد لا تتمتع فيها بميزة نسبية وخير مثال على ذلك إنتاج الجزائر في فترة تبنيها النظام الاشتراكي الصناعات الثقيلة بالرغم من أن إمكانياتها لا تسمح بذلك ، و المبرر لإنتاج هذه السلعة فقط السياسة التي تبنتها

كما رأينا سابقا جاءت النظريات النيوكلاسيكية من اجل تفسير التجارة الخارجية والتي سميت بهذا الاسم نظرا لأنها تتشابه مع الكلاسيك في بعض النقاط مثل المنافسة التامة، وفي نفس الوقت جاءت ببعض الأفكار الجديدة وبنت نظرياتها على أساس الانتقادات الموجهة للنظريات الكلاسيكية، إذا هذه النظريات تجمع بين الكلاسيك وأمور جديدة ولهذا سميت بهذا الاسم

عموما النظريات النيوكلاسيكية لها مساهماتها في مجال تفسير التجارة الدولية كما تحتوي أيضا على العديد من نقاط الضعف ، الشيء الذي فتح المجال لظهور العديد من النظريات الأخرى و التي بدورها أسست أفكارها على انتقاد هذه النظريات أو كما يعرف بالنظريات الحديثة المفسرة للتجارة الدولية وهي النقاط التي سوف نتطرق لأهمها فيما يأتي

- **الاتجاهات الحديثة** : بعد الحرب العالمية الثانية حصلت تغيرات جذرية في العلاقات الاقتصادية الدولية و الاقتصاد الدولي ككل وبذلك ظهرت اتجاهات جديدة تعالج فكرة التجارة الدولية و التبادل على المستوى الدولي هذه الاتجاهات الجديدة لا تنفي النظريات الكلاسيكية و ما تعلق بالميزات النسبية بقدر ما تظهر أنماط واتجاهات جديدة في المبادلات التجارية الدولية، وبالتالي التغيير في كل العلاقات الاقتصادية الدولية ولعل من أهم النظريات التي ظهرت في هذه الفترة أو كما تعرف بالنظريات المعاصرة (الحديثة)نجد :

[1] - محمد دياب ، مرجع سبق ذكره ، ص 122

- **نظرية الفجوة التكنولوجية** : في 1961 أطلق بوزنير نظريته حول التجارة الدولية والتي سماها بـ " نمودج الفجوة التكنولوجية " فهده النظرية تدرس طبيعة المبادلات التجارية بين الدول ذات البنية المتشابهة وتركز على الفارق الزمني بين إنتاج السلعة وتصديرها إلى الخارج فالتخصص حسب هذه النظرية ينتج من تعاقب الدول المتشابهة اقتصاديا في إنتاج السلعة ، إذ أن الدولة التي تنتج السلعة أولا هي التي تكتسب ميزة نسبية ، طبعا بعد تلبيتها للطلب المحلي ثم التصدير للسوق الدولية

تكون هنا هي المحتكرة فقط لهذه السلعة ، وعليه كسب ميزة نسبية حتى يتم بداية إنتاجها في الدول الأخرى، وهذه الأسبقية أو الاحتكار للسلعة حسب النظرية ناتج عن اكتساب هذه الدولة أو تلك القدرة العلمية أو التكنولوجية بالإضافة إلى استيعاب الجهاز الإداري لإنجازات التقدم العلمي و التكنولوجي وبالتالي ظهور الفارق[1]

إذا نقول أن هذه النظرية تركز على العامل التكنولوجي الذي تمتلكه الدولة و هو الذي يؤدي بها إلى إنتاج سلعة جديدة تماما أو بجودة أعلى، أو حتى تكاليف اقل وبالتالي تصبح تمتلك ميزة نسبية في هذه السلعة ومن ثم التخصص و الإنتاج، يستمر هد الوضع إلى غاية امتلاك الدول الأخرى لهذا العامل التكنولوجي وهنا يزول الفرق

الجدير بالذكر أن نظرية الفجوة التكنولوجية قد استعملت مصطلحين لتفسير قيام التجارة الدولية وهما :

- **فجوة الطلب**: وهي عبارة عن الفترة الزمنية بين بداية إنتاج السلعة الجديدة في الدولة الأصلية وبين بداية استهلاكها في الخارج
- **فجوة التقليد**: الفترة الزمنية بين بداية إنتاج السلعة في الدولة الأم وبين بداية إنتاجها في الدوال الأخرى

ففي حالة بداية إنتاج هذه السلعة في الخارج فان هذه الدولة سوف تفقد ميزتها النسبية في هذا المجال ، كما أن العامل التكنولوجي يبدأ بفقد الدور الذي كان يلعبه كمفسر لنمط التجارة والتخصص لهذه الدولة

من الأهمية بمكان الإشارة أن هناك العديد من الاقتصاديين كـ"فيرون" وغيره عملوا على تطوير النظرية ، فمثلا رأو أن عامل الأجور قد يؤدي إلى تمديد الفجوة التكنولوجية بين البلد صاحب العمل التكنولوجي وبقية البلدان الأخرى والعكس صحيح ، حيث أن هذه التطورات التكنولوجية يمكن لها الانتقال بسرعة من دولة إلى أخرى إذا كانت الأجور متدنية في الدول الأخرى أكثر من البلد الأصلي للعامل التكنولوجي وبالتالي القدرة على إنتاج هذه السلعة بتكلفة اقل

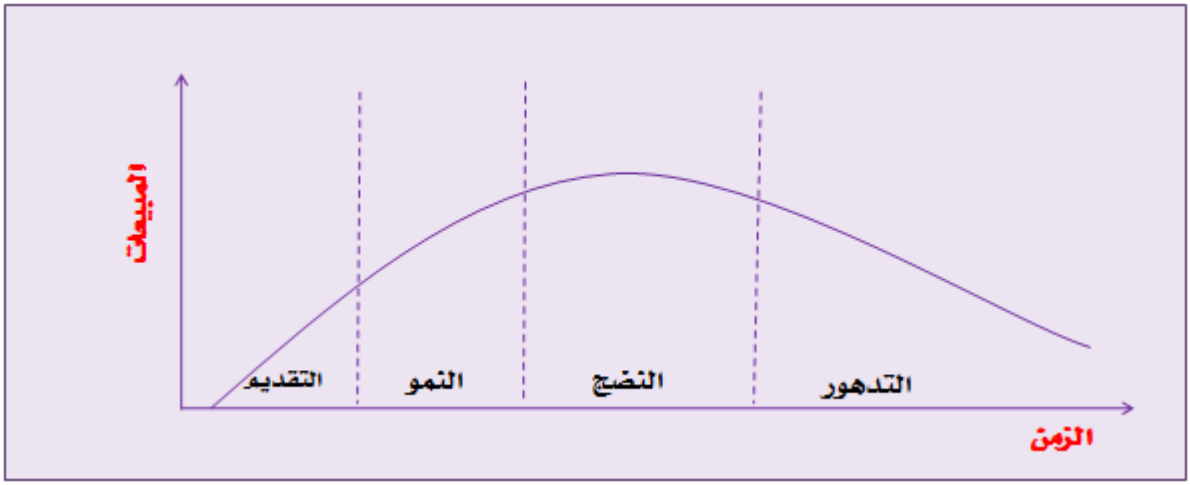
وللإشارة هذه النظرية تعرضت لانتقادات ناجمة من العيوب والنقائص التي شابتها، حيث أن هذه النظرية لم تتمكن من تفسير حجم الفجوة التكنولوجية والمدة الزمنية التي قد تستغرقها قبل أن تتلاشى، ولقد جاءت نظرية "دورة حياة المنتج" لسد هذا النقص وهو ما سوف نحاول التطرق له فيما يأتي

- **نظرية دورة حياة المنتج "السلعة"**:

[1] - حازم الببيلاوي ، نظرية التجارة الدولية ، منشأة المعارف ، الاسكندرية ، الطبعة 1 ، 1986 ، ص 185

لقد طور العديد من الاقتصاديين أمثال فيرنون و جيم كرافيس...نظرية دورة حياة السلعة "المنتج" فالسلعة الجاهزة تمر بعدت مراحل كل مرحلة تخلق شروط واتجاهات خاصة بها في المبادلات التجارية الدولية، وعليه فان كل مرة قد تكسب هذه الدولة أو تلك ميزة نسبية كما قد تؤدي إلى نهايتها[1] ،وعليه وحسب وجهة نظرهم هناك أربعة مراحل لدورة حياة المنتج وكل مرحلة ولها خصوصياتها كما هو موضح في الشكل الموالي

الشكل رقم (01) تمثيل مراحل دورة حياة المنتج



المصدر :محمود جاسم محمد الصميدعي ،استراتجيات التسويق –مدخل كمي تحليلي – دار حامد للنشر والتوزيع ، عمان ، 2014، ص 111

من الشكل السابق نلاحظ أن المنتج يمر بعدة مراحل وهي :

-**المرحلة الأولى (مرحلة الظهور):**في هده المرحلة تكون السلعة مرتفعة الثمن نظرا لعدة عوامل لعل من أبرزها براءة الاختراع ، العامل التكنولوجي ،تكاليف الإشهار للتعريف بالمنتوج ، بالإضافة إلى أن الإنتاج في هذه المرحلة يكون بكميات قليلة ،ويتم طرحه أولا في السوق المحلي بغرض دراسة مدى القابلية لاستهلاكه

- **المرحلة الثانية (مرحلة النمو)** : في هده المرحلة يزيد الطلب على هذه السلعة ومعها بطبيعة الحال تزداد أيضا الكميات المنتجة ، وعليه تتجه الأسعار إلى الانخفاض نظرا لانخفاض التكلفة الإجمالية "مبدأ اقتصاديات الحجم " كما يبدأ التصدير إلى الخارج ثم الإنتاج فيه سواء من طرف الدولة الأم أو من طرف الدول الأخرى ، و هنا تشتد المنافسة و تبدأ أيضا السلع المقلدة بالظهور

- **المرحلة الثالثة (مرحلة الإشباع أو النضج)**: في هذه المرحلة تشتد المنافسة أكثر فأكثر ويبدأ تصدير هذه السلعة إلى الدول الأقل درجة سواء من الناحية العلمية، أو من ناحية الدخل من الدول التي كانت تصدر لها الدولة الأم في المرحلة السابقة

بعدها يبدأ أصلا إنتاج السلعة في هذه الدول (الأقل نموا) بدلا من إنتاجها في الدولة الأم نظرا لعدة أسباب من بينها انخفاض تكلفة الإنتاج في هذه الدول

أما الدولة الأصلية فتصبح تستورد هذه السلعة بدلا من إنتاجها (عامل التكلفة اقل) وتقوم بتوفير الإمكانيات المسخرة سابقا لإنتاج سلعة جديدة أو حتى تطوير هذه السلعة بهدف اكتساب ميزة نسبية من جديد لفترة زمنية معينة

[1] - Giancarlo Gandolfo , International trade theory and policy , Springer verlag , Berlin , Heidelbezg , Newyok , 2002, p 38

-المرحلة الرابعة (مرحلة التدهور (الاضمحلال): في هذه المرحلة تصبح السلعة قديمة بسبب ظهور سلع أخرى جديدة وأكثر حداثة أو جودة من هذه السلعة، وبالتالي فبالرغم من انخفاض سعر السلعة إلا أن الطلب عليها ينخفض وتصبح قليلة الإقبال من طرف المستهلكين.

وفي الحقيقة أن من أهم الانتقادات التي وجهت لهذه النظرية وهو أنها عالجت فقط نوع واحد من السلع، ولم تتطرق إلى الأنواع الأخرى مثل السلع التي تتميز دورة حياتها بالقصر مثل السلع سريعة التلف (المعجنات مثلا) أو تلك السلعة التي تتميز أيضا بطول مدة حياتها مثل السلع الاستهلاكية أساسية.

- **نظرية تأثير حجم الإنتاج:** إن تفسير التجارة الدولية وفق حجم الإنتاج الداخلي للدولة هو اتجاه سار فيه العديد من الاقتصاديين على غرار برتيل أولين و ر.دريزيه ... وغيرهم حيث أنهم يفسرون التخصص وقيام التجارة الدولية يكون في نظرهم بالنسبة للدولة التي تمتلك سوق داخلية كبيرة، فهي تنتج بكميات كبيرة مما يؤدي إلى الضغط على التكاليف الكلية وبالتالي انخفاض التكلفة الإجمالية وانخفاض سعر البيع[1].

أما الدولة ذات السوق غير الكبيرة فتركز جهودها على السلع التي لا تتطلب ميزات خاصة في الحجم أي تلك السلعة الفريدة والنادرة والتي يكون الطلب عليها كبير حتى وان كانت مرتفعة في الثمن، مع الإشارة أن الاستفادة من الحجم الكبير في الإنتاج لا ينطبق على كل السلع من دون استثناء، ولكن في ظل التطورات العلمية والتكنولوجية الكبيرة فإن نسبة السلع التي تحقق الفائدة من الإنتاج بحجم كبير تزداد يوما بعد الآخر، غير انه لابد من التنويه إلى أن هذه النظرية ليست بالضرورة صحيحة في النقطة المتعلقة بضرورة توفر سوق داخلية كبيرة وتوفر نسبة سكانية كبيرة أيضا حيث أن الواقع العلمي أثبت حالات عكس ذلك تماما كما هو الحال بالنسبة لدول صغيرة مثل سويسرا، بلجيكا، السويد والتي تعتبر مشاركتها في التجارة الدولية تمثل دعما كبيرا لها خاصة إذا ما تعلق بتخصص هذه الدول لإنتاج السلع ذات الكثافة العلمية العالية[2].

وخلاصة القول إن نظرية اقتصاديات الحجم هي بدورها لم تشمل جميع الجوانب فهي لا تعالج سوى جزء من حالة السوق، كما أن الاستفادة من تأثير حجم الإنتاج يرتبط بتركيز الإنتاج واتساعه، أو كبر الشركات التي تتحول إلى شركات احتكارية، ونتيجة لهذا تتغير بنية السوق وآلية عملها المفترضة والمنادى بها، وتصبح أسواق متعددة الاحتكارات تسودها المنافسة الاحتكارية، الأمر الذي يتنافى مع المبادئ والأسس التي تنادي بتحرير العلاقات التجارية الدولية.

عموما ما نستنتجه من كل هذه المحاضرة وهذه النظريات ان كل نظرية كانت تأتي بشيء جديد من اجل تفسير قيام التجارة الدولية الا انها أيضا تشوبها بعض النقائص او قد تغفل جانبا لتاتي التي بعدها كي تغطي هذا النقص ، هذا جانب والجانب الآخر كل هذه النظريات ولدت في الدول المتقدمة وبالتالي فهي تفسر وتخدم التجارة الدولية في تلك الدول فقط ، كما ان غالبيتها تتحدث على التجارة الدولية في حالة الحرية والمنافسة التامة ولم تتحدث على الحماية التي قد تكون مناسبة لبعض الدول ونقصد النامية منها ، الامر الذي سوف نحاول التطرق له من خلال محورسياسة التجارة الخارجية

[1] - سامي عفيفي حاتم ، اقتصاديات التجارة الدولية ، جامعة حلوان ، القاهرة ، 2001 ،ص 192

[2] - نفس المرجع السابق ، ص 192

المحاضرة الثانية : التكتلات الاقتصادية

لقد شهد العالم قيام تكتلات اقتصادية إقليمية سواء بصيغتها التقليدية خلال عقد الخمسينات والستينات من القرن العشرين، أو بصيغتها الجديدة التي شهدها النصف الثاني من عقد الثمانينات من نفس القرن. ويعود إنشاء هذه التكتلات إلى مجموعة من العوامل التي تدفع دولة ما أو مجموعة من الدول إلى تكوين تكتل اقتصادي أو الانضمام إلى تكتل اقتصادي قائم بالفعل قصد تحقيق أغراض معينة

ولهذا ففي هذه المحاضرة سوف نتطرق الى التكتل الاقتصادي بشيء من التفصيل

- **مفهوم التكتل الاقتصادي** : لقد وجدت التكتلات الاقتصادية تعبيرها الفكري في نظرية التكامل الاقتصادي. وأصبح الاهتمام بها بعد الحرب العالمية الثانية من طرف مجموعة من دول العالم، حتى أصبح يسمى منتصف القرن العشرين بعصر التكتلات الاقتصادية. وانتشر هذا الاهتمام إلى مناطق أخرى من العالم خاصة بعد بروز ظاهرة العولمة الاقتصادية في نهاية القرن العشرين .

فيعرف التكتل الاقتصادي على انه يعبر عن درجة معينة من درجات التكامل الاقتصادي الذي يقوم بين مجموعة من الدول المتجانسة اقتصاديا وجغرافيا وتاريخيا وثقافيا واجتماعيا، والتي تجمعها مجموعة من المصالح الاقتصادية المشتركة، بهدف تعظيم تلك المصالح وزيادة التجارة الدولية البينية لتحقيق أكبر عائد ممكن، ثم الوصول إلى أقصى درجة من الرفاهية الاقتصادية لشعوب تلك الدول

ويمكن تعريف التكتل الاقتصادي بأنه تجمع عديد من الدول التي تجمعها روابط خاصة بالجوار الجغرافي أو التماثل الكبير في الظروف الاقتصادية أو الانتماء الحضاري المشترك هذا التجمع

يكون في إطار معين قد يكون اتحادا جمركيا أو منطقة تجارة حرة [1] فالتكتل الإقليمي كمفهوم يعكس الجانب التطبيقي لعملية التكامل الاقتصادي، فهو يعبر عن درجة من درجات التكامل الاقتصادي فيما بين الدول الأعضاء[2]

❖ **خصائص التكتلات الاقتصادية** : ان للتكتلات الاقتصادية جملة من الخصائص تتميز بها على باقي اشكال التعاون الدولي وهي [3]:

- ان التكتلات الاقتصادية تتميز بحجومها الضخمة من حيث مواردها وإنتاجها، واتساع أسواقها الاستهلاكية والإنتاجية، وتنوع هياكلها الاقتصادية ومواردها وكثافة حجم سكانها.
- حرية تنقل السلع والخدمات والأشخاص ورؤوس الأموال والاستثمار بين الدول المتكتلة
- المنافسة الحرة بين الدول المتكتلة في المنطقة التكاملية ولها سياسة تجارية موحدة تجاه الدول الأخرى خارج نطاق التكتل
- ارتفاع نسبة التجارة البينية من مجمل تجارتها الخارجية وهذا ما يجعلها تخفض من التبعية الاقتصادية، أو تكون لها درجة عالية من الاستقلالية الاقتصادية بالنسبة للدول الخارجة عن المنطقة التكاملية هذا ما يؤدي إلى الارتباط بين الدول المتكتلة من خلال تشابك اقتصادياتها وأسواقها
- قوتها في التفاوض على المستوى الدولي هذا للدفاع عن مصالحها ضد التكتلات الاقتصادية الأخرى، ومن ثم تكون الدول التي تنتمي إلى التكتل في موقع أفضل من ناحية المساومة أو التفاوض مهما كان شكله
- توفير مزايا ومكاسب تعجز الدولة منفردة عن تحقيقها.
- الاستفادة من رؤوس الأموال والأيدي العاملة الماهرة والاستغلال الأمثل للموارد المتاحة في المنطقة التكاملية
- تحقيق نمو اقتصادي مستمر كنتيجة للآثار الديناميكية المتعلقة بحجم السوق وتحسين مناخ الاستثمار وزيادة المنافسة الناتجة عن فتح الأسواق

❖ **اهداف التكتلات الاقتصادية** : لعل الهدف الاسمى لإقامة التكتلات الاقتصادية هي الاستفادة من وفرات الحجم وتحقيق الرفاهية لشعوب الدول المتكتلة بالإضافة الى اهداف أخرى مثل تقوية

[1] - إكرام عبد الرحيم عوض، سوق الشرق أوسطية، مركز الحضارة العربية، 2000، ص30.
[2] - عبد المطلب عبد الحميد، السوق العربية المشتركة، الواقع والمستقبل في الألفية الثالثة، مجموعة النيل العربية، القاهرة،2002 ، ص 30
[3] - نفس المرجع السابق ، ص 31

القوة التفاوضية للدول المتكتلة ، زيادة الامن والسلام بين هذه الدول ، توفير مناصب العمل والقضاء على البطالة ...الخ لكن كل هذه الأهداف تحتاج الى جملة من الخطوات لابد من القيام بها من اجل تحقيق الأهداف سالفة الذكر وهي[1]:

- أن تكون للدول المتكتلة سياسة تجارية موحدة تجاه العالم الخارجي، مع تطوير هذه السياسة وامتيازها بالمرونة وفقا لتطور الأوضاع والعلاقات الدولية الاقتصادية
- الالتزام بالمنافسة الحرة داخل المنطقة التكاملية هذا ما يستدعي منح المنتجين على تقسيم الأسواق وتحديد الأسعار.
- إلغاء القيود على حركة السلع وعناصر الإنتاج بين الدول الأعضاء مع خضوع تحركات الأشخاص للقوانين السائدة في كل من هذه الدول
- التعاون مع الدول الأعضاء على تحقيق التوازن في موازين المدفوعات بالنسبة للدول التي تحقق عجز في موازينها خاصة في بداية قيام التكتل الاقتصادي
- إنشاء الصندوق الموحد للتعاون الاجتماعي بين دول التكتل يكون هدفه تدريب العمال وتأهيلهم تأهيل تكنولوجي
- إنشاء بنك الاستثمار الموحد خاص بدول التكتل يهدف الى تمويل الصناعات التي يجب إقامتها لاستغلال الإمكانات الصناعية المتاحة في هذه الدول وإعادة بناء الصناعات القائمة مع صراعات التقدم العلمي والتكنولوجي الحديث
- إنشاء الأجهزة الإدارية المختلفة بجانب الإدارات الفنية الضرورية التي تستلزمها تنفيذ الأهداف المختلفة التي يحددها التكتل لنفسه في كل مرحلة من مراحل تطوره
- يجب ألا تقتصر وظيفة الإدارات والأجهزة المختلفة على إعداد خطط التنسيق، وإنما يجب أن تمتد كذلك لتشمل تتبع التنفيذ وتقديم النتائج، على أساس ما يجتمع لديها من معلومات وبيانات إحصائية.

كانت هذه اهم الخطوات الواجب اتخاذها من اجل تحقيق الأهداف المرجوة من التكتلات الاقتصادية ولكن الملاحظ في واقعنا المعاش هو انه هناك تكتلات قد حقق نجاحا كبيرا ووصلت الى درجة كبيرة من التكامل لحد سلطة تشريعية واحدة وعملة واحدة على غرار الاتحاد الاوربي ، في حين توجد هناك تكتلات أخرى لم تعدو انها مجرد حبر على ورق على غرار المنطقة العربية المشتركة وهذا بالرغم من انها اقدم من الاتحاد الاوربي ناهيك على العديد من النقاط الأخرى والتي نختصرها في الجدول الموالي

الجدول رقم (05) : مقومات التكتل بين الدول العربية دول الاتحاد الأوربي

[1] - عبد العزيز هيكل ، الاطار النظري للتكتلات الاقتصادية ، معهد الانماء العربي ، بيروت ، ط1، 1976، ص ص16-21

المقومات	الاتحاد الأوربي	منطقة التجارة الحرة العربية
اللغة	توجد العديد من اللغات	لغة واحدة وهي العربية
التاريخ	كل دولة ولها تاريخها الخاص	نفس التاريخ لجميع الدول العربية
الدين	اختلاف الديانات	دين واحد وهو الإسلام مع اقلية مسيحية
المستوى الاقتصادي	**اختلاف بين دول متطورة جدا مثل فرنسا/ المانيا واخرى متخلفة مثل دول اروبا الشرقية**	**المستوى الاقتصادي متقارب بين جميع الدول**

المصدر : من اعداد الباحثة

كما نلاحظ من الجدول السابق ان منطقة التجارة الحرة وبالرغم من توفر كل المقومات الا انها لم تفعل والاتحاد الأوربي وبالرغم من فقدان غالبية المقومات الا انه نجح وهذا راجع لعامل واحد فقط في نظرنا وهو غياب او توفر الادارة الواعية والإرادة السياسة ففي الدول العربية وبسبب ان كل حاكم يخاف على كرسيه فانه يفضل ان يبقى منفردا تهربا من الرقابة والشفافية الناتجة عن التكتل ، اما الاتحاد الأوربي ولان الدول الأوروبية لا تفتقد الى الشفافية فان مصلحة الدول فوق كل اعتبار لهذا في نظري فان كل ما قلناه حول التكامل الاقتصادي والتكتلات الاقتصادية يلخصه هذا العامل اذا توفر نجح واذا العكس فشل وهو الإدارة الواعية بمزايا التكتل والإرادة السياسة لجميع الدول العربية

المحاضرة الثالثة : المنظمة العالمية للتجارة

من أبرز وأهم الأحداث التي عرفها العالم في القرن المنصرم ظهور المنظمة العالمية للتجارة ولعل هذه الأهمية الكبيرة استمدتها OMC من خلال الآثار الواضحة التي أحدثتها في التجارة العالمية ككل ، واقتصاديات دول العالم وعلى وجه الخصوص اقتصاديات الدول النامية حيث

تضاربت الأقوال والنظريات بين متفائل لظهور هذه المنظمة ومستقبلها المشرق والمفيد على جميع دول العالم على حد سواء وبين متشائم حول الآثار السلبية التي تترتب عليها ، خاصة على الدول النامية وأيا كانت وجهة نظره صحيحة فالمتفق عليه أنها تعتبر حدث بارز غير معالم التجارة العالمية، ولابد على المهتمين بمجال العلاقات الاقتصادية من عدم المرور عليها مرور الكرام، وهذا ما سوف نحاول تطبيقه في هذه المحاضرة ، وذلك بالتطرق إلى هذه المنظمة والدور الذي لعبته في تحرير التجارة الخارجية بداية بالتطور التاريخي لظهورها وأهم الأحداث التي مهدت لذلك ثم التطرق إلى GATT التي تعتبر الشكل الأول لـ OMC ومن ثم التطرق إلى الدور الذي لعبته هذه المنظمة في مجال تحرير التجارة الخارجية كما هو آت

❖ **البذرة الأولى للجات**

في الحقيقة أن البدايات الحقيقية لظهور الجات تعود لما بعد الحرب العالمية الثانية، وهذا بالرغم من وجود بعض المحاولات في هذا المجال من قبلها ، لكن لا تعتبر من المحاولات التي تركت بصمة في هذا المجال، وإذا ما تكلمنا عن أهم الأحداث الاقتصادية التي كانت بعد الحرب العالمية الثانية نتكلم على مؤتمر بروتن وودز هذا الأخير الذي تم فيه وضع الإطار المؤسساتي الذي ينظم الاقتصاد العالمي بالاتفاق على إنشاء كل من صندوق النقد الدولي والبنك العالمي للإنشاء والتعمير والاتفاقية العامة للتعريفة الجمركية إذا فمؤتمر بروتن وودز هو حجر الأساس للجات أصل المنظمة العالمية للتجارة ، لهذا فمن الضروري التطرق أولا إلى هذا المؤتمر الذي يعتبر أيضا البذرة الأولى لقيام GATT

وعليه سنحاول سرد أهم الأحداث التاريخية التي مهدت لظهور الجات حسب التسلسل الزمني.

- **مؤتمر بروتن وودز:** بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية خرج العالم وقد تغيرت معالمه عما كان عليه من قبل فدول أوروبا التي كانت تقود العالم دمرت تقريبا هي واليابان، وظهرت على الساحة دولة عظمى كانت بمعزل عن أضرار ودمار الحرب العالمية الثانية ألا وهي الولايات المتحدة الأمريكية، هذه الأخيرة اغتنمت الفرصة في مؤتمر بروتن وودز لكي تعيد إعادة ترتيب الأوضاع الاقتصادية بصورة تتماشى مع مصالحها ، و على هذا أساس تم الاتفاق في هذا المؤتمر على إنشاء كل من FMI وBIRD ولعل السؤال الذي يطرح نفسه هنا لماذا هاتين المؤسستين بالذات، الجواب : كل المؤتمرون تقريبا في ذلك اليوم كانوا يمثلون وزراء

المالية، لكن لم يخفوا أهمية الجانب التجاري وضرورة إيجاد مؤسسة تنظم ذلك الجانب وبالتالي ومن أجل إتمام هذا الجانب تم عقد مؤتمر بلندن 1946 وتم استكمال أعماله بجنيف سويسرا 1947 واختتم في هافانا 1948، حيث تم الخروج بوضع ميثاق هافانا وكيفية تحقيقه ، غير أنه سرعان ما تم التخلي عنه بعد المعارضة الأمريكية عن طريق الكونغرس وحل محله اتفاقية الجات[1].

ولعل من المجحف عدم ذكر خلفيات مؤتمر بروتن وودز و ميثاق هافانا وهذا من أجل المعرفة السليمة للجذور الحقيقية لظهور اتفاقية الجات وبالتالي المنظمة العالمية للتجارة .

- **مؤتمر هافانا:** لعل البداية الجادة لإنشاء منظمة عالمية للتجارة كان في ديسمبر لسنة 1945 حيث دعت الولايات المتحدة الأمريكية 14 دولة للمشاركة في المفاوضات التي تهدف إلى تخفيض الرسوم الجمركية و إلغاء الحواجز غير الجمركية، وفي 18 فيفري 1946 تبنى المجلس الاقتصادي والاجتماعي لمنظمة الأمم المتحدة طلب USA والمتمثل في عقد مؤتمر للتجارة والتشغيل وبالفعل تم ذلك في هافانا عاصمة كوبا في نوفمبر 1947 حيث حضر ممثلون 53 دولة لمناقشة الظروف الاقتصادية والتجارية الدولية ، وبعد 4 أشهر من المفاوضات اختتمت أعمال المؤتمر بإقرار ميثاق هافانا الذي يقر المنظمة الدولية للتشغيل و التجارة وذلك في 1948/03/24 بكوبا[2].
- ✓ **أهداف ميثاق هافانا:** كما ذكرنا سابقا أن الأمم المتحدة قبلت طلب USA من أجل إنشاء منظمة للتشغيل والتجارة الدولية ومن التسمية نستنتج أن الهدفان الرئيسيان من وراء إنشاء هذه المنظمة وهو تحقيق التشغيل وتنمية وتطوير التجارة الدولية، وللوصول إلى هذه الأهداف تم تسطير النقاط التالية[3]:

- لابد على دول العالم أن تساهم برؤوس الأموال اللازمة وكل التقنيات والإمكانيات المتوفرة من أجل المساهمة في إعادة إعمار تلك الدول التي تعمل على إعادة بناء اقتصادياتها من الدمار الذي ألحقته بها الحرب العالمية الثانية.

---

[1]- Chantal Behour , Le commerce international du GATT 1947 a L'OMC1994 , édition Marabout , France , 1996 , p 25

[2]- محمد صفوت قابل ، منظمة التجارة العالمية وتحرير التجارة الدولية ، الدار الجامعية ،الإسكندرية ، 2008، ص 43

[3] - عبد الواحد العفوري ، العولمة والجات – التحديات والفرص -، مكتبة المدبولي ، القاهرة ، 2000 ، ص 60

- لتحقيق الأهداف سالفة الذكر لابد من إيجاد وحدة جمركية، ومناطق للتبادل الحر ولقد استطاع المفاوض الفرنسي أن يضيف لهذا الميثاق أيضا حق الدول في تنصيب أشكال التكامل الجهوي غير العام لحين إنشاء الوحدة الجمركية أو حتى إنشاء مناطق التبادل الحر.

- التوقيع على اتفاقيات تتعلق بالمنتجات حيث نجد هذه الاتفاقيات تنقسم إلى نوعين، النوع الأول وهو إبرام اتفاقية على منتجات أساسية محدودة وذلك بدون وضع قواعد أو أحكام عملية للسير الحسن بينما النوع الثاني من الاتفاقيات فيحتوي على قواعد أكثر دقة وصرامة من أجل إيجاد التوازن للأسواق في حالة اختلالها وإعادة الاستقرار لمستوى الأسعار.

وأخيرا إنشاء المنظمة الدولية للتجارة وهي منظمة متخصصة تابعة لهيئة الأمم المتحدة ولها هيكلها الخاصة تعتبر الوسيلة التي من خلالها تحقيق كافة الأهداف السابقة، ولكن وبالرغم من كل هذه الجهود إلا أن ميثاق هافانا سرعان ما تم التخلي عنه وذلك نظرا للانتقادات الشديدة الموجهة له ، الملفت للنظر هنا هو أن الولايات المتحدة الأمريكية هي التي سعت وقامت بالمبادرة الرئيسية لتوقيع ميثاق هافانا وهي نفسها التي رفض فيها الكونغرس المصادقة على هذا الاتفاق... إلى غاية 1951 أين صرح الرئيس الأمريكي أنه لن يستمر في البحث عن المصادقة ولكن وعلى جانب هذا المؤتمر سارع مندوبو 23 دولة على الاجتماع وإجراء بعض المفاوضات الجانبية في صيف 1947 والتي نتج عنها " الاتفاقية العامة للتعريفة والتجارة GATT"وفي الفاتح من جانفي من 1948 دخلت حيز التنفيذ دون تنظيم مؤسسي قامت بأعمال السكرتارية لجنة تابعة للأمم المتحدة والتي ظلت تهتم بشؤون النظام التجاري الدولي متعدد الأطراف على مدى ما يقارب نصف قرن[1] .

وعليه يمكن لنا أن نعرف الجات على أنها الحروف الأولى للترجمة من الكلمة الانجليزية General agreement on tarifs and Trade، فهي من المنظور الاقتصادي: "اتفاقية دولية متعددة الأطراف لتبادل المزايا التفضيلية بين الدول الأعضاء الناتجة عن تحرير التجارة الدولية من القيود الجمركية والتي يطلق عليها القيود التعريفية والقيود الكمية والتي يطلق عليها القيود غير التعريفية، وبالتالي فإن اتفاقية الجات كانت ولا زالت تمثل محاولة الدول الأعضاء للعودة إلى سياسة حرية التجارة الدولية ، من منطلق أن التجارة الدولية هي محرك النموالاقتصادي[2].

[1]- مصطفى سلامة ، قواعد الجات ، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع ، بيروت ، 1998، ص 60

[2] - بن موسى كمال ، مرجع سبق ذكره ، ص 66

- **الجات من المنظور القانوني:** الجات هي معاهدة تنظم التجارة الدولية بين الدول التي كانت تقبل الانضمام إليها والتي كان عددها آنذاك 23 دولة، ووصلت إلى 117 دولة في 1994 عند الانتهاء بسكرتارية الجات مع التوقيع على إنشاء OMC بدلا من GATT بمراكش المغرب[1].
- **الجات من المنظور المؤسساتي:** تكونت سكرتارية الجات للإشراف على جولات المفاوضات التي أقرت من طرف الدول المتعاقدة عليها المتعلقة بالتعريفات الجمركية ، القواعد المنظمة للتجارة الدولية وذلك منذ أكتوبر 1947 من خلال الدول الموقعة عليها، وعليه يمكن لنا أن نعرف الجات على أنها[2] :"إطار للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف لتحرير التجارة الدولية وفقا للأحكام والقواعد المتعارف عليها"، وعليه يمكن القول:

- الجات ليست منظمة دولية أو محكمة دولية تقوم بالتحكيم في مجال التجارة الدولية بين الدول الأعضاء.

