جامعة زيان عاشور بالجلفة

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم التجارية

محاضرات في العلاقات الاقتصادية الدولية

موجهة لطلبة السنة الثانية ماستر " تجارة ومالية دولية "

من أعداد الدكتور : بن مسعود عطالله

السنة الجامعية : 2018-2019

الفهرس العام

المحتوى	الصفحة
مقدمة	**03**
الفصل الأول: مدخل لعلاقات الاقتصادية الدولية	**04**
الفصل الثاني: السياسات التجارية	**08**
الفصل الثالث: النظريات المفسرة لقيام التجارة الدولية	**40**
الفصل الرابع: ميزان المدفوعات : مفهومه هيكله	**69**
الفصل الخامس: الاستثمار الأجنبي المباشر	**85**
الفصل السادس: المديونيـــــــــة الخارجية	**101**
الفصل السابع: سعر الصرف الأجنبي	**141**
قائمة المراجع	**176**

مقدمة

ترتبط دول العالم بشبكة معقدة من العلاقات الاقتصادية والسياسية والاجتماعية المتبادلة وعلية يصعب فصل الآثار التي تترتب على كل من هذه الآثار على حدة .ومع ذلك فقد يكون من المناسب إفراد دراسة خاصة بالعلاقات الاقتصادية الدولية والمشكلات التي تثور بمناسبتها حتى يتسنى لنا الوقوف غلى المبادئ الأساسية التي تحكم تلك العلاقات .

وتتناول العلاقات الاقتصادية الدولية دراسة كافة المعاملات الاقتصادية التي تتضمن عبور الحدود الوطنية ، أي العلاقات التي تتم بين دول مختلفة نخضع لسلطات حكومية مختلفة .وقد اختلفت النظرة إلى النظرة إلى طبيعية هذه العلاقات باختلاف النظرة إلى الدولة ذاتها .

وقد بدأت دراسة موضوع العلاقات الاقتصادية الدولية في احتلال مكان متميز في الأدب الاقتصادي منذ بداية تكون علم الاقتصاد على يد كتاب المذهب التجاري في القرن السابع عشر ،ومن بعد هذا درج الاقتصاديون التقليديون على إفراد أبواب خاصة في مؤلفاتهم لمعالجة موضوع التجارة الخارجية ،أو التجارة الدولية كما أصبح هذا الموضوع ينتمي في وقت لاحق .أما في العصر الحديث فقد أصبحت تخصص مؤلفات بأكملها لمعالجة العلاقات الاقتصادية الدولية .

لقد توسيع العلاقات الاقتصادية بين البلدان إلى ظهور أشكال محددة من التبعية المتبادلة في ما بينه ا ونشوء ظاهرة اقتصادية هي الاقتصاد العالمي ،وعند الحديث عن الاقتصاد العالمي فإننا نقصد بذلك الاقتصاد العالمي بوصفه حقيقة اقتصادية جديدة نشأت في سياق ولادة السوق العالمية وتطورها وليس كمجرد تجميع لاقتصادات البلدان والمناطق.

هذه العلاقات التجارية الاقتصادية كانت بين بلدان محددة واتسمت بطابع اقليمي ضيق ،ومع توسع تلك العلاقات جرت عملية تكون الاقتصاد العالمي بمعناه الحديث ، ويمكن الحديث عن ظهور الاقتصاد العالمي الحديث منذ أواسط القرن التاسع عشر

مدخل لعلاقات الاقتصادية الدولية :

1. مفهوم العلاقات الاقتصادية الدولية

لقد عرف " فيريدريك هارتمان " مصطلح العلاقات الدولية بأنه يشمل على كل الاتصالات بين الدول ،وكل حركات الشعوب والسلع والخدمات عبر الحدود الوطنية .

ويمكن تعريفها أنه دراسة العلاقات والتفاعلات والمعاملات والأنشطة المختلفة التي تتم بين مختلف الدول والتجمعات الاقتصادية وتدرس العلاقات الاقتصادية الدولية موضوعات على جانب كبير من الأهمية منها : دراسة و إدارة نظام النقد الدولي ،الأزمات الاقتصادية وظاهرة الشركات متعددة الجنسيات[1] .

وسوف نتطرق لأهم السمات المميزة للبيئة التجارية والمالية الدولية

ملامح الاقتصاد العالمي :

1. في العقدين الواقعين بين أوائل الخمسينات وأوائل السبعينات حقق الاقتصاد العالمي نمو مرتفعا 5 %. كما تضخما منخفضا ،وتعتبر هذه المرحلة الذهبية في الاقتصاد العالمي وشاطرت البلدان النامية في هذا النجاح (كوريا الجنوبية ،سنغافورة).
2. تميزت التجارة الدولية بسيطرة احتكار القلة والتجارة البينية فيما بين الشركات متعددة الجنسيات وفروعها الدولية ،وكذلك تكثيف التبادل التجاري فيما بين الدول الصناعية نفسها ،وازدياد حصتها من التجارة الدولية للمنتجات تامة الصنع .
3. بفضل الثورة العلمية والتكنولوجية والطبيعة الدولية المتزايدة لرأس المال اكتسب التجارة الدولية أهمية خاصة في عملية التكثيف والتصحيح الأزمة إلى البلدان النامية .فمن جانب يزيد الاعتماد المتبادل بين الولايات المتحدة الأمريكية واليابان وأوربا الغربية ،بحيث أن تقلبات الدورة الاقتصادية وتزامنها في هذه المراكز قد جعلا من التجارة الدولية وسيلة هامة لنقل التضخم والركود إلى الدول النامية .
4. إزدادت عوامل الخلل في التنبؤ بحركات المتغيرات الاقتصادية الرئيسية مثل : أسعار الصرف ،أسعار الفائدة ، أسعر الخدمات .وعمدة البلدان الصناعية إلى الاستخدام المتزايد للتدابير التجارية الكمية وشبه الكمية لحماية المنتجين المحليين من الصدمات خارج نطاق الجات.
5. تمكنت البلدان الصناعية بفضل الثورة العلمية والتكنولوجية من خلق قاعدة عريضة من الخامات الصناعية البديلة ،وهكذا تراجع الطلب على الخامات الطبيعية والموارد الولية والتي تخصصت فيها البلدان النامية نتيجة ثلاثة عوامل :
   1. الهبوط المستمر لمعايير استهلاك الخامات الطبيعية في الوحدة الواحدة
   2. الاستخدام الواسع للبدائل الصناعية محل الخامات الطبيعية .
   3. محاولات البلدان الصناعية الأكتفاء الذاتي في زراعة والمعادن وهكذا هبطت أهمية البلدان النامية كمصدر للخامات والمواد الاولية فيما عدا النفط،وحتى التحسن الذي طرأ لعدة سنوات على شروط التبادل نتيجة ارتفاع أسعار النفط فإنه لم ينشئ عن أي تحسن في الهياكل الاقتصادية للبلدان النفطية ،وانما نتيجة ظروف دولية أتاحت لها القدرة على الأنفراد بتحديد اسعاره في السوق الدولية .وفشلت البلدان النفطية حتى الآن في ربط أسعار النفط بأسعار السلع الصناعية التي تستوردها.

[1] جميل محمد خالد ،أساسيات الاقتصاد الدولي ،دار الاكادميون للنشر والتوزيع ، 2014، ص 18

4. التكتلات الاقتصادية بين البلدان المتقدمة تسهم في زيادة اعتماد هذه البلدان على منتجاتها المحلية وفرضت رسوم جمركية وقيود كمية على وردتها من الدول النامية [1].

6. زادت حجم تجارة الدولية خلال الفترة 1950-1986. بمعدل تجاوز 10 % سنويا في البلدان النامية والمتقدمة على حدا سواء
7. شهدت أواخر السبعينات وأوائل الثمانينات تحولا رئيسيا في سياسات الدول الصناعية كرد فعل كساد التضخمي ،ولا يعود ذلك الارتفاع في أسعار النفط وغيره من السلع الأساسية فحسب وإنما أيضا إلى النمو السريع في كميات النقد الكلية وتزايد التوقعات التضخمية .
8. انتهاء عصر ثبات أسعار صرف وتحلل نظام النقد الدولي بعد أن تخلت و.م.أ عن قابلية تحويل الدولار إلى ذهب في 15 أوت 1971 والدخول إلى مرحلة التعويم وفوضى أسواق النقد الدولية .
9. فشل أنماط التنمية التي انتهجتها هذه البلدان ،إذا لم تنجح تلك المحاولات ،في الشطر الأعظم من هذه البلاد باستثناء بضع دول جنوب شرق آسيا.
10. تفاقم المديونية الخارجية والآثار التي نجمت عن ذلك وبصفة خاصة استنزاف احتياطات النقد الأجنبي وتدهور أسعار الصرف ،فضلا عن إضعاف قدرة البلاد المدينة على.
11. الاستيراد وانخفاض في معدل النمو الاقتصادي ومعدل نمو التجارة الدولية وارتفاع الضخم.
12. خلال سنوات 1986- 1990 عرف الاستثمار الأجنبي المباشر المحرك الرئيسي للعولمة ،حيث بلغ نمو الاستثمار الاجنبي المباشر الصادر 25 %في المقابل بلغ نمو حجم التجارة العالمية في السلع والخدمات 12 % أما النمو الاقتصادي العالمي بلغ 1.3 %.

[1] زينب حسين عوض الله ، العلاقات الاقتصادية الدولية ،الفتح للطباعة والنشر ،2003،ص 12

13. والجدول التالي يوضح نسبة مساهمة البلدان المصدرة للاستثمار الأجنبي المباشر

البلدان / السنوات	1970-1980	1981-1990	1991-2003
الولايات المتحدة المريكية	42.4	16.7	19.4
بريطانيا	16	15.7	13.3
فرنسا	4.1	8.4	10.3
بلجيكا	1.3	2	9.3
ألمانيا	8.6	8.3	7.2
هولندا	9.7	5.8	5.9
اليابان	5.5	16.6	4.7
كندا	5.4	4	3.6
اسبانيا	0.4	0.8	3.4

المصدر: World Investiment Repport.CNVCED.ONU

14. انهيار جدار برلين نتيجة ظهور " البيروستريكا " و" الغلسنوست " وكان ذلك بمثابة العلان عن تحول في العلاقات الاقتصادية الدولية ،ساهم في اختفاء المعسكر الأشتراكي ومنه زوال الحرب الباردة والسباق نحو التسلح ،وفتح مثل هذا الوضع المجال واسعا لسيادة إيديولوجي ة السوق للتمكن والتعميم وتعادي إيديولوجي ة السوق " كثرة تدخل الدولة "
15. زيادة نفود المنظمات الاقتصادية العالمية (صندوق النقد الدولي ،منظمة العالمية للتجارة ، البنك الدولي) في وضع السياسات الاقتصادية بشكل تجاوز منطق المشورة إلى الإلزام (الشرطية مثلا) من خلال تدابير البرامج المدعومة أو شرط الانضمام إلى المنظمات ،وهذا ما جعل الدولة تفقد الكثير من عناصره القدرة على اتخاذ القرار.
16. توالي الأزمات الاقتصادية العالمية (أزمة 87،94،97،2001،2008) حيث أصبحت أكثر حدة من دي قبل من حيث الخسائر المادية واكبر توسعا جغرافيا من السابق وفشل النظريات بالتنبؤ بها.
17. تهميش دول الجنوب في الخارطة الاقتصادية العالمية وإلحاقها بالأقتصاد العالمي وتعميق اندماجها بهذا الاقتصاد من موقع متخلف ،حيث اظهرت إحصائيات صتدوق النقد الدولي سنة 1990 أن 32.2 % من قيمة التجارة الدولية عادت لثلاثة دول فقط وهي الولايات المتحدة الامريكية و ألمانيا و اليابان.

الفصل الأول : السياسات التجارية

مقدمة الفصل :

تعتبر السياسة التجارية منذ أمد بعيد جزءا من السياسات التي تستخدم لتقوية الكفاءة الاقتصادية وزيادة معدلات النمو ،وعلى الرغم من مضي أكثر من خمسين عام على المفاوضات التجارية لاتزال توجد حماية قوية في الاقتصاد العالمي.وعلى ذلك تتأثر السياسة التجارية الدولية بظروف التطور التاريخي للأقتصاد وعلاقته ببقية الاقتصاديات وينعكس ذلك عل الفكر النظري ، فتبلورت هذه الأفكار في شكل نظريات تتأثر بالواقع وتحاول التأثير فيه مما ساعد على ظهور حجج تدافع على هذه السياسة أوتلك ،وبصفة عامة فإن فترات السياسة الحمائية يرافقها الكساد وفترات سياسة حرية التبادل يرافقها التوسع و الرواج. فإذا كانت التجارة الخارجية الحرة من كل قيد هي أفضل السياسات التي تتبع من وجهة نظر المجتمع الدولي فلا شك أن التجارة المقيدة تعود بنفع أكبر على الدولة الممارسة لها وعلى حساب بقية الدول ، وهذا مايفسر لنا وقوف الدول المتقدمة دائماً مع حرية التجارة الخارجية ، لأنها تتمتع باحتكار ناتج عن الثورة الصناعية التي عرفتها في بدايات القرن الثامن عشر تريد أن تستغلها ، بالمقابل الدول النامية تفتقر إلى ذلك فهي تضطر إلى مجابهة باحتكار تحكمي عن طريق السياسة التجارية التي هي مجموعة الإجراءات التي تتخذها الدولة في مجال التجارة الخارجية قصد تحقيق أهداف معينة أهمها تنمية الاقتصاد .وتتعدد وسائل تلك السياسة تبعاً لنظام الاقتصادي السائد. حيث يتضح مما سبق أن تحرير التجارة وتقييدها يخضع للمصلحة الاقتصادية للدولة ، فقد تستخدم الدولة أحدهما أو كليهما وفقاً لمصلحتها . ومع ذلك تظل حرية الدولة في استخدام أي من الأدوات محكومة بالترتيبات الدولية متعددة الأطراف المنظمة للتبادل التجاري الدولي . وتعتبر المنظمة العالمية للتجارة أهم هذه الترتيبات لما لها من آثار اقتصادية وقانونية على دول العالم .

وانطلاقا من كل هذا سنحاول التطرق إلى هذا الفصل من خلال:

- **المبحث الأول:** السياسة التجارية بين الحرية والتقيد
- **المبحث الثاني:** السياسة التجارية في الدول المتقدمة
- **المبحث الثالث:** السياسة التجارية في الدول النامية
- **المبحث الرابع** : من الغات إلى المنظمة العالمية للتجارة

المبحث الأول : السياسة التجارية بين الحرية والتقيد

أن المتتبع للسياسات التجارية المختلفة ،في مراحل التاريخ الاقتصادي نجدها تراوحت بين اختيارات الحماية والتقييد ،وأن السياسة التجارية التي تطبقها الدول على اختلاف نظمها الاقتصادية ، ماهي إلا مزيج من الحرية والحماية إذا ينذر تحقق هاتين الصورتين كل واحدة منها على حدى .فالأمر في الواقع يتعلق بالأولويات المعطاة إلى الحماية أو الحرية .بين هذا التيار وذاك، يدافع كل فريق منها على وجهة نظره من خلال مجموعة من الحجج لتبرير مبادئه بمحاولة تكييف و تقسيم أبرز النظريات الاقتصادية إلى نظريات أنصار كل من دعاة الحماية و الحرية التجارية، متتبعين التسلسل الزمني الذي ظهرت فيه و هذا من عهد التجاريين إلى أبرز النظريات الحديثة

المطلب الأول: نظريات وحجج أنصار الحرية التجارية:

أولا:نظريات أنصار الحرية التجارية :.

منذ مطلع القرن 18 ظهرت عدة نظريات اقتصادية تعارض في مجملها بعضها البعض إلا أن كل واحدة منها تكمل التي سبقتها محاولة في ذلك إرساء قواعد الحرية الفردية في شتى المجالات الاقتصادية و حتى الفكرية.

أ -أنصارالحركةالتجاريةعندالفيزيوقراط:

لقد ظهرالمذهب الفيزيوقراطي« Les physiocrate » فيفرنسا،في أواخرالقرن 17م ،وقد تزعم هذه المدرسة **فرنسوا كيناي** ، ولقد توصل الطبيعيون إلى فلسفة اقتصادية تناقض الفلسفة التجارية في كل شئ ، حيث تعتبر الزراعة هي النشاط الاقتصادي الوحيد لخلق الثروة من بين وجوه النشاط الاقتصادي المختلفة .بالإضافة إلى تقسيم المجتمع إلى ثلاث طبقات طبقة المنتجة وهي طبقة الزراع ، والطبقة العقيمة وتضم كل المشتغلين بالصناعة وطبقة ملاك الأرضي ،وهي ليست بالمنتجة ولا العقيمة .

و في الأخير يمكننا القول بأن هذه الأفكار هي حقا اللبنة الأولى للحرية الاقتصادية على المستوى الفكر الاقتصادي و التي تبناها رواد الفكر الكلاسيكي فيما بعد [1].

ب-أنصار الحرية التجارية عند الكلاسيك:

تعتبر النظرية الكلاسيكية نقطة البداية في تحليل نظرية التجارة الدولية ، وقد قادهم اعتقادهم بقدرة قوى السوق إلى دعم حرية العمل ودعم فكرة حرية التجارة هكذا حملت المدرسة الكلاسيكية على عاتقها لواء الحرية التجارية مبينة أن الحرية التجارية هي السبيل الوحيد لزيادة ثروة الدولة و بالتالي قوتها.

هذا مانستستنتجه من خلال نظريات ابرز ، مفكريها حيث انتقد A. Smith في نظرية **النفقات المطلقة** كل من شأنه إعاقة تقسيم العمل سواء داخل الدولة أوخارجه ،لأنه يتيح للدولة أن تتخصص في أنتاج السلع التي تكون لها ميزة مطلقة في أنتاجها ثم تبادل فائض إنتاجها . وتتمثل نفقة إنتاج السلعة في كمية العمل اللازمة لإنتاجها ،وهو مايعني أن العمل هوعنصر الأنتاج الوحيد .أن أعتقاد آدم سميث في التفوق المطلق كأساس للتخصص الدولي فقط ، لايتفق مع المشاهد في المعاملات الدولية حيث أن التفوق النسبي يمكن أن يكون أساس للتخصص الدولي .وقد كان D.Ricardo أول من أوضح هذا الفارق فيما أسماه نظرية **النفقات النسبية** أو المزايا النسبية . وطبقا لهذه النظرية فإنه في ظل ظروف التجارة الحرة ستتخصص كل دولة في أنتاج السلع التي يمكن أنتاجها بنفقات أرخص نسبياً ، أي سلع التي لديها ميزة نسبية فيها ، وستقوم باستيراد السلع التي تتمتع دول أخرى بميزة نسبية فيها . فالاختلاف بين الدولتين في النفقة النسبية وليس في النفقة المطلقة هو الذي يدعو للتبادل [2] .

وعموماً فإن نظرية النفقات النسبية لاتعالج كيفية تحديد نسبة التبادل الدولي ،ويعزي الاقتصاديون إلى جون J.S.mill فضل السبق في سد هذا النقص من خلال **نظرية القيم الدولية** فوفقاً لهذه النظرية الذي يحدد معدل التبادل وهو الطلب

---

[1] سامي عفيفي حاتم ، **مبادئ اقتصاديات التجارة الدولية** ، القاهرة ، الدار المصرية اللبنانية ، 2005، ص 38

[2] بسام الحجار ،**العلاقات الأقتصادية الدولية** ،ط1، المؤسسة الجامعية للدارسات والنشر والتوزيع ، بيروت ، 2003، ص 22

المتبادل من جانب كل دولة على المنتجات الدولة الأخرى . ومعدل التبادل الذي يحقق التوازن في التجارة الدولية هو ذلك المعدل الذي يجعل قيمة صادرات وواردات كل دولة متساوية .

ج- أنصار الحرية التجارية عند النظرية الحديثة :

ظلت النظرية التقليدية حتى الحرب العالمية الأولى في مجملها كما هي إلى أن جاءت نظرية هيكشر- أولين التي ترجع سبب قيام التجارة الدولية إلى أن اختلاف نسب أو كثافة عناصر الأنتاج التي تؤدي إلى اختلاف التكاليف والأسعار النسبية للسلع بحيث تسهل بدورها قيام التجارة الدولية[1] .

وأول اختبار عملي لنموذج هيكشر- أولين كان على يد الاقتصادي الروسي **فاسيلي ليونتيف** في عامي 1953و1956 من دراسة الأساس الهيكلي للتجارة بين الولايات المتحدة الأمريكية وبقية العالم ،وتبين إن الصادرات الأمريكية أكثر كثافة في استخدام العمالة من ورداتها وهذا ماينافض نظرية هيكشر وأولين،ومنذ ذلك الأختبارأنقسمت نظريات التجارة الدولية الحديثة إلى اتجاهين [2]:

الاتجاه الأول : يحاول أن يهدم نموذج هيكشر- أولين في نسب عناصر الإنتاج ويضم المناهج التالية :

- الدارسات التطبيقية التي قام بها Minhas حول قابلية دوال الأنتاج إلى التبديل أو الانعكاس .
- الدارسات التطبيقية لتحليل هيكل الحماية التجارية
- نظرية نسب عناصر الأنتاج الجديدة

أما الاتجاه الثاني : يضم مجموعة من النظريات التي ترمي إلى حل لغز ليونتيف من خلال نموذج هيكشر و أولين ويضم هذا الاتجاه النظريات التالية :

- النظريات التي تقوم على أساس اقتصاديات الحجم
- النظريات التي تعتمد على المنافسة غير الكاملة

وفي الواقع تعتبر هذه النظريات الأساس التي تنطلق منه سياسة حرية التجارة ، وعموماً فإن مذهب حرية التجارة الدولية يميل إلى الانتشار وكسب كثير من المؤيدين وخاصة مع ظهور المنظمة العالمية للتجارة ، والعمل بمبادئ المدرسة الكلاسيكية التي تقدم مجموعة من الحجج المؤيدة لحرية التجارة .

ثانيا:حجج أنصار الحرية التجارية

يمكن تعريف سياسة تحرير التجارة الخارجية على أنها جملة الإجراءات والتدابير الهادفة إلى تحويل نظام التجارة الخارجية تجاه الحياد،بمعنى عدم تدخل الدولة التفضيلي اتجاه الواردات أو الصادرات وهي عملية تستغرق وقتا طويلا [3].

،و من التعاريف المتداولة، تلك التي ترى بأن السياسة التجارية هي عبارة عن " مجموع الإجراءات التي تتخذها الدولة في نطاق علاقاتها التجارية الدولية بقصد تحقيق أهداف محددة ".[4]

---

[1] صالح الدين نامق ، **التجارة الدولية والتعاون الدولي** ، دار النهضة العربية ، بيروت ، 1986، ص 234

[2] زايري بلقاسم ، **اقتصاديات التجارة الدولية** ، دار الأديب للنشر والطباعة ، وهران ، 2006، ص 154

[3] قدي عبد المجيد ،**السياسات الإقتصادية الكلية دراسة تحليلية تقييمية** ،الجزائر ،ط 2، ديوان المطبوعات الجامعية ، 2005، ص 249

[4] أحمد فارس مصطفي،**العلاقات الاقتصادية الدولية**، منشورات جامعة حلب، سوريا 1982، ص 147.

وهي عودة مرة أخرى إلى تطبيق المبادئ المثالية للنظرية الاقتصادية والتي ترى أن أهم وظيفة للسوق هي تحقيق المنافسة التي تتضمن بذاتها الكفاءة الاقتصادية ، والتي بدورها تحقق الحد الأقصى من الأنتاج والتوزيع الأمثل للموارد .ويعتمد أنصار هذا المذهب على حجج من أهمها :

1ـ منافع التخصص الدولي :

حيث تتخصص كل دولة في أنتاج السلعة التي تتمتع فيها بميزة نسبية .ولما كان مدى التخصص يتوقف على نطاق السوق الذي يتم فيه التبادل ،فإن نطاق التجارة الدولية شرط لازم لاتساع مدى التخصص الدولي وتقسيم العمل ، وفي هذا التخصص مايزيد من الحجم الكلي للسلع المنتجة في العالم مما يؤدي بدوره إلى حسن استغلال موارد الدولة .

2 ـ منافع المنافسة :

تحقق المنافسة أفضل الظروف للمستهلك ورفاهية الأفراد والصناعة ، فهي أولا تطبق جيد مبدأ سيادة المستهلك ، حيث أنها تؤدي إلى تخفيض أسعار جميع السلع وتتيح الإختيار للمستهلك بين السلع والبدائل المتاحة .ويتوسع المنتجون في أنتاج السلع ،ذات الخصائص المتنوعة التي يمكن تسويقها وتشبع جميع الأذواق وترفع مرونة الطلب وحرية الاختيار ،إزاء تعدد المنتجات وتعدد الخصائص.وتزداد جهود المنتجين نحو تحسين ومحاولة اكتساب طوائف المستهلكين في أطار السوق التي يتعدد فيها المنتجين والمستهلكين ومن ناحية الصناعة تحقق حرية التجارة حصول الصناعات الوطنية على مستلزمات الأنتاج ووسائلها في أحسن ظروف ممكنة من التسويق والمفاضلة [1].

كذلك تؤدي حرية التجارة والمنافسة وتوحيد السوق ، إلى حرية الحركة والتنقل بين فروع الإنتاج وهذا مهم جداً لكفاءة الصناعات حيث تستطيع هذه الأخيرة أن تختار ظروف الإنتاج الملائمة ويمكنها كذلك من مواجهة الاحتياجات المستحدثة ومواجهة المخاطر والتحول من فروع الإنتاج التي تحقق الربحية المثلى

لكل صناعة ولكل بلد . وجميع هذه الأمور تؤدي إلى التقدم الاقتصادي والنمو في الفروع المتخصص فيها وتوزيع المزايا النسبية بين البلدان المختلفة المشاركة في التبادل الدولي .

3 ـ الحد من قيام الاحتكارات:

تؤدي الحرية إلى الحد من الأحتكار والممارسات المحدودة للسيطرة على بعض الأسواق المحلية فنحن نعرف مساؤى الأحتكار في السوق من حيث تحديد الكمية وفرض الأسعار ، وفرض المواصفات والخصائص وعدم توافر فرصة الاختيار أمام المستهلك . ولذلك فإن عزل السوق المحلية عن السوق الدولية عن طريق القيود يعني ترك هذه السوق المحلية الاحتكارية لكي تسيطر عليه وتمنع تطبيق التجديدات والتغيرات التكنولوجية .وسوف تخفض الاحتكارات المحلية من كفاءة الاقتصاد و الصناعات الداخلية .ولعل في ممارسات المشروعات متعدد الجنسيات مما يؤكد وجهة النظرهذه، فهذه المشروعات تحتكر التكنولوجيا العالية الإنتاجية وتحاول الخروج على قيود الوردات من خلال التوطين في هذه البلدان ، ثم تستفيد بعد ذلك من قواعد الحماية لكي تعمل على القضاء على المنافسين المحليين والسيطرة على السوق الداخلية دون أن تطبق المعارف التكنولوجية المتقدمة المتاحة لها وخاصة في البلدان النامية [2].

4ـ إدخال التجديدات الفنية والتكنولوجية :

---

[1] زينب حسين عوض الله ، **العلاقات الأقتصادية الدولية** ، الفتح للطباعة والنشر ، الإسكندرية ، 2003، ص 291

[2] مصطفى رشدى شيحه ،**الأسواق الدولية** ، دار الجامعية الجديدة ، الإسكندرية ، 2003، ص 160-161

لعل من أهم مزايا الحرية ، تطبيق التقدم الفني والتكنولوجي بمختلف البلدان والصناعات ، حيث أن سيادة السوق التنافسية يعني زوال أو اختفاء المنتج أو الصناعة ذات التكاليف المرتفعة والإنتاجية المنخفضة . ومع إتاحة البديل أمام المستهلك يضطر كل منتج أو الصناعة للاهتمام بالبحث العلمي ، والبحث لأجل التنمية ،وإدخال التغيرات التكنولوجية المستمرة ، لكي يستطيع أن يرفع من كفاءته الإنتاجية وقدرته التنافسية . فيغلب مبدأ سيادة العمر الاقتصادي أكثر من العمر الوظيفي .

فالتقدم الفني هو أساس التقدم والاستمرار ، حيث أنه يحقق زيادة الإنتاجية ويخفض النفقات ويظهر منتجات جديدة ويزيد من الخصائص الوظيفية والقدرات الإشباعية .وهذه الأمور جميعها من شأنها أن تفيد المستهلك والمنتج والدولة المصدرة والدولة المستوردة ويتاح انتقال التكنولوجيا الجديدة ، فيرتقي الهيكل الصناعي لجميع الدول ، كما تستطيع كل دولة أن تستفيد من التقدم الفني في دولة أخرى .

5- توسع في الإنتاج :

أن سياسة الحرية التجارية بين الدول ستؤدي إلى وصول مشروعاتها الإنتاجية إلى حجوم المثلى، فقد لا تتمكن بعض المشروعات الإنتاجية في كثير من الدول الوصول إلى حجوم مثلى ، نتيجة ضعف الطلب المحلي على السلع التي تنتجها و بالتالي لا تستطيع تخفيض التكاليف إلى أقصى حداً ممكن[1].

هكذا تعمل الحرية التجارية على تشجيع التخصص، و ذلك بالتركيز على الصناعات ذات الميزة النسبية، و عندئذ سوف تنتج هذه المؤسسات لا للطلب المحلي الضيق فحسب،و إنما للطلبين المحلي و العالمي، و حتما ستصل حجم هذه المؤسسات بالتدريج إلى الحجم الأمثل التي تحقق مزايا الإنتاج الكبير.

المطلب الثاني :أطروحة وحجج أنصار الحماية التجارية

أولا- أطروحة أنصار الحماية التجارية :

أ- نظرة المدرسة التجارية للحماية:

لما كانت الدعامة الأساسية لقوة الأمة،في عهد التجاريين تقدر بما تمتلك من ثروة و تقاس هذه الأخيرة كما تقاس ثروات الأفراد، أي بما لديها من نقود المتمثلة في الذهب و الفضة فمن المنطقي أن تسعى هذه الأمة إلى زيادة و تنمية ثرواتها بكل السبل المتاحة لديها، إلا أن السبيل الوحيد للحصول على هذه الثروة بالنسبة للدولة التي لا تمتلك مناجم للذهب و لا للفضة هي التجارة الخارجية.

ولا يتأتى ذلك إلا إذا تحقق فائض في الصادرات عن الواردات والذي هو هدف السياسة الاقتصادية للدولة من تجارتها الخارجية. فطالما كانت فكرتهم الأساسية هي زيادة حقوق الدولة عن ديونها فإن ميزان التبادل الخارجي يجب أن يكون غير متوازن مع ضرورة أن يكون اختلاله لصالح الدولة

ب-الحماية عند فريدريك ليست:

لقد وجدت لها روجاً في الدول النامية ، على الرغم أنها قامت في الدول المتقدمة الداعية للحرية التجارية، خاصة بعد أطروحة F.V lis t المتعلقة بالحماية فيالقرن 19م حيث شجع تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية لحماية الصناعات الناشئة فقطب القطاع الصناعي ،وهذا لفترة زمنية محددة أو مؤقتة،لأنه على أية دولة اجتياز عدّة مراحل قبل الوصول إلى وضعية الدول المتقدمة[2].

---

[1] أحمد عادل حشيش ، محمود حمدي شهاب ، **الأقتصاد دولي** ، دار الجامعية ، مصر،2004 ،ص227

[2] زينب حسين عوض الله، مرجع سابق ، ص 292- 293

لاقت أطروحة List قبول كبير خاصة من طرف كل من الولايات المتحدة ، ألمانيا ، لحماية صناعاتهن الناشئة أمام صناعة المتطورة لكل من المملكة المتحدة وفرنسا .

ج-أطروحة إعادة تغطية السوق الداخلية لJ. mistral

يشير صاحب هذه الأطروحة إلى ضرورة تدخل الدولة لتوجيه أوجه النشاط الاقتصادي بهدف حماية السلع الوطنية و تنميتها للوصول إلى إعادة تغطية السوق الداخلية عن طريق سياسة التصنيع و لتحقيق هذا الهدف يستلزم توفر جملة من الإجراءات يمكن ترتيبها كما يلي[1] :

-1- ضمان منافذ لتصرف المنتجات من سلع التجهيز سواء عن طريق إبرام العقود التجارية أوالصفقات أو عن طريق المبادلة، أو بواسطتها معا، وذلك بتقديم تسهيلات ائتمانية مشروطة للدول التي ترغب اقتناء هذه السلع

2- ضرورة الاهتمام بالدراسات و البحوث العلمية في مجال التكنولوجيا الرائدة والتي من شانها أن تعمل على نشر المعرفة التقنية و توسيع استخداماتها في الأنشطة الاقتصادية.

-3- دعم وحدات الإنتاج ذات الحجم الدولي و إعطائها الأولوية لكونها تسمح بالمحافظة على التوازن الخارجي للدولة، و عدم الاعتماد على تصدير منتج واحد مقابل تنوع الواردات تفاديا لحالات الاختلال الذي قد يتحول من اختلال ظرفي إلى اختلال هيكلي يصعب إعادة تصحيحه .

-4- ضرورة الشراكة الواسعة لرأسمال العام و الخاص، إذ يمكن للدولة أن تساهم في رأسمال بعض المؤسسات الخاصة لمساعدتها على أداء مهامها التي تندرج في إطار السياسة الاقتصادية العامة للدولة، و لتمكينها من تغطية السوق الداخلية و تجنيبها مناقشة السلع الأجنبية.

ثانيا- حجج أنصار الحماية التجارية :

هي الحالة التي تستخدم فيها الدولة سلطتها العامة للتأثير بطريق أو بآخر على اتجاه المبادلات الدولية أو على حجمها أو على الطريقة التي تسوى المبادلات أو على هذه العناصر مجتمعة .

لايعترض أنصار الحماية التجارية على مالحرية التجارة من مزايا فهم يؤمنون بمزايا تقسيم العمل الدولي وأن التبادل يتعين أن يقوم على أساس الفروق النسبية في تكاليف الإنتاج ،بل يرون أن هناك أهداف أخرى يتعين على الدولة العمل على تحقيقها ولو أدى ذلك إلى التضحية ببعض مزايا العمل والتخصص،ولهذا سوف نستعرض الحجج .[2]

1ـ حجة الإنتاج والعمالة :

يعتقد الاقتصاديون الذين يؤيدون استخدام سياسة الحماية التجارية ، أن فرض ضرائب الاستيراد ، وإستخدام التحديد الكمي ، هو السبيل الوحيد من أجل زيادة الأنتاج ورفع مستوى التشغيل للعمالة من خلال تخفيض معدلات البطالة في الاقتصاد المحلي ويستند مؤيدو هذه الحجة إلى المبررات التالية :

ـ أن الحماية التجارية تؤدي إلى تقليص المستوردات ، التي بدورها تؤدي إلى أثر ايجابي على الإنتاج والدخل القومي ، وذلك وفقاً لمبدأ المضاعف الكينزي ، الذي يقرر بأن انخفاض التسربات في الاقتصاد المتمثلة بالمستوردات ، تؤدي إلى

---

[1] بوطمين سامية ، **انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة** ، رسالة ماجستير ،غير منشورة ،كلية العلوم الأقتصادية ، الجزائر ،2001، ص 77

[2] زينب حسين عوض الله، مرجع سابق ، ص 296

أثر المضاعف على الأنتاج فانخفاض الوردات، يعمل على زيادة الإنتاج بنفس المقدار من السلعة البديلة للسلعة التي تم تخفيض الاستيراد منها [1].

أن عدم استخدام سياسة الحماية التجارية ، يضعف المؤسسات الإنتاجية المحلية التي لاتستطيع المنافسة في السوق الدولي للسلع ، وهذا بدوره يؤدي إلى خروج الأيدي العاملة من السوق العمل

2ـ حجة الصناعات الوطنية الناشئة :

تعتبرهذه الحجة من أكثر الحجج رواجاً في الدول النامية ، على الرغم من أنها قامت في الدول الصناعية المتقدمة ، حيث كان أشهرها دعاتها الأمريكي ألكسندر هاملتون عام 1791، والألماني فريدريك ليست عام 1841، وذلك لمواجهة السبق الصناعي في بريطانيا ، حيث شعرا بالأسى والحزن إزاء التقدم البطيء في دوليتها للصناعات الناشئة وعدم قدرتها على مواجهة المنافسة البريطانية أوتحملها. ولهذا كانت دعوتها إلى حماية الصناعات الناشئة لتحقيق مستقبل اقتصادي أفضل لهذه الصناعات وتأمين صمودها في وجه المنافسة الأجنبية.

أما الأسباب التي قامت عليها الدعوة إلى حماية الصناعات الناشئة [2]:

1ـ أن المنشآت المحلية الناشئة ، وخاصة في القطاع الصناعي لاتستطيع أن تنافس المنشآت الأجنبية الأكثر كفاءة ، لأن المنشأة حديثة العهد تواجهه تكاليف عالية لاتواجهها المنشآت القائمة منذ وقت بعيد ، ولهذا فإن حماية الصناعات الناشئة يمكنها من الاستفادة من الوفورات الأقتصادية الخارجية مثل أيجاد قوى عاملة مدربة وتحسين حالة الطرق ووسائل النقل والمواصلات ،وتحسين نوعية الإنتاج ،مما يؤدي إلى تخفيض تكاليف الإنتاج .

2ـ يعتقد الاقتصاديون أن حماية هذه المنشآت ضروري لتمكينها من تجاوز فترة طفولتها الحساسة ، وبعد أن تصل إلى مرحلة النضوج ، فإنه يمكن الاستغناء عن هذه الحجة ،فمن الناحية التحليلية ،فإن هذه الحجة صحيحة ومنسجمة مع مبدأ الميزة النسبية ، فهذه الحجة تتضمن بأن الاقتصاد لايستغل موارده بشكل كامل أو كفؤ ،فإن المنشآت حديثة العهد غير الكفء ستكتسب الخبرة اللازمة لرفع كفاءتها ، مما يؤدي إلى انتقال

نقطة الإنتاج باتجاه منحنى إمكانات الإنتاج ،وبالتالي يمكن الدولة من الوصول إلى وضع أنتاجي كفؤ ويحقق لها ميزة نسبية

3ـ أن الحماية الصناعات الناشئة يأخذ بعداً عالمياً ، فمع مرور الزمن فإن الرفاه الاقتصادي العالمي يتحسن ، وذلك لأن الحماية تمكن من أيجاد ميزة نسبية جديدة وإلى تخصيص أكثر كفاءة للموارد الاقتصادية وبالتالي تؤدي إلى زيادة الإنتاج العالمي .

3ـ حجة الأيردات الضريبية:

الجباية الضريبية كانت تمثل وسيلةً مهمة حتى نهاية القرن التاسع عشرٌ مثلاً الولايات المتحدة الأمريكية الضريبة على الدخل كانت تقدر 25 %من المتحصلات الضريبية من الرسوم الجمركية وهي مرتفعة أيضاً في ألمانيا حيث تقدر الحصيلة الجمركية تمثل 16 %من المداخيل في سنة 1914 .

ولكن حجة الجبائية تناقصت نسبها في الدول المتطورة حيث في سنة 1960 الأيردات الجمركية مثلت 0.80 % من الأيردات العمومية للولايات المتحدة الأمريكية و 04 % في ألمانيا ،هذه الحجة بقية على حالها في مجموعة من الدول

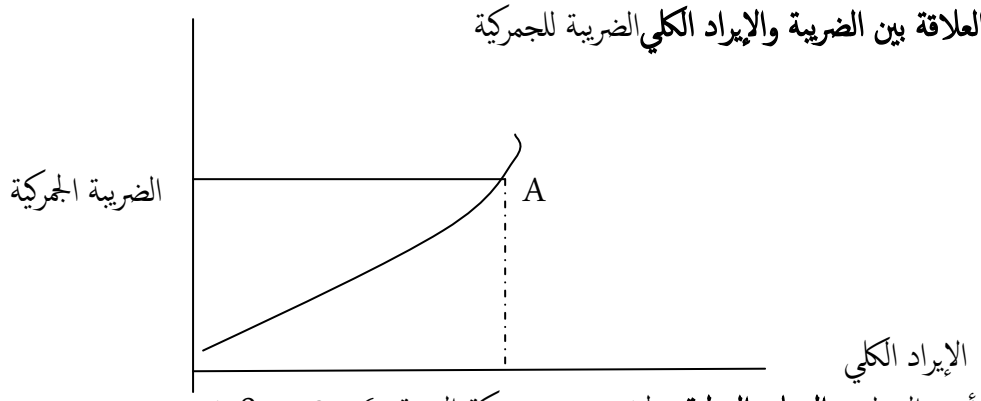
[1] حسام علي داود ،وآخرون ، **اقتصاديات التجارة الخارجية** ،دار المسيرة ، الأردن ،2002 ، ص 121

[2] أحمد جامع ،**العلاقات الاقتصادية الدولية**، دار النهضة العربية، القاهرة، 1987، ص ص 103-104

السائرة في طريق النمو ، خاصة في فترة الستينات حيث أن الأيردات الناتجة عن ضرائب التجارة الخارجية (حقوق الجمركية وضرائب على الوردات) قدمت فائدة كبيرة للأيردات العمومية للبلدان مثل تايلندا وكولومبيا [1] .

أن أهمية الضرائب على التجارة الخارجية في حالة الدول السائر في طريق النمو تفسر جانب كبير لنوعية النظام الجبائي فيها . وكثير ما تؤدي المغالاة في فرض الرسوم إلى تقليل الوردات مما يؤدي إلى نقص حقيقي في الإيراد الكلي .

الشكل(01) : العلاقة بين الضريبة والإيراد الكليالضريبة للجمركية



المصدر: أشرف أحمد العدلي ، **التجارة الدولية** ،ط1، مصر ، شركة الرؤية ،2006، ص108

فعند النقطة A يبلغ الإيراد الكلي من الضرائب الجمركية حده الأقصى ثم يأخذ بعد ذلك في التناقض بزيادة الضريبة والسبب في ذلك يرجع إلى أن ارتفاع الضريبة عن ذلك الحد يؤدي إلى نقص الطلب على السلع الأجنبية بنسبة أكبر . كذلك تؤدي المغالاة في فرض الرسوم إلى إتباع الدول الأخرى لسياسة معاملة المثل وخضوع صادرات الدول لنفس المعاملة من قبل الدول الأجنبية .

4. حجة الحماية من الإغراق:

يطالب البعض بحماية الصناعة ضد الإغراق . والحديث على هذه الحجة يتطلب معرفة مفهوم الإغراق وأنواعه والآثار الاقتصادية المترتبة عليه .حيث يعرف الإغراق بأنه بيع نفس السلعة في نفس الوقت وبنفس الشروط في الخارج بسعر أقل من سعر البيع في السوق المحلي، والهدف منها اختراق شبكات وتدفقات السلع في التجارة الدولية بطريقة غير عادلة ،وتحاول بواسطتها تنمية صادراتها عن استخدام الأسعار التمييزية والاصطناعية أوالدعم أو المساعدات أوغيرها من الوسائل [2] .

أما عن أثار الإغراق حيث لا يضار المستهلك في الدول التي يقوم فيها المنظم بالإغراق طالما أن السعر لم يرتفع ،وكل مايحدث هم أن جمهور المستهلكين يحرم من مزايا التوسع في الإنتاج فالزيادة في الإنتاج وما يتبعها من تخفيض في تكلفة أنتاج السلعة لم تعد عليهم بربح إلا أن المستهلك قد يضار إذا كانت السلعة المغرقة مادة أولية أو وقود ستستعملها الدول المنافسة في أنتاج سلعة أخرى فتصبح تكلفة الأنتاج في الدول الأجنبية أقل منها في الدولة المصدرة لتلك السلعة . وهذا ماحدث في ألمانيا قبل الحرب الأخيرة حيث كانت تبيع الصلب إلى هولندا بثمن أقل من ثمن البيع في الأسواق المحلية مما أدى إلى حصول شركات السفن الهولندية على مادة أولية هامة في صناعة السفن بثمن منخفض نسبياً فأدى ذلك إلى نقص نفقات أنتاج السفن في هولندا عنه في ألمانيا مما ساعد على ازدهار تلك الصناعة في هولندا وتفوقها عنها في معظم دول أوربا أماعن الأثر في الدولة المغرق فيها فإذا كان الإغراق مؤقتا فإنه كثير مايضر بمصالح المنتجين ويحملهم خسائر كبيرة دون أن يعود على صناعة بربح .فهدف المغرق هنا هو القضاء على الصناعة المحلية عن طريق البيع بأسعار منخفضة

[1]EMMANUEL COMBE. **Organisations mondiales du commerce**. Paris .Armand colin .1999.p 12

[2]مصطفى رشدى شيحه ،**اتفاقات التجارة العالمية في عصر العولمة** ، مصر ، دار الجامعة الجديدة ،2003 ، ص 60

مما يؤدي إلى تدهور الصناعة المحلية ، إلا إذا كان لديها من الاحتياطات والإمكانات مايمكنها من الصمود .فإذا لم تتمكن ،فإن المنتجين الأجانب سرعان مايسيطرون على السوق المحلية ويفرضون أسعار مرتفعة . في هذه الحالة تصبح الحماية بأشكالها المختلفة ضد الإغراق ، ضرورية لحماية أركان الاقتصاد القومي . أما إذا كان الإغراق دائما يؤدي إلى تصدير سلعة رخيصة باستمرار ، فإن

الحماية تحرم المستهلكين من الحصول على سلعة رخيصة ، أي أنه لايعدو أن يكون بيع السلعة باستمرار بثمن منخفض [1].

5- اجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية للاستثمار المباشر:

قد يكون الغرض من الحماية إغراء رؤوس الأموال الأجنبية دخول الدول بقصد الاستثمار المباشر تجنباً لعبء الرسوم الجمركية المفروضة وهكذا يستخدم إجراء الحماية بقصد تشجيع صناعة وطنية يعتمد قيامها على رأس المال الأجنبي ،فيساعد ذلك على زيادة الدخل القومي حيث يزداد الأنفاق الكلي بزيادة التشغيل كما يساعد رأس المال الأجنبي وما يصاحبه من أساليب فنية جديدة مستخدمة في الإنتاج على تطوير فنون الإنتاج محلياً والارتفاع بكفاءته. ولكن جانب آخر لسياسة جذب الاستثمارات الأجنبية يمكن أن يبدو في صورة إضرار بالاقتصاد الوطني ، وهو تسرب جانب هام من الفائض الاقتصادي المتولد عن تلك الاستثمارات إلى الخارج في شكل فوائد للقروض أوجزء من الأرباح ، والتقييم النهائي لسياسة الحماية من أجل جذب رأس المال الأجنبي يتوقف على ضوابط تلك السياسة وتوجيهها من جانب الدول المتلقية لرأس المال لإحكام دوره وتحديد مساره في جهود الإنماء الاقتصادي بها ، فضلاً عن منع المغالاة في تسرب الأرباح إلى الخارج . حيث يمكن في ظل تلك الضوابط أن يساعد رأس المال الأجنبي على النهوض بمستوى الدخل القومي ودفع تنمية بعض فروع الإنتاج الجديدة والاستفادة بذلك من تأثير المضاعف في إنعاش فروع الإنتاج الموجودة[2].

المبحث الثاني : السياسة التجارية للدول المتقدمة

تظهر أهمية دراسة السياسات التجارية للدول المتقدمة من خلال ثلاث صور :

* أنها تعكس حالة الاقتصاد العالمي

* أنها تمثل في الواقع الممارسة العملية للسياسات التجارية في مواجهة الفروض النظرية للنظريات والسياسات التجارية

* أنها تعتبر مقدمة ضرورية لفهم تطور النظام الدولي أوالعالمي للتجارة ، باعتبار أن هذا النظام هو في الحقيقة توافق في وجهات النظر .

أن السلوك الفعلي للدول الغنية هوخرق متواصل أو تحايل على الاتفاقية العامة والاتفاقات الأخرى التي تمخضت عنها جولات المفاوضات الجماعية تحت رعاية المنظمة العالمية للتجارة ،فالدول الصناعية تسعى إلى تحرير التجارة وتضغط من أجل المزيد من الحرية بقدر ما تتطابق مصالحها التجارية مع المبادئ هذه الحرية . ولكن عندما يلوح في الأفق أي ضرر تسارع هذه الدول إلى ضرب المبادئ وتقيد الحرية من أجل حماية صناعاتها الوطنية [3].

أن معظم الدول الصناعية لجأت إلى انتهاك أحكام بتطبيق مايعرف بالإجراءات الرمادية بقصد حماية مصالحها التجارية .وهذه الإجراءات عبارة عن طائفة من الأساليب الملتوية والترتيبات التجارية التي تطبقها بعض الدول وفقا لإتفاقيات ثنائية من أجل تقييد الوردات من الدول الأخرى إلى أسواقها المحلية وهي ترتيبات لاتقع تماما في المنطقة البيضاء التي تحتوي على المسموحات في الجات ،كم أنها لاتقع تماما في المنطقة السوداء التي تحتوي على المحظورات وفقا لاتفاقية

[1] أشرف أحمد العدلي ، مرجع سابق ،ص 109

[2] زينب حسين عوض الله ، مرجع سابق ،ص195

[3] مصطفى رشدي شيحه ، مرجع سابق ، ص 173

الجات.وإنما هي تقع في منطقة الرمادية وسطى يتداخل فيها الانتهاك مع احترام قواعد المنظمة لذلك سميت بالمنطقة الرمادية .

ومن أشهر تطبيقات الإجراءات الرمادية هي اتفاقية الألياف المتعددة التي وقعت عام 1972 كإجراء قصير الأمد يطبق لمدة عام واحد ولكنه ظل يجدد عاما بعد آخر بصورة دائمة . وهو اتفاق يقيد صادرات المنسوجات والملابس من الدول النامية إلى أسواق الدول الصناعية بحصص كمية لاتستفيد الدول النامية من المزايا النسبية في هذا الميدان .

وهي اتفاقية تنطوي على خرق صريح لقاعدتين من قواعد الجات فهي تستعمل نظام الحصص بدلا من التعريفية الجمركية . في حماية الصناعات الوطنية وهي تنطوي على التفرقة والتميز بين الأطراف المتعاقدة وبالذات الدول النامية التي تتمتع ميزة نسبية في صناعة المنسوجات والملابس وتعتبر منتجاتها أرخص من تلك الموجودة في الدول الكبرى[1] .

المطلب الأول:حقيقة الرسوم الجمركية والممارسة العملية في السوق الدولية

أن الممارسات الفعلية لهذه الدول تتفق جميعا في اتجاهاتها الرئيسية الإستراتجية ، وخاصة مايتعلق منها في خلق السوق الحرة المفتوحة والمتكاملة دون حدود وتحرير التجارة وإلغاء أغلب القيود المفروضة عليها تدريجيا وخلق الظروف الملائمة للمشروع الخاص وتنمية الإستثمارات الخاصة الأجنبية والقروض .وفيما عدا هذه الاتجاهات الرئيسية إختلتفت وجهات النظر،طبقا للاختلاف المصالح والمواقف الإقليمية[2].

الجدول(01) :يوضح هذه المواقف الاقتصادية المختلفة .

المجموعة	الحالة الاقتصادية للتجارة
الدول المصنعة حديثا	إنفتاح محدود،إعانات وتوجيه وتشجيع الصادرات ، حماية الصناعة الوليدة ،التوسع في الصادرات ،التوسع في الصادرات ،تحديد الصناعات التي تخضع للمنافسة ،تشجيع انتقال التكنولوجيا ، تنظيم الاستثمار الأجنبي
اليابان	جزئياً منفتحة ،دعم متزيد وتشجيع الصادرات ، التوسع في الصادرات ، تحديد الصناعات التي تخضع للمنافسة ،تشجيع انتقال التكنولوجيا ، تنظيم الاستثمار الأجنبي .
المجموعة الأوربية	منفتحة اقتصاديا نوعاًما ،تحمي الزراعة ، إعانات للصناعات ، استخدام القواعد الإرادية لتحديد الوردات الزائدة ، تصدير متواضع لرأس المال ، وتنويع في الأستشمارات في الخارج
الولايات المتحدة الأمريكية	أكثر الدول انفتاحا ، داخلها رقابة على السوق ، حماية لصناعات محدودة ،وإعانات محدودة ، اتجاه نحو التنقل إلى الصناعات منخفضة التكاليف والأجور خارج الولايات

المصدر :مصطفى رشدي شيحه ،مرجع سابق ،ص 176

[1]علي إبراهيم ، **منظمة التجارة العالمية** ، القاهرة ، دار النهضة العربية ، 1997، ص ص 50-51

[2]مصطفى رشدي شيحه ، مرجع سابق ،ص 174

أولا: **الرسوم الجمركية للبلدان الصناعية :**

رغم أن معظم الرسوم الجمركية في البلدان الصناعية تعد منخفضة ،إلا أن المطبق منها على فئات عديدة من السلع لايزال عالياً على نحو مانع فالرسوم الجمركية المطبقة على كثير من المنتجات الاستهلاكية ، والزراعية والمنتجات المستخدمة فيها العمالة بصورة كثيفة أعلى بمقدار 10-20 مرة من المتوسط الكلي للرسوم الجمركية ،فمثلاً يبلغ متوسط الرسوم الجمركية على واردات الولايات المتحدة من الملابس والأحذية 11 في المائة وتتزايد حتى تصل 48 في المائة ؛وعلى الرغم من أن الملابس والأحذية لم تمثل في عام 2001 سوى 2.50 في المائة من الواردات الأمريكية من حيث القيمة ، إلا أنها جلبت تقريبا نصف حصيلة إيرادات الرسوم الجمركية الأمريكية التي تبلغ 20 مليار .

ولاتختلف الاقتصاديات الصناعية الأخرى عن ذلك .فالإتحاد الأوربي على سبيل المثال ،يطلق رسوم جمركية تصل 232 في المائة على اللحوم و180 في المائة على الحبوب و17 في المائة على الأحذية

على النقيض ذلك ،نادر ماتتعدى الرسوم الجمركية على المواد الخام والأليكترونيات 5 في المائة ، حيث تقوم الولايات المتحدة بتحصيل رسوم جمركية على الأحذية أكثر من رسوم السيارات ، حتى على الرغم من أن الأحذية لاتمثل سوى جانب صغير من الوردات الأمريكية [1].

الجدول(02) :الأحذية مورد أساسي لإيرادات الرسوم الجمركية (**الوحدة** :ببلايين الدولارات)

السلعة	القيمة	إيرادات الرسوم الجمركية
سيارات الركوب	110	1.20
الأحذية	15	1.23

المصدر: نفس المرجع ، ص 14

ثانيا :المتضررن من هذه الممارسات :

1ـ البلدان الفقيرة:

تتضرر بشدة البلدان النامية التي تصدر أساسا السلع الزراعية والسلع كثيفة استخدام للعمالة كالمنسوجات والملابس من جراء سياسات البلدان الصناعية الخاصة بالرسوم الجمركية . ويمكن للمرء أن يرى بوضوح التأثيرات المتباينة لهذه الرسوم الجمركية بالنظر في أسعار الرسوم الجمركية الفعلية، مقدار الرسوم على الواردات المحصلة كنسبة مئوية من أجمالي الواردات ،للبلدان المختلفة .فمثلا قامت الولايات المتحدة الأمريكية بتحصيل رسوم جمركية بلغت 331 مليون دولار في 2001 على واردات قيمتها 2.5 مليار دولار من بنغلاديش وهي مصدر رئيسي للملابس وهذه الرسوم تزيد قليلا على مبلغ قدره 330 مليون دولار حصلته واردات من فرنسا قيمتها 30 مليار دولار وهكذا فإن البلدان الفقيرة مثل بنغلاديش ،والتي بدأت الانتقال من زراعة والاعتماد على السلع الرئيسية الأولية إلى الصناعة التحويلية الخفيفة ، تواجه أعلى رسوم جمركية فعلية تبلغ في المتوسط أربعة أو خمسة أمثال ما توجهه أغنى بلدان العالم .

[1] دستين سميث ، حقيقة الرسوم الجمركية للبلدان الصناعية ، **مجلة التمويل والتنمية** ، 2002، المجلد 39، العدد ، 03، ص14

والجدول رقم (03) : البلدان الفقيرة هي الأكثر تضرراً من الرسوم الجمركية

الدول	الواردات الأمريكية (بمليارات الدولارات)	الرسوم الجمركية المدفوعة (بملايين الدولارات)	نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (بالدولارات)
بنغلاديش	2.4	331	370
فرنسا	30	330	24170

المصدر:نفس المرجع ص 15

2ـ المستهلكين في البلدان الصناعية:

أن الرسوم الجمركية التي تمارس التفرقة تجاه الملابس والأحذية تضر كذلك بالمستهلكين في البلدان الصناعية ، حيث يكون وقعها ثقيلا على الفئات الأدنى دخلا ، التي تنفق حصة كبيرة من دخولها على الضرورات الأساسية ، فعلى سبيل المثال ، تنفق الأسرة يعولها أحد الأبوين في الولايات المتحدة الأمريكية ، ويبلغ متوسط دخلها 25095 دولار سنويا و1851دولار على أساس الملابس والأحذية

وتقدر رسوم الوردات عليها بما يصل إلى 308 دولار من ذلك المبلغ، أي ما يعادل 1.2 في المائة من دخل الأسرة المعيشية ، أي مايعادل أجر ثلاثة أيام عمل . غير أن متوسط دخل الأسرة التي يعولها الأبوين يبلغ 66913 دولار ويصل المبلغ الذي تدفعه رسوما على الوردات إلى 470 دولار أو 0.8 في المائة من دخلها، وهي نسبة تقل كثير عما تتحمله الأسر التي يعولها أحد الأبوين[1].

الجدول(04): التكلفة الحقيقية لرسوم الجمركية

	النفقات (بالدولارات)	أسعار رسوم الجمركية (بالمائة)	تكلفة الرسوم الجمركية(بالدولارات)
الطعام	1005	13-1	14
الملابس	1440	30-5	212
أحذية	411	30-10	68
منسوجات كتانية	60	10	5
سلع أخرى	68	11-0	8

المصدر:نفس المرجع ص 15

ومما يزيد الأمور سوء، أن الرسوم الجمركية المطبقة على الفئات المتماثلة من السلع الاستهلاكية تكون في غالب الأحيان أعلى من السلع الرخيصة منها من السلع الترفيه. فالرسوم الجمركية الأمريكية على القمصان الحريرية المستوردة لاتبلغ إلا 1.9 في المائة ، بينما تبلغ 20 في المائة على القمصان القطنية و 32.5 في المائة على القمصان المصنوعة من الألياف الصناعية وهكذا يتبين أن هيكل الرسوم الجمركية على المنتجات هو بمثابة ضريبة تنازلية على الفقراء الأقل قدرة على دفعها .

ولاتقتصر هياكل الرسوم الجمركية من هذا النوع على المنسوجات وحدها . فهناك نوع آخر من الرسوم الجمركية التميزية هو الرسوم الجمركية التصاعدية ، عندما تتزايد الرسوم الجمركية مع درجة التجهيز

[1]دستين سميث ، مرجع سابق ، ص 15

لداخلة في المنتج ، فحبوب الكاكاو تقل أسعار الرسوم الجمركية المفروضة عليها عن تلك المفروضة على زبدة الكاكاو والتي تقل رسومها عما يطبق على الشكولاته .

المطلب الثاني: نماذج من السياسات التجارية في الدول المتقدمة

وندخل الآن في تفاصيل السياسات التجارية للكتل الثلاثة التي تمثل الدول المتقدمة : أمريكا ، اليابان ، الكتلة الأوربية

الولايات المتحدة الأمريكية: أكبر قوة اقتصادية في العالم ، والتي تراوحت سياستها بين الحماية في البداية والحرية الآن ، حيث استخدمت التعريفة الجمركية كأداة رئيسية للحماية ولم تستخدم الوسائل الأخرى للحماية إلا بصورة ثانوية .ومنذ عام 1974 فإن قانون إصلاح التجارة ،أدمج الإجراءات غير التعريفية في الإجراءات الخاصة بحماية الصناعة الأمريكية .ومع أن التقاليد الأمريكية كانت تقرر دائماً أنه لا سلطة أعلى من الكونغرس في التشريعات الضريبية والاقتصادية ، إلا أنه أعطيت صلاحيات كبيرة للسلطة التنفيذية لتطبيق الإجراءات الحمائية ،على أن يكون ذلك على أساس مبدأ المعاملة بالمثل.

ولقد كانت أهم المبادئ التي تحكم مواقف الحكومة الأمريكية تجاه الوردات متمثلة في الشرطين الآتيين[1] :

النقطة الحرجة : يقضي بأنه من الممكن إعطاء تنازلات للدول الأخرى فيما يتعلق بإنقاص التعريفة الجمركية على الوردات القادمة إلى الاقتصاد الأمريكي بشرط إلا يمثل ذلك تهديداً للمشروعات الأمريكية ويعرض الطلب على لجنة أمريكية تقوم بالتفاوض وتبحث كل منتج بذاته . وتحدد اللجنة النقطة أوالمستوى الذي يمثل الحد الذي لايجوز النزول عنه بدون أن تتعرض المنتجات والصناعات الأمريكية للخطر .

شروط الهروب: فيعني أن أي أعمال أو مشروعات أمريكية، تشعر أنها مهددة نتيجة زيادة المنافسة من الوردات وكنتيجة تخفيض التعريفة لها أن تطلب من الحكومة تطبيق التعريفة التعويضية . وعندما تتأكد اللجنة من ذلك تعطي توصياتها للإدارة لكي تحدد التعريفية الفردية أو العامة كعلاج للضرر وكنتيجة لاتجاه الإقتصاد العالمي ، واقتصاد الولايات المتحدة الأمريكية ، نحو التوسع وتحرير التجارة الدولية إثر مفاوضات الجات المتكررة إتخذت الإدارة الأمريكية سياسة توسعية في عهد الرئيس كيندي فأعد برنامج تكيف التجارة (Trade Adjustment Program (TAP و أقرفيه أن المنافسة الدولية في السوق الأمريكية، كجزء من تحرير التجارة يستدعي إزالة الحواجز تجاه صادرات أمريكا للخارج مقابل إزالة الحواجز أمام واردات الولايات المتحدة أو الصادرات الدول الأخرى إلى السوق الأمريكية.ولمساعدة المشروعات والأعمال الأمريكية على مواجهة المنافسة الدولية الشديدة دون انخفاض في الدخل أو مستوى التشغيل تم إعداد برنامج تصحيح هيكلي لإعادة تأهيل الصناعات الأمريكية لمواجهة المنافسة. وقد تمثلت هده الإجراءات في تقديم سلف وقروض منخفضة التكاليف ، وتقديم المساعدة الفنية المشروعات ، وخاصة في مجال البحث و التنمية وتقديم المساعدات والخدمات الإدارية وتطبيق إجراءات أخرى لرفع كفاءة المشروع . وإذا لم تنجح هده الإجراءات في زيارة القدرة التنافسية للمشروعات وتخفيض النفقات يمكن للعاملين في الصناعات مرتفعة التكاليف أن يتقاضوا مساعدات مالية من الحكومة الفيدرالية حتى المرحلة التي يمكن فيها المال التحرك والتحول إلى قطاعات أكثر إنتاجية وتنافسية[2].

وبعد دورة طوكيو لتحرير التجارة اندمجت الولايات المتحدة في برنامج جديدة لتحرير التجارة ، وخاصة أن التحرير أتسع نطاقها واشتملت على كل نماذج وأشكال التجارة وخاصة قطاع الخدمات ، وهو القطاع الذي تتفوق فيه الولايات المتحدة

[1] مصطفى رشدي ،مرجع سابق ، ص 177

[2] مصطفى رشدي ،مرجع سابق ، ص 177

الأمريكية وتتمتع فيه بمزايا نسبية كبيرة في السوق الدولية ، وتستفيد الولايات المتحدة من أن الدولار هو عملة الاحتياط العالمية الأولى ويمثل أغلب السيولة الدولية ، حيث أن قيمته الرسمية مقدرة أعلى من قيمته الحقيقية وهو عكس أي اقتصاد آخر ، حيث يستطيع أن يحصل على كافة احتياجاته بإصدار الدولار ،وبذلك فهو اقتصاد يستطيع أن يصدر التضخم إلى أي دولة أخرى .[1]

بالإضافة أن للولايات المتحدة قانون صادر عام 1974 به قسم شهير يعرف بالقسم 301 وهو نوع من الخرق الواضح لأحكام اتفاقية الجات ، لأنه يخول الإدارة الأمريكية فرض عقوبات من جانب واحد ضد صادرات الدول الأخرى التي تتخذ الإجراءات تجارية أو غير تجارية يعتبرها المشرع الأمريكي ضارة بالمصالح الأمريكية ،حيث يعد وزير التجارة الأمريكي (قائمة سوداء) بالدول التي تعرقل الصادرات الأمريكية وكانت اليابان والهند والبرازيل على هذه القائمة في عام 1989 وتم استبعاد البرازيل واليابان في عام 1990.وقد سمحت بفتح سوقها أمام السجائر الأمريكية ،كما أن البرازيل قامت بتعديل قانونها الخاص بالملكية الفكرية أرضاء للولايات المتحدة

2-اليـابان : لقد فقدت بعد الحرب العالمية الثانية عدة ملايين من الأنفس البشرية وحوالي نصف أرضيها قبل الحرب وأربعة أخماس الثروة القومية وغالبية البنية الأساسية وأكثر من نصف الطاقة الصناعية . ولقد قامت بأعداد سياسات جديدة لإعادة بناء اليابان وتحقيق النمو والزيادة في التجارة ولقد تمثلت تلك السياسات في تحقيق الإستقرار النقدي وتثبيت الين ، والتحول من الشرق إلى الغرب خاصة اتجاه الولايات المتحدة ، حتى أصبحت اليابان العميل الثاني للولايات المتحدة بعد لحرب [2] .

ولقد حققت اليابان برامج حديثة مثل (**SUN rise- SUN sut**) تعتمد على إجراءات تشمل الضرائب والأستثمار والإقتراض وتشجيع التجارة وتشغيل شامل للموارد المادية والبشرية .ولقد عملت اليابان دائماً على تشجيع الصادرات ولكنها كانت أقل إنفتاحاً فيما يتعلق بالوردات،حيث تطبق اليابان مجموعة من الإجراءات فيها نوع من الإرهاق لمن يستورد بعض السلع الأجنبية . فالسيارة المستوردة تحتاج إلى مدة ثلاثة أشهر من الإجراءات اليومية حتى يتم الإفراج عنها .وهذا روتين قاتل ورادع كاف لمن تسول نفسه استيراد سيارة أجنبية .

كذلك نظام المشتريات الحكومية مصاغ بطريقة تجعله مقصورا على الشركات اليابانية ،ويتعذر على الموردين الأجانب الإطلاع على شروط الممارسات التجارية وبالتالي يحرمون من الدخول في منافسة الشركات اليابانية .

واستطاعت من خلال قيود التجارة والعوامل الثقافية أن تجعل السلوك الياباني يميل إلى تفضيل المنتجات المحلية على المنتجات المستوردة ،وساعده في ذلك أن المجتمع الياباني أحادي القومية إذا أن 99 بالمائة من السكان هم من أصل ياباني، كما أنه يغلب على الياباني حب العمل والإتقان وعادة الادخار والانتماء هذه العوامل الثقافية تؤكد وتدعم الإنتاجية والكفاءة [3].

وطبقت اليابان إستراتجية محكمة حسب نظرية الأستاذ AKAMATSU المعروفة بإستراتجية طيران البط البري أي التنمية في أربع مراحل :

- استيراد بضاعة ما من الخارج.

[1] علي إبراهيم ، مرجع سابق، ص53

[2] مصطفى رشدي شيخه ، مرجع سابق ، ص183

[3] علي إبراهيم ، مرجع سابق ،ص 151-152

- ظهور شركات يابانية تنتج هذه البضاعة وتنفرد بالسوق الداخلية (النزعة الوطنية)
- تصدير هذه البضاعة نحو الخارج
- الاستثمار في الخارج لإنتاج هذه البضاعة (تخفيضاً لتكاليف الإنتاج وربحاً لأسواق خارجية) إذا يستثمر اليابان معدل 15 مليار دولار سنوياً في الخارج

أن طبيعة الاقتصاد الياباني تعتمد على التبادل الخارجي لجلب الخامات والمحروقات 100 مليون طن من حديد ،و 300 طن بترول ، وتعتبر اليابان أكبر مستورد للمواد الغذائية في العالم ، حيث يساهم اليابان بـ 10 بالمائة في التجارة العالمية و10 بالمائة من دخل العالمي ، ويمتلك اليابان لثاني أسطول بحري تجاري في العالم ،كما أن لليابان 4 موانئ من بين 10 موانئ الكبرى في العالم كل هذه العوامل تجعل اليابان قوة اقتصادية وتجارية كبيرة [1].

3-الاتحاد الأوربي : يمثل لاتحاد الأوربي أكبر كتلة تجاريةفي العالم ، ولكن إذا استعبدنا التجارة بين دول الاتحاد فأن الأثر التصديري لهذا الإقليم يكون قليلاً ، حيث أن 85 % من تجارة هذا الإقليم تتم بين أعضاءها، وبأن الغالبية العظمى من السلع التجارية لأوربا الغربية من السلع المصنعة 79.30 % بينما نسبة السلع الزراعية 12.1 % و6.6 % من منتجات التعدين.وتحتل المبادلات التجارية بين دول أهمية كبيرة على. فالتجارة بين دول المجموعة الأوروبية تمثل حوالي ربع التجارة العالمية في سنة 1991[2].

لقد أصبحت الكتلة الأوربية تشكل عائقا كبيراً في التجارة الدولية ،فقد تكونت السوق الأوربية عام 1957 والتي تحولت إلى الاتحاد الأوربي فيما بعد . وقد خلق هذا التكتل وضعاً جديد في إزالة كافة الحواجز الجمركية والقيود بين الدول الأعضاء في الكتلة . وهذا يعني إن المشروعات الأوربية أصبحت تعمل في نطاق اقتصاديات الحجم والقدرة التنافسية .كما طبقت تعريفة جمركية موحدة ،و مجموعة من القيود في مواجهة الدول الأخرى التي لم تنضم إلي المجموعة فخلفت هذه المجموعة وضعاً جديدا في التجارة الدولية يجمع بين الحرية المطلقة فيما بين أعضاء التكتل والقيود في مواجهة الدول خارج المجموعة .

وتحذر بعض الأوساط الإعلامية من خطر توسيع دائرة الإتحاد الأوربي حيث يصعب فيما بعد توحيد المواقف والقرارات الإستراتجية التي قد تطرح مستقبلا. وقد لوحظ ذلك جليا أثناء مفاوضات جولة الأورغواي .إن الإتحاد الأوربي ينتظر الحصول على اكبر استفادة وهو المصدر الأول عالميا ، وقد واجه الإتحاد الأوربي صعوبات كبيرة وبدى في موقف دفاعي أمام الأمريكيين الذين انتقدوا بشدة سياسة الدعم للمنتجات الفلاحية المتخذة في إطار السياسة الزراعية الموحدة PAC اضطر المفاوضين الأوربيين إلى أجراء تعديلات على الوثيقة في 21ماي 1992 التي يزيد عمرها عن 30 سنة واعتبرت هذه الخطوة بمثابة تراجع لصالح الأمريكيين ويمكن للمجموعة الأوربية أن تؤثر على نتائج المفاوضات مع الولايات المتحدة لصالحها .بالإضافة إلى ملفات شائكة مازالت تصنع الحدث بين الإتحاد الأوربي والولايات المتحدة كالملف الثقافي ،وملف الطيران وغيرها ليبقى الإتحاد يحتل مكانة مرموقة قد تؤهله إلى قيادة القاطرة الاقتصادية الدولية مستقبلاً[3].

---

[1] هشام كمال ، **الوجيز في الجغرافيا** ، الجزائر ، مطبعة سبيكرال ، 2002، ص52

[2] عبد الناصر نزال العبادي ، **منظمة التجارة العالمية واقتصاديات الدول النامية** ، الأردن، ط1، دار الصفاء،1999، ص 24

[3] مصطفى رشدي شيخه ، مرجع سابق ، ص185-186

المبحث الثالث :السياسات التجارية للدول النامية

السياسات التجارية للدول النامية ، لاترتبط فقط بأهداف تنظيم العلاقات الخارجية الاقتصادية كالقضاء على الأختلال في ميزان المدفوعات وإنما ترتبط ارتباط وثيقاً بأهداف التنمية الاقتصادية ويقصد بالتنمية الاقتصادية تلك العملية الاجتماعية الاقتصادية التي تقضي على التخلف بكل مؤشراته وأسبابه كماً ونوعًا وإنجاز مهام التنمية الاقتصادية .

