جامعة زيان عاشور الجلفة

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم التجارية

تخصص : الثالثة تجارة دولية

محاضرات في مقياس التجارة الدولية

د/بن مسعود عطاء الله

السنة الجامعية 2021/2020

الفهرس العام

المحتوى	الصفحة
مقدمة	03
الفصل الأول: الاطار النظري للتجارة الدولية	05
الفصل الثاني: النظريات المفسرة لقيام التجارة الدولية	19
الفصل الثالث: الاطار النظري للسياسات التجارية	40
الفصل الرابع: دور التكامل الاقتصادي في ترقية التجارة الدولية	57
الفصل الخامس: مستجدات المفاوضات التجارية على مستوى منظمة التجارة الدولية	65
الفصل السادس: ادارة سلسلة الامداد الدولية	78
الفصل السابع: الحروب التجارية في عصر العولمة	86
قائمة المراجع	101

تقديم:

لعل الهدف من دراسة مادة التجارة الدولية هو تزويد الطلبة بالأسس النظرية الضرورية لفهم القضايا الاقتصادية الدولية الم عاصرة. حيث ندرس ضمن الجزء الأول من الم ادة تحليل لنظريات التجارة الدولية (الكلاسيكية والحديثة).وذلكبالاعتماد بشكل خاص على النظريات القائمة على المزايا النسبية ثم على تلك القائمة على المنافسة غير الكاملة و اقتصاديات الحجم. أما الجزء الثاني سيتم تحليل آثار السياسات التجارية. كما يدرس الجزء الثالث نظريات التكامل الاقتصادي وكذا علاقة التجارة الدولية بالنمو. أما الجزء الاخير نخصصه لدراسة منظمة التجارة العالمية وأهم المفاوضات الحالية حول اتفاقية تيسير التجارة.

يقول رونالد ريغان:

الركود الاقتصادي هو عندما يفقد جارك وظيفته، أما الكساد فهو عندما يأتي دورك أنت..

الفصل الأول: الاطار النظري للتجارة الدولية

تمهيد:

تعتبرالتجارة الدولية International Tradeمن الأعمال الاقتصادية الضرورية في حياة الإنسان والمعروفة منذ الأزلعند البشر، ولقد ساهمت التجارة في تعزيز تبادل ال سلع والخدمات بين طرفين أو أكثر، ومع التطورات التي شهدها المجتمع الإنساني تطورت معها التجارة الدولية بشكل تدريجي.

كما تساهم التجارة الدولية في تعزيز وجود اقتصاد دولي يتأثر ويؤثر في الطلب والعرض والأسعار الدولية.

تعتبر التجارة الدولية من أهم عوامل النجاح والازدهار الاقتصادي في كل دولة، حيث تستطيع الدولة أن تصدر منتجاتها المتميزة والسلع الفريدة لديها لدول أخرى بحاجة لهذه السلع .وتكون بمثابة مصدر دخل قوي للدولة المنتجة، كما أنها تستخدم الكثير من الطرق البسيطة والعديدة لتنفيذ عملها بشكل دقيق.

لقد ظهرت التجارة الدولية نتيجة لاتّساع الرقعة الجغرافية التي تضم سوق التبادل الاقتصادي،بحيث أصبحت تتم بين أقاليم مختلفة ومتنوعة الأمر الذي جعل لها طابع خاص بها يميزها عن التجارة المحلية وتعتبر التجارة الدولية من أهم عوامل النجاح والازدهار الاقتصادي لأي دولةوذلك لما لها من أهمية، حيث تكمن أهمية التجارة الدولية في أنها تعتبر أكثر الوسائل المناسبة لاستغلال الموارد الموجودة في العالم بشكل جيد. وهى المحفز الاول للدول والأقطار المختلفة على زيادة إنتاجيّتها من السلع وبالتالي إشباع الاحتياجات السوقية المحلية والعالمية.

مفهوم التجارة الدولية:

يختلف مفهوم التجارة الدولية International Commerceعن التجارة الداخلية، في أن الأولى تقوم بين أطراف دولية تفصل بينها حدود سياسية، وموانع تداول، وأنظمة، وقوانين، وآليات، ليست قائمة بين أطراف التداول في السوق التجارية الوطنية. ويمكن النظر إلى التجارة الدولية على أنها ذلك النوع من التجارة الذي ينصب على كتلة التدفقات (الصادرات والواردات) السلعية المنظورة، التي تؤلف مجمل الإنتاج السلعي المادي الملموس المتداول في أقنية التجارة الدولية بين الأطراف المتداولة من جهة وعلى كتلة التدفقات (الصادرات والواردات) الخدمية غير المنظورة التي تتألف من خدمات النقل الدولي بأنواعه، وخدمات التأمين الدولي، وحركة السفر والسياحة العالمية، والخدمات المصرفية الدولية، وحقوق نقل الملكية الفكرية،وخاصة نقل التقانة (التكنولوجية) من جهة أخرى.