- لا تتسم بالطابع الإلزامي وإنما إقرار المفاوضات كأساس لحل المنازعات المتعلقة بالتجارة الدولية.

- بالرغم من أن اتفاقية الجات تعتبر أهم اتفاقية تجارية شهدها العالم إلا أنها تتسم بالطابع المؤقت حيث أنها تبنت بروتوكول التطبيق المؤقت إلى أن يحين الوقت لإنشاء منظمة للتجارة العالمية.

- لا يطلق على الدول المنظمة للجات اسم الدول الأعضاء وإنما يطلق عليها اسم **"الأطراف المتعاقدة"**.

وبطبيعة الحال فإن الجات جاءت لتحقيق مجموعة من الأهداف وذلك بالتوافق أيضا مع المبادئ التي أنشئت عليها وفيما يلي سوف نسلط الضوء على مبادئ وأهداف الجات على النحو التالي:

- **أهداف الجات:** كما اشرنا سابقا فإن الجات جاءت من أجل تحقيق جملة من الأهداف:

[1] - عبد المطلب عبد الحميد ، الجات واليات المنظمة العالمية للتجارة ، من أورجواي إلى سياتل وحتى الدوحة ، الدار الجامعية ، الإسكندرية ، 2005، ص 19

[2] - نفس المرجع السابق ، ص 20

- نصت المعاهدة الأصلية للجات على[1]: "يجب على الدول الأعضاء في المعاهدة أن تسعى إلى تحقيق مستوى أفضل للمعيشة ،ضمان زيادة تصاعدية ثابتة في حجم الدخل الوطني ،تطوير موارد الثروة العالمية وتنمية وتوسيع الإنتاج وتبادل السلع والخدمات".

وعليه يمكن أن نستشف أن الجات تهدف إلى:

- رفع مستوى معيشة الدول.

- زيادة الدخل الوطني من خلال تحقيق التشغيل التام.

- الاستغلال الأمثل للموارد الاقتصادية العالمية.

- تسهيل حركة الإنتاج وعولمة والاستثمار.

- تسهيل الوصول إلى الأسواق ومصادر الأموال.

- ضمان مناخ دولي ملائم للمنافسة ولتوزيع التجارة الدولية.

- محاولة فض المنازعات والخلافات التجارية عن طريق التفاوض تحت إدارة الجات.

وإذا ما تمعنا في كل هذه الأهداف نلاحظ أنها تفصيل فقط للهدف الأكبر وهو تحرير التجارة الدولية وتنظيمها.

ومن أجل الوصول إلى هذا الهدف ومن خلاله الأهداف الفرعية سالفة الذكر فإن الجات تكز في ذلك على مجموعة من المبادئ وهي[2]:

- مبدأ الدولة الأولى بالرعاية: إن المادة الأولى من الاتفاقية نصت على أنه في حالة ما إذا منحت دولة امتياز أو تفضيل لدولة ما فإن ذلك يسري على بقية الدولة المتعاقدة في الاتفاقية ويتعلق ذلك بالتعريفية والرسوم الجمركية سواء استيرادا أو تصديرا وكذلك تحويل المدفوعات الدولية لتمويل التبادلات التجارية الخارجية لكن هذا المبدأ له استثناءات وهي.

-في حالة ما إذا كانت للدولة تدخل في اتفاقيات إقليمية أو مناطق التبادل الحر والتي تستدعي إلغاء الحواجز الجمركية فإن مبدأ الدولة الأكثر رعاية لا يطبق في هذه الحالة.

[1] - محمود محمد أبو العلا ، الجات – النصوص الكاملة للاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة والقرار المصدرة لها في مصر ، دار الجميل ، مصر ، 2008 ، ص 10

[2]- Thiébaut Flory, L' organisation mondial du commerce – droit institutionnel et substantiel , Brylant , 1999 ,p 25

-إن الأفضلية والمزايا التي تمنحها بعض الدول من طرف واحد في إطار مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية والهدف من ذلك مساعدة الدول النامية للدخول إلى أسواق الدول الصناعية[1].

- مبدأ عدم التمييز: تنص المادة الثانية من الاتفاقية على انه يجب أن يعامل كل المنتجين المستوردين الأجانب بنفس المعاملة وتطبق عليهم نفس الإجراءات والقوانين بدون أي تمييز في المعاملة، وللتوضيح أكثر نورد المثال التالي:فمثلا لدينا منتجين من دولتين X و Y في الدولة A وبالرغم من أن بين الدولتين A و X علاقات أكثر توطيدا من الدولة Y إلا أن منتجي هاتين الدولتين يعاملان بنفس المعاملة.

- مبدأ المعاملة الوطنية: إن المادة الثالثة من الاتفاقية تنص على أنه لا يجوز للدولة استعمال بعض العوائق مثل الضرائب أو الرسوم أو حتى الإجراءات التنظيمية أمام السلع الأجنبية من أجل إعطاء ميزة تفضيلية للسلع المحلية ، بل لابد لها من أن تعامل بنفس معاملة السلعة الوطنية ونلاحظ أن هذه المادة فيها إجحاف في حق الدول النامية ، حيث أن هناك فرق كبير بين السلع الأجنبية والمحلية وهذا نظرا لدرجة التقدم الفني وارتفاع مستوى الجودة وحتى فرق في الأسعار بين السلع المستوردة والمحلية بالنسبة للدول النامية وهذا ما يؤدي إلى إقبال المستهلكين المحليين على السلع المستوردة والعزوف على السلع المحلية وكنتيجة لهذا عدم قدرة السلعة المحلية على المنافسة وبالتالي الزوال والاضمحلال.

- مبدأ الحماية من خلال التعريفة الجمركية فقط: هذا المبدأ يقر أنه يمكن للدولة أن تطلب مبدأ الحماية عن طريق التعريفة الجمركية فقط ويتم تحديد التعريفة الجمركية وفقا لجداول التزامات كل من الدول بالتفاوض في إطار عمل الجات بينما الوسائل الأخرى مثل نظام الحصص ، تراخيص الاستيراد ، حظر الاستيراد، أو حتى إعانات التصدير فانه غير مسموح بها في إطار الجات.

- مبدأ عدم ممارسة سياسة الإغراق: المادة السادسة من الاتفاقية تمنع على الدولة اعتماد ممارسة سياسة الإغراق، وذلك بهدف تحقيق المنافسة المتكافئة، أما في حالة وجود بلد متضرر من هذه السياسة فإنه يحق له فرض رسم تعويض لإلغاء أثر الإغراق.

[1] - عدنان شوكت شومان ، اتفاقية الجات الدولية – الرابحون دوما والخاسرون دوما ، دار المستقبل ، دمشق ، 1996، ص 18

- **مبدأ القيود الجمركية على الاستيراد:** تمنع اتفاقية الجات استخدام القيود الكمية على الاستيراد لأنها تعتبر العائق الأكبر في وجه التجارة الدولية لكن هناك استثناء لهذا المبدأ تطرقت له المادة 12 من الاتفاقية وسوف نتطرق له لاحقا.

- **مبدأ التمكين:** تم في جولة طوكيو التأكيد على المادة 36 من الاتفاقية والتي تقر بمنح استثناءات للدول النامية من النفاذ إلى أسواق الدول المتقدمة حيث تعمل هذه الأخيرة على تمكين الدول النامية من استخدام إجراءات خاصة لتحقيق التنمية الاقتصادية فيها، وبالتالي رفع من مشاركتها في التجارة الدولية.

المبادئ السالفة الذكر تعتبر من أهم المبادئ التي جاءت بها الجات ولكن لهذه المبادئ أيضا استثناءات لحالات معينة لعل من الضروري تسليط الضوء عليها وعدم المرور عليها مرور الكرام.

- **استثناءات الجات:** إن الجات ومنذ ظهورها لأول مرة جاءت باستثناءات بالنسبة للمبادئ التي أقرتها موادها، وزادت هذه الاستثناءات شيئا فشيئا مع تطور المفاوضات في الجولات التي مرت بها الجات، وللعلم فإن هذه الاستثناءات تكون بشكل مؤقت ولها مدة محددة وتنتهي، لكن يحق للأعضاء أيضا طلب تمديد مدة هذه الاستثناءات في حالة ما إذا الدولة المعنية أعطت برنامجا يبرر ذلك والذي تحدد فيه سياستها التجارية.

وهذه الاستثناءات سوف نوردها حسب التالي[1]:

-في المبدأ السابق الذي ذكرناه سابقا والمتعلق بالدولة الأولى بالرعاية فله استثناءات وهي:

-تمكن المادة 21 من الاتفاقية الطرف المتعاقد من اتخاذ كل الإجراءات التي يراها مناسبة من أجل حماية الأمن الوطني مثل حجب بعض المعلومات السرية المتعلقة مثلا بالأنشطة النووية أو التجارة بالسلاح وما إلى غير ذلك مما تراه الدولة انه مساس بأمنها وسيادتها الوطنية.

كما توجد هناك استثناءات أخرى متفرقة نذكر منها:

- يحق للدولة حماية صناعاتها المحلية من المنافسة القوية وهذا ليس فقط بالتعريفة الجمركية بل أيضا ببعض الإجراءات الوقائية الأخرى وهذا حسب المادة 19 من اتفاقية الجات.

[1] - بوطمين سامية ، انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة ، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي ، كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير ، جامعة الجزائر ، 2001، ص 42

- من أجل حماية الأخلاق العامة، الصحة حياة الأحياء بصفة عامة، أو حتى حماية الآثار والتراث الوطني، أقرت المادة 20 من اتفاقية الجات جواز استخدام أي إجراءات ووسائل تراها الدولة مناسبة لتحقيق الهدف سالف الذكر.

-نصت المادة 25 من اتفاقية الجات على أنه يمكن إعفاء أي طرف من التزام معين وذلك بشرط موافقة ثلثي الأطراف المتعاقدة، وهذا بالفعل ما حصلت عليه USA بإعفائها من بعض السياسات الزراعية والتي تعتبر خرقا واضحا لقواعد الجات.

بعدما تطرقنا إلى الخلفيات التاريخية لظهور الجات تعريفها وأهم المبادئ التي جاءت بالإضافة إلى الاستثناءات على هذه المبادئ، ولكي تكون لنا نظرة وافية نتطرق إلى مضمون الجاتفي التالي .

- **اتفاقيات الجات :** إن اتفاقية الجات مرت بعدة جولات حتى وصلت إلى الجولة الأخيرة وهي جولة الارغواي ، هذه الأخيرة التي كان لها الفضل في إنشاء وظهور المنظمة العالمية للتجارة ، وفي الحقيقة أن كل الجولات كانت عبارة عن حلقات متسلسلة لا يمكن لأي واحدة أن تقوم دون إحداها، غير أن كل الباحثين في هذا المجال اجمعوا على أن أهم جولة كانت جولة الارغواي وتعليلهم هنا أن جولة الارغواي هي التي تم الاتفاق فيها على إنشاء OMC غير أننا في هذا المطلب سنحاول تسليط الضوء على كل هذه الجولات دون إغفال أي واحدة وهذا حسب تسلسلها الزمني.

1- جولة جنيف (سويسرا1947): انعقدت هذه الجولة بجنيف عاصمة سويسرا وقد شارك فيها 23 دولة ،كانت سنة 1947 ولقد اهتمت هذه الجولة بشكل أكبر في كيفية تخفيض الحواجز الجمركية حيث تم تخفيض 545 ألف تعريفة جمركية[1]

2- جولة انسي (فرنسا1949): تعتبر هذه الجولة الثانية التي انعقدت بعد الجولة الأولى في جنيف حيث أن جولة انسي استمرت في نفس الاتجاه التي كانت تسير فيه جولة جنيف وكان هدفها الأساسي التخفيض من التعريفة الجمركية فتم فيها الاتفاق على تخفيض خمسة آلاف تعريفة جمركية على السلع الصناعية ،والجدير بالذكر أن هذه الجولة عقدت سنة 1949 وشاركت فيها 13 دولة آنذاك[2].

[1] - احمد عبد العليم ، الجات والبلدان النامية ، مطبوعات التضامن ، القاهرة ، 1995، ص 52

[2] -Thiébaut Flory, L' organisation mondial du commerce – droit institutionnel et substantiel, Brylant , 1999 , p 85

3- جولة توركاي(1951): انعقدت جولة توركاي بانجلترا سنة 1951 وسميت بهذا الاسم نسبتا إلى المدينة التي تمت فيها فعالياتها ولم تختلف فعالياتها عن سابقتيها حيث استمرت أيضا في تخفيض التعريفة الجمركية ففيها تم الاتفاق على تخفيض 7800 تعريفة جمركية، ولابد أن ننوه هنا أن هذه الجولة قد شارك فيها 38 دولة [1].

4-جولة جنيف (سويسرا1956): انعقدت مرة أخرى في جنيف عاصمة سويسرا الجولة الرابعة لاتفاقية الجات سنة 1956 شارك فيها 26 دولة من بين مجموع الدول الأعضاء وأيضا سارت في نفس المسار المتعلق بتخفيض التعريفة الجمركية إذ تم التوصل فيها إلى تخفيض تعريفات جمركية تقدر بحوالي 2.5 مليار دولار، وللإشارة فإن كل هذه الجولات كان ينظر فيها لتخفيض التعريفة الجمركية للسلع عن طريق دراسة هذه السلع واحدة بواحدة من خلال المباحثات الثنائية بين وفود الدول المشاركة[2].

5-جولة ديلون(سويسرا1960-1961): استمرت الجولات في سويسرا بالعاصمة جنيف ولكن هذه المرة سميت الجولة نسبة لوزيرة التجارة الأمريكية ،فهذه الجولة هي الجولة الخامسة من جولات الجات ولم تختلف كثيرا على سابقاتها ودائما التركيز على الهدف الرئيسي وهو تخفيض التعريفة الجمركية، وعلى هذا أساس تم الاتفاق على تخفيض 4400 تعريفة جمركية للسلع صناعية ، و على أثر ظهور التكتلات الاقتصادية كالسوق الأوروبية المشتركة، ومنطقة التجارة الحرة تم تخفيض التعريفة الجمركية على أساس مجموعة كاملة من السلع وليس دراسة كل سلعة على حدا[3].

وعليه ومما سبق نستطيع أن نقول أن كل الجولات السابقة كلها تصب اهتمامها على التعريفة الجمركية ولم تتطرق إلى الحواجز الجمركية هذه الأخيرة التي كانت محط نقاش الجولات اللاحقة وهو ما سوف نتطرق إليه .

6-جولة كنيدي 1964-1967: كما هو واضح من التسمية فهذه الجولة سميت نسبة إلى الرئيس الأمريكي جون كينيدي الذي منحه الكونغرس الأمريكي سنة 1962 صلاحيات خفض التعريفات الجمركية 05% على جميع السلع، وعلى هذا أساس فتحت أمام USA مجالا واسعا للتفاوض مع الدول التي تربطها بها علاقات تجارية على رأسها الدول الأوروبية انطلقت هذه الجولة في ماي

[1] - سامية فليشاني ، الانتقال من GATT إلى OMC و أثرها على اقتصاديات الدول النامية ، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، جامعة الجزائر ، 2001، ص 112

[2] - نفس المرجع السابق ، ص 113

[3] - نبيل حشاد ، الجات ومستقبل الاقتصاد العلمي والعربي ، دار النهضة ، القاهرة ن 1995، ص 12

1964، تم الاتفاق فيها على تخفيض التعريفات الجمركية للسلع الصناعية لمدة 5 سنوات بنسبة 35% تدريجيا بقيمة 40 مليار دولار.

مع العلم أن متوسط انخفاض التعريفة الجمركية يختلف من دولة إلى أخرى فمثلا نسبة الانخفاض في بريطانيا 38%، اليابان 30%، بينما أمريكا وأوروبا فتتراوح بين 5 و10%.

لكن التخفيضات المتعلقة بالمنتج الزراعي لم تحظى بالاتفاق بين الدول المتفاوضة، وتم الاتفاق في الأخير على خفض التعريفات الجمركية بمتوسط 25% على المنتجات الزراعية المحمية دونما التطرق إلى الألبان كما قد رفع قانون مفتوح للتوقيع عليه في هذه الجولة يكون ساري المفعول من 1968/07/01 يتعلق بمكافحة الاغراق، وبالتالي اعتبرت هذه الجولة أول واحدة تتطرق لهذا الموضوع.

لكن لابد أن ننوه أن أمال وأهداف الدول النامية في هذه الجولة باءت بالفشل وخيبة الأمل تحت الهدف الرئيسي للقائمين على هذه الجولة والذي يسعى فقط لتحقيق مصالح الدول المتقدمة وبهذا نقول أن جولة كينيدي لم تختلف كثيرا عن سابقاتها من الجولات[1].

7-جولة طوكيو (1973-1979): تزامنت هذه الجولة مع تطورات مهمة في الاقتصاد العالمي لعل من أبرزها انهار نظام بروتن وودز، وإعلان USA تخليها عن مسؤوليتها المتعلقة بتحويل الدولار الأمريكي إلى ذهب، بالطبع هذا القرار كان له الأثر الكبير على التجارة الدولية مما أدى إلى العودة لسياسة الحماية التجارية في كل من الدول الأوروبية، اليابان وحتى الولايات المتحدة الأمريكية.

تم بالفعل انعقاد هذه الجولة –جولة طوكيو- في خضم كل هذه الأحداث سنة 1973 لكن الانطلاقة الفعلية كانت سنة 1974 نظرا لأن السنة التي سبقتها عرفت انهيار أسعار البترول مما اضطرهم إلى تأجيل هذه الجولة إلى غاية 1974، واستمرت هذه الجولة 6 سنوات وشارك فيها حوالي 102 دولة من بين الدول الأعضاء دار النقاش فيها على مواضيع جديدة تختلف عن تلك السابقة المتعلقة بتخفيض التعريفة الجمركية وهي تلك المتعلقة بالحواجز الغير الجمركية .

8-جولة الاروغواي (1986-1993): كما ذكرنا سابقا أن جولة الاروغواي تعتبر من أهم الجولات التي مرت بها الجات وهذا بإجماع المهتمين بهذا المجال وهذا لعدة أسباب لعل أبرزها طبيعة

[1] - علي لطفي ، التوجهات المستقبلية للمنظمة العالمية للتجارة الفرص والتحديات امام الدول العربية ، المنظمة العربية للتنمية الادارية ، القاهرة ، 2007، ص 07

المواضيع التي تمت مناقشتها في هذه الجولة، بالرغم من أن جولة طوكيو جاءت بدورها بالجديد على خلاف الجولات التي سبقتها لكن جولة الاروغواي اكتسبت أهميتها من خلال المواضيع التي طرحتها مثل موضوع تجارة الخدمات والملكية الفكرية وهي مواضيع لأول مرة تكون محط نقاش وجدل الدول المتفاوضة بالإضافة إلى أن هذه الجولة تعتبر الأطول مقارنة بسابقاتها لاستمرارها 8 سنوات كاملة.

سبق انعقاد جولة الاروغواي العديد من الأحداث والتطورات سواء على الصعيد الاقتصادي أو حتى السياسي هذه الأحداث كان لها الأثر البالغ من أجل الإسراع في عقد هذه الجولة والتي سوف نذكرها على شكل نقاط كالتالي [1]

-ارتفاع أزمة الديون الخارجية للدول النامية، وعلى رأسها المكسيك سنة 1982 عندما أعلنت عن إفلاسها وعدم قدرتها على سداد ديونها للبنوك الأمريكية.

-التراجع المستمر لنمو الناتج المحلي الإجمالي لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية خلال الفترة (1981-1982).

-الرجوع إلى سياسة الحماية التجارية من طرف كل USA والمجموعة الأوروبية وذلك بعد ظهور قوة اقتصادية جديدة تتمثل في كل من اليابان والنمور الأسيوية، وغزوها لأسواق العالم بما فيها أسواق USA.

-انهيار المعسكر الشيوعي وانتهاء الحرب الباردة وبروز أزمة الخليج.

بعد كل هذه الأحداث وبالرغم من أن المفاوضات تأخرت عن موعد انطلاقها الذي كان مقررا 1982 كما أنها أيضا استغرق مدة أكثر من تلك التي كان مسطرا لها ثماني سنوات عوضا عن أربع سنوات إلا أنها انطلقت رسميا في سبتمبر 1986 بمدينة Pariades Est بالأورغواي وبحضور 108 مندوب ظهرت خلال هذه الجولة العديد من الخلافات تطورت إلى حد كادت أن تصل فيه إلى حرب اقتصادية بين كل من USA والمجموعة أوربية وعلى رأسها فرنسا في العديد من المواضيع من بينها تجارة السلع الزراعية والملكية الفكرية وتجارة الإنتاج السمعي البصري، أدى هذا كله إلى توقيف المفاوضات في ديسمبر 1990.

[1] - فيصل لوصيف ، اثر سياسة التجارة الخارجية على التنمية الاقتصادية المستدامة في الجزائر خلال الفترة من 1970-2012 ، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية ، تخصص اقتصاد دولي وتنمية مستدامة ، قسم علوم التسيير ، جامعة سطيف 1 ، 2013-2014 ، ص 65

استؤنفت مرة أخرى في 1992 حيث توصل ممثلو كل من USA وفرنسا على اتفاق حول هذه المفاوضات عموما استمرت المفاوضات بين الأطراف المتعاقدين إلى غاية 1993 وخرجت بجملة من النتائج يمكن أن نقسمها إلى 3 مجموعات[1]:المجموعة الأولى تعلقت بالنفاذ الى الأسواق ، اما الثانية فسميت هذه بمجموعة الاتفاقيات المؤسسة، وسميت بهذا الاسم لأنها تناولت موضوعات كانت قد تم طرحها والتفاهم عليها في جولة طوكيو، وفي هذه الجولة يتم فقط مراجعتها لجعلها أكثر تكيفا مع الأوضاع المستجدة، بينما الثالثة من اتفاقية الارغواي سميت باسم الاتفاقيات في الموضوعات الجديدة وهذا لأن هذه الموضوعات طرحت لأول مرة في إطار الجات وهذه الموضوعات تمثلت في كل من: تجارة الخدمات، الملكية الفكرية، إجراءات الاستثمار المتصل بالتجارة

هذا كان كل ما يتعلق باصل المنظمة العالمية للتجارة وهي الجات بنوع من التفصيل

❖ **المنظمة العالمية للتجارة لتحرير التجارة العالمية**

من أهم الانجازات والقرارات التي خرجت بها اتفاقية الجات في جولة الاورغواي بمدينة مراكش الاتفاق على إنشاء OMC وذلك في 1994/04/14 وعلى هذا أساس يكون قد تم استكمال القطب الثالث من النظام الاقتصادي العالمي والمتعلق بالجانب التجاري بعدما تم إنشاء كل من FMI وBM من أجل تنظيم الجانب النقدي والمالي على التوالي.

منظمة التجارة العالمية جاءت من أجل تنظيم التجارة العالمية ولكي تمثل الإطار المؤسساتي لذلك، كما جاءت لتحقيق جملة من الأهداف ناهيك عن الأهداف والمبادئ التي كانت تسير عليها الجات، لكن بطبيعة الحال OMC لها صلاحيات أكبر من تلك التي كانت ممنوحة للجات وعلى سبيل المثال لا الحصر ما تعلق ببعض المنازعات بين الدول المنظمة إلى المنظمة العالمية للتجارة، عموما OMC بعد إنشاءها وتمتعها بالشخصية القانونية عملت على تحقيق جملة من الأهداف وخاصة إرساء الغاية أساسية التي تتبناها الدول المؤسسة لها وهي تحرير التجارة العالمية والتكريس الكبير لمبادئ النظام الرأسمالي.

[1] - نفس المرجع السابق ، ص 66

جاءت OMC وقد طرأت العديد من المستجدات على الساحة العالمية على جميع الأصعدة، فمن الناحية السياسية جاءت OMC وقد انهار الاتحاد السوفيتي وبالتالي النظام الاشتراكي وما كان له من مبادئ مخالفة تماما لما جاءت به OMC، وعليه فإن هذا الظرف ترك الملعب فارغا أمام OMC من أجل اللعب وتكريس مبادئ الرأسمالية التي تبلورت في أهداف ومبادئ الجات ومن ثم OMC.

أيضا عرفت هذه الفترة من الناحية الاقتصادية انتشار ظاهرة التكتلات الاقتصادية والتي تعمل وفق آليات السوق و لربما أبرزها كل من الاتحاد الأوربي واتحاد النافتا ، بالإضافة إلى ظهور ما يسمى بالنمور الآسيوية وما أحدثته من آثار واضحة في الاقتصاد العالمي ، كما لا ننسى ان العشرية الأخيرة من القرن الفارط شهدت ثورة المعلومات والتطورات التكنولوجيا الهائلة كما تجسدت فيها ايضا مظاهر العولمة والكونية بشكل متسارع جدا.

كل هذه الظروف التي ذكرناها سابقا ساعدت كثيرا OMC على لعب دورها على أكمل وجه وتكريس وإرساء المبادئ والأهداف التي جاءت بها[1].

لكن كما ذكرنا دائما أن هذه المنظمة جاءت لخدمة مصالح الدول المتقدمة وهذا على الرغم من أن المبادئ التي جاءت بها توحي لمن يدرسها للوهلة الأولى أنها تسعى إلى تحقيق العدالة والرفاهية والنمو بين جميع دول العالم، وهذا حسب نصوص المنظمة الموثقة في 16 مادة قانونية و11 ملحقا والتي تبين: نشاط المنظمة، كيفية الانضمام و الانسحاب بالإضافة إلى مهامها والتي حددت حسب المادة 3 في النقاط التالية[2]:

-الإشراف على تنفيذ وإدارة الاتفاقيات المنظمة للعلاقات التجارية بين الدول الأعضاء بما في ذلك اتفاقيات الجمعية متعددة الأطراف .

-تنظيم المفاوضات الدولية بين الأعضاء حول المسائل العالقة، ومن أجل تحقيق مزيد من تحرير التجارة الدولية.

- مراقبة السياسات التجارية للدول الأعضاء ومدى مطابقتها للقواعد والالتزامات المتفق عليها في إطار المنظمة.

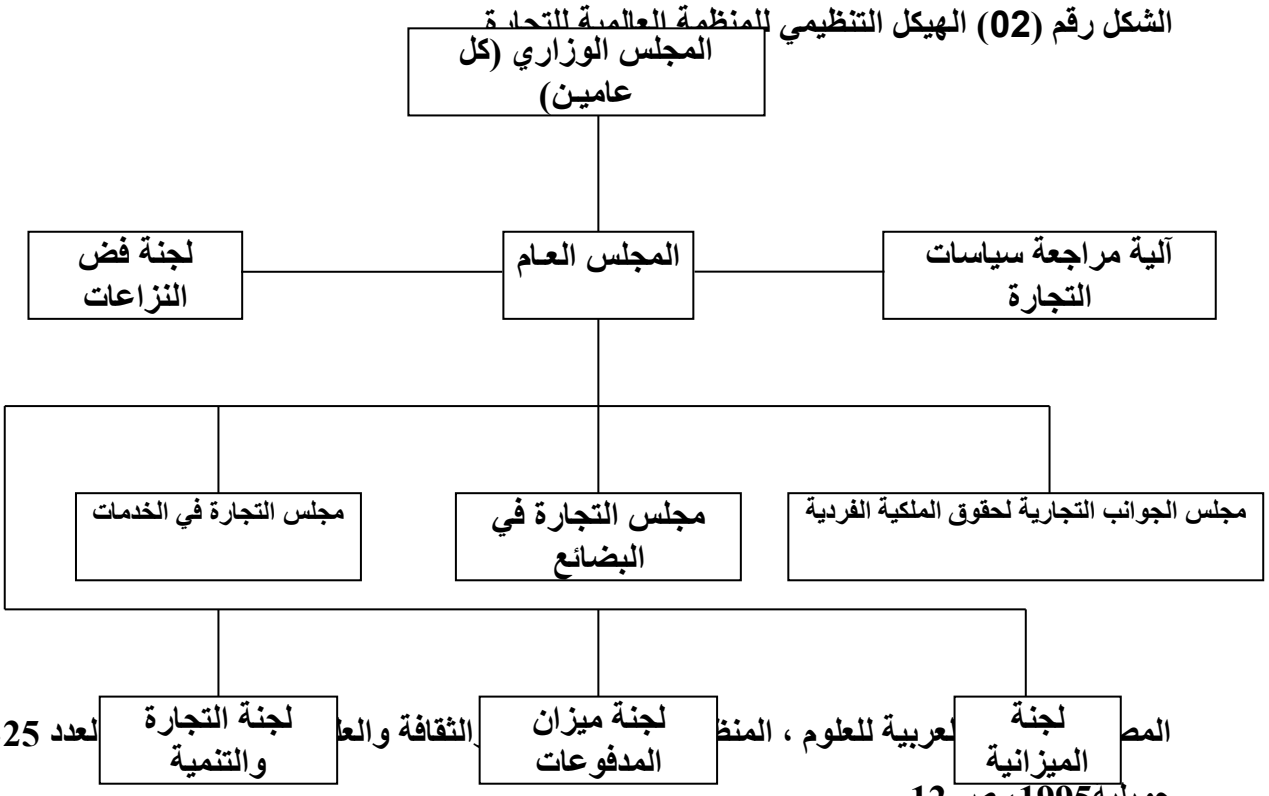
[1] - صالح صالحي ، مرجع سبق ذكره ، ص 46-47

[2]- سهيل حسين الفتلاوي ، العولمةواثارها على الوطن العربي ، عمان ، الطبعة الأولى، 2009 ، 67

-التعاون مع كل من FMI وBM من أجل تحقيق أكبر تنسيق ممكن في مجال وضع السياسات الاقتصادية

إن OMC ومن أجل القيام بأعمالها والدور المناط لها لابد لها من أجهزة تسهر على ذلك وهذه الأجهزة موضحة حسب الشكل الموالي

الشكل رقم (02) الهيكل التنظيمي للمنظمة العالمية للتجارة



المص لعربية للعلوم ، المنظ الثقافة والع لعدد 25، جويليه1995، ص 12

لعل الملاحظ لهذا الشكل يتضح له بشكل جلي الاختلاف بين الجات وOMC من خلال المهام الجديدة

الموكلة لها، إذ نجد مجالس متخصصة فقط بالقضايا الجديدة التي أصبحت تهتم بها OMC على غرار حقوق

الملكية الفكرية، الخدمات، هيئة تسوية المنازعات هذه الأخيرة أيضا التي عرفت تطورا في ظل OMC بالرغم من أن موضوع المنازعات كان موجود من قبل في GATT من خلال المادة 23، التي تقر في حالة وجود نزاع بين الدول فإن مجلس الجات يقوم بطرح القضية إلى لجنة متكونة من ثلاثة خبراء للنظر في هذه القضية ومن ثم رفع تقرير نهائي وفيه حكم تراه منطقيا إلى مجلس

الجات الذي يبث في القضية، ويحق للدولة التي تعترض على هذا الحكم أو الخسارة أن تمنع اعتماد هذا القرار.

وللعلم فإن مفاوضات الجات اقترحت استبعاد صوتي الدولتين المتنازعين في القضية غير أن هذا لم يجدي نفعا بعدما أصبحت الدول الحليفة للدولة الخاسرة تصوت على عدم اعتماد القرار.

أما حل المنازعات في ظل OMC ينقسم بنظام التسوية القضائية في شكل التحكيم الدولي من خلال هيئة تسوية المنازعات إذ يوكل لها إدارة جميع العمليات الإجرائية لتسوية المنازعات أو طلب الاستئناف، إعداد قوائم للخبراء الذين يمثلون لجان التحكيم للنظر في المنازعات، أيضا يعمل هذا الجهاز على متابعة تطبيق القرارات التي يتم اتخاذها لتسوية المنازعات والتوصيات التي تطرح بشأنها اذ له الحق أيضا باعتماد تدابير مضادة كآخر ملجأ لضمان تطبيق قرارات تسوية المنازعات، للإشارة هناك اتفاق لجهاز تسوية المنازعات حسب مادته 24 بإقرار أحكام خاصة بالدول الأقل نمو والتي نصت بعدم التسرع في اللجوء إلى الإجراءات التعويضية اتجاه الدول الأقل نموا[1].

هذا عموما حول الماهية وأجهزة ومهام هذه المنظمة، أما بالنسبة للدور الذي لعبته هذه المنظمة وتأثيراتها على الدول النامية فإن هذه النقطة أسالت الكثير من الحبر بين من يرى الخير والازدهار في هذه المنظمة على دول العالم على حد سواء متقدمة كانت أم نامية وبين من يراها في الشر على الدول النامية على وجه الخصوص.

وفيما يلي سوف نحاول استعراض وجهة نظر الطرفين علنا في الأخير نستخلص وجهة نظرنا المتواضعة حسب واقعنا الذي نراه:

- **وجهة نظر الطرف الأول (الوجهة المتفائلة):**

إن الطرف المتفائل لآثار هذه المنظمة يبرر وجهة نظره في النقاط التالية عامة وأخرى مفصلة سوف نفصل فيها ،أما النقاط العامة فتتمثل في[2]:

[1] - رانيا محمود عبد العزيز ، تحرير التجارة الدولية وفقا لاتفاقية الجات في مجال الخدمات ، دار الفكر الجامعي ، الإسكندرية ، الطبعة الأولى ، 2008 ، ص 25

[2] - محمد صفوت قابل ، مرجع سبق ذكره ، ص 90

- استفادة الدول النامية من خلال اتفاقية المنظمة من إمكانية حماية صناعاتها الوطنية من المنافسة غير العادلة سواء كانت إغراق أو دعم غير مشروع بل حمايتها من المنافسة الأجنبية حتى ولو كانت عادلة.

- الدول النامية استفادت كثيرا من خلال جولة الاورغواي في إطار تحرير التجارة الخارجية من التخفيض الكبير للضرائب الجمركية في الدول المتقدمة ناهيك عن تخفيض القيود الكمية خاصة في مجال الزراعة والمنسوجات وهو الأكثر تصديرا بالنسبة للدول النامية.

- أيضا في إطار المنظمة العالمية للتجارة فإن الدول النامية عندما تصدر إلى المتقدمة لا تفرض عليها رسوم جمركية بالرغم من أنها تعامل الواردات بالعكس وهذا ما يشكل فائدة كبيرة إلى الدول النامية تمكنها من تحقيق التنمية الاقتصادية.