ولتحقيق ذلك تسعى الدول النامية جاهدة إلى خلق روح من الحركة والتوسع في اقتصادها الوطني بالدعوة إلى تنشيط حركة الحياة الاقتصادية وزيادة معدلات النمو بها .وبالنظر إلى تأثير التجارة الخارجية على توليد هذا النشاط بزيادة الحركية في قطاعات التصدير من جهة وتعمد على خلق موارد أجنبية لاستيراد السلع الرأسمالية الصناعية من الخارج من جهة أخرى و بالتالي تدفع خطى التنمية الاقتصادية قدما إلى الأمام[1].

فهذه العلاقة الوثيقة التي تربط بين التنمية الاقتصادية كهدف اقتصادي و اجتماعي و التجارة الخارجية تمكن أساسا في ارتفاع مستوى الدخل الوطني الذي يؤثر في حجم و نمط التجارة الخارجية، كما أن التغيرات التي تحدث في ظروف التجارة الخارجية تؤثر بصورة مباشرة على تركيبة الدخل الوطني و مستوياته، هكذا يتحقق هدف التنمية الاقتصادية في إنتاج سلع أكثر و أحسن لتزيد قدرة الدولة على التصدير إلى الخارج.وفي سبيل ذلك قامت الدول النامية بإتباع مجموعة من الإستراتجيات ويقصد بالإستراتيجية النمط أو الأسلوب الذي تلتزمه السلطات في تحريك عجلات التنمية الاقتصادية عن طريق رسم الخطوط العريضة للسياسة الإنمائية في الانتقال الاقتصاد الوطني من حالة الركود إلى حالة النمو .

و على هذا الأساس نميز بين إستراتيجيتين أساسيتين للنمو هما : إحلال الواردات و تنمية الصادرات

وتعتبر الصين نموذج يحتدى به بالنسبة للدول النامية حيث استطاعت تطبيق السياستين وتحقيق نتائج باهرة ، حيث تمكنت خلال لسنوات العشرين الماضية ، أضافت الصين نحو تريليون دولار إلى الناتج المحلي الإجمالي للعالم وخلقت 120 مليون وظيفة جديدة وانتشلت 400 مليون نسمة من وهدة الفقر . وهذه أرقام كبيرة تعادل إضافة بلد بالحجم الاقتصادي للبرتغال وخلق وظائف جديدة سنويا تعادل إجمالي العاملين في أستراليا ، والقضاء على الفقر في أثيوبيا ،ونيجريا وتنزانيا وزامبيا مجتمعة

المطلب الأول:إستراتيجية إحلال الواردات

تهدف إستراتيجية إحلال الواردات إلى بناء طاقات متطورة تسمح بالتحرر من الخارج في تلبية الحاجات المحلية هكذا نجد في سياسة التصنيع أساسا لإستراتيجية إحلال الواردات قصد إنتاج بدائل المنتجات المستوردة أي إنتاج السلع المنافسة للواردات باعتبار وجود طلب فعالا عليه مسبقا.

و لكي تتمكن هذه الصناعة الناشئة من التطور و إحلال محل الواردات لابد من تهيئة الجو المناسب لها بخلق سوق محلي لهذه الصناعة و توفير الحماية اللازمة لها عن طريق منع استيراد السلع المشابهة لها .وترتبط إستراتيجية إحلال الواردات ارتباطا وثيقا بمشكلة توفير النقد الأجنبي الذي تسعى الدول المتخلفة إلى حسن استخدامه وفقا لأولويات معينة حتى تضمن لها تحقيق أعلى معدلات النمو الاقتصادي لأن إحلال الواردات

[1] طلال البابا، **قضايا التخلف و التقدم في العالم**، دار الطليعة، بيروت، 1986 ، ص74

من شانه مساعدتها على حل المشكلة بتوفير هذا النقد نتيجة الاستغناء عن استيراد بعض هذه المنتجات من الخارج بإنتاجها محليا.

فنجاح سياسة إحلال الواردات ليس معناه القضاء نهائي على مشكلة توفير النقد الأجنبي، بل على عكس قد تؤدي إلى تفاقم هذه المشكلة، فهذا راجع إلى[1]:

1.أن أتباع سياسة إحلال الواردات قد تتطلب من الدولة استيراد العديد من المواد الأولية، النصف المصنعة التي تعتمد الصناعة الناشئة على توفرها مما يؤدي إلى زيادة استخدام النقد الأجنبي المتوفر لديها.

2.يترتب عن إحلال الواردات زيادة الدخل الفردي الذي يؤدي إلى زيادة الدخل القومي، فإذا اعتبرنا أن الواردات دالة موجبة في الدخل لتمكننا من معرفة هل توجد حقا علاقة طردية بين إحلال الواردات، و زيادة الواردات نتيجة زيادة الدخل

لهذا نجد في سرعة انتشار سياسة إحلال الواردات خاصة في الدول النامية ليس هكذا فقط بل يرجع ذلك إلى العديد من الأسباب يمكن تلخيصها فيما يلي:

1.قبول التصريع كسياسة و كهدف اقتصادي في العديد من الدول المتخلفة بعد الحرب العالمية الثانية شجع على تبنيها كإستراتيجية تنموية.

2.تلاؤم أو تماشي سياسة إحلال الواردات مع الأهداف السياسية التي تسعى إلى تحقيق أقصى استقلال ممكن بالقضاء على التبعية الاقتصادية للخارج.

3.يؤدي إتباع هذه السياسة على خلق طاقة وقوة صناعية تساهم في حل العديد من المشاكل التي تواجهها هذه الدول، خاصة مشكلة البطالة.

4. إن عبئ سياسة إحلال الواردات يقع على عاتق طبقات معينة من الاقتصاد المتمثلة في الضرائب الجمركية العالية إذا ما قاموا باستيراد المنتجات المماثلة من الغير و التي لن تقوم بها إلا الطبقات القادرة.

بالرغم من تعدد المزايا التي قد تعود على الاقتصاد الوطني نتيجة إتباعه لإستراتيجية إحلال الواردات،والتقليل من اعتماد على الخارج في استيراد العديد من المنتجات التي يمكن السوق المحلي إنتاجها، إلا أن هذه السياسة لا تخلوا من مساوئ حيث تشير تجارب التنمية في الدول النامية في عقود الأربعة الماضية (1960-2000) إلى فشل إستراتجية إحلال الوردات في علاج مشكلة الاختلال الخارجي التي تعاني منها هذه الدول . فالنشاط انحصر بصفة أساسية في قطاع السلع الاستهلاكية .

ففي بداية عقد التسعينات من القرن العشرين وطبقاً للتقديرات التي وضعها **بلا بلاسا B.Balassa** في هدا الخصوص لاتوجد دولة نامية واحدة لديها حجم سوق داخلي قادر على استيعاب المنتجات الصناعية يعادل نصف حجم سوق فرنسا ،وهى دولة صناعية متوسطة الحجم من الوجهة الاقتصادية.

[1] عادل أحمد حشيش، مرجع سابق، ص 140

يضاف إلى ذلك إن العالم العربي الذي يتكون من 22 دولة يقل الناتج المحلي الإجمالي لدوله مجتمعة عن الناتج المحلي الإجمالي لدولة صناعية متوسطة الدخل مثل أسبانيا في عام 2000.بل إن الناتج المحلي الإجمالي لأربعة وخمسين دولة أسلامية يصل إلى 60 % من الناتج المحلي الإجمالي لدولة صناعية مثل فرنسا ،ويكاد يقترب من الناتج المحلي الإجمالي لدولة مثل ايطاليا في عام 2000[1].

1-المطلب الثاني:إستراتيجية تنمية الصادرات

وقد تحقق نجاح هذه السياسة ، من خلال زيادة معدل الصادرات والقدرة على اختراق الأسواق العالمية ومنافسة الصناعات الداخلية في الدول المستوردة . وربما كانت أكبر عقبة واجهت هذه السياسة تتمثل في البلدان التي تتمتع بحماية كبيرة. وقد استطاعت هذه الدول المزج بين زيادة الصادرات وحماية الوردات عن طريق المشاركة والعمل في المناطق الحرة[2] .

كما منحت هذه المشروعات التصديرية كثير من الحوافز مثل التمويل التفاضلي ، الإعانات والدعم وتدعيم البنية الأساسية ، منح الكثير من الحوافز للاستثمار الأجنبي . وهذه الحوافز تتفوق على الحوافز المالية .كذلك عملت تشجيع الصادرات من المنتجات غير التقليدية. وقد استطاعت هذه السياسة أن تقدم في الأسواق المحلية منتجات رخيصة وجيدة وذات كفاءة عالية تنافس المنتجات الأجنبية وتحل محلها ، لأنها تعمل في أطار المنافسة الدولية ولاتفرق بين السوق الداخلية والسوق الخارجية ،كما سهل تفضيل المنتجات المحلية عن المنتجات الأجنبية .ولعل هذا العنصر يعتبر من أقوى وأكبر القيود المعنوية على التجارة الدولية .

وعموما فإن سياسة تشجيع الصادرات لتحقيق التنمية هي سياسة ناجحة حققت معدلات مرتفعة في النمو في بلاد جنوبي شرقي آسيا تتفوق بكثير على ما تم في أمريكا اللاتينية أو في الشرق الأوسط بالرغم من تمتع هذه البلدان الأخيرة بموارد ريعية ، وقد ترتب عليها أيضا معدلات نمو مرتفعة.

هذا وترى العديد من الدراسات الاقتصادية أن الأداء الاقتصادي للدول التي اتبعت الحماية قد اتسمت بالضعف، في حين أن تلك الدول التي طبقت سياسة تجارية انفتاحية كان لها دائما أداء اقتصاديا فعالا [3]. والجدول (05) :مقارنة بعض المؤشرات الاقتصادية بين دول شرق آسيا ودول أمريكا اللاتينية من خلال تطبيق الأولى لاستراتيجية تشجيع الصادرات، والثانية تطبيق استراتيجية إحلال الواردات وذلك خلال الفترة 1965 - 1989

البيان	معدل نمو الناتج المحلى الحقيقى (%)		معدل نمو الصناعة التحويلية(%)		معدل نمو الصادرات(%)	
	1980 - 65	1989 - 80	1989 - 65	1989 - 80	1989 - 65	1989 - 80

[1] سامي عفيفي حاتم ،**التكتلات الاقتصادية بين التنظير والتطبيق** ، مصر ، الدار المصرية اللبنانية ، 2005 ،ص 112-113

[2] مصطفى رشدي شيحه ، مرجع سابق ، ص ص 172-173

[3] عبد الرشيد بن ذيب ، **تنظيم وتطور التجارة الخارجية حالة الجزائر**، أطروحة دكتوراه، غير منشورة ،كلية العلوم الاقتصادية ، جامعة الجزائر،2003.ص 391 .

دول شرق آسيا	7,2	7,9	10,6	12,6	10	10
دول أمريكا اللاتينية	6	1,6	7	1,5	1 -	3,6

المصدر: :عبد الرشيد بن ذيب ، تنظيم وتطور التجارة الخارجية حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه، غير منشورة ، كلية العلوم الاقتصادية ، جامعة الجزائر،2003.ص 391.

والواقع أن المقارنة بين سياسة إحلال الوردات وسياسة تنمية الصادرات هي مقارنة خاطئة ،حيث أنهما سياستان متكاملتان وليست سياسات متنافسة فجميع الدول في البداية طبقت سياسة أحلال الوردات وحقق ذلك تقدما في الميزان المدفوعات ، ثم جاءت بعد ذلك سياسة تنمية الصادرات لتكمل السياسة الأولى ، ولم تطبق أي دولة سياسة حرية التجارة إلا بعد أن تمكنت أن تكون لها صناعة وطنية قادرة على المنافسة

وعلى اخترق الأسواق ومازالت تلك الدول حتى الآن وبالرغم من تحرير الاقتصاد تطبق قيود خفية مثل الأجراءات الرمادية التي تطبقها الولايات المتحدة لأمريكية على السيارات اليبانية .

المطلب الثالث: النموذج الصيني

كانت التجارة الخارجية سريعة النمو هي مفتاح أداء الصين الاقتصادي الرائع على مدى العقود الثلاثة الماضية ،حيث قفزت صادرات الصين إلى أكثر من عشرة أمثال ، متجاوزة الزيادة التي بلغت ثلاثة أمثال التجارة العالمية التي حدثت في نفس الفترة . ونتيجة لذلك ،تخطت الصين 2004 اليابان باعتبارها ثالث أكبر مصدر في العالم بعد ألمانيا والولايات المتحدة.

وقد اتبعت الصين منذ بداية العام 1991 نظاما جديدا للتجارة الخارجية يعتمد على مزيج من الاقتصاد المخطط والانفتاح الأقتصادي مما يزيد من المرونة في التجارة الخارجية ، ويتمشى مع نصوص اتفاقيات الجات . وفيما يلي أهم الإجراءات التي اتخذتها الصين لتطوير التجارة الخارجية .

- تخفيض الرسوم الجمركية إلى المستوى العام الذي أقرته منظمة التجارة العالمية للدول النامية.
- تنظيم الاستيراد والحد من الإغراق وحماية الصناعات الصينية الناشئة
- إلغاء الدعم بالنسبة لمؤسسات التجارة الخارجية والاهتمام بتصدير المعدات كاملة الصنع وزيادة الاهتمام بالرقابة على جودة الصادرات والوردات[1] .

ولكي نفهم هذه الآليات بشكل أفضل ، اضطلعنا بدراسة قام بها صندوق النقد الدولي منذ فترة قريبة تحلل نمو الصادرات، وتشير نتائج دراسة إلى أنه رغم التحول المثير بعيد عن الزراعة والملابس والمنسوجات إلى الاليكترونيات والآلات فإن هيكل الكلي لصادرات الصين أصبح أكثر تخصصا وليس أكثر تنوعا [2].

ويعود الفضل في زيادة صادرتها بدرجة كبيرة إلى تجارة التجهيز أي ممارسة تجميع المدخلات الوسطية المعفية من الجمارك.

[1]جاها نجير عزيز ، إعادة التوازن في الصين ، **مجلة التمويل والتنمية** ، سبتمبر ، 2007، المجلد 44 ، العدد3، ص27

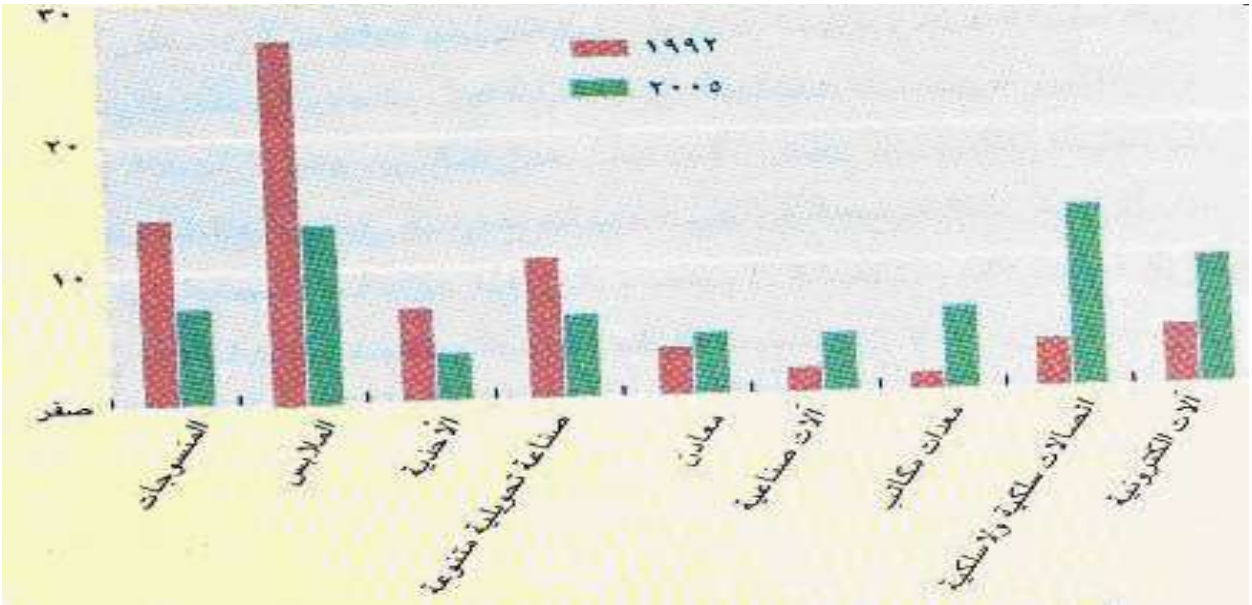
[2]سامي عفيفي حاتم ، **قضايا معاصرة في التجارة الدولية** ، مصر ، الدار المصرية اللبنانية ،2005، ص 378

1 - أعادة التوزيع عبر القطاعات :

عند مقارنة قطاع التصدير في الصين في عام 1992 بصورة لعام 2005 بفحص الكيفية التي تغير بها تكوين صادرتها ، نجد أن هذا القطاع مر بتحول مثير منذ عام 1992.فقد حدث تراجع كبير في حصة الزراعة والصناعات الخفيفة مثلالمنسوجات والملابس مع نمو حصة الصناعات التحويلية الثقيلة مثل : الاليكترونيات والأجهزة الكمبيوتر . وبمزيد من التجزئة ، نلقي نظرة على التغيرات في داخل قطع الصناعة التحويلية ، ونبحث بشكل خاص كيف تم تصحيح حصص التجارة في كل القطاعات الكبرى التي تشكل معا 70 في المائة من صادرات الصين من الصناعة التحويلية . فنجد أن هناك انتقالا ملحوظ من المنسوجات والملابس والأحذية واللعب إلى أجهزة المكاتب والآلات الكهربائية وأجهزة الأتصالات السلكية واللاسلكية[1].

الشكل(02) : نحو صادرات إليكترونية

(نسبة مئوية من الصادرات الصناعية)



المصدر :نفس المرجع ،ص 39

2 - **صادرات تصبح أكثر تخصصاً:** في السنوات الأخيرة بدأت حكومات عديدة في تعزيز هيكل للصادرات أكثر تنوعا بأمل تعويض الصدمات السلبية المحتملة في قطاعات رئيسية . وهذا الأسلوب في المرحلة المبكرة من التنمية قد يساعد المزيد من تنظيم مشروعات الأعمال ، على وتعريف المنتجين على منتجات جديدة لهم فيها ميزة تنافسية عالمية والتوسع فيها ، ولمعرفة إذا ما كانت الصين قد تحركت في اتجاه مزيد من التخصص أو التنويع سننظر في توزيع الصادرات على مر الزمن . وقد وجدنا أنه على الرغم من الزيادة في أجمالي عدد المنتجات المصدرة من الصين ، فإن درجة التخصص قد زادت بشكل طفيف . وهذه الزيادة ملحوظة بشكل خاص في المنتجات عالية

[1]ماري أميتي وكارولين فرويند ،ازدهار صادرات الصين ، **مجلة التمويل والتنمية** ، سبتمبر 2007 ، المجلد 44، العدد3، ص38-41

المرتبة .إذا تمثل أعلى عشرة منتجات للتصدير الآن مايقرب من 25 في المائة من قيمة الصادرات بينما كانت أعلى عشرة صادرات تمثل في عام 1992مجرد 10 في المائة من قيمة الصادرات ، وبالمثل فإن أعلى مائة منتج تمثل 54 في المائة من التجارة مقابل 45 في المائة في 1992 . وتعني هذه النتائج ضمنا أن المزيد من التخصص دون سواه هو الذي أسهم في نمو الصادرات[1].

المبحث الرابع : من الغات إلى المنظمة العالمية للتجارة

شهدت السنوات الأولى من ثلاثينات القرن العشرين تفاقم المصاعب والمشكلات الاقتصادية بسبب الكساد الاقتصادي العالمي . وماكاد العالم يفيق من أهوال تلك المشكلات حتى داهمته الحرب العالمية الثانية في سبتمبر 1939. وقد أدت الحاجة إلى التعاون الاقتصادي الدولي إلى انعقاد مؤتمر بريتون وودز في عام 1944 في الولايات المتحدة الأمريكية ، حيث تم الاتفاق الدول المجتمعة وعددها 44 دولة على أنشاء صندوق النقد الدولي ، والبنك الدولي للإنشاء والتعمير بهدف خلق مناخ ملائم للنمو الاقتصادي المستمر ، ولإدارة السياسات النقدية والمالية العالمية .

وفي أعقاب الحرب العالمية الثانية فكر الغرب وبخاصة الولايات المتحدة الأمريكية في التوسع في التجارة العالمية من خلال إقامة نظام للتجارة الحرة بين الدول . ولتحقيق هذا الهدف اقترحت الولايات الأمريكي انعقد مؤتمر دولي للتجارة والعمل في لندن في عام 1946، واستكمل أعماله في جنيف عام 1947 ثم اختتمها في ((هافانا)) عاصمة كوبا 24 مارس 1948 ،وحضرته 56 دولة وذلك لأنشاء منظمة الدولية للتجارة . ولكن هذا الاتفاق لم يدخل حيز التنفيذ مطلقاً ،وذلك أن الولايات المتحدة لم تصادق عليه وكان عاملا في تراجع الأخريين عن التصديق .

والسبب في عدم تصديق أمريكا على ميثاق هافانا رغم أنها هي التي أعدت المشروع الأولي له يعود إلى أنها لم تقبل أي استثناء أو خروج على الأصل العام في حرية التجارة يأخذ في الاعتبار مصالح الدول التي تعاني صعوبات في موازين مدفوعاتها ، وهناك سبب أخر هو أن المنظمة لو قامت سوف تشكل أفتئا على صلاحيات الكونغرس الأمريكي في سن التشريعات الوطنية الخاصة بالتجارة و كان الاقتصاد الأمريكي مسيطراً وليس في الحاجة إلى تنظيم دولي يحد من سيطرته وانتشاره[2].

أن عدم التصديق على ميثاق هافانا لعام 1948.أدى إلى تثبيت الأتفاقية العامة للتعريفات الجمركية .وهي اتفاقية جماعية تم التوصل إليها في 30 أكتوبر 1948 بواسطة 23 دولة ويسمى اتفاق الجات **((GAAT))**

وهو اختصار للعبارة الإنجليزية General Agreement on Tarifs and Trade

واتفاقية الجات تقع في 38 مادة فقط هي تشكل الفصل الرابع من ميثاق هافانا وجزء من الفصل الثالث ، ولكن مع تعدد العلاقات التجارية الثنائية اكتسبت الجات شهرة كبرى بإجرائها جولات متوالية من المفاوضات وأصبحت الجات هي الأداة الوحيدة الدولية التي تشكل قانونا للعلاقات التجارية المقبولة بواسطة القوى الكبرى الاقتصادية وزودت بسكرتارية مع مدير عام مهمتها القيام بالأعمال التي تسندها إليها الدول الأطراف ،وأصبحت بذلك أقرب إلى المنظمة دولية متخصصة وشكلت أحد إضلاع مثلث

بريتون وود .وهي تلعب دوراً مكملاً لدور الصندوق والبنك الدوليين في كونها الحارس على بقاء أسواق الدول النامية مفتوحة لدخول السلع من الدول الصناعية.

---

[1] ماري أميتي وكارولين فرويند،مرجع سابق ، ص 41

[2] علي إبراهيم ، مرجع سابق ، ص 11-20

المطلب الأول : مبادئ الجات وجولاتها

أولاً- مبادئ الجات

تدافع الجات منذ قيامها عام 1948 عن العديد من المبادئ المستمدة من الفكر التقليدي والنيوكلاسيكي وتعتبر أن النمو التجارة الدولية يقود حتماً إلى التنمية الاقتصادية .

I- مبدأ عدم التمييز :

تنص المادة الأولى من الاتفاقية على ضرورة منح على ضرورة منح كل طرف متعاقد ، وفوراً وبلا شرط جميع المزايا والحقوق والإعفاءات التي تمنح لأي بلد آخر دون الحاجة إلى اتفاق جديد ، ومن ثم فإن هذا المبدأ ينطوي على التمييز بين الدول الأعضاء في الجات في ظروف المنافسة بالأسواق الدولية . ويعتبر مبدأ عدم التمييز هو الركيزة الأساسية للاتفاقية ويتحقق هذا المبدأ من خلال وجوب المراعاة لشرطين ،

شرط الدولة الأولى بالرعاية وشرط المعاملة بالمثل

1 - **شرط الدولة الأولى بالرعاية :** والمفهوم العام لهذا الشرط هو أنه اتفاق بين دول ذات سيادة ،الذي بموجبه يلتزم كل طرف بأن يعامل الأطراف الأخرى في الاتفاقية معاملة لاتقل عن تلك التي تمنحها لدولة ثالثة .

وهذا المبدأ منصوص عليه في المادة الأولى من الأتفاقية ،فأي ميزة تجارية يمنحها بلد لبلد يستفيد منها ودون مطالبة باقي الدول الأعضاء في الجات ،ولقد استثنت الدول النامية من تطبيق مبدأ الدولة الأولى بالرعاية في الحالات المماثلة لما يأتي :

أ- الترتيبات الحمائية للصناعات الوليدة في الدول النامية حتى تقوى على المنافسة العالمية

ب -العلاقات التفضيلية التي تربط بين الدول الصناعية المتقدمة مثل انجلترا وفرنسا وايطاليا وبعض البلدان النامية التي كانت قديماً مستعمرة لها .

ج -الترتيبات المتعلقة بالتكتلات الاقتصادية ، وتشجيعاً على تحرير التجارة الخارجية يلاحظ أن الجات لاتتعارض مع قيام الاتحادات أو الأسواق المشتركة مثل السوق الأوربية المشتركة

إلا أنه تمت التفرقة في هذا الصدد بين التكتلات للدول المتقدمة والدول النامية كما يأتي[1] :

التكتل الاقتصادي للدول المتقدمة :

تعفى من شروط الدولة الأولى بالرعاية ، إذا كانت الترتيبات الإقليمية لتحرير التجارة حتى ولو كانت غير منتمية إلى إقليم جغرافي معين . ويسرى هذا اتفاقيات التجارة التفضيلية والمناطق الحرة والاتحادات الجمركية .

- **التكتل الأقتصادي للدول النامية :** تعفى من شروط الدولة الأولى بالرعاية كافة الترتيبات المتعلقة بالتبادل التجاري حتى ولو كانت غير منتمية إلى إقليم جغرافي معين . ويسري هذا على اتفاقيات التجارة التفضيلية والمناطق الحرة والاتحادات الجمركية .

2- **شرط المعاملة بالمثل :** وهذا يعني في جوهره عدم اللجوء إلى القيود غير التعريفية ، مثل الضرائب أو الرسوم ، أو القوانين والقرارات والأجراءت التنظيمية الأخرى ، كوسيلة لحماية المنتج المحلي ، ومن ثم التميز ضد المنتج المستورد ، فالدول المتعاقدة تلتزم أن تعطي السلعة المستوردة معاملة لاتقل إمتياز عن تلك التي تمنحها للسلعة المناظرة المنتجة محلياً

[1] سمير عبد العزيز ، **التجارة العامية بين الجات ومنظمة التجارة العالمية** ، مصر ، مطبعة الإشعاع الفنية ،2001، ص16

ومبدأ عدم التميز كغيره من قواعد ومبادئ القانون الدولي ، وله استثناءات وذلك في نوعين أحدهما لصالح التفضيل التعريفي والثاني لصالح الاتحادات الجمركية ومناطق التجارة الحرة ،وقد وردت هذه الاستثناءات في لمادة 24 من الأتفاقية العامة[1] .

II-مبدأ الشفافية :

ويعني الالتزام بأن التعريفة الجمركية هي الوسيلة الوحيدة للحماية ، أي التقييد الوردات من الدول كقاعدة عامة ، وعدم اللجوء إلى القيود غير التعريفية مثل نظام الحصص الكمية إلا في الحالات خاصة وطبقا لإجراءات محددة في الأتفاقية . ومن أمثلة هذه الحالات الخاصة ما تضمنته المادة 12 من اتفاقية الغات التي تخول الدول المتعاقدة تقييد تجارتها لإغراض تصحيح الخلل في ميزان المدفوعات

وقد نصت الاتفاقية العامة في الفقرة الأولى من المادة 11 على أنه لايجوز فرض القيود الكمية على الوردات أو الصادرات ومن خلال هذه المادة نجد أن هذه الأتفاقية ، تمنع فرض القيود الكمية بعامة ، حيث اشترطت أنه ليس من حق أي طرف في الأتفاقية أن يفرض على المنتجات الأطراف المتعاقدة الأخرى أية قيود سوء في التصدير أو الاستيراد لمنتج معين موجه لطرف متعاقد آخر أو فرض قيود أخرى غير الرسوم الجمركية والضرائب الأخرى .

إن تخفيض الرسوم الجمركية ، هوأحد المبادئ الأساسية، التي تقوم عليها الأتفاقية العامة ،ويتم تخفيض التعريفات الجمركية بصفة أساسية من خلال الدخول في مفاوضات للخفض المتبادل للتعريفات الجمركية ، وربط هذه التعريفات ، أي تثبيتها والالتزام بعدم رفعها بعد ذلك إلا وفقا الإجراءات محددة قد تنطوي على تقديم تعويضات إلى الأطراف المتضررة من زيادة التعريفة ، وذلك حتى تكون خطوات تخفيض الحماية غير قابلة للارتداد .

ويتم التفاوض بين الدول الأعضاء في الأتفاقية ، على تخفيضات الجمركية بصفة دورية .وكان النظام السائد في المفاوضات هو معالجة كل منتج على حدة ثم إجراء تخفيض جمركي عليه بطريقة مستقلة .

وبما أن المفاوضات كانت لاتتم في وقت واحد وبين كل الدول ، فإن تنفيذ ذلك كان محدوداً ،نظراً أن كل دولة طرف في المفاوضات ، تسعى إلى تحقيق مزيد من التخفيض الجمركي على المنتجات التي تعنيها فقط ، فالدورات الخمس الأولى كان أسلوب التفاوض في إطارها ثنائياً فكل دولة أو إتحاد جمركي ، يشترك في المفاوضات يقوم بإعداد قائمتين ، أحدهما خاصة بالمنتجات التي ترغب التوسع في تصديرها ، والتي تطلب من عضو أو أكثر تخفيض الرسوم الجمركية المفروضة عليها أما القائمة الثانية فتتعلق بالسلع التي يمكن استيرادها مع موافقتها على تخفيض الرسوم الجمركية المفروضة عليها . وتعتبر هاتان القائمتان أساسيتان في سلسلة المفاوضات التي تجرى خلال المفاوضات لما تمثله من مزايا وما تؤدي إليه من معاملة بالمثل بين الطرفين .

ولكن منذ دورة كندي الدورة السادسة تغير هذا الأسلوب لكي تصبح المفاوضات على أساس مجموعة من المنتجات وليس منتجاً بمنتج وعلى أساس تعدد الأطراف[2].

ثانيا- جولات الجات :

لماكان تحرير التجارة الدولية هو الهدف الأساسي من إبرام الاتفاقية العامة للتعريفات و التجارة منذ

---

[1]عبد الناصر نزال العبادي ،مرجع سابق ، ص 32

[2]عبد المطلب عبد الحميد ،**الجات وآليات منظمة التجارة العالمية** ،مصر، الدار الجامعية ، 2003،ص ص35-34

نشأتها، حيث تمخضت عنها 8 جولات للتفاوض. كان تتويجها بإنشاء المنظمة العالمية للتجارة والتي كانت تعبيرا مؤسساتيا عن النضج الذي آلت إليه عملية بناء (OMC-WTO) العلاقات الاقتصادية الدولية انطلاقا من مقاربات النظرية الكلاسيكية وبالتحديد الريكاردية، في مجال تحرير المبادلات وما يحققه ذلك من مكاسب على البلدان المنخرطة في سيرورته على اختلاف مزاياها النسبية في التخصص الإنتاجي. ويستهدف السياق العام لتحرير المبادلات تحقيق هدف أسمى يتمثل في تعزيز الاعتماد المتبادل والاندماج الاقتصادي لمشروع أسمى لهذه العقيدة التحريرية.ولذلك كان التخلي عن الحمائية التجارية صميم ما استهدفته جملة مقررات مختلف جولات التفاوض متعدد الأطراف وكذا ما تنص عليه القواعد المكرسة من طرف المنظمة العالمية للتجارة والمتمثلة أساسا في[1]:

1- التخلي عن نظام الحصص بالنسبة للواردات أي القيود الكمية للاستعاضة عنها بالرسوم الجمركية وذلك لإضفاء مزيد من الشفافية بالنسبة للمتعاملين؛

2- التخفيض ثم الإلغاء التدريجي للرسوم الجمركية؛

3- التخلي عن الدعم الموجه للأنشطة الاقتصادية بسبب آثار التشويه التي تخلفها على المبادلات التجارية الدولية وإحلال المقاييس الدولية للإنتاج محل تلك المعمول بها محليا.

4- تعديل ثم تكثيف التشريعات المحلية في مجال الأنشطة التجارية والمالية وقوانين الحماية الاجتماعية وسوق اليد العاملة وفق ما تقضيه شروط ومتطلبات جلب واستقطاب رؤوس الأموال وعلى وجه الخصوص الاستثمار الأجنبي المباشر.

كنتيجة لذلك أجريت ثماني جولات بما فيها جولة أوروغواي حيث تختلف من حيث: مدّة انعقادها، الموضوعات التي عالجتها و النتائج التي توصلت إليها.

و فيما يلي سنقوم بعرض ملخصا لهذه الجولات في **الجدول رقم (06): ملخص لجولات الجات**

الجولة	التاريخ	عدد المشاركين	قيمة التجارة المحررة بالمليار دولار أمريكي	الموضوعات الأساسية للجولة	خفض التعريفات	متوسط خفض التعريفة
جنيف	1947	23	10	تخفيض التعريفات الجمركية	%63	%32
آنسي	1949	23	غير متاح	تخفيض التعريفات الجمركية		
توركواي	1951	38	غير متاح	تخفيض التعريفات الجمركية		
جنيف	1956	26	2.5	تخفيض التعريفات الجمركية		
ديلز	1961-60	26	4.9	تخفيض التعريفات الجمركية و تنسيق اتفاق التعريفة مع الاتحاد الأوروبي		

[1]Michel RAINELLI, **L'organisation mondiale du commence**, 6éme édition, Ladécouverte, Paris 2002,p52

كيندي	1967-64	62	10	التعريفات الجمركية المضادة للإغراق	%50	%35
طوكيو	1979-73	102	155	تعريفات و إجراءات غير جمركية في إطار العلاقات التجارية	%33	%34
الأوروجواي	1993-86	125 و عدد الدول الموقعة117	755	تعريفات: إجراءات غير جمركية، الزراعة، المنسوجات و الملابس والخدمات، حماية حقوق الملكية الفكرية، و الاستثمار و قيام منظمة التجارة العالمية	%40	%24 إلى %36

المصدر:عبد المطلب عبد الحميد، النظام الاقتصادي العالمي ، مكتبة النهضة العربية ، القاهرة ، 1998، ص46.

ثانيا : المنظمة العالمية للتجارة

تمثل المنظمة العالمية للتجارة الإطار التنظيمي والمؤسساتي لنظام التجارة المتعددة الأطراف الناتج عن جولة الأورغواي ، وتشكل بذلك الضلع الثالث للنظام الاقتصادي الدولي[1] .

2-مميزات المنظمة العالمية للتجارة عن " الجات " :

وتختلف المنظمة العالمية للتجارة عن الجات فيما يلي **الجدول (09) : أهم الاختلافات بينOMC و GAAT**

	الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة GATT	**المنظمة العالمية للتجارة WTO**
تاريخ الإنشاء واسم الأتفاقية المنشأة من خلاله	30أكتوبر1947 خلال اتفاق حنيف	15أفريل 1994من خلال إعلان مراكش بعد اختتام جولة أورغواي
تاريخ بداية المهام ومقرها الاجتماعي	01جانفي 1948 بجنيف دخلت حيز التنفيذ	01 جانفي 1995 بجنيف
تصنيف الدول	أطراف متعاقدة	دول الأعضاء
النظام القانوني	- اتفاقية ذات شكل مبسط - ليس لها إطار مؤسساتي	- منظمة عالمية - مؤسسة تابعة لأمم المتحدة
الهيكل التنظيمي الداخلي	سكرتارية دائمة-مدير- جمعية عامة سنوية	مؤتمر وزاري- مدير- مجلس عام دائم
مجالات التدخل	-المنتجات الصناعية والزراعية -تقديم اقتراحات لتنظيم الأسواق - وضع سياسات مضادة للإغراق - تخفيض الحماية التعريفية .	- توسيع مجالات التدخل لتلمس قطاع الخدمات (منها الخدمات المالية ، النقل ، السياحة ،التأمين)

[1]سمير صارم ،**معركة سياتل من أجل الهيمنة** ،دار الفكر ، سوريا ، ط1 ، 2000، ص 25

اتخاذ القرارات	تأخذ شكل اقتراحات بسيطة	إنشاء جهاز لفض النزاعات

Source : R.SEROUSSI , Exportation,DUNOUD. 7 édition, paris , 1996, p 42.

1 - **مهام المنظمة العالمية للتجارة :** تتولى المنظمة المهام التالية :

- الأشراف على تنفيذ الاتفاقيات المنظمة للعلاقات التجارية بين الدول الأعضاء ،بما في ذلك الاتفاقيات الجماعية .
- تنظيم المفاوضات التي ستجري بين الدول الأعضاء مستقبلا بين بعض المسائل المعلقة، فضلا عن المفاوضات الرامية إلى تحقيق المزيد من تحرير التجارة بوجه عام.
- الفصل في المنازعات التي قد تحدث بين الدول والأعضاء حول تنفيذ الاتفاقيات التجارية الدولية، وهذا طبقا للتفاهم الذي تم التوصل في إليه في هذا الشأن في جولة أورغواي.
- متابعة ومراقبة السياسات التجارية للدول الأعضاء وفق الآلية المتفق عليه.
- التعاون مع صندوق النقد الدولي والبنك العالمي والوكالات الملحقة به، من أجل تأمين المزيد من التنسيق في عملية صنع السياسات الاقتصادية على الصعيد الدولي.

2 - **هيكل المنظمة:** تتشكل المنظمة العالمية للتجارة من الأجهزة التالية:[1]

أ- المجلس الوزاري: يجتمع مرة كل سنتين على الأقل ويمثل الجهة الرئاسية للمنظمة ، ويضم ممثلين عن جميع الدول الأعضاء يقوم هذا المجلس بتنفيذ وظائف المنظمة واتخاذ القرارات اللازمة لذلك ،فضلا عن اتخاذ القرارات والإجراءات المتعلقة بأي موضوع يدخل في نطاق الاتفاقيات المتعددة الأطراف وهدا بناء ا على طلب الدول الأعضاء .

ب- المجلس العام : وهو الذي يتولى الإشراف على التنفيذ اليومي لمهام المنظمة ؛ وينوب المجلس الوزاري فيما بين فترات انعقاد ،فضلا عن تولية مهام هيئة فض المنازعات ومراجعة السياسات التجارية للدول الأعضاء ويتجمع المجلس العام عند الحاجة ،ويتألف من ممثلين عن كل الدول الأعضاء

ج -مجالس شؤون التجارة في السلع والخدمات وحقوق الملكية الفكرية: تتفرع من المجلس العام ،تعهد ويضع كل مجلس من هذه المجالس قواعد وإجراءات تخضع لموافقة المجلس العام ،وتكون العضوية في هذه المجالس مفتوحة لممثلي جميع الأعضاء حسب الضرورة للقيام بمهامها .

المطلب الثالث : المؤتمرات الوزارية للمنظمة العالمية للتجارة :

أن آخر جولة تجارية وهي جولة أوروجواي التي انطلقت منذ يزيد على 20 عاما مضت .كانت الأكثر طموحا حتى ذلك الوقت ،ومازال بعض من اتفاقاتها ينفذ حتى الآن كما تمخضت الجولة أيضا عن أنشاء منظمة التجارة العالمية التي خلفت الاتفاقية العامة للتعريفة الجمركية والتجارة وغطت بقواعد التجارة الدولية مجالات كانت من قبل مستبعدة من هذه القواعد أو تخضع لقواعد ضعيفة ، وعززت آلية تسوية المنازعات وتوالت المؤتمرات الوزارية من جنيف إلى سنغافورة إلى سياتل تم دوحة وكانكون وأخير هوكونغ .

[1] عبد الناصر نزال العبادي ، مرجع سابق ، ص 93

ورغم هذه الإنجازات ،يواجه النظام التجاري العالمي تحديات كبرى فأولا ، أنه حتى بعد التنفيذ الكامل لالتزامات ،سوف تبقى الحماية عالية ومركزة في مجالات لها أهمية خاصة للبلدان النامية . ففي مجال الزراعة ،لم يطرأ سوى تقدم محدد في تخفيض الرسوم الجمركية المرتفعة ، الأمر الذي يحول دون تنويع صادرات البلدان النامية .

أولا ـ الؤتمرالوزاري الأول في سنغافورة :

اشترك في هذا المؤتمر وزراء التجارة والخارجية والمالية، والزراعة لأكثر من 120 دولة عضوا في منظمة التجارة العالمية. وكان أول مؤتمر منذ دخول المنظمة حيز التنفيذ،حيث عقد في الفترة من 10 إلى 13ديسمبر 1996، وشمل هذا المؤتمر اجتماعات قانونية وجلسات عمل ثنائية وجماعية بين الدول الأعضاء. وناقشت هذه الاجتماعات والجلسات المسائل المتعلقة بجدول أعمال المنظمة خلال السنتين الأوليين من نشاط وتنفيذ اتفاقات جولة أورغواي.

وكان على جدول أعمال المؤتمر الوزاري الأول موضوعات مطروحة كثيرة وصل عددها إلى أكثر من 20 بندا من أهمها: الفرص والتحديات التي تواجه دمج الاقتصاد، المنسوجات والملابس، التجارة والبيئة ،الاستثمار والمنافسة. الشفافية في المشتريات الحكومية، تسهيل التجارة[1].

كان المؤتمر الوزاري الأول لمنظمة التجارة العالمية في سنغافورة عام 1996 مخصصا بالأساس للمتابعة والمراجعة، ولكنه شهد استثمارا ضخما من الدول الكبرى لمرحلة "نشوة العولمة" ، للدفع باتجاه جولة جديدة من المفاوضات التجارية، باعتبار أن المنظمة هي بالأساس محفل تفاوضي مستمر، وأن الهدف هو التحرير المستمر إلى ما لا نهاية للتجارة الدولية. وكشف هذا المؤتمر عن سابقتين خطيرتين حددتا معالم المعركة التفاوضية داخل المنظمة في المراحل التالية، هما:.

أ- تأكيد الطابع غير الديمقراطي لعمل المنظمة، فعلى الرغم من أن القرار في المنظمة يفترض أن يتخذ بتوافق آراء جميع الدول الأعضاء، فإن عمل المؤتمر ميز بين الجلسات العامة التي خصصت لبيانات افتتاحية للوفود، ولم تشهد تفاوضا حقيقيا، وبين الاجتماعات "غير الرسمية" التي تدعى لها مجموعات مختارة من الوفود، وتشهد المساومات الحقيقية والاتفاقات الجانبية، ثم يعرض ما يتفق عليه على عموم الوفود التي تقع حينئذ تحت ضغوط ،وهي تقنية تفاوضية مازالت معتمدة بشكل مكثف إلى اليوم، وتعرف في المنظمة باسم "الغرف الخضراء" في إشارة إلى الغرف الصغيرة التي يدعى لها عدد محدود من المجتمعين للتفاهم على ما سيشكل "توافق آراء" جميع الوفود

ب- توضيح إستراتيجية الدول المتقدمة لعمل المنظمة، والقائمة بجانب استخلاص المزيد من التنازلات من الدول النامية في القطاعات التي تهمها على التوسع فيما يعرف "بالموضوعات المتصلة بالتجارة" **Trade-related issues**، والتي تعني توسيع ولاية المنظمة لموضوعات غير تجارية لكنها "متصلة بالتجارة" مثل البيئة، ومعايير العمل، والاستثمار، استنادا على السابقة الناجحة للدول المتقدمة خلال مفاوضات جولة أورجواي، المتمثلة في إدراج موضوعات "الملكية الفكرية" في المنظمة ، ومن هنا ظهر ما يسمى "بموضوعات سنغافورة" والتي تشير إلى أربعة موضوعات تم إنشاء مجموعات عمل في إطار المنظمة لبحث إمكانية إدراجها في ولاية المنظمة هي: تيسير التجارة، والاستثمار، وسياسيات المنافسة، والمشتريات الحكومية.

ثانيا ـ المؤتمر الوزاري الثاني في جنيف بسويسرا

[1]أسامة المجذوب ، **العولمة والإقليمية** ، القاهرة ، الدار المصرية اللبنانية ، 2001، ص 167

وجاء المؤتمر الوزاري الثاني للمنظمة جنيف مايو 1998 في خضم الأزمة المالية الممتدة التي شهدتها دول الجنوب، بدءا من آسيا في منتصف عام 1997 ومرورا بروسيا والبرازيل عام 1998 ثم الأرجنتين عام 1999. وكان لهذا التوقيت نتيجتان فيما يتعلق بالمفاوضات التجارية هما[1]:

أ- وضع الدول النامية خاصة تلك التي حاولت تبني استراتيجيات تصنيعية بقدر معقول من النجاح في موضع الدفاع، واتهام دور الدولة فيها بأنه سبب الأزمة لا سبب النجاح، وأن التحرير الشامل وغير المشروط لجميع أسواقها المالية والإنتاجية على الطريقة الأنجلوأمريكية هو المخرج الوحيد المتاح أمامها.

ب-عدم وجود فرصة أمام هذه الدول المستنزفة كل منها في أزمتها الخاصة لبلورة مواقف أو استراتيجيات جماعية تجاه مطالب الدول المتقدمة بجولة مفاوضات جديدة.

ولكن الواقع أثبت أن التحرير المنفلت كان سبب الأزمة لا دور الدولة التنموي وهو ما أكده امتداد الأزمة لدول لم تكن تعتمد دورا كبيرا، وإنما قامت بتحرير أسواقها المالية كالأرجنتين.

سعى مؤتمر جنيف إلى إدخال موضوعات جديدة ولعل أهمها ، موضوع التجارة الالكترونية وبحث مدى التناسق بين منظمة التجارة العالمية والمنظمات الدولية وكذلك بحث الشفافية في عمل منظمة العالمية للتجارة وكذلك أيضاً موضوع التجارة والتمويل والمديونية ،ونقل التكنولوجيا

ثالثا ـ المؤتمر الوزاري الثالث في سياتل

جاء المؤتمر الوزاري الثالث للمنظمة في سياتل عام 1999 وسط تناقضات كبيرة وكان لثلاث متغيرات أساسية[2]:

أ- المؤشرات غير الإيجابية في الاقتصاد العالمي والتي يتمثل أهمها في انخفاض معدل النمو الاقتصادي وانخفاض معدلات نمو التجارة الدولية حيث بلغت الصادرات العالمية عام 1998ماقيمته 5225 مليار دولار بانخفاض قدره 2 بالمائة بالعام السابق في نفس الوقت الذي فيه الانخفاض في صادرات الدول النامية 07 بالمائة ،تدهور أسعار السلع الأولية حيث انخفضت السلع غير البترولية عام 1998 بواقع 15 بالمائة .

ب- صراع مصالح بين الشريكين الكبار في المنظمة الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي خاصة في الملف الزراعي، مما خلق مساحة مناورة أمام دول الجنوب لتخفيف الضغوط عليها، والتمسك بمواقفها التفاوضية.

ج- تبني إدارة كلينتون لسياسة الهروب للأمام في مواجهة التناقضات المحتدمة في مؤتمر سياتل، بالضغط ليس فقط من أجل بدء المفاوضات التجارية، ولكن لتشمل أيضا موضوعات جديدة لم يسبق الاتفاق عليها (ولم ترد حتى ضمن موضوعات سنغافورة سابقة الذكر) على رأسها موضوع معايير العمل، مما ولد إجماعا لدى الدول النامية ضد هذا الموقف واستعدادا للوصول بهذا الإجماع إلى منتهاه أي إلى إفشال المؤتمر برمته.

خروج حركة مقاومة في شوارع ضخمة ضد المنظمة تقوده أكثر من 700منظمة غير حكومية تنتمي إلى أكثر من 75 دولة باعتبارها رأس حربة العولمة، من خلال مشهد مظاهرات سياتل الشهيرة، التي اعتبرها كثيرون نقطة ميلاد حركة مناهضة العولمة ككيان متبلور ومؤثر، وإن كان الإنصاف يقتضي إيضاح أن هذه الحركة لم تكن عنصرا مؤثرا بشكل حاسم

[1] عبد المطلب عبد الحميد ،**الجات وآليات منظمة التجارة العالمية** ،مصر، الدار الجامعية ، 2003،ص 352

[2] عبد المطلب عبد الحميد ،مرجع سابق ،ص 359

على المؤتمر، نظرا للتباين الضخم بين المشاركين فيها حول العديد من الموضوعات المطروحة للتفاوض (من معايير العمل إلى مبدأ التحرير التجاري ذاته)

أهم الموضوعات التي طرحت أمام المؤتمر الوزاري الثالث في سياتل:

المناقصات الحكومية ،التجارة الإلكترونية، تمديد فترات السماح الممنوحة للدول النامية، معايير العمل والتجارة، المعاملة التفضيلية للدول الأقل نموا، البيئة والتجارة. الكائنات المحورة وراثيا، التجارة والاستثمار،الزراعة،المنافسة والتجارة، تسهيل التجارة (Trade Facilitation).

لعل هذا المؤتمر هو أشهر أعمال المنظمة ومؤتمراتها؛ بسبب الفشل في إصدار بيان أو إعلان عن المؤتمر يعبر عن اتفاق الأعضاء على أجندة عمل موحدة تجمع رغبات المشاركين، كما أثيرت خلافات بين الدول المتقدمة على طبيعة الموضوعات المطروحة، وأيضًا الدور البارز لمنظمات المجتمع المدني التي ساهمت بدور فاعل في فشل المؤتمر.

ويرجع عدم إمكان التوصل إلى اتفاق حول الإعلان الذي كان يتعين صدوره عن المؤتمر للعديد من الأسبابأهمها:[1]

أسباب موضوعية:

- فشل المفاوضون في جنيف في التوصل إلى اتفاق حول مشروع إعلان يرفع إلى المؤتمر الوزاري يتضمن أقل قدر من نقاط الخلاف.
- صعوبة وتعقيد الموضوعات المطروحة، ووجود خلافات شديدة حولها، **مثل:** موضوع الزراعة، والموضوعات الجديدة، ومسائل التنفيذ.
- عدم توافر الإرادة السياسية لدى الأطراف الرئيسية المشاركة لتقديم تنازلات، والوصول إلى حلول توفيقية.
- إحساس الدول النامية بعدم القدرة على تحمل مزيد من الالتزامات الإضافية.
- أرجعت صحيفة Financial Times فشل المؤتمر إلى عدم الشعور بالمسؤولية الذي يتسم به الرئيس الأمريكي حيث أشار إلى احتمال تطبيق عقوبات في حالة عدم التزام الدول بتطبيق معايير العمل أوحقوق العمل كما ترها الولايات المتحدة وعدم خبرة مايكل مور مدير المنظمة العالمية للتجارة [2] .

الأسباب التنظيمية:.

- الملابسات التي أحاطت بالمؤتمر، خاصة المظاهرات التي عرقلت عقد المؤتمر في يومه الأول، وإحساس بعض الدول بأن الدولة المضيفة قد حاولت استخدام ذلك كوسيلة للضغط على مختلف الوفود فيما يتعلق بموضوعات معايير البيئة ومعايير العمل.
- إضافة إلى بعض الملاحظات على إدارة المؤتمر، والأسلوب الذي جرى به تنظيم العمل، والذي ترتب عليه غياب عنصر الشفافية، وعدم إتاحة الفرصة للمشاركة في اتخاذ القرار بالنسبة لمعظم الوفود، خاصة الدول النامية.

---

[1] سمير اللقماني ، مرجع سابق ،ص50

[2] عبد المطلب عبد الحميد ، مرجع سابق ، ص 400

- عدم تناسب المدة الزمنية للمؤتمر مع حجم وطبيعة الموضوعات المطروحة[1].

لم تذهب أحداث سياتل سدى . وأصبح الآن تمييز واضح بين مرحلتين في عمر منظمة التجارة العالمية : مرحلة ماقبل سياتل ، ومرحلة مابعد سياتل ، حيث أن المنظمة العالمية للتجارة تقرر في كتابها السنوي لعام 2000 الصادر بعد أحداث سياتل أن عليها أن تتعلم من هذه الأحداث حتى يتطور أدائها للأحسن . وأنها بالفعل تفعل ذلك الآن استجابة لأقترحات أعضائها ، حيث وضع برنامج عمل يستهدف أرضاء الدول النامية.

رابعا ـ مؤتمر الوزاري الرابع في الدوحة

كان بدء جولة تجارية في الدوحة انطلاقة كبرى جاءت في أعقاب الاندحار الذي حدث في سياتل عام 1999. وتجعل الجولة الجديدة احتياجات البلدان النامية ومصالحها محور عملها ، الأ أن تحقيق نتيجة ناجحة للأغنياء والفقراء على السواء ليس على أي حال نتيجة محتومة .

لو تم ألغلاء جميع الحواجز التجارية ، فانه يمكن إنقاذ 500 مليون من البشر تقريبا من الفقر خلال 15 عاما وتكسب البلدان النامية نحو 200 مليار دولار سنويا في الدخول ونصف ذلك المبلغ على الأقل سينشأ من إلغاء القيود المفروضة على منتجاتها التصديرية في الدول الصناعية . وتوفر جولة الدوحة للمفاوضات التجارية المتعددة الأطراف في منظمة التجارة العالمية أفضل فرصة منفردة للمجتمع الدولي كي يحقق هذه المكاسب[2] .

نطاق المفاوضات التجارية بالدوحة:

تطلب الأمر من المشاركين في المؤتمر مساومات شديدة للتوصل إلى توافق في الرأي حول نطاق المفاوضات ونلقي الضوء فيما يلي على أهداف المجالات الرئيسية[3] .

الزراعة : تحسينفرص الوصول إلى السوق بصورة كبيرة ،تقليل دعم الصادرات بكل صوره ،بغرض إلغائه على مراحل وتخفيض الدعم المحلي الذي يشوه التجارة إلى حد كبير

الخدمات :الاستمرار في تحرير جميع فئات الخدمات وأساليب العرض

السلع الصناعية : الاستمرار في تخفيض الرسوم الجمركية بما في ذلك الحدود القصوى للرسوم ،والرسوم الجمركية المرتفعة والرسوم الجمركية التصاعدية ،وكذا الحواجز غير الجمركية وخاصة على المنتجات ذات الأهمية التصديرية بالنسبة لبلدان النامية

إجراءات مكافحة الإغراق والدعم : توضيح وتحسين الأنظباط مع الحفاظ على المفاهيم والمبادئ الأساسية الخاصة بهذه الاتفاقات وفاعليتها ،ووسائلها وأهدافها

اتفاقات التجارة الإقليمية :توضيح وتحسين الأنظباط والأجراءت في ظل القواعد القائمة لمنظمة التجارة العالمية السارية على اتفاقات التجارة الإقليمية

آلية تسوية المنازعات : تحسين تنفيذ الأحكام ومشاركة البلدان النامية

---

[1]إبراهيم العيسوي ، **الغات وأخوتها** ،ط3، لبنان ، مركز دراسات الوحدة العربية ، 2001، ص 198

[2]وليام كلا ري ، جولة الدوحة يمكنها أن تحقق أكثر مما يتوقعه المتشككون ، **مجلة التمويل والتنمية** ، مارس 2005، المجلد 42 ،العدد 1، ص 22

[3]آن ماكيريك ، جدول أعمال الدوحة ، **مجلة التمويل والتنمية** ، المجلد 39 العدد03 ،سبتمبر 2002، ص06

البيئة : اقتصرت المفاوضات على العلاقة بين القواعد الحالية لمنظمة التجارة العالمية ، والألتزمات التجارية المحددة الموضحة في الاتفاقات البيئية متعددة الأطراف ، وعلى تخفيض أو إلغاء الرسوم الجمركية والحواجز غير الجمركية في وجه السلع والخدمات البيئية

نتيجة واقعية لجولة الدوحة:

أن جولة لايمكن أن تسفر عن صفقة كبيرة ولم يفعل ذلك أي من أسلافها فقد أستغرق الأمر ثماني جولات للجات وخمسين عاما لتحرير قطاع الصناعة التحويلية في البلدان النامية نحو 25-35 في المائة من ناتجها المحلي الإجمالي ومع هذا ، فمازال هناك كثير لابد من القيام به في مجال الزراعة والصناعة التحويلية . أذا يتعين على الأقتصادات الغنية والبازغة أن تحرر الزراعة والعدد القليل من القطاعات الصناعية التي لاتزال محمية والحاسمة بالنسبة للبلدان النامية . كما ينبغي أن تركز البلدان النامية تخفيض وتثبيت رسومها الجمركية؛ خاصة بالنسبة للصناعة التحويلية وقد يبدو كل ذلك أمر هينا .أن ذلك يشمل بالنسبة لكثير من البلدان النامية . ربع ناتجها المحلي الإجمالي بل أكثر من ذلك بالنسبة لمعظم الدول الأقل نموا وقد يكون هذا هو ما تم تحقيقه تقريبا في الجولات الثماني للجات ، وفضلا عن هذا ، فإنه أذا ما أطلقت جولة الدوحة إصلاحات محلية أضافية ، فإن مكاسب الرفاهة ستغدو ضخمة[1] .

خامسا ـ المؤتمر الوزاري الخامس في كانكون بالمكسيك

انتهت اجتماعات منظمة التجارة العالمية بمنتجع كانكون بجنوبالمكسيك، والتي تمثل المؤتمر الوزاري الخامس للمنظمة بمشاركة 146 دولة، هم أعضاءالمنظمة، ويشكلون أكثر من 95% من التجارة العالمية، في الفترة من 10-14 سبتمبر2003معلى امتداد خمسة أيام، وقد عقد المؤتمر لاستكمال جولة الدوحة التي استهدفت الوصولفي سنة 2005م إلى اتفاقٍ عام على تحرير أكبر للتجارة الدولية.

أن اجتماعات كانكون قد حملت حتى اللحظة الأخيرة الكثير من نقاط الاختلاف حول القضايا المحورية والأساسية، وبناءً عليه فقد شهد المؤتمر انقسامات خطيرة بين الدولالغنية والفقيرة حول عدد من القضايا الخلافية، ويأتي في مقدمة هذهالقضايا[2]:

1-الملف الزراعي :

هو القضية الخلافية الرئيسية في كل اجتماعات المنظمة تقريبًا، خاصةً منذ مؤتمر سياتل 1999م، مرورًا بالدوحة وانتهاءًبمؤتمر كانكون بالمكسيك، حيث شَهِد المؤتمر خلافات واسعة حول الدعم المفرطللمزارعين، خاصةً في الدول الصناعية الكبرى وفي مقدمتها الاتحاد الأوروبي وأمريكاواليابان، والذي ما زال هو القاعدة السائدة في هذه الدول، وذلك على الرغم من توقيع اتفاقيات دورة أورجواي في نهاية عام 1994م، وقيام منظمة التجارة العالمية، وذلك لتحقيق تحرير واضح في التجارة الدولية للسلع والمنتجات الزراعية، اعتمادًا على عناصر القدرة التنافسية، وبعيدًا عن تشوهات الأسعار، وهو ما عكس وجود قوة ضغط سياسية لقطاع الزراعة في الدول الصناعية الكبرى تمنع حكومات هذه الدول من الوفاء بالتزاماتها وتدفعها للتشدد في ممارسة الضغوط على الدول النامية بما يتناقض معاقتصاديات السوق والحرية الاقتصادية وقواعد المنافسة والقدرات التنافسية كعنصر رئيسي في تحرير.

[1] باتريك مسير لان ،النجاح يتطلب رؤية كلية ، مجلة التمويل والتنمية ، العدد1 والمجلد 42، مارس 2005، ، ص 24

[2] رائد الصفدي ، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا ، من كانكون إلى هونج كونغ ، نيويورك ،2005 ،ص 10

2 - قضايا الملكية الفكرية :

دارت مناقشات حادة حول هذه القضايا، خاصةً وأن الدول الصناعية الكبرى تحتكر حقوق الملكية الفكرية، خاصةً تلك الحقوق المرتبطة بتوفير الأدوية الرخيصة لمواجهة الأوبئة والأمراض وارتباط ذلك بمواطنين يشكِّلون 80 % من سكان تنخفض قدرتهم المادية بشكل كبير وتعجز حكوماتهم عن مساندتهم ودعمهم من خلال نُظُم للتأمين الصحي والعلاج، وهو ما يهدد حياة الإنسان بشكل مباشر.

3-ملف السلع الغير الزراعية :

يُعد هذا الملف أحد الملفات المهمة في جولة المفاوضات، حيث طالبت الدول المتقدمة بضرورة قيام الدول النامية بتخفيض جداول التعريفة الجمركية على وارداتها عن السلع غير الزراعية من أسواق الدول المتقدمة؛ بما يسمح بنفاذ صادرات الدول المتقدمة إلى الدول النامية، ولقد رفضت الدول النامية هذا الأمر؛ نظرًا لأن فتح هذا الملف ما هو إلا محاولة من جانب الدول المتقدمة لحرمان الدول النامية من حصيلة الجمارك التي لا تزال تشكّل موردًا مهمًافي ميزانياتها، كما أن الدول المتقدمة تطالب الدول النامية بإلغاء أو تخفيض الضرائب الجمركية على السلع التي تتفوق في إنتاجها وتصديرها وهي السلع الصناعية، في حين أنها لا ترضخ لمطالب الدول النامية فيما يتعلق بإلغاء أو تخفيض الضرائب الجمركية على وارداتها من السلع الزراعية الآتية من الدول النامية والتي تتفوق فيها بعض الدول النامية بميَزة تنافسية مرتفعة[1].

نتائج مؤتمر كانكون :

فشل مؤتمر كانكون رسميًا في التوصل إلى إعلان ختامي بعد انهيار المحادثات الرامية لتحرير التجارة في العالم، ومنيت المحادثات بالفشل الذريع بسبب الخلافات الحادة بين الدول الغنية ونظيراتها الفقيرة، خاصة الملف الزراعي وقضايا سنغافورة ،وقد تركزت الخلافات حول الملف الزراعي في عدم رغبة الولايات المتحدة وأمريكا في إنهاء الدعم الذي توفره لمزارعيها ورفضها إزالة دعم الصادرات بما يتناقض مع تحرير التجارة العالمية، ويؤدي إلى تشوه الأسعار، واعتماد تجارة السلع الزراعية الدولية على أسعار لا تقررها القدرات التنافسية بقدر ما يقررها الدعم الزراعي المفرط ونظام الحصص والقيود الكمية ودعم الصادرات الزراعية، وهو ما يُعدُّ عائقًا أمام المنتجات الزراعية في الدول الفقيرة.

أما بالنسبة لموضوعات سنغافورة فقد تركزت الخلافات حول إصرارا لدول المتقدمة خاصةً الاتحاد الأوروبي على أن تبدأ الدول الفقيرة محادثات بشأن وضع قواعد جديدة للاستثمار والمنافسة والمشتريات الحكومية وخفض الروتين الحكومي المعرقل للتجارة، ورفض الدول النامية وعلى رأسها كوريا الجنوبية إجراء مفاوضات فيهذا الصدد.

وتُعد هذه هي المرة الثانية التي يفشل فيها مؤتمر وزاري للمنظمة فشلاً ذريعًا، بعد اجتماع سياتل في عام 1999م الذي شهد مظاهراتعنيفة.

[1] رائد الصفدي ،مرجع سابق ، ص 11

أسباب فشل المؤتمر :

ترجع الأسباب المباشرة لإخفاق مؤتمر كانكون إلى تعارض وجهات النظر بين الدول الأعضاء بشأن الزراعة ومواضيع سنغافورة. بالنسبة للمفاوضات الزراعية، طالبت مجموعة واسعة من الدول النامية، بقيادة تحالف الدول العشرين (**G-20 Alliance**) [1]الدول المتقدمة ، وبالأخص الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد لأوربي ، بإجراء إصلاحات جذرية في قطاعاتها الزراعية عبر إلغاء أو تخفيض مستويات الدعم المقدم للإنتاج والتصدير. و كإجابة عن هذه الطلبات، تقدمت الدول المتقدمة بعدد من المقترحات التي اعتبرها التحالف السالف بمثابة " إصلاحات غير كاملة لا تتناسب مع أهداف بيان الدوحة. وعوض تمكين الدول الأعضاء من التفاعل أكثر فيما بينهم و مواصلة المفاوضات بخصوص الملف الزراعي، انتقل رئيس المؤتمر، و بشكل فجائي، إلى تركيز المفاوضات على موضوع آخر هو قضايا سنغافورة.

و فيما يخص قضايا سنغافورة، رفضت الدول النامية بشكل قوي المقترح الداعي إلى إطلاق المفاوضات سواء بشأن كل الموضوعات أو بعضها و أعادت التأكيد على مواقفها الأصلي الداعي إلى مواصلة الدراسات لتوضيح علاقات هذه الموضوعات بالتجارة الدولية ودراسة آثارها على اقتصادياتها المحلية[2].

ومن بين العناصر الأخرى التي ساهمت في تعميق التباعد بين المواقف، يوجد موضوع القطن الذي اقترحت بشأنه مجموعة من الدول إفريقية مقاربة قطاعية مفادها رفع كلي وبشكل سريع لكل أنواع الدعم المقدمة لهذا القطاع ودفع تعويضات مالية للدول المتضررة أثناء الفترة الانتقالية. و بصدور الصيغة المعدلة

لمشروع البيان الوزاري لكانكون الصادرة بتاريخ 13 سبتمبر 2003، ساد استياء كبير لدى العديد من الدول الإفريقية وكذلك الدول النامية لاعتبارات تفاوضية بحتة من الكيفية التي اقترحتها لمعالجة موضوع القطن ، بحيث لم تنص على أي التزام للدول المتقدمة بتخفيض أو إلغاء الدعم.

سادسا ـ مؤتمر الوزاري السادس بهوكونغ بالصين

انطلقت في هوكونغ اجتماعات منظمة التجارة العالمية التي تجري لمناقشة إزالة العوائق التجارية في إنحاء العالم، وسط مخاوف متصاعدة من فشل المباحثات نتيجة للخلافات بين الدول الغنية من جانب وبين الدول النامية الكبيرة مثل الهند والبرازيل والصين من جانب آخر.

ويحضر هذه الاجتماعات التي تعقد على الأقل مرة كل عامين ممثلون تجاريون من 149 دولة في العالم، تعتبر المملكة العربية السعودية أحدثهم انضماما للمنظمة التي مقرها جنيف. ويتوقع منظمو المؤتمر الكبير انه سيحضره ابتداء من صباح الثلاثاء 13 ديسمبر وحتى الأحد 18 ديسمبر ما لا يقل عن 11 إلف مشارك منهم 3000 صحافي و 2000 من أعضاء المنظمات غير الحكومية و 6000 ممثل رسمي للدول الأعضاء. وعلى قمة الأجندة المزدحمة الخلافات حول رفض الدول الغنية مثل أميركا واليابان ودول الاتحاد الأوروبي تقليص الدعم الذي يقدمونه لمزارعيهم، وهو ما ينتج عنه انخفاض أسعار منتجاتهم التي تصبح رخيصة لدرجة أنها تقضي على المنافسين من الدول الفقيرة التي لا تستطيع تقديم نفس الدعم لمزارعيها في الأسواق العالمية.

[1]ضم هذا التحالف كل من: الأرجنتين، بوليفيا، البرازيل، تشيلي، الصين، كولومبيا، كوستاريكا، كوبا، مصر، السلفادور، الأكوادور، غواتيمالا، الهند، المكسيك، نيجيريا، الباكستان، باراغواي، البيرو، الفلبين، إفريقيا الجنوبية، تايلاند، وفنزويلا.

[2]الحسن جواوين ، الدروس المستخلصة من المؤتمر الوزاري الخامس لمنظمة العالمية للتجارة بكانكون، ندوة حول" تقيم نتائج المؤتمر الوزاري الخامس لمنظمة العامية للتجارة ، ، غرفة التجارة والصناعة أبو ظبي ، 22مايو 2004، ص ص 08-09

هذا وتطالب الدول الغنية الدول النامية، ومنها الدول العربية، بتخفيض إجراءاتها الحمائية وفتح أسواقها في مجالات الخدمات مثل البنوك والتأمين وأمام البضائع، وتطالبهم كذلك باحترام حقوق الملكية

الفكرية، ودفع رسوم للشركات الغربية في قطاعات مثل الأدوية وبرامج الكومبيوتر والموسيقى والإنتاج السينمائي غير إن بعض الدول النامية مثل البرازيل والهند ترى في هذه الوصفة نظرة أحادية المنفعة، وان الدول الغنية لا ترى إلا المكاسب الفورية لشركاتها، وهو ما يهدد الوصول إلى اتفاق عالمي[1].

نتائج مؤتمر هوكونغ :

لقد جاء المؤتمر السادس ليجابه نفس المشاكل التي جابهت مؤتمر الدوحة قبل بضعة أعوام ولتعاد نفس المشاكل المطروحة آنذاك. إلا إن الشيءالجديد في مؤتمر هوكونغ تركز المباحثات حول تجارة القطن والسكر والموز. وحيث فشل المتفاوضون في الوصول الى حل بهذا الصدد بسبب اعتراض البلدان المتقدمة على أفكار مجموعة إل 77 (الإفريقية، الكاريبية ودول الباسفيك) التي تطالب بحماية مزارعيها الذين يعتمدون على تجارة هذه السلع ويطالبون بحمايتها ضمن أسواق أوربا. فينفس الوقت رفضت الولايات المتحدة الأميركية ودول المجموعة الأوربية الأخرى قطع الدعم عن مزارعيها في الوقت الحاضر وعلى أية حال فإن الحصيلة النهائية لنتائج مؤتمر هوكونغ لم تتمخض عن شيء أساسي سوى إن الاتفاق العام لنتائج المؤتمر الوزاري السادس لمنظمة تتلخص[2]:

- تقليص العوائق الوصول إلى اتفاقية يتعلق بتجارة القطن، حيث سيسمح بتصدير القطن من البلدان الأقل نمواً إلى البلدان النامية من غير نظام الحصص وفي الوقت نفسه محاولة تقليص الإعانات المالية عن هذه السلعة.
- اتفاق المبدئي على إنهاء الإعانات المالية الزراعية قبل العام 2013. هذا وقد أشاد السيد باسكال لامي المدير العام للمنظمة بالجهود التي بذلها الأعضاء المتفاوضون في المؤتمر وقال إن المنظمة تمكنت من إعادة دورة المفاوضات إلى مسارها الصحيح بعد فترة سبات طويلة.

---

[1] عماد مكي ، 15جويلية 2007 ،أجتماع المنظمة العالمية التجارة في هوكونغ وسط مخاوف من الفشل ، على الخط www.asharqalawsat.com

[2] اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا **يوميات المؤتمر الوزاري السادس لمنظمة العالمية للتجارة** 15-06-2007، على الخط www.escwa.org.lb/arabic

الفصل الثاني :نظريات التجارة الدولية

المطلب الأول: نظرية آدم سميث في التكاليف المطلقة

يعتبر آدم سميث أول من قام بمحاولة تفسير التجارة الخارجية والتخصص الدولي بصورة علمية، وقد تم ذلك انطلاقا من قانون النفقات المطلقة في التجارة بين الدول المختلفة، كما يعد هذا القانون نتيجة منطقية لنظراته في طبيعة الثروة والعوامل المحددة لها.

لقد انتقد آدم سميث التجاريين فيما يخص طبيعة الثروة، وتدخل الدولة في تقييد الواردات وزيادة الصادرات لإبقاء الميزان التجاري في حالة فائض، وفيما يخص الثروة فهو يرى أن ثروة الأمة لا تتمثل فيما يمكن أن تحصل عليه من معادن نفيسة (ذهب وفضة) فقط كما يرى التجاريون، بل تشمل بالإضافة إلى ذلك جميع السلع الإنتاجية والاستهلاكية الصالحة لإشباع الحاجات الإنسانية والتي تعتبر مقياسا لقوة الدولة.