ويمكن إجمال نقاط الاختلاف بين التجارة الدولية، والتجارة الداخلية الوطنية، في الآتي:

- ✓ انقسام العالم إلى وحدات سياسية مستقلة؛

- ✓ اختلاف وحدات التعامل النقدي بين دول العالم ؛
- ✓ اختلاف نسب توافر عناصر الإنتاج بين دولة وأخرى؛
- ✓ اختلاف العقائد والنظم الاقتصادية من دولة إلى أخرى؛
- ✓ اختلاف درجات النمو الاقتصادي بين دولة وأخرى؛
- ✓ اختلاف طبيعة الأسواق الدولية عن مثيلاتها الوطنية.

1- تعريف التجارة الدولية:

تعرف التجارة الدولية بأنها مجموعة من القواعد التي تستخدم في تنظيم طرق تبادل المنتجات دوليا عن طريق الاعتماد على المناطق والأقاليم التجارية والجمركية.

2- أهمية التجارة الدولية:

نتناول ضمن هذا العنصر شقين أساسيين وهما:

2-1- أهمية التجارة الدولية عند العرب

عُرف العرب تاريخيا بحبهم للتجارة، وقدرتهم على التوسع في تجارتهم البرية والبحرية، و كذا اكتسابهم مهارات التعامل مع دول بعيدة عن جزيرتهم، حيثتمكنوا أن يسيطروا في مرحلة تاريخية محددة على الطرق والا سواق التجارية، في الأقاليم التي قامت فيها تجارة متطورة، وأسواق بمقاييس تلك الازمنة. حيث كانت تمثل آنذاك مكة المكرمة مركز ديني وتجاري كبير في القرن السادس ميلادي بسيطرتها على طرق التجارة المارة في غربي الجزيرة العربية، وعلى تجارة القوافل الغنية في الجزيرة نفسها، وتولت مبادلة البضائع الهندية والحبشية، وبخور اليمن، بإنتاج الشام وبلاد البحر الأبيض المتوسط. ويتجسد هذا الكلام في قول الله تعالى:(لإِيْلافِ قُرَيْشٍ إِيلافِهِم رحْلَةَ الشِّتاءِ والصَّيْف) [قريش الآية 1،2]، وكانت تتم عملية المتاجرة نقداً ومقايضة، وكذا القيام بعمليات الإقراض والاقتراض.

ومن ناحية أخرى ، ونظرالاستقرار الدولة العربية الإسلامية، والتطور الذي غمر جميع فروع الحياة، ونظرة الإسلام المشجعةعلى التجارة والعمل وطلب الرزق، فتحولت العواصم العربية إلى مراكز مهمة، كمكة المكرمة، البصرة، الحيرة، دمشق،، القاهرة وبغداد.

وتبين قائمة التدفقات السلعية وحركتها على مدى اتساع التجارة الدولية عند العرب في القرنين الثالث والرابع للهجرة وما بعدهما: «فالذهب والرقيق يجلبان من شرقي إفريقية والرقيق والفرو والدروع والسيوف من أوربا الشرقية ومن بلاد الترك، وغراء السمك من الخزر، والمسك من التبت، والرصاص القلعي من ملقة، والثياب الحريرية والغضائر والكاغد (الورق) من الصين، والبسط والسجاد من إرمينية، والتوابل والأحجار الكريمة والعقاقير والرماح والكافور من الهند، والقطن والمنسوجات

الحريرية والكاغد والفرو والرقيق من ما وراء النهر، والسجاد والقلانس والفواكه والأشربة من إيران، والديباج الرومي والثياب الكتانية والأرز والبسط من بلاد الروم».