- الفرض على الدول المتقدمة ألا تلجأ إلى سلاح الضريبة المضادة للإغراق أو تلك المضادة للدعم أو الشرط الوقائي إلا بناءا على قواعد دقيقة في الجات أو الاتفاقيات الخاصة بكل منها.

هذا فيما يخص الايجابيات بشكل عام للجات أما النقاط الايجابية المفصلة فلقد جاءت بها دراسات لمؤسسات مساندة ومكملة لمنظمة التجارة العالمية على غرار كل من FMI و BIRD بالإضافة إلى مساهمات بعض المؤسسات الأخرى مثل البنك المركزي المصري وهذا قبل الإعلان عن قيام OMC جاءت كلها لكي تبرز الجوانب الايجابية في جولة الاورغواي وما تنص عليها من اتفاقيات فمثلا FMI في دراسته حول آثار OMC يرى أن هذه المنظمة سوف تعود بالنفع على جميع دول العالم على حد سواء، سواء النامية أو المتقدمة غير أن الاختلاف يبقى في مسألة الوقت ، إذ أن النامية سوف تخسر على المدى القصير حيث تبرر هذه الدراسة الخسارة في المدى القصير بالنسبة للدول النامية تعود نظرا لخفض الدعم الزراعي، وبالتالي تتأثر الأسعار، هذا بالنسبة لصندوق النقد الدولي بينما بنك مصر فقد وضح في دراسته بعض النقاط الايجابية التي تتمتع بها الدول النامية من خلال[1]:

- إن استفادة الدول المتطورة من تحرير التجارة الخارجية وانتعاش اقتصادها ، سوف ينعكس ذلك على الدول النامية، من خلال أن تخفيض الحواجز الجمركية وغير الجمركية يؤدي إلى زيادة حجم

[1] - تقرير بنك مصر ، اثار الجات على الدول النامية ، متوفر على **الموقع** http://www.w-tb.com/wtb/vb4/showthred.php **يوم 2016/05/15 على الساعة 11.53**

التبادل الدولي وبالتالي القضاء على ظاهرة الكساد بالنسبة للدول الصناعية وعليه انخفاض الأسعار وهذا ما يعود بالنفع على الدول النامية المستوردة.

- انتعاش بعض القطاعات في الدول النامية وهذا نظرا للنتيجة السالفة الذكر ونظرا لانخفاض الأسعار سوف يؤدي إلى تخفيض تكاليف الإنتاج، هذا ما يؤدي أيضا إلى تخفيض معدلات التضخم نظرا لارتفاع الأسعار.

- إن إلغاء الدعم الزراعي المقدم للمزارعين في الدول الصناعية سوف يؤدي إلى ارتفاع أسعار المنتجات الزراعية مما يحتم على الدول النامية من زيادة إنتاجها المحلي وعليه انتعاش وتحسن بعض المنتجات الزراعية.

- تحرير تجارة الخدمات يمكن الدول النامية من الاستفادة من نقل التكنولوجيا الحديثة وبالتالي تحسن وانتعاش هذا القطاع، خاصة وما أصبح يمثله هذا القطاع من مساهمة واضحة في الاقتصاد الوطني لجميع دول العالم على حد سواء ولعل دراستنا السابقة (مذكرة ماجستير) في الجانب الميداني تناولنا نوع على قدر كبير من الأهمية في مجال الخدمات وهي الخدمات المالية والمصرفية وكانت عينة الدراسة مجموعة من الدول العربية والتي لاحظنا أنها تحسن القطاع المصرفي كثيرا فيها بعد الانضمام إلى OMC والتحرير وهذا على غرار المملكة العربية السعودية.

- هناك أيضا حجة أو تبرير آخر لأصحاب النظرة المتفائلة لـOMC حيث يرون أن تحرير التجارة العالمية سوف يؤدي إلى زيادة المنافسة العالمية بين دول العالم وهذا ما يدفع كل دولة على العمل لهدف زيادة كفاءتها الإنتاجية من أجل القدرة على المنافسة ثم الاستمرار وإلا سوف يكون مصيرها الزوال، حتى ولو أن هذه النقطة بالذات عليها تحفظات كثيرة وسوف يتم الرد عليها عندما نبرز وجهة نظر الطرف الثاني أو المتشائمون حول مستقبل وآثار OMC على الدول النامية.

❖ **وجهة نظر الطرف الثاني (الطرف المتشائم):** إن الدارس لهذا الموضوع وبمجرد الاطلاع عن الكتب أو الدراسات التي تمت في هذا المجال سوف يظهر له جليا أن الجانب السلبي والآثار السلبية قد كتب فيها أكثر من الايجابية وأحيانا نرى البعض منهم حتى الآثار الايجابية يرد

عليها أن باطنها هو سلبي ولهذا سوف نحاول إبراز هذه الآثار السلبية ،ولكن نبدأ أولا بالرد على الايجابيات التي ذكرناها سابقا.

- في النقطة التي ذكرناها سالفا وهي يمكن للدول النامية حماية صناعتها المحلية من المنافسة غير العادلة، فما نراه في واقعنا الحالي أن السلع الأجنبية تغزو أسواقنا المحلية وبالرغم من أن هناك رسوم جمركية إلا أن الإقبال على هذه السلع يبقى مرتفعا ،في حين يوجد نسبة عزوف عن المنتجات المحلية وهذا نظرا للفرق الكبير سواء من ناحية الجودة مثل المنتوجات التركية في مجال الملابس والمنسوجات أو حتى السعر من ناحية المتوجات الصينية التي نجدها بالرغم من عدم تمتعها بجودة عالية إلا أنها تلعب على عامل السعر والمستوى المتدني للمستهلك الجزائري مثلا، وهذه السلع قد غزت جميع المجالات.

- بالنسبة للنقطة المتعلقة بمبدأ المعاملة التفصيلية للدول النامية والأقل نمو والتي تظهر للوهلة الأولى أنها امتياز ونجاح حققته الدول النامية إلا أن هذه الاتفاقية تتميز بالطابع المؤقت وعليه فإن الذي يدرس المهلة التي منحت للدول النامية من ناحية السماح لها بالاحتفاظ برسومها الجمركية على وارداتها في حين تستفيد من إلغاء الرسوم الجمركية على صادراتها، يرى أن هذه المدة غير كافية على الإطلاق لهذه الدول لكي تعيد بناء اقتصادياتها الهشة وإصلاح أنظمتها واللحاق بركب الدول المتقدمة ومن ثم المنافسة، فهذه الفترة وكأنها غطاء فقط من أجل الهيمنة والسيطرة على التجارة العالمية لأن الدول المتقدمة تدرك جيدا أن هذه المدة لن تستطيع فيها الدول النامية تغيير أي شيء إلا ما رحم ربك.

- أيضا فيما تعلق الأمر بالنقطة التي تقول بأن الدول المتقدمة فرض عليها عدم استخدام الإجراءات المضادة للإغراق أو الدعم إلا بناء على قواعد دقيقة من الجات فالواقع العملي يقول أننا لم نرى يوما أن هناك إغراق حدث من أي دولة نامية إلى الدول المتقدمة والنامية تعجز حتى على تحقيق الاكتفاء الذاتي فما بالك أن تدخل في حالة إغراق وبالتالي فهذه النقطة أيضا ليس فيها أي امتياز للدول النامية.

- إذا ما تحدثنا على الايجابية التي تقول أن تحرير التجارة الخارجية سوف يؤدي بطبيعة الحال إلى انتعاش اقتصاديات الدول المتقدمة وهذا ما ينعكس على اقتصاديات أيضا الدول النامية، لكن في الواقع أيضا كل يوم نلاحظ أن الدول النامية تزداد فقرا وتخلفا والمتقدمة تزداد غنا ولم يحدث قط

أن رأينا ازدهار وتطور اقتصاديات المتقدمة عاد بالإيجاب على الدول النامية، بل العكس من ذلك زاد تعميق الفجوة بين الطرفين.

- هناك نقطة مهمة ذكرناها في الإيجابيات وهي ما تعلق بضرورة نزع الدعم على السلع الزراعية بالنسبة للدول المتقدمة وبالتالي هذه نقطة ايجابية تمكن الدول النامية من القدرة على المنافسة باعتبار أنها منتجة للمواد الأولية ومنها المواد الزراعية ولكن نعلم جيدا أن اغلب هذه الدول النامية إن لم نقل كلها لا تحقق الاكتفاء الذاتي وتعاني من ظاهرة عدم تحقيق الأمن الغذائي وهي مستوردة للغذاء ومنها الجزائر، إذا رفع الدعم على السع الزراعية في الدول المتقدمة سوف يؤدي إلى ارتفاع تكلفتها بمعنى ارتفاع سعر البيع وارتفاع فاتورة الغذاء بالنسبة للدول النامية وعليه فهذه النقطة هي نقطة فيها سلبيات أكثر مما فيها من ايجابيات على اقتصاديات الدول النامية.

-آخر نقطة تحدثنا عليها في الإيجابيات ما تعلق الأمر بتحرير تجارة الخدمات ونحن نعلم جيدا أن هناك فارق كبير جدا بين الخدمات المقدمة في كل من الدول النامية والمتقدمة سواء من ناحية الجودة أو التكلفة أو العامل التكنولوجي، وعلى أساس التخصص سوف نأخذ كمثال الخدمات المالية، فالتحرير المالي مثلا يؤدي إلى حدوث الأزمات المالية خاصة في الدول النامية التي تنقص إن لم نقل تنعدم فيها الشفافية والحكومة، كما أن خروج ودخول الأموال من الدول النامية بدون أي تقييد يؤدي إلى تسرب العملة الصعبة خارج هذه الدول، وعليه فهذه النقطة أيضا سلبية إذا ما راعينا طبيعة النظم المالية لهذه الدول.

هذا كان كرد بشكل عام على الايجابيات التي ذكرناها سابقا، وكما قلنا سابقا فالسلبيات كثيرة ولكن لنبرز أهمها وهو ما ينطبق على غالبية الدول العربية والجزائر واحدة

- ❖ آثار المنظمة العالمية للتجارة على الجزائر : اذا ما تحدثنا على اثار المنظمة العالمية للتجارة على الجزائر فإننا نلاحظ أن جولة الاورغواي تم التطرق فيها إلى إلغاء الحواجز غير الجمركية والتخفيض من الحواجز الجمركية وتستثنى من هذا المواد النفطية ومشتقاتها، وعليه فإذا انضممنا مثلا إلى OMC ونحن نصدر تقريبا فقط المحروقات فهم يستفيدون من تخفيضنا للحواجز الجمركية وغير الجمركية على صادراتهم المتنوعة التي تغزو أسواقها ،ونحن لا نعامل بالمثل فيما يتعلق بالنفط، وعليه نطرح علامتي استفهام وتعجب على هذه الحالة.

أيضا طبيعة كل الامتيازات ولو أن قمنا بالرد عليها تتسم بالطابع المؤقت فقط وبالتالي فنحن في سباق مع الوقت، وقت ضيق لا يكفي لتخطي كل المشاكل التي نعاني منها... نرى أيضا في اتفاقية الجات بصفة عامة وبعدها OMC سمحت بإنشاء التكتلات الاقتصادية بالرغم من أن هذه الطريقة تعتبر من وسائل الحماية وليست الحرية التي ظلت تناشد بها، وهذا وحسب رأيي الشخصي لأنهم يعرفون أن الدول النامية هي في حالة صراعات دائمة، ونادرا ما يحدث اتفاق بينهم ولعل خير مثال على ذلك الدول العربية التي وقعت اتفاقية السوق العربية المشتركة منذ 1967 إلا أنها لغاية يومنا هذا لازالت حبر على ورق بالرغم من أن كل العوامل تساعد على إقامة تكتل وتكامل اقتصادي يجعل منا قوة اقتصادية و سياسية يحسب لها ألف حساب ونرى بأعيننا العكس تماما في الاتحاد الأوربي الذي بالرغم من وجود العوامل التي تفرق أكثر مما تجمع ورغم كل شيء إلا أنهم استطاعوا أن ينشئوا تكتل اقتصادي يحتذى به.

كان هذا عموما حول المنظمة العالمية للتجارة سليلة الجات بالحديث أولا على الظروف التي ساعدت على إنشائها وقيامها ثم التكلم عن المبادئ التي تقوم عليها والتي في رأينا فيها العديد من التحفظات بالنسبة للدول النامية ولو أنها تظهر للوهلة الأولى أنها تخدم مصالح الدول النامية ،ولكي نكون موضوعيين تكلمنا أيضا على أهم الانجازات التي قامت بها بالإضافة إلى الآثار الايجابية والسلبية المترتبة على مبادئها وقراراتها على اقتصاديات دول العالم وعلى وجه الخصوص النامية منها.

غير أن التساؤل المطروح هل فعلا المنظمة العالمية للتجارة هي مجموعة من الأشرار جاءت لإعاقة التنمية في الدول النامية ومن بينها الدول العربية، أم أن هناك حلقة مفقودة تجعلنا نعيد النظر في هذه المنظمة ونرى أنها خيار استراتيجي بدلا من أن تكون شر لابد منه.

المحاضرة الرابعة : سياسة التجارة الخارجية

❖ التطور التاريخي لسياسة التجارة الخارجية :

تتباين وتختلف مواقف الدول وعلاقتها التجارية من دولة إلى أخرى، بل أحيانا من فترة إلى أخرى في نفس الدولة وذلك حسب درجة التقدم الاقتصادي الذي تتمتع به الدولة والظروف الاقتصادية التي تعيشها سواء على المستوى المحلي أو الدولي ولعل هذا الاختلاف في المواقف وخاصة بالنسبة لتلك المتعلقة بالجانب الاقتصادي ، وعلى وجه الخصوص الجانب التجاري يرجع إلى ما يسمى سياسة التجارة الخارجية وهذا ما سوف نحاول التفصيل فيه في المبحث الثاني من خلال التعرف على مفهوم سياسة التجارة الخارجية وأنواعها والمزايا التي من الممكن أن تتحقق من جراء تطبيق نوع من أنواعها.

❖ ماهية سياسة التجارة الخارجية

لا نبالغ إن قلنا أن كل الكتب والمراجع التي تتحدث عن الاقتصاد الدولي لابد و أن تتكلم عن سياسة التجارة الخارجية ولقد اتفقوا كلهم أن سياسة التجارة الخارجية هي مجموعة الإجراءات والتدابير التي تتخذ من طرف دولة ما لتحقيق غرض ما في التجارة الخارجية ولكن لا ضير من إبراز بعض التعاريف لسياسة التجارة الخارجية ، ومن بينها

التعريف الأول:[1] "مجموع الإجراءات التي تتخذها الدولة في نطاق علاقتها التجارية مع الدول الأخرى بقصد تحقيق أهداف معينة" .

التعريف الثاني[2]: " مجموعة الوسائل التي تلجأ إليها الدولة في تجارتها الخارجية بهدف تحقيق أهداف معينة "

وعليه ومن خلال كل التعاريف السابقة يمكن القول أن "سياسة التجارة الخارجية وهي تلك الحالة التي تتبناها الدولة في إطار كل ما يتعلق بالجانب التجاري على المستوى الدولي ،خدمة لأهداف معينة تتناسب مع ظروفها الخاصة، ونقصد هنا بالظروف درجة التقدم الاقتصادي الظروف الاقتصادية الاجتماعية وحتى التوجهات السياسية. وقبل الخوض في أنواع السياسات التجارية الخارجية والوسائل الممكنة لتطبيقها من الأهمية بمكان التطرق إلى التطور التاريخي لساسة التجارة الخارجية

- **التطور التاريخي لسياسة التجارة الخارجية:**

اتسمت الفترة الممتدة من العصور القديمة إلى غاية القرن 17 بانتشار الحرية التجارية حيث أن الدولة لا تتدخل في المبادلات التجارية على المستوى الدولي، وللإشارة التعريفة الجمركية تميزت في تلك الفترة بطابعها المالي ولم تهتم بالجانب الحمائي ولقد كان لظهور الدولة الحديثة والمذهب التجاري الأثر البالغ في ظهور الحماية التجارية والتي كانت تهدف أساسا إلى زيادة ثروة الأمة وقوتها، والعمل على تنشيط الصناعة ووقايتها من المنافسة الأجنبية.

تعتبر الفترة الممتدة من 1846 إلى 1873 فترة رواج وتدعيم لمذهب الحرية الاقتصادية، أين ساندت السياسة الاقتصادية في تلك المرحلة مبدأ حرية التبادل داخليا وخارجيا، وقد تأثر الكثيرون بمذهب "آدم سميث" الذي دعا إلى ضرورة ترك حرية تسيير النشاط الاقتصادي للإفراد وعدم تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي بالإضافة إلى اعتبار التقسيم والتخصص الدولي هما أساس العلاقات الاقتصادية الدولية والجدير بالذكر أن هذه الأفكار قد تجسدت على أرض الواقع في كل من انجلترا ، وفرنسا حيث كانت البداية في ماي 1846 أين قامت انجلترا بإلغاء قوانين "الغلال"

[1] - محمد ابن مسلم رضاضي ، التجارة الخارجية وأطوار التمويل الدولي ، مع دراسة خاصة بالعلاقات الاقتصادية بين دول مجلس التعاون الخليجي ، دار حافظ للنشر والتوزيع ، 2011 ، ص 115

[2] - ثامر خادم ريان ، سياسات التجارة الخارجية ، الأردن نموذجا ،أمواج للنشر والتوزيع ، عمان الأردن ، الطبعة الأولى ، 2012، ص 68

بصفة قاطعة ثم توقيع معاهدة "كوبدن " 1860 بين كل من البلدين والتي نتج عنها إلغاء سياسة الحماية بصفة نهائية من طرف الدولة الفرنسية[1].

ولابد من القول بان هذه السياسة قد كان لها المساهمة الواضحة في اتساع رقعة التجارة الدولية مما أعطاها صفة العالمية خاصة في ظل قاعدة الذهب، لكن في المقابل فإن هذه السياسة قد حملت معها صراع وخيبة كبيرة نتيجة استغلال الدول المتقدمة للدول المختلفة.

وبطبيعة الحال جاء وكرد فعل لذلك بعض الاقتصاديين في كل من" USA " وألمانيا يدعون إلى ضرورة حماية الاقتصاد الوطني من غزو السلع الانجليزية، وهذا ما كان فعلا على أرض الواقع مما عجل بالعودة إلى سياسة الحماية بداية من 1873 إلى قيام الحرب العالمية الأولى.

وللإشارة فإن العالم كان يمر في هذه المرحلة 1923-1929 بفترة رواج وبالتالي انتهجت الدول الصناعية سياسة الحرية لاستغلال المواد الأولية من الدول النامية، أما هذه الأخيرة فتطلب السلع الصناعية من الدول المتقدمة ومن أجل كبح جماح الأزمة انتهجت معظم الدول السياسة الحمائية، والتي عرفت بأنها الأعنف والأشد في تاريخ التجارة الدولية ، فرضت فيها القيود الكمية ونظام الرقابة على الصرف ناهيك عن القيود السعرية وبطبيعة الحال ساعدت الدول المتقدمة وعلى رأسها " USA " إلى إعادة تنظيم الاقتصاد العالمي من جديد وتشجيع الحرية التجارية من جديد وهذا ما تجسد على أرض الواقع بالتوقيع على القافية GATT سنة 1947 والتي تشجع مبدأ الحرية في التجارة الخارجية[2].

هذا عموما حول التطور التاريخي لسياسة التجارة الخارجية وتأرجحها بين الحرية والتقييد.

الجدير بالذكر أن لسياسة التجارة الخارجية العديد من الأهداف قد تكون اقتصادية، سياسية وحتى اجتماعية وهذه الأهداف سوف نتطرق لها لاحقا بالتفصيل عندما نتحدث على أنواع السياسات التجارية

أما فيما سيأتي سوف نتكلم على العوامل التي تؤثر في تحديدها ومن أهمها [3]:

[1] - سلطاني سلمى، دور الجمارك في سياسة التجارة الخارجية – حالة الجزائر، مذكرة ماجستير ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، جامعة الجزائر ، 2002-2003، ص 21

[2]- فوزي الخناوي ، دول الجنوب وأزمة الاقتصاد الدولي ، دار الثقافة الجديدة ، مصر ، 2000، ص 168

[3] - الصادق بوشنافة ، الآثار المحتملة لانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة على قطاع صناعة الأدوية – حالة مجمع صيدال - ، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية ، تخصص تخطيط ، جامعة الجزائر ، 2006-2007 ، ص 54

- **مستوى التنمية الاقتصادية :** إن مستوى التنمية الاقتصادية لبلد ما يؤثر بشكل كبير في تحديد نوع السياسة التجارية التي قد تتبعها الدولة ما بين الحرية والتقييد فإذا كانت الدولة تعاني من التخلف وجمود الاقتصاد الوطني فإن هذا يجعل الدولة أكثر حرصا على وضع سياسة تجارية خارجية أكثر تعقيدا، وبالتالي الميول أكثر إلى سياسة الحماية، على خلاف دولة أخرى تتمتع بتنوع الاقتصاد الوطني ودرجة تقدم فني متطورة ، كل هذه الأسباب تجعلها تتبع سياسة الحرية في التجارة الخارجية نظرا لأنها تتمتع بقاعدة اقتصادية وتنوع اقتصادي يؤهلها إلى خوض غمار المنافسة في السوق العالمية بدون التعرض إلى مشاكل حادة، كما أن الحرية التجارية تكون السبيل الأمثل لاختراق الأسواق العالمية وبالتالي إما تصريف المنتجات أو الحصول على عوامل الإنتاج المختلفة لزيادة الإنتاج
- **الأوضاع الاقتصادية السائدة:** إن الأوضاع الاقتصادية التي قد تعيشها دولة ما سواء على المستوى المحلي أو الدولي تلعب دورا كبيرا في تحديد سياسة التجارة الخارجية التي قد تتبناها الدولة وفي ما يلي نوع من التفصيل:

ا- **على المستوى المحلي:** هنا قد نشير إلى حالتين فأما الحالة الأولى فهي المتعلقة بالسياسة الاقتصادية العامة للدولة –كما ذكرنا سابقا السياسة التجارية هي جزء من السياسة الاقتصادية الكلية للدولة- فمثلا إذا كانت الدولة تعاني من حالة تضخم فإنها قد تلجأ إلى تطبيق سياسة الحماية بانتهاج سياسة إحلال الصادرات محل الواردات على سبيل المثال أو اعتماد القيود الجمركية وغير الجمركية من أجل المحافظة توازن الأسعار وارتفاع معدلات التشغيل والعكس صحيح بالنسبة لحالة الركود مثلا، أما الحالة الثانية فهي المتعلقة بهيكل الاقتصاد المحلي فإذا كانت دولة تتمتع باتساع الصناعات المحلية وحاجاتها الكبيرة للمواد الأولية فإن هذا يحتم على الدولة إتباع سياسة الحرية من أجل الحصول على ما تحتاجه هذه الصناعات لزيادة توسعها أكثر، والعكس صحيح بالنسبة لدولة تعاني صناعاتها المحلية من الهشاشة وعدم القدرة على المنافسة فإنها تضطر إلى إتباع سياسة الحماية للمحافظة عليها من المنافسة الأجنبية التي تؤدي للاندثار ثم الزوال.

كما أن الطلب المحلي له أيضا دور كبير في سياسة التجارة الخارجية، وهذا على حسب درجة مرونته وضرورته في السوق المحلية.

ب-على المستوى الدولي: بالنسبة للمستوى الدولي فإن تغيير الطلب بالزيادة مثلا من شأنه تشجيع الدولة إتباع سياسة من شأنها زيادة حجم الصادرات من ناحية والضغط على استهلاكها المحلي من ناحية أخرى ولابد من الإشارة أن سياسة التجارة الخارجية باتت تؤثر فيها العمليات الجارية في الاقتصاد العالمي والعلاقات الاقتصادية الدولية، ولعل أهمها ذلك التدويل المتسارع للإنتاج ورأس المال متأثرا بدوره بالثورة العلمية والتكنولوجية، ويتجلى كل هذا في الاتساع الكبير والتطور الهائل لنشاط الشركات م.ج، واشتداد التبعية الاقتصادية الدولية بالإضافة إلى الاختلال المتزايد في ميزان المدفوعات وكل هذا تحت ما يسمى بالعولمة الاقتصادية

وخلاصة لكل ما سبق يمكن القول أن سياسة التجارة الخارجية هي جزء من السياسة الاقتصادية الكلية للدولة، وبالتالي فهي تختلف حسب اختلاف النظم الاقتصادية، ومستوى الظروف و التطور الاقتصادي التي يمر بهذا البلد أو ذاك ، فهي في الدول الاشتراكية غيرها في تلك التي تتبع النظام الرأسمالي ونفس الأمر بالنسبة للدول المتقدمة وتلك المتخلفة ، ولكن تبقى دائما غير مطلقة سواء بالنسبة للرأسمالية أو الاشتراكية ، وإنما يكون الحكم على الطابع الغالب فقط

عموما فإن لسياسة التجارة الخارجية اتجاهين رئيسيين هما إما سياسة الحرية التجارية أو سياسة الحماية التجارية وهو ما سوف نحاول التفصيل في التالي

❖ **أنواع سياسة التجارة الخارجية :** كما قلنا فان لسياسة التجارة الخارجية اتجاهين لا ثالث لهما وهما :

➢ **سياسة الحرية في التجارة الخارجية**

إن مبدأ الحرية في سياسة التجارة الخارجية هو ذلك المبدأ الذي يدعو إلى عدم تدخل الدولة في التجارة الخارجية ونقصد بعدم التدخل عدم فرض الدولة سلطتها القانونية للتحكم في التجارة الخارجية سواء من ناحية الحجم أو الاتجاه أو حتى تفضيل دولة على دولة أخرى.

كما تعرف أيضا [1]: " مجموعة الإجراءات والتدابير الهادفة إلى جعل قطاع التجارة الخارجية للحياد ، بمعنى عدم ترك المجال للدولة للتدخل في الصادرات والواردات "

[1] - عبد المجيد قدي ، مدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية – دراسة تحليلية تقييمية ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر 2003-2004 ، ص 249

تعرف كذلك على أنها العودة مرة أخرى إلى تطبيق المبادئ المثالية للنظرية الاقتصادية التي ترى أن أهم وظيفة للسوق هي تحقيق المنافسة ، وهذه الأخيرة تتضمن الكفاءة الاقتصادية والعدالة الاجتماعية ، فالكفاءة الاقتصادية تحقق الحد الأقصى من الإنتاج ، والتوزيع الأمثل للموارد ، أما العدالة الاجتماعية توفر البدائل المختلفة للمستهلك ، الأسعار المنخفضة ، التنافس ، اتساع نطاق الاختيار[1]

ومهما اختلف المفاهيم لساسة الحرية فكلهم يتفقون في اعتقادهم بان الحرية هي الأفضل ، وإيمانهم هذا يبررونه بجملة من الحجج نذكر أهمها في[2] :

ا-**هناك ترابط بين كل من تحرير التجارة والنمو الاقتصادي**: إن مناصري مبدأ السياسة التجارة الخارجية يؤكدون بان الانفتاح الاقتصادي، وبخاصة ذلك المرتبط بالتجارة الخارجية كان عاملا مهما في زيادة معدلات النمو الاقتصادي، ولعل دليلهم في ذلك يعود إلى تجربة دول جنوب شرق آسيا ، حيث أن السبب الأهم في زيادة النمو الاقتصادي في هذه الدول يعود لزيادة حجم الصادرات، فقلد أدت الزيادة حجم المبادلات التجارية الدولية إلى توسيع الأسواق المحلية ، وبالتالي زيادة الإنتاج المحلي والذين بدورهم استفادوا من وفرات اقتصاديات الحجم وأدت إلى اشتداد المنافسة بينهم، وبالتالي استيعاب يد عاملة اكبر

هذا كله أدى إلى تحقيق معدلات نمو اقتصادية ايجابية وكل هذا يعود إلى الانفتاح وسياسة تحرير التجارة الخارجية.

للإشارة فإن دعاة الحرية لا يعارضون الحماية في مجال التجارة الخارجية إذا ما تعلق الأمر بالرسوم الجمركية ولكن بشريطة أن يكون الغرض منها مالي فقط وأن تكون نسبتها منخفضة أيضا.

ب- **تحرير التجارة الخارجية يساعد الدول على التخصص والتقييم الدولي**: إن اتساع نطاق السوق الدولية يؤدي إلى زيادة حجم المنافسة بين الدول وبالتالي فإن كل دولة تتجه إلى التخصص في السلع التي تتمتع فيها بميزة نسبته وهذا ما يؤدي إلى تقسيم العمل والتخصص الدولي.

[1] - مصطفى رشدي شيحة ، الأسواق الدولية – المفاهيم والنظريات والسياسات – ، دار الجامعة الجديدة ، الإسكندرية ، 2003 ، ص 158

[2] - Pierre Berthaud , Introduction a l'économie internationale – le commerce et l'investissement ,2e édition , de boeck supérieur , Paris , 2017 , p 17

ج- **الحرية تؤدي إلى انخفاض أسعار السلع الدولية**: كما ذكرنا سابقا فإن الانفتاح التجاري لكل دولة يؤدي إلى اتساع السوق المستهلكة وبالتالي زيادة الإنتاج وعند الإنتاج بكميات كبيرة يؤدي هذا إلى الضغط على إجمالي التكاليف من خلال ثبات التكاليف الثابتة ومن هنا انخفاض التكاليف يؤدي إلى انخفاض الأسعار.

د- سياسة الحرية تحفز على التقدم الفني والتكنولوجي: حسب أنصار هذا المبدأ فإن سياسة الحرية في التجارة الخارجية ومنه الانفتاح التجاري تؤدي إلى اشتداد المنافسة بين العارضين ، وهذا ما يعني أن البقاء إلى الأقوى وبالتالي فكل من يريد البقاء عليه أن يواكب التطورات عن طريق اعتماد التحسينات الإنتاجية والوسائل الحديثة أو بطريقة أخرى التطور التكنولوجي وعليه فالتحرير يحفز على التقدم الفني والتكنولوجي.

ه- سياسة الحرية تمنع من نشوء الاحتكارات: إن الحرية على عكس الحماية تمنع من نشوء الاحتكارات فالحماية التي قد تطبقها دولة معينة تساعد بعض المؤسسات إلى احتكار صناعة معينة أو قطاع معين وهي بذلك تتحكم في الأسعار ، أما الحرية فإنها تجعل الاحتكار أمرا في غاية الصعوبة.

و- سياسة الحرية عكس الحماية لا تؤدي إلى إفقار الغير:

إن التجارة الدولية هي في أساس تبادل للسلع والخدمات بين الدول وبالتالي فإذا ما طبقت دولة ما سياسة الحماية من أجل التقليل من الواردات فهذا يعني تقليل الصادرات لدولة أخرى أو بمعنى آخر نقص إيرادات دولة أخرى، أي أن الحماية تؤدي إلى سياسة إفقار الغير على عكس الحرية التي يكون فيها البقاء للأقوى ولا توجد حواجز أمام التجارة الدولية أي أمام تبادل السلع والخدمات لجميع دول العالم.

وفي الحقيقة فإن الملاحظ ومن خلال كل الأحداث الواقعية وحتى نكون موضوعيين إلى أقصى درجة ممكنة أن هذه الحجج ممكنة وواقعية غير أنها تبقى في دولة دون الأخرى وهذا حسب درجة التقدم الذي تعرفه الدولة أو بمعنى أحسن حسب نوعية الإدارة و الإرادة السياسية التي تطبق في هذه الدولة فكلما كانت هناك شفافية و حوكمة في نظام الدولة ككل فإن هذا قد يكون عامل مساعد على أن تكون مكاسب تحرير التجارة الخارجية أكثر من مساوئها والدليل على هذا مثلا الجزائر والسعودية -مذكرة تخرج ماجستير للطالبة بلخير فاطمة اثر تحرير تجارة الخدمات المالية على

القطاع المصرفي العربي-[1] والمقارنة التي أجريناها في مجال القطاع المصرفي في كلتا الدولتين فبالنسبة للجزائر التحرير أدى إلى مشاكل وتعثر القطاع المصرفي بينما السعودية فإن تحرير تجارة الخدمات المالية فيها أدى إلى تحقيق نتائج ايجابية على جميع الأصعدة.

وللإشارة أيضا فان سياسة الحرية غير ممكنة التطبيق بشكل مطلق شأنها في ذلك سياسة الحماية ، فلم يوجد في التاريخ أن دولة ما قامت بتطبيق الحرية 100% أو حتى الحماية 100% وإنما يبقى المقصود سياسة الحرية وهي أن الغالب في سياسة الدولة لتجارتها الخارجية وهو التحرير والواقع العملي بقول هذا ، فمثلا أكثر الدول التي تدعو إلى تحرير التجارة الخارجية بل وتحث أتباعها على إتباع هذه السياسة مثل USA قامت بتقديم الدعم لمنتجاتها الزراعية وهذه تعتبر من وسائل الحماية[2].

على العموم نقول أن الحرية تختلف من دولة إلى أخرى من ناحية التفاوت في نسب تطبيقها ، أو حتى من فترة زمنية إلى أخرى في نفس الدولة وهذا حسب الظروف الاقتصادية التي يمر بها الاقتصاد العالمي هذا بالنسبة لسياسة الحرية في التجارة الخارجية ، والتي ليست بالضرورة هي ناجحة لكل الدول أو فاشلة أيضا لكل الدول بل فيها ايجابيات كما عليها بعض النقائص ولهذا فتوجد سياسة أخرى هي سياسة الحماية لها من يساندها ويقدم حججه وبراهينه إذ تعتبر النقيض لسياسة الحرية فيا ترى من هي الأحسن الحرية أم الحماية ؟

❖ سياسة الحماية في التجارة الخارجية:

كما ذكرنا سابقا في التطور التاريخي لسياسة التجارة الخارجية فإن سياسة الحماية (التقييد) جاءت بالتزامن مع سياسة الحرية أي مع ظهور النظام الرأسمالي ، حيث جاءت كرد فعل على سياسة الحرية التي نادت بها الدول الرأسمالية المتطورة في ذلك الحين أما الحماية جاءت من طرف الدول الأقل تطورا من أجل حماية صناعاتها المحلية واقتصاداتها بشكل عام من غزو المنتوجات الأجنبية لها ، وذلك باتخاذ مجموعة من الإجراءات والتدابير التي تكفل لها ذلك وبالتالي يمكن القول أن سياسة الحماية في التجارة الخارجية هي:

كل سياسة يتم تبنيها من قبل الدولة لحماية الصناعات المحلية من خطر منافسة الواردات الأجنبية

[1] - فاطمة بلخير ، اثر تحرير تجارة الخدمات المالية على القطاع المصرفي العربي ، مذكرة ماجستير في العلوم التجارية ، تخصص تجارة دولية ، معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، المركز الجامعي غرداية ، 2012-2013، ص ص 144-147

[2] - رانيا محمود عمارة ، مرجع سبق ذكره ،ص 115

وتعرف أيضا [1]:" الحالة التي تستخدم فيها الدولة سلطتها العامة التي تؤثر بها الدولة بطريقة أو بأخرى على اتجاه المبادلات التجارية الدولية ، أو على حجمها ، أو على الطريقة التي تسوى بها المبادلات ، أو على هذه العناصر مجتمعة

إذا يمكن القول أن سياسة الحماية في التجارة الخارجية هي عبارة على ذلك الاتجاه الذي تتبعه الدولة بتطبيق مجموعة من الإجراءات والأساليب في سياستها التجارية الخارجية من أجل التأثير في حجم المبادلات التجارية الخارجية الخاصة بها سواء من ناحية الاتجاه أو الكم وعلى وجه الخصوص الشق المتعلق بجانب الاستيراد لأنه بالعادة الدول وخاصة النامية منها تحاول تقييد الاستيراد من أجل إما حماية الصناعات المحلية أو حتى تجنب حالة العجز في ميزان المدفوعات أما جانب التصدير فغالبا لا تكون هناك عليه قيود.