وهو ينادي بحرية التجارة الخارجية على عكس التجاريين الذين ينادون بتقييدها، حيث يرى بحرية التجارة بين الدول المختلفة، وبين جميع مواطني دولة من الدول مع مستعمراتها.

الفقرة الأولى: صياغة نظرية التكاليف المطلقة:

لنفترض أن هناك دولتين فقط، هما فرنسا وبريطانيا تنتجان سلعتين فقط هما القمح والقماش، وأن إمكانيات الإنتاج لوحدة واحدة من السلعتين بساعات العمل هي كالتالي:

جدول رقم 1:

إمكانيات الإنتاج لوحدة واحدة من السلعتين بساعات العمل

السلعة / الدولة	القماش	القمح
انجلترا	5	10
فرنسا	10	5

المصدر: من إعداد الباحث.

ويدلنا الجدول أعلاه أن إنتاج وحدة واحدة من القماش يتطلب 5 س / عمل في انجلترا، و 10 س / عمل في فرنسا، وأن إنتاج وحدة واحدة من القمح يتطلب 10 س / عمل في انجلترا، و5 س / عمل في فرنسا.

من هنا يمكن القول أن النفقة المطلقة لإنتاج القماش في انجلترا هي أقل منها في فرنسا، وأن النفقة المطلقة لإنتاج القمح في فرنسا هي أقل منها في انجلترا. وبالتالي فإن انجلترا تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج القماش، وتعاني من تخلف مطلق في إنتاج القمح، في حين نجد أن فرنسا تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج القمح وتعاني من تخلف مطلق في إنتاج القماش.

وعلى هذا الأساس يتحدد تخصص إنجلترا في إنتاج القماش وتصدر ما يفيض عن حاجة استهلاكها إلى فرنسا، ومبادلته بفائض إنتاج فرنسا من القمح.

الفقرة الثالثة: تقييم نظرية التكاليف المطلقة

لقد وجهت عدة انتقادات لنظرية التكاليف المطلقة وهي التالية:

1 ـ حسب هذه النظرية، فإن الدولة التي لا تتفوق في إنتاج أي سلعة، فهي لا تستطيع تصدير أي سلعة للعالم الخارجي، ومن ثم فهي لا تستطيع أن تستورد من الخارج لعدم مقدرتها على الدفع، إن استمرار هذا الوضع يؤدي في النهاية إلى تقليص حجم التجارة الخارجية، وهذا ما لم يحدث في الواقع العملي.

2 ـ تعتقد أن التفوق المطلق هو أساس التخصص الدولي فقط، في حين أن واقع المعاملات يثبت أن التفوق النسبي هو أساس قيام التخصص الدولي.

3 ـ ترى هذه النظرية أن التجارة الخارجية ما هي إلا امتداد لنظرية التجارة الداخلية في حين أن نوعي التجارة مختلفان كل الاختلاف، من حيث خصائصها ونظرياتها.

ولقد ظلت تلك الإنتقادات توجه إلى نظرية آدم سميث في التجارة الخارجية إلى أن جاء المفكر الاقتصادي " دافيد ريكاردو " بنظريته في التجارة الدولية، والتي تقوم على أساس فكرة التفوق النسبي، والتي أجابت عن بعض أوجه القصور التي لم تجد لها إجابة نظرية التكاليف المطلقة لآدم سميث.

لذلك فإن نظرية التكاليف النسبية لدافيد ريكاردو تعتبر امتدادا لنظرية التكاليف المطلقة لآدم سميث.

المطلب الثاني: نظرية التكاليف النسبية لدافيد ريكاردو

مدخل إلى النظرية:

فإلى جانب الانتقادات السابقة الذكر التي وجهت إلى نظرية التكاليف المطلقة لآدم سميث وبعد أن صارت هذه النظرية لا تستطيع إيجاد تفسير لواقع بعض الحالات تبادل الدولي مثل:

ـ حالة تمتع دولة معينة بإنتاج سلعة بتفوق مطلق، بالرغم من ذلك لا تتخصص في إنتاجها ومن ثم في تصديرها.

ـ حالة قيام التجارة بين بلدين، بالرغم من أن أحدهما لا يتمتع بتفوق مطلق في إنتاج أي من السلعتين، في حين يتمتع البلد الثاني بتفوق مطلق في إنتاج السلعتين.

ففي هذه الحالة هل أن البلد الثاني سيقوم بالتخصص في إنتاج السلعتين وتصدير الفائض إلى البلد الآخر، حيث يبقى البلد الأول دون تخصص وبالتالي دون اشتراكه في عملية التبادل الدولي؟

إن الإجابة عن هذه التساؤلات قد تصدى لها د. ريكاردو من خلال مساهمته في التحليل الاقتصادي الذي يعتمد على أن الأساس في ظاهرة التخصص الدولي هو التفوق النسبي في نفقات الإنتاج، وليس التفوق المطلق كما يرى آدم سميث.

وقد تم ذلك من خلال عرض نظريته المعروفة " نظرية التكاليف النسبية " التي تعتبر بمثابة العمود الفقري للنظرية الكلاسيكية في التجارة الخارجية، وهي لا زالت في العديد من جوانبها صحيحة، وقادرة على تفسير جوانب هامة من ظواهر التبادل الدولي في الوقت الراهن.[1]

الفقرة الأولى: التكاليف النسبية

[1] سامي عفيفي حاتم: التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم، الجزء الأول، الطبعة الثانية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة 1993، ص 83.

ويقصد بها النسبة بين نفقات الإنتاج لنفس السلعة في بلدين مختلفين، أو النسبة بين نفقات الإنتاج لسلعتين مختلفتين في بلد واحد ويمكن توضيحها كما يلي:

أ ـ النسبة بين نفقات الإنتاج لنفس السلعة في بلدين مختلفين (أي التباين الجغرافي):

ووفق هذا التحديد، تكون التكلفة النسبية لإنتاج القمح في فرنسا بالنسبة لإنجلترا كما يلي:

$$= \frac{\text{التكلفة المطلقة لإنتاج القمح في فرنسا}}{\text{التكلفة المطلقة لإنتاج القمح في إنجلترا}}$$

وكذلك تكون التكلفة النسبية لإنتاج القماش في فرنسا بالنسبة لإنجلترا كما يلي:

$$= \frac{\text{التكلفة المطلقة لإنتاج القماش في فرنسا}}{\text{التكلفة المطلقة لإنتاج القماش في إنجلترا}}$$

ب ـ النسبة بين تكلفة الإنتاج لسلعتين مختلفتين: داخل البلد الواحد أي (التباين السلعي): وفق هذا التحديد تكون التكلفة النسبية لإنتاج القمح بالنسبة للقماش في فرنسا كما يلي:

$$= \frac{\text{التكلفة المطلقة لإنتاج القمح في فرنسا}}{\text{التكلفة المطلقة لإنتاج القماش في فرنسا}}$$

وكذلك تكون التكلفة النسبية لإنتاج القمح بالنسبة للقماش في إنجلترا كما يلي:

$$= \frac{\text{التكلفة المطلقة لإنتاج القمح في إنجلترا}}{\text{التكلفة المطلقة لإنتاج القماش في إنجلترا}}$$

الفقرة الثانية: الفروض التي تقوم عليها نظرية التكاليف النسبية

وقبل القيام بتحليل نظرية التكاليف النسبية سنقوم بمناقشة الفروض التي تعتمد عليها، ثم بعد ذلك سنقوم باستعراضها وصياغتها في صورتها المبسطة، كما جاء بها ريكاردو.

تعتمد نظرية التكاليف النسبية على عدد من الفروض الرئيسية التي يعتبر وجودها شرطا أساسيا لصحة تفسير نمط (هيكل) وشروط التجارة الخارجية والنتائج التي تتوصل إليها.

كما أنها تستخدم عددا من الفروض الإيضاحية الأخرى، حيث يعتبر وجودها شرطا مفسرا، لكن إلغاءها لا يؤثر على صحة التحليل الذي تعتمده الفروض الأساسية:

1 ـ تمتع عناصر الإنتاج بحرية الإنتقال بين فروع الإنتاج المختلفة داخل البلد الواحد، سعيا وراء الربح في ظل المنافسة الكاملة في سوق عناصر الإنتاج.

2 ـ عدم تمتع عناصر الإنتاج بحرية الإنتقال بين البلدان المختلفة ـ ما عدا سميث ـ لأسباب مختلفة، اجتماعية، ثقافية، إدارية، والبعض الآخر له طابع سياسي، وهي عوامل تشكل حواجز مختلفة للإنتقال الحر لعناصر الإنتاج القابلة للإنتقال، نظرا لوجود وحدات سياسة متمايزة التي تعرف بالدول.

3 ـ أنها تعتمد على تحليل اقتصادي يقوم على حيادية النقود، حيث يتم التبادل في شكل مقايضة تتحدد فيه قيمة مبادلة أي سلعة بكمية العمل المتضمنة في سلعتي التبادل ـ نظرية العمل في القيمة ـ فمثلا إذا كان إنتاج 1 واحدة من القماش يكلف 1 سا من العمل وإنتاج 1 واحدة من القمح يكلف 10 س / عمل فتكون القيمة النسبية لكل من القماش والقمح هي 1 قمح = 10 وحدات قماش، وفي هذه الحالة لا يهم الثمن الذي تباع به وحدتي كل من السلعتين نقدا، بل الأساس هو نسبة مبادلة واحدة بين كل من السلعتين وفق كمية العمل المنفقة في إنتاج كل منهما.

4 ـ أن حرية التجارة الخارجية تتضمن آلية التوازن التلقائي في ميزان المدفوعات بواسطة العلاقة بين كمية المعدن النفيس (المسكوكات الذهبية)، ومستوى الأسعار ـ وفق قانون دافيد هيوم ـ بحيث أنه إذا كانت قيمة صادرات دولة ما، أكبر من قيمة وارداتها من الدولة الأخرى، فإن الدولة الأولى تحصل على قيمة الفائض في شكل مسكوكات، مما يؤدي إلى زيادة كمية النقود لديها فترتفع الأسعار والأجور فتقل الصادرات وتزيد الواردات، وتستمر العملية إلى أن يتحقق التوازن من جديد في الميزان التجاري والعكس صحيح.

5 ـ إنها تعتبر كمية الموارد الاقتصادية المتاحة معطاة، وبالتالي فلا تتأثر بعملية التبادل الدولي، وعلى هذا الأساس فكمية العمل المتاحة لبلد معين، تتوقف على حجم سكانه ومعدل زيادتهم وهي معطاة، وكذلك على مساحات الأرض، وكمية رأس المال كلها معطاة لا تتأثر بالتبادل الدولي.

6 ـ أنها تفترض حالة التشغيل الكامل لعناصر الإنتاج، وبالتالي فإن أثر قيام التجارة الخارجية بين الدول يؤدي إلى إعادة تخصيص مواردها، أي تحويلها من قطاع لآخر.

فمثلا عندما تتخصص دولة في إنتاج القطن وتتخلى على إنتاج سلعة أخرى ولتكن القمح، فإن عناصر الإنتاج ستتحول من إنتاج القمح إلى إنتاج القطن.

7 ـ تفترض أن الإنتاج يخضع لقانون الغلة ـ أي التكلفة ـ الثابتة، وهذا يعني أن زيادة المدخلات في العملية الإنتاجية بنسبة معينة، يؤدي إلى زيادة المخرجات بنفس النسبة واعتبارها قاعدة عامة.

في حين أن هذه الحالة تعتبر في إطار التحليل الاقتصادي المتعلق بقوانين الغلة حالة استثنائية، وهو الأمر الذي أدى بنظرية النفقات النسبية إلى نتائج غير منطقية عند محاولتها تحديد معدل التبادل الدولي، حيث لم تستطع أن تحدد سوى منطقة لمعدلات التبادل الدولي المحتملة، والتي يمكن لأي منها أن يكون معدلا فعليا للتبادل الدولي.

8 ـ أنها تفترض تباين دوال الإنتاج للسلعة الواحدة في دول العالم المختلفة، وذلك بسبب العوامل الطبيعة المختلفة مثل التربة، المناخ، التكوين الجيولوجي لباطن الأرض، وغيرها والتي تعتبر نقطة هامة جاءت بها نظرية التكاليف النسبية في تفسيرها لنمط التجارة الخارجية، لكن اقتصارها على العوامل الطبيعية فقط جعلها غير قادرة على إدخال العوامل المكتسبة في النفقات النسبية المختلفة في دول العالم بالنسبة للسلعة الواحدة.

9 ـ تفترض توفر شروط المنافسة الكاملة بين الدول المختلفة، وبين الوحدات الاقتصادية بداخلها لتحقيق أقصى ربح ممكن.

من ذلك فإن التغيرات التي تحدث في أسعار عناصر الإنتاج أو أسعار المنتجات فمن شأنها تؤدي إلى تغيرات في جانبي العرض والطلب إلى أن ينشأ توازن جديد بينهما دائما في ظل توفر مبدأ المنافسة الكاملة.

10 ـ تفترض أنه انطلاقا من مبدأ التحليل الاقتصادي الجزئي، فالتجارة بين الدول هو انعكاس للتجارة بين الأفراد والمؤسسات التي يمارسونها داخل الدولة الواحدة من خلال عمليات البيع والشراء، الإقراض والاقتراض، الدفع والتحصيل، فكما يسعى الأفراد والمؤسسات بمناسبة ممارستهم لعمليات التجارة الداخلية لتحقيق أكبر ربح ممكن، فإن هذا ينطبق على التجارة الخارجية قصد تحقيق أكبر عائد ممكن.

11 ـ ترى النظرية الكلاسيكية بحرية التجارة الخارجية واعتبارها أفضل من الحماية[1]، حتى لا تعرقل نشاط القطاع الخاص في تحقيق مصلحته التي في مجموعها تشكل المصلحة العامة.

تقييم نظرية التكاليف النسبية

لقد ساهمت نظرية التكاليف النسبية في دفع النظرية الكلاسيكية في التجارة الخارجية إلى الأمام، بعد أن عجزت نظرية التكاليف المطلقة في إيجاد تفسير لواقع بعض حالات التبادل الدولي كحالة تمتع دولة معينة بإنتاج سلعة بتفوق مطلق ومع ذلك لا تتخصص في إنتاجها وتصديرها، وكذلك حالة قيام التجارة بين بلدين، بالرغم من أن أحدهما لا يتمتع بتفوق مطلق في إنتاج أي من السلعتين، في حين يتمتع الثاني بتفوق مطلق في إنتاج السلعتين.

ففي هذه الحالات يرى ريكاردو أن التبادل الدولي يمكن أن يتم ويكون مفيدا للبلدين المتبادلين ولكن ليس على أساس التفوق المطلق بل على أساس التفوق النسبي، وذلك عندما يكون معدل التبادل الدولي محصورا بين معدلي التبادل الداخلي في البلدين، وهكذا تكون نظرية التكاليف النسبية قد أجابت عن بعض أوجه القصور التي لم تجد لها إجابة نظرية التكاليف المطلقة لآدم سميث، ولذلك فهي تعتبر امتدادا لنظرية التكاليف المطلقة، وهي بذلك تعتبر بمثابة العمود الفقري للنظرية الكلاسيكية في التجارة الخارجية، وهي لا زالت في العديد من جوانبها صحيحة، وقادرة على تفسير جوانب هامة من ظواهر التبادل الدولي في الوقت الراهن.

بالرغم من ذلك فإن نظرية التكاليف النسبية لريكاردو قد تعرضت لبعض الإنتقادات تمثلت في عجزها في بيان الكيفية التي يتحدد بها معدل التبادل الدولي، وما يترتب عليه من تحديد المكاسب لكل طرف من طرفي التبادل الدولي.

[1] أجاز آدم سميث، الحماية في حالتين:
ـ إذا كانت مقتضيات الدفاع عن البلاد تقتضي صناعة معينة، ولا يمكن إنشاؤها في ظل حرية التجارة.
ـ إذا كانت السلعة المنتجة محليا تخضع لضريبة محلية، فيمكن للبلد أن يفرض ضريبة جمركية مساوية على ما يستورد منها.

نظرية التبادل الدولي (القيم الدولية) لجون ستيوارت ميل:[1]

مدخل إلى النظرية:

حاول جون استوارت ميل بحث العوامل والقوى التي تحكم معدل التبادل الدولي،والتي لم يتطرق إليها دافيد ريكاردو في نظريته الميزة النسبية، وقد بين ميل أن القيم الدولية للسلعة لا تتحدد على أساس نفقة إنتاجها، بل يحددها المستوى الذي يتعادل فيه طلب كل دولة على سلعة الدولة الأخرى، أو ما يطلق عليه المستوى التوازني للطلب المتبادل على السلعتين من قبل الدولتين[2].

وطبقا لهذه لنظرية هناك مكسب ينتج عن قيام التجارة الدولية، وتوزيع هذا المكسب بين الدولتين يخضع للعديد من العوامل الاقتصادية والسياسية، حيث كلما اقترب معدل التبادل الدولي من معدل التبادل المحلي لدولة ما كان نصيبها من التجارة الخارجية ضئيلا و العكس صحيح[3].

من هذا التحليل توصل ميل إلى أن الدولة الصغيرة يمكن أن تحقق مكسبا أكبر من الدولة الكبيرة في التجارة الدولية.

وقد ظهرت نظرية القيم الدولية لسد هذا النقص في نظرية النفقات النسبية، وتبحث في القيم الدولية للسلع المختلفة، بمعنى قيام إحدى السلعتين بالنسبة للسلعة الأخرى، على افتراض أنهما تنتجان في بلدين مختلفين، ومن تم تحاول تحديد معدل التبادل الدولي الفعلي ـ وليس المحتمل كما ترى نظرية النفقات النسبية ـ الذي يتعلق بقوى العرض والطلب بين الدولتين.

المبحث الثالث : نظرية نسب عوامل الإنتاج لهكشر و أولين " النظرية النيوكلاسيكية "

تقديم:

يرجع ظهور نظرية نسب عناصر الإنتاج في التجارة الخارجية إلى الاقتصاديين السويديين " إيلي ـ هكشر " في كتابه بعنوان " آثار التجارة الخارجية على التوزيع " الذي صدر سنة 1919 . وإلى تلميذه " برتل أولين " من خلال كتابه تحت عنوان " التجارة الإقليمية والتجارة الدولية " الصادر في 1933.[4] وذلك بتوجيه النقد إلى الأسس التي قامت عليها النظرية الكلاسيكية في التجارة الخارجية، مثل اتخاذ العمل كعنصر أساسي وحيد للقيمة، واعتبارها أن اختلاف النفقات النسبية لإنتاج السلعة كأساس لانتشار ظاهرة التخصص الدولي وبالتالي قيام التجارة الدولية أي أن النظرية التقليدية بهذه الصورة تحدد متى تقوم التجارة الدولية ولا تفسر لماذا تقوم هذه التجارة، فهي تصف حالة مشاهدة ولا تفسرها.[5]

---

[1] لمزيد من المعلومات أنظر (ج. س. ميل: مبادئ الاقتصاد السياسي، لندن 1929، ورد في هامش أحمد فارس مصطفى: العلاقات الإقتصادية، منشورات جامعة حلب، سوريا 1982، ص 51.

[2] بالحبيب عبد الكامل، **اثر التجارة الخارجية على الميزان التجاريدراسة حالة الجزائر** ، مذكرة ماجستير ،المركز الجامعي غرداية ، 2010-2011، ص7.

[3] زينب حسين عوض الله، **الاقتصاد الدولي**، مرجع سبق ذكره، ص 15.

[4] أنظر هامش سامي عفيفي، مرجع سابق، ص: 138

[5] أنظر جودة عبد الخالق، مرجع سابق، ص: 37

لقد جاءت نظرية نسب عوامل الإنتاج لتفادي عيوب النظرية الكلاسيكية مستندة في تحليلها إلى اعتبارات أكثر واقعية، معتمدة في تحليل التجارة الخارجية على فروق عناصر الإنتاج (أسعار عناصر الإنتاج) التي تتحدد وفق الندرة أو الوفرة النسبية لهذه العناصر في الدول المختلفة، ولذا سميت هذه النظرية باسم " نظرية نسب عوامل الإنتاج ".

فإذا كانت النظرية الكلاسيكية قد اقتصرت على بيان أن اختلاف التكاليف النسبية الطبيعية لإنتاج السلعة ـ سواء تكاليف عنصر العمل وحده، أو عناصر الإنتاج مجتمعة ـ يؤدي إلى قيام التجارة الدولية، وأن تساوي هذه التكاليف لا يؤدي إلى قيامها، وهي نفس النتيجة التي توصلت إليها نظرية " هابرلازج " في تكلفة الفرصة البديلة، وهو تحليل لا يخرج عند كونه تحليلا مبسطا لقانون التكاليف النسبية[1] دون أن تبحث في الأسباب التي تؤدي إلى اختلاف النفقات النسبية. فإن نظرية نسب عوامل الإنتاج تحاول التعمق أكثر في التحليل من خلال اعتبارها، أن سبب اختلاف النفقات النسبية هذا يرجع إلى عاملين أساسيين:

أولا: وفرة وندرة عناصر الإنتاج داخل كل دولة.

ثانيا: حجم الإنتاج والتوسع فيه الذي يتحقق وفق قانون تناقص النفقة وتزايد الغلة في حالة الزيادة في الإنتاج.

المطلب الأول: اختلاف النفقات النسبية في نظرية نسب عوامل الإنتاج

الفقرة الأولى: وفرة وندرة عناصر الإنتاج

تتميز كل دولة من دول العالم بوجود لديها وفرة أو ندرة نسبية في عناصر الإنتاج التي هي الأرض، رأس المال، العمل وغيرها، وأن عوائد هذه العناصر تتحدد وفقا لظروف العرض والطلب عليها. من ذلك فإن وفرة أي عنصر من عناصر الإنتاج يؤدي إلى الزيادة في عرضه بالنسبة لطلبه، وبالتالي انخفاض عائده. في حين أن ندرة العنصر تؤدي إلى قلة عرضه بالنسبة لطلبه، ومن ثم ارتفاع عائده ـ فمثلا نجد أن الدول كالصين، الهند ومصر تنخفض فيها مستويات الأجور بالنسبة لأسعار باقي عناصر الإنتاج الأخرى نظرا لزيادة عرض العمل بالنسبة للمطلوب منه، وأن الدول مثل كندا، أستراليا، والولايات المتحدة الأمريكية ينخفض فيها ريع الأرض بالنسبة لعائد باقي عناصر الإنتاج الأخرى.

كما أن هناك بعض الدول ينخفض فيها سعر الفائدة بسبب وفرة رأس المال وزيادة عرضه بنسبة أكبر من الطلب عليه.

وباعتبار أن السلع المنتجة تختلف فيما بينها من حيث كثافة استخدامها لعناصر الإنتاج، فكل دولة يجب أن تتخصص في إنتاج السلعة التي لها كثافة في استخدام العنصر الوفير لديها، ومن ثم قيام التبادل الدولي.

والجدول التالي يبين مدى وفرة وندرة عناصر الإنتاج بين الدول المختلفة.

جدول رقم 4:

مدى وفرة وندرة عناصر الإنتاج بين الدول المختلفة

[1] سامي عفيفي، مرجع سابق، ص: 137

البلد / العرض النسبي لعنصر الإنتاج	البلد أ	البلد ب	البلد ج
وفير	العمل	الأرض	رأس المال
متوسط الوفرة	الأرض	رأس المال	العمل
نادي	رأس المال	العمل	الأرض

المصدر: من إعداد الباحث.

تحليل الجدول:

إذن حسب نظرية نسب عوامل الإنتاج فإن كل دولة تتخصص في إنتاج السلع التي تحتاج بدرجة كبيرة إلى عنصر الإنتاج المتوفر لديها بكثرة حيث تتم عملية الإنتاج هذه بتكاليف أقل نسبيا، وتستورد السلع التي تحتاج إلى عنصر الإنتاج النادر فيها.

فالدولة ـ أ ـ تتميز بعرض كبير في عنصر العمل، وبعرض متوسط نسبي من الأرض، وبعرض نادر من رأس المال، وبالتالي فهي تتخصص في الزراعة الكثيفة التي تحتاج إلى نسبة أكبر من اليد العامل (عنصر العمل)، مثل القطن، السكر، المطاط، أو تتخصص في الصناعات اليدوية البسيطة التي تعتمد على وفرة في اليد العاملة، وقلة في رأس المال، مثل صناعة المنسوجات حيث تصدر فائض إنتاجها من المحاصيل الزراعية أو المنتجات الصناعية وتستورد من الدولة ب السلع التي تحتاج إلى نسبة كبيرة من عنصر الأرض مثل اللحوم والصوف ومنتجات الألبان، كما تستورد من الدولة " جـ " السلع التي يحتاج إنتاجها إلى نسبة كبيرة من رأس المال مثل الآلات والمعدات. أما الدولة " ب " فتتوفر على أرض زراعية وفيرة، وعرض متوسط نسبيا في رأس المال، وندرة في اليد العاملة، حيث يمكنها أن تتخصص في الزراعات الواسعة مثل: المراعي والحبوب وتنتج اللحوم ومنتجات الألبان والصوف، مثل ـ أستراليا والأرجنتين ـ وتصدر الفائض منها، وتقوم باستيراد السلع التي لها ندرة نسبية في عناصر إنتاجها من الدول الأخرى، إذ تستورد من " أ " السلع كثيفة عنصر العمل، ومن " جـ " السلع كثيفة عنصر رأس المال.

في حين أن الدولة " جـ " تتميز بوفرة نسبية في عنصر رأس المال، وفرة متوسطة من عنصر العمل، وعرض نادر نسبيا من الأرض، الأمر الذي يجعلها في أن تتخصص في إنتاج السلع التي تحتاج إلى وفرة في رأس المال مثل المعدات و الآلات الصناعية الثقيلة بصورة عامة، وتصدر الفائض من إنتاجها من هذه السلع، وتقوم باستيراد احتياجاتها من السلع الأخرى، كثيفة العمل من " أ " وكثيفة الأرض من " ب ".

وفي هذا الصدد يقول " برتل أولين " أن لكل إقليم ميزة في إنتاج السلع التي تدخل فيها كميات كبيرة من عوامل الإنتاج الغزيرة والرخيصة الثمن في هذا الإقليم، وأن الشرط الأول للتجارة هو أن يمكن إنتاج بعض السلع برخص أكبر في إقليم عنه إقليم آخر.

وفي كل إقليم تحتوي السلع المصدرة على كميات كبيرة نسبيا من عوامل الإنتاج الأرخص فيه منها في الأقاليم الأخرى، في حين أنه ستستورد السلع التي يمكن إنتاجها في الأقاليم الأخرى بأرخص منها في الإقليم المذكور. وباختصار فإن السلع التي تحتوي على نسب كبيرة من عوامل الإنتاج العالية ستستورد، في حين أن تلك التي تحتوي على نسب كبيرة من عوامل الإنتاج الرخيصة ستصدر ".[1] ويضيف أولين أنه حتى لو تساوي بلدان تماما من حيث وفرة عناصر

[1] أحمد جامع: مرجع سابق: ص: 73

الإنتاج فيهما، فإنه توجد إمكانية للتبادل فيما بينهما، ويكون مفيدا لكل من الطرفين، وذلك ما دام يوجد اختلاف في أثمان عناصر الإنتاج، وبالتالي اختلاف في أثمان السلع من بلد لآخر.

الفقرة الثانية: التوسع في حجم الإنتاج

ويعتبر الأساس الثاني لقيام التبادل الدولي حسب نظرية هكشر ـ أولين، فالتوسع في حجم الإنتاج يؤدي إلى تخفيض تكاليف إنتاج السلع، وبالتالي تخفيض ثمنها مما يؤدي إلى زيادة الطلب عليها من الدول الأخرى وزيادة صادراتها، وهكذا نجد أن الإنتاج الكبير يؤدي إلى نفس مزايا الوفرة النسبية لعناصر الإنتاج في الدول المختلفة.

فعلى غرار عناصر الإنتاج يؤدي التوسع في الإنتاج إلى قيام التخصص والتبادل الدولي بين الدول حتى لو لم يوجد اختلاف كبير بين الدول من حيث وفرة وندرة عناصر الإنتاج، وذلك لكون الإنتاج يتخذ أشكالا مختلفة في كل دولة، فبعضها يتوسع في إنتاج السلع الصناعية التي تخضع لظاهرة تناقص النفقة، حيث يؤدي اتساع نطاق الإنتاج إلى تناقص النفقة وبالتالي تخفيض سعر السلعة، وذلك نظرا لما يحققه الإنتاج الكبير من وفورات داخلية ووفورات خارجية.

فالواقع العملي يثبت أنه من النادر جدا، أن يقوم التبادل الدولي على أساس الإنتاج الكبير وحده في بداية الأمر، بل أنه في الغالب يقوم التخصص على أساس وفرة عناصر الإنتاج، الذي بموجبه تتخصص كل دولة في إنتاج السلعة كثيفة العنصر الوفير، حيث تنتجها بنفقات نسبية أقل فيزداد الطلب الدولي عليها، لذلك تعمد الدولة المنتجة إلى الزيادة في حجم الإنتاج من تلك السلعة والوصول به إلى الحجم الأمثل لمقابلة طلب الدول الأخرى، وهو ما يؤدي بدوره إلى الإنخفاض في النفقات وبالتالي في الأسعار.

من ذلك يخلص كل من هكشر وأولين إلى أن الأساسين الوفرة النسبية لعناصر الإنتاج، والتوسع في حجم الإنتاج يؤديان معا إلى قيام التجارة الدولية وتقويتها.

المطلب الثاني: فروض نظرية نسب عوامل الإنتاج

تقوم نظرية نسب عوامل الإنتاج لهكشر ـ أولين على مجموعة من الفروض الأساسية، التي تعتبر شرطا ضروريا لصحة النتائج التي يمكن أن تتوصل إليها من خلال اعتبار عامل الوفرة أو الندرة النسبية (وليس المطلقة) في كميات عناصر الإنتاج كمصدر طبيعي لاختلاف التكاليف النسبية، ومن ثم اختلاف الأسعار التي تعتبر سببا لقيام التجارة الخارجية بين الدول، هذا فضلا عن وجود مجموعة من الفروض الإيضاحية التي تستعمل لغرض تسهيل عملية التحليل، دون أن يترتب على إسقاطها إخلال بالنتائج الرئيسية للنظرية، وتتمثل الفروض الأساسية فيما يلي:

<u>الفرض الأول</u>: وحدانية دوال الإنتاج[1]: بالنسبة لإنتاج السلعة الواحدة في الدولة الواحدة، وقد تكون كذلك في الدول المختلفة، مع تباينها بالنسبة للسلع المختلفة، وهذا يعني أن التكنولوجيا المتاحة لإنتاج نفس السلعة هي واحدة بالنسبة للمنتجين في البلد الواحد، وقد تكون كذلك بين الدول المختلفة وقد لا تكون.

ويمكن تفسير ذلك بأنه لا توجد فروق في إنتاجية عناصر الإنتاج المختلفة في إنتاج نفس السلعة داخل البلد الواحد، ففي حالة إنتاج القمح مثلا وفق هذا الفرض، فإن طريقة إنتاجه في المزارع الصغيرة لا تختلف عن إنتاجه في المزارع الكبيرة الرأسمالية، ويعني هذا أن البلد لا يمر بمرحلة الإنتقال من مراحل التطور الإقتصادي والإجتماعي، وهو بذلك:

[1] يقصد بدالة الإنتاج العلاقة الفنية التي تقوم بين حجم الإنتاج من سلعة معينة وحجم الكميات من عناصر الإنتاج المختلفة المستخدمة في إنتاجها، بما فيها المدخلات الوسيطة.

أ ـ يؤكد على استبعاد عنصر الزمن حتى يمكن التجرد من البعد التاريخي في دراسة التبادل الدولي. وهو أمر ضروري لبقاء دوال الإنتاج ثابتة دون تغير عبر الزمن.

ب) ـ يؤكد على أن الإختلاف النسبي في كميات عناصر الإنتاج هو الأساس في تفسير قيام التجارة الخارجية، ويستبعد دور البحث والتطوير كأحد محددات قيام التجارة الخارجية.

وكأن هذه النظرية لا تنطبق سوى على البلاد التي بلغت مستوى من التطور الإقتصادي والإجتماعي، تنعدم فيها أنماط الإنتاج الأقل تطورا ويحل محلها نمط إنتاج وحيد أكثر تطورا، وهي بذلك لا تهتم إلا بالتبادل بين الدول المتقدمة في مجال سلع ريكاردو تاركة التبادل بين الأغلبية من الدول الأخرى الأقل تطورا.

الفرض الثاني: اعتبار أن السلع المختلفة تتفاوت من حيث كثافة استخدامها لعناصر الإنتاج، إذ أن سلع يتضمن إنتاجها نسبة أكبر من عنصر العمل مقارنة بالعناصر الأخرى، وثانية تتضمن نسبة أكبر من رأس المال، وثالثة تحتاج إلى عنصر الأرض بنسبة أكبر من العناصر الأخرى، وهكذا.

الفرض الثالث: اعتبر عدم وجود نفقات النقل بين الدول المختلفة، أو أي عوائق أخرى سواء كانت طبيعية أو صناعية أمام التبادل الدولي، مما يفترض تطابق نسب أسعار السلع العالمية مع نسب أسعار السلع الوطنية.

الفرض الرابع: افتراض عدم قدرة عناصر الإنتاج على الإنتقال دوليا، وهو نفس الفرض الذي جاء به ريكاردو، ويترتب على الأخذ بهذا الفرض نتيجتان هامتان:

الأولى: أن نموذج هكشر ـ أولين يركز اهتمامه على البحث في أسباب قيام التجارة الدولية في نوع واحد من السلع وهي السلع الإستهلاكية تامة الصنع، دون غيرها من السلع الوسيطة أو الإستثمارية.

الثانية: عدم القدرة على تفسير ظاهرة الإستثمارات الأجنبية والشركات متعددة الجنسيات وآثارها المباشرة على التجارة الخارجي.

الفرض الخامس: تماثل أذواق المستهلكين في البلد الواحد، وقد تكون كذلك في بقية دول العالم ـ أي تماثل دوال أذواق المستهلكين دوليا ـ بحيث أن التجارة الخارجية لا تؤدي إلى تغيير في هذه الأذواق، وهذا الفرض ليس المقصود به غض الطرف عند الإقتباس المتزايد فيما يتعلق بأنماط الإستهلاك الأجنبية، خاصة اقتباس أنماط الإستهلاك الغربية من قبل الدول السائرة في طريق النمو بل المقصود منه العمل على تسهيل التحليل.

غير أنه يمكن القول أنه إذا أمكن التغاضي عند هذا الغرض في الماضي فإن الوضع يختلف الآن، نظرا لسيادة السوق الحرة عالميا التي يترتب عليها حرية التجارة الخارجية، فضلا عن التطور المذهل في وسائل الإتصال ونقل المعلومات.

الفرض السادس: ثبات توزيع الدخل في الدول المختلفة، والمقصود بتوزيع الدخل هناك توزيع الدخل بين عناصر الإنتاج التي يشارك المساهمون بها في العملية الإنتاجية كل حسب وظيفته، والتي قد يترتب عليها تحقيق ربح أم خسارة، وهذا ما يعرف بالتوزيع الوظيفي للدخل.

وهناك توزيع الدخل على أفراد المجتمع من مختلف المصادر كمكافأة لتقديم، العمل، الملكية، رأس المال، ويعرف بالتوزيع الشخصي للدخل.

وعليه فإن قيام التجارة الدولية يؤدي إلى التغير في دخول عناصر الإنتاج، وبالتالي تغير في التوزيع الوظيفي للدخل، في حين لا يؤدي إلى تغير في التوزيع الشخصي للدخل.

والمقصود بثبات توزيع الدخل في هذا الفرض هو ثبات التوزيع الشخصي للدخل وليس الوظيفي.

الفرض السابع: سيادة المنافسة الكاملة في أسواق السلع النهائية وأسواق خدمات عناصر الإنتاج حيث يستبعد هذا الفرض:

- ظاهرة الإحتكار أو المنافسة الإحتكارية التي تتميز بها أسواق عناصر الإنتاج وأسواق سلع الإستهلاك.
- ظاهرة تنوع المنتجات التي تنشأ من خلال توفر صفة، وجودة معينة في سلعة معينة أو ماركة أو إسم تجاري معين، وغيرها من الصفات التي تستقر لدى المشتري وتجعله يقتنع بأن هذه السلعة مفضلة لديه عن غيرها من السلع من نفس الفئة.

إذن فبالإضافة إلى هذه الفروض الأساسية لنظرية نسب عوامل الإنتاج، يوجد عدد من الفروض الإيضاحية التي تتمثل:

- في وجود دولتان فقط.
- تتعاملان في سلعتين فقط.

تقييم نظرية نسب عوامل الإنتاج (هكشر- أولين)

مما سبق تبين لنا أن نموذج هكشر- أولين لنسب عناصر الإنتاج، قد اعتمد في تفسيره للتجارة الخارجية على الوفرة أو الندرة النسبية للموارد التي يملكها الإقتصاد الوطني لكل دولة من دول أطراف التبادل الدولي، حيث كل دولة تصدر السلعة التي تعتمد في إنتاجها على العنصر الأوفر نسبيا، وتستورد تلك السلعة التي تعتمد في إنتاجها على العنصر النادر نسبيا. وهو تفسير سار بالفكر الإقتصادي في مجال التجارة الخارجية خطوة أبعد من النظرية الكلاسيكية. وكما وجد تفسير هذا النموذج قبولا عاما، خصوصا بعد تطويره على يد ساموسلسون وليرنر، واستمر خلال الثلاثينات والأربعينات يمثل الأساس النظري لاختلاف النفقات والميزات النسبية وقيام التجارة الخارجية[1] واعتقد العديد من الإقتصاديين بأنه من المحتمل ألا تعرف الدراسات الإقتصادية نظرية أخرى.

لكن من ذلك فإن هذه النظرية قد تعرضت للعديد من الإنتقادات النظرية والتطبيقية خاصة تلك الدراسة التطبيقية لهذا النموذج التي قام بها الإقتصاد الأمريكي المشهورليونتيف " W.Léontief "على الإقتصاد الأمريكي في مجال التجارة الخارجية، واستخدام فيها أسلوبا جديدا في التحليل الإقتصادي عرف بإسم جداول المدخلات والمخرجات " Imput-out put " للبرهنة على مدى صحة هذه النظرية.

غير أن النتائج التي توصل إليها إليها ليونتيف قد أذهلته هو نفسه وباقي الإقتصاديين وذلك بعد اكتشافه أن صادرات الولايات المتحدة الأمريكية تتكون بالأساس من سلع كثيفة العمل وأن السلع المنافسة للواردات تتكون من سلع كثيفة رأس المال وكان المتعارف أن الولايات المتحدة الأمريكية أكثر دول العالم وفرة في عنصر رأس المال - وهي نتائج تخالف ما ينص عليه نموذج هكتر - أولين، حيث عرفت هذه النتائج الأدب الإقتصادي الخاص بالتجارة الخارجية بإسم لغزليونتيف " Le Paradoxe de Léontief " وهو ما أثار الكثير من المناقشات الأكاديمية بعد الخمسينات كل هذا اللغز، وهو ما أدى إلى ظهور أفكار جديدة ساهمت في تطوير النظرة وجعلها أكثر ملاءمة للواقع الإقتصادي لعالم اليوم.

[1] سامي عفيفي، الكتاب الأول، مرجع سابق، ص 156..

إذن من مآخذ النظرية ما يلي:

1 ـ أنها تركز على الإختلاف الكمي لوفرة أو ندرة عناصر الإنتاج مهملة الإختلاف النوعي بين العناصر وما يترتب عليه من ميزة نسبية مكتسبة وذلك من خلال فرضها الخاص بتجانس عناصر الإنتاج، فالواقع العملي يفرض وجود عدة أنواع من العمل والأرض ورأس المال غير أن العمل بهذا يجعل التحليل أكثر صعوبة.

2 ـ صعوبة تحديد كثافة العناصر للسلع متى كان هناك أكثر من عنصرين للإنتاج، فمن السهل معرفة ما إذا كانت للسلعة كثيفة العمل أو كثيفة رأس المال في حالة ما إذا كان هذان العنصران هما الوحيدان، أما إذا أضفنا إليهما عنصرا ثالثا كالأرض على سبيل المثال، فمن الصعوبة بمكان تحديد كثافة العنصر للسلع المختلفة.

3 ـ تفرض النظرية عدم وجود نفقات النقل بين الدول، وهو عكس ما هو قائم في عالمنا اليوم، إذ أنه في كثير من الحالات تحول نفقات النقل دون قيام التجارة الخارجية في بعض السلع لارتفاع نفقات نقلها.

4 ـ تفترض تشابه دوال الإنتاج للسلعة الواحدة في البلدان المختلفة، وهذا معناه استبعاد أثر البحوث والتطوير وما يؤدي إليه من تقدم تكنولوجي يجعل تلك الدول تتمتع بمزايا نسبية مكتسبة تؤهلها للتخصص في إنتاج وتصدير السلع كثيفة التكنولوجيا.

كما تعتبر أن دوال الإنتاج خطية متجانسة فهي بذلك تهمل الظروف التاريخية وأهميتها في الحصول على الميزة المكتسبة ذلك ما يجعل هذه النظرية تتميز بأنها ساكنة أي ستاتيكية في حين أن الوقائع العالمية تموج بالظواهر الإقتصادية الديناميكية، فما يعد ميزة نسبية اليوم قد لا يعتبر كذلك غدا.

فبالإضافة إلى اختلاف الوفرة أو الندرة النسبية لعناصر الإنتاج، كمصدر لاختلاف المزايا النسبية الطبيعية بين الدول. هناك مصادر أخرى لاختلاف المزايا النسبية المكتسبة، وما لها من دور هام في قيام التجارة الدولية وهي كالتالي:

ـ الأيدي العاملة الماهرة، أي عنصر رأس المال الإنساني أو البشري.

ـ اقتصاديات الحجم أو وفرات الإنتاج الكبير.

ـ البحث والتطوير في إحداث التقدم التكنولوجي.

ـ كفاءة الإتصالات الدولية والبنية التحتية وما لها من تأثير في تنمية التجارة الدولية.

5 ـ تفترض النظرية أن إنتاج وتبادل السلع والخدمات يتم في ظل شروط المنافسة التامة. وبالتالي عدم الأخذ بعين الإعتبار إنتاج وتبادل السلع والخدمات، في ظل الأسواق الإحتكارية وأسواق المنافسة الإحتكارية فضلا عن إهمالها لظاهرة تنوع المنتجات وأثرها على قيام التجارة الخارجية بين الدول. وهي ظاهرة أصبحت لها أهمية بالغة لا يمكن تجاهلها من مضمون نظرية التجارة الخارجية البحتة.

6 ـ يفترض النموذج عدم قدرة عناصر الإنتاج على التنقل بين الدول ويترتب على هذا نتيجتان هما:

ـ **الأولى:** عدم القدرة على تحليل وتفسير قيام التجارة الدولية في كل من السلع الوسيطة والسلع الإستثمارية أو الرأسمالية.

ـ الثانية: عدم القدرة على تفسير دور الشركات متعددة الجنسيات التي لها دور غير مباشر على هيكل ونمو التجارة الخارجية.

ويرجع هذا القصور في النموذج إلى تركيزه الشديد على عنصرين فقط من عناصر الإنتاج وهما: العمل ورأس المال، وهو ما أدى إلى إهمال الإختلافات النوعية لعناصر الإنتاج والتركيز فقط على الإختلافات الكمية في تفسير قيام التجارة الخارجية.

7 ـ يفسر نموذج هكشر ـ أولين هيكل التجارة بين إقليمين، من خلال ما يتوفر عليهما من نسب مختلفة من الموارد، ويعتبر التجارة الخارجة دالة متزايدة للإختلافات في مدى توافر نسب عناصر الإنتاج بين هاتين الدولتين أو الإقليمين.

لكن هذا النموذج لا يفسر التجارة الخارجية بين دولتين تنتميان لنفس الإقليم الإقتصادي مثلا بين دول المجموعة الإقتصادية الأوروبية التي تتميز بتماثل وفرة أو ندرة نسب عناصر الإنتاج، ومعنى ذلك أن هذا النموذج لا يفسر لنا قيام التجارة الخارجية بين الدول الصناعية.

تقييم شامل للنظرية الكلاسيكية والنيوكلاسيكية:

فبالرغم من أوجه التكامل التي عرفتها النظرية الكلاسيكية والنيوكلاسيكية فيما بينهما كما أوضحناها عند تحليل كل منهما على حدى، والتي تشكل الأساس في بناء صرح نظري لتفسير قيام التجارة الخارجية، والدور الذي تلعبه في تنمية الثروة بالنسبة للإقتصاد الوطني.

إلا أن هناك بعض الإنتقادات يشترك فيها نموذج هكشر ـ أولين مع باقي وحدات الفكر الكلاسيكي في التجارة الخارجية وهي:

أ ـ استبعاد انعكاس كثافة عناصر الإنتاج في تفسيرها لظاهرة التخصص والتبادل الدولي، فالدولة المصدرة لسلعة كثيفة العمل مثلا تبقى كثيفة العمل إلى الأبد بعد قيام التجارة الخارجية حسب الكلاسيك والنيوكلاسيك، وينطبق هذا أيضا على هيكل الواردات في حالتنا هذه الذي يتكون من قائمة من السلع كثيفة رأس المال. وهي قاعدة ذات طابع استاتيكي يتجاهل إمكانية زوال الميزة النسبية بسبب حدوث تغير في فنون الإنتاج للدولة.

ب ـ افتراض حالة التوظف الكامل لعناصر الإنتاج، بحيث أنه في حالة قيام التجارة الخارجية فإنه من أجل زيادة إنتاج أي سلعة نتيجة زيادة الطلب العالمي عليها فإنه يكون على حساب نقصان إنتاج السلعة الأخرى ـ بافتراض وجود سلعتين فقط ـ وذلك نتيجة استاتيكية التحليل الكلاسيكي. وفي الحقيقة أن هذا الفرض قلما يحدث في الواقع العملي، سواء تعلق الأمر بالدول الصناعية المتقدمة أو الدول في طريق النمو، والسائد هو حالة التوظف الناقص بحيث يمكن زيادة إنتاج بعض السلع دون أن يتطلب ذلك إنقاصا في إنتاج أخرى ويتم هذا عن طريق تشغيل الطاقات الإنتاجية العاطلة.

جـ ـ اعتمادها على التحليل في ظل فرض النفقات الثابتة (أو فرض الغلة الثانية) وأن هذا النوع عن التحليل هو حالة استثنائية، في حين أن الحالة السائدة بصورة عامة حالة النفقة المتزايدة (أي الغلة المتزايدة)، ويرجع ذلك إلى اعتماد تحليل الكلاسيك بصورة عامة على دالة الإنتاج المتجانسة، ومن ثم استبعاد حالة وفورات الإنتاج الكبير.

د ـ اهتم الفكر الكلاسيكي بموضوعات تطبيقية أكثر منها تحليلية التي تتعلق بدراسة وتحليل كيفية قيام التجارة الخارجية، حيث دافع الكلاسيك عن حرية التجارة الخارجية وأظهروا المكاسب التي يمكن أن تعود على الدول أطراف التبادل الدولي، واعتمدوا على صياغة قانون النفقات النسبية كأساس مفسر للتجارة الخارجية، في حين أنهم عجزوا في تأصيل وتحليل أسباب اختلاف النفقات النسبية.

وبالرغم من محاولة هكشر- أولين التغلب على هذا النقص في التحليل من خلال اعتبار عامل الوفرة أو الندرة النسبية لعناصر الإنتاج كمصدر لاختلاف النفقات النسبية، وهو مصدر طبيعي لاختلاف النفقات النسبية، إلا أنه بقي تحليل غير متكامل، نظرا لبساطة وعدم واقعية فروضه من جهة، واعتبار عامل واحد فقط، وهو عامل الوفرة أو الندرة النسبية لعناصر الإنتاج، كمصدر طبيعي لاختلاف النفقات النسبية، وتجاهل كافة المصادر المكتسبة المختلفة.

المبحث الثالث : الاتجاهات الحديثة في التجارة الدولية

فبالرغم من الإنتقادات الموجهة إلى النظرية الكلاسيكية القديمة والحديثة للتجارة الخارجية، فإنه تجدر الإشارة إلى قدرة قانون النفقات النسبية الطبيعية على تفسير وتحديد اتجاه ونمط العلاقات التجارية الدولية في كل من سلع ريكاردو، والمتعلقة بالمواد الأولية والمنتجات الزراعية، وفي سلع هكشر- أولين المتعلقة بالمنتجات الصناعية والنمطية، بينما لا يسري مفعول هذا القانون في سلع دورة المنتوج حيث يحل محله قانون النفقات النسبية المكتسبة.

صحيح أن سلع دورة المنتوج تراجع إلى اختلاف النفقات النسبية المكتسبة، التي بدورها ترجع اختلاف دوال الإنتاج كما يرى ريكاردو في تحليله لقانون النفقات النسبية الطبيعية، دون المكتسبة، وخلافا لنموذج هكشر- أولين لتوافر نسب عناصر الإنتاج، بل يرجع هذا الإختلاف إلى الإختلاف في المستويات التكنولوجية بين أطراف التبادل الدولي.

وقصد محاولة حل مشكلة عدم انعكاس دوال الإنتاج التي تعتمدها نظرية نسب عوامل الإنتاج، لتصبح تتلاءم مع حقائق الإقتصاد العالمي، فقد ظهر اتجاهان أحدهما يسعى لهدم نموذج هكشر- أولين، والثاني يسعى إلى حل المشكلة من خلال تطوير نموذج هكشر - أولين، والنظريات الكلاسيكية التي تفسر ظواهر التجارة الخارجية من جانب العرض. حيث ظهرت ما يسمى بنظرية نسب عوامل الإنتاج الجديدة، التي من شأنها تسقط الفرض الخاص بتجانس العمل وتجعله ينقسم إلى عمل ماهر (رأس المال البشري) وعمل غير ماهر.

كما تعتبر نظرية اقتصاديات الحجم في التجارة الخارجية تطويرا لنموذج هكشر- أولين لنسب عناصر الإنتاج، بإدخالها وفرات الإنتاج الكبير، كأحد المصادر الرئيسية للمزايا النسبية المكتسبة. وهي المزايا التي تعتمد عليها النظرية التكنولوجية، في تحليلها الديناميكي في شرح وتفسير نمط التجارة الخارجية بين الدول في المنتجات ذات التغير التكنولوجي والذي يأخذ إما شكل اختراع أو تجديد، ويتم ذلك في ظل مجموعة من الفرضيات لتشكيل نموذج الفجوة التكنولوجية ومن ثم نموذج دورة حياة المنتوج ذلك ما سيتناوله هذا المبحث في الصفحات القادمة.

المطلب الأول: الإتجاهات الحديثة في نظرية التجارة الخارجية البحتة

لقد عرفت النظرية البحتة في التجارة الخارجية تطورا هاما ابتداء من عقد الستينات من هذا القرن، قصد محاولة حل لغز ليونتيف الذي فجر التناقص بين منطق تحليل نظرية نسب عوامل الإنتاج المبسط في إطار تفسير نمط وشروط التجارة الخارجية من جهة، وبين حقائق الواقع الإقتصادي العالمي الذي عرفه العالم منذ الحرب العالمية الثانية إلى يومنا هذا، وقد تمت هذه المحاولات من خلال الوقوف عند طبيعة الاتجاهات الحديثة، ومن خلال إعادة صياغة نموذج هكشر وأولين.

الفقرة الأولى: طبيعة الاتجاهات الحديثة: وتشمل اتجاهان:

1 ـ الإتجاه الأول: ويسعى إلى هدم نموذج هكشر ـ أولين، ومعه كافة النظريات الكلاسيكي والنيوكلاسيكية، التي حاولت تفسير قيام التجارة الخارجية انطلاقا من جانب العرض، واتخذ من التشكيك في سلامة الفروض الأساسية التي يقوم عليها الفكر الكلاسيكي في التجارة الخارجية منهاجا لها ويشمل هذا الإتجاه المناهج الثلاثة الرئيسية التالية:

ـ الدراسات التطبيقية التي قام بها الإقتصادي منجاس " B.S MINHAS " [1]

وأثبت فيها قابلية دوال الإنتاج للأنعكاس، أي أنه أثبت أن دالة الإنتاج كثيفة العمل يمكن أن تصير عند مستوى معين من الأسعار النسبية لعوامل الإنتاج دالة كثيفة رأس المال، والتي بموجبها يتغير هيكل الصادرات من السلع كثيفة العمل إلى سلع كثيفة رأس المال.

وبالتالي يتغير هيكل (أو نمط) الوادات بالتبعية من سلع كثيفة رأس المال إلى سلع كثيفة العمل. وفي هذه الحالة يكون قد تم حل لغز ليونتيف من خلال هدم فرضية عدم انعكاس دوال الإنتاج الأساسية التي يعتمد عليها نموذج هكشر ـ أولين.

إذن فوفقا لظاهرة قابلية كثافة دوال الإنتاج للإنعكاس، فإنه من المستحيل القول بوجود هيكل ثابت للتجارة الخارجية لكل طرف من أطراف التبادل الدولي.

ـ الدراسات التطبيقية : التي تمت حول هيكل الحماية التجارية في أي اقتصاد وطني، لإظهار مدى التحيز للصناعات الوطنية، سواء منها كثيفة العمل، أو كثيفة رأس المال، والتي من نتيجتها، صار تفسير لغز ليونتيف على أساس تحيز هيكل الحماية التجارية الأمريكية لصالح الصناعات كثيفة العمل، على حساب الصناعات كثيفة رأس المال، الأمر الذي جعل هيكل الصادرات الأمريكية كثيفة العمل في حين أن هيكل وارداتها كثيفة رأس المال، نتيجة لغياب حرية التجارة الخارجية، وبالتالي هدم أحد الفرضيات الأساسية (حرية التجارة الخارجية) للنظريات البحتة في التجارة الخارجية.

ـ اعتماد نظرية لندر على تشابه هيكل الطلب بين الدول الصناعية المتقدمة، وتنوعه بين الدول الأخيرة والدول النامية، فهو يعتبر محاولة لحل لغز ليونتيف عن طريق الإعتماد على جانب الطلب بدلا من العرض في تفسير ظواهر التبادل الدولي، والذي يترتب عليه تغير طبيعة التحليل الإقتصادي من الساكن والساكن المقارن، الذي تعتمد عليه النظرية الكلاسيكية إلى التحليل الديناميكي لنظرية لندر، وفي محاولة أخرى لحل لغز ليونتيف وذلك عن طريق هدم الأساس من خلال اعتبار أن الطلب هو المتغير الإقتصادي المستقل، وأن العرض هو المتغير التابع في حين أن نظرية نسب العوامل تقول عكس ذلك.

2 ـ الإتجاه الثاني: ويتعلق بمجموعة الدراسات والنظريات التي تسعى إلى حل لغز ليونتيف من خلال تطوير نموذج هكشر ـ أولين، والنظريات الكلاسيكية التي تفسر ظواهر التجارة الخارجية من جانب العرض، وتتفق مع هذا النموذج في تفسير نمط وشروط التجارة الخارجية، من خلال اعتبار أن العرض متغيرا اقتصاديا مستقلا وأن الطلب متغيرا اقتصاديا تابعا، غير أن نقطة الخلاف بينهما، تتمثل في بساطة التحليل الذي قدمه نموذج هكشر ـ أولين وعدم قدرته على استيعاب الظواهر الإقتصادية العالمية التي نتجت عنه مسيرة الإقتصاد العالمي بعد الحرب العالمية الثانية، وتتمثل مهمة

[1] أنظر هامش سامي عفيفي حاتم، الجزء الأول، مرجع سابق، ص 188.

هذه المناهج والنظريات الجديدة في تطوير نموذج هكشر- أولين، من خلال إسقاط العديد من الفروض غير الواقعية التي يعتمد عليها هذا النموذج، والآخذ بفروض أكثر انسجاما مع حقائق الواقع الإقتصادي العالمي الراهن، وذلك من خلال إنجازات الثورة الصناعية الثانية المعروفة باسم " الثورة التكنولوجية " والثورة الصناعية الثالثة المعروفة بإسم " ثورة المعلومات " وهو الأمر الذي يتطلب إعادة النظر في النماذج المبسطة التي صاغتها النظريات الكلاسيكية لتفسير ظواهر التجارة الخارجية ويتضمن الإتجاه الثاني هذا نظرية المناهج التكنولوجية في التجارة الخارجية التي تتكون من مجموعة من النظريات ويتعلق الأمر: بنظرية نسب عوامل الإنتاج الجديدة وبنظرية اقتصاديات الحجم باعتبارهما إعادة للنظر في صياغة نموذج هكشر- أولين ثم النظرية التكنولوجية في التجارة الخارجية، وذلك كما يلي:

الفقرة الثانية: إعادة النظر في صياغة نموذج هكشر- أولين

1 - نظرية نسب عوامل الإنتاج الجديدة

وتعرف بنظرية رأس المال البشري، وتسقط هذه النظرية الفرض الكلاسيكي الخاص بتجانس العمل، وتحل محله فرض انقسام هذا العنصر إلى مجموعات غير متجانسة من حيث المهارة، حيث تفرق بين العمل الماهر أو الرأسمال البشري وتجعله عنصرا مستقلا عن العمل غير الماهر، وتعتبره عنصرا إنتاجيا آخر مستقلا بحد ذاته. وبذلك فإن هذه النظرية تقترح نموذجا للتحليل يتكون من ثلاث عناصر إنتاجية هي: العمل الماهر ، العمل غير الماهرورأس المال المادي . حيث تعتبر العنصر الأول نوعا من الإستثمارات يجب إضافتها إلى عنصر رأس المال، ولذلك سمي برأس المال البشري أو الإنساني، لاحتياجه إلى استثمارات متنوعة في مجالات التعليم والتدريب وغيرها.

وعليه يمكن تعريف عنصر رأس المال البشري، على أنه نسبة الأيدي العاملة الماهرة إلى إجمالي قوة العمل في صناعة ما أو في بلد ما، وكذلك تدخل مستويات الأجور المتوسطة في إحدى الصناعات على درجة التأهيل والتدريب للأيدي العاملة.[1]

إذن وفقا لهذه النظرية فإن تقسيم كل من السلع والدول يكون حسب مدى الوفرة أو الندرة النسبية لعنصر العمل البشري (الرأسمال البشري)، وبالتالي تكون هناك سلع، ودول كثيفة رأس المال البشري، وسلع ودول نادرة في رأس المال البشري، فالدول الأولى تتجه إلى إنتاج وتصدير السلع كثيفة رأس المال، وبذلك أمكن حل لغز ليونتيف، من خلال تميز الولايات المتحدة الأمريكية بصادرات صناعية كثيفة العمل يرجع إلى ما تحظى به هذه الدولة من وفرة نسبية في رأس المال البشري، فإذا جمعنا كلا من الصادرات كثيفة رأس المال المادي، والصادرات كثيفة رأس المال البشري للولايات المتحدة الأمريكية لوجدنا في نهاية الأمر أن صادراتها كثيفة رأس المال. وهو ما يتفق مع جوهر النموذج الأساسي لهكشر- أولين لنسب عناصر الإنتاج.

2 -نموذج اقتصاديات الحجم:

2. 1 - اقتصاديات الحجم:

[1] سامي عفيفي حاتم، الكتاب الأول، مرجع سابق، ص: 197

نعني باقتصاديات الحجم وفورات الإنتاج الكبير، وهي المزايا التي يتمتع بها نظام أو أسلوب الإنتاج الكبير. وهناك وفورات داخلية، ووفورات خارجية.

1.1.2 ـ الوفورات الداخلية: وهي التركيز على الزيادة في العوامل الداخلية لرفع الإنتاج في المشروع للإستفادة من مزايا الإنتاج الكبير وذلك من خلال.

أ ـ الوفورات الفنية: وهي الزيادة في العوامل الفنية للإنتاج، ويتم تحقيقها من خلال الرفع في الطاقة الإنتاجية عن طريق الزيادة في توظيف عوامل الإنتاج، خاصة منها العمل وراس المال وزيادة كفاءتها عن طريق تقسيم العمل، والأخذ بأحدث المبتكرات التكنولوجية.

كما يتحقق هذا النوع من الوفورات من خلال التقليل من الفقد والمخلفات والمنتجات الثانوية، وإمكانية الإستفادة من الفضلات، وهو ما تعجز عنه المشروعات الصغيرة، وإمكانية إجراء البحوث والتطوير.

ب ـ الوفورات الإدارية: وتتمثل في الزيادة في العوامل الإدارية للمشروع وذلك بأخذ الشكلين:

I ـ إما بزيادة حجم الوحدة الإنتاجية.

II ـ وإما يجمع عدد من الوحدات الإنتاجية تحت إدارة واحدة

بحيث لا يترتب عليه زيادة مماثلة في تكاليف الإدارة، وهو ما يعزى إليه أحيانا اندماج بعض الشركات المستقلة، ولكنها شركات صغيرة أو متوسط وما تشهده الآن من شركات كبيرة.

فالمشروع الكبير له القدرة على تجنيد أفضل المهارات والخبرات الفنية والإدارية والتنظيمية لخدمته، مما يزيد في الكفاءة الإنتاجية للمشروع والتقليل في الإنفاق.

جـ ـ الوفورات التجارية: وتتمثل في الزيادة من المقومات التجارية للمشروع من خلال الرفع من الكفاءة في شراء المواد الخام، وبيع المنتجات النهائية، والتخفيض في تكاليف النقل والدعاية والإعلان، واستغلال سمعته لترويج أنواع أخرى من المنتجات.

د ـ الوفورات المالية: وتكون من خلال إمكانية الرفع من المقومات المالية للمشروع، بسهولة الحصول على الإئتمان، سواء بإصدار السندات وبيعها في الأسواق المالية، أو بزيادة رؤوس أموال المشروعات عند طريق الإكتتاب فيه، وإما بالإقتراض مباشرة من المؤسسات الإئتمانية المختلفة مثل البنوك.

2.1.2 ـ الوفورات الخارجية: وهي التركيز على زيادة توفر العوامل الخارجية التي تؤدي إلى الرفع من إنتاجية المشروع، ويأتي ذلك من خلال:

1 ـ التركز : بتوظيف بعض الصناعات في إحدى المناطق المناسبة، فإن هذا سيؤدي إلى تحسين وتنمية المواصلات، واجتذاب العمال المهرة المدربين مما يزيد في الكفاءة الإنتاجية للمشروع، وظهور أسواق للمواد الخام قريبة، والذي له دور في تقليل تكاليف النقل.

2 ـ اشتراك المشروعات المترابطة في القيام بالأبحاث العلمية والفنية، وفي القيام بما يلزم من التجارب وتبادل المعلومات، وهو ما يؤدي إلى الرفع من الكفاءة الإنتاجية، وكذلك إيجاد طرق جديدة للإنتاج مما يساعد على خفض تكاليف الإنتاج.

2 ـ 2 ـ معنى نموذج اقتصاديات الحجم في التجارة الخارجية

تشكل نظرية اقتصاديات الحجم في التجارة الخارجية، تطويرا لنموذج هكشر ـ أولين لنسب عناصر الإنتاج، بإدخالها وفورات الإنتاج الكبير كأحد المصادر الرئيسية للمزايا النسبية المكتسبة. وتعتبر هذه النظرية أن توفر سوق داخلية ضخمة شرطا ضروريا لتصدير السلع التي يتم إنتاجها في ظل اقتصاديات الحجم، والمتمثلة في زيادة العائد مع زيادة الإنتاج (نتيجة انخفاض النفقات).

وترى هذه النظرية أن الدول الصناعية الصغيرة الحجم تتجه إلى الحصول على مزايا نسبية مكتسبة، مصدرها اقتصاديات الحجم في السلع نصف المصنعة أو الوسيطة لعدم قدرتها في التأثير على أذواق وتفضيلات المستهلكين في الدول الأخرى.

على العكس من ذلك فإن الدول الصناعية الكبيرة الحجم تحصل على مزايا نسبية مكتسبة مصدرها اقتصاديات الحجم في إنتاج السلع التامة الصنع أو السلع الإستهلاكية بسبب قدرتها على التأثير على أذواق المستهلكين في الدول الأخرى.[1]

وعليه يمكن القول بأن نظرية اقتصاديات الحجم تسعى إلى تفسير هيكل التجارة الخارجية بين الدول الصناعية المتقدمة ذات السوق الداخلي الكبير مثل الولايات المتحدة وألمانيا الموحدة، فرنسا، إنجلترا، إيطاليا في إنتاج السلع التامة الصنع أو السلع الإستهلاكية، في حين أن الدول الصناعية ذات السوق الداخلية الصغير مثل بلجيكا، هولندا، لكسمبورج، اليونان، الدول الإسكندنافية في إنتاج السلع نصف المصنعة أو السلع الوسيطة.

المطلب الثاني: النظرية التكنولوجية الجديدة في التجارة الخارجية:

فقرة 1: مفهوم النظرية وفروضها

تعريفها: 1 ـ مفهوم النظرية:

تعرف النظرية التكنولوجية الجديدة في التجارة الخارجية وفقا للتعريف الذي جاء به هاري جنسون H.Johnson -[2] والذي يتضمن ثلاث نماذج نظرية رئيسية هي: نموذج اقتصاديات الحجم، نموذج الفجوة التكنولوجية، ونموذج دورة المنتوج.

وبعد عرضنا للنموذج الأول والأسواق تقتصر دراستنا على النموذجين الثاني والثالث فقط.

وهي نماذج تعبر عن تحليل ديناميكي لقانون النفقات النسبية لتفسير هيكل التجارة الخارجية بين الدول، في ذلك النوع من المنتجات الذي يعتبر نتيجة مباشرة للتغيرات التكنولوجية، وهي تغيرات تأخذ إما شكل اختراع أو شكل تجديد أولا، فأما الإختراع: فيأخذ شكلين هما:

أ ـ إما إيجاد سلعة أو منتوج جديد لم يكن معروفا من قبل.

ب ـ أو التوصل إلى طريقة جديدة لإنتاج سلعة موجودة من قبل بمدخلات أقل.

[1] أنظر هامش سامي عفيفي حاتم، الكتاب الأول، مرجع سابق ص: 199

[2] أنظر هامش سامي عفيفي حاتم، الكتاب الأول، مرجع سابق، ص: 206

ثانيا: أما التجديد: فيأخذ شكل تحسين نوعية ومواصفات المنتوج القائم، بحيث يكون أكثر قبولا للمستهلك من الناحية الإقتصادية.

فإذن يترتب على حدوث الإختراع أو التجديد أو كلاهما، اكتساب الدول صاحبة الإختراع أو التجديد لميزة نسبية في إنتاج إحدى السلع الموجهة أساسا للسوق الداخلية، ثم بعد ذلك قيام الدولة المخترعة بتصدير هذه السلع إلى الأسواق الخارجية لتمتعها بمزايا نسبية ذات طبيعة احتكارية لفترة زمنية محددة تعرف بإسم الفجوة التكنولوجية.[1]

وهي نظرية تقوم بتفسير هيكل (نمط) التجارة الخارجية في السلع كثيفة التكنولوجيا السائدة منذ الستينات إلى غاية التسعينات، وحتى إلى يومنا هذا.

2 ـ فروض النظرية التكنولوجية

تعتمد النظرية التكنولوجية في الاقتصاد المعاصر على عدد من الفروض الأساسية تختلف في مضمونها عن تلك التي اعتمدتها النظرية الكلاسيكية عند تحليلها لهيكل التجارة الخارجية بين الدول.

فالاختلاف في الفروض التي تقوم عليها كلا من المدرستين يترتب عليه اختلاف في النتائج التي توصلت إليها كل منهما. وسنقوم بعرض الفروض الأساسية للنظرية التكنولوجية كما جاء بها ويلس Wells وهو بصدد تحليله لنظرية دورة المنتوج [2]، ثم بعد ذلك نتبعه بعقد مقارنة مع الفروض الأساسية التي جاءت بها نظرية هكشر ـ أولين في نسب عناصر الإنتاج.

فالفروض الأساسية للنظرية التكنولوجية هي:

أولا ـ أن تدفق المعلومات حول التجارة الدولية عبر الحدود السياسية يخضع للعديد من القيود التي تعيق حركة انسيابها بين الدول. وبالتالي فهي ليست حرة كما تفترضه النظريات الكلاسيكية، بل يتطلب الحصول عليها من الدول الراغبة فيها، دفع نفقات معينة يسميها الإقتصاديون " نفقة المعلومات " ويترتب على تسليم هذه النظرية بهذا الفرض نتيجتان هما:

ـ قيام المنتجين في دولة الإختراع أو التجديد (مثل الولايات المتحدة الأمريكية) بتوجيه استثماراتهم في مجال البحث والتطوير، في إطار ما هو متاح من فرص في الأسواق المحتملة للمنتجات الجديدة، أو المحسنة، غير أن هذه الفرص تبدو غير مشجعة في أغلب الأحيان على المخاطرة باستثمار قدر هام من رؤوس الأموال، لارتفاع درجة المخاطرة بسبب عدم توفر المعلومات حول أذواق المستهلكين بالخارج (أو بالداخل) قصد تصريف المنتوج وحول حجم الطلب المحتمل في هذه الأسواق بسبب اختلاف عادات المستهلكين، وأذواقهم بين الدول، واختلاف اللغات والمعتقدات ووسائل الإتصالات وغيرها، لذلك فإن القيام بإجراء توقع كحجم الطلب الخارجي للمنتجات الجديدة أو المطلوبة بأن الأمر يتطلب من الدولة موطن الإختراع تحمل لنفقات عالية للمعلومات تزيد من تضخم النفقات الكلية للمنتوج، مما

[1] للمزيد من البحث في المصادر التي تتناول موضوع نموذج الفجوة التكنولوجية، أنظر سامي عفيفي حاتم، الكتاب الأول، مرجع سابق، هامش ص: 204

[2] المؤلف أدناه، ورد في هامش سامي عفيفي حاتم، مرجع سابق ص: 207

J.r.L.T.Wells « International trade : The product life cycle approach ». In : Jr.L.T. Wells (ED) The procuct life cycle an International trade. Harvard University.Boston, 1972, PP : 3 - 10

يضعف من قدرتها التنافسية في تلك الأسواق لذلك فهي تركز على الطلب الداخلي مثل الولايات المتحدة الأمريكية التي تتمتع بطلب داخلي كبير على السلع والمنتجات الجديدة أو المتطورة، أما الدول التي لا تتوفر على أسواق داخلية كافية لاستيعاب السلع والمنتجات الجديدة، فإنها لا تتمتع بهذه الميزة النسبية الإحتكارية في المنتجات الصناعية الجديدة أو المطورة.

ثانيا: فرض عدم تماثل دوال الإنتاج بالنسبة للسلعة الواحدة بين الدول، وذلك لاختلاف استخدام الطرق الفنية للإنتاج بالنسبة للسلعة الواحدة في الدول المختلفة، وهذا يعني أن أنواع التكنولوجيا المستخدمة في إنتاج سلعة دورة المنتوج ليست معروفة من قبل جميع المنتجين، وليست متاحة في الأسواق العالمية لمن يطلبها. بل هي محتكرة من قبل دول أو صناعات صاحبة الإختراعات أو التجديدات وعلى هذا الأساس يرى أصحاب النظرية التكنولوجية أن التطور التكنولوجي يمثل عنصرا جديدا من عناصر الإنتاج كالتالي:

الأرض، العمل غير الماهر، رأس المال البشري، رأس المال المادي، التكنولوجيا، وعليه لم يعد اختلاف نسب عناصر الإنتاج العامل الوحيد المفسر لنمط التجارة الخارجية بين الدول، كما ترى نظرية هكشر ـ أولين، بل التحليل السليم أصبح يأخذ أسباب أخرى لتباين المزايا النسبية بين الدول، حيث يوجد نوعان من المزايا النسبية وهي:

أ ـ المزايا النسبية الطبيعية: وهي تلك التي اقتصرت عليها نظرية هكشر ـ أولين في تحليلها، وأوضحت الإختلافات فيها إلى تباين نسب عناصر الإنتاج.

ب ـ المزايا النسبية المكتسبة: وهي تلك التي ركزت النظرية التكنولوجية في التجارة الخارجية على تحليلها والبحث عن أسبابها واختلافها، ومن العوامل التي تحدث اختلافا في المزايا النسبية المكتسبة ما يلي:

ـ رأس المال البشري، ويتمثل في الوفرة النسبية للخبراء، والمهندسين، والعلماء، والباحثين والعمال المتخصصين، ويطلق عليها إسم " الهياكل الإنسانية الرئيسية ".