2-2- أهمية التجارة الدولية عند المفكرين الاقتصادين:

هناك العديد من الاقتصاديين المشاهير اللذين تكلموا وكتبوا في موضوع التجارة الدولية وفتحوا شهية البحث لهذا الموضوع ونذكر منهم:

آلانغرينسبان:

"سياسة حماية الاقتصاد الوطني ضعيف فاعليتها في مجال خلق فرص العمل، وإن اتبع الأجانب نفس السياسة فمن المحتم أن الوظائف ستقل"..

الفريد مارشال(Alfredmarshall)**:**

"إن الاسباب التي تحدد التقدم الاقتصادي لدى الدول تعود إلى دراسة التجارة الدولية".

جوتفريدهابرلر:(gottfriedhaberler)

"إن تقسيم العمل الدولي والتجارة الدولية اللذين يمكنان كل دولة من أن تتخصص وأن تصدر الاشياء التي تستطيع أن تنتجها أرخص من غيرها من وتبادلها بما يمكن للآخرين أن يزودوها بتكلفة أقل، كانت ومازالت أحد العوامل الاساسية التي تعزز الرفاهية الاقتصادية وتزيد الدخل القومي لكل دولة تساهم فيها."

3-2- أهمية التجارة الدولية بشكل عام:

ترجع أهمية التجارة الدولية لأنها الوسيلة المباشرة لتوطيد العلاقات الدولية، من خلال إنشاء أسواق جديدة وفي أماكن عديدة، فقامت بفتح آفاق جديدة للمنتجات بدلًا من بيعها فقط في الدولة المنتجة، وقامت بربط الدول ببعضها البعض، والتبادل الحضاري والثقافي بين الدول.

كما أنها ساهمت في توفير الكثير من الخدمات والسلع تحت إطار التخصص، حيث تقوم بتوفير المنتجات بأقل الأسعار، كما أنها تدعم القدرة التسويقية للدولة حيث تزيد من فرص إنشاء أسواق جديدة في دول أكثر، وبسببها زادت رفاهية المجتمعات حيث قامت بتوفير منتجات جديدة على دولة مفتقدة لهذه المنتجات، فقامت بتلبية حاجات المستهلك من خلال توفير التنوع الكبير في خيارات المنتجات.

كما ترجع أهميتها إلى دورها في استغلال موارد الدولة وتسخيرها في صورة منتجات وسلع يتم تصديرها للدول التي تحتاجها، كما أنها تدعم التنمية الاقتصادية للدولة عن طريق زيادة الدخل القومي الذي يساعد على تحسين الدخل الفردي والتنمية الخاصة بالدولة.

3- أسباب قيام التجارة الخارجية:

بحث الاقتصاديون في الأسباب التي تؤدي الى قيام التجارة الخارجية، وخلال القرنين السابع عشر والثامن عشر ساد المذهب التجاري (Mercantilism) الذي وضع أولى الأسس في نظرية التجارة الخارجية، ويعتقد التجاريون أن الدولة اذا ما أرادت أن تغتني فإن عليها أن تصدر أكثر مما تستورد، وأن على الحكومة أن تسعى لتنشيط الصادرات واعاقة ال واردات (وخاصة من السلع الكمالية) في الوقت نفسه ، وحجتهم في ذلك أن الدولة التي تحقق ذلك سيكون لديها فائض في التصدير وسيتدفق الذهب والفضة إليها وبذا تصبح غنية وقوية .

لكن الوقائع الاقتصادية أثبتت الخطأ الذي إنبنت عليه سياسة التجاريين، فقد أنتجت اختلالات اقتصادية أبرزها ارتفاع الأسعار في البلدان الأوربية التي طبقت أفكار التجاريين ، لذا نشأ فكر جديد جاء كرد فعل على أفكار التجاريين، بما يتلائم مع التطور الذي لحق بالنظام الاقتصادي الرأسمالي.

وفيما بعد وضع آدم سميث أسس نظرية الميزة المطلقة (AbsoluteDisadvantage) وقد انطلق في تفسيره أسباب قيام التجارة الخارجية من مبدأ التخصص وتقسيم العمل الذي طبقه على التجارة الخارجية ، فقد بين أن حرية التجارة تدعم زيادة ثروة الأمم بسبب هذا التخصص الذي ينشأ بين الدول ، وقال ان كل دولة سيكون من مصلحتها أن تستورد السلع التي تكلفتها أقل مما لو انتجت فيها ، وان تتخصص في انتاج السلع التي يكون لها في انتاجها ميزة مطلقة ثم تُبادل تلك السلع بالسلع التي تتخصص بها دول أخرى ويعني مفهوم الميزة المطلقة اذا كانت احدى الدول أكثر كفاءة (أي لها ميزة مطلقة) من غيرها في انتاج احدى السلع لكنها أقل كفاءة (أي عديمة الميزة المطلقة) بالنسبة لغيرها من الدول في انتاج سلعة معينة ، فان الدولتين يمكن أن تحصلا على منافع عندما تتخصص كل منهما في السلعة التي تكون لها فيها ميزة مطلقة ، وتتبادلا السلعتين عبر التجارة الخارجية.