- **حجج انصار سياسة حماية التجارة الخارجية** : مثل سياسة الحرية فإن لسياسة الحماية أنصارها الذين قاموا بالمناداة بتطبيق هذه السياسة معللين ذلك بمجموعة من الحجج انقسمت بين تلك التي تتميز بالطابع الاقتصادي أو حتى غير الاقتصادي لمراعاة الجانب الاجتماعي والأمني ولعل أبرز هذه الحجج نجد:
  - **الحجج الاقتصادية:** في الحقيقة أن أنصار الحماية في التجارة الخارجية قد قدموا العديد من الحجج الاقتصادية في هذا المجال وهي متشبعة ويمكن أن نوردها في النقاط التالية:

-حماية الصناعات المحلية الناشئة: إن هذه الحجة عملية أكثر في الدول النامية التي تتميز بأن صناعاتها المحلية تتميز بالهشاشة وعدم القدرة على المنافسة، ولكن أول من طرح هذه الحجة لم يمكن من طرف دولة نامية بل طرحت لأول مرة من طرف الاقتصادي **فريدريك ليست** في القرن 19 الذي دعا لضرورة تطبيق مبدأ الحماية لحماية الصناعات الألمانية الناشئة من المنتجات الإنكليزية الأكثر تقدما، حيث تتلخص نظريته أن الصناعات الإنكليزية تتميز بتجربتها الطويلة وبالتنظيم وباليد العاملة الماهرة والمؤهلة وهذا ما يمكنها من الاستفادة من مبدأ اقتصاديات الحجم وبالتالي تكون التكلفة منخفضة بالضغط على التكاليف الثابتة ومن ثم سعر البيع أقل من سعر بيع المنتجات الألمانية ، وهنا يكون مصير هذه المنتجات الاندثار ومن ثم الزوال نظرا لعدم القدرة على الاستمرار.

[1] - زينب حسين عوض الله ، مرجع سبق ذكره ، ص 293

وعليه من مصلحة ألمانيا أن تقوم بتطبيق الحماية للمحافظة على هذه الصناعات في الفترات الأولى لظهورها وبعدما تتطور وتصبح قادرة على المنافسة يفتح الباب أمام التحرير ، وهذا ما هو معمول به في الدول النامية على وجه الخصوص، فهذه الأخيرة تطبق سياسة الحماية نظرا لأن صناعاتها الناشئة لا تستطيع منافسة السلع الأجنبية سواء من ناحية السعر أو حتى الجودة[1]، ولكن من الملاحظ في الواقع العملي أن الصناعات في الدول النامية ومن بينها الجزائر وبالرغم من كل الإمكانيات والإجراءات التي طبقتها الدولة للنهوض بالصناعات المحلية وعلى سبيل المثال التدعيم عن طريق الإعفاء من الضرائب، الأولوية في منح الائتمان ، إلا أننا نلاحظ أن صناعاتها المحلية بقيت على حالها وهذا على خلاف ما قاله **"فريدريك ليست"** الذي رأى أن الحماية تكون لفترة مؤقتة والتي سوف تأتي بثمارها وتتطور هذه الصناعة وتكون قادرة على المنافسة لكن لم يحدث هذا بالنسبة لصناعاتنا المحلية ولعل هذا راجع في رأينا إلى سوء التسيير وضعف الشفافية والرقابة و الحوكمة في مؤسساتنا وانتشار ثقافة أن مال الدولة مال الجميع ولا يوجد محاسب أو مراقب عليه.

- **اجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية:** أنصار الحماية يرون أن الحماية تشجع على اجتذاب رؤوس الأموال من خلال أن الشركات الأجنبية ترى من مصلحتها أن يقوم بالاستثمار في البلد الذي يطبق الحماية عوضا على التصدير له مباشرة ، وذلك من أجل تجنب تكاليف الرسوم الجمركية التي قد تفرض على السلع التي سوف تصدرها لها في حالة عدم الاستثمار، هذا من ناحية ومن ناحية أخرى فإن سياسة الحماية تؤدي إلى ارتفاع أسعار السلع المحمية في الداخل وبالتالي ارتفاع معدلات الربح التي قد تتحصل عليها هذه الشركات في حالة الاستثمار داخل البلد وبالتالي يمكن القول أن سياسة الحماية تعتبر عامل إغراء للاستثمار الأجنبي داخل البلد الذي يطبق الحماية[2].

غير أن ما نراه في الجزائر مثلا أنها وبالرغم من إتباع سياسة الحماية لبعض الصناعات إلا أن الاستثمار الأجنبي المباشر يبقى غير كافي وهذا بالرغم من المحاولات الكثيرة التي بذلتها الحكومة لتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر غير أنه يبقى دون المستوى المطلوب، ويعود السبب في ذلك حسب وجهة نظر المستثمرين إلى أن القوانين المطبقة في الجزائر تعتبر غير محفزة للاستثمار

[1] - نفس المرجع السابق ، ص 294

[2] - عادل احمد حشيش وآخرون ، العلاقات الاقتصادية الدولية ، دار الجامعة الجديدة ، الإسكندرية ، 2000، ص 207

فيها أو بمعنى أصح عدم توفر مناخ الاستثمار الملائم في الجزائر والذي يشجع على الاستثمار فيها.

- **تنويع الإنتاج:** إن سياسة الحماية حسب رأي المؤيدين لها تساعد على تنويع الإنتاج، فكما نعلم أن الحرية تؤدي إلى التخصص في إنتاج سلعة معينة، بينما الحماية عكسها فهي تساعد على تنوع الإنتاج وعدم التخصص في منتوج واحد[1].

ولعل هذا ما تفتقر له الدول النامية ومن بينها الجزائر وهي تنويع الإنتاج ونحن نعلم أن الجزائر تتوفر على جميع الإمكانيات التي تؤهلها لذلك وأيضا طبقت الجزائر سياسة الحماية لفترات طويلة خاصة في ظل تبنيها للنظام الاشتراكي إلا انه لا يوجد لحد الآن تنوع اقتصادي، إذا السؤال المطروح لماذا لا يوجد تنوع في اقتصادنا كرد على هذه الحجة لدعاة الحماية.

- **التقليل من حجم البطالة:** إن أصحاب الحماية يقولون أن سياسة الحماية وعن طريق استخدامها للرسوم الجمركية تجعل أسعار الواردات مرتفعة مقارنة بأسعار السلع المحلية وبالتالي يزيد الطلب عليها ومن هنا يزيد أيضا معها الإنتاج المحلي الذي يحتاج إلى زيادة توظيف اليد العاملة وهكذا يكون هناك امتصاص لليد العاملة[2].

لكن لابد من الإشارة إلى أن السعر ليس العامل الوحيد الذي قد يؤدي إلى زيادة الطلب فهناك عوامل أخرى قد تزيد أو تنقص من حجم الطلب ولعل من أهمها: عامل الجودة والدليل على هذا بالنسبة للجزائر إذ أن المنتجات المستوردة وبالرغم من ارتفاع سعرها إلا أن هناك إقبال عليها من طرف المستهلكين الجزائريين وهذا نظرا لتوفر عامل الجودة والدعاية وما إلى غير ذلك.

- **الحماية كمصدر من مصادر إيرادات الدولة** : كلنا نعلم أن الرسوم الجمركية تعتبر مصدرا هاما من مصادر إيرادات الدولة والتي تستخدم في جانب الإيرادات في الموازنة العامة للدولة، وهي تعتبر من بين أسهل الوسائل التي يمكن للدولة الحصول من خلالها على إيرادات [3].

- **تعزيز موقع الدولة التفاوضي:** إن أنصار سياسة الحماية يرون فيها وسيلة مهمة لتعزيز موقع الدولة التفاوضي من خلال أن فرض الرسوم الجمركية يمكن للدولة من عقد اتفاقيات المبادلات

[1] - محمد دياب ، مرجع سبق ذكره ، ص 308
[2]- محمد ناشد ، التجارة الداخلية والخارجية ، ماهيتها ، منشورات جامعة حلب ، 1977 ، ص 67
[3] - مصطفى محمد عز العرب ، سياسات وتخطيط التجارة الخارجية ،الدار المصدرية ، القاهرة ، 1988، ص 243

التجارية وهذا على عكس الحرية، إذ أن أي دولة يمكن لها اختراق أسواقها ولا تكون مضطرة لفعل ذلك.

هذه النقطة وحسب وجهة نظرنا هناك فيها تحفظ فالقوة التفاوضية لن تكون فعالة عن طريق الحماية فقط، بل عن طريق إقامة شكل من أشكال التكامل الاقتصادي فهو الذي يعزز القوة التفاوضية للدولة حتى وإن كانت تتبنى سياسة الحرية والدليل الواقعي على ذلك الاتحاد الأوربي فدول الاتحاد الأوربي تتمتع بقوة تفاوضية على الرغم من أنها تتبنى الحرية وليس الحماية.

هذا أهم ما ورد من حجج لأنصار الحماية من الناحية الاقتصادية، غير أنهم لم يكتفوا بهذا فقط فلقد قدموا أيضا ميزات غير اقتصادية والتي يمكن أن نوردها في النقاط التالية:

- **الحجج غير الاقتصادية:** تمثلت أهم المبررات غير الاقتصادية لسياسة الحماية في التجارة الخارجية في[1]:

ا- ضمان الأمن الاقتصادي: يقول أنصار الحماية أن هذه السياسة تساهم في تحقيق الاستغلال الاقتصادي في ظروف السلم وصمود البلاد في حالة الحرب فالحرية تؤدي إلى أن يكون الاقتصاد الوطني مرتبط بالاقتصاد العالمي بشكل كبير وهذا ما يجعل الدولة تحت رحمتهم إذا ما وقعت في الحروب، ولهذا على الدولة ضمان الحد الأدنى من الاعتماد الذاتي تحسبا لمثل هذه الأوضاع حتى ولو كان ذلك خلافا لمبدأ التقسيم الدولي للعمل.

لكن وحسب رأينا إن ضمان الحد الأدنى من الاكتفاء الذاتي ليس بالضرورة يكون لتلك التي تطبق مبدأ الحماية، وهذا ما نلاحظه من خلال واقعنا المعاش حيث أن غالبية الدول التي تحقق الاكتفاء الذاتي ليست تلك التي تطبق سياسة الحماية بل العكس صحيح.

ب- الحفاظ على الهوية الوطنية: يرى الباحثون أن تشابك العلاقات الاقتصادية بين الدول يؤدي إلى كثرة اختلاطها و إزالة الفوارق بينها وبالتالي تفقد هنا الهوية الوطنية، ولهذا يرون من الضروري تقييد هذه العلاقات بهدف المحافظة على الهوية الوطنية.

[1]- رعد حسن الصرن ، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة من الميزة المطلقة الى العولمة والحرية والرفاهية الاقتصادية ، دار الرضا ، سوريا ، 2000 ، ص ص 282-284

ج- ضمان الأمن الغذائي: حسب مؤيدي الحماية فإن الدولة إذا كانت تطبق الحرية وبالتالي التخصص وكانت ظروفها تؤهلها للتخصص الصناعي قد يؤدي ذلك إلى ضرب الزراعة وفشلها أمام المنافسة الأجنبية مما يلحق الضرر بالمزارعين ويؤدي إلى تهديد الأمن الغذائي فيها.

كانت هذه أهم الحجج التي طرحها كل من أنصار الحرية على غرار : " Hugo de Groot"(1583-1646)و الذي يعتبر أول من نادى إلى مبدأ الحرية في مجال التجارة وهو السبب في شهرته ، ثم بعد ذلك" Henry Martyn" من خلال كتابه سنة 1701 ، " Isaac Gervais" من خلال كتابه "نظرية تجارة العالم " سنة 1720 ومن ثم المدرسة الكلاسيكية وما تلتها من نظريات ذكرناها سالفا كلها تدعو إلى الحرية وتؤمن أنها هي الأفضل من خلال الحجج التي ذكرنا أهمها سالفا ، وكذلك أنصار الحماية على غرار التجاريين الذين انتقدتهم المدرسة الكلاسيكية بزعامة ادم سميث ثم بعد ذلك جاء العديد من الاقتصاديين على غرار كل من " Robert Torrens " و "F. Liste" والذين بدورهم يعتقدون أن الحماية هي النظام الأمثل لاقتصاديات كل دول العالم وبرروا هذا الاعتقاد بجملة من الحجج والبراهين ...لكن الأكيد أن كل دولة لابد لها من اختيار النظام الاقتصادي الذي يتلاءم مع إمكانياتها على جميع الأصعدة ويحقق مصالحها الاقتصادية وليس بالضرورة النظام الذي يصلح للدولة "س" بالضرورة يعود بنفس المنفعة للدولة "ع"

أدوات سياسة التجارة الخارجية وآثارها: ذكرنا سابقا في تعريفنا لسياسة التجارة الخارجية هي تلك الإجراءات والتدابير التي قد تتبعها الدولة في مبادلاتها التجارية الخارجية من أجل تحقيق هدف معين وهذا الهدف قد يكون اقتصاديا اجتماعيا أو حتى سياسيا وهناك العديد من الطرق التي قد تستخدمها الدولة لتطبيق سياسة دون الأخرى ويوجد هناك العديد من الاختلافات بين الباحثين في مجال تقسيم هذه الأنواع فمنهم من يقسمها إلى الأساليب المالية، التجارية، النقدية. ومنهم من يقسمها إلى أساليب جمركية وغير جمركية ولكن نحن سنعتمد على تقسيم هذه الأساليب إلى سعرية، كمية، تنظيمية وهذا المعمول به في غالب المراجع التي صادفناها

- **الأساليب السعرية :**

قبل الخوض في مجال الأساليب السعرية والتفصيل فيها لابد من الإشارة أن مجموع الأساليب التي قد تتبعها الدولة في سياستها التجارية الخارجية قد تنقسم إلى وسائل محفزة وأخرى مقيدة، فأما المحفزة وهي التي تشجع على زيادة الصادرات والتقليل من الواردات وهي في الغالب

الأساليب السعرية ، أما الأساليب المقيدة فهي تلك التي تقوم بمنع أو الحد من القيام ببعض العمليات التبادلية وهي تنقسم بين كل من الأساليب التنظيمية والكمية.

أما فيما يلي فسوف نفصل في الأساليب السعرية لسياسة التجارة الخارجية والمتمثلة في كل من الرسوم الجمركية ، الإعانات، تخفيض سعر الصرف و الإغراق .

- **الرسوم الجمركية:** قبل الخوض في تعريف الرسوم الجمركية لابد من الإشارة إلى أن القول الصحيح هو الضريبة الجمركية وليس الرسوم الجمركية، لكن المصطلح الشائع هو الرسوم الجمركية وهي:

✓ التعريف الأول [1]:" الرسم الجمركي هو ضريبة تفرضها الدولة على السلع العابرة لحدودها الإقليمية سواء دخولا أو خروجا "

- التعريف الثاني [2]:" مبلغ مالي معين يفرض على السلع المستوردة "

- التعريف الثالث [3]:"ضريبة تفرضها الدولة على السلع المستوردة من دولة أخرى"

ومن خلال كل التعاريف السابقة يمكن القول أن الرسوم الجمركية هي عبارة عن مبالغ مالية تفرضها الدولة على السلع العابرة لحدودها وعندما تقول العابرة لحدودها نقصد بذلك الاستيراد والتصدير، لكن الواقع العملي تفرض في أغلب الأحيان على الواردات فقط دون الصادرات ،أما هذه الأخيرة فقد تكون في حالات خاصة مثل حماية الصناعات المحلية من تسرب المواد الأولية وهي في الغالب تطبق في الدول المنتجة للمواد الأولية، بالنسبة للدول المتقدمة فهي لا تفرض رسوما على التصدير ومن الأهمية بمكان الإشارة إلى أن في USA دستورها يمنع فرض رسوم على التصدير، ويطلق عموما مصطلح الرسوم الجمركية في غالب المراجع اليوم على تلك الرسوم التي تفرض على الاستيراد، وهي تعتبر من أقدم الوسائل التي استعملت في الحماية.

إذا ما تحدثنا عن الرسوم الجمركية فلا بد من الحديث عن التعريفة الجمركية فهما أمران متلازمان، والتعريفة الجمركية هي[4]: "قائمة تحتوي على الرسوم الجمركية المفروضة على السلع المستوردة"، أو بمعنى آخر كل دولة تطبق هذه الوسيلة -التي هي الرسوم الجمركية- لديها قائمة

[1]- موسى سعيد مطر ، التجارة الخارجية ، دار الصفاء ، عمان ، الأردن ، 2001 ، ص 67
[2] - سيد عابد ، التجارة الدولية ، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية ، الإسكندرية، 1998 ، ص 208
[3]- عجيمة محمد عبد العزيز ، الاقتصاد الدولي ، دار الجامعات المصرية ، الإسكندرية، 1989، ص 22
[4]- Paul.R.Krugman , Robin Wells , Laurent Baechler , Macroéconomie , Boeck supérieur , 2016, p 243

فيها كل السلع التي تفرض عليها رسوم جمركية ، والتعريفة بدورها قد تنقسم إلى تعريفة اتفاقية وهي تلك التي تكون منشأة على أساس اتفاقية أو تعاقد دولي، كما توجد أيضا التعريفة الفرضية وهي تلك التي تنشأ حسب القوانين والتشريعات الخاصة بالدولة وحسب إرادتها الخاصة.

كما نجد أيضا من حيث الرسم المفروض نجد التعريفة البسيطة وهي التي لا تميز في تطبيقها بين دولة و أخرى، حيث تفرض الرسوم على كل السلع من فئة (x) بغض النظر على أصل هذه السلعة إلا في حالة إعفاء دولة معينة منها تماما، بينما التعريفة المزدوجة فهي تلك التي تجمع بين سعرين، سعر عادي يطبق بشكل عام، وآخر اتفاقي يتم تطبيقه في حالة وجود اتفاق دولي، كما يوجد أيضا التعريفة المتعددة والتي تشتمل على عدة مستويات من الأسعار المرتفعة ،الأقل ارتفاعا والأدنى وكلها تطبق حسب البلد الذي ترد منه السلعة.

ويوجد أيضا التعريفة التفضيلية وهي تلك التي تم الاتفاق عليها في مفاوضات **"الجات "** وبالتحديد سنة 1956 حيث نصت هذه الاتفاقية على أن البلدان النامية لها الحق برفع الرسوم الجمركية على بعض السع لحماية اقتصادها الوطني ، و في نفس الوقت الدول المتقدمة لابد عليها من تخفيض الرسوم الجمركية على السلع الواردة من الدول النامية وهو يعتبر تطبيق لمبدأ المعاملة التفضيلية الذي جاءت به اتفاقية الجات.

بعد الحديث عن مفهوم كل من الرسوم الجمركية والتعريفة الجمركية فيمكن لنا فيما يأتي التفصيل في أنواع الرسوم الجمركية.

- **أنواع الرسوم الجمركية:** يمكن التفريق بين الرسوم الجمركية إما بحسب معيار طريقة تحديد قيمة الرسم أو حسب معيار الهدف من هذا الرسم وكل معيار تندرج تحته أنواع حسب الآتي:

- **الرسوم الجمركية حسب كيفية تقديرها:** حسب هذا المعيار تنقسم الرسوم الجمركية إلى رسوم قيمية ،نوعية ومركبة.

1- الرسوم القيمية: الرسوم القيمية وهي تلك المبالغ المالية التي تفرض على أساس نسبة مئوية من سعر السلعة مثلا فرض نسبة 20% على المكيفات الهوائية، وللعلم فهي مطبقة في غالبية

البلدان، حيث أن تطبيق الرسوم القيمية يساهم في زيادة الحصيلة الجمركية عند ارتفاع الأسعار العالمية للسلع ذات المستوى التكنولوجي العالي[1].

وللعلم فإن هذه الرسوم قد تزيد حصيلتها أو تنخفض حسب الأسعار ولهذا تعتبر وكأنها وسيلة إدارية قد تتحكم الدولة من خلالها بدخول السلعة من عدمه، ولهذا فإن اتفاقية الجات قد وضعت عليها قيود، كما لابد من التنويه أنها الأكثر استخداما اليوم في الاقتصاد العالمي.

2- الرسوم النوعية: هذا النوع من الرسم هو مبلغ مالي لا يحدد على أساس قيمة السلعة وإنما حسب العدد أو الوزن مثلا 1000 دج لكل طن من الحديد وهذه الرسوم في الغالب تطبق في الدول النامية ، الفرق الرئيسي بين الرسوم النوعية والرسوم القيمية وهي أن هذه الأخيرة مرتبطة بارتفاع أو انخفاض الأسعار، بينما الرسوم النوعية فلا تتأثر بذلك، وعادة تفرض هذه الرسوم على المواد الأولية بشكل أساسي[2]

3- الرسوم المركبة: من اسمها نستنتج أن هذه الرسوم هي مزيج من النوعين السابقين الرسوم القيمية والرسوم النوعية، وهذا النوع من الرسوم يفرض على تلك السلعة التي تجمع بين الخاصيتين أو يكون هناك تفاوت بين الأنواع المختلفة للسلعة الواحدة[3].

- **الرسوم الجمركية حسب الهدف المبتغى من فرضها:** وفيه نجد أيضا الرسوم المالية والرسوم الحمائية[4].

1-الرسوم المالية: هذا النوع من الرسوم يكون الهدف الرئيسي منه وهو زيادة أو حتى إيجاد مورد إلى خزينة الدولة وبالتالي فإنها تسمى رسوم مالية لأنها تهدف إلى زيادة الموارد المالية إلى الخزينة.

2-الرسوم الحمائية: في حالة ما أن الرسم كان الهدف منه الرئيسي وهو حماية الصناعة المحلية الناشئة من السلع الأجنبية المنافسة فإن هذا الرسم يسمى رسم حمائي لأنه يهدف إلى حماية الصناعات الوطنية من المنافسة الأجنبية .

[1] -ibid , p 246

[2] - محمود مجدي شهاب ، مرجع سبق ذكره ، ص 216

[3] - نفس المرجع ، ص 211

[4] - بسام حجار ، العلاقات الاقتصادية الدولية ، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع ، مصر ، 2001 ، ص 198

ومن الأهمية بمكان التطرق إلى آثار الرسوم الجمركية على بعض المتغيرات في الاقتصاد الوطني للدولة كما هو آت[1]:

أ- أثرها على الأسعار وكميات الاستيراد والإنتاج :

بطبيعة الحال يؤدي فرض الرسوم الجمركية إلى ارتفاع أسعار السلع المستوردة في السوق المحلية وبالتالي يؤثر ذلك بشكل مباشر على الكميات المستوردة، هذا ما يؤدي بدوره إلى تشجيع الإنتاج من هذه السلعة محليا نظرا لعدم كفاية الكميات المستوردة وهذه تعتبر من بين الحجج التي قدمها أنصار الحماية لكن هذه الحالة العامة لا تمنعنا من الوقوف عند بعض النقاط كالتالي:

-إن السلعة التي يكون عرضها في الدولة المستوردة كبير المرونة فسعرها لن يرتفع بشكل كبير عند فرض الرسوم الجمركية والعكس صحيح إذا كان عرض هذه السلعة قليل المرونة

-في حالة أن سلعة المستوردة كان الطلب عليها شديد المرونة فإن ارتفاع سعرها في الدولة المستوردة يكون محدودا نسبيا بعد فرض الرسم الجمركي، والعكس صحيح أيضا إذا كان الطلب عليها قليل المرونة، أما في حالة ما إذا كانت مرونة الطلب على الواردات= الصفر فإن هذا يؤدي إلى أن فرض الرسوم الجمركية على السلع المستوردة لن يؤثر على الجانب الكمي تأثيرا واضحا

-إذا كان المنتج الأجنبي يعتمد بشكل أساسي على سوق الدولة المستوردة، فإن فرض الرسوم الجمركية على الواردات قد يجعل هذا المنتج يتحمل جزءا من عبء هذا الرسم، من خلال تخفيض سعر السلعة.

-وأخيرا فإن الدولة المستوردة إذا كانت تتمتع بأسواق كبيرة وبالتالي طلبها يؤثر في السوق الخارجية فإنها بفرض الرسوم الجمركية على وارداتها يؤدي هذا إلى تقليل حجم الواردات وبالتالي يتأثر السعر العالمي لهذه السلعة ويتجه إلى الانخفاض نظرا أن أسواقها الكبيرة تؤثر على حجم الواردات العالمية ككل.

ب-أثر الرسوم الجمركية على الاستهلاك:

ان الحالة العامة تقول أن فرض الرسوم الجمركية يؤدي إلى التأثير بشكل مباشر على الكمية المستهلكة وذلك ناتج على ارتفاع أسعارها من جراء فرض الرسوم الجمركية مما يؤدي إلى تقليل

[1]- محمد دياب ، مرجع سبق ذكره ، ص ص 321-322

من استهلاكها نظرا لأسعارها المرتفعة ومن الأهمية بمكان الإشارة إلى أن الرسم الجمركي يتأثر حسب مرونة الطلب، فكلما زادت المرونة كان الأثر على الاستهلاك أكثر وضوحا والعكس صحيح.

ج- أثر الرسوم الجمركية على الموارد المالية للدولة:

في الحقيقية أن الرسوم الجمركية تستعمل نفس استعمال الضرائب من أجل زيادة الايرادات المالية في مجال المالية العامة للدولة وهذا في حالة ما أن هذه الرسوم كان الغرض منها هو الحصول على موارد مالية، لكن إذا كان الهدف هو حماية الصناعة المحلية فإن هذه الرسوم تؤدي إلى التخفيض من السلع المستوردة.

د- أثر الرسوم الجمركية على توزيع الدخل الوطني

نعلم وحسب التحليل الكينزي أن الاستيراد هو أحد مصادر التسرب، وهو عامل له ارتباط بمستوى الدخل الوطني بشكل عكسي، وعليه فإذا ترتب على فرض الرسوم الجمركية انخفاض حجم الواردات، أو انخفاض الميل الحدي للاستيراد فهذا يؤدي إلى زيادة الدخل الوطني وتأتي زيادة الدخل الوطني عن طريق تخفيض حجم الاستيراد والتقليل من التسرب وكذلك عن طريق زيادة إنتاج السلعة التي كانت تستورد بالكامل سابقا، وأيضا عن طريق الفائض الذي حصل عليه المنتجون ذوي النفقة المنخفضة والذي يتمثل في الفرق بين السعر الذي يتعين على المستهلكين دفعه بعد فرض الرسم الجمركي، وبين نفقة إنتاج السلعة داخليا، ومن الواضح أن ذلك يؤدي إلى إعادة توزيع الدخل الوطني بين المنتجين والمستهلكين.

ه- اثر الرسوم الجمركية على معدل التبادل الدولي:

إن الدولة تستطيع تحسين معدل تبادلها مع العام الخارجي عن طريق الرسوم الجمركية لما لها من أثر على معدل التبادل الدولي ، وهذا يمكن أن نفسره من خلال أن فرض الرسوم الجمركية يؤدي إلى ضرورة زيادة كمية السلع الأجنبية للحصول على نفس الكمية من السلع المحلية وهذا بطبيعة الحال مع افتراض أن الرسم الجمركي تتحمله الدولة الأجنبية أو على الأقل تتحمل جزءا منه بالإضافة إلى أن هذا لا يمكن أن يتحقق إلا إذا كان عرض السلعة الأجنبية غير مرن، أما إذا كان

العرض شديد المرونة فإن الرسم الجمركي يؤدي إلى تخفيض التجارة الخارجية ولكن تبقى معدلات التبادل على ما هي عليه.

فعبء الرسوم الجمركية يكون على دولة أكثر من الثانية ويتوقف بطبيعة الحال على المرونات للسلع التي يتضمنها التبادل، ولابد من الإشارة أن الكسب يتوقف على عدم المقابلة بالمثل من قبل الدول الأخرى.

- **الإعانات:** الأداة الثانية التي سوف نتناولها من الأساليب السعرية وهي الإعانات ،والتي هي في العموم مجموع الإجراءات التي تتخذها الدولة من أجل مساعدة المصدرين أو حتى المستوردين لتيسير أمورهم في مجال إنتاج وبالتالي تجارة سلعة معينة ، وكما قلنا فإن الإعانات (الدعم) تقدم في الغالب للمصدرين أما المستوردين فتكون بصفة أقل [1]، وذلك في حالة ما إذا أرادت الدولة أن تمكن من بيع سلعة في الداخل تقل عن أسعار الشراء في الخارج.

أما بالنسبة للمصدرين فهذه الإعانات تكون من أجل تشجيع المصدرين لدخول الأسواق العالمية ولهذا ففي الغالب إذا ما تم الحديث عن الإعانات يقال لها مجازا إعانات التصدير لأنها تكون أغلب الأحيان موجهة للمصدرين وهذه الإعانات تنقسم بدورها إلى إعانات مباشرة وأخرى غير مباشرة وسوف نتناول فيما يأتي النوعين بشيء من التفصيل[2]:

- **الإعانات المباشرة:** الإعانات المباشرة هي عبارة عن مبالغ نقدية تقدمها الدولة إلى المنتجين الذين يوجه إنتاجهم إلى التصدير وهي الشكل الأبسط والأكثر قدما أيضا ، استعمل هذا النوع من الإعانات في الماضي لتسهيل الدخول إلى الأسواق العالمية، وللإشارة فهي تستخدم اليوم غالبا لدعم المنتجات الزراعية وبطبيعة الحال فإنها تؤدي إلى آثار سلبية على التجارة الدولية للدول الأخرى، ولهذا فإن اتفاقية الجات وكذلك OMC تدعو إلى الحد من اعتماد هذا النوع من الإعانات الأمر الذي جعل استخدامها يعرف تراجعا ملحوظا في وقتنا الحالي واقتصر فقط على المنتجات الزراعية، وهذا لأن الإنتاج في هذا القطاع يعتبر أقل مرونة من باقي القطاعات الأخرى في الاقتصاد وبالتالي هو الذي يحتاج أكثر إلى الدعم أو الإعانة.

[1]- François Gauthier, Relations économiques , 2e édition les presses de L' Université Laval , Canada , 1992, p 137
[2] - ibid , p 138

- ✓ **الإعانات غير المباشرة:** النوع الثاني من الإعانات والذي من الممكن أن تستعمله الدولة وهو الإعانات غير المباشرة، هذه الأخيرة التي تتمثل في منح المشروع أو المؤسسة بعض الامتيازات مثل الإعفاء من الضرائب، أو إعفاء جزء من الأرباح من الضرائب، أو تقديم التسهيلات المصرفية والائتمانية.

ولعل هذا ما اعتمدته الجزائر من أجل تشجيع الاستثمار المحلي خاصة بعد التدهور الاقتصادي الكبير الذي عرفته الجزائر بعد العشرية السوداء[1].

وعموما فمهما كان نوع الإعانة سواء كانت مباشرة أو غير مباشرة فإن الهدف منها هو تشجيع المنتجين المحليين وتدعيم قدراتهم التنافسية من خلال مساعدتهم للتمكن من تخفيض أسعار منتجاتهم المحلية بفضل الدعم المقدم من طرف الدولة، لكن ما يؤخذ على الإعانات أنها تؤدي إلى الإضرار بتجارة الدول الأخرى والتي بدورها تضطر إلى اعتماد نفس الطريقة وبالتالي احتدام المنافسة بين دول العالم في هذا المجال وبطبيعة الحال فإن الخاسر في هذا هي الدول الضعيفة التي لا تملك القدرات المادية الكافية لدعم منتجاتها المحلية.

- ➢ **تغيير سعر الصرف:** تغيير سعر الصرف هو كل تخفيض أو رفع في العملة الوطنية مقابل العملة الأجنبية وللإشارة فإن تخفيض سعر العملة الوطنية قد تقدم عليه أي دولة لأسباب وأهداف عديدة، بينما الحالة العكسية وهي رفع سعر العملة الوطنية فنادرا ما يحدث بصفة طوعية، ولهذا ففي ما يأتي سوف يقتصر حديثنا على حالة التخفيض والذي يعتبر أحد الأساليب السعرية المستخدمة في سياسة التجارة الخارجية ومن الأهمية بمكان وقبل الحديث عن آثار تخفيض سعر العملة الوطنية الحديث أولا عن الأهداف المرجوة من تخفيض العملة الوطنية مقابل العملات الأجنبية

- ✓ **أهداف تخفيض سعر العملة الوطنية:**

إن لتخفيض سعر العملة الوطنية العديد من الأهداف، ولعل من أبرزها تخفيض العجز في الميزان التجاري، حيث تلجأ الدول التي تعاني من عجز في الميزان التجاري وعلى غرار غالبية الدول النامية إلى تخفيض سعر العملة الوطنية حتى تزيد حجم الصادرات نظرا لانخفاض منتوجاتها

[1] - كبير سمية ، سياسة التجارة الخارجية في ظل الإصلاحات الاقتصادية – مع الإشارة إلى حالة الجزائر - ، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية ، تخصص تجارة دولية ، قسم علوم التسيير ، جامعة الجزائر ، 2007-2008 ، ص 22

بالنسبة للدول الأجنبية وفي الجهة المقابلة ارتفاع أسعار الواردات في السوق المحلية وبالتالي زيادة الصادرات وانخفاض الواردات وهكذا ينخفض العجز في ميزان مدفوعاتها ، ولكن هناك هدف آخر أيضا ويعتبر مهم بالنسبة للدولة وهو زيادة دخل بعض فئات المنتجين المحليين، كما يكون الهدف أيضا محاولة التقليل من البطالة وذلك بتشجيع الصناعات التصديرية[1].