ـ مزايا اقتصاديات الحجم المرتبطة بوفورات الإنتاج الكبير، وتوفر الأسواق اللازمة لتصريف سلع دورة المنتوج، وتسمى بـ " المزايا النسبية الديناميكية، للتمييز بينها وبين المزايا النسبية الستاتيكية التي يركز عليها تحليل هكشر ـ أولين، والتي يطلق عليها إسم " المزايا الطبيعية ".

ـ التفوق التكنولوجي لإحدى الدول، الذي يمكنها من الحصول على مزايا نسبية احتكارية مؤقتة تتعلق بطول الفجوة التكنولوجية.

ثالثا: فرض دوال ليست خطية وليست متجانسة على النحو الذي جاءت به نظريات الكلاسيك، وانطلاقا من هذا الفرض فإن زيادة المدخلات في إنتاج إحدى سلع دورة المنتوج بنسبة معينة، يؤدي إلى زيادة المخرجات بنسبة أكبر، وذلك لأن الإنتاجية الحدية لعناصر الإنتاج ليست ثابتة، بل فهي تتغير مع تغير حجم الإنتاج، ويمكن القول بأن الإنتاج في إطار الفكر التكنولوجي يخضع لقانون الغلة المزايدة (النفقة المتناقصة).

رابعا: فرض القدرة الجزئية لعناصر الإنتاج على التنقل، دوليا، فالنظرية التكنولوجية في التجارة الخارجية على غرار نظرية رأس المال البشري، تسلم بقدرة رأس المال المادي على التنقل بين الدول، في شكل تجهزات إنتاجية ومعدات وآلات وذلك من خلال الإستثمارات الأجنبية المباشرة، ومعونات التنمية الإقتصادية الأمر الذي أتاح لهذا الفكر الجديد

من إدماج عدد من الظواهر الإقتصادية الهامة في الإقتصاد العالمي في التحليل الإقتصادي، المرتبط بتفسير نمط التجارة الخارجية بين الدول والتي من أهمها ما يلي:

ـ التجارة الخارجية بين الدول في السلع الوسيطة والإستثمارية.

ـ دور الشركات متعددة الجنسيات في تنمية العلاقات الإقتصادية الدولية، حيث استطاع الفكر التكنولوجي من توسيع نطاق التحليل الإقتصادي، بحيث لم يشمل تفسير نمط التبادل السلعي بين الدول بل امتد أيضا إلى الحركة الدولية لرؤوس الأموال.

خامسا: فرض خضوع حركة التجارة الخارجية للعديد من القيود التجارية (الجمركية وغير الجمركية) فضلا عن الأخذ بعين الإعتبار لنفقات النقل في تحديد أسعار السلع والخدمات الداخلة في إطار التخصص والتبادل الدوليين، فالعالم الواقعي يعرف أشكالا من تنظيمات الأسواق العالمية منها الإحتكار والمنافسة الإحتكارية.

سادسا: فرض إمكانية حدوث ظاهرة انعكاس كثافة عناصر الإنتاج في حالة اختلاف مستويات الأسعار النسبية لعناصر الإنتاج، خاصة في المرحلتين الأولى والثانية لسلعة دورة المنتوج (أي مرحلة المنتوج الجديد، مرحلة المنتوج الناضج)، حيث يصعب في هاتين المرحلتين تحديد ما إذا كانت سلعة دورة المنتوج سلعة كثيفة العمل أم سلعة كثيفة رأس المال عند المستويات المختلفة للأسعار النسبية لعوامل الإنتاج الداخلة في إنتاجها.

سابعا: يأخذ الفكر التكنولوجي في الإقتصاد الدولي، من التحليل الديناميكي منهاجا له، بإدخال عنصر الزمن في التحليل، ومن ثم البحث في الأسباب التي تؤدي إلى التوازن الإقتصادي في الدولة محل الدراسة قبل قيام التجارة الخارجية إلى وضع التوازن الإقتصادي بعد قيام التجارة الخارجية، الأمر الذي أتاح للنظرية التكنولوجية لبحث أثر التغيرات التكنولوجية على نمط التجارة الخارجية بين الدول.

وعلى ضوء التحليل السابق، يمكن إجراء مقارنة بين الفروض الأساسية التي تعتمد عليها نظرية نسب عوامل الإنتاج، والنظرية التكنولوجية في التجارة الخارجية.

الفقرة الثانية: نموذج تجارة الفجوة التكنولوجية

1 ـ تعريف النموذج

يعتمد نموذج الفجوة التكنولوجية، في تفسيره لهيكل (نمط) التجارة الخارجية بين الدول، على إمكانية حيازة إحدى الدول على طرق فنية متقدمة للإنتاج تمكنها من إنتاج سلع جديدة، أو منتجات ذات جودة أفضل، أو منتجات بنفقات إنتاجية أقل، الأمر الذي يؤهل هذه الدول إلى اكتساب مزايا نسبية مستقلة عن غيرها من الدول.

من ذلك فالإختلافات الدولية في المستويات التكنولوجية، من شأنها تحقق اختلافات مناظرة لها في المزايا النسبية المكتسبة، وتؤدي إلى قيام التجارة الخارجية من خلال:

أ ـ زيادة الكفاءة النسبية لإحدى الدول في إنتاج السلع التي تنتج في جميع الدول أطراف التبادل الدولي، الأمر الذي يترتب عليه اكتساب هذه الدولة لميزة نسبية دون غيرها من الدول، هذه الإختلافات الدولية في المزايا النسبية بين الدول، تمكن الدولة ذات التفوق التكنولوجي من تصدير السلع التي تتمتع فيها بميزة نسبية إلى غيرها من الدول التي لم تشهد تغيرا في مستويات التكنولوجيا المستخدمة لها.

ب ـ دخول إحدى الدول بمنتجات جديدة ذات مستويات تكنولوجية متقدمة إلى الأسواق الدولية، في الوقت الذي لا تستطيع الدول الأخرى (على الأقل في البداية) إنتاجها داخليا، أو تقليديا، لكونها لا تملك التكنولوجيا اللازمة لإنتاجها، أو أنها لا تستطيع الحصول عليها من الدول موطن الإختراع.

فمنطوق نموذج الفجوة التكنولوجية يتضمن أن الدولة صاحبة الإختراع تتمتع باحتكار مؤقت في إنتاج وتصدير السلعة ذات التقدم التكنولوجي، ويزول هذا الإحتكار المؤقت بزوال التفوق التكنولوجي لهذه الدولة، وذلك عندما تأخذ العملية الإنتاجية شكلها النمطي، وتصبح دوال الإنتاج للسلعة محل الدراسة متشابهة بين الدول، وعندها تفقد العوامل التكنولوجية بسبب ذلك التطور دورها الهام لعامل مفسر لهيكل (نمط) التجارة الخارجية بين الدول في هذا النوع من المنتجات.

3 ـ تطوير نموذج الفجوة التكنولوجية

غير أن التحليل الذي جاء به " بوسنر ـ M.V Posner " في مجال تجارة الفجوة التكنولوجية، قد شهد تطورا هاما على يد كل من الإقتصاديين " هوفباور ـ G.C.Hufbaner،[1] وفريمان ـ C.Freeman،[2] كل منهما مستقلا عن الآخر حيث توصلا من خلال دراستهما التطبيقية لاختبار مدى صحة هذا النموذج، ومدى ملاءمته مواقع الإقتصاد العالمي، إلى نتيجتين أساسيتين:

أ ـ أن الإختلافات في مستويات الأجور الدولية تعتبر عاملا محددا لطول الفترة التي تستغرقها الفجوة التكنولوجية، وبالتالي لتحديد هيكل (نمط) التجارة الخارجية الناتج عنها. فالإختراعات أو التجديدات قد تنتقل بسرعة من الدول صاحبة الإختراع أو التجديد إلى دول أخرى تنخفض فيها مستويات الأجور، وتسمح بإنتاج سلعة دورة المنتوج بنفقات أقل من نفقات إنتاج الدولة صاحبة الإختراع أو التجديد. وهي نتيجة من شأنها ساعدت على إبراز الدور الهام الذي تلعبه الشركات المتعددة الجنسيات في تنمية التجارة الخارجية، والقيام باستثمارات خارج الدولة الأم حيث تقوم هذه الشركات بالعديد من الإستثمارات الأجنبية في الدول التي تنخفض فيها مستويات الأجور (في الدول السائرة في طريق النمو) سعيا إلى تخفيض نفقات إنتاجها، تتمكن من زيادة قدرتها التنافسية خاصة إذا كانت الأجور تشكل جانبا هاما في نفقات الإنتاج.

ب ـ دلت النتائج التي توصلت إليها دراسة كل من " هوفمابر "، و " فريمان " على صحة الفرض الذي اعتمدت عليه النظرية التكنولوجية الخاص بعدم تشابه دوال الإنتاج في السلعة الواحدة ـ سلعة دورة المنتوج بين الدول المختلفة خلال فترة الفجوة التكنولوجية.

4 ـ تقييم نموذج الفجوة التكنولوجية

إن نظرية الفجوة التكنولوجية لم تستطع الإجابة عن السؤالين التاليين بالرغم من أهميتها الكبرى في مجال التخصص والتبادل الدوليين وهما:

---

[1] ورد هامش د. سامي عفيفي حاتم، مرجع سابق، ص: 219
G.C. Hufbaner, synthetic materials and the theory of International : trade op-Cit.

[2] C.Free man, The Plastics Industry : A comparative study of research and innovation in : National Institut Economie Review.26 (1963) P.22

السؤال الأول: لماذا يقتصر ظهور الإختراعات، والتجديدات على الدول الصناعية الأكثر تقدما مثل الولايات المتحدة الأمريكية، ألمانيا، اليابان، دون غيرها من الدول سواء أكانت من مجموعة الدول الصناعية الأقل تقدما، مثل بلجيكا، إسبانيا، هولندا، اليونان أو من مجموعة دول العالم النامي.

غير أن الإجابة تتطلب بحث العوامل التي تتحكم في سياسة المنتجين الإستثمارية في مجالات البحث والتطوير.

السؤال الثاني: ما هو طول الفترة التي يمكن للدولة صاحبة الإختراع الإحتفاظ خلالها بمزايا نسبية مكتسبة ذات طبيعة احتكارية، في إنتاج وتصدير السلع كثيفة التكنولجيا، وبمعنى آخر ما هي الفترة التي تستغرقها الفجوة التكنولوجية والمزايا النسبية التي تصاحبها.

إذن يمكن القول أن الصورة التي عرض بها كل من " بوسنر " و " هوباور " و " فريمان" نموذج تجارة الفجوة التكنولوجية لم تكن قادرة على الإجابة عن هذين السؤالين، الأمر الذي شكل ثغرة في هذا النموذج، فكان على نموذج دورة المنتوج أن تتصدى للإجابة عليها وبذلك تكون الجوانب التحليلية للفكر التكنولوجي في الإقتصاد الدولي قد اكتملت.

الفقرة الثالثة: نموذج دورة حياة المنتوج

1 ـ التعريف بالنموذج

تنشأ دورة حياة المنتوج من اختلال وضعين متوزيين يتخللها حدوث ظاهرة تخصص دولة معينة في إنتاج سعلة معينة، لا يفسر قيام التجارة الخارجية فيها على أساس اختلاف المزايا النسبية الطبيعية.[1]

يحدث ذلك في الدول الأكثر تقدما وعلى رأسها الولايات المتحدة الأمريكية، اليابان، ألمانيا، حيث تتوفر على المقومات الأساسية للإختراع المتمثلة في توفرها على الطلب الداخلي أو المعرفة التكنولجية التي تبرر استحداث المنتوج الجديد. فانطلاقا من اختراع هذا المنتوج الجديد، فإن الوضع التوازني الأول للإقتصاد الوطني فيها سيختل، ويأخذ مسارا جديدا، حيث تنشأ فجوة تكنولوجية بين هذه الدول الصناعية الأكثر تقدما، والدول الصناعية الأقل تقدما مثل: فرنسا، إنجلترا، إيطاليا، إسبانيا، اليونان وغيرها من الدول الأوروبية الأخرى.

وخلال هذه الفجوة التكنولوجية، يزداد نضج المنتوج الجديد، وتصير الأساليب التكنولوجية المستخدمة أكثر استقرارا. أما في نهاية الفجوة التكنولوجية، فتبدأ الأساليب التكنولوجية في الإتساع والإنتشار، وتصبح متاحة في الأسواق الدولية، وعندها يتشكل وضعا توازنيا جديدا، وتنتقل فيه عملية الإنتاج إلى الدول الآخذة في النمو لتمتعها بميزة نسبية في إنتاجها.

وطبقا للنظرية التكنولوجية الجديدة في التجارة الخارجية، فإن دورة حياة المنتوج، وكما يراها " فرنون - R.VERNON "[2] فإنها تمر بثلاث مراحل: مرحلة المنتوج الجديد، مرحلة المنتوج الناضج، مرحلة المنتوج النمطي.

وبمرور المنتوج من مرحلة الإختراع إلى مرحلة التنميط، فإن معدل الطلب على هذا المنتوج سوف يتعرض صعودا أو هبوطا.

---

[1] سامي عفيفي حاتم: التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم، مرجع سابق، ص: 222

[2] R.Vernon, «International Investment and International trade in the product cycle », OP-CIT. PP.200 - 208

ففي المرحلة الأولى، نجد أن معدل الطلب هذا يتميز بالبطء، ليأخذ في الإرتفاع خلال مرحلة النضج، ثم يعود مرة أخرى إلى الهبوط عندما يصبح المنتوج نمطيا، كما يصاحب هذه المراحل المختلفة لنمو الطلب تغيرات مناظرة في الأهمية النسبية لعناصر الإنتاج المختلفة المتمثلة في الأرض، العمل الماهر، العمل غير الماهر، رأس المال المادي والتكنولوجيا، وهي تغيرات من شأنها تنعكس على مستوى الإنتاج وهيكل التجارة الخارجية.

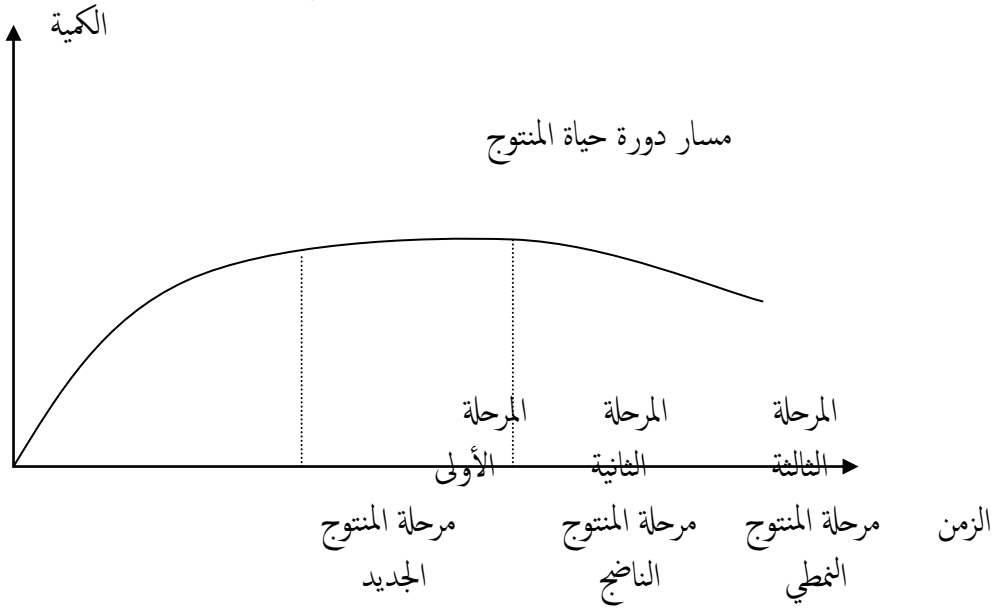
والآن سوف نتناول المراحل المختلفة لدورة حياة المنتوج بالدراسة والتحليل ثم بعد ذلك نقوم بتقييم النظرية التكنولوجية في التجارة الدولية واختبار مدى قدرتها على تفسير التجارة الخارجية فيما بين الدول الصناعية المتقدمة بعضها البعض من جانب، وبينها والدول الآخذة في النمو من جهة أخرى.

2 ـ تحليل مراحل دورة حياة المنتوج

فالمسار الذي تتخذه دورة حياة المنتوج عبر مراحله الثلاثة يمكن أن يوضع من خلال الرسم البياني التالي:

شكل رقم 8:

دور حياة المنتوج



2 . 1 ـ مرحلة المنتوج الجديد:

تتميز المرحلة الأولى من دورة حياة المنتوج، بأن نشاط البحث والتطوير يحتل مكانة بالغة الأهمية في إخراج المنتوج الجديد إلى الوجود.

وعليه فإن الإستثمار في هذا النشاط يتوقف على توفر عدد من الشروط الأساسية التي تحكم قرارت المستثمرين الخواص في مجال البحث والتطوير، والتي يمكن إيجازها كما يلي:

أ ـ وجود سوق داخلي قادر على استيعاب المنتجات الجديدة حتى يمكن الإستمرار في استخدام الوسائل والطرق الفنية الجديدة في عملية الإنتاج، ومن ثم الحصول على عائد مجزي يبرر تلك الإستثمارات الكبيرة.

ب ـ ضرورة توفر قدرة تكنولوجية ، سواء منها البشرية (علما، خبراء، عمال متخصصين ... إلخ) أو المادية (آلات، معدات متطورة...إلخ) من شأنها تسمح بإنتاج منتجات جديدة، أو تحسين جودة منتجات قائمة.

جـ ـ وجود قدرة تنافسية لدى المشروعات الإنتاجية صاحبة الإختراع، لمواجهة المنافسين، سواء تعلق الأمر بالمنافسة على مستوى الأسواق الداخلية أو الأسواق الدولية.

وعليه فإذا ظهر منتوج جديد إلى حيز الوجود نتيجة الإنفاق الإستثماري الكبير من قبل المشروعات الإنتاجية في مجال البحث والتطوير، فإن الإنتاج يقتصر في البداية على عدد محدود من المنتجين، (وعلى عدد محدود من الدول كذلك)، وذلك لإمكانية اختيار الأسلوب والأفضل للإنتاج والتسويق، وباعتبارها مرحلة تجربة، فإن المعروض من المنتوج الجديد سيكون في حدود ضيقة، وبكميات قليلة في كل من الأسواق الوطنية والدولية، وذلك قصد معرفة حجم الطلب عليها، واختبار أذواق المستهلكين.

أما موطن الشركات الإنتاجية فيكون الدول الصناعية الأكثر تطورا وهي الولايات المتحدة الأمريكية، وحديثا اليابان وألمانيا.

وعليه فإنه بتحديد العوامل التي تؤدي إلى توطين صناعات دورة المنتوج في الدول الصناعية الأكثر تقدما (الولايات المتحدة الأمريكية، اليابان، ألمانيا)، دون غيرها من الدول الصناعية الأقل تقدما (باقي دول أوربا الغربية)، أو الدول المصنعة حديثا في جنوب شرق آسيا يكون نموذج دورة المنتوج قد أجاب عن السؤال الذي عجز نموذج الفجوة التكنولوجية على الإجابة عليه.

وإذا كانت نظرية " لندر " ترى بأن هيكل الطلب المحلي يتناسب طرديا مع متوسط دخل الفرد، فإنه يمكن أن يستنتج من الطلب على المنتجات الجديدة ذات الجودة العالية، والأسعار المرتفعة نسبيا، أن الدول الصناعية المتقدمة ذات المستوى المرتفع من متوسط دخل الفرد تشكل موطنا لصناعة سلع دورة المنتوج.

وما ما سلمت به النظرية التكنولوجية في التجارة الخارجية، وإلى جانب ذلك فإنه يوجد عدد من العوامل تساهم في الإجابة عن الأسئلة التي عجزت نظرية الفجوة التكنولوجية في الإجابة عليها والتي هي كما يلي:

أ ـ توفر عنصر رأس المال البشري، الذي يشكل من العلماء، الخبراء، والفنيين، والعمال المتخصصين في الدول الصناعية المتقدمة، والذي يعتبر ركنا أساسيا في نموذج دورة حياة المنتوج التي تقوم على أساس الإختراعات والتجديدات الحديثة.

ب ـ الوفرة النسبية لعنصر رأس المال المادي في الدول الصناعية المتقدمة، التي تعتبر من الشروط الأساسية لقيام الدول بالإستثمار في مجال البحث والتطوير بصورة منتظمة ومستمرة.

جـ ـ توفر القدرة التنافسية للمنتجات الصناعية في الأسواق الداخلية للدول الصناعية المتقدمة يشجع المستثمرين على القيام باستثمارات كبيرة في مجالات البحث والتطوير.

2 . 2 ـ مرحلة المنتوج الناضج:

تعرف مرحلة نضج سلع دورة المنتوج خصائص عديدة منها: [1]

[1] أنظر هامش سامي عفيفي حاتم، مرجع سابق، ص 228.
H.G Johnson, « the technology and the theory of international trade » in : R. Vernon (ED). The technology factor in International trade, National bureau of Economic research New-York 1970, P.9

أولا: خصائص مرحلة المنتوج الناضج:

أ ـ توقف العديد من المنتجات عن الظهور في الأسواق سواء لعدم توافقها مع رغبات المستثمرين أو لعدم مواكبتها لأذواق المستهلكين.

ب ـ استتباب الأساليب والوسائل الفنية للإنتاج، بعدما كانت متغيرة في مرحلة المنتوج الجديد.

جـ ـ رغبة المستهلكين في الوصول إلى مستويات أفضل من الجودة.

د ـ زيادة درجة نمطية الإنتاج تؤدي إلى انخفاض المخاطر المصاحبة لعمليات الإنتاج والتسويق.

هـ ـ التحول من الإستخدام المكثف لعناصر الإنتاج ذات تكنولوجيا عالية إلى استخدام عناصر إنتاج ذات تكنولوجيا نمطية.

و ـ سيادة المرونة السعرية للطلب، نظرا لوجود منتجات شبيهة منافسة، في حالة ارتفاع سعر المنتوج الناضج.

ي ـ سيادة ظاهرة الإنتاج الكبير، التي تنشأ عنه مزايا اقتصاديات الحجم التي تلعب دورا هاما في تخفيض نفقات الإنتاج، ومن ثم زيادة الطلب على المنتجات الناضجة.

ثانيا: المظاهر الإقتصادية لمرحلة المنتوج الناضج.

فإلى جانب الخصائص السابقة التي تتميز بها مرحلة المنتوج الناضج، هناك عدد من الظواهر الإقتصادية المهمة التي تبدأ في الظهور خلال هذه المرحلة وهي:

أ ـ زيادة الإستثمارات الأجنبية

ب ـ زيادة حركات رؤوس الأموال الأجنبية

جـ ـ زيادة دور الشركات متعددة الجنسيات في تسويق المنتجات دوليا، فمع نهاية المرحلة الثانية هذه، تبدأ الشركات الأم في الدول الصناعية المتقدمة، في إنشاء فروع لها في الدول المستوردة سواء أكانت صناعية متقدمة في أوروبا الغربية. أو دولا آخذة في النمو وذلك نتيجة للعوامل الآتية:

ـ إشباع الطلب الناشئ والمتزايد في دول الإستيراد.

ـ الإستفادة من نفقات الإنتاج المنخفضة الناتجة عن وفرة المواد الأولية، أو وفرة عنصر العمل الرخيص لإعادة استيراد هذه المنتجات مرة أخرى من جانب الدولة الأم، أو زيادة المركز التنافسي لها في الأسواق الخارجية.

ثالثا: الإستثمارات الأجنبية ودور الشركات متعددة الجنسيات خلال مرحلة المنتوج الناضج:

وتفسر النظرية التكنولوجية في التجارة ظاهرة الإستثمارات الأجنبية، ودور الشركات متعددة الجنسيات كما يلي:

أنه بعد ظهور المنتوج الجديد بفترة قصيرة في الدولة الأم صاحبة الإختراع (VSA) وفقا لنموذج دورة المنتوج فإن قدرا من الطلب يبدأ في الظهور بصورة متزايدة في دول أوروبا الغربية المتطورة، وعندما تبلغ مرونة الطلب الدخلية مستوى أعلى، فإن نمو الطلب سيكون سريعا، الأمر الذي يشجع الشركات الأم على إنشاء وحدات إنتاجية في هذه الدول، قصد إشباع الطلب المتزايد من سلعة دورة المنتوج، على أن يكون الشرط الأساسي لوجود استثمارات أجنبية في هذه المرحلة هو التالي:

النفقة الحدية للإنتاج + نفقات النقل من بلد التصدير إلى بلد الإستيراد أكبر من النفقة المتوسطة المتوقعة في بلدان الإستيراد.

إن الإختلاف في نفقات الإنتاج بين البلد المصدر (أمريكا) والبلد المستورد وفق الشرط المبين أعلاه، يرجع إلى مزايا اقتصاديات الحجم، والأيدي العاملة الرخيصة التي يتميز بها البلد الثاني عن الأول. لكن إذا تعذر وجود هذا الإختلاف في نفقات الإنتاج بين البلدين، فإن الإستثمارات الجديدة في هذه الحالة تكون بهدف تغذية أسواق ثالثة، سواء في دول أوروبا الغربية الأخرى ليس بها فروع إنتاج، أو لتغذية أسواق ثالثة بالدول الآخذة في النمو، وهو مثل ما تقوم به صناعات السيارات الأمريكية كشركة " فورد "، وشركة جنرال موتورز، من إقامة فروع إنتاج لها في دول أوربا الغربية، ثم بعد سنوات أقامت فروعا لها في الدول الآخذة في النمو وذلك للأسباب التالية:

أ ـ قصد التغلب على ارتفاع نفقات الإنتاج الناشئة عن فرض قيود جمركية من قبل الدول الآخذة في النمو، على واردتها من السيارات الأمريكية.

ب ـ قصد اكتساب أسواق جديدة، أو الإحتفاظ بالأسواق القائمة، نظرا لضغط المنافسة الحادة في الأسواق العالمية للسيارات، وخاصة المنافسة اليابانية.

جـ ـ قصد الإستفادة من نفقات الإنتاج المنخفضة في الدول الآخذة في النمو الناتجة عن الإنخفاض في الأجور، وأسعار المواد الأولية، حيث أنه وفقا للمناهج التكنولوجية أن تتحول الدولة الأم صاحبة الإختراع والمصدرة لسلع دورة المنتوج والمقيمة للإستثمارات الأجنبية في الخارج أن تتحول من دولة مصدرة إلى دولة مستوردة.

2 . 3 ـ مرحلة المنتوج النمطي:

يرى أصحاب المناهج التكنولوجية في التجارة الخارجية، أن المرحلة الثالثة لدورة المنتوج، تتميز بتطورات هامة تؤدي في نهاية الأمر إلى تطابق خصائص سلعة دورة المنتوج في مرحلتها النمطية، مع خصائص سلعة هكشر ـ أولين، بالأساس في النواحي التالية:

أ ـ تماثل دوال الإنتاج بالنسبة للسلعة الواحدة بين دول العالم المختلفة وفي ظل هذه الظروف تصبح التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج شائعة، ويمكن الحصول عليها من الأسواق العالمية.

ب ـ اختفاء ظاهرة اقتصاديات الحجم، وخضوع الإنتاج لقانون الغلة الثابتة، والغلة المتناقصة.

جـ ـ سيادة المنافسة الكاملة في أسواق السلع، وخدمات عناصر الإنتاج ويصبح فيها السعر أداة تنافسية أساسية.

د ـ تشابه الطلب نظرا لاتخاذ السلعة محل الدراسة لشكلها النهائي في جميع الدوال.

هـ ـ ينتج عن نمطية السلعة استبعاد إمكانية حدوث ظاهرة انعكاس كثافة عناصر الإنتاج المستخدمة.

المطلب الثالث: النظرية التكنولوجية والدول الآخذة في النمو

بحثنا فيما سبق الأسس الرئيسية التي يقوم عليها كل من الفكر الكلاسيكي والفكر التكنولوجي لقيام التجارة الخارجية، وأوضحنا أوجه الإتفاق والإختلاف بينهما، وبينا إلى أي حد يمكن أن يكمل كل منهما الآخر.

لكن بقي علينا أن نعرف موقع الدول الآخذة في النمو من النظرية التكنولوجية في قيام التجارة الدولية، وبالتالي تحديد المزايا النسبية التي تتمتع بها هذه الدول، ومظاهر التخلف النسبي فيها.

وفي هذا المجال قد قام الباحث الإقتصادي هيرش " S.Hirsh " والذي يعتبر من مؤسسي المدرسة التكنولوجية في التجارة الدولية، بإجراء تعديلات على نموذج دورة المنتوج، قصد إيجاد العلاقة التي تربط بين الفكر التكنولوجي، والدول الآخذة في النمو، حيث اختصر نموذج دورة المنتوج إلى مرحلتين فقط بدلا من ثلاث مراحل، فالمرحلة الأولى تشمل سلع دورة المنتوج الجديد، أما المرحلة الثانية فتشمل سلع دورة المنتوج الناضج وسلع دورة المنتوج الجديد، أما المرحلة الثانية فتشمل سلعة دورة المنتوج الناضج وسلع دورة المنتوج النمطي في النموذج السابق. أي أن المرحلة الثانية من النموذج الجديد تتضمن المرحلة الثانية والثالثة من النموذج السابق.

أما بالنسبة لإنتاج السلع في النموذج الجديد لدورة المنتوج، فيكون في المرحلة الأولى استخدام مكثف لرأس المال البشري مثل العلماء الخبراء، المهندسون العمال المهرة أمرا ضروريا، لكن عندما تنضج المنتجات يزداد معها الإستخدام المكثف لعنصر العمل غير المؤهل، وتقل أهمية العمل المؤهل كمحدد أساسي للمزايا النسبية المكتسبة، تكون دورة المنتوج الجديدة قد بلغت مرحلتها الثانية ويصبح إنتاجها من اختصاص الدول الآخذة في النمو. وهنا يميز هيرش " S.Hirxh " في نموذجه الجديد بين الدول الصناعية المتقدمة والدول الآخذة في النمو، فالأولى تتمتع بوفرة نسبية في عنصر رأس المال الإنساني، ورأس المال المادي، وبالتالي تتمتع بميزة نسبية في إنتاج وتصدير سلع دورة المنتوج الجديد.

في حين أن الدول الآخذة في النمو تعاني من ندرة نسبية في عنصري رأس المال البشري والمادي وبالتالي تعاني من تخلف نسبي في إنتاج سلع دورة المنتوج الجديدة.[1]

إذن فباستخدام هذا النموذج المعدل لدورة المنتوج يكون هيرش " S.Hirsh قد توصل إلى تفسير محدد لنمط التجارة الخارجية بين الدول الصناعية المتقدمة والدول الآخذة في النمو، حيث تكون صادرات الدول الآخذة في النمو تتكون بالأساس من نسبة عالية من كل من سلع ريكاردو، وسلع دورة المنتوج الناضجة (وهي سلع هكشر ـ أولين كثيفة العمل) نظرا لتمتعها بوفرة نسبية في عناصر الإنتاج وهي الأرض، وعنصر العمل غير الماهر.

أما صادرات الدول الصناعية المتقدمة فإنها تتضمن على نسبة عالية من سلع دورة المنتوج الجديدة، وسلع هكشر ـ أولين كثيفة رأس المال المادي نظرا لوفرة عنصر رأس المال الإنساني ورأس المال المادي لديها.

وفي دراسة سابقة لنفس الكاتب باستخدامه للنظرية التكنولوجية في التجارة الخارجية في العلاقات الإقتصادية بين الجماعة الأروبية، ودول الجامعة العربية حيث توصل من خلالها إلى النتائج التالية:

ـ تمتع المجموعة الإقتصادية الأروبية بميزة نسبية في إنتاج وتصدير سلع دورة المنتوج، نظرا لوفرة عنصر رأس المال الإنساني، وتفوقها التكنولوجي نظرا لما تقوم به من استثمارات في مجال البحوث والتطوير.

ـ تمتع الدول العربية المصدرة لرؤوس الأموال (المنتجة للبترول) بمزايا نسبية كامنة في إنتاج وتصدير سلع دورة المنتوج، وهو قطاع البتروكيماويات وهذا يعود إلى وفرة المواد الأولية ورؤوس الأموال اللازمة لإنتاج هذه الصناعات بنفقات أقل.

[1] سامي عفيفي حاتم، مرجع سابق، ص 245.

القصل الثالث : ميزان المدفوعات : مفهومه هيكله

يبين ميزان المدفوعات ما لبلد حقوق الأجانب وما عليه من التزامات ولذلك فهو المرآة التي تعكس الوضعية الاقتصادية للبلد

I- مفهوم ميزان المدفوعات وأغراضه.

يعتبر ميزان المدفوعات من أهم المؤشرات أو الأدوات التي تستعين بها السلطات السياسية والاقتصادية في رسم سياستها الاقتصادية،وما زاد في أهميته هو الإرتفاع الملاحظ في حجم المبادلات الخارجية الدولية.

I-1مفهوم ميزان المدفوعات.

يمكن تعريف ميزان المدفوعات على أنه سجل محاسبي منتظم للمبادلات الاقتصادية التي تمت بين المقيمين في دولة والمقيمين في الدول الأخرى خلال فترة زمنية معينة.

وهذا التعريف يقترب من التعريف الذي قدمه صندوق النقد الدولي الذي يعرف ميزان المدفوعات بأنه:"بيان يجمع الصفقات الخاصة خلال مدة معينة بين المقيمين في بلد ما والمقيمين في بلدان أخرى"[1] .

بعبارة أخرى فإن ميزان المدفوعات هو البيان السنوي الإجمالي الذي يمثل إيرادات الدول من الخارج ومدفوعاتها إلى الخارج وهو بذلك يقدم عرضا إحصائيا لكل المعاملات التي تتم بين المقيمين * في دولة معينة والمقيمين في الخارج، والتي يترتب عنها عموما التزامات اتجاه العالم الخارجي أوحقوقا عليه تؤدي إلى تيار من المدفوعات والمتحصلات . (3)ويقصد بالمعاملات الاقتصادية كل عملية تبادل تحدث على السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين المقيمين في دولة معينة وغير المقيمين. وقد تكون في شكل تدفق حقيقي أو مالي أونقدي. فالتدفق الحقيقي يتمثل في الصادرات والواردات، أما المالي فهو عبارة عن حركات رؤوس الأموال، أما النقدي فيتمثل في حركات رؤوس الأموال القصيرة الأجل للقطاع البنكي والرسمي(4) . من خلال التعاريف السابقة لميزان المدفوعات يمكن استخلاص مايلي:

- ميزان المدفوعات هو سجل محاسبي إحصائي سنوي؛

- تسجل في ميزان المدفوعات كافة المعاملات الاقتصادية التي تتم مع الخارج أي بين الأشخاص المقيمين والغير مقيمين؛

- تظهر كافة المعاملات الاقتصادية مع العالم الخارجي من خلال ميزان المدفوعات مسجلة بقيمتها النقدية و مقومة بالعملة المحلية أو بأية عملة أخرى.

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

2. ميزان المدفوعات.

لعل الغرض الأساسي من هذا السجل هو إظهار الموقف الخارجي للاقتصاد الوطني والمساعدة على إدارة الاقتصاد بصورة فعالة إذ يعكس ميزان المدفوعات مستوى تطور ونمو اقتصاد ما وهيكلة نشاطه وهو يظم التدفقات الرأسمالية في إحدى أهم حساباته ، وهو حساب رأس المال ويعد تسجيل المعاملات الاقتصادية مسألة حيوية لأي اقتصاد و ذلك للأسباب التالية:

- إن هذه المعاملات الاقتصادية هي الوليد الطبيعي لدرجة اندماج الاقتصاد الوطني في الاقتصاد الدولي و بالتالي فهي تقيس الموقف الدولي للقطر؛
- إن تطور حجم و قيمة وهيكل هذه المعاملات الاقتصادية إنما يعكس المشاكل الأساسية ومعطيات الاقتصاد الوطني كما يعكس لنا قوة الاقتصاد ومدى قابليته التنافسية ودرجة استجابته للتغيرات الحاصلة في الاقتصاد الدولي؛
- عادة ما يطلب صندوق النقد الدولي من جميع أعضائه تقديم ميزان مدفوعاتها سنويا لكونه من أهم المؤشرات للحكم على المركز الخارجي للبلد العضو؛
- كما يعتبر ميزان المدفوعات أداة هامة في يد السلطات العامة لتخطيط العلاقات الاقتصادية الخارجية للبلد وتسييرها، نظرا لأنه في كثير من الأحيان ترتبط الإجراءات المالية والنقدية بحالة ميزان المدفوعات لتلك الدول[(2)] ؛
- يقدم ميزان المدفوعات معلومات هامة عن الدرجة التي يرتبط بها الاقتصاد القومي باقتصاديات العالم الخارجي فإذا توافرت البيانات الخاصة لسلسلة زمنية لأعطتنا مزيدا من التفصيلات عن التطور الزمني والتحولات الهيكلية للمعاملات الاقتصادية الدولية؛
- توفر بيانات ميزان المدفوعات دلالات معبرة عن الأحوال الاقتصادية للبلد،حيث تمكن دراستها عبر فترات مقارنة من متابعة مدى تطور البنيان الاقتصادي للبلد،ومعرفة أثر السياسات الاقتصادية على هيكل التجارة الخارجية، ومتابعة تغيرات الطلب المحلي على الواردات والطلب الأجنبي على الصادرات، كما تمكن من تحليل تغيرات أسعار الصرف وتغيرات كل من كميات الصادرات والواردات[(3)] .

3-I منهج القيد في ميزان المدفوعات.

إن ميزان المدفوعات باعتباره سجلا محاسبيا يتبع فيه مبدأ القيد المزدوج ومضمون هذا المبدأ أن تقيد كل معاملة من المعاملات الاقتصادية التي تظهر في الميزان مرتين مرة في جانب الأصول أي" الجانب الدائن" باعتبارها خروجا لقيمة تؤدي إلى زيادة متحصلات الدولة من الخارج ومرة في جانب الخصوم " أي الجانب المدين " باعتبارها دخولا لقيمة

تؤدي إلى زيادة مدفوعات الدولة للخارج[(.ونظرا لكون العمليات الاقتصادية عمليات تبادلية ذات وجهين؛ وجه خروج قيمة ووجه دخول قيمة، فإن كل معاملة اقتصادية دولية تدخل في ميزان المدفوعات إما دائنة أو مدينة سيقابلها قيد مدين

أو دائن على الترتيب، وهو ما يعرف في النظام المحاسبي بنظرية القيد المزدوج. وهذا ما يؤسس حتمية التوازن الحسابي لميزان المدفوعات، أي حتمية تساوي إجمالي الإيرادات مع إجمالي المدفوعات بعد إضافة بند السهو والخطأ .

مما سبق يتضح أن هناك تعادل محاسبي لجانبي ميزان المدفوعات، أي أن رصيد ميزان المدفوعات سيكون مساويا للصفر. إلا أن المساواة الحسابية الحتمية المحققة دائما بالتعريف في ميزان المدفوعات لا يمكن أن نعتمد عليها كأساس لاستخلاص حكم أو رأي حول مركز الدولة الاقتصادي بالنسبة للعالم الخارجي.

II- مكونات ميزان المدفوعات.

تختلف طرق عرض مكونات ميزان المدفوعات من دولة لأخرى ورغم اختلاف تسميات العناصر الأساسية التي يتكون منها ميزان المدفوعات إلا أن جوهرها واحد. وعموما فإن العمليات التي يتشكل منها ميزان المدفوعات يمكن تصنيفها كما يلي:

- عمليات يكون موضوعها السلع والخدمات والمداخيل والتحويلات.
- عمليات يكون موضوعها رأس المال طويل وقصير الأجل.
- عمليات التعديل أوالتسوية وتغيرات إحتياطات الصرف.

ويمكن تبويب هذه العمليات وفق حسابات خاصة بكل نوع من هذه العمليات كمايلي:

II-1 حساب العمليات الجارية.

وهو أهم حسابات ميزان المدفوعات لأنه يعكس أهم العلاقات الاقتصادية الدولية إذ يشمل جميع المعاملات الدولية التي يكون من شأنها التأثير على حجم الدخل القومي بصورة مباشرة سواء بزيادته أو نقصانه و تسجل فيه حركة السلع والخدمات المتبادلة ما بين الدولة والدول الأخرى وبالتالي فهو يدل على الجوهر الحقيقي للعلاقات الاقتصادية الدولية للدولة. ويتضمن هذا الحساب مايلي:

II-1-1 حساب السلع(التجارة المنظورة).

تنضمن كافة البنود المتعلقة بالصادرات والواردات من السلع المادية التي تمر بحدود الدولة الجمركية. وتقيم بطريقة "فوب" أي لا تتضمن قيمتها مصاريف النقل والتأمين والمصاريف المتعلقة بها، فهذه المصاريف تدرج في حساب خاص بها.

II-1-2 حساب الخدمات والمداخيل(التجارة غير المنظورة).

وتتعلق بالتجارة الخارجية في الخدمات، فهي صادرات أو واردات لأن ثمة ثمن لها ينتقل عبر الحدود الدولية لكنها غير منظورة لأنها لا تقع تحت بصر رجال الجمارك ولا يحصونها في سجلاتهم [(1)]. ولعل أهم بنود هذا الحساب هي: النقل كنقل البضائع والمسافرين وعقود التأمين وخدمات السياحة والبعثات الدبلوماسية، ويضاف إلى ما سبق الأرباح والفوائد التي تدرها رؤوس الأموال المستثمرة في الخارج والمملوكة للمقيمين والتي تقيد في الجانب الدائن من هذا البند، أما قيمة الأرباح التي تدرها رؤوس الأموال المملوكة لغير المقيمين والمستثمرة في الدولة فإنها تقيد في جانب المدين ويقابله قيد في جانب الدائن في حساب رأس المال قصير الأجل غالبا.

II-1-3 حساب التحويلات من جانب واحد.

هي عمليات غير تبادلية أي من جانب واحد ولا يترتب عليها دين أو حق معين أي أنها تتم بين الدولة والخارج خلال فترة الميزان بدون مقابل. وهذه المعاملات يترتب عليها تحويل موارد حقيقية أو حقوق مالية، أي قد يتم التحويل في صورة سلع وخدمات (كالمنح والهبات الحكومية التي تتخذ شكل المواد الغذائية ...) أو في شكل نقود أو حقوق مالية (كالتحويلات من المهاجرين إلى ذويهم ودفع تعويض لدولة أخري ...).

II-2ميزان العمليات الرأسمالية (حساب رأس المال).

وهو البند الأساسي الثاني في ميزان المدفوعات، والذي زادت أهميته بصورة كبيرة خاصة مع التطورات التي شهدتها دول العالم فيما يتعلق بتحرير حركة رأس المال ابتداء من أوائل الثمانينيات. وعموما يسجل في هذا الحساب حركة رأس المال أو التدفقات الرأسمالية بين البلد وبقية دول العالم التي ينشا عنها تغير في مركز دائنية أو مديونية البلد الخارجية وكذلك التغيرات في الأصول الاحتياطية الرسمية للبلد وذلك خلال الفترة المحددة التي يعد خلالها ميزان المدفوعات.
ويضم ميزان رأس المال بمعناه الواسع ميزان الذهب النقدي والصرف الأجنبي وميزان رأس المال بمعناه الضيق كما يلي[1] .

II-2-1 ميزان رأس المال (بمعناه الضيق).

يبين ميزان رأس المال بمعناه الضيق جميع معاملات رؤوس الأموال قصيرة وطويلة الأجل التي يترتب عليها إحداث تغيير في دائنية ومديونية البلد محل الدراسة. مسجلا بذلك كافة التغيرات التي تطرأ على حقوق البلد والتزاماته خلال فترة الميزان.

وتشير حركات رأس المال طويلة الأجل إلى المعاملات المستحقة السداد لسنة أو أكثر، وهي تشمل الاستثمارات المباشرة واستثمارات محفظة الأوراق المالية والقروض والعقود التي يعقدها الأفراد والحكومات مع غير المقيمين من أمثالهم.

[1] هيل العجمي جميل الجنابي ، مرجع سابق ، ص 34

أما حركات رؤوس الأموال قصيرة الأجل [1]فتتمثل في التعامل في الأصول والخصوم المالية لمدة تقل عن سنة واحدة، ويعرف هذا الشق من المعاملات الرأسمالية أحيانا بالحساب النقدي، لأن رؤوس الأموال قصيرة الأجل تخص كل ما هو نقود أو أصول قريبة منها تتوفر على إمكانية تحويلها إلى الشكل النقدي بسرعة. ومن بين أهم بنود حركات رؤوس الأموال

قصيرة الأجل تلك التي تتم بقصد الاستفادة من فرق أسعار الفائدة كالاستثمار في أذونات الخزينة والودائع المصرفية، أو بقصد المضاربة للاستفادة من فروق الأسعار الخاصة بالعملات(وتعرف رؤوس الأموال هذه برؤوس الأموال الساخنة). كما يتعلق جزء منها بالأوراق والحقوق التجارية والقروض قصيرة الأجل الممنوحة لهيئات حكومية أو مصرفية (أو مقبوضة منها). وعموما يمكن تقسيم حركات رؤوس الأموال طويلة أو قصيرة الأجل على حد سواء إلى رسمية وخاصة، والى سائلة كالودائع المصرفية وغير سائلة كقروض البنوك لتمويل التجارة.

2-2-II ميزان الذهب والصرف الأجنبي (ميزان التسويات الرسمية).

يشمل هذا الميزان الذهب النقدي والاحتياطي من العملات الأجنبية القابلة للتحويل، وصافي مركز الدولة لدى صندوق النقد الدولي وحقوق السحب الخاصة. وهو يقيس التغير في الالتزامات والأصول الاحتياطية للبلد خلال السنة وتخص الوظيفة الأساسية لتحركات الذهب للأغراض النقدية والعملات الأجنبية لمواجهة الخلل في ميزان المدفوعات، وعليه فإن هذا الميزان هو الذي يحدد قدرة الاقتصاد الوطني على الدفع.

3-II حساب السهو والخطأ.

قد يحدث ألا تكون القيمة التي نحصل عليها لمجموع البنود في الجانب الدائن معادلة تماما للقيمة التي نحصل عليها لمجموع البنود في الجانب المدين، في هذه الحالة تعادل قيمة حساب السهو والخطأ بين القيمة الكلية لكل من الجانبين الدائن والمدين في ميزان المدفوعات وبالطبع فإن مكان قيد هذا البند هو الجانب الأقل في الميزان سواء كان الدائن أو المدين، وذلك حتى يتعادل الجانبين [(1)] ويحصل ذلك في الحالات التالية:

- الخطأ في تقييم السلع والخدمات المتبادلة نتيجة لاختلاف في أسعار صرف العملات، وذلك لوجود علاقة وثيقة بين موقف ميزان المدفوعات وسعر الصرف المعتمد لدى ذلك القطر؛

[1]قصيرة الأجل تلك التي تتم بقصد الاستفادة من فرق أسعار الفائدة كالاستثمار في أذونات الخزينة والودائع المصرفية، أو بقصد المضاربة للاستفادة من فروق الأسعار الخاصة بالعملات(وتعرف رؤوس الأموال هذه برؤوس الأموال الساخنة). كما يتعلق جزء منها بالأوراق والحقوق التجارية والقروض قصيرة الأجل الممنوحة لهيئات حكومية أو مصرفية (أو مقبوضة منها). وعموما يمكن تقسيم حركات رؤوس الأموال طويلة أو قصيرة الأجل على حد سواء إلى رسمية وخاصة، والى سائلة كالودائع المصرفية وغير سائلة كقروض البنوك لتمويل التجارة.

- الخلل الناجم عن تغير القيمة الخارجية لعملة أحد البلدين المتعاملين تجاريا، فمثلا عندما يتخوف المستورد في بلد ما من ارتفاع القيمة الخارجية لعملة البلد المصدر فهنا يقوم البلد الأول بدفع قيمة الواردات مقدما، وهكذا سيشكل هذا الدفع بالنسبة للمصدر استيراد غير مسجل لرأس المال؛

- قد تقتضي ضرورات الأمن القومي عدم الإفصاح عن المشتريات العسكرية للبلد وبالتالي سوف تدرج قيمة هذه المشتريات في فقرة السهو والخطأ[3].

III- أنواع وأسباب اختلال ميزان المدفوعات.

قد يحدث وأن يحقق ميزان المدفوعات فائضا أو عجزا، وهنا نقول عنه أنه في حالة اختلال، وبالتالي نتساءل عن سبب حدوث خلل في ميزان المدفوعات في الوقت الذي يكون فيه هذا الميزان متوازن دائما نتيجة استخدام طريقة القيد المزدوج. وهنا نقول أن الاختلال المقصود في هذه الحالة هو الاختلال الاقتصادي، ولإيضاح ذلك يجب التفرقة بين نوعين من العمليات:

III-1العمليات التلقائية (المستقلة).

وهي العمليات التي تنشأ من تلقاء نفسها بغض النظر عن وجود فائض أوعجز في الميزان، وتظهر أساسا نتيجة الاختلاف في مستويات الإنتاج، الأسعار، المداخيل والاستهلاك بين الدول. وتتمثل هذه العمليات أساسا في عمليات الحساب الجاري وحساب رأس المال طويل الأجل وحركة رأس المال قصير الأجل بغرض المضاربة أو تحقيق إيراد أو بدافع الحيطة والحذر. ويستثنى منها الهبات والقروض طويلة الأجل التي تمنح لأجل تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات، إذ لا يمكن اعتبارها عمليات تلقائية[1].

III-2 عمليات الموازنة (التسوية).

وتعرف أيضا بالعمليات التعويضية وتترتب على العمليات الأولى فهي لا تجري لذاتها وإنما تتم بالنظر إلى حالة ميزان المدفوعات، وتتمثل في حركة رأس المال قصير الأجل على هيئة قروض، أو تغير في طبيعة الأرصدة الأجنبية وفي حركة الذهب للأغراض النقدية [2]. ويضاف إليها الهبات والقروض طويلة الأجل لأجل تحقيق التوازن، ويستثنى منها حركات رؤوس الأموال قصيرة الأجل التي تمت بقصد المضاربة.

مما سبق يتضح أن العجز أو الفائض الذي قد يتحقق من خلال العمليات التلقائية يتم تسويته بواسطة عمليات الموازنة والتسوية. فإذا كان رصيد العمليات التلقائية موجب(دائن) فهذا يعني أن حقوق المقيمين تزيد عن ديونهم وبالتالي جزء من هذه الحقوق يستعمل في تغطية الديون، وما تبقى يشكل الفائض في ميزان المدفوعات، أما إذا كان رصيد العمليات التلقائية سالبا (مدينا) فإن المقيمين ملزمين بدفع ديون تفوق قيمة حقوقهم اتجاه غير المقيمين، ويكون ميزان المدفوعات في حالة عجز ورصيده هو الرصيد السلبي للعمليات التلقائية. وبالتالي يكون من الضروري إجراء عمليات

إضافية لموازنة الحسابات كتصدير الذهب أو السحب من حسابات البنوك بالخارج (التسوية عن طريق الاحتياطيات الدولية)، ورصيد هذه الأخيرة هو نفس رصيد العمليات التلقائية لكن بإشارة معاكسة.

أما في حالة التوازن فإن رصيد العمليات التلقائية يكون معدوما وبالتالي فإننالسنا بحاجة إلى عمليات الموازنة. أي أن الاختلال أو التوازن في ميزان المدفوعات يرتكز أساسا على رصيد العمليات التلقائية.

وتختلف طرق حساب رصيد ميزان المدفوعات حسب طريقة تحديد عناصر كل من العمليات التلقائية وعمليات الموازنة. ولذلك يعتبر طلب وعرض العملات الأجنبية أفضل معيار لقياس التوازن في ميزان المدفوعات، فإذا تساوى طلبها مع عرضها كان الميزان في حالة توازن.

ويعتبر التوازن الاقتصادي حالة نظرية لا تتحقق إلا أنها هدف مطلوب، إذ تبدو أهميته في معرفة الانحراف الذي يعتبر مقياسا دقيقا للحالة الاقتصادية للبلد، ومعرفة اتجاه هذا الانحراف مع مرور الزمن وأسبابه وكيفية معالجته.

إن الاختلال في ميزان المدفوعات يأخذ حالتين، العجز والفائض. وقد يكون هذا العجز أو الفائض مؤقتا حينما يرتبط بتغيرات اقتصادية طارئة تحدث خلال سنة معينة ولا تتكرر في السنوات التي تليها، أما إذا استمرت هذه الظروف بصفة دائمة وأدت إلى ظهور هذا العجز أو الفائض فإنه في هذه الحالة يعتبر الاختلال دائما أو أساسيا. فالنوع الأول(المؤقت) لا يثير مشكلات كبيرة كونه يزول بزوال التغيرات التي حدثت خلال تلك الفترة ويمكن اعتباره عاديا وذلك لأنه لا يكون مرتبطا بالبنية الاقتصادية للبلد أو بالهيكل الاقتصادي فيه. أما النوع الثاني(الدائم) فإنه يدعو إلى اتخاذ إجراءات خاصة للحد منه.

ويحدث العجز المؤقت نتيجة أسباب عدة نذكر منها على سبيل المثال لا الحصر، الإضرابات العمالية، الأحوال الجوية، أذواق المستهلكين، التقدم التكنولوجي والظروف السياسية.

وهذا النوع من العجز المؤقت قد يتركز في الحساب الجاري، وربما أمكن للبلد تغطيته بواسطة حساب رأس المال في حالة تحقق فائض في هذا الأخير. وقد يساهم حساب رأس المال أحيانا وبشكل مباشر في ظهور العجز المؤقت في ميزان المدفوعات؛ ومثال ذلك ما حدث في بعض البلدان التي تلعب فيها التدفقات التلقائية لرؤوس الأموال قصيرة الأجل دورا كبيرا في حساب رأس المال. وفي هذه الحالات قد تتسبب بعض التغيرات الكبرى في أسعار الفائدة العالمية أو في أسعار بعض العملات الدولية الرئيسية أو في الظروف السياسية في تدفقات ضخمة من رؤوس الأموال قصيرة الأجل إلى خارج البلد دون أن تقابلها تدفقات مماثلة إليه مما يؤدي إلى حدوث عجز مؤقت في موازين مدفوعات هذه البلدان.

وعلى العكس من ذلك فقد يحدث الفائض المؤقت نتيجة انتعاش اقتصادي داخلي مؤقت أو نتيجة ظروف اقتصادية ملائمة قصيرة الأجل في الأسواق الدولية. كما قد ينتج عن سياسة تجارية حمائية تهدف إلى خفض الواردات و/ أو تشجيع الصادرات، كالرقابة على الصرف وتقديم إعانات للصادرات بصفة مؤقتة.

أما إذا استمر عجز ميزان المدفوعات لفترة طويلة فإننا نقول أننا بصدد الحديث عن عجز مزمن أو دائم أو عجز هيكلي، وهو يعود إلى تقلبات طويلة الأجل تمس هياكل الإنتاج والدخل والتوظيف في الاقتصاد المعني لتخص بذلك تغيرات أساسية، إما في ظروف العرض أو الطلب في الداخل والخارج، أو في مستويات الدخول والأصول التي تمتلكها الدول.

وهكذا فإنه يقصد بالعجز الهيكلي ذلك العجز الذي يعبر عن الاختلال الهيكلي القائم بين حجم وبنيان الطلب الكلي من ناحية، وبين حجم ونوعية جهاز الإنتاج القومي من ناحية أخرى. وتستدعي معالجته إتباع طرق وإجراءات هامة تتعلق بإحداث تغيرات في البنية الاقتصادية للبلد وهو ما يستغرق عادة وقتا طويلا لمكافحته[6].

ولا تفوت الإشارة هنا إلى الحالة الخاصة بالاختلال الهيكلي لموازين مدفوعات الدول النامية الناجم عن إتباعها برامج تنمية اقتصادية واجتماعية تعجز عن تمويلها ذاتيا. إلى جانب تزايد وارداتها من السلع والمواد الغذائية والآلات والمعدات اللازمة للتصنيع، وتناقص صادراتها التي تعتمد أساسا على تصدير السلع الأولية.

وإذا كان قد أمكن لبعض الدول النامية تغطية بعض العجز في موازين مدفوعاتها عن طريق الاقتراض طويل الأجل من الخارج، إلا أن الصورة العامة تؤكد أن حركات رؤوس الأموال طويلة الأجل لم تسهم إلا بالقدر اليسير في حل مشكلة العجز الدائم في موازين مدفوعات الدول النامية.

وفي حالة تحقق فائض في ميزان المدفوعات للبلدان التي تعاني من اختلال هيكلي في نشاطها الاقتصادي،ينظر إليه على أنه "فائض مؤقت"[1].

والفائض في ميزان المدفوعات لا يعني أن الدولة المعنية هي في أفضل الأوضاع.إذ ينبغي أن نتذكر دائما أن الفائض في ميزان المدفوعات ما هو إلا صورة من صور الاختلال في التوازن والذي يشمل حالتي العجز والفائض معا. فالتوازن يتحقق فقط عندما يتساوى مجموع العناصر المدينة في حساب العمليات الجارية وحساب رأس المال طويل الأجل مع مجموع العناصر الدائنة في هذين الحسابين[2].

مما سبق يتضح أن اختلال ميزان المدفوعات سواء كان إيجابيا (فائضا) أو سلبيا (عجزا) يمثل خطرا على النشاط الاقتصادي للبلد يتطلب المعالجة الحاسمة قبل أن يتفاقم أمره.

IV- علاقة ميزان المدفوعات بالنمو الاقتصادي.

إن مفهوم ميزان المدفوعات هو مفهوم قديم يرجع إلى الاقتصاديين المركنتيليين في القرن السادس عشر. ومنذ القرن السابع عشر كانت دول فرنسا وإنجلترا، تسجل الواردات والصادرات فقط. حيث ظهر مفهوم الميزان التجاري أولا ثم تطور إلى أن ظهر مفهوم ميزان المدفوعات بعد أن أضيف إلى عمليات الواردات والصادرات كل من العمليات التي تتم على الخدمات وحركات رؤوس الأموال والهبات والتحويلات.

لقد شهدت أواخر القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين بروز ما يسمى بـ "نظرية مراحل ميزان المدفوعات، هذه النظرية التي جمعت كل من "Cairnes" (1874) ،"Bastable" (1899)، "Boggs" (1922) "Rist" " (1933)،"Cairncros" (1953)، و"Kindleberger " (1963) والتي قام بتلخيصها "Byé" (1965) في سلسلة من أربع مراحل والتي تبين مراحل تطور ميزان المدفوعات. انطلاقا من دولة حديثة الاقتراض إلى دولة متطورة في الإقراض. كما أن الاقتصادي"Kindleberger" أعطى صورة لمراحل تطور ميزان المدفوعات الموافق لكل مرحلة من مراحل النمو الاقتصادي التي تشهدها الدولة مبينا أن هناك علاقة بين

مستوى النمو الاقتصادي وتطور ميزان المدفوعات ككل وكذلك علاقة رصيد الحساب الجاري بحساب رأس المال، حيث يبين أن هناك ست مراحل لهذا التطور.المراحل الثلاث الأولى تكون عند مستوى ضعيف للنمو ويكون فيها البلد مدينا أومقترضا، والثلاث التي تليها تكون عند مستوى نمو مرض ويكون فيها البلد دائنا أو مقرضا[1].

أ- المرحلة الأولى.

في بداية أي عملية تنموية يلجأ البلد إلى استيراد سلع تجهيزية، وينتج عن ذلك ظهور عجز في الميزان التجاري نظرا لكون حصيلة الصادرات غير كافية لتغطية قيمة هذه الواردات. وغالبا ما يكون مرفقا بعجز في حساب الخدمات والمداخيل، مما يجعل المقيمين يلجأون إلى رؤوس الأموال الأجنبية لتمويل استثماراتهم. وهو ما يجعل رصيد ميزان رؤوس الأموال موجبا. وهذه الحالة نجدها في البلدان النامية.

ب- المرحلة الثانية.

بعد تحقيق معدلات نمو معتبرة ترتفع صادرات البلد ويصبح رصيد الميزان التجاري موجبا وبالتالي يغطي العجز في حساب الخدمات والمداخيل، وهو ما يجعل ميزان العمليات الجارية يميل إلى التوازن أو يكون به عجز خفيف. كما أن ميزان رؤوس الأموال يميل هو الآخر إلى التوازن، حيث تقل حركة دخول رؤوس الأموال الأجنبية إلى داخل البلد.

ج- لمرحلة الثالثة.

إن معدل النمو الاقتصادي في هذه الحالة يجعل الصادرات تفوق الواردات وبالتالي يظهر الفائض في الميزان التجاري ويصبح رصيد ميزان العمليات الجارية موجبا. مما يجعل البلد يتوقف عن الاقتراض وهو ما يفسر كذلك الرصيد السلبي لميزان رؤوس الأموال.

د- المرحلة الرابعة.

في هذه الحالة يتحول البلد من مقترض إلى مقرض. فبعد النمو الاقتصادي الذي حققه في الفترات السابقة يبدأ هذا المعدل في التراجع نوعا ما، حيث أن فرص الاستثمار تنقص ويزداد حجم الادخار المحلي مولدا فائضا في رأس المال المحلي للبلد. فيبدأ البلد في تصدير أو إقراض هذا الفائض إلى الخارج مما يجعل العجز المحقق سابقا في ميزان رؤوس الأموال يتناقص تدريجيا، أما الفائض المحقق في المرحلة الثالثة في ميزان العمليات الجارية يبدأ هو الآخر في التناقص تدريجيا.

هـ- المرحلة الخامسة.

انخفاض وتيرة النمو يؤدي إلى انخفاض الصادرات، فيظهر العجز في الميزان التجاري. لكنه يغطى بالفائض المحقق في حساب الخدمات والمداخيل (كون أن البلد في الفترة السابقة قدم قروضا للخارج)، وبالتالي يميل رصيد ميزان العمليات الجارية في هذه المرحلة إلى لتوازن[(1)].ونفس الشيء بالنسبة لميزان رؤوس الأموال الذي يميل هو الآخر للتوازن.

و- المرحلة السادسة.

في هذه المرحلة يظهر عجز حاد في الميزان التجاري، يتسبب في ظهور عجز في ميزان العمليات الجارية. بينما يصبح رصيد ميزان حركات رؤوس الأموال موجبا، وهكذا يجد البلد نفسه أمام دورة جديدة لنموه الاقتصادي.

يظهر من خلال ما سبق، أن شكل ومكونات ميزان المدفوعات يتغير وفقا لحالة الدولة ودرجة نموها وتطورها، ووفقا للمستجدات التي يشهدها العالم خاصة في ظل العولمة وتسابق الدول نحو تحقيق التحرير الاقتصادي بكل أبعاده خاصة تحرير التجارة الخارجية وحركة رؤوس الأموال بمختلف أشكالها .

المبحث الثاني: حركة رأس المال أشكالها وأسبابها.

1. التدفقات الدولية لرأس المال وفجوة التمويل المحلي.

إن الحركة الدائمة لرؤوس الأموال الباحثة عن الربح على الصعيد العالمي تعكس وجود كتلة كبيرة من الفوائض الادخارية غير المستثمرة، فيصبح من الضروري البحث عن منافذ لاستثمارها، مما يدعوها للبحث عن فرص استثمارية على الصعيد الدولي لتدر مردودا أفضل مما لو بقيت في الداخل أو مستثمرة بمعدلات ربحية متدنية في الدول المصدرة لهذه الأموال[1]. وهذا ما يؤكده رجل الأعمال الأمريكي "ولتر ريستون" في قوله :"رأس المال يذهب إلى المكان الذي يحتاج إليه، ويبقى في المكان الذي يحسن معاملته"[2].

تدخل التدفقات الدولية لرأس المال في إطارما يعرف بالتمويل الدولي والذي يمثل ذلك الجانب من العلاقات الاقتصادية الدولية المرتبطة بتوفير رؤوس الأموال دوليا حيث يندرج ضمن الجانب النقدي والمالي للعلاقات الاقتصادية الدولية، وتأتي أهمية التمويل الدولي كوسيلة هامة لسد الفجوة في المدخرات المحلية للبلد الممول والتي تعادل عادة رأس المال الأجنبي اللازم لتحقيق معدل النمو المطلوب، وهنا يبرز الدور الحيوي لرأس المال الأجنبي في عملية التنمية الاقتصادية خاصة بالنسبة للدول النامية التي تسعى إلى معالجة النقصالمستمر في إدخاراتها المحلية والإيفاء بالتزاماتها المالية في خضم تفاعلاتها الاقتصادية الدولية[3].

يمكن القول بشكل عام في ضوء التجارب الاقتصادية العالمية، أنه ربما باستثناء إنجلترا ودول الطفرة الأولى للثورة الصناعية في نهاية القرن الثامن عشر، فقد مرت معظم الدول بمرحلة قصور في التمويل المحلي والاعتماد على شكل من الاستثمارات الأجنبية، وقد كانت هذه بوجه خاص تجربة الولايات المتحدة الأمريكية وعديد من دول أمريكا اللاتينية. فالاعتماد على الاستثمارات الأجنبية عامة والمباشرة على وجه الخصوص لتعويض القصور في الموارد المحلية نمط معروف وله سوابق تاريخية[4]. فقد بينت الدراسات أنه في ظل الاقتصاد المغلق يجب أن يتساوى الادخار المحلي مع الاستثمار المحلي، أي أنه ليس هناك حركة لرأس المال ولعل هذا ما أكده "كينز" من خلال المعادلة التالية [5]:

$$PIB = C + S \quad PIB = C + I = S$$

الدخل أو الناتج القومي؛ : PIB

الاستهلاك ؛: C

الادخار :: S

I : الاستثمار؛

أما إذا انتقلنا من اقتصاد مغلق إلى اقتصاد مفتوح في العلاقات الاقتصادية فإن الاستثمار المحلي يمكن أن يزيد أو ينقص عن الإدخار المحلي، وهو ما يعرف بفجوة الموارد المحلية، التي ستنعكس بالنتيجة في فجوة خارجية تدعى بفجوة التجارة الخارجية.التي تجسد الإختلال الحاصل في ميزان المدفوعات، ويطلق على هذا التحليل بنموذج الفجوتين [1].

و يمكن إظهار العلاقة بين الإدخار الداخلي والاستثمار من خلال المعادلة التالية[2]:

$$PIB + M = C + I + X$$

حيث: PIB : الناتج الداخلي الإجمالي؛

M : الواردات؛

X : الصادرات؛

C : الاستهلاك؛

I : الاستثمار؛

وبالتالي يكون : $PIB = C + I + X - M$

بإضافة قيمة صافي دخل عوامل الإنتاج من الخارج(RF) و طرح صافي التحويلات الأجنبية (TR) إلى طرفي المعادلة نحصل على:

$$PIB + RF - TR = C + I + X - M + RF- TR.$$

يمثل المجموع(PIB + RF- TR) الدخل القومي المتاحRND أما المجموع

X-M+RF-TR)(فيمثل رصيد الحساب الجاري لميزان المدفوعات (CAB) وبالتالي فإن:

$$RND = C + I + CAB$$

وبما أن الإدخار الوطني هو جزء من الدخل الوطني المتاح غير المستهلك فإن:

$$S = RND - C$$

بتعويض الدخل الوطني المتاح بقيمته فإننا نتحصل على:

$$S = C + I + X - M + RF - TR - C$$

$$S = I + X - M + RF - TR$$

$$S = I + CAB$$

$$S - I = CAB$$

وبالتالي فإن رصيد الحساب الجاري لميزان المدفوعات هو عبارة عن الفرق بين الإدخار الداخلي والاستثمار ويعبر هذا الفرق عن الإدخار الخارجي أو بمعنى آخر المدخلات من ادخار غير المقيمين(SF).

وبالتالي يصبح لدينا : $I = - CAB+S$

$$I = SF+S$$

وهذا يعني ضرورة اللجوء إلى رأس المال الأجنبي بكل أشكاله لتمويل العجز في ميزان المدفوعات. ومن شأن العولمة المالية وارتفاع تدفق رؤوس الأموال عبر الحدود أن يؤدي مع مضي الوقت إلى توزيع المدخرات في جميع أنحاء العالم بشكل أكثر كفاءة مما كان ممكنا فيما مضى، حيث كان الاستثمار المحلي في معظم البلدان قاصرا عل المدخرات المحلية.

II- أشكال التدفقات الدولية لرؤوس الأموال.

يعد رأس المالأحد عوامل الإنتاج الرئيسية الذي يمكن من خلاله استثمار الموارد الاقتصادية المختلفة . أو بعبارة أخرى فإن "رأس المال يتمثل في جميع الأصول المتراكمة لأغراض إنتاجية" . وتجسد تدفقات رأس المال وظيفة نقل القوة الشرائية بين الدول المختلفة، حيث عادة ما يتم الانتقال من مناطق الطلب المنخفض على هذه الأموال إلى مناطق الطلب المرتفع عليها. ويتم تدويل(internationalisation) هذه التدفقات بفضل التقدم التكنولوجي وتطور وسائل الاتصال التي جعلتها أقل كلفة.

تتمثل أهم أشكال التدفقات الدولية لرأس المال والتي بينها كل من "بوزورث" و"كولينز" (1999) اللذان ميزا بين ثلاث أشكال من التدفقات الدولية لرأس المال وهي:

- الاستثمار الأجنبي المباشر؛
- استثمار محافظ الأوراق المالية؛
- التدفقات المالية الأخرى(أساسا القروض المصرفية).

وتعتبر كل من المعونات الدولية والقروض الأجنبية أهم أشكال التدفقات الدولية لرؤوس الأموال الموجهة نحو البلدان النامية، خاصة قبل انفجار أزمة المديونية عام 1982 إثر عجز بعض البلدان النامية كالبرازيل والمكسيك ،بيرو ...عن تسديد الديون الضخمة التي تحصلت عليها.

II-1 المعونات الأجنبية.

يقصد بالإعانات مجموعة من المساهمات والتي تتكون من :

- الهباتالتي تقدم من طرف الهيئات العمومية للدول الصناعية؛

- القروض الامتيازية وهي قروض لها شروط امتيازية وأخرى تقدم بشروط السوق من طرف الدول الصناعية أو لجنة الإعانات التابعة لمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية أوهيئات متعددة الأطراف،أو بعض أعضاء منظمة الدول المصدرة للبترول[1] .

وبعبارة أخرى تتكون المعونات الأجنبية من منح لا ترد؛ لا تدخل في نطاق المديونية الخارجية العامة للدولة والى قروض ميسرة واجبة السداد تدخل في نطاق المديونية الخارجية[2] . وتتم وفقا لقواعد وشروط أيسر من مثيلاتها في الأسواق المالية الدولية؛ حيث تقل أسعار الفائدة لهذه القروض الميسرة عن المعدلات العادية أومن حيث احتوائها على فترات سماح تكون عادة أطول، أومن حيث طول مدة السداد.

تعتبر المعونات من الدول الصناعية المتقدمة ومن دول النفط والتي يطلق عليها مساعدات التنمية الرسمية (ODA) من أهم مصادر التمويل للدول النامية ذات الدخل المنخفض، إذ ساعدت تلك الدول على توفير قدر من حاجاتها من الغذاء وبعض الخدمات الأساسية كالتعليم والصحة. كما لعبت هذه المعونات دورا رئيسيا في تنمية كثير من البلدان، بما فيها بلدان متوسطة الدخل مثل كولومبيا وكوريا، وبلدان منخفضة الدخل مثل بلدان إفريقيا التي مازالت تعتمد إلى حد كبير على المعونات كمصدر له وزنه بالنسبة لمواردها الاستثمارية.