لكن النظرية الأكثر قبولاً هي نظرية الميزة النسبية التي تعتبر واحدة من ابداعات الاقتصادي البريطاني دافيد ريكاردو الذي يعتبر واحداً من ابرز أعلام المدرسة الكلاسيكية .

4- اتجاهات التجارة الدولية:

يتأثر الهيكل الخاص بالتجارة الدولية بعدة اتجاهات وفق التحليل التالي:

الاتجاه الأول: يندرج ضمن اسهامات عالم الاقتصاد **آدم سميث**، حيث تؤدي تجزئة العمل عالميا إلى تخصص الدول في تقديم مُنتجات م حددة. وتعتمد على ظروفها التي تشكل لها ميّزةإنتاجية مُطلقة .

واعتبر سميث أن التجارة الدولية تعتمد بشكل أساسي على النفقات المطلقة؛ أي تُشكل صادرات

الدول من السلع كافة السلع المنتجة بأقل النفقات المطلقة، بينما تكون الواردات السّلعية من السّلع المُنتجة بأعلى النفقات المُطلقة.

الاتّجاه الثاني:يندرج هذا الاتجاه ضمن مساهمات عالم الاقتصاد **ريكاردو**؛ لأنه رأى أنّ اتّجاه النفقات المُطلقة لا يمكن تطبيقه إلّا في التّجارة الداخلية، وليس من الممكن استخدامه في تفسير الهيكل الخاص بالتجارة الدولية، فحرص **ريكاردو** على وضع قاعدةعُرفت باسم الميزة النسبية (النفقات النسبية).وتبين أن التجارة الدولية تعتمد على اختلاف التكاليف النسبية للمُنتجات ، حيث تُشكّل الصادرات السّلعية كافة السّلع المتفوقة نسبيّا، بينما تكون الواردات السّلعية كافة السّلع المُنتجة قبل تقديم أعلى نفقات نسبية.

الاتّجاه الثالث: صاحب هذا الاتجاه هو الاقتصادي **مايكل بورتر** من خلال صياغته لقاعدة الميّزة التنافسية التي ا نصبتعلى تطوير نموذج الميزة النسبية لدافيد ريكاردو،بهدف استعمالها في التعبير عن تميز دولة ما في إنتاج مُنتج معين بالاعتماد على العناصر الإنتاجية الحديثة (الموارد البشرية، ورؤوس الأموال، والتكنولوجيا ...الخ). ووفقا لذلك تُحدد التجارة الدولية للسلع اعتمادا على طبيعة تخصص الدولة في إنتاج المُنتجات وتصديرها بالاعتماد على ميزات مُكتسبة، بينما تُصنّف الواردات السلعية التي لا تستطيع الدولة إنتاجها من ضمن عناصر الميّزة التنافسية.

الاتّجاه الرابع: هو الذي اعتمد على القُدرة التنافسيّة؛ حيث يُشير إلى إمكانيات الدول في توفير الحاجات للأسواق الدولية بالتزامن مع المحافظة على تطور معيشة المواطنين.

4- المؤشرات الاحصائية ذات العلاقة بالتجارة الدولية:

توجد العديد من المؤشرات الاحصائية التي يستعملها الباحثون في ميدان التجارة الدولية بغرض تكميم الدراسات التي يقومون بها للوصول الى نتائج اكثر واقعية. ومن بين تلك المؤشرات نتناول:

4-1- التوازن الخارجي

قبل أن نفصل في هذه المؤشرات، وبغرض توضيح المعادلات الرياضية نسمي المتغيرات الموجودة في تلك المعادلات وهي:

الصادرات..... X

الواردات..... M

الناتج المحلي الاجمالي..... Y

السوق المحلي..... i

السوق العالمي..... j

سلعة محددة..... k

ملاحظة: يعرف الناتج المحلي الاجمالي الناتج المحلي الإجمالي هو مؤشر اقتصادي يقيس القيمة النقدية لإجمالي السلع والخدمات التي أُنتجت داخل حدود منطقة جغرافية ما (بلد مثلا) خلال مدة زمنية محددة (سنة أو نصف سنة مثلا). والناتج المحلي الإجمالي ليس مؤشرا على الرفاهية الاجتماعية ولا على الثروة الإجمالية.