بعد التطرق إلى أهم أهداف تخفيض سعر العملة الوطنية نتطرق فيما يأتي إلى الآثار الناجمة عن تخفيضها وذلك بالنسبة للمتغيرات التالية[2]:

أ- أثر تخفيض سعر العملة على قيمة الصادرات والواردات:

القاعدة العامة تقول أن تخفيض سعر العملة الوطنية مقابل العملات الأجنبية تؤدي إلى أن المستهلك في الداخل يصبح يدفع وحدات نقدية أكبر من أجل الحصول على نفس السلعة التي كان يحصل عليها سابقا – قبل التخفيض- بوحدات أقل، أما المستهلك في الخارج فالعكس صحيح ، يصبح يحصل على السلع المحلية بثمن أقل مما كان عليه بمعنى نقول أن تخفيض العملة يؤدي إلى تقييد الاستيراد وتشجيع التصدير هذا عموما، لكن في الواقع العملي لابد أيضا أن تراعي مدى حساسية الطلب الداخلي على الواردات والطلب الخارجي على الصادرات.

ب- أثر تخفيض سعر العملة على مستوى الأسعار الداخلية: كما قلنا سالفا أن الدولة تسعى من خلال تخفيض سعر العملة الوطنية إلى تخفيض سعر الصادرات بالنسبة للعالم الخارجي ولهذا فإن في حالة انخفاض سعر الصادرات نسبة 10% يؤدي إلى ارتفاع سعر الواردات بنسبة 10% أيضا ، وبالتالي يتلاشى أثر التخفيض بمعنى أن خفض أسعار الصادرات يؤدي إلى ارتفاع أسعار الواردات وذلك يعود لعدة أسباب منها:

- تخفيض سعر العملة الوطنية يجعل المواطن المحلي يفقد الثقة في هذه العملة ويحاول استبدالها بسرعة بالسلع المادية وبالتالي يضعف الميل إلى السيولة وتزداد سرعة دوران النقود وتتجه الأسعار إلى الارتفاع.

[1] - محمود مجدي شهاب ، سوزي عدلي ناشد ، مرجع سبق ذكره ، ص218

[2]- محمد دياب ، مرجع سبق ذكره ، ص ص 326-327

- تخفيض سعر السلعة يؤدي إلى ارتفاع كلفة المعيشة وخاصة إذا كانت الدولة تستورد سلع كثيرة على غرار الجزائر وبالتالي نظرا لارتفاع كلفة المعيشة يؤدي بالمطالبة بالزيادة المستمرة للأجور ومنه ارتفاع كلفة الإنتاج وبالتالي زيادة الأسعار.
- إذا أدى تخفيض سعر العملة إلى زيادة حجم الصادرات فهذا يعني زيادة الدخل الوطني والعملة وهذا يسبب لزيادة الأسعار حسب النظرية النقدية.

وعموما نقول أن العلاقة بين تخفيض سعر العملة الوطنية ومستوى الأسعار، قد تشكل تهديدا كبيرا على العملة الوطنية في الخارج ففي حالة أن تخفيض العملة لم يكن مدروسا وأتى بالدور المناط له فإنه سوف يؤدي بالدولة إلى أن اللجوء إلى التخفيض مرة أخرى وهكذا حتى تفقد العملة قيمتها.

ج- أثر تخفيض سعر العملة على الدخل: إن تخفيض سعر العملة الوطنية يؤدي إلى زيادة الصادارات وبالتالي زيادة الدخل الوطني هذا ما يؤدي بدوره إلى زيادة الطلب على الواردات وبالتالي يعود مرة أخرى الميزان التجاري إلى حالة العجز والعكس صحيح بالنسبة للدولة المستوردة في الخارج.

من كل ما سبق نستنتج أن تخفيض سعر العملة الوطنية له آثار مزدوجة فهو من ناحية يساعد على زيادة الصادرات وبالتالي خفض العجز في الميزان التجاري ، ومن ناحية أخرى له أيضا آثار سلبية على ارتفاع الأسعار في الداخل، ارتفاع تكلفة المعيشة وفقدان الثقة في العملة المحلية، وعليه يمكن أن نقول أن الحل الذي تلجأ إليه الدول النامية كما فعلت الجزائر بتخفيض سعر العملة الوطنية من أجل تخفيض العجز في الميزان التجاري على حد زعمهم هو حل قد يكون صالحا ولكن لفترة قصيرة أما بشكل دائم فهو حل خاطئ حيث أن هذه الوسيلة ما هي إلا تقييد الطريق للتخفيض العجز في أما الحل الصحيح فيكمن في السياسة الاقتصادية التي تتبعها الدولة بعد التخفيض كالسياسة الائتمانية، الأجور، النفقات العامة ... الخ.

- ✓ **الإغراق** :يقصد بالإغراق وهو إتباع دولة معينة لسياسة احتكارية تميز فيها بين الأسعار السائدة محليا وتلك المطبقة في الخارج على نفس السلعة ، وهذا عن طريق خفض أسعار السلع

المصدرة في الأسواق الخارجية على مستواها في السوق المحلية مضاف إليها نفقات النقل التأمين وغيرها من النفقات[1] ، وللإغراق عدة أنواع تتمثل في[2] :

- **الإغراق العارض** : هذا الإغراق يتعلق بظروف طارئة كرغبة دولة ما في التخلص من فائض الإنتاج في آخر الموسم ،وعليه يتم بيع هذه السلعة بسعر اقل في السوق الخارجية وهذا الإغراق غير مقصود
- **الإغراق المؤقت** : هذا النوع من الإغراق هو مقصود ولكن لفترة قصيرة فقط مثل تخفيض سعر السلعة في السواق الخارجية من أجل فتحها ، أو التصدي لإغراق مضاد ،ودائما يبقى لفترة مؤقتة
- **الإغراق الدائم** : هذا النوع يكون عبارة عن سياسة دائمة تعتمدها الدولة من أجل حماية السوق المحلية من المنافسة الأجنبية وهو أخطر أنواع الإغراق الذي تمنعه المنظمة العالمية للتجارة وبطبيعة الحال للإغراق آثار على كل من الدول المصدرة والمضيفة وتكون:

- **بالنسبة للدولة المستوردة** : من الممكن أن تستفيد الدولة المستوردة للإغراق من الإغراق الدائم سواء بالنسبة للمستهلك أو المنتج ، فأما الأول فانه يستفيد من استهلاك سلع رخيصة وبالتالي رفع القدرة الشرائية له ، أما الثاني فانه قد يستفيد أيضا من واردات رخيصة تدخل في عملية النتاج وبالتالي انخفاض تكلفة الإنتاج ، أما الإغراق المؤقت فان أنصار الحرية يرون أنه مضر بالاقتصاد وهذا لان الدولة التي تستورد هذا الإغراق سوف تدخل إلى سوقها المحلي منتجات رخيصة تنافس الصناعات المحلية ومن الممكن الوصول حتى إلى الإفلاس والتوقف على الإنتاج المحلي ، بعد انتهاء الإغراق وعودة المنتجات إلى أسعارها المرتفعة تظهر الحاجة مجددا إلى الصناعة المحلية وهو الأمر الذي يخلق عدم استقرار في الاقتصاد الوطني لهذه الدولة

- **بالنسبة للدولة المصدرة** : يعمل الإغراق على زيادة حجم الصادرات وبالتالي زيادة الدخل وزيادة معدلات التشغيل والقضاء على العديد من المشاكل الاقتصادية ، أما من حيث مستوى الأسعار في الداخل ، فان الأمر يتوقف على حالة النفقات الحدية ، فلو كانت هذه النفقات ثابتة

[1] - زينب عوض الله ، مرجع سبق ذكره ، ص 295
[2] - محمود مجدي شهاب ، سوزي عدلي ناشد ، مرجع سبق ذكره ، ص 220

فان زيادة الإنتاج يترتب عليها ارتفاع السعر ، أما لو كانت النفقات متناقصة فقد يؤدي الإغراق بتوسيعه لنطاق الإنتاج إلى خفض سعر السلعة

كانت هذه أهم الأساليب السعرية التي تعتمد عليها الدولة من اجل التأثير على حجم التجارة الخارجية سواء من ناحية الصادرات مثل الإغراق أو من ناحية الواردات مثل الرسوم الجمركية أو الاتجاهين معا ، وهذه النوعية سميت بالأساليب السعرية لأنها كلها تشترك في نقطة واحدة وهي التأثير على سعر السلعة سواء بالانخفاض أو الارتفاع، الأمر الذي يغير من كمية الطلب على السلعة خاصة إذا ما تعلق الأمر بالسلع المرنة التي تتأثر بالتغير في الأسعار ،كما أنها تعتبر من أقدم الوسائل المستعملة للحماية في العالم وهذا ما أشرنا له سابقا والجدير بالتذكير أن هذه الوسائل أحيانا تستعمل أيضا في زيادة الموارد المالية للدولة وليس فقط من اجل الحماية مثلما تقوم به الجزائر اليوم لزيادة إيرادات خزينة الدولة إذ تقوم بفرض رسوم إضافية على بعض السلع مثل التبغ ، الكحوليات ، الماكياج ...لكن أحيانا تكون الأساليب السعرية غير فعالة من أجل الحد من استيراد بعض السلع ولهذا تلجأ الدولة في هذه الحالة إلى أسلوب آخر أو ما يعرف بالأساليب الكمية وهو موضوع المطلب الموالي

❖ **الأساليب الكمية**

بعد التطرق إلى الأساليب السعرية من أساليب سياسة التجارة الخارجية نتحدث الآن عن الأساليب الكمية ولقد سميت بهذا الاسم نظرا لأنها تتعلق بكمية السلع الواردة أو الصادرة إلى الدولة وكما ذكرنا سالفا فإن هذه الأساليب تستخدم دخولا أو خروجا بالنسبة للسلع العابرة للحدود ولكن جرت العادة على أنها تطبق بشكل أكبر على الواردات أما الصادرات ففي حالات نادرة فقط ولهذا سوف يكون حديثا مركز على جانب الاستيراد وليس التصدير وهذه الأساليب الكمية تنقسم إلى كل من نظام الحظر، نظام الحصص، تراخيص الاستيراد، وسوف نتطرق إلى كل نوع على حدا حسب التالي:

➢ **نظام الحظر:** نظام الحظر وهو تلك الوسيلة التي تعتمدها الدولة في سياسة تجارتها الخارجية وذلك بمنع دخول سلعة معينة إلى أراضيها بشكل مطلق[1] وفي العادة يكون نظام الحظر بالنسبة لبعض السلع الضارة مثل المخدرات، والأفلام الخليعة، والمطبوعات المعادية للنظام وغيرها

[1] - محمد دياب ، مرجع سبق ذكره ، ص 328

... ، كما من الممكن أيضا أن يكون الهدف من ورائه وهو عدم استنزاف العملة الصعبة في مواد غير ضرورية خاصة في فترة الأزمات الاقتصادية ، وهذا ما اعتمدته الجزائر سنة 2010 بمنع استيراد الخمور حيث كان الغرض من هذا الإجراء وهو عدم استنزاف العملة الصعبة من أجل سلعة غير ضرورية وتنتج على المستوى المحلي ، غير أنها عادت وفتحت المجال أمام هذه السلعة للدخول مرة أخرى وكما اشرنا فان الجزائر بهذا الإجراء كان الدافع هو عدم تسرب العملة الصعبة وليس لأنه مضر بالصحة أو مخالف للمعتقدات الدينية في الجزائر والدليل على هذا أن إنتاجه مسموح به على المستوى المحلي حتى في وقت منع استيراده

- **ـ نظام الحصص:** نظام الحصص هو النوع الثاني من الأساليب الكمية الذي قد تستعمله الدولة في سياستها التجارية الخارجية والذي نقصد به هو أن تقوم الدولة بتحديد كمية السلعة المسموح باستيرادها كما قد يطبق نظام الحصص على الصادرات أيضا ولكن في حالات محددة[1]، ولابد من التنويه إلى أن نظام الحصص وقبل فرضه من طرف الدولة لابد من مراعاة بعض النقاط وأخذها بعين الاعتبار على غرار الفترة الزمنية التي يسري فيها تطبيق هذا النظام ،حيث أن هذه المدة الزمنية قد تختلف حسب الظروف الاقتصادية التي يمر بها البلد أي الحاجة لفرض نظام الحصص، وأيضا حسب نوعية السلعة فإذا كانت السلعة عادية وغير قابلة للتلف بسرعة فقد تكون فترة فرض الحصة طويلة أما إذا كانت السلعة سريعة التلف فإن الفترة تكون قصيرة نظرا لطبيعة السلعة.

هذه النقطة الأولى أما النقطة الثانية الواجب أخذها في الحسبان وهي طريقة تقدير هذه الحصة، هنا طريقة تحديد قد تحكم فيها الغرض من تطبيق نظام الحصص ولكن في الغالب يتم تحديد حجم الحصة إلى متوسط الكميات المستوردة في فترات سابقة.

النقطة الثالثة الواجب أخذها بعين الاعتبار وهي: كيفية معاملة السلع التي تتجاوز الحصة المحددة: أحيانا يقوم التجار باستيراد كميات تتجاوز الحصة المستوردة وذلك نظرا لجهلهم بالكميات المتبقية بدقة من المسموح به للاستيراد ، في هذه الحالة إما تستثنى الكميات الزائدة من النظام لعدم الحاجة

[1]- Emmanuel Nyahoho , Pierre Paul Proulx le commerce international – théories, politiques et perspectives industrielles, 3e édition , presses de l' Université du Québec, 2006, p 223

إليها، أو يتم السماح لها بالمرور لقاء رسوم جمركية مرتفعة ، أو الحل الأخير يسمح لها بالعبور ولكن تخصم من الكمية المستوردة في المرة القادمة[1].

النقطة الأخيرة وهي كيفية توزيع هذه الحصص هنا نجد عدة أنواع من الحصص ، إذ نجد كل من الحصة التعريفية ،الحصة الفردية ،الحصة المزدوجة ، حصة الخلط ، هذه الأنواع التي نفصل فيها كما هو آت [2]:

ا- الحصة التعريفية : هذا النوع من الحصص يعتبر من أقدم أنواع الحصص التي طبقت في سياسة التجارة الخارجية إذ استعملت في أوربا منذ منتصف القرن التاسع عشر ، ويقصد بها أن تفرض رسوم منخفضة أو أحيانا تعفى تماما من الرسوم تلك السلع المسموح باستيرادها ، و أي كمية تزيد عن المسموح به تخضع لرسوم جمركية مرتفعة جدا

ب- الحصة الفردية من طرف واحد :في هذا النوع يتم تحديد الحد الأقصى من الواردات خلال فترة زمنية معينة (عادة تقدر بسنة) من دون المفاوضة مع البلاد المصدرة و للإشارة تندرج تحت هذا النوع أيضا نوعين آخرين وهما كل من :

-الحصة الإجمالية أو الكلية : هنا يتم تحديد الكميات القصوى المسموح باستيرادها خلال فترة زمنية معينة حيث لا يتم تحديد الجهة أو حتى حجم الطلبيات في كل شهر

-الحصة الموزعة على دول معينة : في هذا النوع بالإضافة إلى تحديد الحد الأقصى من الواردات يتم أيضا تحديد الجهات الواجب الاستيراد منها ، ففي هذا النوع يتم مراعاة طبيعة العلاقات التجارية مع الدول بما يحقق لها اكبر مصلحة

ج- الحصة المزدوجة : في هذا النوع من الحصص يتم بداية تقدير الحجم المراد استيراده ، ثم يكون الاتفاق مع دولة مصدرة "س " على استيراد جزء متفق علية من الحصة الإجمالية ، والباقي يتم توزيعه على باقي دول العالم وهذا من اجل منع الاحتكار الذي قد ينشأ من الدول المصدرة في حالة عدم توزيع الحصص

د- حصة الخلط : هذا النوع من الحصص بالعادة يستخدم في الصناعات إذا ما تعلق الأمر باستيراد المواد الأولية التي تدخل في العملية الإنتاجية ، وكل هذا من اجل الحد من مساهمة المواد

[1] - محمد دياب ، مرجع سبق ذكره ، ص 329

[2]- محمود مجدي شهاب ، سوزي عدلي ناشد ، مرجع سبق ذكره ، ص ص 224-226

الأولية المستوردة من المساهمة في الصناعة المحلية وبالتالي الحد من التبعية للخارج فمثلا البرازيل تشترط ضرورة احتواء الخبز على نسبة من الدقيق المحلي

تعتبر الأنواع السابقة أهم أنواع الحصص المعمول بها من طرف الدول وكل دولة تستخدم الحصة التي تتناسب مع ظروفها ، لكن الجدير بالذكر أن نظام الحصص له العديد من الآثار لعل من أبرزها :

- **آثار نظام الحصص:** حتى نعرف لماذا تلجأ الدولة إلى تطبيق نظام الحصص وما هي عواقبها لابد من التطرق إلى آثار نظام الحصص في الاقتصاد ولعل من أهم وأبرز هذه الآثار تلك المترتبة على سعر السلعة، ومشكلة الأرباح الإضافية الناجمة عن اعتماد الحصص.

أ- التأثير على سعر السلعة: بطبيعة الحال فان تطبيق نظام الحصص يؤدي إلى التقليل من كمية السلعة التي خضعت لنظام الحصص وبالتالي يرتفع سعرها في السوق المحلية، وانخفاض سعرها في البلد المصدر وهذا فقط في حالة ما إذا كانت التجارة الدولية لهذه السلعة بين دولتين فقط ، أما إذا كانت الدولة المصدرة تقوم بالتصدير للسوق الدولية بصفة عامة فإن السعر فيها لن ينخفض

وللعلم فإن سواء كانت التجارة تقتصر على دولتين أو على السوق العالمية فإن التجار المحليين في الدولة المستوردة والمطبقة لنظام الحصص سوف يحصلون على الربح الإضافي، ففي الحالة الأولى يتمثل الربح في نسبة الزيادة التي طرأت على سعر السلعة بالإضافة إلى الانخفاض الذي مس سعر السلعة محل نظام الحصص في السوق العالمية، بينما في الحالة الثانية فإن الربح يتمثل في زيادة سعر السلعة في السوق المحلية[1].

ولكن السؤال الذي يطرح نفسه ما هو مصير هذا الربح الإضافي في الدولة المطبقة لنظام الحصص؟

الإجابة على هذا السؤال هي :أن الربح الإضافي سوف يكون إما من نصيب تجار الداخل وإما من نصيب تجار الخارج إذا تم رفع سعر البيع أو يكون من نصيب الدولة وهذا في حالة ما إذا فرضت رسما على استيراد السلعة يعادل الربح الإضافي المحصل عليه.

[1]- Pawel Bozyk , Globalization and the transformation of foreign economic policy , Ashgate publishing limited , England , 2006, p 29

ولكن الدول أحيانا قد تفرض سعرا مقننا لهذه السلعة لكيلا يتم استغلال المستهلك المحلي، إلا أن هذا يؤدي إلى ظهور السوق السوداء تابع فيها هذه السلعة بأسعار مرتفعة.

من الأهمية بمكان الإشارة إلى أن نظام الحصص يعتبر أكثر فاعلية في حماية الاقتصاد الوطني خاصة في حالة ما إذا كان الطلب على الواردات غير مرن ولا يتأثر بالرسوم الجمركية أو إذا كانت المنافسة شديدة والأسعار العالمية تكون منخفضة، وبالتالي لا تظهر فاعلية الرسم الجمركي.

كما نشير أيضا إلى أن الرسم يبقي على الصلة بين السوق المحلية والسوق الدولية فتأثيره يشبه تأثير نفقات النقل لكن نظام الحصص يؤدي إلى تفاوت واضح بين أسعار الداخل وأسعار الخارج، وآخر نقطة نشير لها وهي أن نظام الحصص يمكن أي دولة من حماية اقتصادها دون أن تضطر للخروج صراحة عن المعاهدات والاتفاقيات المبرمة مع الدول الأخرى والتي تمنع استخدام الرسوم الجمركية.

- **نظام تراخيص الاستيراد:** من الوسائل الكمية التي من الممكن للدولة أن تستعملها في سياسة تجارتها الخارجية تراخيص الاستيراد هذه الأخيرة التي نقصد بها عدم جواز استيراد السلعة من الخارج بالنسبة للتجار المحليين دون الحصول على ترخيص مسبق أو الضوء الأخضر لاستيراد تلك السلعة، وقد يستعمل هذا النظام كصورة غير مباشرة لفرض نظام الحصص دون التصريح عن ذلك، حيث أن الدولة تحدد مقدار الحصة المسموح باستيرادها وتمنح لمستورديها الإذن القانوني بذلك وبعد استنفاذ الكية المسموح بها يمنع الترخيص[1].

وبالعادة فإن نظام تراخيص الاستيراد يعتبر مكملا لنظام الحصص من أجل تنظيم عملية الاستيراد و لربما الإشكال الذي يطرح كيف يتم توزيع الحصص بين المستوردين، والإجابة على هذا السؤال وحسب ما هو معمول به في غالبية الدول وهو توزيع التراخيص حسب الحصة التي كان يستوردها في الفترات السابقة ولعل من عيوب هذا النظام أنه يمنع المنافسة وفي نفس الوقت تظهر العديد من المشاكل الأخرى مثل الرشوة ، المحسوبية والبيروقراطية خاصة في ظل الدول التي تتميز بعدم توفر الحوكمة والشفافية الأمر الذي ينطبق على غالبية إن لم نقل كل الدول النامية.

[1] - بسام الحجار ، العلاقات الاقتصادية الدولية ، مرجع سبق ذكره ، ص 125

- **الأساليب التنظيمية :** بالإضافة إلى الأساليب السابقة والمتمثلة في كل من الأساليب السعرية والكمية توجد أيضا الأساليب التنظيمية والتي تنقسم أيضا بدورها إلى عدة أنواع سنحاول التطرق إلى كل نوع على حدا.
- **المعاهدات التجارية والاتفاقية التجارية:**

إن المعاهدات التجارية والاتفاقيات التجارية تعتبران من الوسائل التنظيمية التي من الممكن أن تعتمد عليها الدولة في تنظيم تجارتها الخارجية حيث أن المعاهدة التجارية تعقد بين الدول عن طريق وزارة الخارجية في أغلب الأحوال ويتم فيها تنظيم العلاقات التجارية بين الدول بشكل عام، يتم التطرق فيها إلى نوعين من القضايا، قضايا يغلب عليها الطابع السياسي مثل تحديد موقع الأجانب وأهليتهم والصلاحية الممنوحة لهم لممارسة نشاطهم وأمور أخرى تتميز بالطابع الاقتصادي مثل تنظيم الرسوم الجمركية وتأسيس المشروعات ومكاتب التمثيل التجاري ... الخ[1].

وهذه المعاهدات لابد لها أن تراعي كل من مبدأ المساواة، المعاملة بالمثل، ومبدأ الدولة الأولى بالرعاية وهي كلها مبادئ سوف نتناولها بالتفصيل في المبحث الموالي.

أما الاتفاقية التجارية تتم عادة على مستوى وزارة التجارة وتكون لفترة قصيرة مقارنة بالمعاهدة (سنة في أغلب الأحيان) ويتم تناول فيها الأمور التفصيلية التي لم يتم تحديدها بدقة في المعاهدة التجارية حيث يتم التطرق فيها إلى[2]:

- المنتجات التي تدخل في نطاق المبادلة بين الدولتين (تسجيل عادة في قوائم الاستيراد والتصدير وملحقة بالاتفاق).

- تعهد كل من الدولتين بعدم إقامة العوائق أمام مبادلة السلع المذكورة.

- وضع لجنة مشتركة تشمل ممثلي كل من الدولتين من أجل الإشراف على الاتفاق ومعالجة الاختلافات التي قد تنشأ عليه.

- تحديد كل المستندات والإجراءات اللازمة لإقامة المبادلات والعمليات التجارية بين الدولتين.

- تحديد مدة الاتفاق وطرق تمديده في حالة ما إذا كان هناك تمديد وطريقة المصادقة عليه

[1] - احمد جامع ، العلاقات الاقتصادية الدولية، ط 3 ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، 2010 ، ص 4

[2] - موسى سعيد مطر وآخرون ، التجارة الخارجية ، دار الصفاء، عمان ، الأردن ، 2001 ، ص 123

وللعلم قد يعدل الاتفاق ويتم التفصيل فيه أكثر بواسطة الخطابات أو عقد بروتوكولات إضافية.

- **اتفاقيات الدفع:** اتفاق الدفع هو أيضا وسيلة تنظيمية للمبادلات التجارية الخارجية بين الدول حيث يتم فيها تنظيم كيفية تسوية الحقوق المترتبة على المبادلات التجارية بين الدولتين أطراف الاتفاق، وغالبا يحتوي اتفاق الدفع على النقاط التالية[1]:

- فترة الاتفاق وكيفية تمديده أو تعديله.

- تحديد سعر الصرف الذي تسوى على أساسه المعاملات بين الدولتين.

- تحديد العملة التي يتم على أساسها تسوية المعاملات بين الدولتين حيث من الممكن أن يتم الاتفاق على عملة إحدى الدولتين أو كلاهما.

- تحديد العمليات التي تدخل في نطاق اتفاق الدفع (عمليات التصدير والاستيراد، أداء الخدمات، إجراء التحويلات، تسديد ديون سابقة ...).

- فتح حساب أو حسابين في البنوك المركزية تقيد فيهما المبالغ المستحقة لكل من الدولتين نتيجة العمليات التبادلية، على أن يسوي الفرق بين الجانب الدائن والجانب المدين في فترات دورية أو في نهاية تاريخ الاتفاق.

وللعلم فإن اتفاقيات الدفع بالعادة تتم بين الدول التي تطبق نظام الرقابة على الصرف، أما الدول التي تتبع نظام حرية التحويلات فتسوي حقوقها وديونها عند المعاملات المصرفية العادية.

[1] - مجدي محمود شهاب ، سوزي عدلي ناشد ، مرجع سبق ذكره ، ص ص 228-229

المحاضرة الخامسة: آليات تمويل التجارة الخارجية

- **تمهيد**: ان التمويل في الوقت الحالي اصبح اكثر من ضرورة سواء بالنسبة للمؤسسات او حتى المبادلات التجارية الخارجية وهذا لأنه اصبح السبيل الوحيد من اجل زيادة وتوسيع النشاط الاقتصادي او التجاري نظرا لزيادة الطلب وحتى لا تتوقف العملية الإنتاجية او حتى التجارية
- **مفهوم التمويل** :يمثل التمويل توفير الأموال عند الحاجة اليها بالمبلغ المناسب والوقت المناسب وعليه فمن خلال هذا التعريف فان التمويل يشمل على العناصر التالية :

- تحديد دقيق لأوقات الحاجة إلى الأموال
-البحث عن مصادر تمويل مناسبة
- مواجهة المخاطر المرتبطة بأي أنشطة اقتصادية او تجارية

- **أهداف التمويل** :يلعب التمويل دورًا جوهريًا في تسيير الأنشطة الاقتصادية، ويمكن تلخيص أهداف التمويل فيما يلي :

- توفير السيولة اللازمة للمشاريع الاستثمارية وتأمين التجهيزات الضرورية
- توزيع التدفقات النقدية والمالية على القطاعات الأخرى بشكل موضوعي
- دراسة وتغطية التكاليف الجزئية للمشاريع الاستثمارية
- إشراك الصناعة في التمويل التجاري من خلال وجود أطراف لإدارة المخاطر وضمان الحسابات
- تعزيز التعاون بين الجهات الاقتصادية المنتجة والقطاع المصرفي التجاري والمؤسسات المالية الأخرى لدعم منتجات التجارة الدولية

هذا عموما بعض المفاهيم المبدئية حول التمويل بشكل مختصر ،وبما ان موضع المحضرة فهو تمويل التجارة الخارجية فإننا في التالي سوف نحاول التفصيل في التمويل الخاص بالتجارة الخارجية

❖ **مفهوم تمويل التجارة الخارجية** :يُعرف تمويل التجارة الخارجية كنوع من الأنشطة المالية التي تقدم دعمًا ماليًا مباشرًا أو غير مباشر للتجارة الخارجية حيث يعتمد التمويل المالي المباشر على البنوك المركزية لتقديم الدعم المناسب لقطاع التجارة الخارجية، بينما يشمل التمويل المالي غير المباشر مساهمات البنوك التجارية وأصحاب رؤوس الأموال.

ومن الأهمية بمكان الإشارة الى ان البنوك والمؤسسات المالية تلعب دور الوسيط في تسهيل التحويل الدولي للسلع والخدمات من خلال منح القروض وتوفير وسائل دفع حديثة، مما يسهل عمليات التجارة الخارجية ويقلل من المخاطر المرتبطة بها، خاصة تلك المتعلقة بسلامة البضائع أثناء النقل الدولي .

تختلف تقنيات تمويل التجارة الخارجية وفقًا لآجال الاستحقاق ما بين تمويل قصير الأجل وتمويل متوسط وطويل الأجل

❖ **أساليب تمويل التجارة الخارجية** :يمكن تقسيم تمويل التجارة حسب معايير مختلفة

- **حسب مصدر التمويل** : هنا ينقسم التمويلالى تمويل مباشر من الحكومات والبنوك المركزية أو غير مباشر من البنوك التجارية والمؤسسات المتخصصة.
- **حسب معيار الحداثة :هنا** يمكن التمييز بين وسائل التمويل التقليدية مثل السندات والصكوك التي تتطلب وسيطًا وقوانين دولية منظمة، وبين وسائل التمويل الحديثة مثل تقنيات الدفع المستندية
- **حسب معيار مدة الاستحقاق**: ينقسم هنا الى قصير الأجل ،ومتوسط وطويل الأجل، حيث يعد التمويل قصير الأجل هو الأكثر شيوعا

❖ **التمويل المتوسط و طويل الاجل للتجارة الخارجية** :

التمويل المتوسط الأجل لتجارة الخارجية هو ذلك التمويل للعمليات التي تفوق في العادة 18 شهرا و لا تتعدى 7 سنوات اما التمويل طويل الاجل فهو ذلك التمويل للعمليات التي تمتد من 7 سنوات حتى الى 20 سنة وهي من التقنيات التي تسمح بتسهيل و تطوير التجارة الخارجية وعلى العموم، يمكننا تصنيف مختلف وسائل التدخل البنكي في هذا المجال في أربعة ادوات:

➢ **قرض المشتريle crédit acheteur :** هو قرض متوسط الاجل قد يكون اما بالعملة المحلية او العملة الصعبة يمنح من طرف بنك في البلد المصدر لفائدة المشتري المستورد لكي يدفع مستحقات البائع حسب ما جاء في العقد التجاري المبرم بين الطرفين متحملا بذلك (المشتري) ارجاع قيمة

الاصل زائد الفوائد المترتبة للبنك في تاريخ الاستحقاق ،حيث يلتزم البنك بعقد تجاري مع المشتري يحدد فيه أنماط الدفع ، أجال التسديد، سعر الفائدة، سعر العمولات و الضمانات

- **قرض المورد le crédit fournisseur :** هو ذلك القرض الذي يمنحه المصدر الى المستورد الأجنبي ثم يلجا المصدر الى البنك للتفاوض حول امكانية منحه قرض لتمويل صادراته و هو ناشئ بالاساس على المهلة التي يمنحها المصدر للمستورد في تسديد قيمة المبيعات ، لهذا يمكن القول ان قرض المورد هو شراء للديون من طرف البنك على المدى المتوسط و الطويل
- **التمويل الجزافي**: هي العملية التي يتم بموجبها خصم أوراق تجارية، بدون طعن"، فحسب هذا التعريف فعملية التمويل الجزافي هي ألية تتضمن إمكانية تعبئة الديون الناشئة عن الصادرات لفترات متوسطة، أو هي عملية شراء لديون ناشئة عن صادرات السلع والخدمات
- **القرض الايجار الدولي:** يعتبر الية من اليات التمويل المتوسط و الطويل الاجل للتجارة الخارجية و يتمثل مضمون هذه العملية في قيام المصدر ببيع سلعة الى مؤسسات متخصصة اجنبية و التي تقوم بالتفاوض مع المستورد حول اجراءات ابرام عقد تجاري و تنفيذه و يتضمن هذا العقد في الواقع نفس فلسفة القرض الايجاري الوطني و نفس اليات الاداء مع فارق يتمثل في ان العمليات تتم بين المقيمين و غير المقيمين و بهذه الطريقة فان المصدر سوف يستفيد من التسوية المالية الفورية و بعملة وطنية في حين يستفيد المستورد من المزايا التي يقدمها القرض الايجاري و خاصة من عدم التسديد الفوري لمبلغ الصفقة الذي يكون عادة كبير

و تتضمن الدفعات التي يقوم المستورد بدفعها الى مؤسسة القرض الايجاري قسط الاهتلاك الخاص براس المال الاساسي اضافة الى الفائدة و هامش خاص يهدف الى تغطية الاخطار المحتملة كما ان تسديد هذه الاقساط يمكن ان يكون تصاعديا او تنازليا او مكيفا مع شروط السوق

- **التمويل قصير الاجل للتجارة الخارجية** :هناك العديد من الوسائل في هذا الصنف ولكن الأكثر شهرة فيها وهي الاعتماد المستندي ،وهذا لما يوفره هذا الأخير من ضمان حقوق كل من المصدر والمستورد ولا يشترط توفر عامل الثقة بينهما ، ولكن لأننا ذكرنا سالفا ان الطرق القصيرة هي الأكثر تداولا فسنحاول التطرق في التالي الى غالبيتها

- **الحساب المفتوح (Open Account) :** يعتبر الحساب المفتوح أقل طرق التعامل أمانًا للمصدر، ولكنه الأكثر جاذبية للمشترين في هذا النظام يتم شحن البضائع وإرسال المستندات مباشرة إلى المشتري مع مطالبة بالدفع الفوري أو في تاريخ مستقبلي متفق عليه، و ليس للمُصدر

أي رقابة أو سيطرة على العملية إلا من خلال فرض شروط تداول مستقبلية، يستخدم الحساب المفتوح عندما يكون المصدر واثقًا من أن المستورد سيلتزم بالدفع، وغالبًا ما يتم تقليل المخاطر المالية باستصدار بوليصة تأمين ائتمانية لتغطية أي إخفاقات محتملة في السداد.