لقد تناول الجدل حول المعونة في بداية الثمانينيات، عددا من المواضيع البارزة، منها فعالية المعونة، فقد بدأت عدد من الحكومات المانحة تنظر نظرة أكثر تشددا إلى مدى فعالية وإسهام المعونة في التنمية، وكان الموضوع الثاني هو تأييد المعونة في البلدان المانحة، فقد أخذت بعض الدوائر تحس أن مثل هذا التأييد قد انخفض في أواسط الرأي العام والقادة السياسيين، والقضية الثالثة هو حجم المعونة؛ أي ما هو القدر من المعونة اللازم لتلبية احتياجات التنمية في البلدان المتلقية، كما شهدت بداية الثمانينيات زيادة في تسييس المعونة وازدياد الربط بين المعونة والسياسة الخارجية والأهداف التجارية للبلدان المانحة، وازداد تركيز برامج المعونة الثنائية على البلدان ذات الأهمية الجيوسياسية، وكان من النتائج المؤسفة لهذا الاتجاه أن البلدان الفقيرة التي لا تشغل مكانا رئيسيا في اهتمامات السياسة الخارجية الكبرى للدول المانحة لم تتلق سوى مقادير صغيرة، فضلا عن ذلك فإن حجم المعونة، بعد أن كان ينمو بمتوسط سنوي يبلغ 6% أثناء الستينيات قد أخذ في الركود بعد عام1980، وفي الوقت نفسه كانت البلدان النامية تواجه بيئة خارجية لا ترحب بالتنمية بسبب أشد كساد عالمي منذ الثلاثينيات، الذي اقترن بزيادات في أسعار النفط وأسعار الفائدة ومصاعب خدمة الدين، الشيء الذي أدى إلى تباطؤ معدلات النمو في معظم البلدان.

وعلى الرغم من تزايد احتياجات الدول النامية من التدفقات الخارجية الميسرة خاصة نتيجة لتردي أوضاعها الاقتصادية وتراكم أزمة مديونيتها الخارجية، وفي ظل برنامج إعادة التأهيل والتكييف التي تبنتها هذه الدول- فإنه لوحظ انخفاض ملحوظ في نسب هذه الإعانات وذلك للأسباب التالية:

-إن الدول المانحة وهي الدول الرأسمالية المتقدمة تعاني من أزمات اقتصادية مستديمة، مما يحد من قدرتها وعزمها على زيادة معوناتها الخارجية إلى الدول النامية؛

- إن انخفاض أسعار النفط منذ بداية الثمانينيات وحتى الوقت الحاضر أدى إلى هبوط في عائدات دول منظمة الـ (OPEC)من العملات الحرة مما أعاق توجهها نحو زيادة معوناتها الخارجية إلى الدول النامية؛

- إن هناك قناعات لدى بعض الحكومات للدول الرأسمالية الصناعية كما في عهد الرئيس الأمريكي "ريقن" و"تاشر" في بريطانيا و"كول "من ألمانيا الغربية في أن حل مشاكل الدول النامية، لا يأتي بزيادة المعونات الخارجية الرسمية إليها، بل العكس، حيث في نظر هؤلاءأن هذه المعونات ساعدت الدول النامية على تأجيل عملية التصحيح الاقتصادي، وأدت إلى تراكم المشاكل وتعقيدها وبالتالي فهم يفضلون زيادة الاستثمار الأجنبي المباشر وتحسين شروط التبادل التجاري للدول النامية.

هكذا وفي الوقت الذي تعد فيه المعونات ضرورية للعديد من الدول النامية بمختلف أحجامها وصورها، فإن الأهم من ذلك هو مدى فعاليتها أي أن تقدم بشروط مناسبة (من حيث الأجل وسعر الفائدة)، كما يتعين على المستفيدين منها ضمان توظيف هذه الأموال في مشروعات تعود بعائد معقول، وأن تهتم بتعبئة مواردها وادخاراتها المحلية إلى أقصى درجة ممكنة.

2-II القروض الأجنبية.

بسبب انخفاض المساعدات (الإعانات الأجنبية) وارتفاع الاقتطاعات من الإحتياطات نتيجة زيادة العجز في موازين مدفوعاتها،اتجهت أغلب الدول النامية انطلاقا من السبعينيات نحو الاستدانة الخارجية كوسيلة لتغطية الفجوة بين الادخار الداخلي والاستثمار.

تستحوذ القروض الخارجية على النصيب الأعظم من إجمالي التدفقات الأجنبية الموجهة للأقطار النامية ويقصد بها تلك المقادير النقدية والأشكال الأخرى من الثروة التي تقدمها منظمة أو حكومة قطر لقطر آخر ضمن شروط معينة يتفق عليها الطرفان. وهكذا يتضح أن القروض الخارجية تمثل التزامات خارجية على القطر المستفيد منها وتتجسد هذه الالتزامات بحتمية سدادها أو ما يسمى بحتمية الدين والتي تتضمن مدفوعات أصل الدين ومدفوعات سعر الفائدة المستحقة ضمن آجال يحددها الطرفان المتعاقدان على القرض.

وبعبارة أخرى نعني بالقروض الأجنبية، تلك القروض القائمة على القواعد والأسس المالية والتجارية السائدة وفقا لظروف السوق، مع التعهد بردها، ودفع فائدة عنها وفق شروط معينة.

وعموما تطورت صور الديون الخارجية العالمية، متسببة في أزمة ديون حادة لدى الدول النامية المتلقية لها، إذ أن التدفقات الرأسمالية من البلدان النامية بسبب ضرورة سداد الفوائد المستحقة على القروض الأجنبية علاوة على سداد أقساط هذه القروض قد قللت إلى حد كبير من أهمية الحركات الرأسمالية طويلة الأجل من الجهات التي تعمل في مجال التمويل إلى البلدان النامية[1]. ويمكن تلخيص أسباب ارتفاع مديونية الدول النامية فيما يلي:

- زيادة حجم المبالغ المخصصة للوفاء بأقساط هذه الديون، وحلول مواعيد استحقاقها؛
- ارتفاع عبء الفوائد المدفوعة في الوقت الذي تعرضت فيه موارد النقد الأجنبي للدول النامية للتدهور؛
- الركود الاقتصادي الذي انتشر في الدول الصناعية خلال فترة (1980-1982) أدى إلى انخفاض معدلات الطلب على سلع وخدمات الدول النامية. مما تسبب في تناقص الحصة النسبية لصادرات الدول النامية من إجمالي الصادرات العالمية وزيادة عجزها عن دفع الديون المستحقة؛
- غياب السياسة السليمة للاقتراض الخارجي، حيث تحرص الجهات المقترضة على مراعاة قدرة المدين على السداد مستقبلا وتهمل حسن استخدام المدين لهذه القروض.

الفصل الخامس :الاستثمار الأجنبي المباشر(les Investissement Directs Etrenger Les IDE).

II-3-1 مفهوم الإستثمار الأجنبي المباشر وأهميته.

يعرف عبد السلام أبو قحف الاستثمار الأجنبي المباشر بأنه "تملك المستثمر الأجنبي لجزء أو كل الاستثمارات في مشروع معين، بالإضافة إلى قيامه بالمشاركة في إدارة المشروع مع المستثمر الوطني في حالة الاستثمار المشترك أو سيطرته الكاملة على الإدارة

والتنظيم في حالة الملكية المطلقة للمشروع، فضلا عن قيام المستثمر الأجنبي بتحويل كمية من الموارد المالية والتكنولوجية والخبرة الفنية للدولة المضيفة[3].

ويتفق كل من صندوق النقد الدولي (FMI) ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) في تعريف للاستثمارات الأجنبية الخاصة المباشرة باعتبارها الاستثمار في مشروعات داخل بلد ما يسيطر عليه القائمون في بلد آخر[4]. ويأخذ هذا الاستثمار في الغالب أحد الأشكال التالية[5]:

- إنشاء مؤسسة من طرف مستثمر أجنبي (إنشاء فرع أو مؤسسة مختلطة)؛
- اقتناء 10%على الأقل من رأس المال الخاص للشركة الأجنبية؛
- إعادة استثمار الفوائد من طرف الفرع؛
- إسهامات الشركة الأم لفرعها (قروض،إكتتابات لزيادة رأس مالها).

ولعل أهم المشروعات المستقطبة لهذا النوع من الاستثمارات هي الزراعة، الصناعة وخاصة الصناعات التحويلية والإستخراجية .

لقد كان من السمات البارزة في العقود الأخيرة، نمو الاستثمار الأجنبي المباشر، في البلدان الأجنبية لتسيطر على الأصول وتدير أنشطة إنتاجية في تلك البلدان. وقد كانت معدلات نمو الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الخمسينيات والستينيات أدنى من معدل نمو التجارة العالمية، وفي السبعينيات لحق معدل نمو الاستثمارات الدولية المباشرة مثيله في التجارة العالمية[1].

ويقود هذا إلى ما قاله أحد خبراء الإدارة والاقتصاد " DRUKER.P" أن أحد أهم تغيير حدث في الاقتصاد الدولي هو بروز حركة رأس المال بين الدول كعجلة محركة للاقتصاد الدولي في مكان التجارة الخارجية، إذ أن نسبة الاستثمار المباشر إلى الصادرات ارتفعت من1.6% عام 1980 إلى 4.8 % عام 1993 والى 6.4% عام 1999[2].

كما أن الاستثمار الأجنبي المباشر يتضمن التزاما أكبر مما تتطلبه التجارة وحدها. فالاستثمار لا يؤتي مردوده إلا بعد سنوات، لذا فهو يتطلب موارد بشرية، ومالية ونقلا للتقنية الإدارية والتكنولوجية مما يزيد من تعميق حركة العولمة.

وبرغم الجدل القائم حول أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر فإن أحدا لا يمكنه تجاهل دوره بالنسبة لدفع عجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية وخاصة في الدول النامية، وهذه المنافع التي تعود على الدول النامية من جراء جذب هذه الاستثمارات لا يمكن الحصول عليها بدون تكلفة إذ أن للشركات متعددة الجنسيات أهداف ودوافع تسعى هي الأخرى إلى تحقيقها، كما لا يمكن تجاهل ما تسعى الحكومة الأم إلى تحقيقه من أهداف سياسية واقتصادية من خلال تشجيعها لشركاتها الوطنية لتدويل أنشطتها، وعموما هناك من يرى أن الاستثمارات الأجنبية من أنجح الوسائل دفعا للتنمية الشاملة، أما البعض الآخر فيرفض هذه الفكرة مؤكدا أن هذا النوع من الاستثمارات تأخذ أكثر مما تعطي، وهناك رأي ثالث يرى ضرورة وضع ضوابط معينة لتحقيق الاستفادة القصوى من هذه الاستثمارات. ولا بد من الاعتراف بوجود مصالح مشتركة لأطراف الاستثمار(الدولة المضيفة، الدولة الأم، الشركات متعددة الجنسيات)، وعلى كل طرف أن يسعى لتحقيق أهدافه في ضوء أهداف الطرف الآخر، وهنا سنحاول عرض بعض وجهات النظر حول أهمية وجدوى الاستثمارات الأجنبية المباشرة[3].

أ- **النظرية الكلاسيكية.**

يفترض الكلاسيك أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تنطوي على الكثير من المنافع، التي تعود في معظمها على الشركات متعددة الجنسيات وتعتبر الاستثمارات الأجنبية من وجهة نظرهم بمثابة مباراة من طرف واحد الفائز بنتيجتها هي الشركات متعددة الجنسيات ولعل أهم ماقدموه من مبررات ما يلي:

- صغر حجم رؤوس الأموال الأجنبية المتدفقة إلى الدول المضيفة بدرجة لا تبرر فتح الباب لهذا النوع من الاستثمارات؛
- تميل الشركات متعددة الجنسيات إلى تحويل أكبر قدر ممكن من الأرباح الناتجة عن نشاطها إلى الدول الأم بدلا من إعادة استثمارها في الدول المضيفة؛
- إن ما تنتجه الشركات المتعددة الجنسيات قد يؤدي إلى خلق أنماط جديدة للاستهلاك في الدول المضيفة لا تتلاءم ومتطلبات التنمية الشاملة في هذه الدول؛
- قد يترتب عن وجود الشركات المتعددة الجنسيات اتساع الفجوة بين أفراد المجتمع فيما يتعلق بهيكل توزيع الدخول وذلك من خلال ما تقدمه من أجور مرتفعة بالمقارنة بنظيرتها من الشركات الوطنية ويترتب على ذلك خلق الطبقية الاجتماعية؛
- قيام الشركات متعددة الجنسية بنقل التكنولوجيات التي لا تتناسب مستوياتها مع متطلبات التنمية الاقتصادية والاجتماعية والثقافية في الدول المضيفة؛

- إن وجود الشركات الأجنبية قد يؤثر مباشرة على سيادة الدولة المضيفة واستغلالها وخلق التبعية الاقتصادية والاجتماعية ؛

- الأعباء والتكاليف التي تتحملها الدول النامية في سبيل جذب الشركات عبر القارات [1] من بينها تخفيض الضرائب، الحماية الجمركية...الخ؛

- السلوك الاحتكاري الذي ينشأ وما يترتب عليه من آثار؛

- عادة ما يتجه الاستثمار الأجنبي المباشر إلى القطاعات ذات الربحية العالية دون ا لاهتمام بالأولويات الإنمائية للأقطار المضيفة؛

- للاستثمار الأجنبي المباشر آثار سلبية على ميزان المدفوعات، وذلك نتيجة لتحويل الدخول والأرباح المحققة إلى بلدانها الأم دون استفادة الدول المضيفة منها[2] .

ب- النظرية الحديثة.

يرى رواد هذه النظرية أن كلا من طرفي الاستثمار (الشركات متعددة الجنسية، الدول المضيفة)، تربطهم علاقة المصلحة المشتركة، أي أن كل طرف في هذه العلاقة يحصل على الكثير من العوائدوالتي تتوقف إلى حد كبير على سياسات واستراتيجيات وممارسات الطرف الآخربشأن الاستثمار الذي يمثل جوهر العلاقة بينهما.

ويرى أصحاب هذه النظرية أن الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المضيفة يساعد على تحقيق الأهداف التالية:

- الاستفادة من استغلال الموارد المادية والمحلية المتاحة والمتوفرة لدى هذه الدول؛

- المساهمة في خلق علاقات اقتصادية بين قطاعات الإنتاج والخدمات داخل الدولة المعنية مما يساعد على تحقيق التكامل الاقتصادي بها؛

- خلق أسواق جديدة للتصدير، وبالتالي خلق وتنمية علاقات اقتصادية مع دول أخرى أجنبية

- تقليل الواردات؛

- يترتب على المنافع السابقة تحسين ميزان مدفوعات الدولة المضيفة؛

- تدفق رؤوس الأموال الأجنبية؛

- المساهمة في تدريب القوى العاملة المحلية وتوفير فرص التوظيف.مما يسهم في تنمية رأس المال البشري في الدول المضيفة؛

- نقل التقنيات والتطورات التكنولوجية في مجالات الإنتاج والتسويق وممارسة الأنشطة والوظائف الإدارية وغيرها؛

- يترتب على قيام الشركات متعددة الجنسيات إنتاج كميات أكبر ونوعية أجود من السلع والخدمات. وزيادة إيرادات الحكومات نتيجة لزيادة نشاط تلك الشركات[1] ؛

- تسهم الأرباح التي يحققها الاستثمار الأجنبي المباشر في إيرادات ضرائب الشركات في البلد الم ضيف. إلا أنه عادة ما تختار الدول التخلي عن بعض من هذه العوائد عندما تخفض أسعار ضرائب الشركات في محاولة منها لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

إلى جانب ما سبق ذكره فإن المرونة التي اتسم بها الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الأزمات المالية تدفع العديد من الدول النامية إلى تفضيله على الأشكال الأخرى من تدفقات رأس المال، كما حدث في دول شرق آسيا 1997-1998 أين ظل هذا الاستثمار مستقرا، وعلى عكس ذلك فإن الأشكال الأخرى من تدفق رؤوس الأموال الخاصة(محفظة الأسهم وتدفقات الديون، وخاصة التدفقات قصيرة الأجل) كانت عرضة لتغيرات كبيرة في مسارها خلال نفس الفترة. ونفس الشيء حدث خلال الأزمة المكسيكية 1994-1995. حيث يعتبر كل من "هوسمان"و"فرنانديز أرياس" أن الاستثمار الأجنبي المباشر بمثابة "كولسترول حميد" لأنه يمكنه من تحقيق المكاسب المنوه إليها سلفا. ومن المكاسب الإضافية أنه يعتقد أن الاستثمار الأجنبي المباشر يكون مقيدا ولا يمكنه الهرب بسهولة عند أول بادرة للمتاعب."[2].

وعموما يمكن القول أن تنافس الدول النامية لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى أراضيها أصبح حقيقة يفرضها واقع ما تقدمه هذه البلدان من ضمانات متعددة وامتيازات وتسهيلات مختلفة للشركات الأجنبية متعددة القوميات.

II-3-2حركة تزايد الاستثمار الأجنبي المباشر.

إذا كانت مظاهر التحول العالمي نحو الأحادية القطبية، هي نتيجة الصراع بين القطبين (الاشتراكي والرأسمالي)، فإنه في سياق هذا التحول لعبت الاستثمارات الأجنبية دورا بارزا في انفتاح عدة أسواق كانت إلى حد بعيد لها موقف سلبي من هذا الأخير. وبالتالي يمكن اعتبار أن تزايد الاستثمارات الأجنبية المباشرة ما هو إلا انعكاس للمرحلة الجديدة التي بلغها النظام الرأسمالي العالمي باعتبار أن الحجم والمصدر والأهداف لعملية تصدير رأس المال ما هي إلا ترجمة للتغيرات التي تطرأ على نمط الإنتاج الرأسمالي السائد[3].

لقد كان الترحيب بالاستثمار الأجنبي المباشر نتيجة تناقص فرص البلدان النامية في الحصول على قروض من المصارف الأجنبية، أحد أهم السبل التي سارعت إليها الدول النامية التي لم تستطع الوفاء بأعباء ديونها خاصة منذ حقبة الثمانينيات حيث ظهر هنالك تيار

فكرى يرى أن التخفيف من حدة أزمة المديونية العالمية بالنسبة للبلاد المدينة، يتركز أساسا على تشجيع اكتساب رؤوس الأموال الأجنبية الخاصة للاستثمار بها وذلك لتعويض النقص في تدفقات القروض المصرفية وتدفقات القروض الثنائية الحكومية إلى جانب ما سيتركه الاستثمار الأجنبي المباشر من أثار إيجابية عليها، كما أنه يساعد على إجراء عمليات التكييف الهيكلي بدخوله تلك القطاعات الإنتاجية الموجهة للتصدير، والتي تحل مكان الواردات وبالتالي تساعدها على دعم وتكييف موازين المدفوعات وتقوية قدرتها على سداد ديونها الخارجية المتراكمة .

ولعل ظهور هذا التيار ترافق مع صدور تقرير "ليستر بيرسون" عام[1]1968.الخاص بالمناخ الاستثماري اللازم تحقيقه لتشجيع أسباب الاستثمارات الأجنبية الخاصة بالبلدان النامية. وحجتهم في ذلك أن البلدان المدينة تحتاج إلى رأس المال الخاص لا العام لإيقاف نمو عبء الديون الخارجية على أساس أن الاستثمارات الأجنبية الخاصة لا تتطلب مدفوعات خدمة من جانب الحكومة ما لم يتحقق عائد على عكس القروض الخارجية التي تتطلب تخصيص مدفوعات خدمة لها حتى ولو لم تحقق المشروعات التي مولتها أية عائد.

إلى جانب ذلك ومع تطور الأسواق المالية العالمية حاولت معظم الدول التي تفتقر إلى رأس المال اللازم لتحقيق التنمية إلى التفكير في أنجع السبل للحصول على رأس المال الأجنبي، وقد أرست الزيادة في تدفقات الاستثمار المباشر الأساس لتوسيع ملحوظ في الإنتاج الدولي للشركات عبر القومية. وتعتبر البلدان الصناعية كمجموعة تجذب أيضا النسبة الكبرى من هذا الاستثمار، وإن كان نصيبها أخذ في التناقص لأن البلدان النامية تغدو بصورة متزايدة مواقع جاذبة للاستثمار[2] .

غير أن توزيع هذه الاستثمارات داخل مجموعة الدول النامية نفسها تتسم بعدم التكافؤ وبالتركيز الإقليمي الشديد ، فالجزء الأعظم من تلك الاستثمارات قد ذهب إلى البلدان النامية المرتفعة الدخل، وأمريكا اللاتينية و آسيا .وهذا ما

جدول رقم 1: الصادرات والإستيرادات للاستثمار الأجنبي المباشر لأهم مناطق العالم(1999-2000).

الوحدة: مليار دولار

المنطقة	تصدير الاستثمار		استيراد الاستثمار	
	1999	2000	1999	2000
العالم كله	1002	1150	1076	1300
البلدان المصنعة	94.6	1046.4	830	1006
الاتحاد الأوربي	720.1	773	467	617
بلدان أوربية أخرى	41.1	47.4	18.1	16

أمريكا الشمالية	160.1	183.3	320.1	344.5
البلدان السائرة في النمو	58.0	99.5	222.1	240
إفريقيا	0.6	0.7	8.9	8.1
أمريكا اللاتينية	21.7	13.5	110.3	86.1
بلدان آسيا	35.5	85.3	100	144
بلدان أوربا الوسطى والشرقية	2.1	4.0	23.2	25.5

المصدر:التقرير السنوي للإستثمارات الأجنبية المباشرة UNCTAD 2001 ص290-295.

من خلال الجدول يتضح أن هناك خلل كبير في التوزيع الجغرافي للرأس المال الدولي بين البلدان. فعلى الرغم من إتباع العديد من الدول لسياسة جذب هذا النوع من الاستثمار فإن تمركزه في بعض المناطق لا زال يمثل ظاهرة ماانفكت تزداد في السنوات الأخيرة.

لقد أظهرت العديد من الإحصائيات الحديثة تزايد حركة رأس المال بشكل لا مثيل له في تاريخ الاقتصاديات في العالم وذلك خاصة في النصف الثاني من التسعينيات. فالشركات المدولة التي بلغ عددها 60 ألفا، بالإضافة إلى فروعها التي بلغ عددها 8000 ألفا فرعا فيالعالم، استثمرت خارج حدود بلدانها ما لا يقل عن 300 مليار دولار سنة 2000، أي بزيادة تفوق 18% بالنسبة لسنة 1999.وهي تفوق كل النسب الأخرى كنسبة نمو الناتج المحلي الإجمالي العالمي [(1)].

جدول رقم 2: نسب نمو الاستثمارات الأجنبية المباشرة وبعض نشاطات الشركات المدولة.

الوحدة: نسبة مئوية

	1995-1991	1997-1996	1998	1999	2000
الاستثمار الأجنبي المباشر	20.8	40.8	44.9	55.2	18.2
الاستثمار المخزون بالخارج	9.3	18.4	19.8	22.3	21.5
مبيعات الفروع بالخارج	10.5	14	18.2	17.2	18.00
نمو إنتاج الفروع بالخارج	7.2	11.0	3.2	27.2	16.5

صادرات الفروع بالخارج	14	11	11.8	11.8	17.9

Source:Rapport Annuel UNCTAD,2001,p.10

من خلال الجدول نلاحظ أن تزايد الاستثمارات خارج حدود البلدان أدى إلى ارتفاع نسبة المخزون من رأس المال بحوالي 20% في السنوات الأخيرة.

هذا التزايد في رأس المال ساهمت فيه بعض البلدان النامية خاصة الآسيوية منها (تايوان وكوريا الجنوبية...) واللاتينو-أمريكية (الأرجنتين والبرازيل...) والتي أصبحت تصدر أكثر مما تستورد من الاستثمار الأجنبي المباشر.

وبالنسبة لرأس المال الياباني فقد ازدادت أهميته منذ منتصف الثمانينيات حتى بلغ ذروته في أواخر العشرية التالية إذ تجاوز حجمه 65.5 مليار دولار، وهكذا أصبح عدد الشركات اليابانية من جملة 100 أكبر الشركات عابرة الحدود تتجاوز17 شركة في العالم (وهو ما يمثل 4.5% من جملة أصول المائة شركة و20% من جملة المبيعات المصدرة و11% من جملة اليد العاملة المستغلة بالخارج).

أما بالنسبة للثالوث المصنع (الولايات المتحدة الأمريكية، أوروبا ، اليابان) فإنه بقدر ما عمل على استقطاب رأس المال الأجنبي (75% من الجملة) بقدر ما كان مصدرا لهذه الاستثمارات الأجنبية المباشرة (85% من المجموع). إذ أن 50 ألف من جملة 60 ألف شركة عابرة القارات في العالم تنتمي لهذا الثالوث، كما أن 100 ألف فرع أجنبي من جملة 800 ألف منتصبة به في السنوات الأخيرة[1].

فالعولمة أصبحت تركز اليوم أساسا على انتشار نفوذ الشركات المتعددة الجنسيات باعتبارها الشكل المميز للاستثمار الأجنبي المباشر، وعلى قدرتها على توحيد أنماط الإنتاج والاستهلاك وعلى نشر ثقافة السوق اللبرالية وتحرير الآليات الاقتصادية والسياسية في العالم.

وهكذا أصبح الاستثمار الأجنبي المباشر على الرغم لما يمكن أن ينتج عنه من آثار سلبية، من أهم ركائز التنمية المستديمة بالبلدان لما يمكن أن يحققه من تشغيل للقوى العاملة ونقل للتكنولوجيات الحديثة والمتطورة ومن نمو للصادرات وتصعيد المنافسة الداخلية وغيرها، فمنذ أوائل التسعينيات اشتدت المنافسة بين البلدان المتطورة والسائرة في طريق النمو، لجذب القسط الأوفر من هذه الاستثمارات وذلك بمنح العديد من الحوافز والإمتيازات المالية والضريبية وغيرها،فتشابهت بذلك ظروف العمل والإنتاج أمام هذه الشركات عابرة الحدود واتسعت رقعة نفوذها في العالم ، نظرا لاندثار الحواجز والعراقيل السياسية والماليةوالاقتصادية ، التي كانت تحول دون اتساع وتقوية نفوذها بين البلدان ، ونتيجة للتغيرات الحاصلة في القوانين الداخلية والتي أصبحت أكثر ملائمة لمتطلبات الاستثمار وأوسع تشجيعا على انتصابه في البلدان[2] .

وعموما يمكننا القول أن تصاعد الاستثمار الأجنبي المباشر وانتشاره في العالم أصبح

من أهم الظواهر الاقتصادية المميزة لهذه المرحلة التاريخية التي تمر بها كل من اقتصاديات البلدان النامية والبلدان المصنعة على حد سواء، إلا أنه ورغم السياسات المبذولة لجذب الاستثمارات الأجنبية المتبعة من طرف كل البلدان النامية تقريبا، وبالرغم من سياسة الانفتاح على الخارج والخوصصة وتعدد المزايا الممنوحة للمستثمرين الأجانب، فان الهوة أصبحت متزايدة بين المجموعة المنتمية إلى البلدان المصنعة وباقي بلدان العالم الثالث.

II-4استثمار المحفظة المالية(les investissements de portefeuille) .

يقصد باستثمارات المحفظة المالية تلك الإستثمارات المالية التي تظهر في شكل شراء أسهم أو سندات لشركات خارج الحدود الوطنية، وأذونات أو عملة الدولة المظيفة وهذا النوع من الإستثمار مرتبط بأسواق الأوراق المالية باعتبارها القنوات التي تتم من خلالها تنفيذ عمليات الإستثمار[1] .

وبعبارة أخرى يقصد بالاستثمار في المحفظة المالية أو ما يسمى بالاستثمار الأجنبي غير المباشر، كل استثمار في الأصول والأوراق المالية في أسواق المال العالمية، وينطوي هذا النوع من الاستثمار على قيام الأشخاص الطبيعيين أو المعنويين المقيمين في دولة ما بشراء أسهم الشركات القائمة في دولة أخرى، كما قد تقوم بعض المنظمات الدولية مثل المؤسسة الدولية للتمويل " International Finance Corporation" بالاكتتاب في أسهم شركات القطاع الخاص المنتشرة في الدول النامية،إن مثل هذا النوع من الاستثمارات لا يعطي للمستثمرين من الحق إلا ما يجنيه من مساهمته أي مساهم عادي ضمن شركات مساهمة[2] .

وتعتبر هنا العملات والأوراق المالية وحصص رأس المال صناعة التمويل التي تجذب رؤوس الأموال الدولية وتعتبر الضرائب المباشرة على أرباح الأسهم والسندات وحصص رأس المال ذات تأثير كبير على حجم الطلب على الاستثمارات غير المباشرة الأجنبية في الدولة المضيفة، وبالتالي فإن عملا تنسيقيا في مجال الضرائب يعتبر من قبيل الضرورة لتنشيط جانب الطلب على الأوراق المالية بأسواق المال بالدول المشاركة ضمن التنسيق. وفي ظل هذا النوع من الاستثمار لا يكون المستثمر الأجنبي مالكا لجزء أوكل مشروع الاستثمار وأحيانا لا يتحكم المستثمر الأجنبي إلا جزئيا في إدارة وتنظيم المشروع.

وعموما يتجه هذا المصدر للتمويل إلى البلدان التي تملك أسواقا مالية متطورة نسبيا ، وأجهزة وأدوات للوساطة المالية وأنظمة متحررة للاستثمار،كما يترتب عن الاستثمار في الأوراق المالية حيازة المستثمر لأصل مالي غير حقيقي يتخذ شكل ورقة مالية (أسهم ، سندات).

عموما فإن أغلب الأسواق المالية الدولية الكبرى تقع في الدول المتقدمة نظرا لتوفرها على الشروط الضرورية لقيام سوق مالي قوي وأهم هذه الشروط هي:

- المستوى العالي من التطور الاقتصادي؛

- المشاركة الفعالة والواسعة في التجارة الدولية؛
- توافر البنوك والمؤسسات المالية الأخرى المتخصصة في إجراء العمليات المالية بكفاءة؛
- عدم فرض قيود نقدية على المعاملات.

ويعتبر إصدار أوراق مالية قابلة للتداول وحاملة للفائدة وفق قاعدة قانونية إحدى الأشكال الأكثر تقدما للتمويل . ولسوق السندات الوطنية تراث عريق في غالبية البلدان الصناعية، وبسرعة لم يقتصر الوصول إلى الادخار المحلي على المقترضين المحليين بلشمل ذلك مقترضين أجانب إذ ساهم تدويل تدفقات رأس المال في انتقال الأموال المقرضة

من مراكز مالية إلى مراكز مالية أخرى مضاعفة بذلك نقاط العبور إلى أسواق رأس المال ومؤمنة بعدا دوليا للتمويل بواسطة السندات[1]. و يتميز الاستثمار في محفظة الأوراق المالية بما يلي[2]:

- تتمتع بنوع من التجانس، لذا فهي لا تحتاج إلى خبرة وتخصص عكس الاستثمارات الأخرى كما أنها تتميز بوجود أسواق متطورة للأوراق المالية وباستطاعة المستثمر شراء أو بيع تلك الأوراق عبر وسطاء وسماسرة تبعا لأوامر الوكيل؛
- تتمتع بأسواق منظمة على درجة عالية من الخبرة والتطور ويطلق عليها بالأسواق الثانوية (البورصات) وأهمها سوق (نيويورك، لندن، طوكيو، باريس، فرانكفورت،زيوريخ). بالإضافة إلى أسواق أولية يطلق عليها اسم أسواق الإصدار؛
- تتمتع بدرجة مخاطرة عالية وذلك نتيجة لتذبذب أسعارها في الأسواق المالية؛
- لا تحتاج إلى مصاريف كثيرة (عكس الاستثمارات المباشرة) مثل: مصاريف النقل والتخزين.

ويمكن للبلدان النامية أن تحصل على رأس المال الأجنبي الخاص عن طريق إصدار السندات في أسواق رأس المال في الدول المتقدمة، حيث تقوم الدولة التي ترغب في الاقتراض بطرح سندات ذات قيمة معينة وبسعر فائدة معين وتستهلك بعد حلول أجل محدد، يكتتب فيها المستثمرون والأفراد والهيئات الخاصة في هذه الدول.

وتواجه إصدارات البلدان النامية من السندات منافسة شديدة من جانب البلاد الصناعية المتقدمة التي تقوم أيضا بالإصدار في هذه الأسواق المالية العالمية، وبطبيعة الحال تعتبر هذه المنافسة غير متكافئة إذ يفضل أغلب المستثمرين الاستثمار في الأسهم والسندات المصدرة من جانب الدول الصناعية المتقدمة لما تتمتع به هذه الدول من استقرار في أحوالها الاقتصادية والسياسية والاجتماعية، وبالتالي تتوافر فيها الثقة على الوفاء بالتزاماتها بينما قد يعزف المستثمر عن شراء سندات الدول النامية لانعدام ثقته بها فيما يتعلق باستقرار ظروفها السياسية والاقتصادية والاجتماعية، ولهذا فإن البنوك الأجنبية التي تقوم بإدارة وضمان الإصدارات الخاصة بسندات البلدان النامية غالبا ما لا تجازف في السماح

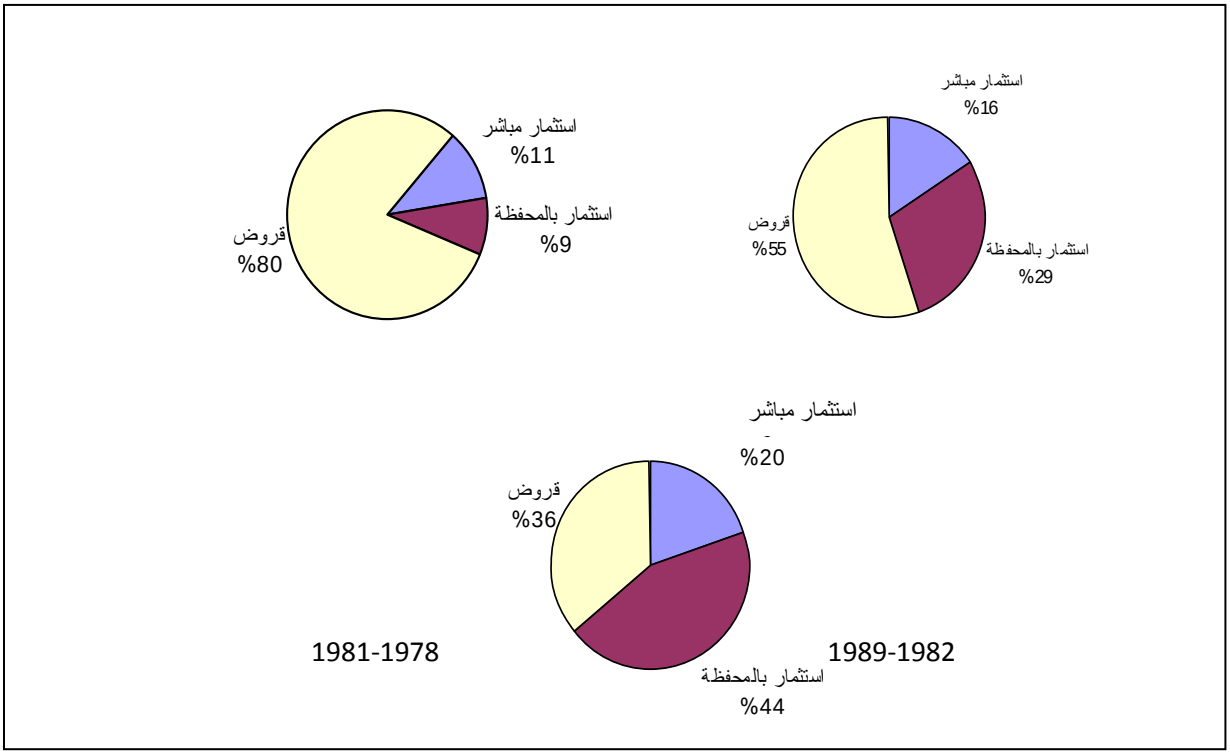
بإصدارات لمقترضين غير مألوفين للمستثمر الأوربي أو الأمريكي أو الياباني أو يكون مركزهم المالي والاقتصادي ضعيف على النطاق العالمي.

إن التطور الحاصل في هذه الأسواق قد فرض تحديات أمام الأسواق المحلية للأقطار النامية تتمثل بكيفية المنافسة على رؤوس الأموال المتدفقة، بينما اقتصرت علاقات هذه البلدان بالأسواق المالية الخارجية في فترة الثمانينيات على المفاوضات المتعلقة بإعادة جدولة الديون وما يرتبط بها من اتفاقات على قروض نقدية جديدة وما ينجم عنها من تفاقم لأزمة المديونية.

من هذا المنظور تشير التجارب إلى ضرورة تنمية وإعادة هيكلة الأسواق المالية -الناشئة- في البلدان النامية بوصفها أداة هامة لتعبئة المزيد من الموارد لتمويل الاستثمارات إضافة إلى الآثار الإيجابية الجانبية للاستثمارات الأجنبية.

وعموما يمكن القول أنه رغم أهمية الأشكال المختلفة لرأس المال إلا أن الاستثمار الأجنبي المباشر أصبح مصدرا مهما للتمويل الخارجي الخاص للبلدان النامية.وهو يختلف عن الأنماط الرئيسية الأخرى لتدفقات رأس المال الخاص الخارجي في أنه مدفوع إلى حد كبير بالآفاق الطويلة الأجل المفتوحة أمام المستثمرين لتحقيق أرباح في أنشطة إنتاجية يسيطرون عليها بصورة مباشرة. وذلك عكس الإقراض المصرفي الأجنبي والاستثمار بالمحفظة المالية اللذان تحركهما في كثير من الأحيان اعتبارات الربح في الأجل القصير، والتي يمكن التأثير فيها بمجموعة متنوعة من العوامل مثل(أسعار الفائدة،مثلا) . ويشير كل من "هوسمان "و"فرنانديز أرياس" إلى السبب الذي يدعو العديد من الدول المضيفة،حتى تلك التي تحبذ تدفقات رأس المال، إلى النظر في تدفقات القروض الدولية وبخاصة من نوعية القروض قصيرة الأجل، باعتبارها "كولسترول رديء" إذ أن أغلب القروض قصيرة الأجل من الخارج تتم لاعتبارات المضاربة وقد تقوم على معدلات تفاضلية لسعر الفائدة وتوقعات سعر الصرف،وليس على اعتبارات طويلة الأجل،كما أن القروض قصيرة الأجل من الخارج هي أول من يسارع إلى الهرب في أوقات الاضطرابات، وكانت المسئولة عن دورات الإزدهار والإفلاس في سنوات التسعينيات. وعلى هذا الأساس فإن تدفقات رؤوس الأموال ابتعدت عن القروض المصرفية واتجهت إلى الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار بالمحفظة المالية، كما يتضح ذلك من خلال الشكل التالي:

شكل رقم1 : الاتجاه إلى الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار في المحفظة المالية والابتعاد عن القروض



المصدر: براكاش لونجاني وعساف رزين.مرجع سبق ذكره.ص.7.

إلى جانب الأشكال الأساسية للتدفقات الدولية لرأس المال التي سبق وتعرضنا لها، فإن هناك أشكالا أخرى لهذه التدفقات وهي في الغالب أقل أهمية من الأشكال السابقة الذكر وتظهر تحت اسم التدفقات "شبه الرأسمالية" [(1)]، والتي تنجم مثلا عن تحويلات العمال وسداد الفوائد المستحقة على القروض الأجنبية وتحويلات الأرباح الخاصة بالاستثمارات الأجنبية، أو غيرها من التدفقات عن طريق الحساب الجاري، إلى جانب سداد أقساط القروض الأجنبية، والتي قد يكون لها تأثيرات خاصة على ميزان المدفوعات.

III- أسباب التدفقات الدولية لرأس المال.

إن جزءا من التدفقات الرأسمالية محفزة تدخل كإجراء لتصحيح الإختلال الخارجي في ميزان المدفوعات كما سبق وأشرنا،أما الجزء الآخرمن هذه التدفقات الرأسمالية تكون تلقائية لا علاقة لها بحالة ميزان المدفوعات، وهو ما ينطبق على حالة العديد من البلدان الرأسمالية المتقدمة التي تعكس تدفقاتها الدولية فائضا في مدخراتها مقابل استثماراتها المحلية، وعموما يمكن تصنيف أسباب التدفقات الدولية لرأس المال بشكل عام إلى ثلاث مجموعات أساسية:

III-1 الزيادة المستقلة في دالة الطلب المحلية .

حيث يحتمل أن تقود الزيادة الحاصلة في الطلب على النقود في جذب رأس المال الأجنبي (كالإستثمار بالمحفظة) القصير الأمد.

III-2 الزيادة في انتاجية رأس المال.

إن قرار الإستثمار يبنى على أساس المقارنة بين معدل الربحية المتوقع وبين الكلفة المتحققة للمشروع المقترح، وعادة ما يعبر عن الإيرادات المستقبلية بشكل نسب مئوية من العائد بالإنتاجية الحدية لرأس المال، إذ تتأثر حركة رأس المال الأجنبي (الخاص) بدافع الربح، وعليه وبافتراض ثبات العوامل الأخرى فإن رأس المال الخاص ينجذب إلى تلك البلدان التي يرتفع فيها عائد الإستثمار نسبيا، وهذا ما نلاحظه بالنسبة لمختلف أنواع التدفقات الدولية لرأس المال و خاصة بالنسبة للإستثمارات الأجنبية المباشرة.

III-3 العوامل الخارجية.

III-3-1 الاختلاف بين أسعار الفائدة الدولية.

تنتقل رؤوس الأموال من البلدان التي يتوفر فيها رأس المال(فائض) إلى البلدان التي تعاني من شح في رأس المال(عجز)، وعادة ما ترتفع أسعار الفائدة في بلد العجز وتنخفض في بلد الفائض، وبالتالي تتدفق رؤوس الأموال إلى البلدان التي تتسم بارتفاع أسعار الفائدة. وهذا رغبة في تحقيق دخل أكبر،مثل شراء أصول أجنبية قصيرة الأجل(مثل أذونات الخزانة والأوراق التجارية...) أو بإيداع رأس المال لفترة قصيرة في إحدى البنوكالأجنبية،حيث يرتفع سعر الفائدة نسبيا وذلك لتحقيق عوائد أكبر مما يتحقق من الاستثمارات قصيرة الأجل المماثلة داخل البلد ، وقد استخدمت البلدان الرأسمالية الصناعية سعر الفائدة في إطار

سياساتها الاقتصادية الكلية خلال فترة السبعينيات وما بعدها، وهو ما أدى إلى ارتفاع مستمر في أسعار الفائدة منذ منتصف السبعينيات حتى بلغت ذروتها في عام 1986 فكان ذلك عاملا أساسيا في انفجار أزمة المديونية الدولية وكساد عالمي ملحوظ.

وبالتالي فإن البحث عن التوظيفات المالية الأكثر عائد يبرر حركة رأس المال خاصة رأس المال قصير الأجل، إذ أن معدلات الفائدة يمكن أن تستخدم كوسيلة لتعديل تدفقات رأس المال بين الدول.

III-3-2 أغراض المضاربة.

يقصد بالمضاربة التعاقد على شراء عملة أجنبية بسعر معين وبيعها في موعد آجل بسعرأعلى بناءا على توقعات المضارب فحسب. أي أن خروج رؤوس الأموال لغرض المضاربة يمكن ان يكون عند توقع تغيرات ملموسة في القيمة

الدولية للعملة الوطنية لاحدى البلدان، وهذا ما يدفع المضاربين إلى تحويل أموالهم للبلد المعني لشراء مقادير من عملته قبل أن يرتفع سعر صرفها في السوق العالمي ثم يقومون ببيع هذه المشتريات عند تحقق توقعاتهم. ويمكن ان يحدث العكس فتتسرب رؤوس الأموال قصيرة الاجل من بلد من البلدان بسبب توقع حدوث هبوط ملموس في سعر صرف (قيمتها الخارجية) عملتها الوطنية وبالتالي فإن المضاربين يتعرضون إلى خسائر ناشئة عن سعر صرف تلك العملة بين فترتين متباعدتين، فإذا تحققت تنبؤاته حول التغيرات المستقبلية للأسعار الفورية سيحصل مناله وإلا فإنه سيخسر، ويطلق عادة على المضارب الذي يتوقع إرتفاع قيمة العملة المعنية (بالمضارب على الصعود)، أما المضارب الذي يتوقع انخفاض قيمة العملة (بالمضارب على الهبوط). والمضاربون هم عادة الأفراد والشركات ذوي الثروة الكبيرة أكثر منها البنوك [1].

ويمكن القول أنه بعد عام 1989 أصبح رأس المال أكثر اعتمادا على المضاربة وأقل إنتاجية، فأكثر من 200 بليون دولار يتم دورانها في البورصة يوميا ولا يتعدى حجم التعامل الحقيقي 10% من هذا المبلغ، والباقي ماهو الا مضاربة وهمية أي أن رأس المال أصبح دون قيمة مادية[2].

III-3-3 بيانات ميزان المدفوعات.

أشرنا فيما تقدم إلى أن وجود عجز في ميزان مدفوعات البلد يعني وجود تدفق عكسي لموارده من النقد الأجنبي على هيئة رؤوس أموال(قصيرة أو طويلة الأمد)، وبالتالي يلجأ بلد العجز"عادة" إلى استقدام رؤوس الأموال الدولية لغرض معالجة حالة العجز المذكورة، مقابل هذا يقوم بلد الفائض بإقراض دول العجز بعملية أشبه باستثمار ذلك الفائض في بلدان تكون بحاجة إليه. كما أن رصيد العمليات الجارية يعتبر مؤشرا على قدرات أو احتياجات تمويل الاقتصاد.

وفي ضوء ذلك كله، يقتضي فهم سلوك كل من ميزان المدفوعات وأسعار الصرف لمتابعة التدفقات الدولية لرأس المال حيث يدخل هذان العاملان في تحديد كميات واتجاهات تلك التدفقات.

علاوة على ما ذكر، يمكن الإشارة الى عوامل أخرى تتحكم في حركة رأس المال مثل:

IV-تفادي المخاطر السياسية.

وترتبط أساسا بالاستقرار السياسي في البلد إذ أن عدم استقرار النظام السياسي وآثاره، يعد أحد أهم العوامل الأساسية لمغادرة رأس المال للخارج، إذ يعمل المتعاملين الاقتصاديين على نقل أموالهم إلى خارج البلد بحثا عن الثقة والوقاية خاصة من نوعين من المخاطر: أولها خطر فرض ضريبة ثقيلة وكذلك إنشاء نظام دقيق للرقابة على الصرف. كما قد تتعرض رؤوس الأموال المحلية إلى خطر المصادرة من قبل السلطات العامة وهكذا يتم تحويلها أو إيداعها في البنوك الأجنبية. وبالتالي اللجوء إلى بلد آخر تكون فيه الظروف السياسية أكثر أمانا.

V- المخاطر الاقتصادية.

مثل خطر التدهور النقدي، ففي حالة تدهور القوة الشرائية للنقود المحلية نتيجة لارتفاع معدل التضخم المحلي يلجأ أصحاب رؤوس الأموال إلى تحويل العملات إلى الخارج. ويتم ذلك أيضا لمحاربة التضخم الحاصل في البلدان التي لديها موارد مالية فائضة تزيد عن طاقتها الاستيعابية(الاستثمارية) للاقتصاد الوطني حيث تعمل على استثمار الفوائض المالية خارجا.إلى جانب لجوء أصحاب المشاريع إلى تهريب رؤوس أموالهم للخارج تهربا من دفع الضريبة على دخولهم أو أرباحهم(حينما تكون متصاعدة إلى حد كبير) كجزء من السياسة الاقتصادية التي تقوم بها السلطات المالية لتمويل الموازنة العامة...الخ.

كما يمكن أن يكون الغرض من خروج رأس المال وخاصة في شكل الإستثمار الأجنبي المباشر هو الرغبة في السيطرة على الأسواق الخارجية، وبخاصة في البلدان النامية والقضاء على أي منافسة فيها،سواء كانت هذه من جهات محلية(أي في البلد المستثمر فيه) أومن دولة أخرى منافسة لها في الخارج. الى جانب الرغبة في السيطرة السياسية على هذه البلدان.

أما في الوقت الحاضر فإن منأبرز التطورات في مجال التدفقات الدولية لرأس المال هو ذلك النمو المتصاعد للأسواق المالية والنقدية الدولية والتي استدعت من بلدانها تحرير واسع النطاق للانتقالات الرأسمالية شبيهة بما حدث في مجال التدفقات السلعية، فأزيلت قيود الرقابة على الصرف وفتحت الأسواق المالية للاقتراض الأجنبي وتم استحداث أدوات جديدة لتسهيل عمليات الإقراض والاقتراض.إذ تعد الأسواق المالية الدولية القناة التي تتدفق من خلالها الأدوات المالية المختلفة عبر مختلف دول العالم[1]، وأصبحت غير مقتصرة على دولة دون غيرها بل أصبح في مقدور أي مستثمر في أية دولة الاستثمار في دولة أخرى دون أي عقبة أو صعوبات، بعد انتشار ثورة الاتصالات الحديثة وشبكات الانترنيت العالمية، كما لم تعد الأسواق المالية وسيلة لتعبئة المدخرات وتوفير فرص التمويل ومنح الائتمان فحسب بل أصبحت أداة لدمج اقتصاديات دول العالم المختلفة في الاقتصاد الرأسمالي الكوني، وهكذا يمكن القول أن حجم التدفقات الرأسمالية لأي بلد ما يتوقف على قوة الأداء الاقتصادي للأسواق المالية لهذا البلد[2].

VI- تدفقات رؤوس الأموال إلى البلدان النامية.

تبين كل من النظرية الاقتصادية والتجربة العلمية، أن التحرير المالي وسهولة تحرك رأس المال يمكن أن ينشط التنمية الاقتصادية. وقد أقر كل من "آدم سميث" و"كارل ماركس" بأن رأس المال هو الذي يقود اقتصاد السوق، إلا أن كثيرا من الدول النامية تعاني نقصا في رأس المال، ولعل ذلك يعود أساسا حسب رأي " هيرناندو دي سوتو"[1] إلى عدم قدرة كثير من الدول على إنتاج رأس المال رغم أن الأصول التي تمتلكها هذه الدول الفقيرة تفوق كثيرا (وبمقدار 40 مرة

تقريبا) جميع ما تلقته من معونات أجنبية خلال نصف القرن الماضي. ولكن هذه الأصول في معظم الدول النامية تكون على صورة "لا تخلو من الخلل" تجعلها غير قادرة على توليد الدخل، ولذلك تعتبر رأس مال "ميت".لقد كان التدخل الحكومي الواسع هو القاعدة في الأسواق المالية للبلدان النامية خلال الثمانينيات، فكانت تفرض أسقفا على معدلات الفوائد المصرفية، وكان تخصيص الائتمان يتم بقرارات إدارية بدلا من أن يتم طبقا لمعايير السوق، وكان تدفق رؤوس الأموال الأجنبية مقيدا بصرامة، إلا أنه على مدى السنوات العشرين الأخيرة بدأت العديد من البلدان النامية في تحرير أسواقها المالية وإلغاء هذه الأنواع من القيود، بعد أن اقتنعت بالحجج النظرية المؤيدة للتحرير، وتجربة عدد كبير من البلدان التي نمت بسرعة[2].

لقد عمدت أغلب الدول النامية إلى إلغاء القيود على المدفوعات بالنسبة للحساب الجاري، كما تخلت عن الرقابة على التدفقات المالية عبر الحدود، خاصة الرقابة على التدفقات الأجنبية، وقد سجل مع نهاية عام 1992 قيام 35 دولة نامية بتحرير حساب رأس المال بالكامل وعلى هذا الأساس يعتقد بعض الاقتصاديين (Brune 1995)أن النمو الكبير في أداء بعض أسواق الدول النامية جعلها في بعض الأحيان أكثر جاذبية من الاقتصاديات المتقدمة وذلك بالنسبة للمستثمر الذي يرغب في تنويع محفظته المالية[3]. وعلى هذا الأساس شهدت سنوات التسعينيات تزايدا كبير في تدفقات رؤوس الأموال الصافية إلى البلدان النامية، ففي عام 1996 بلغ صافي تدفقات رؤوس الأموال الخاصة 190 مليار دولار أي تقريبا أربعة أمثال ما كان عليه في 1990. وخلال الفترة (1990-1997) كان صافي تدفقات رأس المال الخاص السنوي أكبر من صافي تلك التدفقات التي سبقت أزمة ديون 1982، و تركز معظمها في آسيا وأمريكا اللاتينية، وعموما فقد اختصت 140 دولة نامية مجتمعة من بين 166دولة، بأقل من 5% من إجمالي التدفقات[4].

أما بالنسبة للبلدان الإفريقية فقد استقطبت سنة 1999ما قيمته 476 مليار دولار من الاستثمارات الأجنبية المباشرة أي ما يعادل 3% من مجمل الاستثمارات الأجنبية المباشرة في العالم، علما أن هذه الاستثمارات اتجهت في مجملها نحو قطاعات المناجم والنفط، ومن بين 20 دولة مستفيدة من هذه الاستثمارات استحوذت 5 دول فقط على حصة الأسد من هذه الاستثمارات وهي:نيجيريا،مصر،المغرب،تونس،وأنغولا.

كما طالبت الدول النامية في المؤتمر "الأورو-إفريقي" المنعقد في القاهرة سنة 2000 بضرورة مسح ديون الدول النامية الأكثر فقرا لتخفيض الضغوط عليها ودفعها لرسم سياسات تنموية تعيدها إلى مستوى أفضل من الرفاه.

لقد اختلف تكوين ومقاصد رؤوس الأموال نحو البلدان النامية خلال فترة التسعينيات عن تلك التي جاءت في الفترة التي سبقت أزمة ديون 1982، ففي السبعينيات كان إقراض البنوك هو المكون الأكبر لتدفقات رؤوس الأموال وكان أهم متلق لها هو القطاع العام. وعلى العكس من ذلك ففي التسعينيات كان العنصر السائد هو السندات والاستثمار الأجنبي المباشر، واستثمار المحافظ المالية، وقام القطاع الخاص بأغلب عمليات الاقتراض والإقراض الخارجي. وفي هذا الإطار نتساءل حول الأسباب التي وقفت وراء تدفقات رؤوس الأموال إلى مختلف البلدان النامية في التسعينيات.

لقد بدأت استجابة رأس المال الخاص للفرص القائمة في الأسواق الصاعدة تتحسن في

التسعينيات بسبب عوامل داخلية وعوامل خارجية على حد سواء. حيث حسنت العوامل الداخلية خصائص العائد والمخاطر بالنسبة للمستثمرين الأجانب من خلال ثلاث قنوات رئيسية:

- تحسن الجدارة الائتمانية كنتيجة لإعادة هيكلة الديون الخارجية في عدد معتبر من البلدان؛
- تحقيق مكاسب في الإنتاجية من خلال الإصلاح الهيكلي وترسيخ الثقة في إدارة الاقتصاد الكلي في العديد من البلدان النامية التي نفذت برامج ناجحة لتحقيق الاستقرار؛
- أصبحت البلدان التي تبنت أنظمة سعر صرف ثابتة أكثر جاذبية بالنسبة للمستثمرين بسبب تحويل مخاطر تقلبات سعر الصرف- على الأقل على المدى القصير- من المستثمرين إلى الحكومة.

وعلاوة على ذلك لعبت التأثيرات الخارجية دورا كبيرا في جذب تدفقات رؤوس الأموال إلى هذه البلدان خلال التسعينيات بسبب كل من القوى الدورية والهيكلية، وكانت القوى الدورية هي التفسير السائد في أوائل التسعينيات عندما دفع انخفاض أسعار الفائدة الحقيقية في العالم المستثمرين للأسواق الصاعدة، إلا أن استمرار تدفق رؤوس الأموال الخاصة بعد الارتفاع في أسعار الفائدة في العالم عام 1994 وبعد أزمة المكسيك في 1994-1995 ، يوحي بأن هناك أيضا قوى هيكلية خارجية لها تأثيرها.

لقد بدأت القوى الهيكلية الخارجية في العمل عندما أدى تطور الهياكل المالية للبلدان المصدرة لرأس المال إلى زيادة استجابة رأس المال الخاص لفرص الاستثمار عبر الحدود

وهذا التطور تمثل فيما يلي:

- دفع انخفاض تكلفة الاتصالات، والمنافسة القوية، والتكاليف المتزايدة في الأسواق المحلية المؤسسات في البلدان الصناعية للاتجاه للإنتاج في الخارج لزيادة كفاءتها وأرباحها؛
- أصبح المستثمرون المؤسسيون أكثر استعدادا وقدرة على الاستثمار في بلدان الأسواق الصاعدة بسبب ارتفاع معدلات العائد المتوقع على المدى الطويل، وفرصهم الأوسع في تنويع المخاطر نظرا لكبر وعمق أسواق أوراقهم المالية وزيادة جدوى الاستثمار بسبب تحرير حساباتهم الرأسمالية؛

كما أن عمليات الخوصصة والاندماج بين قطاعات مهمة في الدول النامية تجذب باتجاهها رؤوس الأموال في شكل استثمارات أجنبية مباشرة، وقد شهدت نموا مضاعفا قدر بثماني مرات مابين 1990-1999 حسب تقارير البنك الدولي [(1)].

لقد أثبتت سياسة تحرير حساب رأس المال نجاعتها وتجربة دول آسيا دليل على ذلك، إذ ما إن حررت حساب رأسمالها جزئيا حتى تدفقت رؤوس الأموال باتجاهها بحيث بلغت هذه الموارد حوالي 100 مليار دولار سنة 1996، أي ما يقارب نصف مجموع تدفقات رؤوس المال إلى البلدان النامية [(2)]، إلا أن ذلك لم يستمر طويلا بسبب تعرضها لأزمة مالية حادة.

كما أن أهم ما نجم عن عولمة الأسواق المالية في الدول النامية هو تدويل مدخراتها الوطنية حيث أصبحت هذه الأخيرة تستثمر خارج حدود الوطن لأسباب كثيرة ومختلفة، والمثير للدهشة هنا هو أنه يحدث في الدول التي تعاني من عجز كبير في ميزان مدفوعاتها، ومن ديون خارجية ضخمة تزداد وطأة خدمة أعبائها عبر الزمن ، كما يحدث هذا أيضا في الوقت الذي تسارع فيه الدول النامية لفتح أبوابها لرأس المال الأجنبي من خلال التسابق على منحه الكثير من المزايا والإعفاءات والحوافز، ولو منحت هذه الأخيرة لراس المال المحلي لكان أفضل وأجدى وأنفع لها من جلب رؤوس الأموال الأجنبية وما ينتج عنها من مخاطر.

ومن المفارقات المدهشة في هذا الخصوص هو تواجد دول تزيد فيها نسبة الأموال الوطنية الهاربة للخارج إلى تدفقات رؤوس الأموال الأجنبية عن 100% مثل حالة فنزويلا في بداية الثمانينيات، وهناك دول تمثل فيها الأموال الوطنية المستثمرة في الخارج نسباتتراوح ما بين 50-90% من إجمالي ديونها الخارجية وطبقا لبيانات الأونكتاد"UNCTAD" يتبين أن البلاد النامية تساهم بما نسبته14.4% من جملة حركة الاستثمارات الأجنبية المباشرة المنسابة للخارج في عام 1997 وهو ما يعادل 61 مليار دولار أمريكي[(3)]. من خلال ما سبق يتضح أنه رغم توجه البلدان النامية نحو تحرير حساباتها الرأسمالية وفتح المجال لرأس المال الأجنبي للاستثمار فيها، فإنها لم تتمكن من تحقيق غايتها، باستثناء بعض البلدان التي حضيت بتدفقات رأسمالية هامة مثل دول جنوب وشرق آسيا وأمريكا اللاتينية . بل على العكس من ذلك فإنها شهدت تدفقا عكسيا لرأس المال المحلي نحو *الخارج*.

الفصل السادس : المديونيـــــــــــة الخارجية

أولا- مفهوم الاقتراض الخارجي:

من الضروري أن نحدد أولا ما المقصود بالديون الخارجية وذلك لأن الأرقام الفعلية للمديونية المستحقة على الدول النامية تتجاوز بكثير ما تشير إليه البيانات الإحصائية التي تنشرها المصادر المحلية أو الدولية عن الديون الخارجية لبلد ما أو مجموعة من البلدان.

ففي الكثير من الحالات يوجد اختلاف سببه يعود إلى استبعاد بعض الديون، مثل ديون القطاع العسكري، الديون القصيرة الأجل والديون الخاصة غير المضمونة من قبل الحكومات؛ بالإضافة إلى عدم نشر الالتزامات المستحقة لصندوق النقد الدولي. وللإلمام بمفهوم الديون الخارجية ينبغي أن نقوم فيما يلي بعرض بعض التعاريف.

ثانيا- تعريف الاقتراض الخارجي:

1- تعريف :

" إن إجمالي الديون الخارجية في تاريخ معين يكون مساويا إلى مبلغ الالتزامات التعاقدية الجارية التي تؤدي إلى تسديدات مقيمي بلد ما، تجاه غير المقيمين به، ويشمل حتمية تسديد أصل الديون مرفوقا بالفوائد أو من دونها، أو دفع الفوائد مع أو بدون تسديد مبلغ الأصل"[1]. سمي هذا التعريف بالمركزي لأنه يعرف العناصر الأساسية المكونة للمديونية الخارجية.

2- تعريف البنك الدولي:

و يعرف البنك الدولي الدين الخارجي بأنه " **الدين الذي تبلغ مدة استحقاقه الأصلية أو المحددة أكثر من سنة واحدة، وهو مستوجب لأفراد أو لهيئات من غير المقيمين ويسدد بعملات أجنبية أو بسلع وخدمات**[2]".

سنتبنى في إطار هذا العمل التعريف الجديد الموحد السابق لأنه مقارنة ببقية التعاريف أشملها وأكملها.

المطلب الثاني: معجم المصطلحات الخاصة بالديون الخارجية[3]:

للتعريف بالمديونية الخارجية، يجب التمييز بين الديون الصافية والديون الإجمالية، حيث تساوي الديون الصافية الفرق بين قيمة الأرصدة الخارجية التي يمتلكها المقيمون (الديون المستحقة على الخارج والقروض الممنوحة للخارج) وأرصدة البلد التي يمتلكها غير المقيمين (الالتزامات نحو الخارج أو القروض في الخارج).

---

[1]- DEMBINSKI. M. Pawel , l'endettement international, OCDE, Paris, 1988, p.20.

[2]- صندوق النقد الدولي، إدارة الدين الخارجي، الوثيقة رقم XIII/11/6- INST /91، واشنطن،1991،ص39 وص40.

[3]-مشروع التقرير حول المديونية الخارجية، الدورة العامة الخامسة عشرة، ماي 2000، ص36.

و لا تنطبق الديون الإجمالية إلا على التزامات بلد ما نحو الخارج في شكل قروض نحو الخارج أو أرصدة هذا البلد التي يمتلكها غير المقيمين.

وعادة ما يعتبر مصطلح الديون الصافية ملائما أكثر بالنسبة لتحليل وضعية البلدان المتطورة وبعض البلدان السائرة في طريق النمو، مثل البلدان المصدرة للبترول التي لها حقوق مستحقة على الخارج.

وعلى العكس من ذلك، فإن مصطلح الديون الإجمالية جد مناسب فيما يخص البلدان النامية والعربية غير المنتجة للبترول؛ وذلك بالنظر إلى العبء المفرط لالتزاماتها نحو الخارج. وهي، بالتالي لا تمتلك إلا أرصدة ضئيلة.

أولا- تصنيف الديون الخارجية:

تصنف الالتزامات نحو الخارج إلى ثلاثة أنواع:

1. **القروض الحكومية (الرسمية):** القروض التي تمنح من طرف حكومة أجنبية إلى حكومة أخرى.
2. **القروض المتعددة الأطراف:** تمنح من طرف منظمات دولية.
3. **القروض الخاصة:** التي تمنحها بنوك أجنبية خاصة إلى حكومة ما أو إلى مؤسسة عمومية أو خاصة أو إلى البنوك.

ثانيا- مصطلحات ومفاهيم هامة:

و قد اشتركت الهيئات الدولية مثل صندوق النقد الدولي والبنك العالمي وبنك الإنشاء والتعمير ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، في إعداد معجم، الذي يعتبر ضروري لفهم مشكلة المديونية الخارجية؛ بالإضافة إلى المفاهيم والمصطلحات المستخدمة من طرف المؤسسات المالية العربية. وفيما يلي نعرض أهم المصطلحات.

- **تخفيف الديون:** إلغاء أصل الفوائد المستحقة الذي لم تسدد (سواء بحلول آجال تسديده أو عدم حلولها). ويعني بالنسبة لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، تخفيف نسبة أسعار الفائدة.
- **نادي باريس:** اجتماع يضم الأطراف الدائنة تم من خلاله، منذ سنة 1956، تخفيف عبء الديون من طرف حكومات البلدان الأعضاء في لجنة المساعدة على التنمية التابعة لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية[1].

و يمكن لأي دائن عمومي المشاركة في اجتماعات النادي إذا رغب في ذلك. أما رئاسة النادي وأمانته فتتولاهما شخصيات من مديرية الخزينة الفرنسية، والتي تتولى أيضا التحضير المادي للاجتماعات المنعقدة في باريس.

- **تحويل الديون:** استبدال الديون بنوع آخر من الالتزامات.
- **الذمم:** أصول مالية قائمة على البلد

[1] 1956 هي السنة التي تم خلالها **أول** عملية إعادة جدولة بعض مستحقات المديونية الخارجية للأرجنتين نحو مدينين عموميين.

- **الدائنون الخواص:** وهم أولئك الذين يمتلكون سندات (سندات موظفة في القطاع العمومي أو المتأتية من الاستثمار الخاص)، والبنوك الخاصة ومؤسسات مالية أخرى خاصة وصناعية، والمصدرين وغيرهم من الموردين الذين منحوا قروضا.
- **الدائنون العموميون:** وهم المنظمات الدولية والبنوك المحلية للتنمية والهيئات المشتركة بين الدول والحكومات ومؤسساتها(بما في ذلك البنوك المركزية).
- **القرض:** القرض هو كل مبلغ مالي خاضع لشروط خاصة للتسديد. ويشمل المصطلح القروض والتحويلات الأخرى المقيدة بشرط خاص للتسديد، خلال فترة معينة، مع تسديد الفوائد عادة. كما يمكن أن يشمل التزاما يتعلق بمنح هبة، شريطة أن يستند إلى " قروض المساعدة المقيدة " على النحو الذي حدده اتفاق منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية حول القروض الخاصة بالتصدير التي تستفيد من دعم عمومي.
- **قروض المشترين أو المستورين:** هو القرض الذي يدخل في إطار التجارة الخارجية في إطار الصادرات، وهو قرض يمنح من طرف بنك أجنبي لمستورد محلي.
- **قرض التصدير:** يمنح هذا القرض في إطار الحاجات الخاصة بالتجارة الخارجية، وهو غير مجسد في سند قابل للتحويل. وغالبا ما تخضع هذه القروض لمعدل الفائدة الذي تتولى حكومة البلد الدائن تخفيضه، بهدف تشجيع المصدرين (راجع القرض المرتبط بالعمليات التجارية).
- **القرض المرتبط بالعمليات التجارية:**حسب مفهوم بنك التسوية الدولية (BRI) ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OCDE)، فإن هذا المصطلح يعادل مصطلح " القرض التجاري". أما بالنسبة لصندوق النقد الدولي، فإن القروض التجارية ينطبق على الديون المترتبة عن القروض التي يمنحها مباشرة المصدرون والمستوردون، في إطار المعاملات في مجال السلع والخدمات، وعن تسديد دفعة على الحساب في إطار الأشغال الجارية.
- **القروض المتعددة الأطراف:** وهي القروض التي تمنحها المنظمات والهيئات الدولية والإقليمية العاملة في مجال الاقتراض. وتختلف شروط الاقتراض من منظمة إلى أخرى، وذلك حسب الغرض من القرض ونوع المنظمة التي تمنحه. فهناك قروض لتمويل مشاريع اجتماعية، بينما تختص منظمات أخرى في تمويل مشاريع البنية الأساسية، وبعض المنظمات تقوم بتمويل مشاريع التنمية الاقتصادية والاجتماعية. ونذكر بعضها فيما يلي:

— البنك العالمي

— مؤسسة التمويل الدولية

— هيئة التنمية الدولية

— الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي

— البنك الإسلامي للتنمية

— صندوق التنمية الأوروبي

— البنك الأوروبي للاستثمار

— البنك الإفريقي للتنمية

– المصرف العربي للتنمية الاقتصادية في إفريقيا

- **دراسة إعادة هيكلة الديون: وهي** تسعى إلى تحديد حل مشكل يسمح للبلد المدين بتسديد ديونه الخارجية باللجوء إلى إعادة الجدولة الديون الخارجية، مما يسمح بتخفيف عبء الدين، وهو إلى حد ما بمثابة تمويل إضافي.
- **معدل الفائدة المشترك بين البنوك المعروض في سوق لندن « LIBOR » : و**هومعدل فائدة مشترك بين البنوك معروض في سوق لندن لإيداع العملات. وعلى سبيل المثال معدل الفائدة على الدولار الأمريكي المعروض في سوق لندن لمدة ستة أشهر. أو معدل الفائدة على المارك الألماني المعروض في سوق لندن لمدة ستة أشهر. ويعتمد هذا المعدل بغرض تسهيل عملية تقدير الكلفة التقريبية للموارد التي تحصلت عليها البنوك في الأسواق المشتركة بين البنوك. كما يشكل هذا المعدل عادة القاعدة التي يتم انطلاقا منها تحديد هوامش ربحهم. وعليه، يمكن لاتفاق أولي حول منح القرض أو اتفاق لإعادة الجدولة أن يحدد فائدة للمستدين يساوي معدل الفائدة على الدولار المشترك بين البنوك والمعروض في سوق لندن لمدة ستة أشهر LIBOR du Dollar بزيادة 1.5 %. ويتم ضبط هذا المعدل كل ستة أشهر حسب تغيرات معدل الفائدة فيما بين بنوك سوق لندن.
- **الوضعية الخارجية الشاملة:** حسب صندوق النقد الدولي، هي الوضعية الإحصائية التي تبين في تاريخ معين، مخزون الأرصدة والالتزامات المالية الخارجية. وهي تعكس الوضعية في نهاية فترة الصفقات المالية وعمليات إعادة تحديد القيمة وعمليات تسوية أخرى التي أثرت على مستوى الأرصدة والالتزامات خلال الفترة المعينة.
- **خدمة المديونية:** وهي مبالغ مدفوعات الفوائد والأصول معا. إن خدمة المديونية الفعلية تطابق سلسلة مبالغ الفوائد وأصل الدين المدفوعة بهدف تسديد الدين، مضافا إليها متأخرات الفوائد.
- **استبدال العملات SWAP des Devises:** عملية تتضمن استبدال سيولة أو رأس المال بعملة معينة، أو رأس المال من عملية أخرى، مع الالتزام بإجراء العملية المعاكسة على كل جزء من الأصول التي لا تستهلك في تاريخ لاحق.
- **سوق المال :** هو المجال الذي تعمل فيه المؤسسات المالية.
- **سوق المالية:** هي تلك التي تقوم بدور الوساطة بين أصحاب الأموال الفائضة السائلة المتوفرة، وهناك أسواق لرؤوس الأموال المحلية وأخرى دولية.المحلية تتكون من سوق مالي ونقدية، أما الدولية فتتكون من سوق أورو نقدي وأورو إصدار.

سوق النقد: يتم تداول أدوات الدين قصيرة الأجل(أقل من سنة) فيما بين البنوك خاصة.

- **سوق رأس المال**: يتم فيه تداول أدوات الدين وحقوق الملكية طويلة الأجل، والتي تقوم المؤسسات المالية بالتوسط بطرحها نيابة عن وحدات العجز.
- **أسواق أدوات الدين وأسواق أدوات الملكية:** تصدر وحدات العجز عادة نوعين من الأصول المالية إما السندات أو الأسهم. فالسندات هي أداة دين تتعهد بمقتضاها وحدات العجز التي أصدرتها بأن تدفع لحائزها مبلغا نقديا ثابتا (فوائد) وذلك على كل فترة زمنية حتى تاريخ استحقاق السند، تماما مثلما هو الحال بالنسبة للديون. وعندما تكون فترة الاستحقاق أقل من سنة تسمى هذه السندات أذون الخزينة العامة. أما عندما تزيد فترة استحقاق هذه السندات عن السنة وتمتد لفترة عشر سنوات أو أكثر فتعتبر أدوات دين متوسطة أو طويلة الأجل. أما الأسهم العادية فهي أصول

مالية تمثل خصوما تعطي لحاملها حق المشاركة في الدخل الصافي للشركة. أما أدوات الملكية فعادة ما تعطي لحاملي الأسهم الحق في الحصول على مبالغ دورية تسمى توزيعات متغيرة المقدار حسب أرباح المشروع.