إذن بعد تحديد الرموز الدالة نشرع في تناول المؤشرات وهي:

الرصيد التجاري:

يوضح هذا المؤشر الفرق بين كل من الصادرات والواردات ويعبر عنه بالصيغة التالية:

$$S_c = X - M$$

معدل التغطية:

يدل على مستوى تغطية الواردات بواسطة الصادرات. ويمكن أن يكون خاص بسلعة واحدة أو مجموعة سلع. وعندما يكون المؤشر يساوي أو اكبر من 100، نقول بأن الدولة قادرة على تغطية وارداتها من خلال ايرادات التصدير. ويحسب بالعلاقة التالية:

2-4- مستوى انفتاح الاقتصاد:

مؤشر الانفتاح على التجارة الدولية : يعني حصة مبادلات البلد من مجموع الناتج المحلي الاجمالي، ويحسب بالصيغة التالية:

معدل التصدير: يعني حصة الواردات في اقتصاد ما كنسبة من الناتج المحلي الاجمالي المخصص لاشباع الطلب الاجنبي. ويحسب بالعلاقة التالية:

معدل الاستيراد: يقصد به حصة الواردات في اقتصاد ما كنسبة من مجموع الناتج المحلي الاجمالي. وتكتب بالصيغة التالية:

3-4- مؤشرات التنافسية:

الحصة الوطنية للصادرات(صادرات دولة بدلالة الصادرات العالمية لمنتج معين). وتكتب علاقتها وفق الشكل التالي:

الحصة الوطنية للواردات (واردات دولة بدلالة الواردات العالمية لمنتج محدد). وتحسب بالصيغة التالية:

4-4- مؤشرات التدويل:

معدل التغلغل: حصة الواردات من اجمالي العرض الكلي للدولة.

معدل المجهود للتصدير: حصة الصادرات من مجموع الطلب الكلي للدولة.

5-4- مؤشرات التخصص:

مؤشر الميزة النسبية الظاهرة:

يعود وجود هذا المؤشر الى الاقتصادي الشهير المجري BelaBalassa في سنة 1964. ويعتبر من بين أهم المؤشرات المستعملة في ميدان التجارة الدولية لقياس الميزة التنافسية للسلع أو المنتجات الصناعية، حيث بنفس نسبة مساهمة المنتج محل التصدير في صادرات الدولة إلى نفس مساهمة المنتج في التجارة العالمية. ويحسب بالعلاقة التالية:

قيمة الصادرات..... x

مؤشر البلد..... i

مؤشر السلعة..... k

مؤشر اجمالي القيمة..... T

مؤشر نسبة الى العالم(العالم، الاتحاد الاوربي، منطقة التجارة الحرة العربية ...الخ..... w

ميزة نسبية RCA> 1

ظاهرة.....

الشرح:

عندما تكون قيمة المؤشر أكبر من 1 الصحيح (أو 100) يدل ذلك على أن الدولة تتميز بميزة نسبية ظاهرة في المنتج (تخصص في السلعة) وأن لها ميزة تنافسية في السوق كون أن معدل أدائه في الصادرات المحلية يفوق معدل أداء نفس المنتج في الصادرات العالمية. وكلما كانت قيمة المؤشر قيمة اكبر كلما زادت درجة التخصص. اما عندما يكون المؤشر اقل من 1 الصحيح فهذا يدل على ان الدولة ليست متخصصة في السلعة.

6-4- مؤشر تركز الصادرات:

يعتبر مؤشر هيرشمان ((Hirschman Index1958 (H) الاشهر في قياس درجة تركز الصادرات، حيث يوضح هذا المؤشر درجة اعتماد صادرات دولة ما على عدد محدود من السلع.

$$H_i = \sqrt{\sum\left(x_{ij}/X_j\right)^2} - \sqrt{\frac{1}{n}} \Big/ 1-\sqrt{1/n}$$

حيث تعني (x_{ij}) صادرات الدولة(j) من السلعة(i) و(X_j) الصادرات الكلية للدولة (j)، n عدد السلع الاجمالية.