- **الدفع المسبق (Advance Payment)**: الدفع المسبق يمثل الطريقة الأكثر أمانًا بالنسبة للمصدر لكنه غير جذاب بالنسبة للمشترين، حيث يلزم المستورد بالدفع الكامل قبل شحن البضائع . هذه الطريقة تتضمن الدفع نقدًا مع الطلب أو عند تسليم البضاعة.
- **السندات** : هي وثائق تقدم إثباتًا قانونيًا يؤكد دفع قيمة السند المالي للبائع من قبل المشتري، وذلك باستخدام وسيط يضمن إتمام الصفقة بشكل صحيح.
- **الصكوك** :تحتوي على أوامر بالدفع المالي لصالح البائع، وهي مستندة إلى قوانين التجارة الدولية التي يجب الالتزام بها لضمان قانونية الصكوك في التجارة العالمية.
- **الكمبيالة** :تعد من أقدم الأوراق التجارية وتشمل أمرًا من الساحب إلى المسحوب عليه لدفع مبلغ معين بمجرد الاطلاع أو في تاريخ محدد، ويشمل ثلاثة أطراف: الساحب الذي يصدر الأمر، المسحوب عليه الذي يتلقى الأمر للدفع للمستفيد
- **الشيك**: مستند يتضمن أمرًا من الساحب إلى المسحوب عليه عادة ما يكون بنكًا لدفع مبلغ نقدي للمستفيد، الشيكات عادةً قابلة للدفع فور الاستلام ولكن يمكن أن تتضمن تاريخًا مؤجلًا بغير رسمية. أنواع الشيكات تشمل شيك المؤسسة الذي يسحبه المشتري من حسابه، وشيك البنك الذي يصدر نيابة عن المشتري لحل مشكلة الشيكات غير المغطاة
- **الاعتمادات التجارية (Trade Credit):** يستخدم الاعتمادات التجارية لتنفيذ عمليات التبادل التجاري حيث يتم تسليم مستندات الصادرات مقابل مستندات الواردات أو يتم إيداع عائدات الصادرات تحت تصرف البنك لاستخدامها في تسديد الواردات. ومع تزايد التخصص وصعوبة توافق المنتجات بين المصدر والمستورد، أصبحت الاعتمادات التجارية أقل شيوعًا.
- **التحصيل المستنديBills for Collection**

التحصيل المستندي يعد أكثر أمانًا للمصدر(البائع) من الحساب المفتوح، حيث يتم إرسال وثائق المصدر من بنكه إلى بنك المشتري(المستورد .) وهو ما يحدث دائما بعد شحن البضاعة، ويحتوي على تعليمات محددة يجب أن تطاع. وفي حالة إخفاق المشتري في الامتثال، يحتفظ المصدر، في ظروف معينة، بحق ملكية السلع التي قد تكون قابلة للاسترداد. ووفق تلك الوسيلة سيعمل بنك المشتري بناءً على التعليمات التي يقدمها المصدر، عبر مصرفه الخاص(مصرف المصدر)، وغالبًا ما يتم الاتفاق المسبق على مسار التواصل لحل النزاعات في حال وقوعها.

وتخضع وسيلة التحصيل المستندي لمجموعة من القواعد التي نشرتها غرفة التجارة الدولية ICC ومعروفة اختصاراً باسم URC522 والتي تلتزم بها أكثر من % 90 من بنوك العالم. ويوجد نوعان من فواتير التحصيل، والتي عادة ما يتم تحديدها بواسطة شروط الدفع المتفق عليها في العقد تجاري كل منها يوفر فوائد مختلفة للمصدرين وهي:

- **-المستندات مقابل الدفعDocuments against Payment D/P**

في هذه الحالة يتوقع من المشتري الدفع للبائع بمجرد الاطلاع على المستندات المتفق عليها وغالبا ما تسمى تلك العملية (النقد مقابل المستندات)،

ووفق تلك الوسيلة يُطلب من بنك المشتري الإفراج عن بضائع المُصدِر فقط عند الدفع، وهناك حالتان للتعامل أولاها عن طريق الشحن البحري، بمجموعة كاملة من سندات الشحن وهنا يحتفظ المصدر بحق الملكية حتى يتم تحرير هذه المستندات بشكل صحيح إلى المشتري، وثانيهما في حالة الشحن الجوي حيث لا تتوافر مثل هذه السيطرة على ملكية البضاعة سواء كان ذلك بموجب بوليصة الشحن الجوي أو ملاحظات الشحن الجوي، لأن هذه الوثائق هي مجرد " شهادات حركة" أكثر منها "مستندات ملكية".

- **المستندات مقابل القبولDocuments against Acceptance D/A**

يتم في هذه الحالة استخدام فترة ائتمان 60 أو 90 يومًا بعد الاطلاع على المستندات أو مدة محددة منذ تاريخ شحن البضاعة المتفق عليه بين المصدر والمشتري، ويمكن للمشتري الحصول على المستندات مقابل تعهده بالدفع في موعد متفق عليه في المستقبل، بدلاً من الدفع الفوري.

وعادة ما تكون مستندات المصدّر (البائع)مصحوبة بمسودة draft أو فاتورة صرف مثل الشيك، المسحوب على المشتري وعندما يوافق المشتري على السداد في تاريخ معين فإنه يوقع المسودة ومقابل هذا القبول يتم السماح للمشتري بالحصول على مستندات الشحنة وقد يحتفظ المصدر بالسيطرة على الشحنة، إلا أنه بعد قبول المشتري وتحرير المستندات، يكون (البائع) معرضا ماليًا إلى أن يبد أ المشتري في السداد من خلال البنك.

- **الاعتماد المستندي :**

هو إحدى الأدوات الهامة المستعملة في تمويل التجارة الخارجية عن طريق البنوك، وهي إجراء قانوني يضمن حقوق جميع أطراف العملية التجارية فالخطاب تعهد كتابي بالدفع صادر عن البنك فاتح الاعتماد (بنك المستورد)إلى البنك المراسل(بنك المصدر أو المستفيد)يتعهد فيه البنك فاتح الاعتماد بدفع مبلغ معين أو قبول سحوبات بقيمة محددة وخلال مدة محددة، وذلك مقابل تقديم المستندات المطابقة تماما لشروط الاعتماد وتتضمن الشروط التي وضعها المشتري(مقدم الطلب.) ويخضع الاعتماد مثل(فواتير التحصيل)لمجموعة من القواعد من غرفة التجارة الدولية ومعروفة اختصارا باسم UCP600 ، وتلتزم بها أكثر من % 90 من بنوك العالم، وهناك غالبا أربعة أطراف تشترك في الاعتماد المستندي هم:

-المشتري(المستورد): الذي يطلب فتح الاعتماد، ويكون الاعتماد في شكل عقد بينه وبين البنك فاتح الاعتماد ويشمل جميع النقاط التي يطلبها المستورد من المصدر.

-البنك فاتح الاعتماد(بنك المستورد): يقوم بفتح الاعتماد للمستورد وفق شروط ويرسله إما إلى المستفيد مباشرة في حالة الاعتماد البسيط، أو إلى أحد مراسليه في بلد البائع في حالة مشاركة بنك ثان في عملية الاعتماد المستندي.

-المستفيد(المصدر): هو المصدر الذي يقوم بتنفيذ شروط الاعتماد في مدة صلاحيته.

-**البنك المراسل:** هو البنك الذي يقوم بإبلاغ المستفيد(المصدر) بنص خطاب الاعتماد الوارد إليه من البنك المصدر للاعتماد في الحالات التي يتدخل فيها أكثر من بنك في تنفيذ عملية الاعتماد المستندي كما هو في الغالب وقد يضيف هذا البنك المراسل تعزيزه إلى الاعتماد، فيصبح ملتزما بالالتزام الذي التزم به البنك المصدر، وهنا يسمى بالبنك المعزز.

وهناك عدة تقسيمات للاعتمادات المستندية وذلك حسب الزاوية المنظور إليها كما يلي:

- **وينقسم من حيث التأكيد إلى**:

- **اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء وغير مؤكد** Unconfirmed ويتطلب تعهد بنك المستورد فقط بقبول الدين الناشئ عن تصدير البضاعة دون تأكيد ذلك القبول من بنك البائع

- **اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء ومؤكد** Confirmed ويتطلب تعهد بنك المصدر(البائع) علىT شكل تأكيد قبول الدين الناشئ عن تصدير البضاعة وهو شائع الاستخدام حاليا، وخصوصا إذا كان لدى المصدّر(البائع) أي مخاوف بشأن الدفع من بنك المستورد أو بلده، ويقوم البنك الضامن بالتأكيد نظير مقابل مالي يعتمد على مستوى المخاطر المتوقعة التي يتعين تغطيتها.

- **من حيث شكل الاعتماد يمكن التمييز بين:**

-**اعتماد مستندي قابل للتحويل:** يسمح فيه للمستفيد تحويله كليا أو جزئيا إلى مستفيد آخر يطلق عليه المستفيد الثاني، وغالبا ما يكون المستفيد الأول من الاعتماد هو الوسيط أو الوكيل للمستورد في بلد المصدر.

-**اعتماد مستندي غير قابل للتحويل:** أي لا يجوز لأي مستفيد آخر استخدامه.

-**الاعتماد الدائري أو المتجدد**: وهو اعتماد واحد يتجدد تلقائيا على شكل دوري كلما انتهت مدته وقيمته، دون أن تكون هناك حاجة إلى فتح اعتماد مستندي جديد في كل مرة، ويستخدم هذا النوع من الاعتماد في حال الاتفاق على تسليم البضاعة للمشتري على دفعات.

- **حسب كيفية التنفيذ نميز بين:**

-**اعتماد مستندي منفذ لدى الاطلاع:** هذا النوع يمكن المستفيد من الحصول على قيمة الصفقة من بنكه بمجرد التقدم إليه وإظهاره وتحقق البنك من صحة بياناته بعد ذلك يقوم البنك الآمر بتحويل المبلغ فور استلامه للمستندات والوثائق المطلوبة الواردة إليه.

-**اعتماد مستندي محقق بالتفاوض أو قابل للخصم:** ويمكن البائع من خصم الكمبيالة التي يسحبها على المشتري وفق شروط معينة.

-**اعتماد مستندي منفذ بالقبول أو الدفع الآجل:** ويتضمن قيام البنك الذي أصدر الاعتماد أو مراسله في حالة التعزيز بقبول الكمبيالات المرفقة بالمستندات المقدمة من المصدر أو الالتزام بسداد قيمة المستندات عند حلول أجل السداد.

وللإشارة نجد ضمن مجموعة الأدوات المتصلة بخطابات الاعتماد صنفا آخر تحت مسمى خطابات الاعتماد الاحتياطية Stand-By LCs أو الضمانات المصرفية وهو ضمان مصرفي إضافي يقدم من البنك نيابة عن مقدم الطلب ولصالح المستفيد يتعهد فيه البنك بأنه في حال فشل المستورد في الوفاء بالتزاماته المالية أو تنفيذ الاتفاقية المبرمة بين مقدم الطلب والمستفيد يقوم البنك الضامن نيابة عن مقدم الطلب بسداد مبلغ الضمان للمستفيد عند استلام الطلب أو المطالبة من المستفيد.

❖ **وسائل الدفع الإلكتروني:** هي وسيلة دفع مستحدثة عبر استعمال الإنترنت نتيجة للتطور المعلوماتي في مجال البنوك والنقود المتداولة في التجارة عامة والخارجية خاصة وهي تنقسم إلى:

- **الحوالات المصرفية Bank transfers من خلال نظام سويفت:**

من أفضل وسائل الدفع في التجارة الخارجية، فهي طريقة حديثة للدفع وتبادل الرسائل والمعلومات الخاصة بوسائل الدفع المختلفة سواء السداد النقدي أو عبر خطابات الاعتماد أو التحصيل المستندي عن بعد عن طريق استخدام نظام اتصال الكتروني آمن بين نحو 10 آلاف مؤسسة مالية في 212 دول حول العالم وهو اختصار لاسم جمعية الاتصالات المالية العالمية بين البنوك SWIFTالتي بدأت العمل به عام 1977 لتحسين طريقة الدفع الدولية بإدخال مقاييس موحدة للعلاقات المصرفية ومعالجتها، تتم بين البنوك والمؤسسات المالية ويمكن تطبيقه لتبادل الرسائل في مختلف العمليات مثل مطابقة أوامر العملاء بين الجهات المتداخلة بالعملية والتصديق عليها كما في التحويلات النقدية الخاصة بالعمليات ونتائج التسوية وأيضا في التصديق على تنفيذ عمليات التداول وتسويتها بين الأطراف المعنية

وتوفر شبكة سويفت لمستعمليها السرعة اللحظية والأمان في إنجاز المعاملات، بالإضافة إلى كونها متاحة على مدار اليوم، ولا تتم العمليات إلا بعد تشفير الرسائل بفضل تقنيات متطورة، كما أن إجراءات التثبت من هوية المستعملين تنفذ بصرامة بالغة، ويتم تحديد هوية المصارف المتراسلة عبر الشبكة من خلال رمز وحيد يمُنح لكل مصرف ويميزه عن الآخرين. ويتكون هذا الرمز من ثمانية أحرف لاتينية، تدل على اسم المصرف(الأحرف الأربعة الأولى)، وعلى البلد الذي ينتمي إليه(الحرفين التالين)، ثم المدينة(الحرفين الأخيرين)

وقد شهدت الشبكة العديد من التطورات التقنية وتحولت إلى اعتماد تكنولوجيا بروتوكول الإنترنت IPولغة XML في البرمجة عام 2001 ثم منظومة سويفت نت مع حلول عام 2004 ، وبحلول منتصف عام 2015 أصبحت الشبكة تنقل ملايين الرسائل يومياً لإنجاز جميع معاملاتها المالية الدولية وأهمها تحويل الأموال، والاعتمادات المستندية، وعمليات شراء وبيع العملات، وعمليات أسواق المال وغيرها.

- **أنظمة الدفع الرقمية:**

تستخدم هذه الأنظمة في عمليات التبادل التجاري التي تتم عبر شبكة الإنترنت وخصوصا بين الشركات B2B وقد زادت أهمية هذا النوع من التعاملات خصوصا مع ارتفاع حجم التجارة الإلكترونية في العالم (سوف نتطرق الى التجارة الإلكترونية في المحاضرة اللاحقة) .

وقد شهدت هذه الأنظمة تطورا كبيرا لاسيما مع ظهور وانتشار مفهوم شبكات الأعمال التجارية ذات النظام الإيكولوجي والتي تستخدم تكنولوجيا الإنترنت لتنسيق سلاسل القيمة Value chain مع شركة الأعمال في صناعة ما، أو ضمن مجموعة من الشركات.

ويتم استخدام وسائل عديدة للدفع لتسوية المعاملات بين الشركات أو من قبل الأفراد منها البطاقات الائتمانية التي تصدرها البنوك بالتعاون مع الشركات العالمية مثل فيزا وماستر كارد وغيرها أو من خلال بطاقات مسبقة الدفع للتعاملات الإلكترونية والتي يتم تعبئة قيمتها مسبقا والتي تستحوذ حاليا على نصف حجم المعاملات الإلكترونية مع توقعات بتراجع حصتها إلى % 46 مع نمو المدفوعات عبر الهاتف النقال واستمرار أسلوب الدفع عند التسليم وخصوصا في الدول النامية، وانتشار أسلوب المحافظ الإلكترونية e-wallets مثلما هو معتمد في موقع . PayPal وكذلك بعد ظهور العملات الافتراضية المشفرة مثل بيتكوين وغيرها.

المحاضرة السادسة : التجارة الالكترونية

يشهد العالم تطورًا سريعًا وانتشارًا واسعًا في استخدام تقنيات التجارة الإلكترونية، ما دفع العديد من الدول إلى اتخاذ خطوات سريعة لتنظيم التعامل مع هذا النمط الجديد من التجارة الذي يمتاز

بسرعة النمو، الشمولية، والتنافسية الحادة إلى جانب عدم التقيد بالحدود الجغرافية، فهي تتنامى بشكل متسارع جدا عبر مختلف دول العالم ولو بدرجات متفاوتة بين المتقدمة منها والنامية ، وكل هذا راجع الى الانتشار الواسع في استخدام الانترنت حيث تشير آخر الاحصائيات الى ان هناك اكثر من 5.3 مليار شخص حول العالم يستخدمون الانترنت سواء عبر الهاتف المحمول او أجهزة الحواسيب [1]

وعليه فان موضوع التجارة الالكترونية مهم أهمية الاستخدام الواسع والمتزايد له في غالبية دول العالم وفي كل أنواع المنتجات سلعية كانت ام خدماتية ، لهذا ومن الأهمية بمكان التطرق الى بعض المفاهيم حول التجارة الإلكترونية

- ❖ **مفهوم التجارة الالكترونية :** كما ذكرنا سالفا فان التجارة الالكترونية تعتبر من المواضيع بالغة الأهمية خاصة في عصر الاقتصاد الرقمي ، ولهذا توالت البحوث والدراسات في هذا الموضوع ، وعليه تعددت التعاريف لمفهوم التجارة الإلكترونية لعل من أهمها :

- ➢ **تعريف المنظمة العالمية للتجارة :** عرفت المنظمة العالمية للتجارة التجارة الالكترونية على انها " سلسلة متكاملة من عمليات الصفقات وتأسيس الروابط التجارية وتوزيع وتسويق وبيع المنتجات عبر الإنترنت"
- ➢ **تعريف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية :** عمليات بيع وشراء السلع و الخدمات التي يتم تنفيذها عبر وسائل الاتصال الرقمية من خلال منصات رقمية مصممة خصيصا لذلك لإرسال واستقبال طلبات البيع والشراء الكترونيا مدعومة بآليات الدفع الرقمي

وعليه يمكن القول ان التجارة الالكترونية هي عبارة على المبادلات التجارية ولكن عن طريف استخدام مختلف الوسائط الالكترونية ، التي تمكن من الالتقاء بين العرضين والطالبين بشكل افتراضي ، ومن الأهمية بمكان ابراز أهمية التجارة الالكترونية من خلال عرض بعض المؤشرات المتعلقة بتنامي التجارة الالكترونية حسب الجدول الموالي

الجدول رقم (05): مبيعات التجارة الالكترونية بالتجزئة في مختلف دول العالم (تريليون دولار امريكي)

السنة	2021	2022	2023	2024	2025	2026
القيمة	5.2	5.7	6.3	6.9	7.5	8.1

Source :UNCTAD(2021) B2C E-commerce index

[1] ـ قاعدة بيانات الاتحاد الدولي للاتصالات العلمية متوفر على الموقع : https://www.itu.int/ar/mediacentre/Pages/PR-2023-09-12-universal-and-meaningful-connectivity-by-2030.aspx يوم 2024/05/12 على الساعة 08:19

من الجدول السابق نلاحظ النمو المتزايد للتجارة الالكترونية والتي هي بشكل متسارع حيث زادت باالكثر من 3 تريلون دولار امريكي في مدة وجيزة اقل من 06 سنوات ، وهذا راجع لان التجارة الالكترونية تحقق العديد من المزايا يمكن لنا تلخيصها في النقاط التالية

❖ **مزايا التجارة الالكترونية** :

- تسويق أكثر فعالية وربح أكبر بفضل الوصول العالمي السريع دون انقطاع وبتكاليف أقل.
- تخفيض المصاريف بتقليل تكاليف إعداد وصيانة المواقع الإلكترونية مقارنة بتكاليف البيع بالتجزئة.
- تلبية احتياجات العملاء في الوقت المناسب ومن أي مكان دون الحاجة للذهاب شخصيًا.
- حرية الاختيار بزيارة محلات متنوعة والحصول على معلومات المنتجات بدون ضغط من البائعين.
- خفض الأسعار بفضل تقليل النفقات العامة مما يفيد الزبائن
- تنفيذ التبادل بأعلى كفاءة وأقل تكلفة عبر تبادل البيانات الإلكتروني.
- إنجاز الصفقات بسهولة ودون الحاجة لانتقال الأطراف.
- عرض المنتجات على مدار الساعة مما يزيد الفائدة للطرفين.
- تحفيز الشركات على تحسين خدماتها بسبب التنافس الكبير وزيادة الأسواق المتاحة

❖ **مقومات التجارة الالكترونية** : لتحقيق نمو وتطور حقيقي في مجال التجارة الإلكترونية، ينبغي توفير مجموعة من المقومات الأساسية التي تسهم مجتمعة في خلق بيئة ملائمة وتساعد على تحقيق الفوائد المتوقعة ، ومن بين هذه المقومات

- توفر بنية تحتية قوية للاتصالات وانتشار شبكة الإنترنت بشكل واسع، بحيث تتيح الوصول لأكبر شريحة ممكنة من المجتمع بأسعار تنافسية، هذا يشكل الأساس الذي تعتمد عليه التجارة الإلكترونية في التواصل والوصول إلى العملاء .
- تعزيز الوعي العلمي والثقافي والقضاء على الأمية المعلوماتية بين أفراد المجتمع .يساهم ذلك في إصدار تشريعات ملائمة ومعالجات قانونية لضمان الحماية والثقة للمستخدمين في هذا المجال وهذا بدوره يقلل من احتمالات النصب والاحتيال ويعزز ثقة المواطنين في عمليات البيع والشراء الإلكترونية.

- وجود بنية تحتية متكاملة في مجال الخدمات المالية، خاصة على صعيد التعامل المالي المصرفي .يتطلب هذا دعم عمليات التجارة الإلكترونية من خلال توسيع نظم الدفع الإلكتروني، وبالأخص استخدام بطاقات الائتمان، لتسهيل إنجاز المعاملات المالية الآمنة على الشبكة

ان التجارة الالكترونية بالرغم من الانتشار الواسع والمزايا الكبيرة التي من الممكن تحقيقها الا ان الدول العربية ومن بينها الجزائر تواجه العديد من التحديات يمكن اجمالها في النقاط التالي :

- مازلت البنية التحتية والرقمية دون المستوى المطلوب
- عدم وجود التشريعات القانونية الكافية التي تنظم التجارة الإلكترونية
- ضعف الرقابة على عملية المبيعات الالكترونية من خلال الشبكة العالمية للأنترنت
- عدم وجود إحصاءات كافية على التجارة الالكترونية فمثلا بالنسبة للجزائر هناك نقص كبير في هذا المجال حتى عند الهيئات الدولية على غرار البنك الدولي
- تأخر وصل المنتج الى المستهلك مقارنة بالدول المتقدمة مما يضطر العديد من المستهلكين من الرجوع الى الطرق التقليدية
- الغش التجاري وانخفاض جودة المنتج
- عدم وضوح رؤية واضحة لدى بعض الدول ومن بينها الجزائر حول شمولية القطاعات الداعمة للتجارة الالكترونية

الباب الثاني :
مدخل الى المالية الدولية

المحاضرة الأولى: ميزان المدفوعات

من المعروف أن لكل دولة معاملاتها الخارجية، فالمقيمون فيها سواء كانوا شركات أو أفراد يقومون بالتصدير إلى والاستيراد من الدول الأخرى هذا بالإضافة إلى الخدمات، وينتج عن هذه المعاملات استحقاقات مالية متبادلة يتعين تسويتها عاجلا أم آجلا.

هذه الحقوق والالتزامات تقوم في الواقع بالنقود، ويتعين أداؤها في تاريخ معين، ومن هنا فعلى كل دولة أن تعد بيانا كافيا أو سجلا وافيا تسجل فيه مالها على الخارج من حقوق وما عليها نحوه من التزامات، هذا السجل هو ما يدعى (ميزان المدفوعات).

❖ مفهوم ميزان المدفوعات:

تتعدد تعريفات ميزان المدفوعات، ولكنها تتفق جميعا في معنى واحد وهي أن ميزان المدفوعات لأي دولة لا يخرج عن كونه عبارة عن سجل محاسبي تسجل فيه كل المعاملات الاقتصادية لدولة ما مع العالم الخارجي بين المقيمين في تلك الدولة وغير المقيمين خلال فترة زمنية معينة جرت العادة أن تكون سنة.

ويلاحظ على هذا التعريف الملاحظات التالية[1]:

- أن ميزان المدفوعات لا يخرج عن كونه سجل محاسبي يصور في شكل حساب ذو جانبين، جانب دائن تسجل فيه كافة المتحصلات من العالم الخارجي وجانب مدين تسجل فيه كافة المدفوعات للعالم الخارجي.
- يتم القيد في هذا السجل من خلال طريقة القيد المزدوج المعروضة في نظرية المحاسبة ويحدث نتيجة لذلك ما يسمى ببنود الموازنة أو الشكلين لميزان المدفوعات.
- يقوم التسجيل في ميزان المدفوعات على أساس التفرقة بين المقيمين وغير المقيمين فالمقيمون هم الأفراد أو المؤسسات الذين تدوم إقامتهم داخل الحدود السياسية للدولة ويحصلون على دخولهم بصفة مستديمة من الدولة بصرف النظر عن جنسهم مثل وجود شخصا أجنبيا بينهم يقيم في مصر بصفة دائمة ويمارس نشاط اقتصادي مع الدول الأجنبية في هذه الحالة تعتبر معاملاته جزءا لا يتجزأ من المعاملات الدولية التي تدخل في ميزان المدفوعات للدولة المقيم فيها. أما غير المقيمين فهم الذين يقيمون إقامة مؤقتة مثل السائحين والدبلوماسيين وقوات الأمم المتحدة

[1] - هيل عجمي جميل الجنابي ، التمويل الدولي والعلاقات النقدية الدولية ، دار وائل ، الأردن ، 2014، ص 27

والهجرة للعمالة، وكل هؤلاء تسجل معاملاتهم في ميزان المدفوعات الذين ينتمون إليه و الدول التي جاء منها فالسائح الامريكي في الجزائر هو مقيم بالنسبة لأمريكا وغير مقيم بالنسبة للجزائر .

- إن ميزان المدفوعات تسجل فيه كافة المعاملات الاقتصادية مع العالم الخارجي سواء معاملات منظورة (سلع) أو معاملات غير منظورة (خدمات) أو تحويلات وحركة العمالة أو حركة رؤوس الأموال من وإلى الخارج

❖ **أهمية ميزان المدفوعات:** يحضى ميزان المدفوعات باهتمام السلطات العمومية ذلك أنه يمثل أهمية قصوى في مجالات عدة بحيث أنه[1]:

✓ يقدم معلومات هامة عن درجة ارتباط الاقتصاد القومي باقتصاديات العالم الخارجي؛

✓ مساعدة واضعي السياسات الاقتصادية في توجيه أمور البلاد؛

✓ تعتبر بيانات المدفوعات أداة للتقييم والتفسير العلمي لكثير من الظواهر الاقتصادية المرتبطة بالاقتصاد العالمي؛

✓ يسمح بالتنبؤ بتطور أسعار الصرف؛

✓ يسمح بالحكم على الوضعية الاقتصادية والمالية للبلد خاصة في المدى القصير.

وبدون شك يعتبر ميزان المدفوعات واحد من أكثر القوائم الإحصائية أهمية بالنسبة لأي بلد، حيث أنه يبين المركز التجاري للبلد والتغيرات في صافي مركزه كمقرض أو مقترض دولي، والتغير في احتياطاته من الذهب والعملات الأجنبية، فميزان المدفوعات يمكن أن يكون مفيدا جدا للسلطات النقدية للبلد، وهذا من خلال الحسابات الفرعية لميزان المدفوعات، مما يستوجب دراسة هيكل ميزان المدفوعات.

❖ **مكونات ميزان المدفوعات:** جرت العادة إلى تقسيم ميزان المدفوعات على مستقلة يضم كل منها متميزا من المعاملات الاقتصادية ذات الطبيعة المتشابهة أو المقاربة في أهدافها، ومن بين التقسيمات الشائعة فبهذا المجال تأخذ بالتقسيم الآتي لتميّزه بالوضوح والمنطقية.

1- حساب العمليات الجارية:

[1] - نوال بن خالدي ، مطبوعة في مقياس المالية الدولية ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، جامعة ابي بكر بلقايد تلمسان ، 2021/2020، ص 20

هو ذلك الميزان الذي يضم كافة المعاملات الاقتصادية الدائنة والمدينة التي تتم بين المقيمين وغير المقيمين خلال فترة زمنية معينة وترتبط بالإنتاج والدخل خلال الفترة الزمنية محل الدراسة.

إذ يعتبر من أهم مكونات ميزان المدفوعات، ويشمل كل العمليات التي لها تأثير على الدخل الوطني (الصادرات والواردات من السلع والخدمات) ويضم حسابين فرعيين هما[1]:

1.1- **الميزان التجاري**: وينقسم بدوره إلى ميزان السلع المنظورة ،وميزان السلع غير المنظورة (الخدمات).

أ. **ميزان السلع المنظورة:** ويطلق عليه أيضا الميزان السلعي، ويضم كافة السلع التي تتخذ شكلا ماديا ملموسا (الصادرات، الواردات من السلع المادية التي تتم عبر الحدود الجمركية).

ب. **ميزان السلع غير المنظورة:** ويطلق عليه أيضا **الميزان الخدمي،** وتظم كافة الخدمات المتبادلة بين الدول (النقل، السياحة التأمين، دخول العمل، عوائد رأس المال).

أما من حيث القيد في ميزان المدفوعات فيمكن القول (إن كل عملية يترتب عليها طلب عملة البلد وعرض عملة بلد آخر تقيد في الجانب الدائن أو جانب الأصول، وكل عملية يترتب عليها عرض العملة الوطنية وطلب العملة الأجنبية تقيد في جانب الخصوم أو الجانب المدين).

حيث أنه كل عملية تؤدي إلى زيادة دائنية الدولة أو نقص مديونيتها تدرج ضمن جانب الأصول وكل عملية يترتب عليها زيادة مديونية الدولة ونقص دائنتها تدرج ضمن جانب الخصوم.

المتعارف عليه دوليا أن الصادرات يتم تقييمها بطريقة **" FOB"** والواردات يتم تقييمها على أساس نظام **" CIF"** وأحيانا أخرى تقيم الصادرات بطريقة**" FAS ".**

2.1. حساب التحويلات الأحادية: يشمل كافة المعاملات الاقتصادية الدائنة والمدينة والملزمة لجانب واحد، وتتم بين المقيمين وغير المقيمين خلال فترة زمنية معينة، حيث أن هذا الحساب (تخصص للمعاملات التي يترتب عليها تحويل موارد حقيقية أو حقوق مالية من وإلى بقية دوال العالم دون أي مقابل).

ويشمل هذا الحساب بندين، الأول يتعلق بالهبات والتعويضات الخاصة، والثاني يتعلق بالهبات والتعويضات العامة، فالخاصة نجد فيها تحويلات الأفراد (بما فيها تحويلات المهاجرين إلى بلادهم الأصلية) والمنظمات النقدية منها والعينية، والعامة تندرج فيها كل التعويضات التي يعتبرها صندوق النقد الدولي إجبارية، وكذا الهدايا على أنواعها.

[1] - L . Alan Winters , International Economic ,4th edition, Routledge London and NewYork,1999,P237

ومن أمثلة هذه المعاملات التعويضات طبقا للاتفاقيات الدولية المعقودة بين دولتين، كما حدث في ألمانيا الغربية وإسرائيل بعد الحرب العالمية الثانية، وكذا المنح للدول الآخذة في النمو.

ويمكن تحديد خصائص المعاملات الاقتصادية المدرجة في حساب المعاملات الجارية على النحو التالي:

- ترتبط بالإنتاج والدخل خلال الفترة محل الدراسة؛
- تتصف بالدورية والتكرار، ويتم بغض النظر عن حالات ميزان المدفوعات.

.2 حساب رأس المال :

ويضم كافة التغيرات التي تطرأ على أصول المقيمين وخصوصهم تجاه غير المقيمين، حيث أنه (يسجل حركات رؤوس الأموال بين البلد وبقية العالم التي ينشأ عنها في مركز دائنية أو مديونية البلد الخارجية، وكذلك التغيرات في الأصول الاحتياطية الرسمية للبلد).

1.2- حساب رأس المال طويل الأجل: يشمل كافة التغيرات التي تطرأ على أصول المقيمين وخصومهم غير المقيمين، والتي يزيد عمرها عن عام، ومن بين أهم بنود حركات رؤوس الأموال طويلة الأجل، استثمارات المحفظة المالية، الاستثمارات المباشرة، القروض التجارية عند التصدير وعند الاستيراد وكذا القروض الأخرى.

2.2 - حساب رأس المال قصير الأجل: يشمل كافة التغيرات التي تطرأ على أصول المقيمين وخصومهم اتجاه غير المقيمين والتي لا يزيد عمرها عن عام، وللاشارة فهذا الحساب يتعلق بكافة الأصول ذات السيولة المرتفعة أي التي يتم تحويلها الى نقود بسرعة ، وبطبيعة الحال تحتل النقود المرتبة الأولى في هذا الحساب ولهذا يسمى هذا الحساب أيضا "الحساب النقدي "، ويتكون من النقود ، الذهب ولا يقصد به هنا كسلعة وانما المستخدم لأغراض نقدية أي الذي يمثل الأرصدة النقدية والدولية لدى السلطات النقدية في الدولة

.3. حساب السهو والخطأ:

إن التسجيلات في الجانب الدائن والمدين قد لا تكون متماثلة نظرا لكون مصادر المعلومات المعتد تختلف وتتعد، ولهذا قد يحدث وأن يكون مجموع المبالغ الدائنة لا يساوي مجموع المبالغ المدنية، والفرق بينهما يمثل القيمة التي تسجل في حساب السهو والخطأ، كي يصبح ميزان المدفوعات متزنا حسابيا، كما يعرف هذا الميزان أيضا بحساب التعديلات، وفي التالي جدول يوضح شكل ميزان المدفوعات

جدول رقم (04) تركيبة ميزان المدفوعات حسب صندوق النقد الدولـي.

البيـــان	مـــدين	دائـــن
I- حساب العمليات الجارية		
1. السلـع والخدمـات:		
أ. السلـع:		
- سلـع عامـة؛		
- سلع مستوردة أو مصدرة للتنقل...		
ب. الخـدمـات:		
- النقـل:		
● النقل البحري.		
- الأسفـار:		
● أسفار الموظفين...		
- خدمات الاتصال...		
2. الـدخـــل:		
- تعويضـات الأجـراء؛		
- دخـل الاستثمـارات.		
3. التحـويـلات الجاريـة:		
- الإدارات العامة، قطاعات أخرى.		
II- حسـاب رأس المـال والعمليات الماليـة:		
1. رأس المـــال:		
أ. التحويلات الرأسمالية:		
- الإدارات العامة؛		
- قطاعات أخرى...		
ب. الاستلام والتنازل عن الموجودات غير المالية وغير الإنتاجية.		

2. العمليـات الماليـة: أ. الاستثمار المباشر؛ ب. الاستثمار في القيم المنقولة. **III. حساب السهو والخطأ وبنود الموازنة الأخرى**		

Source : FMI, Manuel de la Balance de paiement, disponible sur :https://www.imf.org/external/french/pubs/ft/bop/2007/bopman6f.pdf visite le 06/04/2023 à l'heure 13 :36

❖ **المؤشرات الاقتصادية لميزان المدفوعات** : يمكن معرفة الوضعية الاقتصادية لبلد ما عن طريق ميزان مدفوعاته، وهذا بفضل مؤشراته الاقتصادية والتي تستخرج أو تستنتج من أرصدة الموازين الفرعية التي رأيناها سابقا.