السوق الأولية(اصدار) هي السوق التي يتم فيها بيع إصدارات الأسهم والسندات الجديدة، وذلك عندما تقوم الحكومة أو قطاع الأعمال بطرح السندات أو بيع الأسهم للحصول على موارد مالية لتمويل الاستثمار الثابت. وعادة ما تقوم المؤسسات المالية وبخاصة البنوك بطرح هذه الأوراق المالية. فالسوق الأولى هي السوق التي تحصل فيه الشركة على الموارد المالية لتمويل استثمارها عندما تطرح أصولها المالية. ولذلك فإن هذه السوق تعتبر سوق الاستثمار الحقيقي للشركة، وسوق الاستثمار المالي للشخص الذي اشترى الورقة المالية. وغالبا لا تكون السوق الأولى معروفة للجمهور لأن بيع الأوراق المالية الجديدة يتم خلف أبواب مغلقة.

- **السوق الثانوي(البورصة):**هو السوق الذي يتم فيها عادة بيع الأوراق المالية التي سبق إصدارها، أي أن تداول الأوراق المالية يتم في السوق الثانوي، وهو عادة "البورصة" . فعندما يقوم الشخص أو الشراكة مثلا التي اشترت الورقة المالية ببيعها بعد ذلك في السوق الثانوي نجد أنه لا يوجد استثمار جديد، وإنما يوجد استثمار مالي للمشتري الجديد للورقة المالية المباعة. وعلى هذا فليس كل استثمار مالي يتم لتمويل استثمار جديد.

- **الناتج المحلي الإجمالي:**

- **الناتج المحلي الإجمالي حسب نوع النشاط الاقتصادي** : يعرف النتاج المحلي الإجمالي حسب نوع النشاط الاقتصادي لاقتصاد ما بأنه مجموع القيم المضافة لكافة وحدات الإنتاج العاملة في فروع الإنتاج المختلفة في اقتصاد معين، مثل الزراعة والتعدين والصناعة. حيث تمثل القيمة المضافة لوحدة إنتاجية معينة الفرق بين قيمة إجمالي الإنتاج لهذه الوحدة وقيمة السلع والخدمات الوسيطة المستهلكة في عملية الإنتاج.

و بصفة عامة يمكن تقسيم النشاط الاقتصادي إلى عدة قطاعات، وذلك وفق لنظام الحسابات القومية للأمم المتحدة الذي تتبعه غالبية البلدان العربية، ونذكر منه ما يهمنا في هذه الدراسة.

-**المؤسسات المالية**: وتنقسم بدورها إلى ثلاث مجموعات فرعية هي:

- ✓ **المؤسسات النقدية:** وهي عبارة عن المصرف المركزي والمصارف التجارية ومصارف الادخار التي تستلم الودائع الجارية والمصارف الأخرى التي تحفظ الودائع.
- ✓ **المؤسسات المالية الأخرى:** وهي عبارة عن مصارف الادخار وجمعيات البناء واتحادات التوفير والإقراض ومؤسسات الائتمان الزراعي ومصارف التنمية الصناعية ومؤسسات التمويل وإعادة الخصم- مؤسسات الائتمان الشخصي وشركات الائتمان والاستثمار وسماسرة الأوراق المالية والسلع والمتعاملون في أسواق الأوراق المالية والمكتتبون.
- ✓ **الخدمات المالية:** وهم عبارة عن المتعاملين في النقد الأجنبي والوحدات المتعاملة بشكل رئيسي في صرف الصكوك أو تحويل النقد أو تأجير خزائن الإيداع والمقرضين ومحال المراهنات والأوراق المالية وتبادل السلع والسبائك المعدنية والاستثمارات والأبحاث الاستثمارية وخدمات أسعار أسواق الأوراق المالية وسماسرة الإيجارات وبراءات الاختراع والمتعاملون والمكتتبون.

▪**الناتج المحلي الإجمالي بسعر التكلفة:** هو مجموع المساهمات الصافية للقطاعات الاقتصادية المذكورة أعلاه في الإنتاج بعد خصم رسوم الخدمات المصرفية المحتسبة من قطاع المصارف والتأمين.

▪**الناتج المحلي الإجمالي بسعر السوق:** هوالناتج المحلي بسعر التكلفة مضاف إليه صافي الضرائب غير المباشرة.

▪ **النتاج المحلي الإجمالي حسب بنود الإنفاق:** بالإضافة إلى طريقة القيمة المضافة، يستخلص النتاج المحلي الإجمالي بطريقة الإنفاق، التي يتم فيها تجميع قيم السلع الاستهلاكية والخدمات النهائية، الاستهلاك النهائي بشقيه التي انفق عليها القطاع العائلي (الأفراد) والمؤسسات الخاصة التي لا تهدف إلى الربح، والحكومة، وإجمالي تكوين رأس المال (الاستثمار)، وصافي الصادرات (أي فجوة الموارد).

و فيما يلي نورد تعريفا مختصرا لكل بند من بنود الإنفاق على الناتج المحلي الإجمالي.

▪**الاستهلاك الخاص:** هو الإنفاق الخاص للقطاع العائلي والمؤسسات الخاصة التي لا تهدف إلى الربح على سلع الاستهلاك الجاري(المشتريات من جميع أنواع السلع باستثناء الأراضي والمباني) والخدمات، ناقصا منها صافي مبيعاتهم من السلع المستعملة، زائدا صافي قيمة الهدايا العينية التي يتحصل الأفراد عليها من بقية أنحاء العالم.

▪ **الاستهلاك العام:** هو الإنفاق الحكومي على السلع والخدمات المستخدمة لأغراض الاستهلاك الجاري، وتتمثل في الأجور والرواتب التي تدفعها الحكومة(أي قيمة إجمالي إنتاج المنتجين لخدمات الدولة)، زائدا ما تشتريه الحكومة من السلع والخدمات من قطاع الأعمال ومن بقية أنحاء العالم، ناقصا ما تبيعه منها إلى قطاع الأعمال والقطاع العائلي.

▪ **الاستهلاك النهائي:** هو مجموع كل من الاستهلاك الخاص والاستهلاك العام.

▪**الناتج الوطني الإجمالي:** يعطي تجميع قيم بنود الإنفاق سالفة الذكر وقيمة الناتج المحلي الإجمالي، ولكن هناك جهات عديدة شاركت في إحداث هذا الناتج داخل الدولة المعنية. هذه الجهات خليط من عوامل الإنتاج الوطنية وعوامل الإنتاج الأجنبية. لذلك فإن الحصول على رقم للناتج يرتبط بالمقيمين داخل الوطن خلال فترة زمنية هو أمر هام. وهذا يجعلنا نتطرق إلى ما يسمى بالناتج القومي الإجمالي وكيفية إيجاده. ويتسنى لنا ذلك عن طريق تحديد مايلي:

- صافي عوامل الإنتاج من الخارج

يقصد به الفرق بين الدخول المستحقة لعوامل الإنتاج الوطنية نتيجة مساهمتها في الناتج المحلي للدول الأخرى والدخول المستحقة لعوامل الإنتاج الأجنبية التي ساهمت في النتاج المحلي للبلد المعني. ومن ثم فإن:

النتاج الوطني الإجمالي = الناتج المحلي الإجمالي+ صافي دخل عوامل الإنتاج من الخارج

▪ **صافي الإقراض الحكومي:** هو الإقراض الحكومي ناقصا السداد، ويضم معاملات الحكومة في الاستحقاقات على المؤسسات العامة، بحيث يغطي الدين وأسهم رأس المال والمدفوعات والمتحصلات.

▪ **رصيد الحساب الجاري للادخار الحكومي:** هي الإيرادات الحكومية والمنح ناقصا الإنفاق الجاري. ويختلف ذلك عن الادخار الحكومي الذاتي الذي يمثل الإيرادات بدون المنح المقبوضة ناقصا الإنفاق الجاري. وهو يقيس جهد الحكومة الذاتي للادخار.

▪ **العجز الكلي:** هو زيادة الإنفاق بما فيه الإقراض الحكومي على المتحصلات من الإيرادات والمنح، الذي تغطيه الحكومة بالالتزام بسداد الدين أو السحب من حيازتها من الأموال السائلة أو كليهما معا.

▪ **الفائض الكلي: هو** زيادة المتحصلات من الإيرادات والمنح على الإنفاق الحكومي بما فيه الإقراض.

▪ **التمويل:** هو التغير في التزامات الحكومة الخاصة بالتسديدات اللازمة لتغطية الفرق بين مدفوعات الحكومة عن الإنفاق وصافي الإقراض ومتحصلاتها من الإيرادات والمنح. ويعادل التمويل من حيث تعريف العجز أو الفائض ولكن بعلامة جبرية عكسية. والتمويل نوعان، هما الأول خارجي، والثاني محلي. ويشتمل التمويل على التغير في الودائع الحكومية والسلف المقدمة من المصرف المركزي، بالإضافة إلى صافي الاقتراض المحلي الذي يتضمن الائتمان الممنوح للحكومة من المصارف التجارية ومصادر التمويل المحلية الأخرى كحصيلة إصدار السندات وأذون الخزانة.

وفي حالة عدم مشاركة القطاع الخاص غير مصرفي بقدر معين في سوق رأس المال بالشكل الذي يؤهله لإقراض الحكومة، فإن التمويل المحلي للعجز يقتصر على إقراض الحكومة من الجهاز المصرفي وسحبها من الأرصدة النقدية.

▪ **مجمل المتحصلات الخارجية:** هي جميع متحصلات الحكومة بمقابل، واجبة أو غير واجبة السداد، سواء كانت لأغراض تمويل الإنفاق الحكومي أو لتمويل العجز المالي. وتشتمل على المنح والاقتراض من المصادر الخارجية.

▪ **مجمل المتحصلات المحلية:** هي جميع متحصلات الحكومة بمقابل أو بدون مقابل، واجبة أو غير واجبة السداد. وتتضمن الإيرادات الضريبية وغير الضريبية بالإضافة إلى الائتمان المحلي الممنوح للحكومة من قبل الجهاز المصرفي ومصادر التمويل المحلية الأخرى.

▪ **ميزان المدفوعات:** بيان إحصائي عن فترة زمنية معينة، تعرف من خلاله مجمل الصفقات التي تمت بين بلد ما والعالم الخارجي ويشتمل على:

أ- المعاملات السلعية والخدمات وعوائد الدخل بين اقتصاد معين والعالم الخارجي.

ب- تغيرات الملكية وكذا التغيرات في الذهب النقدي، وحقوق السحب الخاصة والمستحقات على العالم الخارجي والمطلوبات منه لذلك الاقتصاد.

ج- التحويلات بدون مقابل، والقيود المقابلة لغرض الموازنة المحاسبية.

- **الميزان التجاري:** ويعرف بأنه إجمالي الصادرات السلعية ناقصا إجمالي الواردات السلعية حيث أنه يتم تقييم:

أ- إجمالي الصادرات السلعية على أساس القيمة (فوب)

ب- إجمالي الواردات السلعية على أساس القيمة (فوب)

▪ **ميزان السلع والخدمات** ويشمل مايلي:

- يضم الميزان التجاري بالإضافة إلى ميزان الخدمات الذي يتضمن خدمات النقل، والسفر، وخدمات الاتصالات،و التأمين، والخدمات المالية، وخدمات الحساب الآلي، والخدمات الشخصية والمهنية، والخدمات الحكومية، كما يتضمن ميزان الدخل ويشمل تعويضات العاملين ودخل الاستثمار.

- **التحويلات الجارية**: هي القيود الموازنة للتغيرات في ملكية الموارد الحقيقية أو البنود المالية بين مقيمين وغير مقيمين دون أن تتضمن المعاملة قيمة اقتصادية مقابلة سواء كان تغير الملكية طوعيا أو اختياريا. ولا تتضمن التحويلات الجارية تحويل ملكية الأصول، والإعفاء من الديون بالتوافق بين الطرف الدائن والمدين، وكذلك التحويلات النقدية المرتبطة أو المشروطة بحيازة الأصول أو التخلي عنها.
- **الميزان الجاري:** هو ميزان السلع والخدمات والدخل بالإضافة إلى التحويلات الخاصة بدون مقابل، التي تشمل تحويلات المهاجرين والعمال، وكذلك التحويلات الرسمية بدون مقابل.
- **الميزان الكلي:** يشمل جميع بنود ميزان المدفوعات، باستثناء الموجودات الاحتياطية، وعلى ذلك فإن رصيد الميزان الكلي يساوي التغير في الاحتياطات.
- **الاحتياطات الدولية الإجمالية:** وهي تتكون من الأصول الخارجية الموجودة تحت تصرف السلطات النقدية والخاضعة لسيطرتها بحيث تكون رهن استخدامها في تمويل إختلالات المدفوعات، وتتضمن الذهب النقدي وحقوق السحب الخاصة، ووضع الاحتياطي لدى صندوق النقد الدولي، وأرصدة النقد الأجنبي بما في ذلك العملات والودائع والأوراق المالية.
- **تغطية الاحتياطات للواردات:** عدد أشهر الاستيراد التي يمكن سدادها بقيمة الاحتياطات الدولية، وفقا للأسعار الجارية للواردات.
- **مجموع الدين العام الخارجي القائم في الذمة:** يتكون من الدين طويل الأجل الحكومي والمضمون حكوميا، والدين الخاص طويل غير المضمون، واستخدام تسهيلات صندوق النقد الدولي، ويتضمن الأرقام المعلنة فقط.
- **الدين العام طويل الأجل:** هو الدين الذي يزيد أجله الأصلي أو الذي جرى تأجيله، عن عام واحد، والمستحق لغير المقيمين، وواجب السداد بعملة أجنبية، أو سلع أو خدمات.
- **الدين العام الخارجي:** هو التزام خارجي على دين حكومي، بما في ذلك الحكومة الوطنية، أو إحدى ملحقاتها من أقسام ووكالات، والأجهزة الحكومية المستقلة.
- **الدين المضمون حكوميا:** هو التزام خارجي على مدين خاص تضمن سداده جهة حكومية.

الدين الخاص غير المضمون: هو التزام خارجي على مدين خاص لا تضمنه جهة حكومية.

- **الدين قصير الأجل:** هو الدين الذي يمتد لسنة واحدة أو أقل.
- **ائتمان الصادرات:** يتضمن ائتمان الصادرات من مصادر رسمية، وائتمان الموردين، والائتمان المصرفي المضمون حكوميا أو المؤمن عليه من قبل وكالة ضمان ائتمان الصادرات، سواء كان طويل أم قصير الأجل.
- **الديون من المصادر الرسمية:** وتتضمنكل من:

- القروض متعددة الأطراف من المنظمات الدولية والإقليمية، وغيرها من الوكالات التي يشارك فيها عدد من الحكومات.

- القروض الثنائية من الحكومات ووكالاتها، بما في ذلك المصارف المركزية، ومن الأجهزة الحكومية المستقلة، كصناديق التمويل الوطنية، والوكالات الرسمية لائتمان الصادرات.

- **الديون من المصادر الخاصة؛ وتتضمن:**

- السندات التي تصدرها جهات خاصة وتباع لجهات أجنبية

- القروض من المصارف والمؤسسات المالية الخاصة

- الائتمان من المصادر الخاصة الأخرى مثل ائتمان المنتجين والمصدرين وغيرهم من الموردين، والائتمان المصرفي المضمون من وكالة ضمان ائتمان الصادرات

- **المساعدات الائتمانية الرسمية:** هي عبارة عن القروض والمنح المقدمة بشروط مالية ميسرة، من قبل مصادر رسمية، بهدف تشجيع التنمية الاقتصادية والاجتماعية. وتشمل قيمة المعونات والمساعدات الفنية. وتعد التدفقات المالية ميسرة، عندما تكون شروط الإقراض الخاصة بها أكثر مواتاة للمقترض.

- **عنصر المنحة:** الفرق بين القيمة الاسمية الأصلية للقروض والقيمة الحالية المخصومة لخدمة الدين كنسبة مئوية من القيمة الاسمية الأصلية، ويقاس باحتساب الفرق بين القيمة الاسمية لمبلغ القرض وبين مجموع القيم الحالية لمبالغ خدمة القرض الأقساط والفوائد التي تدفع منذ بدء عقد القرض حتى انتهاء أجل السداد، مخصومة على أساس سعر خصم معين، منسوبا إلى القيمة الاسمية للقرض. علما بأن سعر الخصم المستخدم تقليديا في حساب القيم الحالية لمبالغ خدمة القرض هو 10%.

و يستخدم عنصر المنحة لبيان ومقارنة درجة اليسر في المساعدات المقدمة بموجب مختلف الشروط، التي تشمل فترة السماح ومدة السداد وسعر الفائدة.

وبعد أن تعرفنا على مفهوم الاقتراض الخارجي، وبعض المفاهيم المرتبطة به وأنواعه من المفيد التعرض، ولو بصفة مختصرة، للمبادئ الأساسية لإدارة الديون الخارجية.

المطلب الثالث: المبادئ الأساسية لتسيير الديون الخارجية

يعني تسيير الديون الخارجية مجموع السلوكيات التي يقوم بها المقترض، والتي تعطي صورة حسنة للمدين لدى الدائنين. فحسب منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية ترى أن" التسيير الجيد والفعال للديون الخارجية يمكن أن يكون

وسيلة لتخطي العقبات وتفادي مثيلاتها في المستقبل، والتخفيض قدر المستطاع من تكلفة القرض وتحقيق استعمال أمثل للموارد الداخلية والخارجية"[1].

أولا: المبادئ الأساسية للتسيير الجيد للديون الخارجية

وهناك عدد من المبادئ الأساسية لتوفير إدارة جيدة للدين الخارجي منها تحديد الأهداف وتحديد الوظائف على مستوى الإدارة العليا أو رسم السياسات والأهداف من حيث وضع الاستراتيجيات ومن حيث التنظيم وتوفر الموارد للقيام بالمهام المنوطة بالإدارة. كما أن القرارات السليمة لابد أن ترتكز على البيانات الدقيقة والمعلومات الصحيحة وعلى معرفة البيئة الاقتصادية التي تتعامل معها. وكذلك فإن السياسات الاقتصادية الفعالة ترتكز على معرفة وضع الاقتصاد المعنى والأدوات المتاحة لواضعي السياسة.

فمتابعة تطور المتغيرات الاقتصادية الكلية مثل ميزان المدفوعات والميزانية العامة والنمو والبطالة والتضخم لها أهمية كبيرة في تحديد نسبة الدين العام إلى الناتج المحلي الإجمالي. فعلى سبيل المثال فإن مؤشر نسبة الدين الخارجي إلى الصادرات التي تتحدد بسعر الفائدة على الدين الخارجي ومعدل نمو الصادرات وفجوة الموارد يمكن الاستفادة منها في مراقبة تطور المديونية الخارجية ومدى قدرة الاقتصاد على تحملها.

ثانيا:خلق الفائض في الميزان التجاري

مهما يكن نوع التمويل الخارجي، فإن وفاء الدولة بالتزاماتها تجاه هذا التمويل أي الوفاء بأقساط الديون والفوائد وخدمة هذه الأقساط في وقتها المحدد، يتطلب وجود فائض في الميزان التجاري للدولة المعنية. ولهذا يجب أن تلعب سياسة الاقتراض الأجنبي دورا هاما في تحقيق هذا الفائض، عن طريق مساهمتها في نمو وزيادة الصادرات وتخفيض الواردات. ومن هنا، لابد من التفرقة بين القروض الخارجية المنتجة، والقروض الخارجية غير المنتجة، بحيث تستخدم الأولى في شراء وبناء وسائل الإنتاج، وهذا النوع من القروض الخارجية يمكن أن يساهم في خلق الفائض في الميزان التجاري. أما النوع الثاني من القروض الخارجية، فهي تلك القروض التي تستخدم في أغراض أخرى مثل القروض التي تستخدم لتمويل شراء السلع الاستهلاكية أو للحصول على المعدات العسكرية والأسلحة وغيرها.

ثالثا: الهيكل التركيبي للديون الخارجية

فمن أجل التسيير الجيد والفعال للمديونية يجب على المقترض **أن** يحدد طبيعة الهيكل التركيبي للديون الخارجية، أي توزيع هذه القروض فيما بين القروض الرسمية الميسرة (سواء من الحكومات أو من الهيئات الدولية المتعددة الأطراف) وبين القروض الصعبة المبرمة مع جهات خاصة (التسهيلات المصرفية وتسهيلات الموردين) مثل الديون

[1]-CNUCED, une gestion efficace de la dette, 1990, p 03.

القصيرة الأجل، التي لا توجد فترة سماح بها، وسعر فائدتها يكون مرتفعا. ومن المفروض أن يتحكم المسير الفعال في هيكلة مناسبة للديون الخارجية.

رابعا: تحديد مستوى أقصى للديون

تظهر فعالية التسيير الجيد في تحديد مستوى أقصى للديون الخارجية ومراعاة شروط القروض المتحصل عليها ومحاولة التوفيق بين الأهداف الاقتصادية للتنمية والعجز المالي وتحديد الخط الأحمر الذي لا يمكن تجاوزه في الاقتراض الخارجي.

إن الاعتماد على الاقتراض الخارجي يجب أن يبقي في حدود قدرة البلد على تسديد أصل الديون والفوائد (خدمة الديون). وهذا يتطلب من المسؤولين عن إدارة الديون، وضع إستراتيجية استدانة مدروسة ومفصلة فيما يخص تحديد مستوى الدين القائم، وتركيب استحقاقاته، وتسلسل المدفوعات الخارجية.

المبحث الثاني: مبررات التمويل الخارجي ونموذج الفجوتين

قمنا في المبحث السابق بتحديد الإطار النظري لمشكلة الديون الخارجية وعرض مختلفالمصطلحات الأساسية الخاصة بالديون الخارجية التي تمكننا من فهم أزمة المديونية الخارجية للدول المدينة. ونتناول في هدا الجزء من الدراسة ثلاث نقاط نراها أساسية، وهي تتمثل في مبررات التمويل الخارجي، نموذج الفجوتين وتقدير الحاجة إلى مصادر التمويل الخارجي.

المطلب الأول: مبررات التمويل الخارجي

يعتبر تحقيق معدلات عالية من النمو الاقتصادي من الأهداف الأساسية التي تسعى الدول النامية إلى الوصول إليها، وهذا لأن الزيادة في معدلات النمو هي وحدها التي تمكن هذه البلدان من تحقيق تنميتها الاقتصادية والاجتماعية. فالحاجة للاقتراض الخارجي تجد مبررها الموضوعي بسد الفجوة القائمة بين الاحتياجات الاستثمارية المستهدفة والمدخرات القومية المتاحة. أي بين معدل الاستثمار المطلوب تحقيقه للوصول إلى معدل النمو المستهدف وبين معدل الادخار المحلي الذي يتحقق في ظل ظروف اقتصادية واجتماعية وسياسية معينة. والذي يطلق عليه عادة اسم **فجوة الموارد المحلية**. في هذه الحالة فإن المجتمع يواجه ثلاثة خيارات لحل هذا التعارض [1]:

1-**الخيار الأول**- هو أن يرضى المجتمع بمعدل اقل للنمو في حدود ما تسمح به موارده المحلية.

2-**الخيار الثاني**- هو أن يعمل المجتمع على تعبئة فائضه الاقتصادي الكامن في مختلف قطاعات الاقتصاد القومي والذي تستحوذ عليه الطبقات والفئات الاجتماعية الغنية وذلك لكي يتمكن البلد من رفع معدل ادخاره المحلي.

[1]– د. رمزي زكي، الديون والتنمية،الطبعة الأولى، دار المستقبل العربي،مصر، 1985، ص19.

3-**الخيار الثالث**-هو أن يلجأ المجتمع إلى مصادر التمويل الخارجي.

فعندما يحدد المجتمع معدلا معينا من النمو، فإن تحقيق هذا الهدف يتطلب معدلا معينا من الاستثمار، فإذا كانت الموارد المحلية للمجتمع غبر كافية لتمويل الاستثمارات المطلوبة فإن المجتمع سيلجأ إلى مصادر التمويل الخارجي (القروض الخارجية، الاستثمارات الأجنبية، المساعدات وغيرها). والتي يفترض أن تقوم بدور مهم وكبير في تسريع عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

وكذلك تنشأ الحاجة إلى التمويل الخارجي بسبب عدم كفاية الموارد الخارجية المتاحة التي تحصل عليها الدول نتيجة موازينها التجارية. فعندما تكون قيمة مستوردات بلد ما خلال فترة معينة تزيد عما أمكن تحقيقه من حصيلة النقد الأجنبي نتيجة صادرته خلال هذه الفترة فإن الفرق هنا والذي يمثل العجز في الميزان التجاري المتحقق المدفوعات خلال هذه الفترة لا بد وأن يمول عن طريق تمويل خارجي إضافي. وعادة ما يطلق على هذا العجز اسم **فجوة التجارة الخارجية.**

المطلب الثاني: نموذج الفجوتين

ظهرت على ساحة الفكر الاقتصادي بعض النماذج والأبحاث الرياضية التي حاولت أن تربط بين مشكلة نقص الموارد المحلية في هذه الدول وبين العجز الحادث في موازينها التجارية. ومن هذه النماذج **نموذج الفجوتين**[1]**.** وهو ابسط النماذج وأكثرها دلالة في تبيان العلاقة بين هاتين المشكلتين.

إن الفكرة الأساسية في هذا النموذج هي أن هناك علاقة وثيقة بين المدخرات المحلية ومستوى التمويل الخارجي. فكلما كان مستوى المدخرات المحلية ضئيلا بالقياس إلى مستوى الاستثمارات المطلوبة لتحقيق معدل النمو المستهدف، زادت الحاجة إلى التمويل الخارجي، والعكس صحيح.

إن الحاجة إلى التمويل الخارجي إذا تمت بهدف سد النقص في الادخار المحلي أو سد الفجوة الموجودة في الموارد المحلية المخصصة للاستثمار؛ أي أن الاستثمارات التي يقوم بها الاقتصاد الوطني خلال فترة معينة بشكل يزيد عما أمكن تدبيره من المدخرات المحلية، لابد أن يتم عن طريق الاستعانة بالتمويل الخارجي.

و كذلك تحدث الحاجة إلى التمويل الخارجي لتمويل التجارة الخارجية الناتجة عن زيادة قيمة الواردات عن قيمة الصادرات خلال فترة معينة.

و من خلال نموذج الفجوتين يمكن إثبات أن هناك تطابقا بين فجوة الموارد المحلية وفجوة التجارة الخارجية، وأن الفجوتين لابد لهما أن تتساويا خلال أي فترة مضت ويمكننا إثبات ذلك كمايلي:[2]

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

[1]-د. رمزي زكي، الديون والتنمية،ص23،ورجع سابق ذكره.
[2]- المرجع السابق ذكره، ص(24-28).

حيث Y : الناتج المحلي

M : الواردات من السلع والخدمات

C : الاستهلاك القومي

I : الاستثمار القومي

X : الصادرات

و من هذه المعادلة يمكننا أن نستنتج أن:

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

و بما أن الناتج المحلي يولد دخلا مساويا له، وأن هذا الدخل يستعمل في تمويل الاستهلاك الجاري وتكوين المدخرات (S)، فإن:

$$Y = C + S \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots (3)$$

و من المعادلتين (1) و(3) نستنتج أن:

$$I = S + M - X \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots (4)$$

و من المعلوم أن زيادة الوردات عن الصادرات تظهر في صورة عجز في الميزان التجاري وبميزان المدفوعات للدولة، وأن هذا العجز لا بد وأن يمول عن طريق تدفق لرأسمال الأجنبي (F) أي أن:

$$M - X = F \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots (5)$$

و منه يمكن إعادة كتابة المعادلة رقم (4) على الشكل التالي:

$$I - S = M - X = F \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots (6)$$

و هذه المعادلة تعني أن الاستثمارات التي ينفذها الاقتصاد القومي خلال فترة معينة بشكل يزيد عما يوفره من المدخرات المحلية إنما تنتج عن طريق إحداث زيادة في الواردات تمول عن طريق تدفق صافي للرأسمال الأجنبي خلال

المدة نفسها. وهذا هو المعنى المقصود بكون فجوة الموارد المحلية (الاستثمار-الادخار المحلي) لا بد وأن تتساوى مع فجوة التجارة الخارجية، وذلك في أي مدة سابقة.

و لكن ليس شرطا أن يتم التعادل بين هاتين الفجوتين منظورا إليهما في فترة قادمة، والسبب في ذلك يرجع إلى أن القرارات المتعلقة بالمتغيرات الأربعة(الادخار، الاستثمار، الصادرات والوردات) لا يقوم بها الأفراد أنفسهم أو الهيئات نفسها، وقد ينعدم التنسيق بينهم. وإن حصيلة الصادرات تتحدد في ضوء عوامل متغيرة ومتغيرات خارجية تتعلق بظروف السوق العالمي، ومن الصعب التحكم أو التأثير فيها.

و طبقا لنموذج الفجوتين فإنه إذا حدث وأن حدد المجتمع معدلا معينا للنمو في مدة مقبلة، وكانت إحدى الفجوتين أكبر من الأخرى، في تلك المدة، فإن الفجوة الأصغر لا بد وأن تتسع لكي تتساوى مع الفجوة الأكبر، وإلا عجز المجتمع عن تحقيق معدل النمو المستهدف.

فمثلا إذا كانت فجوة التجارة الخارجية أكبر من فجوة الموارد المحلية (الاستثمار-الادخار المحلي) عند تحقيق معدل معين للنمو في فترة قادمة، فإنه في هذه الحالة يتعين على الاقتصاد الوطني أن ينجح في الحصول على قدر من رأس المال الأجنبي يعادل الفرق بين الفجوتين. فإذا لم ينجح المجتمع في ذلك، فإن معدل النمو المستهدف لا يمكن تحقيقه؛ وهو ما يوضحه المثال العددي التالي:

لو افترضنا أن[1]:

- الدخل المحلي الصافي (Y) = 2000 وحدة نقدية
- الاستهلاك (C)= 1800 وحدة نقدية
- الاستثمار(I)= 400 وحدة نقدية
- الادخار(S) = 200 وحدة نقدية
- الصادرات (X)= 200 وحدة نقدية
- الوردات (M)= 500 وحدة نقدية

و عليه فإن فجوة الموارد المحلية = الاستثمار- الادخار

400-200= 200 وحدة نقدية

أما فجوة التجارة الخارجية= الواردات- الصادرات

500 -200 = 300 وحدة نقدية

[1]- د. رمزي زكي، أزمة الديون الخارجية، رؤية من العالم الثالث، الهيئة العامة المصرية للكتاب، القاهرة، 1978، ص(46-50).

أي أن فجوة التجارة الخارجية البالغة 300 وحدة نقدية هي الفجوة الأكبر، وتزيد بمقدار 100 وحدة نقدية عن فجوة الموارد المحلية.

و سنفترض أن الموارد الأجنبية سوف تتدفق إلى الاقتصاد القومي بما يعادل فجوة التجارة الخارجية. وبذلك سيحدث تساوي بين الفجوتين عن طريق التفاعل الذي يحدث بين العرض الكلي والطلب الكلي. فلو رجعنا إلى الأرقام في المثال السابق نجد بأن:

الطلب الكلي= الاستثمار+ الاستهلاك

(C) + (I) =

1800 + 400 =

= 2200 وحدة نقدية

العرض الكلي= الدخل المحلي + الواردات– الصادرات

((X) - (M)) + (Y) =

= 2000+(500-200) = 2300 وحدة نقدية.

أي أن هناك زيادة في العرض الكلي بمقدار 100 وحدة نقدية. وفي مثل هذا الوضع فإن جهاز الأسعار سوف يقوم بدور مهم في إحداث التوازن. وهناك احتمالات فيما يتعلق بمرونة جهاز الأسعار.

الاحتمال الأول: أن تكون الأسعار غير مرنة، بمعنى أنها لن تنخفض لتصريف الزيادة في العرض وهنا يحدث تراكم في المخزون السلعي، وبالتالي سيؤدي ذلك إلى تخفيض مستوى الدخل. وعندما يتقاعس الاقتصاد القومي في الوصول إلى معدلات الاستثمار المرغوبة لتحقيق هدف النمو المحدد.

و باعتبار أن الادخار دالة في الدخل، فإن انخفاض مستوى الدخل القومي سيؤدي إلى انخفاض مستوى الادخار المحلي في نهاية الفترة الجارية. وبذلك سوف ينخفض الادخار في هذه الحالة إلى ذلك المستوى الذي يوسع من فجوة الموارد المحلية حتى تتطابق مع فجوة التجارة الخارجية.

وفي مثالنا السابق فإن المدخرات سوف تنخفض من 200 إلى 100 مليون وحدة نقدية، وهنا تصبح فجوة الموارد المحلية(300 مليون وحدة نقدية) مطابقة مع فجوة التجارة الخارجية.

الاحتمال الثاني: نفترض أن الأسعار تتسم بالمرونة، وأنها ستستجيب للتغيرات المطلوبة لامتصاص فائض العرض، فإن الأسعار في هذه الحالة سوف تنخفض. وبالطبع سينتج عن ذلك خسائر لبعض المشاريع وتخفيض لمعدل الربح بالنسبة لمؤسسات ومشاريع أخرى، وهذا الأمر سيؤثر سلبا في قرارات الاستثمار، وبالتالي في معدل النمو الاقتصادي.

و من المفيد هنا أن تلجأ الحكومة إلى تشجيع الاستهلاك المحلي وذلك عن طريق تخفيض الضرائب مثلا حتى تضمن أن التطابق بين الفجوتين، بنهاية الفترة الجارية يتم عند مستوى الاستثمار المطلوب لتحقيق معدل النمو المستهدف.

و لنفترض الآن الحالة الثانية وهي أن فجوة الموارد المحلية أكبر من فجوة التجارة الخارجية.

فلو افترضنا أن:

الدخل المحلي الصافي(Y)= 2000 وحدة نقدية

الاســـتثمار(I) = 500 وحدة نقدية

الادخـــار (S) = 200 وحدة نقدية

الصـادرات (X)= 200 وحدة نقدية

الـــواردات (M) = 400 وحدة نقدية

فسنجد أن فجوة الموارد المحلية (I-S) = 500-200=300 وحدة نقدية

و فجوة التجارة الخارجيـة (M-X) = 400-200= 200 وحدة نقدية

و سنجد أن فجوة الموارد المحلية البالغة 300 وحدة نقدية هي الأكبر وتزيد بمقدار 100 وحدة نقدية عن فجوة التجارة الخارجية. وهنا نلاحظ أنه يوجد فائض في الطلب الكلي على العرض الكلي بمقدار 100 وحدة نقدية ويظهر ذلك كما يلي:

الطلب الكلي = الاستثمار + الاستهلاك

أي= 500+1800= 2300 وحدة نقدية

أما العرض الكلي= الدخل المحلي+ (الوردات - الصادرات)

= 2000+(200-400)=2200 وحدة نقدية

و هذا يعني أن المجتمع يطلب في هذه الحالة كمية من السلع والخدمات، عند المستوى السائد للأسعار تزيد بمقدار100 وحدة نقدية عما أنتجه الجهاز الإنتاجي للاقتصاد القومي وعما استورده من الخارج. ولكي تستطيع الحكومة تلبية فائض الطلب فإنها ستزيد استيراد السلع الاستهلاكية من الخارج أو ستعمل على الحد من تصدير السلع والخدمات التي يمكن استهلاكها في الداخل. أي لا بد من توسيع فجوة التجارة الخارجية لتتعادلع فجوة الموارد المحلية. وبالطبع فإن تحقيق ذلك يتطلب سياسات مرنة لأسعار الصرف الأجنبي، أو أن تطبق الدولة سياسة جمركية تهدف إلى زيادة الواردات وتخفيض الصادرات.

أما إذا لم تلجأ الدولة إلى إتباع هذه السياسة، فإن حجم الاحتياجات من النقد الأجنبي سوف يزداد؛ ويتزايد أيضا حجم الطلب الداخلي، فيقل حجم المخزون السلعي، وتبدأ الأسعار في الارتفاع نتيجة الضغوط التضخمية. إن ارتفاع الأسعار في الداخل سيؤدي إلى تخفيض حجم الطلب الخارجي على المنتجات المحلية. وبالتالي تدهور حجم الصادرات فتتسع بذلك فجوة التجارة الخارجية إلى أن تتعادل مع فجوة الموارد المحلية حينما تنتهي الفترة الجارية.

لكن لو تصورنا أن الدولة لجأت إلى زيادة وارداتها من السلع الإنتاجية، فهذا يعني زيادة في الاستثمار، وهنا فإن فجوة الموارد المحلية سوف تتسع، وهذا مما يزيد الموقف صعوبة نظرا للصعوبات التي قد تعترض الاقتصاد القومي في الحصول على القدر الكافي من رأس المال الأجنبي لتغطية هذا الاتساع في فجوة الموارد المحلية.

و من ناحية أخرى، من الجائز جدا أن يتمخض النجاح في عملية التنمية عن إمكانية واسعة لإحلال عدد من المنتجات المحلية مكان الواردات. كما أنه من الصعوبة افتراض أن الوردات تنحصر فقط في السلع الإنتاجية المطلوبة لتنفيذ برامج الاستثمار. إذ نجد أن الجزء الكبير من الواردات هي من السلع الاستهلاكية خاصة الغذائية منها.

مهما يكن فإن التحليل السابق ينطوي على فرضيتين أساسيتين وهما[1]:

- أن هناك حدودا ضيقة جدا للإحلال بين الموارد المحلية والموارد الأجنبية. فالنقص الذي يحدث في الموارد المحلية عند تحديد مستوى معين للنمو، يمكن التعويض عنه باللجوء إلى الموارد الأجنبية ولكن العكس غير صحيح. بمعنى أن العجز الذي يحدث في الموارد الأجنبية، عند تحديد مستوى معين للنمو لا يمكن التعويض عنه باللجوء إلى زيادة الصادرات من السلع والخدمات المحلية، بسبب ضعف مرونة كل من عرض وطلب الصادرات، وبالأخص في الأجل القصير والمتوسط. ومن ناحية أخرى نجد أنه وإن أمكن فرض زيادة المدخرات المحلية، فإن هذه الزيادة لا يمكن أن تعوض النقص في الموارد الأجنبية المطلوبة وذلك بسبب الصعوبات التي تواجه الصادرات في الأسواق العالمية وكذلك زيادة الواردات وبخاصة زيادة الحاجة إلى السلع غير المنتجة.
- افتراض ثبات معدل الاستيراد الحدي مهما كان معدل النمو المستهدف. في هذه الحالة فإن الوردات تستخدم كمدخرات في الإنتاج وذات معاملات فنية ثابتة في دالة الإنتاج. ولا شك أن هذه الفرضية تبعدنا كثيرا عن الواقع، وذلك أنه من الصعوبة أن نفترض ثبات الميل الحدي لاستيراد خلال الفترات المختلفة للنمو. إذ تتجه الواردات في غالب الأحيان

[1]-علي عبد الغني مهرة، الديون الخارجية وأثارها على عملية التنمية،أطروحة الدكتوراه، 1996، سوريا، ص09.

إلى الارتفاع وبخاصة في المراحل الأولى للتنمية بسبب ارتفاع النفاق الاستثماري الذي يجب أن يوجه إلى الواردات من السلع الإنتاجية.

و في ضوء هذين الفرضيتين، ينبغي الاحتراس عند استخدام نموذج الفجوتين، وخصوصا إذا كانت فترة التحليل طويلة نسبيا، وتسمح بوجود تغيرات هيكلية تؤثر في طبيعة التداخل بين الموارد المحلية والموارد الأجنبية. ولكن مهما يكن من أمر فان النتيجة التي ينهي إليها النموذج، والتي لا يستطيع أحد أن يجادل فيها، هي أنه في ضوء تواجد الفجوتين، يصبح تحقيق معدل النمو المستهدف معتمدا على قدرة الاقتصاد القومي على تمويل العجز في العمليات الجارية في ميزان المدفوعات.

و يوضح ذلك، انه إذا كانت هناك صعوبات تواجه الاقتصاد القومي في زيادة صادراته لتمويل الزيادة المطلوبة في الواردات، أو أنه عجز عن عقد القروض الخارجية والاستعانة برأس المال الأجنبي لتغطية الزيادة عن الوردات نظرا لعدم كفاية الموارد المحلية. ومنه يجب تقدير فجوة التجارة الخارجية والعوامل المؤثرة فيها.

المطلب الثالث: تقدير الحاجة إلى مصادر التمويل الخارجي

على الرغم مما توصلنا إليه من أن فجوة الموارد المحلية تنعكس في فجوة التجارة الخارجية، وعلى أن الفجوتين لا بد وأن تتساويا في أية مدة ماضية، فإن ذلك لا يعني أن تقدير إحدى هاتين الفجوتين تغني عن تقدير الفجوة الأخرى.

إن فجوة الموارد المحلية تشير بشكل إجمالي إلى حجم الموارد المطلوبة لتحقيق هدف معين للنمو دون أن تميز في ذلك بين طبيعة هذه الموارد، محلية كانت أم أجنبية.

أما فجوة التجارة الخارجية، فتنطوي على أن الإنتاج المحلي في كثير من الحالات لا يمكن أن يكون بديلا عن الواردات. فإذا لم يتمكن الاقتصاد القومي من تدبير التمويل الكافي للواردات من السلع الإنتاجية والوسطية وغيرها من السلع، فإن المجتمع سيعجز عن الوصول إلى هدف النمو المستهدف. ولهذا يمكن النظر إلى طاقة الاقتصاد القومي على الاستيراد على أنها أحد القيود الجديرة بالاهتمام التي تحدد معدل النمو.

و من هنا يمكن أن نعطي أهمية لتقدير فجوة الموارد المحلية وفجوة التجارة الخارجية والعوامل المؤثرة فيها:

أولا: تقدير فجوة الموارد المحلية

لتقدير الموارد المحلية يتطلب منا معرفة حجم التمويل الخارجي وبالتالي تقدير المتغيرين الأساسيين وهما معدل الاستثمار ومعدل الادخار المحلي بشكل دقيق*.

1- تقدير الاستثمارات المطلوبة

*هذان المتغيران (معدل الاستثمار ومعدل الادخار المحلي) يحكمان معدل النمو في الدخل القومي.

لتقدير الاستثمارات اللازمة لتحقيق معدل النمو المستهدف في الدخل القومي، يمكن الاعتماد على طرق مختلفة لتقدير الاستثمارات، ولكن الطرق الأكثر انتشارا هي طريقة معامل رأس المال نظرا لسهولتها. وتعتمد طريقة معامل رأس المال على تحديد العلاقة الفنية بين حجم رأس المال وحجم الناتج أو الدخل، وتتخذ هذه العلاقة الشكل التالي:

$$m = k / y$$

حيث: (m) = معامل رأس المال

(K) = رأس المال القومي

(Y)= حجم الناتج القومي

و تقيس هذه العلاقة عدد وحدات رأس المال اللازمة لزيادة الدخل بمقدار وحدة واحدة. وعند تقدير الاستثمارات المطلوبة، لابد لنا أن نعتمد على معامل رأس المال الحدي وليس المتوسط، الذي يوضح لنا العلاقة القائمة بين الزيادة التي تحدث في رأس المال القومي (الاستثمار) وبين الزيادة التي تحدث في الناتج القومي.

$$\overline{m} = \Delta K / \Delta Y = I / \Delta Y$$

حيث: $\overline{m}$ معامل رأس المال الحدي

ΔK الزيادة في رأس المال القومي

I الاستثمار

ΔY الزيادة في الناتج القومي

و حسب نموذج هارود– دومار R.f.HARROD [1]، بإعتباره أهتم بمتطلبات النمو الاقتصادي العالمي في مرحلة التحول الذي يتطلب توسيع الفضاء الاقتصادي الذي يجري فيه التطور والتوسع الذي لا يمكن أن يحصل إلا من خلال انفتاح اقتصاديات البلدان النامية. ينطلق هارود- دومار في بناء النموذج من تحديد العوامل التي تحكم المستوى الأمثل لمعدل الاستثمار، وهما يقولان بصدد ذلك :" إن العامل الرئيسي المحدّد للمعدل الأمثل للاستثمار هو الطاقة الإنمائية للاقتصاد. والتي تتوقف بدورها على كل من معدل تزايد عدد السكان العاملين، وأكبر زيادة ممكنة التحقيق في الدخل الفردي. هذا ويتوقف العامل الأخير في البلدان المتطورة على ما يظهر من أفكار جديدة؛ أما في البلدان السائرة في طريق

[1]– مسعود مجيطنة، أزمة المديونية العالمية، اطروحة دكتوراه دولة، 2004–2005،ص45.

النمو، فيتوقف أساسا على تضاعف عدد الإطارات (المبتكرون، المصممون، رؤساء العمال والمحامون....و غيرهم)" [1]. وكما اعتبر أن معدل نمو الناتج القومي (R) هو عبارة عن ناتج قسمة معدل الاستثمار (I)على معامل رأس المال الحدي $\overline{m}$

$$\text{معدل نمو الناتج القومي} = R \quad I/\overline{m}$$

ومنه $\overline{m}\,I = R$

فإذا كانت قيمة كل من R و $\overline{m}$ معلومة فمن السهل التعرف على معدل الاستثمار المطلوب، ثم التعرف على الاستثمارات اللازمة لتحقيق معدل النمو المستهدف.

فلو فرضنا أن معدل النمو المستهدف يساوي 6.8 % ومعامل رأس المال الحدي يساوي 2.9 فإن معامل الاستثمار المطلوب يساوي 19.72 %من الدخل القومي.

2- تقدير المدخرات المحلية

إن تقدير المدخرات المحلية يتطلب توافر بيانات كافية حول المصادر المتنوعة لهذه المدخرات. ويمكن أن نصنف هذه المصادر إلى ثلاثة أصناف، وذلك حسب القطاعات التي تقوم بتكوينها وهي:

أ- مدخرات قطاع العائلات

ب- مدخرات قطاع الأعمال (العام والخاص)

ج- مدخرات القطاع الحكومي.

و على الرغم من أن العوامل المؤثرة في تحديد نسبة وحجم الادخار في كل قطاع من القطاعات تتحدد وفقا لعدد من العوامل الاقتصادية والاجتماعية والقانونية التي تختلف حسب أوضاع المجتمع، ونوعية المؤسسات. وعليه فإن مستوى الادخار بشكل عام يتأثر بصورة كبيرة بمستوى الدخل القومي المحقق.

لهذا يعتبر الادخار المحلي تابع لمستوى الدخل وعليه فإن:

$$S = a\,Y$$

حيث أن: (S)= المدخرات المحلية

(a)= الميل للادخار(معدل الادخار المتوسط)

[1]- نفس المرجع السابق، ص 46.

(Y)= الدخل

و لكن عند تقدير المدخرات المحلية لابد من حساب معدل الادخار الحدي الذي يقيس لنا نسبة ما يدخره الاقتصاد القومي من الزيادة التي تحدث في الدخل بوحدة واحدة:

$$\Delta S = S(Yt - Y0) = b$$

حيث أن:

ΔS = الزيادة التي حدثت في الادخار المحلي

S = الميل الحدي للادخار

Yt= مستوى الدخل في الفترة t

Yo= مستوى الدخل في سنة الأساس.

يعتبر معدل الادخار الحدي ذا أهمية خاصة في تقدير مستوى العجز في الموارد المحلية، لأنه يبين لنا الإضافة التي يحققها المجتمع لزيادة مقدرته على النمو.

فإذا كان معدل الادخار الحدي أكبر من معدل الادخار المتوسط فإن هذا يعني اتجاه معدل الادخار إلى التزايد.

و لتقدير المدخرات المحلية لفترة قادمة عند السنة (t) فإن هذه المدخرات تتحدد بالمدخرات المحلية في بداية الفترة (So) مضافا إليها الزيادة التي تحدث في الادخار نتيجة الزيادة في الدخل خلال هذه الفترة أي أن:

St = So+ ΔS

(Yt – Yo) $\bar{S}$ **St = So +**

و بالمقارنة بين هذا المستوى المقدر للمدخرات المحلية في الفترة t والمستوى المقدر المطلوب للاستثمارات اللازمة لتحقيق معدل النمو المستهدف نحصل على ما يسمى بفجوة الموارد المحلية أو العجز في الادخار المحلي (**Gt**)

$$Gt = It - S0 - S(Yt - Y0)$$

ثانيا: تقدير فجوة التجارة الخارجية

لتقدير فجوة التجارة الخارجية يجب علينا تقدير رصيد ميزان المدفوعات الجاري الذي يشمل أرصدة ميزان السلع المنظورة وغير المنظورة، ثم ميزان حركة رؤوس الأموال. والعلاقة الوطيدة بين فجوة الميزان التجاري، أي ميزان السلع المنظورة وغير المنظورة، والتي تسمى بفجوة التجارة الخارجية، وبين ميزان حركة رؤوس الأموال الذي يعكس حجم الديون الخارجية ومقدارها، والتي يتعين على الدولة أن تقوم بها في المستقبل.

1- تقدير قيمة الواردات

هناك علاقة بين حجم الواردات وحجم الدخل القومي في أي مجتمع، وهذه العلاقة يعكسها ما يسمى بمعامل الواردات ويطلق عليه عادة **الميل المتوسط للاستيراد**.

$$M = m(Y)$$

حيث: M هي حجم الواردات

m = معامل الواردات (الميل المتوسط للاستيراد)

Y =الدخل القومي

وعند تقدير الوردات خلال فترة مقبلة لابد لنا أيضا من معرفة العلاقة القائمة بين الزيادة التي تحدث في الواردات والزيادة في مستوى الدخل القومي.

وتقاس هذه العلاقة عن طريق ما يسمى بمعدل الاستيراد الحدي $\overline{m}$

$$\Delta M = \overline{m}(Yt - Y0)$$

و من ثم فإن الواردات في الفترة t عبارة عن الواردات في بداية الفترة Mo مضافا إليها الزيادة التي حدثت في الواردات خلال الفترة نتيجة لزيادة الدخل ΔM

أي أن: $Mt = M0 + \overline{m}(Yt - Y0)$

إن تقدير الواردات خلال فترة مقبلة يتطلب على المستوى القومي حساب الميل المتوسط للاستيراد m والميل الحدي للاستيراد $\overline{m}$. وعند حساب هذين المعاملين يمكن اللجوء إلى البيانات التاريخية في السنوات السابقة للتعرف

على حجم هذين المعاملين في ضوء الظروف الاقتصادية والاجتماعية السائدة في الماضي. وعند اختيار المعادلة التي يتم على أساسها التقدير لابد من مراعاة التغيرات المتوقعة في المستقبل وهي[1]:

- الإمكانيات المتوقعة للإنتاج المحلي البديل عن الواردات،
- التغير في هيكل الصناعة وباقي فروع الإنتاج الأخرى،
- التغير المتوقع في هيكل الطلب الاستهلاكي.

2- تقدير حصيلة الصادرات

إن تقدير الصادرات المتوقعة للدولةفي فترة مقبلة يتوقف أساسا على الظروف والعوامل الخارجية. ولذلك فإن التقدير يتطلب إجراء دراسات دقيقة حول مستقبل الطلب العالمي على السلع التي تصدرها الدولة، وعلى موقعها النسبي في السوق العالمي لهذه السلعة، وعلى اتجاهات حركة الدورة الاقتصادية في الدول الرأسمالية التي تصدر إليها.

إن الكثير من الخبراء والاقتصاديين يعتمدون في تقدير حصيلة الصادرات خلال الفترة المقبلة على أساس الدالة الآتية[2]: $X = Xo\ (1 + r)^{n}$

حيث أن:

X = مستوى الصادرات المتوقعة في نهاية الفترة

Xo = مستوى الصادرات في بداية الفترة.

r = معدل نمو الصادرات المتوقع

n =عدد السنوات.

$$F = MO + \overline{m}(Yt - YO) - X$$

و بذلك يمكننا قياس فجوة الواردات والصادرات كمايلي:

هذه الفجوة تظهر كعجز الميزان التجاري في ميزان المدفوعات، وهذا العجز لا بد وأن يغطى عن طريق تدفق صافي لرأس المال الأجنبي(F)، ويمكننا كتابة المعادلة الأخيرة كما يلي:

[1]- د.رمزي زكي، أزمة الديون الخارجية، رؤية من العالم الثالث، مرجع سابق ذكره،، ص66.
[2]- د. رمزي زكي، مرجع سبق ذكره، ص 68.

$$F = I - S = M - X$$

بمعنى أن الاستثمارات التي ينفذها الاقتصاد الوطني خلال فترة معينة بشكل يزيد عما يوفره من مدخرات محلية إنما تنتج عن طريق إحداث زيادة في الواردات تمول عن طريق تدفق صافي للرأس المال الأجنبي خلال الفترة نفسها. وهذا هو المقصود بأن فجوة الموارد المحلية تنعكس في فجوة التجارة الخارجية؛ وأن الفجوتين لا بد أن تتساويا في أية فترة ماضية.

المبحث الثالث: الأعباء الناشئة عن التمويل الخارجي وطاقة الدول على خدمة ديونها الخارجية

تعرضنا في المبحث السابق إلى التمويل الخارجي ونموذج الفجوتين، فتحقيق معدل معين من النمو يتطلب أيضا معدلا معينا من الاستثمار، فإذا كانت الموارد المحلية للمجتمع غير كافية لتمويل الاستثمارات المطلوبة فإن المجتمع سيلجأ إلى مصادر التمويل الخارجي. ومن هنا يجب أن نعطي أهمية لتقدير فجوة الموارد المحلية وفجوة التجارة الخارجية والأعباء الناشئة عن التمويل الخارجي وطاقة الدول على خدمة ديونها الخارجية.

المطلب الأول: الأعباء الناشئة عن التمويل الخارجي

نعلم أن كل الديون الخارجية لا بد وأن تسدد وفق بنود مكتوبة في العقد، وهي تشكل الالتزامات الواجب الوفاء بها على مدى فترة القرض المتفق عليها. قد تكون الديون قصيرة المدى وهي التي لا تزيد مدتها عن سنة واحدة، أو قد تكون متوسطة (أكثر من سنة إلى أقل من سبعة سنوات)، أو طويلة المدى يصل في بعض الأحيان إلى أكثر من عشرين سنة.

يجب على الدول المدينة قبل اتخاذ القرارات الخاصة بعقد القروض، أن تدرس بدقة العبء الذي سينشأ عنها؛ وكذلك مدى قدرة الدولة على الوفاء وتغطية الأعباء الناشئة عن التمويل الخارجي في السنوات المقبلة، مع دراسة كل التنبؤات الممكنة. سنتناول في هذا المبحث الأعباء الناشئة من التمويل الخارجي التي يتحملها البلد المدين، وهي متمثلة في الأقساط المدفوعة والمتفق عليها في العقد للجهة الدائنة، وهي:

- مدفوعات الفوائد
- مدفوعات أصل الدين

تتمثل مدفوعات الفائدة على القرض في مبالغ محددة ومتفق عليها في العقد بين الطرفين(الدائن والمدين)، وتتفاوت القروض الخارجية في مدى عبء هذه المدفوعات طبقا لنوعية القروض المتعاقد عليها ومنه يمكن أن نفرق بين نوعين من القروض، فهناك القروض الصعبة والتي تتميز بسعر الفائدة المرتفع وقصر مدتها؛ وبالتالي يكون عبء خدمة ديونها مرتفعا

جدا. أما النوع الثاني، فهو عبارة عن القروض السهلة التي تتسم بانخفاض سعر فائدتها وبطول مدة السداد. ومهما يكون نوع القروض الممنوحة فالدولة المدينة مطالبة بتسديد التزاماتها. ولتمكن من ذلك ينبغي أن يكون الميزان التجاري للدولة يسجل فائضا كافيا. وهذا يعني وجود رصيد من العملة الصعبة يكفي لتسديد ما عليها من التزامات تجاه الدول الدائنة لها. ولهذا يجب أن تلعب سياسة الاقتراض الخارجي دورا هاما في تحقيق هذا الفائض؛ ويمكن أن يتم ذلك من خلال ترشيد زيادة الصادرات والتقليل من الواردات خاصة الاستهلاكية منها؛ وإلا واجهت هذه الدولة صعوبات كبيرة في ميزان مدفوعاتها.

المطلب الأول: العوامل الخارجية ومسؤولية الدائنين

نتطرق في هذه النقطة إلى مسؤولية الدائنين في تفاقم أزمة المديونية الخارجية للبلدان النامية. تتمثل مسؤولية الدائنين في جملة من العوامل يمكن أن نصنفها ضمن العوامل الخارجية التي ساهمت في تفاقم الأزمة. وسنتناول فيما يلي على أهم العوامل الخارجية المباشرة التي تقف وراء تفاقم وانفجار الأزمة، ومنها: ارتفاع أسعار الفائدة الحقيقية، تغيرات أسعار النفط، تدهور شروط التبادل التجاري للدول النامية، أثار الركود الاقتصادي في الدول الرأسمالية الصناعية، تزايد تدابير فرض الحماية الجمركية والحواجز أمام صادرات البلدان النامية.

أولا: ارتفاع أسعار الفائدة الحقيقية

و نقصد بالفائدة الحقيقية الفرق بين سعر الفائدة الاسمي ومعدل التضخم السائد في الولايات المتحدة الأمريكية. إن تركز الاقتراض بالدولار أدى إلى تحمل الدول النامية أسعار فائدة عالية وأسعار صرف مرتفعة نظرا لقوة الدولار أناداك. بحيث كان للارتفاع الكبير في أسعار الفائدة الحقيقية التي اقترضت بها مجموعة الدول المدينة دور حاسم في تفاقم مشكلة الديون. فلو استعرضنا تطور سعر الفائدة منذ أن بدأت البلدان بالاقتراض الخارجي لتمويل التنمية وسد العجز في موازين المدفوعات نلاحظ أنه حسب دراسة قام بها البنك الدولي، وهي تغطي الفترة (1965-1983)[1]، كان متوسط سعر الفائدة الحقيقي في حدود 1.4%[*]. هذا في الوقت الذي كان فيه سعر الفائدة الاسمي على القروض لستة أشهر فيما بين بمصارف لندن بالدولار يبلغ 9.3%. ومن المعلوم أن هذه الفترة شهدت تسارعا محموما في نمو البلدان النامية ولكن مع مطلع الثمانينات اتجه سعر الفائدة الاسمي على القروض نحو الارتفاع الشديد؛ إذ وصل سعر الليبور خلال الفترة 1981-1986 في المتوسط 11.1%. بينما كان سعر الفائدة الحقيقي خلال الفترة نفسها 6% وقد شهد سعر الليبور أعلى مستوى له عام 1982، أي عام انفجار أزمة الديون الخارجية للبلدان النامية، فبلغ 13.5% مقابل سعر فائدة حقيقي 7.1%. وتشير بيانات جداول الديون العالمية الصادرة عن البنك الدولي لعام 1993-1994 إلى أن متوسط سعر الفائدة الحقيقي لمجمل ديون البلدان النامية خلال الفترة1987- 1992 بقيت في حدود 6.5%.

[1] البنك الدولي، التقرير السنوي، واشنطن، عام 1987، ص59. وعام 1989، ص37.

[*] وهو سعر الفائدة الاسمي الذي تتعامل به البنوك في لندن للودائع(اللي بور libor) مطروحا منه معدل ارتفاع أسعار الجملة في الولايات المتحدة الأمريكية.

و بالطبع فإن الارتفاع الذي طرأ على أسعار الفائدة الحقيقية يعني زيادة المبالغ التي يجب على البلدان النامية تخصيصها لدفع أعباء الديون. وبالتالي تراكمت متأخرات مدفوعات الفوائد على البلدان المدينة؛ وذالك في الوقت الذي تعرضت فيه موارد القطع الأجنبي لتلك البلدان إلى التدهور والتقلب.

ثانيا: تغيرات أسعار النفط

كان من أهم نتائج حرب أكتوبر تشرين من عام 1973 ارتفاع أسعار النفط بشكل ملحوظ خلال عامي 1974 و1979. ويرى كثير من الاقتصاديين أن ارتفاع أسعار النفط تسبب في انتقال رؤوس الأموال بصورة مفاجئة وبحجم كبير إلى الدول المصدرة للنفط. مما خلق موجة من الانكماش ثم التضخم في اقتصاديات الدول المستوردة. وبالتالي دفع هذه الدول الأخيرة إلى إتباع سياسات نقدية ومالية متقلبة. وبهذا الصدد، يرى بعض الاقتصاديين أن انخفاض أسعار النفط في النصف الثاني من الثمانينيات كان له أثر سلبي على بعض الدول النامية المدينة. ولذلك سوف نتطرق هنا إلى الأثرين معا، وانعكاسها على تفاقم المديونية الخارجية للدول النامية.

1- أثر ارتفاع أسعار في السبعينيات:

إن ارتفاع أسعار النفط بدأ من عام 1973 وأسهم في تطور عوائد النفط بشكل كبير. فقد ارتفع سعر النفط من 4.5 دولار للبرميل في تشرين الأول 1973 إلى 11.6 دولار للبرميل في كانون الأول 1973، ووصل إلى حوالي 33 دولار للبرميل في الربع الثاني من عام 1979[1]. وبنتيجة ذلك ارتفعت عوائد النفط من 8.5 مليار دولار عام 1975 إلى 211.8 مليار دولار عام 1980[2]، وبالطبع انعكس ارتفاع أسعار النفط هذا في حصول تضخم في أسعار السلع المصنعة التي تصدرها الدول الصناعية. وهذا التضخم بدوره انعكس سلبا على الأوضاع الاقتصادية للبلدان النامية غير النفطية؛ التي كان عليها أن تتحمل عبء الأثر السلبي المزدوج لارتفاع أسعار النفط والسلع الصناعية معا. إذ ارتفعت حصة الواردات النفطية من إجمالي وارداتها من 5.9% عام 1973 إلى 20% عام 1982[3]. وهذا ما سبب عجزا كبيرا في الموازين التجارية لهذه الدول، والذي دفعها بدوره إلى مزيد من الاقتراض الخارجي.

2- أثر انخفاض أسعار البترول في الثمانينيات

بدأت أسعار النفط بالانخفاض منذ مطلع النصف الثاني من الثمانينيات [4]. ولكن شهد عام 1986 انعطافا كبيرا في سوق النفط العالمي، حيث أفرزت الأزمة النفطية بعد عام 1983-1985 قيام ما سمي بالسوق الفورية، وأصبح سوق النفط بيد الدول الصناعية والمشترين بدلا من أن تتحكم به الدول المنتجة للنفط كما كان عليه الحال في عقد السبعينيات. وفي مارس من عام 1986 تعرض سوق النفط لهزة شديدة ومفاجئة نتيجة تلك السيطرة، حيث انهر سعر البرميل الذي كان

[1]- انظر، حسين الشرع تسويق النفط، التاريخ والأهمية والمستقبل، ندوة الثلاثاء الاقتصادية السابعة، دمشق 1992، ص51 و26.
[2]راجع، د. رمزي زكي، أزمة القروض الدولية، الأسباب والحلول المطروحة مع مشروع صياغة لرؤية عربية، مرجع سبق ذكره، ص94-95.
[3]راجع، د. رمزي زكي، أزمة القروض الدولية، الأسباب والحلول المطروحة مع مشروع صياغة لرؤية عربية، مرجع سبق ذكره، ص94-95.
[4]بعد عام1982، بدأت أسعار النفط في الانخفاض.

يزيد قليل عن 25 دولارا في يناير 1986 إلى أن بلغ أقل من 9 دولارات للبرميل في تموز 1986[1]. ولاشك أن هذا الانخفاض الحاد في أسعار النفط قد أثر تأثير سلبي بالغا في اقتصاديات البلدان المنتجة والمصدرة للنفط. مما أدى إلى انخفاض ملحوظ في الفوائض النفطية، متسبب بدوره في تقلص القدرة الشرائية لها مما انعكس يلبيا كذلك على حجم مبادلاتها التجارية خاصة مع البلدان الرأسمالية المتقدمة. وبذلك دخل الاقتصاد بكامله في دوامة انكماشية.

فبالنسبة للدول النفطية المدينة سيضعف انخفاض أسعار النفط من قدرتها على الوفاء بأعباء ديونها الخارجية، باعتبار أن النفط هو المصدر الرئيسي للنقد الأجنبي في بعض الدول المدينة مثل نيجيريا والمكسيك. أما بالنسبة للبلدان غير النفطية المدينة فإن انخفاض أسعار النفط انعكس في اتجاهين متضادين فيها هما:

- الاتجاه الأول، ايجابي الأثر، إذ أنه من ناحية يدعم قدرة هذه البلدان على الوفاء بأعباء الديون الخارجية نظرا للوفرات التي ستحدث في كلفة استيراد النفط ومشتقاته، خصوصا عندما تكون الواردات منها كبيرة، وتشكل نسبة هامة من إجمالي واردات هذه الدول.

- أما الاتجاه الثاني، فانه يحمل أثارا سلبية لمجموعة هذه الدول المدينة، تتمثل في انخفاض حجم المعونات والمساعدات والقروض الميسرة من دول الأوبك ذات الفائض. إضافة إلى أن هذه الدول كانت تصدر اليد العاملة إلى دول الخليج العربي، وبالتالي فإن العديد من هذه الدول المصدرة لليد العاملة تعتمد على تحويلات مالية للعاملين في الخارج. فانخفاض أسعار النفط، انعكس سلبيا على هؤلاء العاملين نظرا لعودة الكثير منهم إلى بلدانهم، بسبب ضغط الإنفاق الاستثماري العام لدى الدول النفطية. ونشير هنا إلى أن الانخفاض الحاد الذي حدث في أسعار النفط خلال عام 1986 أدى إلى انخفاض قيمة الصادرات النفطية للدول العربية المنتجة والمصدرة للنفط إلى 45.8 مليار دولار، بعدما كانت تبلغ 96.4 مليار دولار خلال عام 1985.

و بالطبع فإن انخفاض عائدات النفط انعكست سلبا على المساعدات وعلى العمالة العربية والأسيوية في دول الخليج العربي. وفعلا فقد انخفضت المساعدات الإنمائية الميسرة التي تقدمها دول الخليج العربي من 7.727 مليار دولار عام 1981 إلى 3.451 مليار دولار عام 1985[2].

ثالثا: تدهور شروط التبادل التجاري الدولي

إن تردي شروط التبادل التجاري بين الدول الصناعية والدول النامية هي الصفة الغالبة على العلاقات التجارية القائمة منذ الحرب العالمية الثانية. كما أن ظاهرة تقسيم العمل الدولي التي فرضت على الدول النامية التخصص في إنتاج المواد الأولية والمواد الخام ذات الأسعار المنخفضة، واستيراد حاجتها من الآلات والتجهيزات والتكنولوجيا المتطورة من الدول الصناعية المتقدمة بأسعار مرتفعة؛ التي تفرض من قبل المصدرين، بسبب طبيعة هذه السلع ومرونة عرضها. وبالطبع يمكن معرفة

[1] صندوق النقد العربي، التقرير الاقتصادي العربي الموحد، 1987، 95.
[2] صندوق النقد العربي، التقرير الموحد، 1987، ص441.

مدى التردي في شروط التبادل التجاري للدول النامية بقياس انخفاض نسبة أسعار الصادرات التي تصدرها البلدان النامية بالنسبة إلى أسعار السلع التي تستوردها، والتي تنعكس في نهاية المطاف في زيادة العجز في ميزان المدفوعات.

على الرغم من أن الإحصاءات تشير إلى تدهور شروط التبادل التجاري للبلدان النامية في عقد السبعينيات، فإننا نلاحظ استمرار هذا التدهور في الثمانينيات وذلك حين تدهورت أسعار المنتجات الأولية بما فيها المحروقات. ففي حين انخفضت أسعار المنتجات الأولية ماعدا أسعار المحروقات من متوسط 8% خلال الفترة 1965-1973 إلى 6.6% في المتوسط خلال1973-1980. أما خلال الفترة 1981-1982 فقد انخفضت أسعار المنتجات الأولية بنسبة تتراوح بين 8% و12 %، بينما انخفضت أسعار السلع المصنعة خلال هذه الفترة بنسبة مابين 2.1% و4.8%[1]. أيضا شهدت الفترة بين عام 1984 وعام 1986 انخفاضا قياسيا في الأسعار الحقيقية للسلع الأولية غير المحروقات. فقد انخفض الرقم القياسي بالدولار الجاري للسلع الزراعية بنسبة 13% وللفلزات والمعادن بنسبة 16%[2]. كما بلغت الخسارة المتراكمة في حصيلة العملات الأجنبية لدى هذه البلدان خلال الفترة 1981-1986 بأسعار عام 1980 حوالي 70مليار دولار[3]. وفيما يلي نورد الجدول رقم(I-1) الذي نبين من خلاله تأثير تردي شروط التبادل التجاري الدولي، وارتفاع أسعار الفائدة في بعض مناطق الدول النامية المدينة خلال عقد الثمانينيات.

الجدول رقم(I-1)

تأثير شروط التبادل التجاري وأسعار الفائدة

كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي خلال عقد الثمانينات

المنطقة	تأثير شروط التبادل التجاري	تأثير ارتفاع أسعار الفائدة	الإجمالي
1- جنوب أسيا	-12.5	-3.3	-15.8
2- أفريقيا الصحراوية	-10.1	-4.4	-14.5
3- دول أمريكا اللاتينية والكاريبي	-6.3	-4.0	-10.3
4- شرق أسيا	-4.5	-4.9	-9.4

Source: world Bank, world Development report 1990, Oxford University Press 107.

و يظهر لنا الجدول رقم (I- 1) تأثير تردي شروط التبادل التجاري الدولي إضافة إلى تأثير ارتفاع أسعار الفائدة في بعض مناطق البلدان النامية المدينة خلال عقد الثمانينيات. يبين الجدول أن مجموعة بلدان جنوب أسيا خسرت نتيجة ذلك نحو 15.8% من ناتجها المحلي الإجمالي. تليها مجوعة بلدان أفريقيا جنوب الصحراء، باعتبارها الأكثر فقرا في العالم، والتي

[1]- البنك الدولي، تقرير عن التنمية في العالم، واشنطن، 1983، ص 22.
[2]- البنك الدولي، تقرير عن التنمية في العالم، واشنطن، 1987، ص 30
[3]- الأمم المتحدة، أعمال مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، المجلد الثالث، نيويورك، 1989، ص35.

خسرت 14.5% من ناتجها المحلي الإجمالي.ثم تأتي بعدها بلدان أمريكا اللاتينية والكاريبي بنسبة 10.3%. وأخيرا بلدان شرق أسيا بنسبة 9.4 %. ولاشك أن هذه النسب المرتفعة تمثل موارد هائلة خسرتها هذه البلدان، وهذا يعكس الوضع الصعب الذي تعرضت له خلال هذه الفترة، والذي انعكس سلبيا على موازين المدفوعات؛ وبالتالي على طلب التمويل الخارجي وما ينتج عنه من أعباء خدمة الدين. لقد انخفضت الأرصدة الأجنبية لدى البلدان النامية المدينة بشكل كبير، كما انخفض انسياب رؤوس الأموال الأجنبية الميسرة في الوقت الذي تزايدت فيه مدفوعات خدمة الدين وتزايدت صعوبات الاقتراض الخارجي وبخاصة بعد انفجار أزمة الديون العالمية عام 1982.

رابعا: آثار الركود الاقتصادي على البلدان الرأسمالية خلال السبعينيات

إن تبعية الدول النامية للدول الصناعية المتقدمة يجعل الدول النامية تتأثر في حركتها الاقتصادية وتنميتها بتلك الدول. فمنذ مطلع الثمانينات تأثرت الاقتصاديات الرأسمالية بركود اقتصادي، فزادت معدلات البطالة وانخفض معدل النمو وقد صاحب هذا الركود انخفاض كبير في حركة التجارة الدولية وقد أدى هذا إلى انخفاض الطلب العالمي على صادرات البلدان النامية إلى بلدان الاقتصاد الرأسمالي المتقدمة بحوالي الخمس بين أعوام 1981 و1985[1].

و قد انعكس الركود الاقتصادي الذي خيم على اقتصاديات البلدان الصناعية الرأسمالية في النصف الأول من عقد الثمانينات بشكل حاد على اقتصاديات البلدان النامية. فمع التدهور الحاصل في حجم وقيمة صادرات البلدان النامية إلى الدول الرأسمالية المتقدمة مقابل الواردات من السلع الصناعية الواردة من الدول الرأسمالية الصناعية، لجأت هذه الدول الأخيرة إلى رفع أسعار صادرتها إلى البلدان النامية وبخاصة أسعار المواد الغذائية والسلع الوسطية، ذلك من أجل تعويض خسائرها الناتجة عن ارتفاع أسعار النفط العالمي. كما انعكس أيضا الركود الاقتصادي في الدول الصناعية سلبا على حجم القروض والمساعدات الميسرة للدول النامية فانخفض انسياب رؤوس الأموال الأجنبية الميسرة، وفي الوقت نفسه تزايدت مدفوعات خدمة الديون وتزايدت صعوبات الاقتراض الخارجي، وبخاصة بعد انفجار أزمة الديون العالمية عام 1982. وكنتيجة لذلك انخفض حجم الديون الميسرة والتسهيلات الائتمانية الحكومية من مجموع القروض من 78% في الستينات إلى 45% عام 1983[2]. الأمر الذي دفع البلدان النامية وبخاصة بلدان أمريكا اللاتينية إلى اللجوء إلى القنوات العالية التكلفة مثل البنوك التجارية.