وتنحصر قيمته بين 0 و 1، حيث تعني القيمة 1 التركز التام للصادرات، بمعنى أن الدولة المصدرة تعتمد في صادراتها على عدد محدد من السلع.

4-7- مؤشرتمكين التجارة العالمية Global Enabling Trade index

يعتمد هذا المؤشر على العوامل والسياسات والخدمات التي لها تأثير في تدفق السلع عبر الحدود ومن بينها خدمات الإدارة الجمركية. ولغرض إعداد التقرير هناك تعاون بين الهيئات الدولية ذات الصلة (منظمة التجارة العالمية، الانكتاد...الخ). للإشارة فقط أن هذا التقرير يكون من مؤشرات فرعية ورئيسية ويوضح ترتيب الدولة المعنية فيه. ويمكن أن هذه المؤشرات من خلال الجدول الموالي.

الجدول رقم (1): المؤشرات الفرعية المكونة لتقرير تمكين التجارة العالمي

المؤشرات	ترتيبالبلد
المؤشر الفرعي الأول: النفاذ إلى الأسواق 1. العوائق الجمركية وغير الجمركية 2. النزعة والميل للتجارة الخارجية	
المؤشرالفرعي الثاني: كفاءة وشفافية إدارة الحدود 1. فعالية الادارة الجمركية 2. فعالية الاجراءات الخاصة بالاستيراد والتصدير 3. شفافية ادارة الحدود	
المؤشر الفرعي الثالث: البنية التحتية 1. مدى جودة وتوفر البنى التحتية للنقل 2. مدى توفر وجودة خدمات النقل 3. مدى توفر واستخدام تكنولوجيا المعلومات في التجارة الخارجية	
المؤشر الفرعي الرابع: بيئة الاعمال (التشغيلية) 1. البيئة التنظيمية	

2. الامن المادي	
الرتبة الكلية للبلد	

المصدر: منتدى الاقتصاد العالمي، تقرير تمكين التجارة العالمية، 2014.

4-8- مؤشر التجارة عبر الحدود:

يسجل تقرير ممارسة أنشطة الأعمال الوقت والتكلفة المرتبطين بالعمليات اللوجستية الخاصة بتصدير وإستيراد السلع والبضائع. يقيس تقرير ممارسة أنشطة الأعمال الوقت والتكلفة (بإستثناءالتعرفة) المرتبطين بثلاث مجموعات من الإجراءات ـ الإمتثال للشروط والمتطلبات المستندية، والإمتثال لقوانين الحدود، والنقل الداخلي ـ في إطار الإجراءات الشاملة لتصدير أو استيراد شحنة من السلع والبضائع.. ويتحدد ترتيب الاقتصادات على سهولة التجارة عبر الحدود من خلال فرز مقياس مدى الابتعاد عن الحد الأعلى للأداء فيما يتعلق بالتجارة عبر الحدود. وتمثل هذه التقديرات والدرجات المتوسط البسيط لمقياس مدى الابتعاد عن الحد الأعلى للأداء بالنسبة للوقت والتكلفة للإمتثال للشروط والمتطلبات المستندية وكذلك الامتثال لقوانين الحدود في التصدير والاستيراد.

ويجري جمع البيانات حول التجارة عبر الحدود من خلال استبيان موجه لشركات الشحن المحلية، والمخلصين الجمركيين، وسلطات الموانئ والتجار.

وإذا لم يكن لدى الاقتصاد المعني تبادل تجاري على نطاق واسع عبر الحدود من خلال القطاع الخاص نتيجةً للقيود الحكومية، أو الصراعات المسلحة، أو الكوارث الطبيعية، فإن هذا الاقتصاد يحصل على تصنيف " لا ممارسة". وأن الاقتصاد الحاصل على تصنيف "لا ممارسة" يحصل على تقدير "صفر" في نتائج الأداء لجميع مؤشرات التجارة عبر الحدود.

4-9- مؤشر الأداء اللوجستي:

يقيس توفر ونوعية اللوجستيات وخدمات النقل الرئيسية، والخدمات الحكومية. مؤشر الأداء اللوجستي هو مؤشر مُركب يستند إلى بيانات موضوعية تؤخذ من الدراسات الاستقصائية المنفذة بشأن المُشغلين في جميع أنحاء العالم. وينشر البنك الدولي تقريراً سنوياً حول تصنيف الدول والنقاط التي أحرزتها. ويحرص البنك الدولي منذ عام 2009، على توفير جميع هذه البيانات وتصنيف الدول على شبكة الإنترنت.