➢ **علاقة الميزان التجاري بالاقتصاد الكلي:** لدينا العلاقة التالية والتي تحقق المساواة بين الموارد والاستخدامات في اقتصاد ما:

$$Y = C + I + (X - M) \ldots\ldots\ldots\ldots (1)$$

حيث:

Y: الإنتاج من السلع مقيما بالناتج الداخلي الخام (PIB) بسعر السوق في فترة معينة؛

C: الاستهلاك الداخلي الخاص والعمومي؛

I: الاستثمار الداخلي الخاص والعمومي؛

X: الصادرات من السلع؛

M: الواردات من السلع.

من العلاقة (1) يمكن استنتاج ما يلي:

$$Y - (C + I) = X - M \ldots\ldots\ldots\ldots (2)$$

حيث:

C + I: تمثل الاستخدامات الداخلية ونرمز لها بـ (EL) ومنه:

$$Y - EL = X - M \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots (3)$$

حيث:

Y – EL: تمثل الفائض أو العجز في الناتج الداخلي.

X – M: يمثل رصيد الميزان التجاري

فإذا حقق البلد فائض من الناتج الداخلي ($Y - EL > 0$) فهذا يعني أن الاستخدامات الداخلية مغطاة كلها بجزء من الناتج الداخلي الخام ويوجه الباقي منه (الفائض) إلى التصدير، وهو ما يفسر الرصيد الموجب للميزان التجاري في هذه الحالة ($X - M > 0$).

2. معدل التغطية (TC):

وهو عبارة عن نسبة الصادرات (X) إلى الواردات (M) من السلع.

$$TC = (X/M) \times 100 \ldots\ldots\ldots\ldots (4)$$

هذا المعدل بين مدى قدرة الإيرادات الآتية من الصادرات على تغطية المدفوعات الناتجة عن الواردات، فإذا كان هذا المعدل أصغر من المئة (100) فهذا يعني أن قيمة الصادرات لا تغطي قيمة الواردات ولذا يجب على البلد البحث عن موارد أخرى لتمويله وإدارته.

3. معـدل التبعيـة (TD):

وهو عبارة عن نسبة الواردات من السلع (M) إلى الناتج الداخلي الخام (PIB).

$$TD = (M/PIB) \times 100 \ldots\ldots\ldots\ldots (5)$$

وكلما كان هذا المعدل أصغر بكثير يعني أن هذا البلد ليست له تبعية وطيدة للخارج.

4. معـدل القـدرة على التصـدير(TE):

وهو عبارة عن نسبة الصادرات من السلع (M) إلى ناتج الخام الداخلي (PIB).

$$TE = (X/PIB) \times 100 \ldots\ldots\ldots\ldots (6)$$

وكلما كان هذا المعدل كبيرا فإن ذلك يدل أن للبلد قدرات كبيرة للاعتماد على قطاع التصدير.

5. معـدل القـدرة على سداد الواردات (CRM):

هذا المعدل يقيم بعدد الأيام، حيث كلما كان عددها أكبر فإن ذلك يعني أن البلد قادر على تسديد فاتورة وارداته في أقرب الآجال ومن المستحسن أن لا يقل عن تسعين (90) يوما وثلاثة (03) أشهر وهو عبارة عن نسبة المخزون من احتياطي الصرف (RC) إلى الواردات من السلع (M).

$$CPM = (RC/M) \times 360 \text{ Jours} \ldots\ldots\ldots\ldots (7)$$

6. العـلاقة بين العجـز في الميزان الجاري والناتج الداخلي الخام:

يمكن قياس العلاقة بين رصيد ميزان العمليات الجاري والناتج الداخلي الخام بالعلاقة التالية:

Boc/PIB

حيـث:

Boc: يمثل رصيد ميزان العمليات الجاري.

وعموما إذا كان هذا المعدل يعادل (5%) فهو يعتبر عاديا حسب آراء الخبراء، أما إذا تجاوز (5%) فإن الوضعية الاقتصادية للبلد تصبح حرجة نوعا ما، حيث أن احتياطيات التمويل في هذا البلد تستدعي الاستدانة

❖ **تــوازن ميزان المدفوعات:** اذا ما تحدثنا على التوازن في ميزان المدفوعات فإننا نجد نوعين من التوازن

➢ **التوازن الحسابي لميزان المدفوعات:** كما قلنا في البداية فان ميزان المدفوعات هو سجل محاسبي وعندما نقول هذه الكلمة بمعنى تحكمه قواعد المحاسبة العامة التي تقول القيد المزدوج وحتمية توازن الجانب المدين مع الدائن هذه الحتمية ما هي إلا انعكاس لنظرية القيد المزدوج "رصيد الميزان التجاري + ميزان التحويلات من جانب واحد + رصيد ميزان رأس المال"

➢ **التوازن الاقتصادي لميزان المدفوعات:**

اذا كان التوازن المحاسبي امر محقق دائما بسبب قاعدة تساوي الجانب المدين ، لكن التوازن الاقتصادي لا يحدث في الغالب ان لم يكن مطلقا فدائما يكون اما هناك فائض او عجز

الفائض : وذلك عندما يزيد الجانب الدائن لهذه العمليات عن الجانب المدين، ويوصف الميزان بأنه موجب في صالح الدولة.

العجــز: وذلك عندما يزيد الجانب المدين لهذه العمليات عن الجانب الدائن، ويوصف الميزان هنا بأنه سلبي في غير صالح الدولــة.

❖ **أنــواع الاختــلال وأسبــابه:** قد يحدث أن تمر الدولة بظروف داخلية وخارجية من شأنها إحداث اختلال في ميزان المدفوعات سواء في صورة فائض أو عجز، وهذا الاختلال يتخذ صورا مختلفة بحسب مصدره وأسبابه، وله عدة انواع نذكر منها[1]:

✓ **الاختلال الموسمي:** ويحدث في البلدان التي تعتمد صادراتها على منتجات موسمية في فترة معينــة من السنــة، فيحدث مثلا في البلدان الزراعية التي تعتمد على محصول واحد كأهم صادراتها، وبالتالي يكون اختلال ميزان المدفوعات في موسم ما، بينما يعود للتعادل خلال الفترة محل الدراسة.

✓ **الاختلال الطبيعي (العارض):** ناجم على أسباب طارئة أو عارضة، سرعان ما تتلاشى بزوال الأسباب التي أفضت إلى حدوثه دون الحاجة إلى تغيير أساسي في الجهاز الاقتصادي للدولة، وفي سياستها الاقتصادية، كتعرض المحصول الزراعي لإحدى الكوارث في إحدى السنوات

[1] - زينب حسين عوض الله ، الاقتصاد الدولي ، الدار الجامعية الجديدة ، سنة 2004، ص 65

مما يقلل من حجمه أو من جودته، وهو اختلال مؤقت يزول بزوال السبب الذي أوجده، ويمكن مواجهته بالديون قصيرة الأجل أو الموارد الخاصة.

- ✓ **الاختلال الدوري:** يحدث هذا النوع من الاختلالات عادة في البلدان الرأسمالية، إذ يرتبط بفترات الرخاء الاقتصادي، فحدوث العجز أو الفائض يعكس اختلالا دوريا نسبة إلى الدورة الاقتصادية، وتساهم التجارة الخارجية بقسط كبير في انتقال هذه التقلبات من دولة إلى دولة أخرى (ويكون علاج الاختلال الدوري بإتباع السياسة الاقتصادية الداخلية المناسبة كالسياسات المالية والنقدية والمصرفية)
- ✓ **الاختلال الاتجاهي:** هو ذلك الاختلال الذي يظهر في الميزان التجاري على وجه الخصوص، ويصيب عادة موازين مدفوعات الدول النامية السائرة في طريق النمو، باعتبار أنه خلال الفترات الأولى من التنمية الأولى يزداد الطلب على الواردات من المواد الأولية والتجهيزات الإنتاجية والسلع الوسيطة، دون أن يقابل ذلك نفس الوتيرة من الصادرات، وعندها يحدث الاختلال الذي يتم تسويته عن طريق تحركات رؤوس الأموال
- ✓ **الاختلال المرتبط بالأسعار:** قد يعود اختلال ميزان المدفوعات إلى العلاقة بين الأسعار الداخلية للدولة والأسعار الخارجية، فارتفاع وانخفاض الأسعار الداخلية عن مستوى الأسعار الخارجية يؤدي إلى وجود فائض أو عجز في ميزان المدفوعات. (أيا كان سبب الاختلال المتصل بالأسعار فإنه يمكن علاجه بتعديل سعر الصرف حيث يتناسب مع العلاقة بين الأسعار الداخلية والأسعار العالمية...).
- ✓ **الاختلال الهيكلي (دائـم):** وينتج عن تغير أساسي في ظروف العرض والطلب في الداخل والخارج
- ✓ **الاختلال الأساسي:** ورد عن صندوق النقد الدولي (أنه متى اقتنع الصندوق، بناء على طلب العضو أن ثمة اختلال أساسي ظاهر أو مكبوت في ميزان المدفوعات فإنه يجيز له تغيير سعر التعادل...).

وينتج من هذا أنه في حالة الرقابة على سعر الصرف وكذا التجارة الخارجية، فإن التوازن يكون ظاهريا فقط في ميزان المدفوعات ويخفي وراءه اختلال مكبوتا.

- **أسـباب الاختـلال:** تمر الدول بظروف معينة من شأنها إحداث الاختلال في موازين مدفوعاتها، سواء في صورة عجز أو فائض، وهذا الاختلال يأخذ صورة مختلفة بحسب مصدره والأسباب التي ينشأ عنها ومن بينها:

- عوامل لا يمكن توقعها أو التنبؤ بها، ومعالجتها عن طريق التدخل الحكومي والسياسات المالية والنقدية كالتضخم والانكماش وانتقالها من دولة إلى أخرى.
- إقدام الدول السائرة في طريق النمو على استيراد الآلات والتجهيزات وغيرها من السلع والخدمات المختلفة حيث تقوم بتمويلها بقروض طويلة الجل معقودة مسبقا.
- أسعار الصرف الأجنبية، حيث أنها تربط بين مختلف مستويات الائتمان في الدول المختلفة، فإذا كان سعر الصرف مرتفعا بالمقارنة مع الأثمان السائدة، فإننا سنقع في عجز في ميزان المدفوعات، وبالعكس إذا كان سعر الصرف منخفضا بالمقارنة مع الأثمان السائدة فإننا سنقع في حالة فائض.
- التغيير في ظرف العرض والطلب، فاكتشاف مادة أولية جديدة مثلا، يؤدي إلى زيادة الطلب عليها بالمقارنة مع المادة التي تستعمل سابقا. كما حدث عند اكتشاف البترول عند الدول العربي

ولكن من الأهمية بمكان الإشارة بما ان الاختلال موجود وواقعي فهناك أيضا آليات لتسوية هذا الاختلال و هو ما سوف يأتي

- **آليــة التسويــة التلقائيــة:** يرى معظم الاقتصاديين في النظام النقدي الدولي أن أغلبية الدول لا تقبل بوسائل الموازنة (التخفيض، التعويم.. إلخ)، التي يقتضيها هذا النظام، إذ تعمل على التجميد أو التقليل من تنفيذ البرامج المتفق عليها مع صندوق النقد الدولي، مما يؤدي إلى استمرار الاختلال إضافة إلى التأثير على مستوى احتياطات الصرف والعملات الصعبة للدولة وفي حالة ما إذا كانت الدولة تعمل بنظام سعر الصرف الثابت فهناك آليات تلقائية تتجه بميزان المدفوعات نحو التوازن.
- **آليــة التسويــة في ظل النظريــة الكلاسيكيــة:** تتلخص النظرية الكلاسيكية في أن توازن ميزان المدفوعات لدولة ما يتم نتيجة لتغيرات الأسعار في الداخل والخارج والأمر الذي يؤثر على حجم التصدير والاستيراد

وتقوم على الفرضيات التالية[1]:

- ثبات أسعار الصرف؛
- حرية دخول وخروج الذهب وتحويله إلى عملات والعكس؛
- حيادية النقود بحيث لا تؤثر على المتغيرات الاقتصادية بل فقط على مستوى أسعار السلع؛
- مرونة أسعار الصادرات والواردات؛
- مستوى التشغيل الكامل وبالتالي يكون الدخل في أعلى مستوياته؛
- مرونة الطلب على السلع والخدمات المنتجة محليا والمستوردة من الخارج.

وتنطلق هذه النظرية من العلاقة الطردية بين الكتلة النقدية المتداولة وكمية الذهب، إضافة إلى كون أن أي تغير في الكتلة النقدية يؤثر على مستوى الأسعار، فالفائض في ميزان المدفوعات تتولد عنه حركة الذهب والاحتياطات النقدية الأخرى باتجاه الدولة صاحبة الفائض لتسويته، وبالتالي يرتفع مستوى احتياطاتها الدولية.

مما يجعل مستوى الكتلة النقدية يرتفع هو الآخر مولدا في ذات الوقت ارتفاعا في الأسعار المحلية، وبهذا تصبح أسعار الصادرات مرتفعة مما يؤدي انخفاض حجمها وارتفاع حجم الواردات، ويستمر الوضع إلى أن يحدث التوازن في الميزان، أما في حالة العجز فتتولد عنها حركة للذهب والاحتياطات النقدية من الدولة صاحبة العجز باتجاه الخارج لتسوية العجز، وبالتالي ينقص مستوى احتياطاتها مما يجعل مستوى الكتلة النقدية ينخفض هو الآخر مولدا انخفاضا في الأسعار المحلية فينتعش حجم الصادرات وينخفض حجم الواردات مما يؤدي بالميزان إلى الميل للتوازن.

ويميز التقليديون والتقليديون الجدد بين ثبات أسعار الصرف وحرية الصرف، حيث عند الثبات فإن أسعار السلع والخدمات، وكذا أسعار الفائدة الداخلية والخارجية هي التي تقوم بدور إعادة التوازن، وفي حالة حرية الصرف فأسعار الصرف هي التي تقوم بهذا الدور.

وقد وجهت انتقادات لهذه النظرية تتمثل أساسا في أن فرضياتها غير مطابقة للواقع الاقتصادي الحالي، كما يوجد تناقض بين تحقيق الاستقرار في الأسعار الداخلية وتوازن ميزان

[1] - عادل حشيش ، مجدي شهاب ، اساسيات الاقتصاد الدولي ، منشورات الحلبي الحقوقية ، 2003 ، ص 171

المدفوعات، وقد استمر العمل بهذه النظرية حتى الحرب العالمية الثانية إلى أن أتى العالم الاقتصادي "كيتر" بنظرية الدخل وفسّر كيفية إعادة التوازن عن طريق تغيرات الدخل[1].

- **آليــة التسوية في النظريــة الكينزيــة:** ومضمون هذه النظرية أن الاختلال في العلاقات الاقتصادية الدولية يؤدي إلى إحداث تغيرات في حجم الدخل القومي والتشغيل في كل دولة من الدول التي أصابها الاختلال.

تعتمد النظرية الكينزية في تحليلها لتوازن ميزان المدفوعات على فكرة أساسية وهي أن الاختلال يؤدي إلى تغير حجم الدخل الوطني ومستوى التشغيل معتمد في ذلك على الميل الحدي للاستيراد ومضاعف التجارة الخارجية، فعن طريق المضاعف تؤثر الصادرات على مستوى الدخل، وهذا الأخير يؤثر على مستوى الواردات عن طريق الميل الحدي للاستيراد، وترتكز هذه النظرية على الفرضيات التالية[2]:

- الدخل الوطني يستقر عند مستوى أقل من التشغيل الكامل للموارد
- الأسعار مرنة وتكون في اتجاه تصاعدي فقط.

وفي تفسيره للتوازن يعتمد **كينز** على فكرتين أساسيتين للاستيراد ومضاعف التجارة الخارجية، أما الميل الحدي للاستيراد فيعبر عن العلاقة بين مقدار التغير في الواردات، زيادة أو نقصانا، ومقدار التغير في الدخل بالزيادة أو النقصان. فهو النسبة بين التغير في الواردات والتغير في الدخل القومي، وأما مضاعف التجارة الخارجية فالمقصود به هو نسبة التغيير في الدخل القومي إلى ذلك التغير الذاتي أو الأصلي في الإنفاق الذي تحقق عن طريق تحقيق فائض أو تسبب في حدوث عجز في ميزان مدفوعات الدولة مع الدولة الأخرى، وهكذا توجد علاقة تبادلية بين الدخل القومي وميزان المدفوعات.

ففي حالة الفائض لما تكون الصادرات أكبر من الواردات فإن الإنفاق على السلع والخدمات المنتجة محليا يزداد مما يؤدي إلى زيادة الدخل الوطني بمقدار الزيادة في الصادرات مرجحة بمضاعف التجارة الخارجية، هذا الارتفاع في الدخل يؤدي إلى زيادة الواردات عن طريق أثر الميل الحدي للاستيراد وهكذا يميل الفائض إلى الزوال.

[1] - نفس المرجع السابق ، ص 173

[2] - السيد متولي عبد القادر ، الاقتصاد الدولي النظرية والسياسات ، دار الفكر ،ط1، عمان ، 2011 ، ص ص141/134

أما في حالة العجز فإن الإنفاق على السلع والخدمات المنتجة محليا ينخفض مما يؤدي إلى انخفاض الدخل الوطني بمقدار الانخفاض في الصادرات مرجحا مضاعف التجارة الخارجية، هذا الانخفاض في الدخل وبفضل الميل الحدي للاستيراد يؤدي إلى انخفاض الواردات وهكذا يميل العجز إلى الزوال.

لكن هذه النظرية تجعل العلاقة بين تغير الإنفاق وتغير الدخل تلعب دورا أساسيا في إحداث التوازن وتتجاهل العوامل الأخرى، ومن جملة الانتقادات الموجهة اليها ما يلي:

- لا يوجد ضمان لتحقيق التوازن تلقائيا بسبب تغيرات الدخل الوطني، إذ يمكن أن يمص الادخار جزء من الزيادة التي حدثت في الدخل؛
- تعتمد على التحليل الساكن، إذ تغض النظر عن زيادة الطاقة الإنتاجية وتكتفي بالطاقة العاطلة التي افترض **كينز** وجودها.

➢ **آليــة التسوية عن طريق التدفقات النقدية الدولية:** إن نظرية إعادة التوازن الخارجي عن طريق التأثير في الدخول أو الائتمان لا تأخذ بالحسبان أثر التدفقات المالية، ومع ذلك تساهم هذه في المحافظة على توازن المدفوعات الدولية بنفس الدرجة التي تسهم بها تدفقات السلع والخدمات. وانطلاقا من حالة التوازن في دولة ما لابد من أخذ مسألتين في الاعتبار، الأولى هي احتمال حدوث ردود فعل تشكل تغير تلقائي في التدفقات المالية قادرة على تصحيح هذا التغيير، أو تعويضه بحركة مماثلة في رصيد المعاملات الجارية، والثانية هي احتمال أن يعقب التغير المستقبلي في رصيد المعاملات الجارية معوضة في التدفقات المالية.

والتغير التلقائي في التدفقات المالية قد يكون نتيجة استثمارات خارجية طارئة في الدولة، أو نتيجة زيادة المعونات للدول النامية، أو نتيجة ائتمان مصرفي، أو أي نوع آخر من العمليات التي رأيناها سابقا.

إن الفائض في ميزان المدفوعات يؤدي إلى ارتفاع السيولة في البلد الذي حقق فائضا، هذه السيولة تؤدي إلى زيادة العرض من الأموال المتاحة للإقراض مسببة في ذلك انخفاضا في معدلات الفائدة، وبالتالي خروج رؤوس الأموال من البلد ومن ثم الإسهام في عودة التوازن إلى ميزان المدفوعات، أما العجز في الميزان فيؤدي إلى انخفاض السيولة ثم انخفاض عرض رؤوس الأموال وبالتالي ارتفاع معدلات الفائدة مما سبب دخولا لرؤوس الأموال اتجاه البلد صاحب العجز، وبهذا يعود التوازن إلى ميزان المدفوعات

رغم أن آليات التسوية تبدو منطقية، إلا أن الفرضيات التي ترتكز عليها أصبحت غير محققة حاليا، كون أن الاختلال وزيادة حدة آثاره السلبية.

لذا لابد من اللجوء إلى حلول أخرى تتمثل في إجراءات تتخذها السلطات النقدية لمعالجة الاختلال في ميزان المدفوعات، هذه الإجراءات تتمثل في سياسات التسوية أو التعديل والتي تختلف عن آليات التسوية التلقائية في كونها تكون من طرف السلطات وليس قوى السوق

المحاضرة الثانية : سعر الصرف والنظريات المفسر له

ان اتساع وتشعب العلاقات الاقتصادية واتساعها يترتب عليها مجموعة كبيرة أيضا من الدائنية والمديونية التي تلزم لتسويتها ما يسمى بالمدفوعات الدولية والتي تتطلب عملة يتم الاتفاق عليها او القيمة التي تربط بين العملة المحلية والعملات الأجنبية وهو ما يسمى بسعر الصرف

- **مفهوم الصرف:** سعر الصرف من المواضيع واسعة الانتشار وكتب فيه بإسهاب لكن كل التعاريف تتشابه في نقطة واحدة وهي ان سعر الصرف هو عدد الوحدات من العملة المحلية الواجب دفعها للحصول على وحدة واحدة من العملة الأجنبية

والصرف هو عبارة عن عملية تظهر عندما يتم تبادل مختلف العملات فيما بينها فكل دولة لها عملتها الخاصة تستعمل في عمليات الدفع الداخلية، وتظهر الضرورة إلى إستعمال العملات الخارجية عندما تقوم علاقات تجارية أو مالية بين شركات تعمل داخل الوطن مع شركات تعمل خارجه، وتحتاج الشركات المستوردة إلى عملة البلد المصدر لتسديد السلع المستوردة، وتضطر بذلك إلى الذهاب إلى سوق الصرف لشراء عملة البلد المصدر كي تتم هذه العملية، وفي الواقع ليست الشركات التي تقوم بالتجارة مع الخارج هي فقط التي تحتاج العملات الدولية بل كل شخص يتنقل إلى خارج البلد الذي يقيم فيه يحتاج إلى عملات الدول التي يود الذهاب إليها ولو كان سائحا ويجد نفسه حينئذ مضطرا للقيام بعمليات الصرف.

وتتم عمليات الصرف فيما يسمى بسوق الصرف (Marchéde change) وهو المكان الذي يتم فيه تبادل العملات المختلفة، ولكن هذا المكان ليس محدود الحيز الجغرافي، وإنما يقصد به شبكة العلاقات الموجودة بين وكلاء الصرف (Camistes) في كل البنوك المنتشرة عبر مختلف أنحاء العالم بالإضافة إلى اللقاءات الفعلية بين وكلاء الصرف في غرفة خاصة بالصرف موجودة على مستوى البورصة[1].

ويصنف سعر الصرف الى نوعين اساسيين اعتمادا على التوقيت الحقيقي أو الواقعي لتصريف النقود الاول سعر الصرف الفوري وهو السعر الذي يتم على أساسه التنفيذ الفوري في سوق العملات.

والنوع الآخر سعر الصرف الآجل والذي يعني السعر الذي يتفق علية مسبقا لأجل بيع وشراء عملة في وقت معين مستقبلاً ويتم التعامل بهذا النوع من اجل التحوط في ظروف عدم التأكد

[1] - الطاهر لطرش- تقنيات البنوك- ديوان المطبوعات الجامعية – الجزائر (2005)، ط5 ، ص 95-96

والمخاطر، كأن تكون المدة على سبيل المثال لمدة 30 او 90 يوماً من لحظة إبرام الاتفاق[1] ، كما انه هناك انواع اخرى لسعر الصرف وتتمثل في

❖ **انواع سعر الصرف**: أشرنا سابقا انه من حيث المدة هناك سعر الصرف الحاضر والآجل لكن حسب معيار التنظيم هناك انواع اخرى وهي:

➢ **سعر الصرف الاسمي**: ويقصد به عدد الوحدات من العملة الأجنبية لكل وحدة واحدة من العملة المحلية[2]. وهو سعر معطى من خلال آليات السوق أو السياسة النقدية، ويقصد به أيضا السعر النسبي بين عملتين اي انه سعر العملة الاجنبية بدلالة العملة المحلية، وفي حالة تدخل السلطات النقدية في عمليات بيع وشراء العملة يمكن تثبيت سعر الصرف من دون الاخذ بنظر الاعتبار القوة الشرائية للعملة من السلع والخدمات ما بين البلدين. وهناك أكثر من سعر صرف اسمي للعملة نفسها إذ يجري التمييز بين نوعين من سعر الصرف الاسمي هما[3]:

- **سعر الصرف الرسمي**: وهو السعر الذي تحدده السلطات النقدية وتستخدمه الدولة عندما تتعامل مع العالم الخارجي في عملياتها التجارية الرسمية.

- **سعر الصرف الموازي**: هو السعر السائد في أسواق الصرف الموازية والمسمى بالسوق السوداء إذ تتم فيه المعاملات الاقتصادية غير الرسمية.

➢ **سعر الصرف الحقيقي** : هو سعر صرف السوق أي سعر الصرف الاسمي المعدل للأسعار النسبية بين بلدين حسب فرق أو فروقات الاسعار اذ ان السعرين مرتبطان ببعضهما بشكل وثيق[4] ويعد سعر الصرف الحقيقي واحداً من أهم مؤشرات الاقتصاد الكلي التي تستخدم في تحديد النشاطات الاقتصادية

➢ **سعر الصرف الفعلي** : هو المتوسط الموزون لأسعار الصرف للدولة. وعادة ما يتغير سعر الصرف الفعال لأن عملة الدولة يمكن أن تتدهور مقابل بعض العملات وترتفع قيمتها مقابل عملات اخرى[5]

➢ **سعر الصرف الفعلي الحقيقي** : هو سعر الصرف الذي يقيس القوة الشرائية الخارجية للعملة الوطنية، أي قوتها الشرائية بخصوص السلع الأجنبية، ويساوي سعر الصرف الاسمي مقسوما على سعر الصرف الذي يسمح بتعادل القوة الشرائية[6]

❖ **نظريات سعر الصرف** : هناك جملة من النظريات التي فسرت تقلبات سعر الصرف وهي :

➢ **نظرية ميزان المدفوعات** : تقوم هذه النظرية على فرضية مفادها أن الفائض في ميزان المدفوعات يؤدي الى ارتفاع قيمة العملة وذلك لأنه يعني ان هنالك طلباً كبيراً على العملة

---

[1] - Tomas A .Pugel , Intrenational Economics, thirteen edition ,Mc Graw-Hill Irwin ,2007 ,USA,P376

[2] - Paval ruzickova ,Exchange rate in the global crisis the role of fundamentals Charles University In Prague Master thesis , 2011, P3

[3] - سونيا ارزوني وارتان ،سعر صرف الدينار العراقي والعوامل المؤثرة فيه، مجلة القادسية للعلوم الإدارية والاقتصادية، المجلد 18، العدد 3، جامعة القادسية،2016، ص284.

[4] - هيثم عيسى وآخرون ، الاقتصاد الدولي ، المركز العربي للتعريب والتأليف والنشر ، سورية ، 2013، ص253

[5] - سامي خليل، الاقتصاد الدولي ملخص وتطبيقات، دار النهضة العربية، القاهرة،2001، ص 3.

[6] - سعر الصرف ، لجنة الأمم المتحدة متوفر على الموقع : https://www.unescwa.org/ar/sd-glossary/%D8%B3%D8%B9%D8%B1-%D8%A7%D9%84%D8%B5%D8%B1%D9%81-%D8%A7%D9%84%D8%A5%D8%B3%D9%85%D9%8A-%D8%B3%D8%B9%D8%B1-%D8%A7%D9%84%D8%B5%D8%B1%D9%81-%D8%A7%D9%84%D9%81%D8%B9%D9%84%D9%8A يوم 2023/05/06 على الساعة 22:16

المحلية الناجم عن زيادة الصادرات او زيادة التدفقات المالية الى داخل البلد مما يؤدي إلى ارتفاع قيمة العملة في سوق الصرف الأجنبي. ويحدث العكس عندما يكون ميزان المدفوعات في حالة عجز أي أن هنالك زيادة في الاستيرادات بمعنى أن عرض العملة سيزداد في سوق الصرف ومن ثم ستنخفض قيمتها استناداً الى العلاقة العكسية بين قيمة العملة وعرضها [1] أن درجة تأثير سعر الصرف في ميزان المدفوعات يتوقف على مرونات الاستيراد والتصدير كلما كانتا أكثر مرونة فإن تأثير سعر الصرف يكون أكبر على ميزان المدفوعات، والعكس كلما انخفضت تلك المرونات يقل تأثير سعر الصرف في ميزان المدفوعات ومن ثم لابد من اتباع سياسة تهدف إلى إيجاد تغيير أكبر في سعر الصرف لمعالجة اختلال ميزان المدفوعات، ولغرض تحقيق الاستقرار في سعر الصرف وتحقيق التوازن في ميزان المدفوعات وفقاً لشروط مارشال وويلز يجب أن يكون مجموع مرونات الطلب على الصادرات والواردات أكبر من الواحد الصحيح[2]

- **نظرية تعادل القوة الشرائية** : تبين هذه النظرية أن سعر الصرف بين بلدين يساوي مستوى الأسعار النسبية في كل منهما، فالقوة الشرائية للعملة المحلية تنعكس في المستوى العام للأسعار المحلية، كما أنها تبني فرضها بانخفاض القوة الشرائية للعملة المحلية الناجم عن ارتفاع مستوى الأسعار على أساس انخفاض قيمتها في سوق الصرف الأجنبي وذلك للارتباط النسبي بين مستوى الأسعار وقيمة العملة، وفي الاتجاه نفسه تشير فرضية تعادل القوة الشرائية ان زيادة القوة الشرائية للعملة المحلية يكون مرتبط بارتفاع قيمتها في سوق الصرف الأجنبي ، اي أن سعر الصرف يعكس الانخفاض والارتفاع في قيمة العملة المحلية على المستوى المحلي، فتغير مستوى الأسعار المحلية في الدولة هو مؤشر لتغير قيمة العملة وأن هذا التغير في القيمة الداخلية للعملة سوف ينعكس على قيمتها الخارجية بنفس المقدار[3]

- **نظرية تعادل سعر الفائدة** : لأسعار الفائدة دوراً كبيراً في تحديد أسعار الصرف في الأجل القصير، اذ ان العلاقة بين سعر الصرف وسعر الفائدة تتلخص بشرط تكافئ الفائدة الذي ينص على أن فرق سعري الفائدة في بلدين يساوي تقريباً التغير المتوقع في سعر صرف عملتي البلدين
- **نظرية كفاءة السوق** : يعتبر السوف كفء اذا كانت الاسعار تعكس كل المعلومات المتاحة ، واذا كانت تكاليف المعاملات ضعيفة وتغيرات اسعر الصرف عشوائية ، وبذلك يفترض ان كل المتعاملين في السوق يمكنهم الوصول الى المعلومات سواء تعلق الامر بالمعلومات الاقتصادية الحالية او الماضية مثل اعلان عجز او فائض ميزان المدفوعات العجز الموازني التضخم ....، وهذا مفاده انه لا يمكن لأي مضارب ان يحقق باستمرار مكاسب ، كما ان التسعيرة الآجلة

[1] - ايهاب الدسوقي، النقود والبنوك والبورصة، الطبعة الثانية، دار النهضة العربية، جمهورية مصر العربية، 2010، ص51.
[2] - عبد الحسين جليل الغالبي، سعر الصرف وإدارته في ظل الصدمات الاقتصادية (نظرية وتطبيقات)،الطبعة الأولى، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان،2011، ص71-72
[3] - مدحت صادق، النقود الدولية وعمليات الصرف الأجنبي، دار غريب، القاهرة، 1997، ص 129

يمكن اعتبارها كمؤشر قوي على السعر الآني والمستقبلي حيث يرى المنظرون ان الاسواق تعد كفؤة في حين يؤكد الممارسون على عدم وجود كفاءة نسبية في اسواق الصرف [1]

- **نظرية كمية النقود** : ترتكز هذه النظرية على ان سعر الصرف هو ظاهرة نقدية نظرا لتأثره بالمحددات الحقيقية للطلب على النقود ، إذ ان عرض النقود في كل بلد يحدد بشكل مستقل من قبل السلطات النقدية اما الطلب على النقود فيتحدد بمستوى الدخل الحقيقي ومعدل الفائدة ، حيث يمارس سعر الفائدة تأثيرا مهما في تحديد سعر الصرف ، فزيادة سعر الفائدة في دولة ما بالنسبة لمثليه في الخارج يؤدي الى زيادة سعر الصرف ، ويحدث العكس في حالة خفض سعر الفائدة ، وللعلم سعر الفائدة لا يعمل بمعزل عن المعروض النقدي بل يمكن ان يسيرا بشكا متضاد ويلغي كل واحد منهما اثر الآخر فزيادة المعروض النقدي يؤدي بالسلطة الة تخفيض سعر الفائدة ، وفي نفس الوقت ترتفع معه الاسعار وتقل معه تنافسية السلع وبالتالي ينخفض سعر الصرف [2]

ختاما لابد من التنويه الى ان هناك عوامل لها الاثر الكبير في التأثير على سعر الصرف والتي نتناول اهمها في التالي :

- **العوامل المؤثرة على سعر الصرف** : يمكن تقسيم هذه العوامل الى نوعين هي العوامل الاقتصادية ذات الطبيعة المادية والعوامل غير الاقتصادية (ذاتية)، وايضا تصنف العوامل الاقتصادية الى عوامل مؤثرة طويلة الأجل وأخرى قصيرة الأجل.
- **العوامل الاقتصادية** : كما ذكرنا تنقسم الى عوامل طويلة الاجل واخرى قصيرة الاجل

- **العوامل الاقتصادية الطويلة الأجل** :يعد ميزان المدفوعات من العوامل الاقتصادية الطويلة الأجل التي تؤثر في أسعار الصرف من خلال تأثره بأسعار الصادرات والواردات، فإذا كانت الدولة تعاني من عجز في ميزان المدفوعات فمعنى ذلك ان قيمة عملتها تتجه نحو الانخفاض، وبعكسه تتجه قيمة العملة الى الارتفاع في حالة اذا كان لديها فائض في ميزان المدفوعات[3]

- **العوامل الاقتصادية القصيرة الأجل**: هنالك مجموعة من العوامل الاقتصادية القصيرة الأجل التي تؤثر في سعر الصرف يمكن إيجازها بالاتي[4] :

ا- تغيرات الاذواق : أن أي تغير في أذواق او تفضيلات المستهلك بالنسبة للمنتجات الاجنبية يغير الطلب على العملة ومن ثم يتغير سعر الصرف فزيادة استهلاك السلع الأجنبية يؤدي إلى زيادة الطلب على عملة البلد المنتج لتلك السلع من لدن المواطنين المحليين (البلد المستورد) مقابل العملة المحلية التي سيزداد عرضها في سوق الصرف ومن ثم تنخفض قيمتها مقابل العملة الأخرى الاجنبية استنادا الى العلاقة العكسية بين عرض العملة وسعرها .