خامسا: تزايد تدابير فرض الحماية الجمركية على صادرات البلدان النامية

و ذلك على الرغم من أن الدول الرأسمالية تدعي مبدأ حرية التجارة والمنافسة الحرة، وأن هذه الدول موقعة جميعها على اتفاقية الجات التي تهدف إلى تنمية وتحرير التجارة الدولية بين الدول المنضمة إليها؛ وذلك من خلال القضاء على

[1]- الأمم المتحدة، أعمال مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، مرجع سبق ذكره، ص33.
[2]- راجع، محسن فؤاد صيادي

الإجراءات الحمائية التي قد تلجأ إليها بعض الدول. وقد وضعت هذه الاتفاقية عددا من المبادئ الرئيسية التي تنظم حركة التجارة الدولية، أهمها:

- **مبدأ التجارة من غير تمييز** وهو المبدأ الذي يتضمن شرط الدولة الأكثر رعاية، وهو يعني أن أية ميزة يتم تبادلها بين أية دولتين عضوين في اتفاقية الجات يجب منحها إلى باقي الدول الأعضاء.
- **مبدأ الحماية** عبر استخدام التعريفة الجمركية فقط
- **مبدأ معاملة الدول النامية معاملة خاصة**، فقد سمح للدول النامية بإجراء تقييدات كمية أو تعليق امتيازات جمركية سبق منحها لبعض المستوردات التي أصبحت تهدد المنتجين المحليين؛ وذلك حسب ما ورد في القسم الرابع المضاف إلى اتفاقيات الجات في عام 1965، والذي ينص صراحة في المادة 36 منها، على أنه ليس من المتوقع من الدول النامية أن تقدم تنازلات تعريفية لتتلاءم مع تنميتها واحتياجاتها المالية والتجارية.

ومع هذا، إن النزعة الحمائية تتنامى من حين لأخر لدى الدول الصناعية الرأسمالية لمواجهة نمو الاستيراد من البلدان النامية، وذلك بوضع العراقيل أمام دخول منتوجات الدول النامية إلى أسواقها،متمثلة في أساليب متنوعة أهمها:

- **فرض رسوم جمركية عالية** على مستورداتها من الدول النامية وبخاصة السلع الصناعية
- **تحديد الكميات المستوردة** من الدول النامية وبخاصة السلع المصنعة (نظام الحصص)
- **إغلاق أسواق هذه الدول** بوجه بعض المنتجات الجاهزة للبلدان النامية

وهذا ما حدث فعلا خلال عقدي السبعينيات والثمانينيات، فقد عمدت الولايات المتحدة الأمريكية ودول أوروبا الغربية إلى تطبيق كثير من القيود غير التعريفية ضد العديد من المنتوجات الصناعية التي أثبتت فيها اليابان والدول الأسيوية المصنعة حديثا ميزة تنافسية مثل:(المنسوجات، الملابس، المنتجات الجلدية، الصلب، السيارات، المنتجات الإلكترونية...و غيرها). أنظر الجدول رقم(I-2).

الجدول رقم (I-2)

تصاعد نزعة الحماية الجديدة في الولايات المتحدة ودور المجموعة الأوروبية

خلال الفترة (1976-1985)

البيان	ضد كل الدول		ضد الدول المصنعة حديثا	
	1976-1980	1981-1985	1976-1980	1981-1985
	عدد الإجراءات الحمائية الجديدة التي طبقتها الولايات المتحدة الأمريكية			
المنسوجات	9	11	2	10
المنتجات الجلدية	8	00	7	00

الخشب والورق	2	4	00	00
المطاط والسلع	9	10	5	6
الصلب والمعادن	9	74	4	48
معدلات النقل	3	3	1	1
الماكينات	6	10	3	2
سلع أخرى	10	41	7	20
الإجمالي	61	152	29	87
عدد الإجراءات الحمائية الجديدة التي طبقتها الدول الأوروبية				
المنسوجات	6	7	3	4
المنتجات الجلدية	1	2	1	2
الخشب والورق	8	9	4	4
المطاط والسلع	10	30	3	10
الصلب والمعادن	24	18	15	12
معدات النقل	1	3	1	2
الماكينات	8	6	2	1
سلع أخرى	7	22	4	12
الإجمالي	70	97	33	47

المصدر: د. رمزي زكي، محنة الديون وسياسات التحرير في دول العلم الثالث، دار العالم الثالث، القاهرة، 1991، ص 200.

ويبين لنا الجدول رقم (I-2) تصاعد نزعة الحماية الجديدة في الولايات المتحدة الأمريكية والدول الأوروبية، خلال الفترة 1976 –1985.تتضح هذه النزعة الحمائية من خلال ماتتخذه من إجراءات تتمثل فيما يلي:

- تشجيع الإنتاج الزراعي وإنتاج المواد الأولية الأخرى، وذلك باستخدام سياسة الحماية الزراعية لصالح الزراعة الوطنية. فقد عمدت حكومات البلدان الرأسمالية المتقدمة إلى تقديم مبالغ كبيرة لدعم الأسعار كي تعوض المزارعين عن قسم كبير من تكاليف المنتجات الزراعية. ذلك من أجل زيادة قدرة الإنتاج المحلي لدى الدول الصناعية في مواجهة منافسة منتوجات الدول النامية. ونشير في هذا الصدد إلى قيمة الدعم الحكومي لقطاع الزراعة على مستوى بلدان منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية البالغة 35 مليار الدولار أمريكي عام 1993 وحده[1].

[1]- انظر، د. محمد غسان حبش، عودة سورية إلى اللغات والقرار المحسوم، دراسة داخلية في وزراه الاقتصاد والتجارة الخارجية دمشق، 1993.

- إضافة إلى تدابير فرض الحماية والحواجز المختلفة أمام صادرات البلدان النامية، لجأت هذه الدول أخيرا إلى استخدام بعض التدابير، منها الحصار، والحظر، وتجميد الأموال، وفرض العقوبات الاقتصادية ضد العديد من البلدان النامية مثل نيكاراغوا- ليبيا- كوبا وسورية، التي تعرضت إلى حصار اقتصادي بتدبير من بريطانية داخل وخارج إطار المجموعة الاقتصادية الأوروبية، والتي انتهت إلى قطع العلاقات الدبلوماسية عام 1986 بحجة تورط سورية بالإرهاب الدولي والقائمة طويلة.

وفعلا فقد أدت هذه التدابير العديدة إلى انخفاض نمو صادرات الدول النامية وبخاصة الدول الأقل نموا، حيث انخفض معدل الصادرات من حوالي 10% خلال فترة السبعينيات إلى حوالي 0.2% خلال الفترة 1990-1993[1]. إضافة إلى هذه الأسباب، هناك عوامل أخرى أسهمت في تفاقم مشكلة المديونية الخارجية بشكل غير مباشر، وذلك من خلال عرقلتها لعملية التنمية المنشودة في الدول النامية.

ومن أهمها:

أ - عدم التقيد بتوصيات الأمم المتحدة التي نصت على أن تقدم الدول الصناعية المتقدمة معونة إنمائية رسمية في حدود 0.7% من إجمالي الدخل القومي. هذا إلى جانب مضاعفة حجم المعونة الإنمائية الرسمية.

ب - فشل منظمة الأمم المتحدة وهيئاتها المختلفة في معالجة المشاكل الاقتصادية والاجتماعية والسياسية التي نص عليها ميثاقها الرسمي. فمع مرور خمسين عاما على تأسيس هذه المنظمة الدولية لا يزال كل من الفقر والجوع يخيمان على العديد من الدول النامية وبخاصة في القارة الإفريقية. وتشهد العديد من الدول النامية نزاعات وحروبا مدمرة، دون أن تتمكن المنظمة الدولية من معالجتها وإحلال السلام العادل والشامل، ثم العمل على نزع الأسلحة النووية والكيميائية التي تكلف مليارات الدولارات وتهدد البشرية جمعاء.

المطلب الثاني: العوامل الداخلية ومسؤولية المدينين في تفاقم أزمة الديون الخارجية

صحيح أن العوامل الخارجية ومسؤولية البلدان الدائنة كانت أساسية، وأثرت تأثيرا كبيرا في مجمل الأوضاع الاقتصادية للبلدان النامية، وبالذات في موازين مدفوعاتها. كما أثرت في قدراتها على الوفاء بأعباء ديونها الخارجية، وزادت من ميلها للاستدانة الخارجية. وتجدر الإشارة إلى أن بعض العوامل الداخلية، أفرزت أكثر من غيرها آثارا سلبية.

إن مسؤولية البلدان المدينة في تفاقم مشكلة الديون الخارجية كبيرة. ونبين فيما يلي أهم هذه العوامل المحددة لهذه المسؤولية.

أولا: الاعتماد المتزايد على التمويل الخارجي

لقد أوضحنا سابقا أن الحاجة إلى التمويل الخارجي، تجد مبررها الموضوعي في ضآلة حجم المدخرات الوطنية في البلدان النامية، ومن هنا فإن تحقيق معدلات نمو مرتفعة تقتضي اللجوء إلى التمويل الخارجي. لكن الخطأ الفادح الذي

[1] – الأمم المتحدة، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، تقرير عن أقل البلدان نوما، جنيف، 1995، ص 42.

وقعت فيه معظم البلدان النامية كان يتمثل في استعانتها بالقروض الخارجية لتمويل برامج تنميتها. فهي كانت تنظر إلى الاقتراض الخارجي على أنه بديل للادخار المحلي. في حين أن منطق الأمور يقتضي تشجيع وتعبئة المدخرات المحلية وزيادتها بالقدر الذي يسمح بدفع أعباء الديون الخارجية السنوية.

إن ظروف الاقتراض الخارجي الميسرة والمتاحة نسبيا في السبعينيات، وانخفاض أسعار الفائدة آنذاك، شجع على زيادة الاعتماد على الاقتراض الخارجي والتقاعس عن تعبئة الفائض الاقتصادي الممكن، والاعتقاد بإمكانية الاستمرار بالاقتراض لزيادة معدلات النمو ورفع مستوى الاستهلاك. غير أن تلك النظرة وما ترتب عليها من إفراط في الاقتراض الخارجي أدت إلى صعوبات الدين الخارجي خلال فترة الثمانينات. وقد تعرضنا سابقا إلى التدهور الذي حدث منذ مطلع الثمانينيات في أسعار صادرات البلدان النامية والتردي الكبير في شروط تجارة الخارجية نتيجة الكساد الذي خيم على اقتصاديات الدول الصناعية المتقدمة؛ وذلك زيادة عن انخفاض معدل الادخار لدى الدول المدينة. هذا ما أدى إلى اتساع فجوة الموارد المحلية نتيجة نمو الاستهلاك المحلي بمعدلات تفوق معدلات نمو الناتج، ويعود ذلك لأسباب عديدة من أهمها:

1- انخفاض حجم الدخول النقدية

إن حجم الناتج القومي الإجمالي في الدول النامية، ينعكس سلبا على دخول الأفراد. فقد بلغ متوسط نصيب الفرد من الناتج القومي الإجمالي لعام 1991 في الدول النامية 880 دولار. ثم انخفض هذا المتوسط إلى 240دولار في البلدان الأقل نموا؛ بينما يبلغ 14860دولار في البلدان الصناعية. ونلاحظ مدى الفرق الكبير في متوسط دخل الفرد بين البلدان المتقدمة الصناعية والبلدان النامية. وتجدر الملاحظة إلى أن نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي يقل في بعض البلدان ذات الدخل المنخفض عن 200 دولار[1]. وبالطبع فإن انخفاض متوسط دخل الفرد، لا يؤدي فقط إلى انخفاض حجم الادخار العائلي فحسب، بل يؤدي كذلك إلى ضآلة حجم الادخار الحكومي، فتنخفض الطاقة الضريبية للمجتمع.

2- الإسراف في الإنفاق العام وشيوع أنماط استهلاكية غير رشيدة:

تعاني معظم البلدان النامية من ارتفاع نفقاتها الحكومية ومن ارتفاع النفقات المخصصة لأغراض الدفاع والأمن. فمنتصف الستينيات بلغت نفقات الدفاع في موازنة هذه البلدان أكثر من ثلاثة أضعاف الموازنات الاستثمارية في الاقتصاد الوطني. أما في البلدان العربية وعلى الرغم من السياسات التي اتبعتها في معظمها بشأن ضغط وترشيد الإنفاقات العامة، فمن الملاحظ أن ضغط النفقات العامة كان على حساب الإنفاق الإنمائي.

[1] الأمم المتحدة، تقرير التنمية البشرية لعام 1994، نيويرك، جامعة أكسوفرد، 1994، ص ص (164-165).

وتتصف البلدان النامية بظاهرة عدم التناسب في توزيع الدخول، فهناك تفاوت حاد في توزيع الدخول يزيد عنه في البلدان الرأسمالية المتقدمة. وعلى الرغم من أن العديد من الاقتصاديين يؤكدون أن الطبقات والفئات ذات الدخول العليا هي التي تحقق الادخار بشكل رئيسي؛ بينما الطبقات الفقيرة غير قادرة على تحقيق الادخار، لأن دخلها لا يكفي لسد الحاجات المعيشية الضرورية، فإن هذا الواقع لا ينطبق على البلدان النامية. فحسب تقديرات الأمم المتحدة يخصص أكثر من 60% من مداخيل الفئات الاجتماعية التي تتمتع بمستوى معيشية عالية في البلدان النامية إلى الاستهلاك الشخصي. فهذه الفئات الاجتماعية، بدلا من أن تحقق معدلا مرتفعا من الادخار، وتستثمر أموالها في المشاريع الاستثمارية المنتجة، تنفق جزءا كبيرا من دخولها في شراء السلع الكمالية، وغير ذلك من أنماط استهلاكية لا تنسجم مع مستوى الاستهلاك العام في البلد، ومع الحاجات الفعلية، والإمكانيات الحقيقية للاقتصاد الوطني.

3- زيادة عدد السكان بشكل كبير:

إن ارتفاع معدل التزايد السكاني في الدول النامية يعتبر أحد العقبات الأساسية في طريق التنمية الاقتصادية والاجتماعية. حيث أن معدلات زيادة الإنتاج السنوي تعادل أو تقل عن معدل تزايد السكان. مما يزيد من تعقيد الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية للبلدان النامية الفقيرة. ذلك أن الزيادة الكبيرة في عدد السكان تفرض عبئا ثقيلا على الاقتصاد الوطني، مع استنفاد أسرع للموارد الاقتصادية المتاحة. فمن ناحية، يؤثر التزايد السكاني بصورة واضحة في عدد سكان المجتمع والإمكانيات المتوفرة. ومن ناحية أخرى، فإن الزيادة السكانية تؤثر على الفعاليات الاقتصادية وتزيد من أعباءها؛ والتي تتمثل في ضرورة توفر الاحتياجات الاستهلاكية المتنوعة والمتزايدة للمواطنين.

وحسب الإحصائيات الدولية يقدر عدد سكان العالم عند نهاية 2006 بحوالي ستة مليارات نسمة، ويزداد عددهم بحوالي المئة مليون نسمة سنويا. ومما يزيد خطورة الموقف أن حوالي 85% من الزيادة السكانية تقع في البلدان النامية التي يعيش فيها أكثر من 80% من سكان العالم الذي يعانون أصلا من سوء أوضاعهم الاقتصادية والاجتماعية [1]. وبالطبع فإن ارتفاع معدل النمو السكاني وتضاعف عدد السكان خلال فترات زمنية قصيرة في الوطن العربي مقابلا اتجاه معدل النمو الاقتصادي للانخفاض خلال عقد الثمانينيات سبب مشكلة حقيقية تمثلت في قصور مستويات تطور الإنتاج في العديد من البلدان العربية عن إمكانية تلبية الحاجات الاستهلاكية المتنامية للمواطنين، من جهة؛ وتوفير مستلزمات عملية التنمية من جهة أخرى. ففي الوقت الذي بلغ فيه معدل النمو السكاني للبلدان العربية في مجموعها حوالي 3% تراجع الناتج القومي الإجمالي العربي بالأسعار الجارية من حوالي 445 مليار عام 1981 إلى 361 مليار دولار عام 1986 وإلى 362 مليار دولار عام 1988. وكان التراجع بالأسعار الثابتة أكثر حدة، إذ بلغ 6.2% في عام 1983 وحوالي 1.3% في عام 1984. وكنتيجة لذلك، انخفض نصيب الفرد من الناتج القومي العربي بالأسعار الثابتة لعام 1980 من 2491 دولار عام 1981 إلى 1915 دولار [2]. وبالطبع فإن الزيادة السكانية المفرطة أسهمت في تباطؤ الأداء الاقتصادي وانخفاض النمو

[1] عصام خوري، النمو الاقتصادي والتحولات السكانية في سورية، ندوة الثلاثاء الاقتصادية العاشرة، دمشق، 1995.
[2] د. عصام خوري، د.مصطفى العبد الله الكفري، قضايا حول السكان والتنمية في الوطن العربي، وزارة الثقافة دمشق، 1992،ص (76-84).

الاقتصادي العام في الثمانينيات والذي كان له الأثر الأكبر في تغيرات الاستهلاك والادخار والاستثمار على المستوى العام والخاص.

ثانيا: قصور و/أو غياب السياسات السليمة لعملية التنمية

إن التجارب التنموية في البلدان النامية تناولت عملية التنمية المنشودة وكأنها مرادفا للوصول إلى مستويات المعيشة المرتفعة التي ينعم بها سكان البلدان الرأسمالية الصناعية. لذلك انتهجت هذه البلدان بصفة عامة منهجا خاصا في التصنيع من غير مراعاة الظروف الاقتصادية والاجتماعية والسياسية السائدة فيها. فقد ركزت معظم برامج التنمية على زيادة معدلات الاستثمار، دون أن تعطي الجوانب الاقتصادية والاجتماعية والتنظيمية والسياسية الأخرى الأهمية التي تستحقها؛ مما أدى إلى تعميق ازدواجية الاقتصاد ما بين القطاع الحديث والقطاع التقليدي. وهنا نشير إلى أن معظم البلدان النامية اختارت أنماطا معينة للتصنيع، لا تتلاءم مع واقع هذه الدول من ناحية، ولا تساعدها على إيجاد طريق النمو الذاتي المستقل من ناحية أخرى. وهو ما تجسده عقود استيراد المشاريع الجاهزة وفق أسلوب المفتاح باليد، الذي عادة ما يؤدي إلى تبعية دائمة نحو العالم الخارجي في الميادين المالية، التجارية والتكنولوجية. وهذا يسهم في تفاقم الضغط على ميزان المدفوعات. كما ساد أيضا نمط آخر من التصنيع وهو ما يسمى بسياسة إحلال الواردات، وهو نمط عرفه العديد من البلدان النامية خلال عقد السبعينيات. ولقد اتسمت الصناعات التي أقيمت وفق هذا النمط بعدة ميزات كان لها علاقة وثيقة بتفاقم مشكلة المديونية الخارجية للبلدان النامية، وذلك للأسباب التالية:

1- لأن هذه الصناعات تحتاج إلى رساميل ضخمة لإنشائها وتشغيلها. كما يعتمد تشغيل الطاقات الإنتاجية في هذه الصناعات على استمرار تدفق السلع الوسيطية والموارد الأولية وقطع الغيار، واستقدام الخبرات الأجنبية. مما أدى إلى حدوث ضغط على العملات الأجنبية المتاحة لهذه البلدان.

2- ترتكز هذه الصناعات على إنتاج السلع الكمالية والترفيهية، التي يطلبها ويحتاجها أصحاب الدخول المرتفعة، مما أدى إلى إشاعة أنماط استهلاكية مترفة تتجاوز مقدرة الاقتصاد الوطني.

3 - غياب العلاقات التشابكية بين هذه الصناعات، وباقي فروع الاقتصاد القومي. إضافة إلى ذلك، فإن استراتيجيات التنمية في البلدان النامية لم تأخذ بعين الاعتبار تطوير أنظمة التعليم بما يتناسب مع متطلبات التنمية والتطور. فهي لا تزال تشجع التعليم الأكاديمي على حساب التعليم المهني التقني الذي من شأنه وحده الإسهام في تعبئة القدرات المحلية لاكتساب المهارات التكنولوجية المتطورة والتي تغني عن استيراد الخبرات والخدمات الجاهزة. كما أنها تشكل ضغطا كبيرا على ميزان المدفوعات وتسهم في جزء كبير من عجز الموازين الجارية.

إن إستراتيجية التنمية التي اتبعتها البلدان النامية لم تكن تتمتع برؤية واضحة وبعد النظر، فيما يخص شكل التغيرات الهيكلية المستقبلية في هيكل الجهاز الإنتاجي للاقتصاد الوطني، والتي تتطلبها عملية استمرار النمو. إن إستراتيجية التنمية القطبية قادت إلى إهمال التنمية في القطاع الزراعي، وبالتالي إلى تدني الإنتاجية الزراعية، وانخفاض الصادرات الزراعية. الأمر الذي انعكس بدوره على زيادة العجز في الموازين التجارية، مؤديا إلى وجود اختناقات في الموارد الخام

الزراعية اللازمة للصناعات المحلية، وتفاقم مشكلة الغذاء. وهذا الأمر أدى إلى هبوط نسب الاكتفاء الذاتي وظهور مشكلة الأمن الغذائي. فقد بلغ متوسط معدل النمو في الإنتاج الغذائي والزراعي في البلدان النامية الأقل نموا 1.7% سنويا خلال الفترة 1981-1988؛ بينما كان معدل النمو السكاني في هذه البلدان خلال الفترة نفسها 2.6% سنويا. ولقد هبط الإنتاج الزراعي والغذائي للفرد خلال الفترة نفسها بمتوسط بلغ 1% سنويا. كما انخفضت انخفاضا حادا خلال الثمانينات أسعار كثيرة من السلع الأساسية الزراعية ذات الأهمية التصديرية مثل البن، القطن، الكاكاو، السكر. فمثلا هبط مؤشر أسعار السكر بما يقرب من 90%بين عام 1980 وعام 1985[1]. وبالطبع انعكس سوء الأداء الزراعي على زيادة الفجوة الغذائية لدى هذه البلدان؛ فقد انخفضت نسبة الاكتفاء الذاتي من الحبوب لأقل نموا من متوسط 95% للفترة 1970-1980 إلى 93% خلال الفترة 1981-1987.

أما عن الوضع في الوطن العربي فهو أسوء منه في البلدان النامية بصفة عامة، حيث يلعب التخلف التكنولوجي الزراعي دورا رئيسيا في انخفاض معدلات الإنتاجية والإنتاج. فغلة الحبوب مثلا تمثل حوالي 57% من غلة الحبوب في الدول النامية، وحوالي 44% في الدول المتقدمة. وتمثل غلة الهكتار الواحد من القمح في الوطن العربي عام 1992 حوالي 70%، و76% من نظيرها في الدول المتقدمة والدول النامية على التوالي [2]. يعود السبب في انخفاض الإنتاجية الزراعية في الوطن العربي إلى عدد من العوامل أهمها ضعف الاستثمارات الموجهة إلى القطاع الزراعي. فقد قدرت بحوالي 10% خلال الفترة 1981-1986 من حجم الاستثمارات العربية. في حين بلغت النسبة في القطاع الصناعي 21%، وفي قطاع المواصلات والنقل 14%، وفي قطاع التشييد والبناء 13%. وإلى جانب ذلك، هناك انخفاض في مستوى البحث العلمي الزراعي، وتخلف وسائل الإنتاج، وعدم تحسين طرق الإنتاج في معظم الأقطار العربية. لهذا فإن الوطن العربي يعاني من عجز في معظم سلع الغذاء وتشير البيانات أن القيمة التراكمية للفجوة الغذائية بلغت خلال لفترة 1985-1992حوالي 88 مليار دولار، منها حوالي 42 مليار للحبوب.

ثالثا: سوء التسيير

أصبحت مشكلة سوء التسيير في البلدان النامية المشكلة الرئيسية، فقد كشفت أزمة المديونية الخارجية في هذه البلاد عن كون تفاقم الديون الخارجية في البلدان النامية، مقترنة بمشكل سوء التسيير. إذ أن جانبا معتبرا من هذه القروض التي تم الحصول عليها خلال عقد السبعينيات وبداية الثمانينات تم بطريقة أو أخرى تبديده في أغراض غير إنتاجية عديدة منها الرشوة والتهريب وغيرهما.

والحقيقة أن ظاهرة تفشي سوء التسيير في البلدان النامية ومنها العربية، هي أحد مؤشرات التخلف في هذه البلدان. فسوء التسيير ينتج عن عوامل أخرى متعددة، منها التفاوت الكبير في توزيع الدخول، وتأخر البنى الاجتماعية، وانتشار البطالة، وضعف مستوى التعليم وغير ذلك. والحقيقة أن الطبقة الغنية وأصحاب الامتيازات في

[1]- الأمم المتحدة، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، تقرير أقل البلدان نموا 1989، نيويورك، 1990، ص (23-25).
[2]- صندوق النقد العربي، الاقتصادي العربي الموحد، 1993، ص (36-33)

البلدان النامية تتمتع بمركز كبير يتيح لها فرصة الاستحواذ على الجزء الأكبر من الدخل القومي. أضف إلى ذلك، أن بعض البلدان النامية تنعدم فيها الديمقراطية، والبعض الأخر مازال في بداية الطريق، وهي تتميز بضعف نسبي في مؤسساتها الدستورية. كل ذلك ينتج عنه كثرة التغيرات في أنظمتها السياسية، مما يقضي على الاستقرار السياسي في البلد. الشيء الذي ينعكس بدوره على الاستقرار الاقتصادي من خلال عدم وجود مناخ ملائم للاستثمار في هذه البلدان. وقد انعكس كل ذلك في هدر وتشتيت موارد البلدان النامية في اتجاهات متناقضة وسريعة التبديل. فمثلا تشير العديد من الدراسات إلى أن الإنفاق العسكري أسهم إسهاما فعالا في تفاقم مديونية البلدان النامية. وقد وضحنا ذلك سابقا. هذا ويتجلى سوء التسيير في البلدان النامية أيضا، في مظاهر الاستهلاك الترفي وتقليد نمط المعيشة الغربية. بل فإن مظاهر الترف والمفاخرة فاقت مثيلتها في البلدان الرأسمالية الصناعية، وذلك نتيجة الثراء الفاحش الذي تتمتع به الطبقات الغنية وأصحاب الامتيازات. فقد ثبت من تجارب التنمية في البلدان النامية أن العديد من المشروعات الضخمة قامت من غير دراسة الجدوى الاقتصادية لإنشائها، وأن الكثير من هذه المنشآت أوقفت عن العمل بعد فترة قصيرة، وتحملت البلدان النامية خسائر تقدر بملايير الدولارات من جراء ذلك. وقد استفاد المتسببون في سوء التسيير من عمولات معتبرة مقابل الموافقة على إقامة مثل هذه المشروعات. ولعل أخطر ما واجهته البلدان النامية نتيجة ذلك ظاهرة هروب رؤوس الأموال إلى الخارج بمليارات الدولارات خلال عدة عقود من الزمن، ولاتزال الظاهرة متفشية على نطاق واسع حتى وقتنا الراهن.

رابعا: تهريب رؤوس الأموال من البلدان لنامية

انتشرت ظاهرة تهريب الأموال الوطنية إلى الخارج في معظم البلدان النامية خلال عقد السبعينيات وبداية الثمانينات، أي مع نمو الطلب على الديون الخارجية لهذه البلدان، وبالطبع فقد انعكست هذه الظاهرة سلبا على الأوضاع الاقتصادية في البلدان النامية. والجدول رقم(I- 3) يظهر نسب الأموال المهربة إلى إجمالي تدفقات رأس المال الأجنبي في بعض الدول المختارة خلال فترة نشوء أزمة المديونية الخارجية، أي الفترة 1979-1982.

الجدول رقم(I-3)

تهريب رأس المال وإجمالي تدفقات رأس المال إلى الداخل

في بعض الدول المدينة المختارة خلال الفترة1979-1982

البلد	تهريب رأس المال (بمليارات الدولارات)	إجمالي تدفقات رأس المال الأجنبي للداخل (مليار دولار)	تهريب رأس المال كنسبة مئوية من إجمالي تدفقات رأس المال إلى الداخل%
فنزويلا	22	16.1	136.6
الأرجنتين	19.2	29.5	65.1
المكسيك	26.5	55.4	47.8
أورغواي	0.6	2.2	27.3
البرازيل	3.5	43.9	8.0

المصدر: البنك الدولي، تقرير عن التنمية في العالم 1984، ص 81.

يلاحظ من خلال الجدول رقم (I-3) أن نسبة الأموال المهربة لدى بلدان أمريكا اللاتينية المختارة كبيرة بالنسبة لحجم تدفقات رأس المال الأجنبي للداخل. وأن حجم الأموال المهربة في فنزويلا خلال الفترة المذكورة زادت عن إجمالي التدفقات الأجنبية للداخل. ويلاحظ أن الدول المختارة هي الدول التي عانت قبل غيرها من أزمة المديونية، ففي الوقت الذي واجهت فيه هذه الدول صعوبات في خدمة دينها الخارجي، تبين بوضوح أن جزءا هاما من قروضها قد تم تهريبه إلى الخارج، في الوقت الذي كانت فيه بأشد الحاجة إليه. وبالطبع فإن ظاهرة الأموال المهربة لا تقتصر على دول أمريكا اللاتينية، وإنما تتعداها إلى دول أخرى، ومنها بعض الدول العربية. فمثلا تقدر قيمة الأموال المهربة من السودان خلال الفترة 1978-1985 بحوالي 19 مليار دولار، كما تقدر الأموال المهربة من مصر بحوالي 4 مليارات دولار خلال الفترة 1975-1983، والأردن قرابة 110 مليون دولار، وأندونسيا 142 مليون دولار[1]. إضافة إلى العديد من الأمثلة الأخرى في أماكن مختلفة من العالم الثالث.

إن انتشار ظاهرة هروب الأموال من البلدان النامية إلى الدول الرأسمالية المتقدمة تعود إلى عوامل مختلفة أهمها: الفساد الإداري، الرشوة، والتسيب، وعدم الاستقرار السياسي والاقتصادي الذي يشجع أصحاب الامتيازات والسلطة على

[1] راجع، محسن فؤاد صيادي، ديون البلدان النامية ومواقف الجهات الدولية والإقليمية منها، مرجع سبق ذكره، ص (150-152).

تهريب الأموال إلى الخارج لضمان مستقبلهم في حال تعرضهم لأي انقلاب أو تغيير نظام الحكم. ويساعدهم في تحقيق هدفهم، ضغط أجهزة الدولة ومؤسساتها المختلفة، واستغلال هذه الطبقة لنفوذها وسلطتها في تحقيق ما تصبو إليه.
والشيء المؤسف بهذا الصدد أن اقتصاديات البلدان المدينة التي هربت منها هذه الأموال لا تحرم فقط من عوائدها، وإنما القسم الكبير من تلك الأموال المهربة والتي أودعت في المصاريف الأجنبية في الخارج أعيد تدويرها إلى البلاد التي خرجت منها من جديد على شكل قروض.

خامسا: التضخم المحلي وتدهور أسعار الصرف

هناك علاقة وثيقة بين التضخم المحلي وتزايد الديون الخارجية في البلدان النامية، فالتضخم يؤثر سلبا في ميزان المدفوعات لأنه يؤدي إلى ارتفاع أسعار المستوردات، ومقابل ذلك تنخفض أسعار الصادرات المحلية إلى الخارج. وهذا ما كان دائما ينعكس سلبا على الموازين التجارية.

كما يتسبب التضخم المحلي من جهة أخرى، في تدهور أسعار صرف العملة المحلية، ويقود إلى هروب رؤوس الأموال إلى الخارج، ويعمل أيضا على عرقلة انسياب الاستثمارات الأجنبية الخاصة. وكل هذا يقود إلى آثار سلبية على ميزان المدفوعات. وتضطر الدول للاستدانة الخارجية، لتمويل العجز المتزايد في الحساب الجاري.

إذا فالتضخم يعمل على زيادة الديون الخارجية لتلبية الحاجات المتزايدة في البلدان النامية. ولكن في الوقت نفسه تؤثر زيادة الديون الخارجية بدورها في التضخم في هذه البلدان. فهناك علاقة جدلية بين المديونية وأعبائها وبين التضخم وتفاقم مشكلته؛ والتي تظهر على الشكل التالي:

- إن زيادة حجم المديونية وتفاقم أعباء خدمتها، يعني زيادة حصة النقد الأجنبي المخصصة لدفع أعباء هذه الديون، وهذا يعني إضعاف قدرة البلد المدين على الاستيراد، فتنخفض كمية الواردات، وترتفع أسعارها نتيجة الضغوط التضخمية عليها.
- إن زيادة الحاجة للنقد الأجنبي بدفع أعباء الديون يدفع الحكومة إلى زيادة الصادرات المحلية، وهذا يسبب ضغوطا تضخمية على الأسعار الداخلية، وذلك نتيجة عدم مرونة الجهاز الإنتاجي في البلدان لنامية على اعتبار أن معظمها هي ذات طابع زراعي، وتختص أساسا في إنتاج الموارد الخام والأولية.
- إن ارتفاع أعباء الديون يعني ارتفاع كلف المشروعات الممولة بواسطة القروض الخارجية، وهذا ما يولد ضغوطا تضخمية تؤدي إلى حصول ارتفاع في أسعار السلع المصنعة، أي التضخم بالتكاليف.
- إن تفاقم أعباء الديون سوف يعمل على زيادة الضغوط على سعر صرف العملة الصعبة المحلية متسبب في تخفيض قيمتها، وهذا ما ينعكس في حصول ارتفاع في أسعار الواردات من السلع والخدمات. وبالتالي تزداد تكاليف الإنتاج، وينتج عنها ضغوط تضخمية، تنعكس في حصول زيادة في أسعار السلع المستوردة والمصنعة. إذا فالتضخم ظاهرة خطيرة تهدد استقرار وكيان اقتصاديات البلدان النامية. إذ أنه يضعف القدرة التنافسية للبلد على التصدير، ويسهم كذلك في تدهور أسعار الصرف، مما ينعكس سلبا على ميزان

المدفوعات. وذلك لأن التضخم سيقود إلى مزيد من العجز في الميزان التجاري وإلى هروب رؤوس الأموال إلى الخارج، وهذا يسبب عجزا في ميزان حركة رؤوس الأموال. وبذلك تزداد الحاجة باستمرار إلى الاقتراض من العالم الخارجي.

سادسا: عدم وجود جهاز مركزي موحد يشرف على الاقتراض الخارجي

من المعلوم أن حجم الدين الخارجي وتركيبه، ليس إلا انعكاسا لهيكل الدخل القومي وتركيبه ومعدلات نموه وتوازناته المختلفة. وكل هذه المتغيرات ستنعكس مباشرة على حجم الديون الخارجية وهيكلها في البلد المعني. لذلك فإن إدارة الدين الخارجي ليست إلا إدارة لهذه المتغيرات، وإن السيطرة على هذه المتغيرات سينعكس على مدى التحكم في هيكل وتطور حجم الديون الخارجية. ولهذا فإن الإطار المؤسسي لإدارة الديون الخارجية لا ينفصل عن الإطار العام للاقتصاد الوطني.

سابعا: غياب السياسات السليمة للاقتراض الخارجي

إن أزمة ديون البلدان النامية كشفت عن ضعف الهياكل المؤسسية أو غيابها عن إدارة السياسات الاقتصادية في هذه البلدان. فيلاحظ أن دولا كبيرة متوسطة الدخل مثل البرازيل والمكسيك عجزت عن معرفة حجم ديونها الخارجية عند انفجار الأزمة عام 1982 ولكي تطلع هذه الدول على حجم ديونها وتكوينها استغرق العمل بذلك ثلاث سنوات. وفي جمهورية مصر العربية كان إعداد بيان شامل بمديونية مصر الخارجية يتطلب الاتصال بجهات عديدة وزارة المالية، وزارة الاقتصاد، البنك المركزي، هيئة قناة السويس، وغيرها من الهيئات العامة الأخرى. وبالطبع كان ذلك يتطلب وقتا طويلا. مثل هذه الظروف تؤدي دائما كما يبنه الواقع لإلى التناقض والاختلاف في الأرقام والإحصائيات المتعلقة بالديون الخارجية. أيضا في الجزائر لا يمكن الحصول على بيانات صحيحة ودقيقة للديون الخارجية إلا بعد الاتصال بوزارات ومؤسسات مختلفة؛ وبالطبع فإن تعدد الجهات المشرفة على تجميع البيانات المتعلقة بالقروض الخارجية من شأنه أن يتسبب في عدم دقة الأرقام والإحصائيات.

الفصل السابع : سعر الصرف الأجنبي .

تقتضي تسوية المعاملات الدولية وجود أدوات للتسوية ومقياسا للقيمة، فاقتناء سلعة معينة من بلد معين يتم بدفع قيمتها بالعملة المحلية، ففي العالم عملات بعدد دوله و لكل دولة عملتها الخاصة بها، وهذا ما يشكل فرقا بين هذه العملات ويدعو إلى مشكل حساب قيمة التبادل ، وهذا الفرق بين قيمة العملتين يشكل ما يدعى بسعر الصرف .

ونظرا لأهمية سعر الصرف كونه العنصر المحوري للمالية الدولية وللإلمام بالموضوع قمنا بتقسيم دراستنا لهذا الفصل في مبحثين يتضمن الأول سعر الصرف الذي تناولنا فيه ماهية سعر الصرف كمطلب أول، في المطلب الثاني تناولنا أنظمة سعر الصرف، في المطلب الأخير تطرقنا إلى نظريات وسياسات سعر الصرف، ثم عرجنا إلى المبحث الثاني الذي تناولنا فيه سوق الصرف حيث تحدثنا عن ماهية سوق الصرف الأجنبي كمطلب أول، في المطلب الثاني درسنا المعاملات التي تتم في سوق الصرف الأجنبي، ثم تناولنا في المطلب الثالث والمتعاملون في سوق الصرف الأجنبي.

المبحث الأول: سعر الصرف أنظمته

المطلب الأول: ماهية سعر الصرف

ماهية سعر الصرف أدت زيادة أهمية سعر الصرف على الصعيد المحلي الإقليمي والدولي إلى تعدد أشكاله، وظائفه وأدواره، فسعر الصرف الإسمي الذي يعبر عن تعادل قيمة العملة المحلية مع العملات الأجنبية في سوق الصرف لم يعد كافيا لوحده للتعبير عن العلاقات الترابطية بين قيمة العملة ومختلف المؤشرات الاقتصادية الكلية، لهذا سنقوم بعد تعريف سعر الصرف بالبحث عن الأشكال المختلفة لهذا السعر.

الفرع الأول: تعريف سعر الصرف

هناك عدة تعاريف لسعر الصرف حيث اختلفت باختلاف أراء وتوجهات الكتاب والمفكرين الاقتصاديين و نذكر منها التعاريف التالية :

التعريف الأول:

ويعرف أنه عدد الوحدات النقدية التي تبدل به وحدة من العملة المحلية إلى أخرى أجنبية وهو بهذا يجسد الربط بين الاقتصاد المحلي وباقي الاقتصاديات.[1]

التعريف الثاني: الصرف هو عبارة عن عملية تظهر عندما يتم تبادل مختلف العملات فيما بينها ، فكل الدول لها عملتها الخاصة تستعمل في عمليات الدفع الداخلية ، وتظهر الضرورة إلى استعمال العملات الخارجية عندما تقوم علاقات

[1] عبد المجيد قدي، مدخل إلى السياسات النقدية الكلية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2004، ص 103.

تجارية أو مالية بين شركات تعمل داخل الوطن مع شركات تعمل خارجه، وتحتاج الشركات المستوردة إلى عملة البلد المصدرة لتسديد السلع المستوردة،[1]

التعريف الثالث:

يعرف سعر الصرف بأنه كمية العملة المحلية التي يمكن التنازل عنها مقابل الحصول على وحدة واحدة من العملة الأجنبية من خلال تفاعل قوى العرض والطلب على العملة، الأجنبية، مثل ما يتم تحديد سعر أي سلعة.

الفرع الثاني: نظام حرية الصرف

يعرف نظام حرية الصرف في ظل النقود الورقية غير قابلة للتحويل إلى ذهب، وقد عرفت الدول هذا النظام عقب خروج انجلترا عن قاعدة الذهب في 1931/09/21، و تلاها في ذلك كافة الدول و ذلك عقب الحرب العالمية الثانية.

وتعتبر الدولة على قاعدة الأوراق الإلزامية إذا خرجت عن قاعدة الذهب ، حيث يتكون التداول النقدي من أوراق نقدية يتحدد لها سعر إلزامي بحيث تعتبر هذه النقود الورقية نقودا نهائية لا يمكن تحويلها إلى ذهب.

أما عن ثبات سعر الصرف فإنه لا يتحقق دائما فيظل قاعدة الأوراق الإلزامية بل يكون عرضة للتقلبات وفقا لقوى العرض و الطلب للصرف الأجنبي. فلما كان مستوى التوازن لسعر الصرف في نظام حرية الصرف يتحدد وفقا للقواعد ذاتها التي يتحدد بها سعر أية سلعة في نظرية الثمن فإن مستوى التوازن لسعر الصرف هو الذي تتعادل عنده الكمية المطلوبة من العملة الوطنية مع الكمية المعروضة منها .

وكما هو الحال في نظرية الثمن أيضا فإن تغير مستوى التوازن لسعر الصرف إنما يحدث عندما تتغير ظروف الطلب أو ظروف العرض أو كلتيهما معا.

وهنا تؤدي التغيرات في أسعار الصرف إلى تحقيق التوازن بين طلب و عرض الصرف الأجنبي في المدة القصيرة، كما يتحقق التوازن في العلاقات النقدية الدولية في المدة الطويلة عن طريق التغير في أثمان السلع الداخلة في التجارة الدولية . فزيادة سعر الصرف الأجنبي، أي تخفيض قيمة العملة الوطنية، يؤدي إلى تشجيع الصادرات نظرا لانخفاض قيمتها، و إلى الحد من الواردات لارتفاع قيمتها، و يحدث العكس في حالة انخفاض سعر الصرف الأجنبي. فإذا كانت الدولة ملزمة في ظل ثبات الصرف، وفقا لقواعد لعبة قاعدة الذهب بأن تغلب التوازن الخارجي على الاستقرار الاقتصادي عند مستوى العمالة الكاملة فإن الحال ليست كذلك في ظل نظام حرية الصرف. فالسماح لسعر الصرف بالتقلب وفقا لظروف عرض و طلب العملة الوطنية إنما يعني عدم الحاجة إلى الذهب لتسوية المدفوعات الخارجية الناتجة

[1] عبد المجيد قدي، مدخل إلى السياسات النقدية الكلية، مرجع سابق، ص 103.

عن العلاقات الاقتصادية المتبادلة بين هذه الدولة و الدول الأخرى، وعلى ذلك يعفى البنك المركزي في ظل هذا النظام من مهمة حماية الرصيد الذهبي للدولة وما قد يترتب على القيام بها من إتباع سياسة نقدية مخالفة للسياسة التي تقتضيها الأحوال التي يمر بها الاقتصاد القومي.[1]

و من هنا فإنه يقع على السلطات النقدية في ظل حرية الصرف عبء أكبر من ذلك الذي يقع عليها في ظل ثبات الصرف .فإذا كانت مهمة السلطات النقدية في ظل النظام الأخير تتمثل بصفة أساسية في مراقبة الرصيد الذهبي للدولة ، و إتباع الأساليب الكفيلة بمنع استمرار خروج الذهب فيها أو دخوله إليها وفقا لقواعد لعبة الذهب، فإن هذه السلطات إنما تطالب في ظل نظام حرية الصرف بأن تحدد بنفسها حجم النقود أو القوة الشرائية في المجتمع و ذلك وفقا لما تقتضيه متطلبات الاقتصاد القومي ، الأمر الذي قد ت تعرض فيه السلطات النقدية في الدولة إلى ضغط سياسي من الحكومات.

الفرع الثالث: النظم الحديثة نسبيا للصرف

1-نظام استقرار أسعار الصرف: جاء به صندوق النقد الدولي إثر اتفاق بريتون وودز، حيث حاول هذا النظام التوفيق بين أمرين متناقضين :

- ثبات أسعار الصرف بما يعنيه من ضرورة علاج الاختلال في ميزان المدفوعات.
- حرية الصرف : استقلال الدولة في إتباع السياسة الاقتصادية والمالية والنقدية.

ويتلخص جوهر هذا النظام في جعل أسعار الصرف مستقلة عن أسعار التعادل للعملات.حيث يعرف سعر التعادل بأنه قيمة الوحدة الواحدة من العملة الوطنية لدولة معبرا عنها في شكل وزن معين من الذهب أو في شكل مقدار معين من الدولارات الأمريكية، نظرا للصلة الوثيقة التي قامت بين الدولار والذهب من ناحية ، و بين العملات المختلفة و الدولار من ناحية أخرى، فمعنى ذلك أن ثمة أسعار صرف محددة و ثابتة قد قامت بين الدولار وغيره من عملات الدول الأعضاء .لا يعني نظام استقرار الصرف جمود هذا السعر، وعدم قابليته للتغيير، إذ أقر اتفاق بريتون وودز مبدأ تغيير سعر التعادل لعملات الدول الأعضاء في الصندوق ولكن وفقا لقواعد محددة بكل دقة.

2 - أسعار الصرف المعومة:

[1] الطاهر لطرش، "تقنيات البنوك، الطبعة السادسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2007، ص 95.)

يرجع السبب وراء تعويم أسعار الصرف خلال الفترة من نهاية الستينات 1960 و إلى منتصف السبعينات هو أن السلطات النقدية لم يتبق لديها ذهب أو نقد أجنبي لتحقيق استقرار أسعار الصرف، و كان لا يمكنها أو لا ترغب في استخدام الرقابة على النقد .

إن نظام تعويم الصرف لا يعدو في الواقع أن يكون نظاما لحرية الصرف، ونفرق بين نوعين للتعويم:

التعويم النقي: يكون في حالة عدم تدخل السلطات النقدية (البنك المركزي) مطلقا في أسواق الصرف لمساندة سعر صرف العملة الوطنية عند مستوى معين.

التعويم غير النقي :عندما يتدخل البنك المركزي لمنع التقلبات في سعر الصرف من أن تتجاوز حدا معينا.

- ويكون التعويم مستقلا عندما لا يرتبط سعر صرف العملة الوطنية في ارتفاعه وانخفاضه بأسعار صرف أية عملة أو عملات أخرى.

- ويكون مشتركا إذا ما حدث مثل هذا الارتباط بحيث تشترك مجموعة معينة من العملات معا بالنسبة لما يحدث من تغيرات في أسعار صرفها، فترتفع هذه الأسعار سويا أو تنخفض سويا.[3]

إن تعويم العملات قد أصبح هو القاعدة في تحديد أسعار صرف مختلف العملات سواء كان تعويما مستقلا أو مشتركا، أما أسعار التعادل التي أسس عليها نظام استقرار أسعار الصرف فلم تعد سوى نقاط أو علامات للتعرف على المستوى النظري لا أكثر، ذلك أن سعر الصرف الواقعي للعملة قد أصبح يتحدد وفقا لقوى عرضها أو الطلب عليها، إما استقلالا عن غيرها من العملات في حالة التعويم المستقل أو الفردي، و إما بالارتباط بغيرها من العملات في حالة التعويم المشترك أو الجماعي.

الفترة	الأنظمة السائدة
1917-1880	العملة المعدنية: قاعدة الذهب (نظام المعدنيين) ،اتحادات العملة ،مجالس العملة ، التعويم
1945-1919	قاعدة الصرف بالذهب ، التعويم ، التعويم الموجه ، اتحادات العملة (ترتيبات) ، تعويم موجه

[3] محمد راتول ، الاقتصاد الدولي مفاتيح العلاقات الاقتصادية الدولية ،2018 ، ص 139.

1971-1946	الربط القابل للتعديل في إطار بريتون وودز ، التعويم (كندا)، أسعار صرف ثنائية /متعددة
2000 -1971	تعويم حر، تعويم موجه ، ربط قابل للتعديل ، ربط متحرك ، ربط بسلة عملات ، المناطق أو النطاقات المستهدفة ، أسعار الصرف الثابتة ، اتحادات العملة ، مجالس العملة .

الجدول (1.5) : كتاب محمد راتول ، الاقتصاد الدولي مفاتيح العلاقات الاقتصادية الدولية ،2018 ، ص139

المطلب الثالث: النظريات المفسرة لسعر الصرف

الفرع الأول : نظرية تعادل القدرة الشرائية:

يعود الفضل في المعالجة الحديثة لهذه النظرية إلى غوستاف كاسل في أوائل العشرينيات من القرن 20م وتنطلق الفكرة الأساسية لهذه النظرية من كون أن القيمة التوازنية للعملة في المدى الطويل تتحدد بالنسبة بين الأسعار المحلية والأسعار الخارجية، بمعنى أن سعر الصرف لعملة ما يتحدد على أساس ما يمكن أن تشتريه هذه العملة في الداخل والخارج، ومن هنا فإن تكلفة شراء سلع ما على سبيل المثال في الولايات المتحدة الأمريكية لابد أن تكون مساوية لتكلفة شرائها في بريطانيا، وهذا يعني أنه إذا كانت دولة D تعرف معدل تضخم أعلى من ذلك السائد في الدولة E فإن الدولة D تسعى إلى رفع وارداتها من منتجات الدولة E، لأن الأسعار هناك تكون أقل ارتفاعا، وفي نفس الوقت تنخفض صادرات الدولة D لأن أسعار منتجاتها تكون أكثر إرتفاعا، ومن نتيجة ذلك ظهور عجز تجاري للدولة D وهذا ما يؤدي إلى إتجاه الدولة D نحو تخفيض عملتها مقارنة بعملة الدولة E وتحقيق قيمة تعادل جديدة.

وعليه فإن:

$$\frac{\text{سعر الصرف الآني للعملة في ز0 مؤشر السعر في الخارج}}{\text{سعر الصرف الآني المتوقع للعملة في ز1 مؤشر السعر في الداخل}} =$$

ولقد تم إختيار هذه النظرية فتبين أنها ذات دلالة في المدى الطويل أكثر منها في المدى القصير كما أن العملات القليلة الأهمية في حركة رؤوس الأموال الدولية أقل إستجابة لنظرية تعادل القدرة الشرائية.

إلا أن هذه النظرية تطرح بعض القضايا العالقة منها:

- إختلاف أساليب قياس التضخم حسب نوع الأسعار المعتبرة أسعار إستهلاك، أسعار الإنتاج، أسعار الصادرات والواردات ..إلخ.

- طول مدة تصحيح أسعار الصرف بالنسبة للأسعار غير المحددة بالدقة، ونفس الأمر بالنسبة لسنة الأساس.

- هناك عناصر أخرى من غير الأسعار تؤثر على الميزان التجاري وميزان المدفوعات خاصة مرونة الطلب بالنسبة للدخل وبالنسبة للأسعار، وكذلك مرونة الصادرات والواردات بالنسبة لنفس المتغيرين.[2]

- إن نظرية تعادل القدرة الشرائية لا تتعلق إلا بميزان العمليات الجارية وليس بكامل ميزان المدفوعات.

- تعتقد هذه النظرية أنه يمكننا تقدير معدل التضخم في كل البلدان بغض النظر عن تطور الأنظمة الإحصائية والإعلامية.

- تتوفر السلطات الإقتصادية على وسائل أخرى يمكن بواسطتها التأثير على عجز ميزان المدفوعات.

- وجود بعض السلع والخدمات التي لا تدخل ضمن نطاق التجارة الدولية لعدة إعتبارات.

- هناك عدة عوامل أخرى مؤثرة على تحديد أسعار الصرف مثل: تغيير أذواق المستهلكين وظهور المنتجات البديلة ..إلخ.

- هناك مشكل في تمييز المتغير التابع والمستقل ذلك أن النظرية تفرض مستوى الأسعار متغير مستقل وسعر الصرف هو المتغير التابع.

- يمكن لدولة ما تقدير ما إذا كانت عملتها مقيمة بشكل أعلى أو أقل بالنظر إلى تعادل القدرة الشرائية.

و يتوقف نجاح تعادل نظرية القدرة الشرائية على:

* سيادة حرية التجارة الدولية، ذلك أن وجود القيود من شأنه تسوية الأسعار.

* سيادة حرية تحويل النقود من دولة إلى أخرى وعدم إخضاع ذلك لنظم المراقبة[4]

الفرع الثاني : نظرية تعادل أسعار الفائدة:

---

[2] الطاهر لطرش،"تقنيات البنوك"، مرجع سابق، ص 95.

[4] عرفان تقي الحسني، التمويل الدولي، دار مجلاوي، ط1 ،عمان ، ص 158 .

حسب هذه النظرية لا يمكن للمستثمرين الحصول على معدلات مردودية مرتفعة في الخارج عن تلك الممكن تحقيقها في السوق المحلي، لأن الفرق بين معدلات الفائدة يتم التعويض بالفارق بين سعر الصرف الآني وسعر الصرف الآجل، ويمكن أن تتم العمليات على النحو التالي

يمكن للمستثمرين توظيف أموالهم M في أسواقهم المحلية لمدة سنة مثلا، ويحصلون في نهاية التوظيف على M(1+id) (حيث id معدل الفائدة) يجب أن يكون هذا المبلغ مساويا حسب هذه النظرية للمبلغ المحصل عليه عند تحويل الأموال إلى عملات صعبة أجنبية بسعر الصرف الآني (نقدا) وتوظيفها في الأسواق الأجنبية بمعدل فائدة ie وإعادة بيعها لأجل بشكل يمكن من الحصول مجددا على مبلغ من العملة المحلية، ويمكن أن نعبر عن ذلك رياضيا.

$$M(1+ID) = \frac{M}{CC}\ (1+ie)\times CT \quad \text{_____} (1)$$

حيث أن:

CC: سعر الصرف الآني (نقدا).

CT: سعر الصرف الآجل.

ie : معدل الفائدة الخارجي الإسمي.

id:معدل الفائدة الداخلي الإسمي.

المعادلة (1) تؤدي إلى أن:

$$\frac{CT}{CC} = \frac{1+i_d}{1+i_e} \quad \text{_____} (2)$$

نطرح (1) من طرفي المعادلة (2) ونحصل على:

$$\frac{CT}{CC} - 1 = \frac{1+i_d}{1+i_e} - 1 \quad \text{_____} (3)$$

ويمكننا كتابة المعادلة كما يلي:

$$\frac{CT - CC}{CC} = i_d + i_e$$

تسمح هذه النظرية بربط الأسواق النقدية الوطنية بأسواق الصرف.

الفرع الثالث: نظرية كفاءة السوق و الأرصدة

1-نظرية كفاءة السوق:

السوق الكفء هو ذلك السوق الذي تعكس فيه الأسعار كل المعلومات المتاحة وهذا يفترض أن كل المتعاملين في السوق يمكن الوصول إلى معلومات، سواء تعلق الأمر بالمعلومات الاقتصادية الحالية أو الماضية، مثل إعلان عجز أو فائض ميزان المدفوعات، العجز التوازني، معدل التضخم ....إلخ.[4]

في السوق الكفء:

- كل المعلومات الجديدة تجد تأثيرها الآني على أسعار الصرف الآنية والآجلة.
- تكاليف المعاملات ضعيفة.
- تغيرات أسعار الصرف عشوائية.

وهذا يؤدي إلى النتائج الآتية:

* لا يمكن لأي مضارب أن يحقق باستمرار مكاسب.
* التسعيرة الآجلة يمكن إعتبارها كمؤشر من دون مضاربة على السعر الآني (نقدا) المستقبلي.

إلا أن هناك جدالا قائما اليوم بخصوص ما إذا كانت أسواق الصرف الحالية كفئة نسبيا، وهذا ما أدى إلى القيام بعدة إعتبارات لإثبات ذلك، أظهر بعضها (إختبارات جيدي و ديفي) على التوالي في 1975-1976م كفاءة السوق في حين أن البعض الآخر دراسات هانت 1986م ودراسات كيرني

وماك دولاند 1989م يؤكد عدم كفاءة سوق الصرف نسبيا في الوقت الذي سيعقد فيه الممارسون أن هناك عدم كفاءة نسبية في أسواق الصرف.

2-نظرية الأرصدة:

تقوم هذه النظرية على إعتبار القيمة الخارجية للعملة تتحدد على أساس ما يطرأ على أرصدة ميزان المدفوعات من تغيير. فإذا حقق ميزان المدفوعات لدولة ما فائضا فإن ذلك يعني زيادة الطلب على العملة الوطنية وهو ما يقود إلى إرتفاع قيمتها الخارجية ويحدث العكس عند حدوث عجز في ميزان المدفوعات والذي يدل على زيادة العرض من العملة الوطنية بما يقود إلى إنخفاض قيمتها الخارجية، ويعتبر بعض الكتاب أن فترة الحرب العالمية كانت مؤشرا على صحة هذه

[4] مرجع نفسه.

النظرية، وذلك لكون قيمة المارك الألماني آنذاك لم تتأثر، رغم الزيادة الكبيرة في كمية النقود ومعدل دورانها وارتفاع مستوى الأسعار، السبب في ذلك هو توازن الميزان الحسابي لألمانيا بالشكل الذي لم يسمح لها بزيادة وارداتها عن صادراتها بمعنى أنه لم يكن هناك رصيد دائن أو مدين في ميزان المدفوعات يؤثر على القيمة الخارجية للعملة.[4]

الفرع الثالث: نظرية الإنتاجية

تعتبر هذه النظرية أن سعر صرف عملة دولة ما يتحدد على أساس كفاءة وقدرة جهازها الإنتاجي،فالزيادة في عملية الإنتاج سوءا كان إنتاجها صناعيا أو زراعيا يرفع من مستويات المعيشة وزيادة الإنتاجية تؤدي إلى زيادة إن ارتفاع مستوى الإنتاجية في دولة ما يؤدي إلى زيادة حركة رؤوس الأموال الأجنبية إلى داخل الدولة بغرض الاستثمار في عمليات الإنتاج، إضافة إلى زيادة الطلب على عملة هذا البلد وبالتالي ارتفاع سعر صرف هذه العملة مقابل العملات الأجنبية .

فإذا تدخلت الحكومات في تحديد أسعار الصرف يصبح الاعتماد على هذه النظرية في تحديد سعر الصرف خاطئ ما مثل حدث في ألمانيا سنة 1924 حيث كان إنتاجها نتيجة لظروف الحرب والقيود المفروضة منخفضا وكانت القيمة الخارجية للمارك مقدرة بأكثر من قيمتها الحقيقية، ما أدى إلى ارتفاع أسعار السلع والخدمات الألمانية وصعوبة في التصدير مقابل ارتفاع في الواردات، وقد تتمكن هذه الدولة من إصلاح شؤونها الاقتصادية عن طريق تخفيض القيمة الخارجية للعملة فتقبل الدول الأخرى لشراء سلعها مما يساعدها في تحقيق التوازن النقدي والاقتصادي

الفرع الرابع: نظرية الفقاعات المضاربة

تنص نظرية الفقاعات المضاربة أن على تغيرات سعر الصرف تتعلق أساسا بحركات أسواق الأصول، فهي تستطيع تغيير اتجاه سعر الصرف عن مساره الأساسي. و تحدث الفقاعات المضاربة حينما يعتقد أغلبية المتعاملين في السوق أن سعر عملة أجنبية سينخفض عن قيمته الأصلية المحددة وفق نظرية معينة، وهي معرضة للانفجار أي في وقت، فالمتعاملون مستعدون لدفع السعر إلى ارتفاع دائم للاستحواذ على عملة أجنبية، علما أنهم قادرون على إعادة بيعها بسعر أعلى في تاريخ لاحق، وهذه الفقاعات العقلانية غير محددة ولا متناهية حول قيمة أصلية أساسية معطاة .و بذلك فان الفقاعات المضاربة تكون عقلانية عندما يكون كل متعامل من المتعاملين في السوق يعلم أن العملة محل الصفقة فيها مغالاة، و يعتقد انها ستنخفض بحيث يقوم بالمضاربة على الانخفاض، أما إذا كانت قرارات المتعاملين تتجاهل المحددات الأساسية وبالتالي وجود حالة كبيرة من عدم التأكد، فان الفقاعات المضاربة تكون غير عقلانية.[5]

الفرع الخامس: سياسات أسعار الصرف وأهدافها

---

[4] مرجع نفسه.

[5] زينب حسن عوض الله، الاقتصاد الدولي "العلاقات الاقتصادية والنقدية والدولية"، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2004.

تعتبر سياسات أسعار الصرف آلية فعالة لحماية الاقتصاد المحلي للدولة من الصدمات الخارجية والداخلية ،ويتوقف تأثير هذه السياسات على مدى استقرار السعر الأمثل الذي يتوقف على نظام سعر الصرف القائم في الدولة، وتعد سياسة الصرف من ضمن السياسات المتعددة التي تلجأ إليها السلطات النقدية ببلدان العالم تهدف لإدارة الاقتصاد الوطني ودعم نموه والحد من الخلل في توازناته .و فيما يلي سنتطرق لدراسة سياستين لأسعار الصرف الوطني.

أولا :سياسة رفع القيمة الخارجية للعملة و شروط نجاحها

تعتبر سياسة رفع القيمة الخارجية للعملة أعلى من قيمتها الحقيقية من المشاكل الخطيرة التي تميز اقتصاديات الدول النامية، أن إذ الرفع لا يؤدي فقط إلى خفض مصطنع لأسعار الواردات بالنسبة للمستهلكين وزيادة أسعار الصادرات بالنسبة للمنتجين، بل ينتقل التأثير إلى النمو و الأداء الاقتصادي. ولجوء السلطات النقدية إلى رفع قيمة عملتها مقارنة مع العملات الأجنبية، تهدف هذه العملية أساسا إلى تخفيض الفائض التجاري، لفائض المستمر في ميزان المدفوعات لمدة طويلة قد يشكل بالنسبة للدولة عدة مساوئ، باعتباره يؤدي إلى تدفق السيولة التي تعتبر من العوامل المؤدية إلى التضخم

أ- أسباب الرفع من القيمة الخارجية للعملة:

للرفع كذلك من القيمة الخارجية للعملة أسباب نذكر منها:

- فائض الميزان التجاري وبالتالي العمل على التخلص من هذا الفائض بإعادة التوازن لميزان المدفوعات

- لمواجهة الارتفاع الحاصل في الأسعار العالمية الإستراتيجية، كما فعلت فرنسا عندما قامت بالرفع من قيمة الفرنك الفرنسي لمواجهة ارتفاع أسعار النفط في السبعينات.

ب- شروط نجاح سياسة رفع قيمة العملة:

لتجنب الآثار السلبية لسياسة رفع القيمة الخارجية للعملة بدلا من توافر من جملة الشروط حتى تنجح هذه السياسة في تحقيق التوازن و تتمثل هذه الشروط:

- يجب أن يكون مجموع مرونات السعر للطلب الخارجي على الصادرات و الطلب الداخلي على الواردات أكبر من الواحد، في هذه الحالة فإن ارتفاع أسعار الصادرات يرافقه انخفاض الطلب الخارجي بنفس النسبة أما الواردات فهي على العكس من ذلك، أن يجب ترتفع نتيجة انخفاض أسعارها .

- إذا كانت عملية التصحيح هذه بواسطة الأسعار تتوافق مع عملية تخفيض الناتج القومي من خلال

تقليص الاستثمارات عندها يصبح نجاح عملية رفع قيمة النقد مؤكدا.

- نجاح عملية رفع قيمة النقد يرتبط أيضا و بشكل أساسي، بإمكانية تقليص أو حتى إلغاء الفوارق مقارنة مع الخارج، على صعيد الإنتاجية التي تجعل البلد المحقق للفائض أكثر قدرة على المنافسة مع شركائه التجاريين.

في ظل توفر هذه الشروط تكون سياسة رفع قيمة العملة ذات أهمية بالنسبة للدول المدينة، ذلك أن فوائد سداد الديون المحلية ستتجه نحو الانخفاض نظرا لشيوع ضغوط انكماشية في الاقتصاد القومي واتجاه أسعار الفائدة المحلية نحو الانخفاض، أما بالنسبة لفوائد سداد الديون الخارجية فغالبا ما تكون أقل ضررا على الموازنة العامة نتيجة لهبوط قيمة الدفعة المسددة بالعملة المحلي .[5]

ج- آثار رفع القيمة الخارجية للعملة:

تتعد آثار رفع القيمة الخارجية للعملة على الاقتصاد الوطني و التي تتمثل في :

1-الأثر على الصادرات و الواردات:

إن تقييم عملة ما بأعلى من قيمتها لا يعني بالضرورة التأثير سلبا على صادرتها، و لكن يحدث التأثير السلبي عندما يكون تقييم العملة بأعلى من قيمتها أعلى نسبيا مقارنة مع منافسيها، فالتقييم المرتفع لسعر الصرف يؤدي إلى ضعف الحافز للإنتاج من أجل التصدير وبدائل الاستيراد وذلك لأن الصادرات سوف تفقد قدرتها التنافسية وتصبح الواردات أرخص من إنتاج السلع المحلية خصوصا بالنسبة للسلع التي يمكن استيرادها بالسعر الرسمي، أن كما رفع سعر الصرف يؤثر سلبا على محصلات العملة الأجنبية، كون جزءا هاما من تكاليف الإنتاج تسدد بالعملة المحلية،[5] بينما يتم الحصول على العملات الأجنبية نتيجة للتصدير فعملية الرفع في قيمة العملة ستقلل من قدرة المصدرين على المنافسة و الاستمرار في الإنتاج للأسواق الخارجية بالإضافة إلى تخفيض أسعار الواردات مقومة بالعملة المحلية، مما يزيد في تنافسيتها، حيث أن تزايد تنافسية الواردات محليا سيعمل على تزايد طلبات الحماية ضد المنتجات المستوردة التي لها بديل محلي مما يؤدي بالسلطات الحكومية إلى رفع التعريفات على السلع المستوردة، الأمر الذي يؤدي إلى عزل الدولة وانغلاق اقتصادها عن المنافسة العالمية مما يؤثر على الصادرات وبالتالي تنخفض معدلات النمو الاقتصادي.

2- انخفاض معدلات نمو الإنتاجية في الاقتصاد :

إن لتقييم العملة الوطنية بأعلى من قيمتها الحقيقية آثار سلبية على تنافسية قطاعات السلع الإنتاجية التي تستطيع منافسة الواردات، حيث تتجه إلى تخفيض الإنتاج مبدئيا نتيجة الرفع في قيمة العملة، إذا و استمر الرفع في سعر الصرف سوف تضطر إلى اتخاذ قرار بتوقف الإنتاج.

3- ضعف مركز الدولة التنافسي على الصعيد الدولي :

[5] زينب حسن عوض االله، الاقتصاد الدولي "العلاقات الاقتصادية و النقدية و الدولية"، مرجع سابق، 2004.

[5] مرجع نفسه.

يؤثر تقييم العملة بأعلى من قيمتها على سلوك المستهلك الذي سيتجه للحصول على الواردات ذات الثمن الأرخص بدلا عن الصادرات مرتفعة الثمن، مما يؤثر على ميزان المدفوعات و معدل التبادل الدولي و الأسعار مما محليا يؤثر على المركز التنافسي للدولة، كما يؤدي إلى انخفاض الكفاءة الاقتصادية و هروب رؤوس الأموال إلى الخارج و بالتالي التأثير سلبا على الاستثمار و أسواق المال المحلية، بالإضافة إلى الأثر على وضع الميزان الجاري، حيث أنه غالبا تخفيض يتم ما يفيض من الضغوط المفروضة عليه عن طريق القروض الخارجية و التسهيلات الائتمانية لتمويل الاستيراد مما يزيد من أعباء خدمة الدين و يؤدي في النهاية إلى عجز تسديد الالتزامات ما من يزيد الضغط على سعر الصرف في البلد الذي يعاني من سعر صرف مقيم بأعلى من قيمته يحقق فائض في الاستيراد إذا كان التوظيف و الاستخدام لموارده المتاحة محليا مرتفعا إذا استطاعت السلطات النقدية للبلد أن تحافظ على هذا الوضع بتطبيقها إحدى سياساتها النقدية من أو خلال استخدام احتياطاتها من العملات الأجنبية.

وفي الحالة العكسية إذا كان الهدف هو تحقيق فائض تصدير فيتوجب تخفيض سعر الصرف إلا فعليه يستوجب على الحكومة أن تتقبل و تواجه الانكماش في نشاطها الاقتصادي وما يتبعه من تأثيرات سلبية على الاقتصاد الوطني.

4- الأثر على الأسواق المالية و المحلية:

إن لرفع القيمة الخارجية للعملة تأثير سلبي على الأسواق المالية والمحلية من خلال تشجيع المضاربة ضد العملة المحلية في الأسواق المالية لارتفاع ربحيتها ما يزيد من حصيلة أفراد الدولة من العملات الأجنبية مما يترتب على الحكومة تحمل نفقات وتكاليف باهظة لتوفير الاستقرار في النظام المالي، كون عمليات المضاربة تؤثر على أداء البنوك والكثير من القطاعات الصناعية نتيجة لرفع قيمة العملة مما ، يؤدي إلى اتجاه التجار إلى محاولات للاقتراض بالعملة المحلية توقعا لانخفاض قيمتها في المستقبل، و ذلك من أجل تمويل الواردات و الذي يؤدي بدوره إلى حصول اضطرابات قطاع الصادرات، و يترتب على ذلك ارتفاع أسعار الفائدة المحلية الأمر مما ينعكس سلبا على قطاع الاستثمار، وهذه الآثار من رفع قيمة العملة يمكن أن تؤدي إلى إفلاس العديد من المؤسسات.

و خلاصة القول فإن اعتماد سياسة رفع قيمة العملة قد تترتب عليه ضغوط تضخمية نتيجة زيادة حصيلة الدولة من الاحتياطات و العملات الأجنبية، أن غير هذا الأثر لا يحصل بصفة في الأجل القصير بل بعد مرور فترة زمنية قد تصل إلى أربع أو خمس سنوات، فرفع قيم العملة هو طريق الانكماش المؤكد .[5]

5- الأثر على الإنتاج الزراعي:

[5]) مرجع نفسه.

إن التقييم المرتفع لسعر صرف العملات قد يلحق أضرار بالزراعة و ذلك من خلال التأثير على الحوافز الزراعية و الناتج الزراعي خصوصا إذا تخلت الحكومة عن سياسة دعم الأسعار الزراعية، ومن ناحية أخرى فإن الرفع في سعر الصرف الرسمي قد يؤدي إلى تشجيع الهجرة من الريف إلى المدينة ويزيد من الطلب على المواد الغذائية المستوردة بدلا من السلع المحلية فيزيد من الضغط على ميزان المدفوعات.

6- تفاقم أعباء الدين العام الداخلي:

إن التقييم المرتفع لسعر الصرف يمثل التزامات مالية يتوجب على الدولة سدادها لإعادة سعر الصرف إلى وضعه الطبيعي فالكتلة النقدية المتداولة في اقتصاد البلد و التي تمثل دينا داخليا على الدولة التي رفعت قيمة عملتها الخارجية تجاه العالم الخارجي لا يمكن أن تنخفض كميتها إلى المستوى الذي يعيد التوازن بين السعر الرسمي و السعر الحقيقي، إلا إذا قامت الدولة بسداد التزاماتها بالنقد الأجنبي، وهذا يتطلب مبالغ كبيرة من العملات الأجنبية.

7- ظهور سوق موازية:

يرافق التقييم المرتفع لسعر الصرف للعملات ظهور سوق موازية حيث تكون الأسعار أكثر ارتفاعا من الأسعار الرسمية، حيث يجد أصحاب العملات الأجنبية فرصة لإعادة بيعها في السوق الموازية بدلا من بيعها إلى البنك المركزي، و ما هذا يدفع بالمستوردين إلى دفع أسعار أعلى بالعملة المحلية في سبيل الحصول على العملة الأجنبية لا التي يستطيعون الحصول عليها نتيجة عدم قدرة البنك المركزي على تلبية طلبات الاستيراد فتؤدي السوق الموازية إلى انخفاض فعلي في سعر الصرف رغم بقاء سعر الصرف المعلن على حاله.