ب- تغيرات الدخل النسبي: اي أن العملة المحلية ربما تنخفض قيمتها إذا ما شهد البلد توسعاً سريعاً في النشاط الاقتصادي يؤدي الى ارتفاع في دخول المواطنين المحليين ومن ثم زيادة استهلاكهم من السلع المحلية والاجنبية لاسيما اذا بقي اقتصاد البلد الاجنبي في حالة من الركود، فيزداد الطلب على السلع الاجنبية ومن ثم على العملة الأجنبية مقابل العملة المحلية التي سيزداد عرضها ومن ثم تنخفض قيمتها في سوق الصرف الأجنبي

[1] - سعود جايد مشكور العامري ، المالية الدولية ، دار زهران ، عمان ، 2008 ، ص ص 159-160

[2] - سمير فخري نعمه، العلاقات التبادلية بين سعر الصرف وسعر الفائدة وانعكاساتها على ميزان المدفوعات ، دار اليازوري ، عمان ، 2012، ص 127

[3] - حمدي عبد العظيم ،التعامل في أسواق العملات الدولية ، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، ط1، القاهرة، 1996، 24-25.

[4] - نفس المرجع السابق ، ص 27

ج- تغيرات الأسعار النسبية : اي أن اختلاف مستوى الأسعار النسبية بين بلدين ربما يؤدي الى تغيير في الطلب والعرض على العملات ومن ثم يتغير على أساس ذلك سعر الصرف.
د- اختلاف معدلات الفائدة النسبية : اي أن الاختلاف في أسعار الفائدة بين بلدين ربما يتسبب في تغيير سعر الصرف
ه- المضاربة : مضاربة العملات تعني قيام الأفراد ببيع وشراء العملات من اجل اعادة بيعها وشرائها للحصول على الارباح وقد تؤدي هذه العملية الى تغيرات في أسعار الصرف بسبب التغيرات التي تطرأ في جانبي الطلب والعرض.

- **العوامل غير الاقتصادية** : تشتمل هذه العوامل على الأحداث الاجتماعية والسياسية المؤثرة في العوامل الاقتصادية المحددة لقيمة العملة، فضلاً عن التوقعات والتنبؤات المتعلقة بظروف أسواق الصرف. اذ ليس بالضرورة أن تكون تلك التوقعات دائماً صحيحة ومطابقة لما تفرزه تلك الظروف، فقد تكون مبالغ فيها فيما يخص تغيرات الطلب والعرض على العملات ومن ثم من الممكن أن يؤثر ذلك في تحديد أسعار الصرف،و الجدير بالملاحظة أن هذه العوامل تؤثر على تحديد سعر الصرف في المدى القصير واحياناً في الأمد الطويل لان ظروف الحرب والاضطرابات ينعكس تأثيرها في مجمل الحياة الاقتصادية فتتراجع القطاعات الاقتصادية الأمر الذي يؤدي الى حدوث تغير الطلب على الصرف الأجنبي ومن ثم تغير سعر الصرف[1]

المحاضرة الثالثة : أنظمة واسواق سعر الصرف

هنالك العديد من نظم أسعار الصرف التي من الممكن أن تتبناها الدول، الا ان اختيار نظام معين من بين الانظمة المختلفة يتوقف على وضع الاقتصاد والمشاكل التي تواجهها البنوك المركزية والحكومات. وقد صنفت نظم سعر الصرف الى ثلاث فئات وهي :

- **نظم سعر الصرف** : كما اشرنا سابقا هناك ثلاث انظمة من سعر الصرف وهي :

- **نظام سعر الصرف الثابت** : في مدة ما بعد الحرب العالمية الثانية وما قبل العام 1973 اغلب البلدان التزمت العمل بنظام سعر الصرف الثابت فقد كانت البنوك المركزية في ظل هذا النظام تتولى مسؤولية ادارة الفائض والعجز في ميزان المدفوعات وذلك عن طريق المحافظة على الاحتياطيات الاجنبية وبشكل رئيسي رصيدها من الدولار والذهب، اذ ان البنوك المركزية تقوم بربط العملة المحلية أمام عملة دولية كالدولار او عن طريق ربطها بوزن معين من الذهب وبذلك تنشأ علاقة سعرية ما بين وزن معين من الذهب والعملة المحلية.

[1] - علي عايد ناصر العنزي ، أثر التضخم وسعر الصرف يف مؤشرات أداء سوق العراق للأوراق المالية للمدة (2005- 2016)، رسالة مقدمة إلى مجلس كلية الإدارة والاقتصاد في جامعة كربلاء وهي جزء من متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، 2017 ، ص 17

وتكون البنوك المركزية مستعدة للتدخل في بيع وشراء العملة الدولية الممثلة لاحتياطاتها الأجنبية متى ما دعت الضرورة وذلك من أجل المحافظة على سعر الصرف [1]، اضافة لذلك في بعض انظمة سعر الصرف الثابت قد تتفق بعض البنوك المركزية في أن تتدخل في سوق الصرف بعد أن تشهد أن هنالك تحركات في سعر الصرف ضمن اتفاقية مبرمة فيما بينها ولكن تدخلها يكون بنسبة مئوية صغيرة ومحدودة كما حدث ذلك في أوروبا إبان عقد الثمانينيات من القرن الماضي عندما أبرمت الاتفاقية المعروفة لنظام العملة كنظام نقدي أوربي التي ضمت كل من فرنسا وألمانيا الغربية وهولندا وايرلندا وبلجيكا والدنمارك التزمت تلك الدول بموجبها بمنع عملاتها المحلية من الارتفاع والانخفاض في مقابل بعضها البعض على الأقل في المدى القصير بنسبة لا تزيد ع 2.25٪.

- **نظام سعر الصرف العائم** : في ظل هذا النظام يتحدد سعر صرف عن طريق تفاعل العرض والطلب على العملات، بعبارة أخرى يتحدد سعر الصرف بالطريقة نفسها التي يتحدد فيها سعر اي سلعة أو خدمة في السوق، فالبنوك المركزية لا تدخل في سوق الصرف الأجنبي لتؤثر على سعر الصرف، الا انه يجب الاخذ بنظر الاعتبار ان طلب وعرض العملة قد لا ينحسر لعمليات تمويل الصادرات والاستيرادات بل من الممكن أن يتم بيع وشراء العملات لعدة أسباب أخرى كالمضاربة مثلا، ومن ثم فإن التعويم الحر لسعر صرف العملات يمكن أن يخضع لتغيرات غير طبيعية أو شديدة قد تترك خلفها آثار ضارة على مستوى الاقتصاد الكلي وفي هذه الحالة تتدخل الحكومة مستخدمة احتياطاتها الاجنبية لإعادة التوازن ما بين الطلب والعرض على العملة لكي تحافظ على سعر الصرف عند مستوى معين[2]
- **نظام سعر الصرف المدار** : ان هذا النظام لسعر الصرف يطلق عليه ايضا التعويم المدار ،ويشير الى الحالة التي يتحدد بها سعر الصرف بصورة رئيسة عن طريق قوى العرض والطلب، ولكن السلطات النقدية تتدخل بين الحين والآخر للتأثير فيهما، فإذا ما انخفضت قيمة العملة في سوق الصرف الأجنبي فإن السلطات يمكن أن تبيع من احتياطاتها الأجنبية وتشتري العملية لتقلل من ضغوطات الانخفاض في قيمة العملة، وبالعكس عندما ترتفع قيمة العملة فإنها ستقوم ببيع العملة المحلية وتشتري العملة الأجنبية، وبهذه الطريقة فإن هذا التدخل سوف يخفف من شدة التقلبات التي يتعرض لها سعر الصرف، ولكن ما يجب ملاحظته هو أن درجة تدخل البنك المركزي في معالجة تقلبات سعر الصرف وتعزيز المحافظة على العملة عند سعر صرف ثابت تكون محدودة، فقد لا تمتلك البنوك المركزية الكميات الكافية من الاحتياطيات الاجنبية لكي تسعفها في الدخول لأسواق الصرف الأجنبية في المدى الطويل وبالأخص أن هناك كميات هائلة من العملات يتم تبادلها في كل يوم بين دول العالم، وبالنتيجة من الممكن أن تكون هنالك مرونة مقبولة في سعر الصرف، وان هذه المرونة تأخذ اشكالاً مختلفة كالتعويم غير النظيف والتعويم المشترك[3]

هذا كان عموما حول سعر الصرف من ناحية المفهوم الأنواع والنظمة ومن الأهمية بمكان التطرق الى التاصيل النظري او نظريات في سعر الصرف وهي

من الأهمية بمكان الإشارة الى ان كل الحالات المشار أيها في سعر الصرف وانظمتها يتم داحل اطار محدد وهو ما يعرف بسوق لصرف

[1] - Robert J Gordon, Macroeconomics ,eleventh edition , Pearson Addison Wesley , 2009 , p272

[2] - Joseph G .Nellis & David Parker ,Prentice Hall, 2004 ,Great Britain ,P 359 -360

[3]- Ibid , P 365

- **سوق الصرف** :
  - **مفهوم سوق الصرف :** يمكن تعريف سوق الصرف الأجنبي بأنه الإطار المؤسسي الذي تتم خلاله عمليات شراء وبيع العملات الأجنبية، حيث أن نسبة ضعيفة فقط من عمليات شراء وبيع العملات الأجنبية تتم بمتاجرة حقيقية للعملة في حين أن النسبة الأكبر منها تتم بتحويل ودائع بنكية بعملات أجنبية بين حسابات الأطراف المتعاقدة و يعمل سوق الصرف وفق ثلاث مستويات هي:

- **المستوى الأول**: المعاملات بين البنوك التجارية وعملائها: حيث تتولى البنوك النيابة عن عملائها في شراء وبيع العملات الأجنبية من أسواق الصرف لتلبية حاجياتهم المختلفة منها؛
- **المستوى الثاني**: المعاملات بين البنوك عن طريق وسطاء: يتولى الوسطاء شراء وبيع العملات الأجنبية لحساب البنوك التجارية فيما بينها لموازنة رصيدها من العملات الأجنبية؛
- **المستوى الثالث**: المعاملات بين البنوك ومختلف فروعها الأجنبية.

  - **خصائص سوق الصرف** : يتميز سوق الصرف بالخصائص التالية:

- **الوحدة في الزمن:** تنفذ عمليات شراء وبيع العملات الأجنبية طوال اليوم دون توقف، وذلك كون أن انتهاء أوقات عمل سوق صرف في دولة ما يقابله بداية عمل سوق صرف في دولة أخرى وهكذا يمكن شراء وبيع العملات الأجنبية طوال 24 ساعة في أي وقت بفعل تطور تكنولوجيا الاتصال والمعلومات.
- **الوحدة في المكان:** وهو مفهوم ليس ذو بعد جغرافي بقدر ما هو مفهوم يعني امتداد شبكة تنفيذ عمليات بيع وشراء العملات الأجنبية لتشمل مختلف أنحاء العالم، بحيث يمكن في أي سوق صرف ما تنفيذ أي عملية بغض النظر عن موقعها.
- **الوحدة في العمليات:** تتشابه إجراءات وأدوات وحتى التكنولوجيا المستخدمة في تنفيذ عمليات شراء وبيع العملات الأجنبية بين مختلف أسواق الصرف العالمية.

ومن الأهمية بمكان التنويه ان سوق الصرف توجد فيه العديد من الأطراف الفاعلة ،ومن أهم المتدخلون في سوق الصرف نجد:

- **البنك المركزي:** يتدخل في سوق الصرف بغرض تحديد سعر صرف العملة من خلال القيام بعمليات السوق المفتوحة على العملات الأجنبية، وتنفيذ أوامر الحكومة وذلك بغرض الحفاظ على مركز العملة المحلية واستقرارها.
- **البنوك التجارية:** مهمتها شراء وبيع العملات الأجنبية لمختلف المتعاملين ولحسابها الخاص، حيث يقوم أعوان الصرف الذين يعملون بها بجمع أوامر العملاء والقيام بمقاصات وتحويل الفائض من طلب وعرض العملات الأجنبية إلى السوق ونقل المعلومات حول الأسعار المطبقة بين مختلف البنوك من خلال أجهزة إعلام الاتصال المتوفرة لديهم، بغرض تحقيق مكاسب لهذه البنوك.
- **السماسرة:** وسطاء يقومون بتجميع أوامر شراء وبيع العملات الأجنبية لصالح عدة بنوك أومتعاملين آخرين، وضمان الاتصال بين مختلف البنوك وتوفير المعلومات حول الأسعار المعمول بها مع الالتزام بالسرية في المعاملات.

- **أشكال سوق الصرف:** لسوق الصرف العديد من الاشكال وهي

➢ **سوق الصرف العاجل:**

هو السوق الذي تتم فيه مبادلة العملات فيما بينها بسعر يتحدد عند التعاقد، والتسليم فورا أو بعد يومين على الأكثر، ويطلق على سعر الصرف المتعامل به في هذا السوق بسعر الصارف العاجل:

ويمثل سعر الصرف هذا (العاجل) الأساس لكل المعاملات المالية الخاصة بتجارة الصرف الأجنبي، ومن أكثر أنواع المعاملات التي تتم في سوق الصرف هو المبادلة الآنية، والسوق التي تحدث فيها هذه المبادلات هو السوق الآنية أو الفورية، ويأتي عرض العملات أساسا من صادرات السلع والخدمات، المستثمرون الذين يحولون نواتج توظيفاته في الخارج، مقرضي العملات والسواح الأجانب، بينما يأتي الطلب من العملات الأجنبية أساسا من مستوردي السلع والخدمات الاستثمار في الخارج، مقترضي العملات الأجنبية، المقيمين الذين يذهبون للخارج.

- **سوق الصرف الأجل:**

هو السوق الذي تتم فيه عمليات شراء وبيع العملات في تاريخ آجل بحيث يتم تحديد سعر التبادل وتاريخ التسليم وقيمة العملات المتبادلة في وقات إجراء العقد، والسعر المعمول به في هذا السوق هو سعر الصرف الآجل ويختلف هذا الأخير عن سعر الصرف العاجل (الآني) في الفارق الموجود بينهما غالبا، إذ نجد أنه:

- إذا كان سعر الآجل أكبر من سعر الصرف العاجل فإن:

- سعر الصرف الآجل = سعر الصرف العاجل + علاوة.
- إذا كان سعر الصرف الآجل أقل من سعر الصرف العاجل فإن:
- سعر الصرف الآجل = سعر الصرف العاجل – خصم.

يتم التعامل فيه من خلال أسعار الصرف الآجلة التي يتم الاتفاق عليها في تاريخ الصفقة، ثم تنفيذها في آجال استحقاق مستقبلية، وتستخدم بشكل عام من طرف منشآت الأعمال للتحوط من تقلبات أسعار الصرف المستقبلية، من خلال التعاقد على سعر صرف معين للدفع في المستقبل.

➢ **عمليات الصرف:** من بين عمليات الصرف نجد:

- **التغطية:** يقصد بها عقد اتفاق بشراء أو بيع عملة أجنبية معينة بسعر يتم الاتفاق عليه على أن يتم الاستلام والتسليم في المستقبل تجنبا لخطر سعر الصرف الذي قد يسبب خسائر، فعندما يتوقع المتعامل مثلا ارتفاع أسعار شراء سلع أجنبية بعد مدة زمنية معينة، فإنه يقوم بعقد اتفاق شراء قيمة ما يجب دفعه بسعر صرف متفق عليه أقل مما يكون عليه في المستقبل، فإذا تحققت توقعاته سيحقق ربحا وإذا لم تتحقق سينتج عن عملية التغطية التي قام بها خسارة.
- **التحكيم:** وفيه نميز بين نوعين هما:

- **تحكيم أسعار الصرف:** تتعلق عملية تحكيم أسعار الصرف بإيجاد الفروقات بين مختلف أسواق الصرف من حيث أسعار شراء وبيع العملات، حيث يتم شراء العملات في سوق صرف تكون فيه منخفضة السعر، وبيعها في سوق صرف تكون فيه مرتفعة السعر بغرض تحقيق الربح. لكن استمرار عمليات شراء العملات في السوق المنخفض السعر تؤدي إلى ارتفاع السعر ليصبح مساويا للسعر في السوق الثاني، بينما استمرار عمليات البيع في السوق ذو السعر المرتفع يدفع إلى انخفاض السعر ليصبح مساويا للسعر في السوق الآخر فيتطابق سعر العملة في السوقين، وتصبح عملية التحكيم هنا ليس لها معنى.
- **تحكيم أسعار الفائدة:** ويقصد بها الاستفادة من الفروقات في أسعار الفائدة الأعلى عند تحويل الأرصدة النقدية السائلة إلى عملة أجنبية من خلال عملية التوظيف، مقارنة بأسعار الفائدة على توظيف العملة المحلية حيث يتم تحويل العملة المحلية إلى العملة الأجنبية، لكن أسعار الصرف قد تتقلب خلال فترة التوظيف وتصبح في غير مصلحة المتعامل، لذلك يجب عليه التغطية ضد خطر تقلب سعر صرف العملة المحلية مقارنة بالأجنبية، وذلك من خلال تحويل الرصيد

الإجمالي لعميلة الاستثمار بسعر صرف يتفق عليه مسبقا يكون في مصلحته حتى لا يتلاشى الربح الذي حققه نتيجة الفرق بين أسعار الفائدة المحلية والأجنبية.

- **المضاربة:** بخلاف التغطية والتحكيم التي يسعى فيها المتعامل لإيجاد الفروقات بين مختلف أسعار الصرف ومعدلات الفائدة تجبنا للمخاطرة، فإنه يبحث في المضاربة عن خطر سعر الصرف بغرض الحصول على ربح من تقلبات سعر الصرف وذلك بناء على توفر المعلومات وتحليل للوضع المالي والتنبؤ باتجاهات سعر الصرف مستقبلا، فإذا توقع المضارب ارتفاع سعر صرف عملة معينة فإنه يشتريها بالسعر الحالي ويبيعها في المستقبل عند ارتفاع سعرها، والعكس اذا توقع انخفاض سعر صرف العملة فإنه يقوم ببيعها حاليا بالسعر المرتفع ويقوم بشرائها في المستقبل بالسعر المنخفض، وعليه يحقق ربحا إذا صدقت توقعاته ويحقق خسارة إذا لم تصدق توقعاته.

حاولنا من خلال المحاضرتين الاخيرتين اعطاء صورة مبسطة حول سعر الصرف سواء ما تعلق الامر بالمفهوم الانواع او حتى التأصيل النظري له، أهم العوامل التي قد تؤثر على حركة سعر الصرف، لكي نختم في الاخير بكل المفاهيم المتعلقة بسوق الصرف، وهذا كله بهدف ان يكون لدى الطالب فكرة واضحة على موضوع سعر الصرف الذي طالما اعتبر من المواضيع المبهمة لدى غالبية الطلبة

الخـــــــــاتمـــــة

الخاتمة

لكل بداية نهاية وها هو هذه المطبوعة فيه آخر الاسطر والذي نتوسم اننا بعد قراءتها من طرف الطالب سوف يكون قد توضحت له الصورة وتبسطت له الفكرة حول المالية والتجارة الدولية سواء من ناحية الشق التجاري وخاصة التأصيل النظري ،والذي يتناول النظريات المفسرة لقيام التجارة الدولية حاولنا فيه تبسيط الفكرة بالإضافة الى ادراج امثلة عملية من اجل إيصال الفكرة بشكل افضل ، انتقلنا بعدها الى سياسة التجارة الخارجية والتي تنقسم الى الحرية والتقييد ، والأدوات التي يمكن للدولة استخدامها من اجل تفعيل السياسة التي تريد تفعيلها كما ابرزنا حجج والتبرير كل تيار من اجل ان نكون حياديين ، كما تطرقنا أيضا الى اهم هيئة دولية كان لها الأثر الكبير في الاتجاه الى سياسة التحرير بشكل تقريبا اجباري .... من ناحية الجانب المالي او ما يعرف بالمالية الدولية تناولنا فيه الاطار النظري ميزان المدفوعات و كل المفاهيم المتعلقة بسعر الصرف حاولنا هنا بقدر الإمكان الابتعاد على العلاقات الرياضية التي نلاحظ فيها ان الطالب يجد صعوبة في فهم سعر الصرف اذا ما حاولنا الشرح بتلك الطريقة ،

كل هذه المحاضرات تم تقسيمها الة بابين اساسين اولهما كان متعلق بالتجارة الخارجية والثاني بالمالية الدولية بكثير من التبسيط سواء من ناحية اللغة او حتى طريقة طرح المعلومات اذ راعينا فيها مستوى جميع الطلبة

ليكون في الأخير هدفنا الأسمى كما أشرنا سابقا محاولة نزع كل لبس او غموض قد يواجه الطالب بالنسبة لهذا الموضوع

والله ولي التوفيق

قائمة المراجع والمصادر

I. باللغة العربية :

1- مجدي محمود شهاب ، سوزي عدلي ناشد ، أسس العلاقات الاقتصادية الدولية ، منشورات الحلبي الحقوقية ، ط1، 2006

2- محمد دياب ، التجارة الدولية في عصر العولمة ، دار المنهل اللبناني للدراسات والتوثيق ، ط1، 2010

3- جودت عبد الحق خالد ، الاقتصاد الدولي ، دار النهضة ، القاهرة ، 1992،

4- سكينة بن حمودة ، مدخل لعلم الاقتصاد ، دار المحمدية العامة ، الجزائر ، 2009

5- على عبد الفتاح ابو شرار ، الاقتصاد الدولي – نظريات وسياسات – الطبعة 2 ، دار الميسرة ، عمان ، 2010

6- رانيا محمود عمارة ، العلاقات الاقتصادية الدولية ، الطبعة 1 ، مركز الدراسات العربية للنشر والتوزيع، مصر ، 2016

7- حازم الببلاوي ، نظرية التجارة الدولية ، منشأة المعارف ، الاسكندرية ، الطبعة 1 ، 1986

8- سامي عفيفي حاتم ، اقتصاديات التجارة الدولية ، جامعة حلوان ، القاهرة ، 2001

9- هيل عجمي جميل الجنابي ، التمويل الدولي والعلاقات النقدية الدولية ، دار وائل ، الأردن ، 2014

10- نوال بن خالدي ، مطبوعة في مقياس المالية الدولية ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، جامعة ابي بكر بلقايد تلمسان ، 2021/2020

11- عادل حشيش ، مجدي شهاب ، اساسيات الاقتصاد الدولي ، منشورات الحلبي الحقوقية ، 2003

12- السيد متولي عبد القادر ، الاقتصاد الدولي النظرية والسياسات ، دار الفكر ،ط1، عمان ، 2011

13- الطاهر لطرش- تقنيات البنوك- ديوان المطبوعات الجامعية – الجزائر (2005)، ط5 ، ص 95-96

14- هيثم عيسى وآخرون ، الاقتصاد الدولي ، المركز العربي للتعريب والتأليف والنشر ، سورية ، 2013

15- سامي خليل، الاقتصاد الدولي ملخص وتطبيقات، دار النهضة العربية، القاهرة،2001

16- ايهاب الدسوقي، النقود والبنوك والبورصة، الطبعة الثانية، دار النهضة العربية، جمهورية مصر العربية، 2010

17- عبد الحسين جليل الغالبي، سعر الصرف وإدارته في ظل الصدمات الاقتصادية (نظرية وتطبيقات)،الطبعة الأولى، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان،2011

18- مدحت صادق، النقود الدولية وعمليات الصرف الأجنبي، دار غريب، القاهرة، 1997

19- سعود جايد مشكور العامري ، المالية الدولية ، دار زهران ، عمان ، 2008

20- سمير فخري نعمه، العلاقات التبادلية بين سعر الصرف وسعر الفائدة وانعكاساتها على ميزان المدفوعات ، دار اليازوري ، عمان ، 2012

21- حمدي عبد العظيم ،التعامل في أسواق العملات الدولية ، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، ط1، القاهرة، 1996

22 - علي عايد ناصر العنزي ، أثر التضخم وسعر الصرف يف مؤشرات أداء سوق العراق للأوراق المالية للمدة (2005- 2016)، رسالة مقدمة إلى مجلس كلية الإدارة والاقتصاد في جامعة كربلاء وهي جزء من متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، 2017

23- محمد ابن مسلم رضاضي ، التجارة الخارجية وأطوار التمويل الدولي ، مع دراسة خاصة بالعلاقات الاقتصادية بين دول مجلس التعاون الخليجي ، دار حافظ للنشر والتوزيع ، 2011

24- ثامر خادم ريان ، سياسات التجارة الخارجية ، الأردن نموذجا ،أمواج للنشر والتوزيع ، عمان الأردن ، الطبعة الأولى ، 2012

25- سلطاني سلمى ،دور الجمارك في سياسة التجارة الخارجية – حالة الجزائر ، مذكرة ماجستير ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، جامعة الجزائر ، 2003-2002

26- فوزي الخناوي ، دول الجنوب وأزمة الاقتصاد الدولي ، دار الثقافة الجديدة ، مصر ، 2000

27- الصادق بوشنافة ، الآثار المحتملة لانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة على قطاع صناعة الأدوية – حالة مجمع صيدال - ، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية ، تخصص تخطيط ، جامعة الجزائر ، 2007-2006

28- فوزي الخناوي ، دول الجنوب وأزمة الاقتصاد الدولي ، دار الثقافة الجديدة ، مصر ، 2000

29- الصادق بوشنافة ، الآثار المحتملة لانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة على قطاع صناعة الأدوية – حالة مجمع صيدال - ، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية ، تخصص تخطيط ، جامعة الجزائر ، 2007-2006

30- عبد المجيد قدي ، مدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية – دراسة تحليلية تقييمية ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر 2003-2004

31- مصطفى رشدي شيحة ، الأسواق الدولية – المفاهيم والنظريات والسياسات – ، دار الجامعة الجديدة ، الإسكندرية ، 2003

32- فاطمة بلخير ، اثر تحرير تجارة الخدمات المالية على القطاع المصرفي العربي ، مذكرة ماجستير في العلوم التجارية ، تخصص تجارة دولية ، معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، المركز الجامعي غرداية ، 2012-2013

33- عادل احمد حشيش وآخرون ، العلاقات الاقتصادية الدولية ، دار الجامعة الجديدة ، الإسكندرية ، 2000

34- محمد ناشد ، التجارة الداخلية والخارجية ، ماهيتها ، منشورات جامعة حلب ، 1977

35- مصطفى محمد عز العرب ، سياسات وتخطيط التجارة الخارجية ،الدار المصدرية ، القاهرة ، 1988

36- رعد حسن الصرن ، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة من الميزة المطلقة الى العولمة والحرية والرفاهية الاقتصادية ، دار الرضا ، سوريا ، 2000

37- موسى سعيد مطر ، التجارة الخارجية ، دار الصفاء ، عمان ، الأردن ، 2001

38- سيد عابد ، التجارة الدولية ، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية ، الإسكندرية، 1998

39- عجيمة محمد عبد العزيز ، الاقتصاد الدولي ، دار الجامعات المصرية ، الإسكندرية، 1989

40- بسام حجار ، العلاقات الاقتصادية الدولية ، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع ، مصر ، 2001

41- كبير سمية ، سياسة التجارة الخارجية في ظل الإصلاحات الاقتصادية – مع الإشارة إلى حالة الجزائر - ، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية ، تخصص تجارة دولية ، قسم علوم التسيير ، جامعة الجزائر ، 2007-2008

42- موسى سعيد مطر وآخرون ، التجارة الخارجية ، دار الصفاء، عمان ، الأردن ، 2001

43- عبد العزيز هيكل ، الاطار النظري للتكتلات الاقتصادية ، معهد الانماء العربي ، بيروت ، ط1، 1976

43- - ل بن يوب ، محاضرات في التكامل الاقتصادي ، جامعة الجيلالي اليابس ،كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، 200572006

44- الهادي لرباع ، المدخل الإنتاجي المغاربي كأداة لتحقيق التنمية الاقتصادية ، المجلة الجزائرية للعولمة والسياسات الاقتصادية ، العدد 06، 2015

45- إكرام عبد الرحيم عوض، سوق الشرق أوسطية، مركز الحضارة العربية، 2000

46- محمد صفوت قابل ، منظمة التجارة العالمية وتحرير التجارة الدولية ، الدار الجامعية ،الإسكندرية ، 2008

47- عبد الواحد العفوري ، العولمة والجات – التحديات والفرص -، مكتبة المدبولي ، القاهرة ، 2000

48- مصطفى سلامة ، قواعد الجات ، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع ، بيروت ، 1998

49- عبد المطلب عبد الحميد ، الجات واليات المنظمة العالمية للتجارة ، من أورجواي إلى سياتل وحتى الدوحة ، الدار الجامعية ، الإسكندرية ، 2005

50- محمود محمد أبو العلا ، الجات – النصوص الكاملة للاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة والقرار المصدرة لها في مصر ، دار الجميل ، مصر ، 2008

51- عدنان شوكت شومان ، اتفاقية الجات الدولية – الرابحون دوما والخاسرون دوما ، دار المستقبل ، دمشق ، 1996

52- بوطمين سامية ، انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة ، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي ، كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير ، جامعة الجزائر ، 2001

53- احمد عبد العليم ، الجات والبلدان النامية ، مطبوعات التضامن ، القاهرة ، 1995

54- سامية فليشاني ، الانتقال من GATT إلى OMC و أثرها على اقتصاديات الدول النامية ، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، جامعة الجزائر ، 2001

55- نبيل حشاد ، الجات ومستقبل الاقتصاد العلمي والعربي ، دار النهضة ، القاهرة ، 1995

56- علي لطفي ، التوجهات المستقبلية للمنظمة العالمية للتجارة الفرص والتحديات امام الدول العربية ، المنظمة العربية للتنمية الادارية ، القاهرة ، 2007

57- رانيا محمود عبد العزيز ، تحرير التجارة الدولية وفقا لاتفاقية الجات في مجال الخدمات ، دار الفكر الجامعي ، الإسكندرية ، الطبعة الأولى ، 2008

II. باللغة الأجنبية :

1- Nguyen Dinh,Daillier Patrick,Peleet Alain, Droit International public, ED , LGDJ,Paris,1999

2- Georges De Leener , Théorie et politique du commerce international , l'Université du Michigan , 2007

3- Michel Rainlli , le commerce international , 8 eme édition , Paris , 2002 سامي عفيفي حاتم ، اقتصاديات التجارة الدولية ، جامعة حلوان ، القاهرة ، 2001

4- Giancarlo Gandolfo , International trade theory and policy , Springer verlag , Berlin , Heidelbezg , Newyok , 2002

5- L . Alan Winters , International Economic ,4th edition, Routledge London and NewYork,1999

6- Tomas A .Pugel , Intrenational Economics, thirteen edition ,Mc Graw-Hill Irwin ,2007 ,USA

7- - Paval ruzickova ,Exchange rate in the global crisis the role of fundamentals Charles University In Prague Master thesis , 2011

8- Robert J Gordon, Macroeconomics ,eleventh edition , Pearson Addison Wesly , 2009

9- Joseph G .Nellis & David Parker ,Prentice Hall, 2004 ,Great Britain

10- Pierre Berthaud , Introduction a l'économie internationale – le commerce et l'investissement ,2e édition , de boeck supérieur , Paris , 2017

11- Paul.R.Krugman , Robin Wells , Laurent Baechler , Macroéconomie , Boeck supérieur , 2016

12- François Gauthier, Relations économiques , 2e édition les presses de L' Université Laval , Canada , 1992

13- Emmanuel Nyahoho , Pierre Paul Proulx le commerce international – théories, politiques et perspectives industrielles, 3e édition , presses de l' Université du Québec, 2006

14- Pawel Bozyk , Globalization and the transformation of foreign economic policy , Ashgate publishing limited , England , 2006

15- Chantal Behour , Le commerce international du GATT 1947 a L'OMC1994 , édition Marabout , France , 1996

16- Thiébaut Flory, L' organisation mondial du commerce – droit institutionnel et substantiel , Brylant , 1999

III. مواقع الانترنت :

1- صلاح الدين محمود فهمي ، العلاقات الاقتصادية الدولية في الإسلام ، الجامعة الامريكية المفتوحة ، قسم الاقتصاد الإسلامي ، متوفر على الموقع : https://eco.nahrainuniv.edu.iq/wp-content/uploads/2020/12/%D8%A7%D9%84%D8%B9%D9%84%D8%A7%D9%82%D8%A7%D8%AA_%D8%A7%D9%84

2- سعر الصرف ، لجنة الأمم المتحدة متوفر على الموقع :
https://www.unescwa.org/ar/sd-glossary/%D8%B3%D8%B9%D8%B1-%D8%A7%D9%84%D8%B5%D8%B1%D9%81-%D8%A7%D9%84%D8%A5%D8%B3%D9%85%D9%8A-%D8%B3%D8%B9%D8%B1-%D8%A7%D9%84%D8%B5%D8%B1%D9%81-%D8%A7%D9%84%D9%81%D8%B9%D9%84%D9%8A يوم 2023/05/06 على الساعة 22:16

3- فرج شعبان ، التجارة والاستثمار البينيان كمدخلان للتكامل الاقتصادي العربي ، رسالة ماجستير في الاقتصاد ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، جامعة الشلف ، 2004، ص 04 ، متوفر على الموقع
file:///C:/Users/Hp/Downloads/%D8%A7%D9%84%D8%B9%D8%B1%D8%A8%D9%8A%D8%A9-%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B4%D8%AA%D8%B1%D9%83%D8%A9-%D9%88%D8%AF%D9%88%D8%B1%D9%87%D8%A7-%D9%81%D9%8A-%D8%AA%D8%B9%D8%B2%D9%8A%D8%B2-%D8%A7%D9%84%D8%AA%D9%83%D8%A7%D9%85%D9%84-%D8%A7%D9%84%D8%A7%D9%82%D8%AA%D8%B5%D8%A7%D8%AF%D9%8A-%D8%A7%D9%84%D8%B9%D8%B1%D8%A8%D9%8A.pdf
يوم 2023/06/08 على الساعة 18:37

4- تقرير بنك مصر ، اثار الجات على الدول النامية ، متوفر على **الموقع** **http://www.w-tb.com/wtb/vb4/showthred.php** **يوم 2016/05/15 على الساعة 11.53**

5- قاعدة بيانات الاتحاد الدولي للاتصالات العلمية متوفر على الموقع :
https://www.itu.int/ar/mediacentre/Pages/PR-2023-09-12-universal-and-meaningful-connectivity-by-2030.aspx