8- زيادة الرقابة على الصرف :

لكي تحافظ الدولة على مستويات الصرف المرتفعة عن مستواها التوازني تعمل على تطبيق سياسة نقدية تقييدية قد ما يتسبب في أزمة كساد حاد، فالسياسة النقدي السياسة الضريبية الهادفة للضغط على سعر الصرف ذات تأثيرات مضادة على الاستثمار و لإنتاج، أن كما الانفصام بين السعر الحقيقي والسعر الفعلي لسعر صرف العملة قد يؤدي إلى ما يعرف بالدولرة (Dallorization) استخدام الدولار الأمريكي بدل العملة الوطنية) في تسوية المعاملات الداخلية مما يؤدي إلى فقدان الثقة بالعملة الوطنية، هذه الظاهرة لها آثار خطيرة، أبرزها هاميش السياسة النقدية المحلية ناهيك عن الآثار السياسية من خلال المساس بأحد رموز السيادة ونعني به العملة الوطنية[5] بالإضافة الحلقة أثر إلى المفرغة و من التي خلالها لا تؤدي سياسة الرفع إلى التحسن المرتقب .

ثانيا: سياسة تخفيض قيمة العملة الخارجية بالنسبة للعملة الوطنية و شروط نجاحها

[5]) مرجع نفسه.

- تخفيض قيمة العملة (Dévaluation): هو لجوء السلطات النقدية إلى تخفيض قيمة عملتها، مقارنة مع العملات الأجنبية، و بالتالي و تصرف إداري تقرره السلطات النقدية بناءا على سياسة مقصودة.

- أسباب اللجوء إلى التخفيض : هناك مجموعة من الأسباب التي تستدعي إلى تخفيض العملة منها :

- معالجة العجز في ميزان المدفوعات، حيث أن خفض سعر صرف العملة يؤدي إلى تخفيض عجز ميزان مدفوعات البلد، لأنه يتسبب :

- بزيادة حجم الصادرات.

- تشجيع الصناعة المحلية.

- شروط نجاح عملية التخفيض: لكي تتحقق أهداف التخفيض في قيمة العملة من بد لا توفر مجموعة من الشروط منها :

- جود طلب خارجي على السلع و الخدمات الوطنية.

- مرونة الجهاز الإنتاجي لمواجهة الطلب الخارجي.

- عدم إتباع الدول المنافسة لنفس الإجراء (تخفيض العملة).

- القدرة التنافسية للسلع الوطنية المعدة للتصدير (الجودة و المعايير الصحية و الأمنية الضرورية للتصدير).[5]

- مرونة الطلب المحلي على الواردات إذا: كان الطلب على الواردات غير مرن، فهذا يعني أن خفض قيمة لعملة لا يؤدي بالضرورة إلى انخفاض الواردات إنما و ينتج عنه ارتفاع في المبالغ المنفقة على الاستيراد نتيجة ارتفاع أسعار السلع المستوردة بالعملة الوطنية و بالتالي حدوث عجز إضافي في رصيد ميزان المدفوعات .

- مرونة الطلب الخارجي على الصادرات إذا : كان الطلب الخارجي على الصادرات الوطنية غير مرن، أي لم إذا يترتب على انخفاض أسعار السلع الوطنية المعدة للتصدير، زيادة في الطلب الخارجي عليها، فهذا سيؤدي في الأخير إلى ازدياد عجز ميزان المدفوعات خاصة إذا كانت مدخلات السلع المحلي مستوردة.

[5] زينب حسن عوض االله، الاقتصاد الدولي "العلاقات الاقتصادية و النقدية و الدولية"، مرجع سابق، 2004.

المبحث الثاني: سوق الصرف الأجنبي

المطلب الأول: ماهية سوق الصرف الأجنبي

إن القيام بعمليات الاستيراد يتطلب من الدولة الحصول على عملة الدولة المصدرة أو عملة متفق عليها لتسديد قيمة المنتجات المستوردة، وفي حالة التصدير تحصل الدولة أو المؤسسة المصدرة على قيمة صادراتها بالشروط المتفق عليها، هذا التلاقي بين الطلب على الصرف الأجنبي و العرض عليه يقودنا إلى التعرف على سوق الصرف تتم أين هذه المعاملات .

الفرع الأول: مفهوم سوق الصرف الأجنبي

- مفهوم سوق الصرف الأجنبي: يعبر سوق الصرف الأجنبي عن السوق الذي يتم فيه تبادل العملات فيما بينها، و هو بذلك يساهم في تحديد أسعار العملات أي تحديد سعر الصرف.[6]

- ويعتبر هذا السوق الإطار المؤسسي الذي يتم من خلاله هذا التبادل و هذا التحديد.

- سوق الصرف الأجنبي ليس كباقي الأسواق المالية أو التجارية الكلاسيكية أين يشترط وجود مكان معين يجتمع فيه البائعون والمشترون، بل يقتصر الأمر في هذا السوق على التعامل من خلال أجهزة التلفزة والتلكس و الفاكس داخل غرف التعامل بالصرف الأجنبي في البنوك العاملة في مختلف المراكز المالية تعمل 24 ساعة على 24 ساعة، وهذا نتيجة اختلاف التوقيت في هذه الأسواق.

الفرع الثاني: وظائف سوق الصرف الأجنبي

إن وظيفة سوق الصرف الأجنبي لا تقتصر على مجرد تحديد أسعار الصرف، و إنما تشمل وظائف أخرى تتمثل في يلي

1 - تحويل القوة الشرائية بين الدول: فالوظيفة الأساسية لأسواق الصرف هي تحويل الأموال أو القوة الشرائية من دولة إلى أخرى، و يتم عادة هذا التحويل عن طريق التحويل التلغرافي، الذي هو عبارة عن شيك يرسل بالبرق بدلا عن البريد، وعن طريقه يصدر أحد البنوك المحلية تعليماته إلى بنكه المرسل في مركز نقدي أجنبي بأن .يدفع قدرا معينا من العملة المحلية السائدة هناك إلى أي شخص أو منشأة حساب

[6] عبد الرزاق بن الزاوي، سعر الصرف الحقيقي التوازني، دار اليازوري العلمية، الأردن، 2016، ص52.

2 - تقديم الائتمان اللازم لتمويل التجارة الخارجية: و يتم ذلك عن طريق قيام أحد البنوك بمنح ائتمان، فعندما يقوم البنك بفتح اعتمادات بالعملات الأجنبية أكثر من حجم الودائع لديه فإنه يكون قد منح ائتمانا لتمويل التجارة الخارجية [6]

3 - تغطية مخاطر الصرف الأجنبي: حيث يقوم سوق الصرف الأجنبي بمساعدة المستثمرين الماليين على تجنب مخاطر الصرف الأجنبي و القيام بعملية التغطية، وذلك أن أسعار الصرف الأجنبي عادة تتقلب عبر الزمن فإن أي شخص عليه القيام بدفع أي تسليم مبالغ مالية بعملة أجنبية في تاريخ لاحق سيتعرض لمخاطرة أنه سوف يتعين عليه أن يدفع أكثر أو يتسلم أقل مما يتوقع بدلالة العملة المحلية و يمكن تغطية هذه المخاطر في الصرف الأجنبي في تاريخ لاحق بسعر يتفق عليه اليوم (عادة ثلاثة أشهر من تاريخه)

الفرع الثالث: أنواع سوق الصرف وتوازن سوق الصرف

يوجد نوعان من أسواق الصرف الأجنبي هما السوق الآني و السوق الآجل

1 - سوق الصرف الآني (Market Exchange Spote) إن العملية التي تتم طبقا للسعر الآني Rate pote تتضمن دفع واستلام الصرف الأجنبي خلال يوم أو يومين بعد عقد المعاملة. و تعد العمليات الآنية هي الأكثر أهمية في سوق الصرف و تستحوذ على الاهتمام الأكبر، لأن تحركاتها مستمرة فضلا عن أهميتها الكبيرة في إجمالي التعاملات و عادة ما يتم التسليم و التسلم Sttlementللعملات المباعة خلال يومي عمل Days Business Two عدا يوم التعاقد على العملية Deal The وهناك أسواق يمكن التعامل فيها على أساس التسليم في اليوم التالي و هناك حالات يتم فيها التسليم في نفس اليوم. Cash or day Same و أسعار العمليات الآنية تعد هي الأسعار الأساسية Rates Baseالتي تحسب على أساسها أسعار المعاملات الآجلة و إن كان هناك تأثير متبادل بين الأسعار في السوقين الآنية و الآجل و تستخدم سوق الصرف الآني كأساس للتسويات الدولية و كذلك جهاز للائتمان الدولي.[6]

-سوق الصرف الآجل (Market Exchange Forward) و هو السوق الذي يتم فيه بيع و شراء عملات محددة على أن يتم التسليم في استحقاقات محددة مستقبلا (البيع و الشراء الآجل) واستحقاق العقود الآجلة يتم عادة لفترات تكاد تكون نمطية و هي لمدة شهر و شهرين و ثلاثة أشهر و ستة أشهر و سنة و العمليات التي تقل عن ستة أشهر هي الأكثر تداولا و سوقها دائما نشطة و عميقة Thinck أما العقود التي تزيد عن ذلك أي لمدة سنة فهي أقل و سوقها خفيفة Thin كما يمكن التعاقد على مدة تزيد عن السنة أيضا أو تقل عنها و لكن ذلك يتطلب تغييرات في الأسعار المعطاة و لكن التنميط السابق يستفاد منه في تسهيل عمليات التعاقد و توحيدها في مختلف الأسواق.

---

[6] مرجع نفسه.

[6] د عبد الرزاق بن الزاوي، سعر الصرف الحقيقي التوازني، مرجع سابق، ص52.

لقد تطورت أسواق الصرف الآجل كثيرا منذ انتشار أسعار الصرف العائمة Exchange Floating في بلدان العالم بسبب تدويل الأسواق المالية و ذلك تحوطا من مخاطر الصرف في المعاملات الدولية. و تقلل أسواق الصرف الآجل المخاطر المرتبطة بالتجارة الخارجية بالمقابلة بين طلب المستوردين و طلب المصدرين على العملات الأجنبية عند سعر صرف معين و تختلف أسعار الصرف الآجل عن أسعار الصرف الآني بسبب العامل الزمني وأسعار الفائدة و التوقع بتغير مؤشرات أخرى،

و في ظروف السوق العادية تحدد الأسعار الآجلة لتبادل عملتين (في وقت لاحق) بمقدار الفرق بين أسعار الفائدة السائدة في بلدي هاتين العملتينDifferentials Rate و تختلف أسعار الصرف الآجل عن أسعار الصرف الآني بسبب العامل الزمني وأسعار الفائدة و التوقع بتغير مؤشرات أخرى، و في ظروف السوق العادية تحدد الأسعار الآجلة لتبادل عملتين (في وقت لاحق) بمقدار الفرق بين أسعار الفائدة السائدة في بلدي هاتين العملتينDifferentials Rate Interest.و تحدد في السوق يوميا أسعار الصرف الآجل للعملات الرئيسية التي يتم التعاملتها و تعلن الأسعار تسليم ثلاثة أشهر أو ستة أشهر و هكذا، و قد تكون الأسعار الآجلة المعلنة أعلى أو أقل من الأسعار الآنية السائدة في نفس اليوم فإذا كان أعلى سمي هذا الفرق علاوة Premium على السعر الحالي و إذا كان أقل يسمي الفرق خصما Discountمن السعر الحالي، و تحتسب العلاوة أو الخصم بين السعر الآجل والآني

على وفق لمعادلة لآتية :

X(ivs.j)=fn(j/j)div ns(j/j)

حيث أن :

(j.vs i(X) : نسبة العلاوة و الخصم

(j/i). .للعملتين الآجل السعرFn(j/i) :

(j/i) . للعملتين الفوري السعرS(j/i) :

الفترة التي تحتسب لها العلاوة كأن تكون لمدة شهر واحد /1)12 (أو ثلاثة أشهر 3/12)n

وهكذا أن السعر الآجل يتحدد في سوق الصرف، فضلا عما سبق ذكره، بتفاعل الطلب الآجل مع العرض الآجل من العملات الأجنبية و اللذين مصدرهما عمليات التغطية والمضاربة والموازنة.[6]

[6]) مرجع نفسه.

إن الصرف الآجل لا يؤدي إلى ربط سعر الصرف المستقبلي بسعر الصرف الحالي إذا كانت الدولتان تمنعان حركات رؤوس الأموال أو تخضع لها ولرقابتيها، أما إذا كانت إحداهما على الأقل تسمح بحرية حركات رؤوس الأموال فإن سعر الصرف المستقبلي سيرتبط بسعر الصرف الحالي من ناحية و بسعر الفائدة من ناحية أخرى.

ويمكن أن يعبر عن هذا بالعلاقة الآتية

$$Rf = (1 + rd / 1 + ra)$$

(Rf) و(Rs) أسعار الصرف الآجل و العاجل

(rd)(ra)أسعار الفائدة المحلية الأجنبية على التوالي

1-توازن سوق الصرف:

مفهوم توازن السوق الصرف توازن السوق باللغة الإنجليزيّة (Market Equilibrium):هي الحالة التي يكون فيها عرضُ الخَدمات والسّلع مُساوياً بشكلٍ تام للطلب نَتيجةً لعدم وجود نقصٍ أو فائض في السوق فإنّ الأسعار تظلُّ مستقرةً خلال هذه الحالة.

2-تعريف ويُعرَّف توازن السوق الصرف:بأنّه حالة السوق التي يصل فيها إلى سعر التوازن؛ وهو سعر الخدمات أو السلع عندما يكون المَعروض منها مُساوياً للطلب عليها.

3-تعريف لتوازن السوق الصرف: هي حالة يُصبح فيها مقدار المنتجات المُتنوّعة التي يُريد أن يَشتريها الأفراد مُساوياً لمقدار المنتجات المقدمة في السوق.

- **فرضيّات توازن السوق:**

تعتمدُ ميكانيكيّة الوُصول إلى توازن السوق على تحديد كميّاتِ وأسعار التوازن الخاصة بالمنتجات المتنوّعة، والمعتمدة على مجموعة من الفرضيّات الخاصة بتوازن السوق، وهي:

- تعدُّ وحدة السلع المتداولة في السوق المُتوازن متجانسة.

- يُعدّ السوق المتوازن كاملاً؛ أي إنّ كافّة التُجّار والمشترين يعلمون بشكلٍ تام طبيعة عمل جميع التُجار الآخرين.

- يَحتوي السوق المتوازن على عددٍ كبير من المُستهلكين، ويَتنافسون مع بعضهم بعضاً منافسةً شريفةً. [7]

[7] سامي عقيقي حاتم، دراسات في الإقتصاد الدولي، الدار المصرية اللبنانية للنشر، لبنان، 1987 ص، 136.

- تُعدُّ قرارات الشراء الخاصّة بالمشترين في السوق المُتوازن مُستقلةً بشكل تام عن قرارات التُجار.

- يعدّ السوق المُتوازن مستقلاً بشكلٍ تام عن غيره من أنواع الأسواق الأخرى.

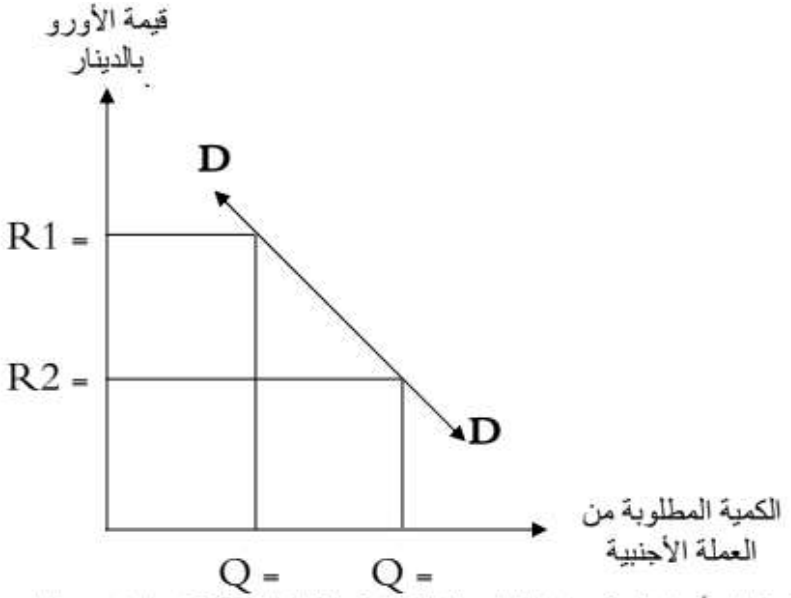
- مؤثرات على توازن السوق الصرف الطلب على العملاء الأجنبي :

إنشاء الطلب على الصرف الأجنبي من جميع العملات الواردة الجانب المدين من ميدان المدفوعات ويمكن حصل مصادر الطلب على الصرف الأجنبي كما يلي:

- واردات ذات السلع أو الواردات منظوره.
- واردات الخدمات أو الواردات الغير منظوره.
- التحويلات للخارج.
- صادرات رؤوس الأموال.
- واردات الذهب.

وفق اللي قانون الطلب توجد علاقة عكسية بين العملة الأجنبية والكمية المطلوبة منها ولهذا فان منحنى الطلب على العملة الأجنبية سالب الميل

الشكل رقم (1.1) منحنى الطلب على العملة الأجنبية DD



المصدر: موري سمية، آثار تقلبات أسعار الصرف على العائدات النفطية دراسة حالة الجزائر، مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في التسيير الدولي للمؤسسات تخصص مالية دولية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة تلمسان، 2009-2010، ص06-07.

الشكل رقم (1.1) منحنى الطلب على العملة الأجنبية DD

إن كانت قيمه الأورو تساوي سبعه دينار جزائري مثلا فان الكميه المطلوبةمنه هي اثنان أما إذا انخفضت قيمة أكل الأورو إلى 5 دينار جزائري فستكون كميه مطلوبة من العمل الأجنبية لتصبح سقاورو يعني ما سبق أن انخفاض قيمه الاورو مقابل الدينار الجزائري يزيد كميه مطلوبة من العملة الأجنبية[7]

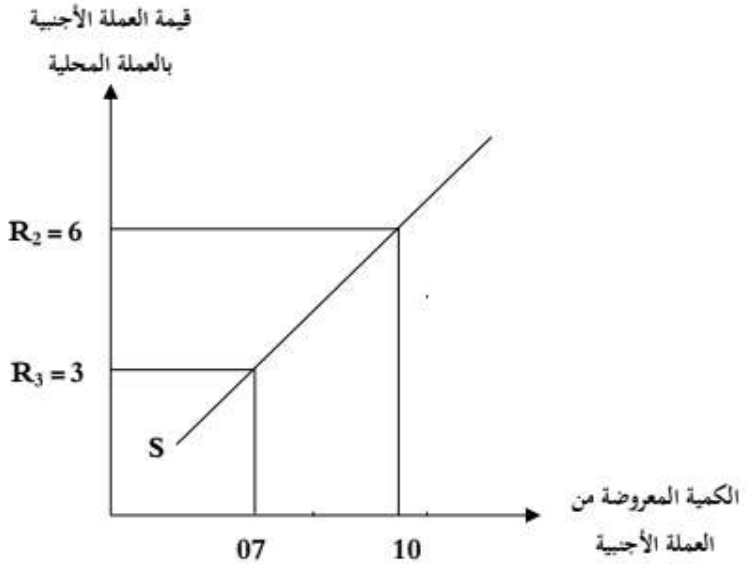
- عرض العملة الأجنبية :

إن عرض الصرف الأجنبي ينشا من جميع العمليات الواردة في الجانب الدائم من الميزان المدفوعات ويمكن حصل البنود الواردة في الجانب الدائم من ميزان المدفوعات في

- الصادرات السلع أو الصادرات المنظورة.
- الصادرات خدمات أو صادرات الغير منظور.
- تحويلات للداخل.
- وردات رؤوس الأموال.

وتبقى لقانون العرض العلاقة بين السعر صرف الأجنبي والكميه المعروضة منه علاقة طرديه فارتفاع قيمه الأورو داخل الجزائر مثلا تجعل اسئله الجزائرية ارخص بالنسبة للمستهلك الأوروبي ومن ثم يزيد الطلب على السلع الجزائرية ويزيد ويزيد الطلب على الدينار مقابل زيادة عرض الأورو ولذلك فان منحنى عرض العملة الأجنبية موجب الميل

الشكل رقم (2.1) عرض العملة الأجنبية SS



المصدر: موري سمية، آثار تقلبات أسعار الصرف على العائدات النفطية دراسة حالة الجزائر، مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في التسيير الدولي للمؤسسات تخصص مالية دولية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة تلمسان، 2009-2010، ص 06-07.

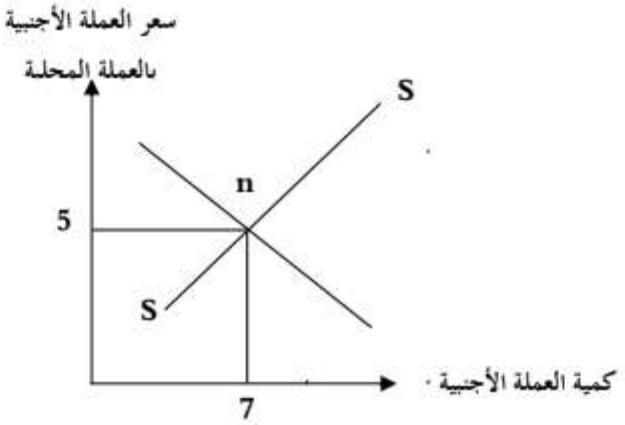
[7]) سامي عقيقي حاتم، دراسات في الاقتصاد الدولي، مرجع سابق.

فان كانت كميه الاورو تعادل ثلاثة دينار جزائري مثلا في الكميه المعروضة منه هي سبعه ارتفاع قيمه الاورو إلى ستة دينار جزائري تزداد الكميه المعروضة للاورو إلى .10[7]

- تحديد التوازن في السوق الصرف :

بطاقه ام على عرض النقد الأجنبي والطلب عليه الصرف التوازن الذي يحقق حاله التعادل لتحقيق حاله الاستقرار في سعر الصرف ونوضح ذلك في شكل رقم (3.1)

الشكل رقم (3.1) توازن سوق صرف



المصدر: موري سمية، آثار تقلبات أسعار الصرف على العائدات النفطية دراسة حالة الجزائر، مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماء التسيير الدولي للمؤسسات تخصص مالية دولية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة تلمسان، 2009-2010، ص 06 -07.

- توازن السوق :

تمثل النقطة نون نقطه التوازن التي يتقاطع منها منحنى الطلب والعرض وهي النقطة التي يتحدد عندها سعر صرف التوازن وكميه الدواجن.

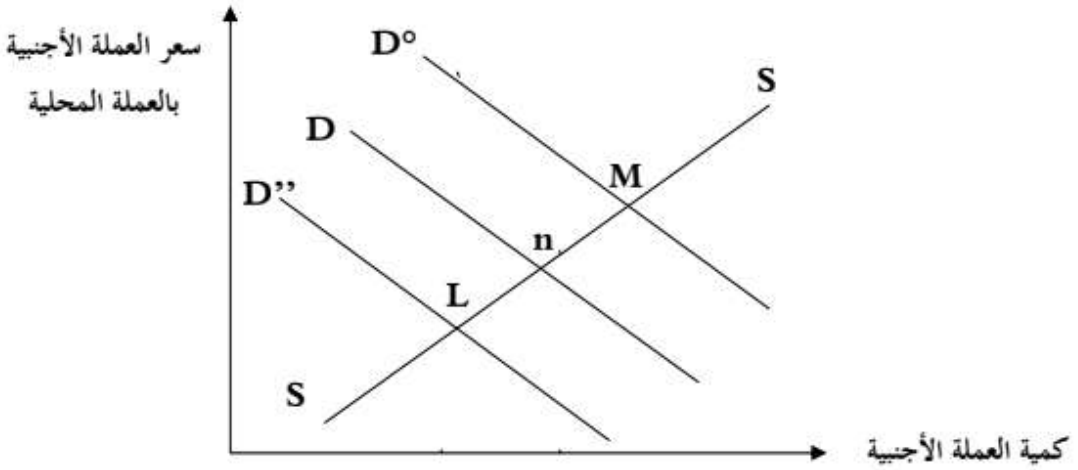
لا يتوقف فقط على عامل سعر الصرف الأجنبي بل هنالك عامل آخر يتمثل في ظروف الطلب والعرض مثل تغير عدد المستهلكين تغير في الأذواق تغير الداخل .... تجعل من منحنى العرض والطلب يأخذ مكانا جديدا.[7]

فإذا زاد الطلب على الاورو في السوق الصرف الأجنبي من جانب المستوردين الجزائريين مع ثبات عرض الأوروبي في هذه الحالة سينتقل في منحنى الطلب بأكمله إلى اليمين متخذه وضعا عن جديدا ويتقاطع مع منحنى العرض اس اس في نقطه توازن الان تكون أعلى نقطه من النقطة التوازن السابقة ان ما يعني ان قيمه الدينار مقابل ويحدث العكس تماما عندما ينخفض الطلب على الاورو من قبل المستوردين الجزائريين حيث ينتقل منحنى الطلب إلى يسار دي دي تصبح النقطه التوازن الجديدة كما هي مبين في الشكل رقم (4.1)

[7]) مرجع نفسه.

[7]) سامي عقيقي حاتم، دراسات في الاقتصاد الدولي، مرجع سابق.

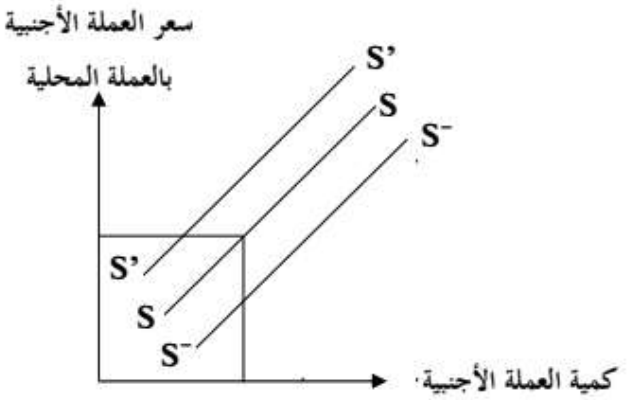
الشكل رقم (4.1) انتقال منحى العرض العملة الأجنبية



المصدر: موري سمية، آثار تقلبات أسعار الصرف على العائدات النفطية دراسة حالة الجزائر، مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في التسيير الدولي للمؤسسات تخصص مالية دولية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة تلمسان، 2009-2010، ص06-07.

أما إذا تغيرت ظروف العرض بالزيادة مع ثبات الطلب فان ذلك يؤدي إلى انتقال منحنى العرض إلى اليمين ويؤدي ذلك إلى انخفاض سعر الصرف أما إذا تغير الظروف العرض من نقصان ينتقل منحنى العرض إلى اليسار ويرتفع سعر صرف هذه الحالة على الشكل رقم (5.1).

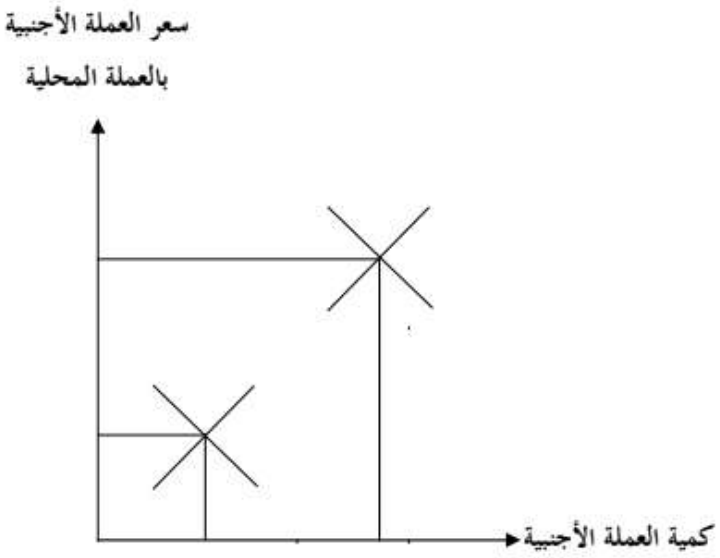
الشكل الرقم (5.1) انتقال منحى العرض العملة



المصدر: موري سمية، آثار تقلبات أسعار الصرف على العائدات النفطية دراسة حالة الجزائر، مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في التسيير الدولي للمؤسسات تخصص مالية دولية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة تلمسان، 2009-2010، ص 06-07.

أما إذا حدث تغير في ظروف طلب والعرض على العملة الأجنبية في ان واحد فان هذا يؤدي إلى تغير سعر الصرف بزيارة أو النقصان[7]

الشكل الرقم (6.1) انتقال منحنى الطلب والعرض في وقت واحد



المصدر: موري سمية، آثار تقلبات أسعار الصرف على العائدات النفطية دراسة حالة الجزائر، مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في التسيير الدولي للمؤسسات تخصص مالية دولية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة تلمسان، 2009-2010، ص 06-07.

[7] سامي عقيقي حاتم، دراسات في الاقتصاد الدولي، مرجع سابق.

سوق العملات الافتراضية

- العملات الافتراضية

1- تعريفهـا:

العملة الافتراضية ليس لها وجود ملموس، ولا يمكن رصد حركتها بالأسواق الدولية لكونها تتداول عبر الأشخاص والمؤسسات عن طريق الانترنت، وتستخدم التشفير وقاعدة بيانات تسمح بتحويل الأموال بسرعة وسرية خارج نظام الدفع المركزي التقليدي، وتتميز بأنها عملة لا مركزية، أي لا يتحكم بها غير مستخدميها، ولا تملك رقما متسلسلا ولا تخضع لسيطرة الحكومات والبنوك المركزية كالعملات التقليدية، بل يتم التعامل بها فقط عبر شبكة الإنترنت دون وجود فيزيائي لها، وبالتالي تم تجاوز نظام التداول النقدي التقليدي بعملة غير ملموسة، بعيدة عن أعين السلطات الرسمية، أو وجود تغطية من الذهب أو عملات أجنبية تدعمها وإعادة الناس إلى عالم بلا قيود.[8]

2- خصائصها:

تتسم العملات الافتراضية بالعديد من الخصائص أهمها: العالمية؛ فهي لا ترتبط بنطاق جغرافي معين، ولا تنتمي لدولة معينة، ولا يقوم بطباعتها بنك مركزي معين، وعلى خلاف التعاملات البنكية الاعتيادية فإن عمليات البيع والشراء تتسم بالسرية والأمان، ولا يمكن مراقبتها أو التدخل فيها، كما يمكن امتلاك العديد من الحسابات والمحافظ بدون أن تكون متصلة باسم أو عنوان، ومن الخصائص المهمة لهذا النمط من العملات أيضا سرعة تحويل المال وانخفاض قيمة الرسوم؛ فبدلا من الحاجة إلى وسيط لنقل المال، الذي يقوم بخصم نسبة منه ، تتم هذه العملية من خلال رمز العملة بدون وسيط و تسمى بـ P2P أو الند بالند، إلى جانب أنه لا يمكن تجميدها أو مصادرتها ،ويمكِنُ مبادلتها بالعُملاتِ الورقيةِ مِثلِ الدولارِ واليورو من خلال عملياتٍ مُشفَّرةٍ عبرَ الإنترنت، أضف إلى ذلك أيضا صعوبة التعقب ،والتي تعد من أهم الميزات التي تجعل هذا النمط من العملات جاذبة للعناصر الإرهابية، وجماعات الجريمة المنظمة، وغسل الأموال، وتجارة المخدرات والأسلحة، حيث يصعب تعقب تلك المعاملات بغرض تحديد الأطراف، والجهات المتعاملة، وغموض السلع والمنتجات المستخدمة في عملية التبادل.[3]

3-أشهر العملات الافتراضية:

في عام 2009 ظهرت لنا أول عملة إلكترونية مشفرة على يد "ساتوشي ناكاموتو" ، وهذه العملة تسمى " بيتكوين."

[8] أندريه سوكولوف: ''بتكوين'' تبلغ العاشرة..هل سينتهي الحلم بانفجار فقاعة المضاربة الضخمة؟'' صحيفة: ''العرب'' 24صفر1440هـ موافق ل 2018/11/2 – السنة:41 العدد 11157.

تعد عملة "البيتكوين":العملة الأشهر في عالم العملات الإلكترونية، و التي ينصح جميع المستثمرين التداول بها في مقابل العملات الأخرى ، كما أنها الأعلى من حيث القيمة السوقي.أما في عام 2011، قام "تشارلي لي" المهندس السابق لدى شركة جوجل باختراع عملة اسمها لتكوين(LTC) ، وهي ظهرت كبديل "للبيتكوين"، ولكنها لم تستطع زحزحة "البيتكوين" من مكانه ولا توجد عملة أخرى استطاعت أن تفعل هذا، بالرغم من أنها متقاربة جدا مع "البيتكوين."

- في عام 2013، ظهرت لنا عملة من أشهر العملات الرقمية وهي "الريبل" (Ripple) حيث تحتل المرتبة الثالثة في عالم العملات الرقمية من حيث السيولة، تختلف عملة "الريبل" عن عملة "البيتكوين"، حيث أن الثانية تريد أن تستبدل نظام المصرفي التقليدي، أما الأولى لا تريد إلغاءه بل تريد دعمه. لفهم عملة "الريبل" بشكل مبسط ، قام رئيس المحللين لعملة "ريبل "الرقمية، "ديفيد شوارتز"، بالشرح التالي

" أنظمة الدفع اليوم هي بمثابة ما كان عليه البريد الإلكتروني في أوائل الثمانينيات، فقد قام كل مزود ببناء نظامه الخاص لعملائه، لأنه في حال استخدم الناس أنظمة مختلفة سوف يكون بإمكانهم التفاعل بسهولة مع بعضهم البعض، لذلك تم تصميم شبكة عملة "الريبل" لتربط أنظمة الدفع المختلفة مع بعضها بعضًا"[8]

- في يناير 2014، قام "إيفان دوفيلد" بإنتاج عملة "داش "(Dash) وهي عملة رقمية، تعتبر نسخة أكثر سرية من "البتكوين" ، بينما في أبريل 2014، تم إنتاج العملة الرقمية "المونرو" ، وفى العام ذاته أطلقت الحكومة الصينية العملة الرقمية "نيو" من أجل تدعيم الاقتصاد الصيني.

- وفي عام 2015، قام المبرمج الروسي" فيتاليك بوتيرين" باختراع ثاني أشهر وأفضل العملات الرقمية على الإطلاق، عملة:" الإيثريوم ,(Ethereum) وهي عملة افتراضية أو رقمية و منصة لا مركزية في الوقت ذاته، "الإيثريوم" كعملة رقمية مفهوم وضعها وماهيتها، بينما كمنصة لا مركزية، فهي أمر في غاية الأهمية والخطورة!

"الإيثريوم" يهدد وظيفة عمل الحكومة، حيث أنه يسمح بإنشاء عقود ذكية بطريقة تحاكي العقود التقليدية، ويتأكد من أن جميع بنود العقد قد تم الإيفاء بها، ويضمن عدم الإخلال بأي شرط من شروط العقد ، وهو بالضبط دور السلطة في الحياة الواقعية.

- ماهي عملة "البيتكوين"؟

بشكل مبسط، فإن "البيتكوين" عبارة عن عملة إلكترونية يمكن مقارنتها بالعملات الأخرى مثل الدولار أو اليورو، لكن مع عدة فوارق أساسية من أبرزها أن هذه العملة هي عبارة عن عملة إلكترونية بشكل كامل، يتم تداولها عبر الإنترنت فقط من دون وجود فيزيائي لها، كما تختلف عن العملات التقليدية بعدم وجود هيئة تنظيمية مركزية تقف خلفها، لكن يمكن استخدامها كأي عملة أخرى للشراء عبر الإنترنت، أو حتى تحويلها إلى العملات التقليدية.

[8]) أندريه سوكولوف: ''بتكوين'' تبلغ العاشرة..هل سينتهي الحلم بانفجار فقاعة المضاربة الضخمة؟'' صحيفة: ''العرب'' 24صفر1440هـ موافق ل 2018/11/2 – السنة:41 العدد 11157.

يقول القائمون على "البيتكوين" أن الهدف من هذه العملة التي تم طرحها للتداول للمرة الأولى في العام 2009، هو تغيير الاقتصاد العالمي بنفس الطريقة التي غيرت بها "الويب" أساليب النشر، فمن أسّس هذه العملة وكيف تعمل؟

- عملة لا مركزية

طرح فكرة "البيتكوين" للمرة الأولى كورقة بحثية شخص أطلق على نفسه الاسم الرمزي "Satoshi Nakamoto"، ووصفها بأنها نظام نقدي إلكتروني يعتمد في التعاملات المالية على مبدأ الند للند peer-to-peer ، وهو مصطلح تقني يعني التعامل المباشر ما بين مُستخدم وآخر دون وجود وسيط.[8]

توصف "البيتكوين" بأنها عملة رقمية مجهولة الصفة Anonymous ، بمعنى أنها لا تمتلك رقمًا متسلسلًا، ولا أي وسيلة أخرى كانت من أي نوع، تتيح تتبع ما تم إنفاقه للوصول إلى البائع أو المشتري، مما يجعل منها فكرة رائجة لدى كل من المدافعين عن الخصوصية، أو بائعي البضاعة غير المشروعة (مثل المخدرات) عبر الإنترنت على حدٍ سواء.

تقوم "البيتكوين" على التعاملات المالية ما بين شخصين بشكل مباشر، دون وجود هيئة وسيطة تنظم هذه التعاملات، حيث تذهب النقود من حساب مستخدم إلى آخر بشكل فوري، ودون وجود أية رسوم تحويل، ودون المرور عبر أية مصارف أو أية جهات وسيطة من أي نوعٍ كان.

عملة يتم توليدها من المستخدمين أنفسهم:

على عكس العملات التقليدية التي عادةً ما تكون مدعومة بأصول معينة مثل الذهب أو العملات الأخرى، فإن "بيتكوين" يتم دعمها وإنتاجها من المستخدمين أنفسهم، ويقصد بالمستخدمين أي مستخدم يرغب في التعامل مع "بيتكوين" ويمتلك جهاز كمبيوتر واتصال بالأنترنت، يتم هذا من خلال عملية تُدعى "التنقيبMining "، وهو عبارة عن تطبيق خاص يقوم المستخدم بتثبيته على أي جهاز كمبيوتر، بحيث يقوم التطبيق بعملية إنتاج عملات "بيتكوين" جديدة وبشكل بطيء، يستطيع المستخدم من خلال هذه العملية الحصول على قطع "البيتكوين" النقدية الافتراضية، مقابل استخدام التطبيق للقدرة الحسابية، التي يقدمها معالج جهاز الكمبيوتر الخاص بالمستخدم في توليد كميات جديدة من العملة.

عندما يتم توليد مجموعة جديدة من القطع النقدية لدى كل مستخدم، يتم توزيع هذه المبالغ وفق خوارزمية معينة، بحيث لا يمكن أن تصل القيمة الكلية لعملات "البيتكوين" الموجودة في السوق لأكثر من 21 مليون بيتكوين، كما يحصل المستخدمون أصحاب قوة المعالجة الأعلى، على حصة أكبر تتناسب مع مدى إنتاج أجهزتهم من العملات.

إنفاق "بيتكوين" أو تحويلها لعملات حقيقية:

رغم وجود مجموعة محدودة نسبيًا من المواقع التي تقبل استقبال دفعات "البيتكوين" لقاء منتجاتها، وذلك مقارنةً بالمواقع

[8]) أندريه سوكولوف: "بتكوين" تبلغ العاشرة..هل سينتهي الحلم بانفجار فقاعة المضاربة الضخمة؟" صحيفة: "العرب" 24صفر1440هـ موافق ل 2018/11/2 – السنة:41 العدد 11157.

التي تتعامل بالعملات التقليدية، إلا أن "البيتكوين" مدعومة من مجموعة متزايدة من المواقع، من بينها شركات ومواقع كبيرة ومتنوعة، مثل مواقع بيع خدمات الاستضافة، وحجز أسماء النطاق والشبكات الاجتماعية، ومواقع الفيديو والموسيقى، والمواقع المتنوعة التي تبيع مختلف أنواع المنتجات [8].

بالإضافة إلى شراء المنتجات، يستطيع المستخدم تبديل قطع "البيتكوين" النقدية الموجودة لديه بعملات أخرى حقيقية، و عملية التبديل هذه تتم ما بين المستخدمين أنفسهم، الراغبين ببيع مبالغ "البيتكوين" وشراء عملات حقيقية مقابلها، أو العكس، ونتيجةً لذلك تمتلك "البيتكوين" سعر صرف خاص بها، ويتجه هذا السعر إلى تصاعد ،حيث يصل اليوم إلى 120 دولار بعد أن كانت تعادل بضعة دولارات فقط قبل عامين.

الناحية التقنية:

من الناحية التقنية، فإن كل قطعة "بيتكوين" نقدية هي: عبارة عن شيفرة تم توليدها وفق خوارزمية التشفير الشهيرة، والقوية SHA-256 بصيغة ست عشرية، ويتم تخزين قطع "بيتكوين" الخاصة بالمستخدم في ملف خاص يُدعى بالمحفظة" Wallet"، يحتفظ هذا الملف كذلك بكل عنوان قام المستخدم بإرسال مبالغ إليه أو استقبالها منه، يوجد لكل مستخدم عنوان "البيتكوين"، يمكن تشبيهه بعنوان البريد الإلكتروني لكنه ليس كذلك، بل هو عبارة عن شيفرة معينة تميز كل مستخدم، لكنها لا يمكن أن تشير إلى هويته الحقيقية، تقوم "البيتكوين" على تقنيات مفتوحة المصدر بشكل كامل، وبالتالي لا يوجد ما هو مخفي أو مجهول في أسلوب عملها.

4-مخاطر التعامل بالعملة الافتراضية: رغم النجاح الذي عرفته هذه العملة، فإن بعض التقارير الصادرة مؤخرا حذرت من مخاطر استخدامها، بسبب ما تعرضت له من تقلبات كبيرة في قيمتها في فترة قصيرة، حيث يصعب مراقبتها ومتابعتها، وتأمين أجهزة المتعاملين بها، وعدم قدرة أية جهة، التحكم والسيطرة على سوقها.

وحذر تقرير لبنك التسويات الدولي "بي.آي.إس" في سويسرا من أن العملات الرقمية خطرة وضارة وعديمة القيمة،و خصص التقرير السنوي للبنك المعروف بأنه البنك المركزي العالمي للبنوك المركزية الوطنية، فصلا كاملا عن العملات الرقمية وخطورتها على النظام المالي العالمي، وعلى ثروات الأفراد،و أوضح أن العملات الرقمية تصبح "بلا قيمة من خلال عمليات الغش أو القرصنة"، وغالبا ما يتم التداول فيها عبر "صناديق وهمية تودي بثروة المواطنين بعيدا عن قواعد التعامل الرسمية"

و أشار التقرير إلى أنه باستثناء عدد قليل من جهات التعامل الرسمية، فإن الكثير من "بورصات" العملات الرقمية، تبين أنها لا تعدو كونها عمليات نصب منظمة تستخدم التكنولوجيا لنهب ثروات الأفراد.[8]

[8]) أندريه سوكولوف: ''بتكوين'' تبلغ العاشرة..هل سينتهي الحلم بانفجار فقاعة المضاربة الضخمة؟'' صحيفة: ''العرب''24صفر1440هـ موافق ل 2018/11/2 – السنة:41 العدد 11157.

[8]) مرجع نفسه.

5-كما ضرب التقرير أيضا، وهم سرعة التعامل بالعملات الرقمية ،بعيدا عن الأنظمة المالية الرسمية، مشيرا إلى أن التدقيق في أي معاملة يأخذ في التباطؤ مع كل عملية، فكلما ارتفع عدد العملات المتداولة كلما زاد الوقت المطلوب للتداول وصولا إلى عدة ساعات.كذلك فقد أشارت تقارير عدة، إلى بدء استخدام هذه العملات في معاملات مالية، لأمور غير شرعية كالاتجار بالمخدرات والمقامرة والإرهاب، وغيرها من المعاملات المحظورة دوليا.

وبالنظر إلى مميزاتها مقابل كم المخاطر الناتجة عنها، فإنه يبقى من المستبعد تهديد العملات الرقمية لنظيرتها الرسمية كالدولار أو اليورو في الوقت الحالي، غير أن هذا لا يمنع ضرورة السعي لوضع تشريعات وقوانين لتنظيم عملها وحماية حقوق المتعاملين بها.

مخاطر التعامل بالعملات الافتراضية فيما يلي:

1-الفقدان أو السرقة: يمكن فقدان العملة الرقمية من خلال الخرق الأمني، أو خطأ المستخدم، أو الفشل التكنولوجي في محفظة العملة الرقمية، فعند حدوث ذلك، فلا يمكن استعادة العملة الرقمية .

2-الاحتيال أو الاستخدام غير المصرح به: عموماً، يمكن لشخص ما حصل بطريقة احتيالية على بيانات الملكية الخاصة بصاحب محفظة النقود الرقمية – مثل كلمة السر – أن ينفق منها، حينئذ لا يمكن عكس المعاملات في معظم العملات، حتى لو كانت نتيجة الاحتيال أو الاستخدام غير المصرح به.

3-الخطأ في معالجة المعاملات: في حالة تنفيذ مدفوعات بطريق الخطأ، مثل الدفع إلى مستفيد آخر، أو تحويل مبلغ غير صحيح، أو عدم إتمام المعاملة في الوقت المناسب، بسبب خطأ منصة محفظة العملة أو غيرها من الأسباب الفنية، فإنه في معظم أنظمة العملات الرقمية، لا يمكن عكس المعاملة الخطأ، ولا يكون للمتعامل حق الرجوع على الأطراف الأخرى.

4-أخطاء مرتبطة بمنصات التعامل: لا تتوفر آلية تأمين لتعويض أصحاب المحافظ في حالة إخفاق المنصة الإلكترونية التي تنفذ عمليات المحفظة، أو في حال الأعطال التي لا يمكن معها الوصول إلى المحفظة.

5- قابلية الاستخدام لغسل الأموال وتمويل الإرهاب والأنشطة الإجرامية المتصلة بالإنترنت: العملات الرقمية هي عملات مُشفرة، يتم تسجيل المعاملات والتعريف بهوية المستخدمين فقط من خلال «عناوين» رقمية افتراضية تصدرها أنظمة التعامل بالعملات الرقمية، والتي لا يمكن أن تعكس الهوية الحقيقية للمتعاملين.

على هذا النحو، تعتبر معاملات العملات الرقمية أكثر مجهولية من الأنواع الأخرى من وسائل الدفع عبر الإنترنت، لذلك يمكن إساءة استخدام العملات الرقمية ،كوسيلة لغسل الأموال وتمويل الإرهاب والتهرب الضريبي وغير ذلك من أشكال النشاط غير المشروع، نظراً لصعوبة تتبع معاملات العملة الرقمية ،مما يجعل التعامل أكثر قابلية للاستخدام من قبل غاسلي الأموال أو ممولي الإرهاب.

هذه الثغرات ليست نظرية فقط، ولكن تم استغلالها بالفعل في الممارسة العملية، فالعملات الرقمية غالباً ما تكون «العملة» المفضلة في النشاط الإجرامي المتصل بالإنترنت.[8]

وعلى الرغم اتساع رقعة التعامل بالعملات الرقمية حول العالم، وقبولها كبديل للعملات التقليدية، إلا أنه في ضوء المخاطر المرتبطة بها، أصدرت وكالة الرقابة المصرفية الأوروبية تحذيرا رسميا إلى المتعاملين الذين يستخدمون العملة الإلكترونية، إلى احتمالية حدوث خسائر بسبب التعامل بها ،وأن مسئولية خسارتهم المحتملة ستكون على عاتقهم.
وبالمثل حذرت بعض البنوك المركزية العربية من التعامل بالعملات الإلكترونية، فقد حذر مصرف الإمارات المركزى من الاستثمارات الرقمية غير المرخصة، كما حذر اتحاد البنوك في الكويت من مخاطر التعامل بالنقود الإلكترونية، وكذلك في المغرب.
لكن الغريب هو أنه رغم كل هذه المخاطر ،فقد علقت مدير ة صندوق النقد الدولي "كريستين لا غارد" على العملات الرقمية وتقنياتها الأساسية ،بأنها "يمكن أن توفر خدمات مالية أسرع وأرخص، ويمكن أن تصبح أداة قوية لتعميق الشمول المالي في العالم النامي.

المطلب الثاني: المتعاملون في سوق الصرف الأجنبي

يتعدد المتعاملون في سوق الصرف الأجنبي بتعدد عمليات البيع و الشراء للعملات الأجنبية، و في طليعة هؤلاء المتعاملين

الفرع الأول: البنوك التجاري

تقوم أسواق الصرف الدولي على أكتاف البنوك التجارية، و الجانب الأعظم من إجمالي العمليات التي تتم بواسطة هذه البنوك يكون على المستوى المحلي، السوق الداخلية للبنوك (Interbancaire Marché). و غالبا ما تتم هذه العمليات عن طريق الوسطاء.

حيث أن البنوك تعرض عن البوح بمراكزها للمنافسين في ذات السوق. و يظل اسمها في طي الكتمان خلال قيام الوسيط بمهامه .و تتدخل البنوك التجارية في السوق بغرض تنفيذ أوامر زبائنها و لحساب الخاص، فأعوان الصرف العاملون في البنوك يجمعون أوامر الزبائن، يقومون بالمقاصات ويحولون إلى السوق الفائض من عرض أو طلب العملات الصعبة، و يتوفرون على أجهزة إعلام آلي تتضمن آخر الأسعار المطبقة بين البنوك في مختلف الساحات المحلية العالمية .و مهمة أعوان الصرف هي معالجة الأوامر قصد تمكينها من الحصول على أفضل سعر و تحقيق مكاسب لصالح بنوكهم

[8]) أندريه سوكولوف: "بتكوين" تبلغ العاشرة..هل سينتهي الحلم بانفجار فقاعة المضاربة الضخمة؟" صحيفة: "العرب" 24صفر1440هـ موافق ل 2018/11/2 – السنة:41 العدد 11157.

الفرع الثاني: البنوك المركزية تتدخل البنوك المركزية

من خلال عمليات السوق المفتوحة على العملات الأجنبية من جهة و من جهة ثانية لتنفيذ أوامر الحكومة باعتبارها بنوك الدولة من أجل حماية مركز العملة المحلية أو بعض العملات الأخرى.[6]

الفرع الثالث: سماسرة الصرف يعتبر السماسرة

وسطاء نشطين يتم من خلالهم إيصال البائعين بالمشترين من خلال تجميع أوامر الشراء أو البيع للعملات الصعبة، كما يقدمون النصائح المتعلقة بالبيع أو الشراء و يسعون إلى الحفاظ على السرية في ذلك، و أغلب السماسرة لديهم إمكانيات متقدمة، و وسائل اتصال مباشرة بالعديد من البنوك، إذ تلجأ البنوك إلى خدماتهم في الأوقات التي لا ترغب فيها الالتزام بتقديم عروض حينما تكون الأسواق مضطربة أو سريعة الحركة . و مع تطور العمل المصرفي ظهر ما يعرف بالسماسرة الإلكترونيين، و هم عبارة عن شبكات إلكترونية خاصة تعمل في أسواق الصرف الدولية، عارضة أسعار العملات الدولية و مقدمة للخدمات الإرشادية مقابل رسوم أو عملات مختلفة مثل وكالة ("رويتر 1998" REUTER" –شبكة 1993) (S.B.E) و تضم 144مؤسسة مالية

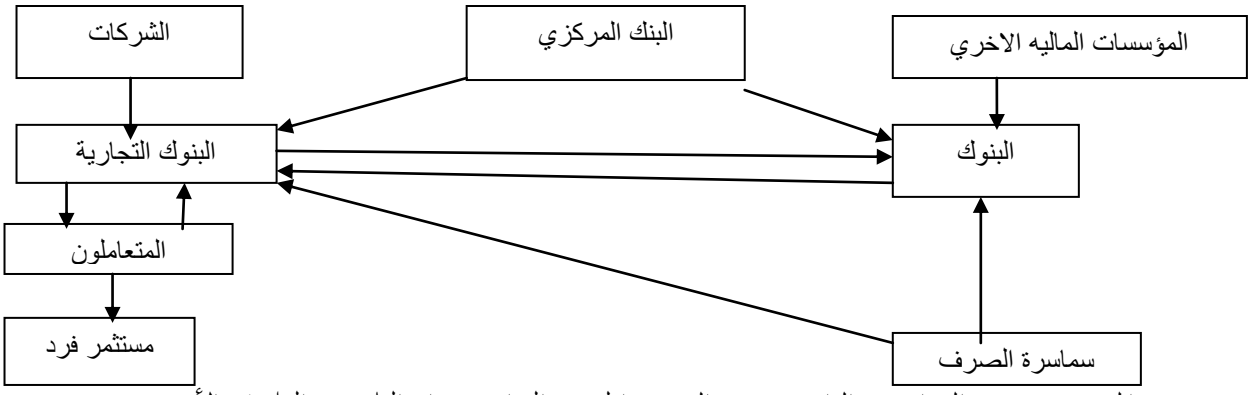
الفرع الرابع: المؤسسات المالية الأخرى

و هي عبارة عن مؤسسات غير بنكية ذات دور بالغ الأهمية في سوق الصرف نتيجة لنشاطها المتزايد في الأسواق، و تتمثل أساسا في صناديق الاستثمار، صناديق التقاعد، شركات التأمين العالمية،... إلخ [6]

كما نجد من بين المتعاملين في سوق الصرف العملاء الخواص الذين يتدخلون في سوق الصرف بطريقة غير مباشرة تهدف إشباع حاجياتهم من العملات الصعبة، من خلال بيع و شراء هذه العملات باسم أحد البنوك العاملة في سوق الصرف و المستثمرين الذين يبادلون العملة المحلية بالعملات الأجنبية لتسوية معاملاتهم الدولية ويتكون العملاء الخواص أساسا من المستوردين و المصدرين و السياح، المضاربين

[6] مرجع نفسه.

الشكل(1 .7):أهم المشاركين في سوق العملة المصدر:



المصدر : د عبد الرزاق بن الزاوي، سعر الصرف الحقيقي التوازني، دار اليازوري العلمية، الأردن، 2016،ص52

المطلب الثالث: المعاملات التي تتم في سوق الصرف الأجنبي

تتنوع المعاملات التي تتم في أسواق الصرف حسب تنوع و أغراض المتعاملين ونشاطهم، فهناك المعاملات التي تعتبر المصدر الأساسي لقيامها و التي لولاها لما وجدت هذه الأسواق أصلا كالعمليات المقاصة الدولية، وهناك معاملات خلقتها الأسواق نفسها واكتشفها المتعاملون أثناء بحثهم عن فرص الربح كعمليات التغطية، و هناك عمليات هدفها الاستفادة من التناقضات الموجودة في أسواق الصرف مثل المضاربة، و عليه فإن من أهم عمليات الصرف الأجنبي :

الفرع الأول: العمليات الحاضرة و العمليات الآجلة

تتمثل العمليات الحاضرة Transaction SPOT في العمليات التي يتم فيها تسلم العملات المتبادلة (المشتراة أو المباعة) خلال يومي عمل بخلاف اليوم الذي تم فيه التعاقد على العملية، حيث تتيح هذه الفترة (يومين) وقتا كافيا للمتعاملين لتسوية التزاماتهم المالية عبر حساباتهم الدائنة و المدينة، و يسمى سعر الصرف الذي يدخل في مثل هذه المعاملات بسعر الصرف الفوري.

وتتمثل العمليات الآجلة في العمليات التي يتم الاتفاق أو التعاقد عليها في الوقت الحاضر على أن يتم تسويتها آجلا بأسعار صرف متفق عليها حاليا [6]

المؤسسات المالية الأخرى البنك المركزي الشركات البنوك البنوك التجارية سماسرة الصرف المتعاملون مستثمر فرد أول أو يلجأ المستثمرون إلى عمليات الصرف الآجلة لتجنب خطر تقلبات أسعار صرف العملات المحددة في الصفقة خلال فترة تاريخ إبرام العقد إلى تاريخ تنفيذه

[6]) مرجع نفسه.

و يلاحظ أنه كلما طال أجل التسليم انخفض سعر الصرف الآجل، و يرجع ذلك إلى احتمالات .توقع انخفاض قيمة العملة الأجنبية في المستقبل مما يؤدي إلى إجراء خصم على السعر الحالي بين العملتين الأجنبية و الوطنية، أما إذا توقع البائع و المشتري ارتفاع قيمة العملة الأجنبية بالنسبة لقيمة العملة الوطنية في المستقبل فإنه يتم في هذه الحالة إضافة علاوة إلى السعر الحالي . و بصفة عامة فإنه في ظروف السوق العادية تحدد الأسعار الآجلة لتبادل عملتين بمقدار الفرق بين أسعار الفائدة السائدة في بلدي هاتين العملتين ويمكن الجمع بين العمليات العاجلة و العمليات الآجلة بالعمليات المزدوجة Swap Transactions إذ يتم شراء أو بيع عملة مقابل أخرى في السوق الحاضرة، و في نفس الوقت تجري عملية متزامنة في السوق الآجلة لبيع العملة التي سبق شراءها أو شراء العملة التي تم بيعها من السوق الحاضر . و عمليات المبادلة الأكثر استعمالا هي: اليوم، غدا، بعد غد، أربعون إلى اثنين وسبعون ساعة، شهر، شهرين، 2،3 ،6، 12أشهر، و يمكن أن تمتد إلى خمس سنوات.

وأهم ما يميز العمليات المزدوجة، أنها تشتمل على عمليتين مرتبطتين، إحداها حاضرة والأخرى آجلة، وقد تثبت العمليات المزدوجة بعقد واحد، أو بعقدين منفصلين أحدهما للشق الحاضر منها و ثانيها للشق الآجل منها.

الفرع الثاني: المستقبليات وخيارات العملة الأجنبية

مستقبليات العملة الأجنبية عبارة عن أدوات مالية تلزم حائزها في تاريخ معين للتسوية في المستقبل بأن يقوم بشراء (إذا كانت الفترة طويلة)، أو بيع (إذا كانت الفترة قصيرة) مقدار محدد من عملة أجنبية . إن شراء عقد مستقبليات العملة الأجنبية معناه المراهنة على ارتفاع قيمة العملة، و تتم التسوية على أساس العامل من سوق لآخر حيث يتم إضافة المكاسب أو الخسائر اليومية إلى حساب البائع أو الخصم منه لدى السمسار الذي يتعامل معه، و تتسم هذه العقود بما يلي:

- التعامل في العقود المالية و المستقبلية على أنها عقود تتم من خلال مزاد علني في سوق منظم ؛

-العقود المستقبلية هي عقود نمطية و موحدة من حيث كمية العملة و نوعها و شهور التسليم ؛

- تكلفة التعامل في الجلسات المفتوحة للمزاد العلني تميل للانخفاض يتم تسليم العملات المتعاقد عليها من خلال غرفة المقاصة التي تتألف من أعضاء السوق و تقع عليها مسؤولية تسوية الصفقات و ضمان تنفيذها

و تتكون مستقبليات العملة الأجنبية من عنصرين هامين هما

1-نظام الهامش في العقود المستقبلية : يعتبر نظام الهامش ذا أهمية خاصة في سوق العقود المستقبلية، إذ يتعين على كل طرف من أطراف التعاقد إيداع نسبة من قيمة العقد، أي هامش مبدئي لدى الوسيط الذي يتعامل معه و ذلك فور إبرام العقد، و هذا الهامش لا يعتبر دفعة مقدمة أو عربون من ثمن العملة موضوع العقد، و إنما يودع كضمان لحماية أطراف الصفقة من مخاطر تخلف أي منها عن الوفاء بالتزاماته الناتجة عن العقد، وتختلف قيمة الهامش حسب

التغيرات التي تطرأ على الأسعار في السوق و حسب ما ينص عليه العقد، و تتراوح غالبا بين نسبة 1,0و % 10 % من القيمة الاسمية للعقد .

2-غرفة المقاصة في سوق العقود المستقبلية : غرفة المقاصة هي ركن أساسي من أركان سوق العقود المستقبلية، فهي التي تقوم بتسوية الصفقات المالية بين أعضاء السوق، و تسهيل تدفق الأرصدة الناتجة عن تنفيذ العقود وتلعب غرفة المقاصة دورا هاما بتحملها المخاطر الائتمانية التي تترتب على العقود المستقبلية في هذه الصفقات، حيث لا تكون التزامات كل من البائع و المشتري تجاه أحدهما الآخر، و إنما يكون التزام كل منهما اتجاه غرفة المقاصة، و هو ما يتطلب منها متابعة انتقال العقد من يد إلى يد بالبيع و الشراء، و عندما يحين تاريخ التسليم المحدد في العقد تقوم غرفة المقاصة بوضع ترتيبات لكي يقوم البائع الذي باع للمشتري الأصلي بتسليم المشتري الأخير الأصل موضوع العقد . أما بالنسبة لموعد التنفيذ للعقد المبرم فيأخذ شكلين، فعند الالتزام بممارسة الحق في تاريخ معين فإن ذلك يتبع عقود الخيار الأوروبية، بينما إعطاء حق التنفيذ لعقد الخيار خلال المدة المحصورة ما بين الاتفاق و حتى انتهاء صلاحية العقد يتبع نموذج عقود الخيار الأمريكية.[6]كما يمكن تلخيص حالات الربح و الخسارة بالنسبة إلى خيارات الشراء و البيع في موعد التنفيذ في الجدول التالي :

جدول (2.1):(حالات الربح و الخسارة لخيارات الشراء و البيع عند موعد التنفيذ)

نتيجة الخيار	خيار الشراء	خيار البيع
الخيار المربح	سعر السوق> سعر التنفيذ تنفيذ العقد	سعر السوق < سعر التنفيذ تنفيذ العقد
الخيار الخاسر	سعر السوق < سعر التنفيذ لا ينفذ العقد	سعر السوق> سعر التنفيذ التنفيذ لا ينفذ العقد

[6])مرجع نفسه.

الخيار المتكافئ	سعر السوق= سعر التنفيذ التنفيذ	سعر السوق= سعر التنفيذ التنفيذ

المصدر : د عبد الرزاق بن الزاوي، سعر الصرف الحقيقي التوازني، دار اليازوري العلمية، الأردن، 2016،ص59

الفرع الثالث: عمليات أخرى

1 - المضاربة: تعد المضاربة Spéculation إحدى أهم العمليات التي تتم في سوق الصرف، إذ يهدف المضاربون إلى تحقيق أرباح من خلال شراء العملات عندما تكون منخفضة السعر و الانتظار حتى ترتفع أسعارها لبيعها من جديد و الاستفادة من هذا الاختلاف في الأسعار. و عليه يعتبر عنصر المخاطرة أحد أهم مميزات المضاربة، فالتنبؤات المستقبلية الخاصة بأسعار العملات يكتنفها جزء من عدم الدقة والمصداقية مما يعرض المضاربين إلى خسائر ناتجة عن الفرق بين الأسعار المستقبلية والأسعار الحاضرة للصرف، ويتخذ المضارب لنفسه موقفا محددا أو مكشوفا Open position بالنسبة للعملة التي يضارب عليها في المستقبل، كما انه على علم بما يحتويه هذا الموقف من مخاطر[9].

2– التغطية : يقصد بعمليات التغطية Transaction Hedging تلك العمليات التي تهدف إلى تحويل مقابل أصول مستثمرة في عملة ضعيفة، أو يخشى انخفاض قيمتها إلى عملة أخرى قوية من أجل حماية تلك الأصول أو الحقوق، و بنفس الكيفية تغطى الالتزامات المقومة بعملات يخشى ارتفاع أسعارها .فمن الواضح أن تلك العمليات تبرم لتغطية أو لتفادي مخاطر سعر الصرف المرتبطة بعمليات تجارية، فطالما أن القيمة التي يتفق عليها في تعاقدات التصدير أو الاستيراد السلعي أو الخدمي سيتم الوفاء بها في تاريخ مستقبل لأحد طرفي التعاقد بعملة أجنبية، فإنه تنشأ مخاطر متعلقة بتغير سعر الصرف الحاضر لهذه العملة فيما بين وقت التعاقد و وقت الوفاء، و يكون دور التعاقد الآجل في تفادي الخسارة التي يواجهها أحد الطرفين نتيجة التغير في سعر الصرف .فالمصدر الذي يخشى انخفاض في سعر صرف العملة الأجنبية التي يقبض بها حصيلة صادراته، يلجأ إلى التعاقد الآجل، بينما يلجأ المستورد لهذا التعاقد لتجنب الخسارة التي تنشأ من ارتفاع سعر العملة الأجنبية .

3- المراجحة : Arbitrage : هي عبارة عن عمليات تهدف إلى تحقيق ربح من خلال الاستفادة من الفارق السعري في سعر الصرف عملة معينة بين سوقين أو أكثر في آن واحد، و ذلك عن طريق شراء العملة في السوق

[9] عبد الحسين جليل عبد الحسن الغالبي، سعر الصرف و إدارته في ظل الصدمات الاقتصادية، دار الصفاء ، عمان ، الطبعة الأولي ، ص 37– 134 .

منخفضة السعر في السوق الحاضرة، و بيعها في السوق المرتفعة السعر في السوق الآجلة، والهدف من المراجحة هو توزيع الأموال بين المراكز المالية المختلفة من أجل تحقيق أعلى معدل عائد ممكن وبتجنب مخاطر سعر الصرف.

خلاصة:

إن جوهر التعقيد لموضوع الصرف يكمن في طبيعة هذه الظاهرة باعتبارها امتداد للظاهرة النقدية، حيث كانت هذه الأخيرة محل خلاف بين أكبر المدارس الاقتصادية، هذا بالإضافة إلى حساسية أسعار الصرف وارتباطها بعوامل يصعب حصرها في مجال محدد، و يضاف أيضا تطور النظم النقدية واختلافها من بلد لآخر وسعي كل منها بشكل فردي أو شبه جماعي لتحقيق مصالحها القومية أو المشتركة . لقد ازدادت المسألة تعقيدا أكثر مع تبني إجراءات التعويم فاصطدمت الجهود الحديثة كنظرية محفظة الأصول و بعض النماذج الأخرى بجملة من التعقيدات صعب معها تقديم صياغة مفسرة يستقر عندها الإجماع والقبول، و لكن رغم هذا لا يمكن إغفال و انتفاء وجود اتفاق بين مختلف الأطراف المعنية بظاهرة تقلب أسعار الصرف (حكومات، منظمات وأفراد) حول الآثار السلبية و الإيجابية المترتبة عنها، فلقد أثبتت التجارب والوقائع أنه عندما يتعلق الأمر ببلد ذو اقتصاد هش فلا تطفو حسنات الصرف بنفس القدر الذي تستأثره النتائج السلبية وما يستتبع ذلك من زيادة في ثقل الديون والتبعية الخارجية و التعرض للصدمات مما يجهض كل مبادرة إنماء، كذلك في الجانب الجزئي فالمؤسسة الاقتصادية التي تنشط في الهيكل الدولي مطالبة بالتعامل مع ظاهرة تقلب أسعار الصرف من أجل التحوط لتغطية الخسائر المالية التي تتعرض لها للبقاء والاستمرار في مجال نشاطها.

المراجع المعتمدة :

1.أحمد فارس مصطفي،**العلاقات الاقتصادية الدولية**، منشورات جامعة حلب، سوريا 1982.

2.أحمد جامع ،**العلاقات الاقتصادية الدولية**، دار النهضة العربية، القاهرة، .1987

3. أسامة المجذوب ، **العولمة والإقليمية** ، القاهرة ، الدار المصرية اللبنانية ، .2001

4. أحمد عادل حشيش ، محمود حمدي شهاب ، **الأقتصاد دولي** ، دار الجامعية ، مصر،.2004

5. إبراهيم العيسوي **، الغات وأخوتها** ،ط3، لبنان ، مركز دراسات الوحدة العربية ، 2001. عبد المطلب عبد الحميد،

6.النظام الاقتصادي العالمي ، مكتبة النهضة العربية ، القاهرة ، 1998، ص46.

7.بسام الحجار ،**العلاقات الأقتصادية الدولية** ،ط1، المؤسسة الجامعية للدارسات والنشر والتوزيع ، بيروت ، 2003

8. سمير صارم ،**معركة سياتل من أجل الهيمنة** ،دار الفكر ، سوريا ، ط1 ، 2000

9.سمير عبد العزيز **، التجارة العامية بين الجات ومنظمة التجارة العالمية**، مصر ، مطبعة الإشعاع الفنية ،2001،

10.سامي عفيفي حاتم ، **قضايا معاصرة في التجارة الدولية** ، مصر ، الدار المصرية اللبنانية ،2005، ص 378

11.سامي عفيفي حاتم ، **مبادئ اقتصاديات التجارة الدولية** ، القاهرة ، الدار المصرية اللبنانية ، 2005

12.سامي عفيفي حاتم ،**التكتلات الاقتصادية بين التنظير والتطبيق** ، مصر ، الدار المصرية اللبنانية ، .2005

13.جميل محمد خالد ،أساسيات الاقتصاد الدولي ،دار الاكادميون للنشر والتوزيع ، 2014

14.صالح الدين نامق ، **التجارة الدولية والتعاون الدولي** ، دار النهضة العربية ، بيروت ، .1986

15.قدي عبد المجيد ،**السياسات الإقتصادية الكلية دراسة تحليلية تقيمية**،الجزائر ،ط 2، ديوان المطبوعات الجامعية ، 2005

16.رشدى شيحه ،**الأسواق الدولية** ، دار الجامعية الجديدة ، الإسكندرية ، 2003،

16.زينب حسين عوض الله ، العلاقات الاقتصادية الدولية ،الفتح للطباعة والنشر ،2003.

17. زايري بلقاسم ، **اقتصاديات التجارة الدولية** ، دار الأديب للنشر والطباعة ، وهران ، 2006

18 عبد الناصر نزال العبادي ، **منظمة التجارة العالمية واقتصاديات الدول النامية**، الأردن، ط1، دار الصفاء،1999.

19. طلال البابا، **قضايا التخلف و التقدم في العالم**، دار الطليعة، بيروت،1986 .

20. عبد المطلب عبد الحميد ،**الجات وآليات منظمة التجارة العالمية**،مصر، الدار الجامعية ، 2003،

21. عبد الرزاق بن الزاوي، سعر الصرف الحقيقي التوازني، دار اليازوري العلمية، الأردن، 2016

2.رسائل الماجستير والدكتوراء :

1.عبد الرشيد بن ذيب ، **تنظيم وتطور التجارة الخارجية حالة الجزائر**، أطروحة دكتوراه، غير منشورة ، كلية العلوم الاقتصادية ، جامعة الجزائر،.2003

2. بوطمين سامية ، **انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة** ، رسالة ماجستير ،غير منشورة ،كلية العلوم الأقتصادية ، الجزائر ،.2001

3.الجطلات والدوريات .

1. دستين سميث ، حقيقة الرسوم الجمركية للبلدان الصناعية ، **مجلة التمويل والتنمية** ، 2002، المجلد 39، العدد ، 03

2. جاها نجير عزيز ، إعادة التوازن في الصين ، **مجلة التمويل والتنمية** ، سبتمبر ، 2007، المجلد 44 ، العدد3.

3. وليام كلا رين ، جولة الدوحة يمكنها أن تحقق أكثر مما يتوقعه المتشككون ، **مجلة التمويل والتنمية** ، مارس 2005، المجلد 42 ،العدد 1،

4. آن ماكيريك ، جدول أعمال الدوحة ، **مجلة التمويل والتنمية** ، المجلد 39 العدد03 ،سبتمبر 2002.

4. الكتب الأجنبية.

1.EMMANUEL COMBE. **Organisations mondiales du commerce**. Paris .Armand colin .1999

2. Michel RAINELLI, **L'organisation mondiale du commence**, 6éme édition, Ladécouverte, Paris 2002,

3.R.SEROUSSI , Exportation,DUNOUD. 7 édition, paris , 1996, .

3. R.Vernon, «International Investment and International trade in the product cycle », OP-CIT. .