5- دراسة التوازن في السوق العالمي:

5-1 تعريف توازن السوق: Market Equilibrium

هي الحالة التي يَكون فيها عرض الخدمات والسلع مُساويا بشكل تام للطلب نتيجة لعدم وجود نقص أو فائض في السوق فإن الأسعار تظل مستقرة خلال هذه الحالة، ويعرف توازن السوق بأنه حالة السوق التي يصل فيها إلى سعر التوازن ، وهو سعر الخدمات أو السلع عندما يكون المَعروض منها مُساويا للطلب عليها،ومن التعريفات الأخرى لتوازن السوق هي حالة يُصبح فيها مقدار المنتجات المتنوعة التي يريد أن يشتريها الأفراد مساويا لمقدار المنتجات المقدمة في السوق.

2-5- فرضيّات توازن السوق:

تعتمد ميكانيكيّة الوصول إلى توازن السوق على تحديد كميات وأسعار التوازن الخاصة بالمنتجات المتنوعة، والمعتمدة على مجموعة من الفرضيات الخاصة بتوازن السوق، وهي: تعد وحدة السلع المتداولة في السوق المتوازن متجانسة. يعد السوق المتوازن كاملا ، أي إن كافة التجار والمشترين يعلمون بشكل تام طبيعة عمل جميع التجار الآخرين. يحتوي السوق المتوازن على عدد كبير من المستهلكين، ويتنافسون مع بعضهم بعضا منافسة شريفة. تعد قرارات الشراء الخاصة بالمشترين في السوق المتوازن مستقلة بشكل تام عن قرارات التجار. يعد السوق المتوازن مستقلا بشكلٍ تام عن غيره من أنواع الأسواق الأخرى.

3-5- مؤثرات على توازن السوق:

تؤثر على توازن السوق مجموعة من المؤثرات، وفيما يأتي معلومات عن أهمها:

طلب السوق طلب السوق Market Demand:

هو عبارة عن كافة الكميات المطلوبة من الخدمات أو السلع من جميع الأفراد عند مستويات الأسعار خلال فترة زمنية معينة مع ثبات باقي العوامل.

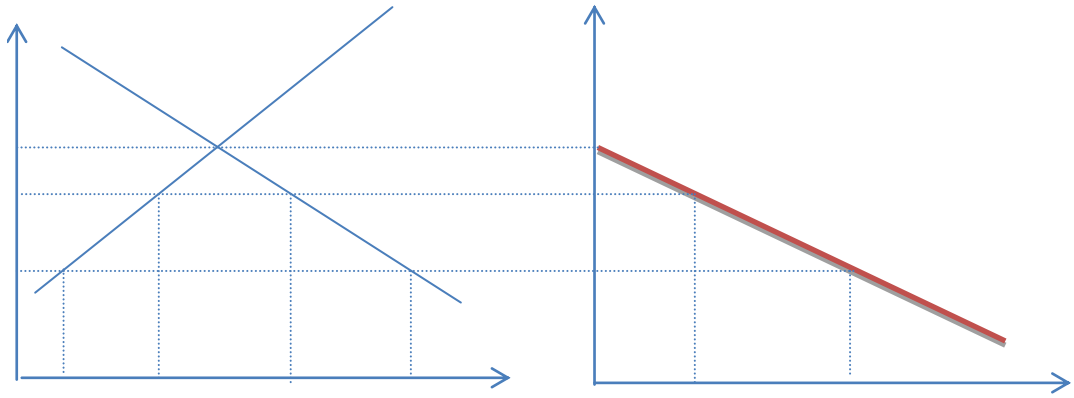
عرض السوق Market Supply:

هو المؤثر الثاني على توازن السوق، ويستخدم بالاشتراك مع طلب السوق ، من خلال تطبيق آلية معينة لتحديد قواعد التبادل بينهما، وتشمل تبادل سعر السوق والمعروف باسم سعر التوازن، والكمية المتبادلة والمعروفة باسم كمية التوازن، ويشكل كل من سعر وكمية التوازن ما يعرف باسم نقطة التوازن.

4-5- اشتقاق منحنى الطلب على الواردات

تعبر الواردات عن كمية السلع والخدمات المنتجة خارج اق لهم الدولة. ونظرا لزيادة حجم الاستهلاك المحلي عن الانتاج المحلي يتم تغطية هذا العجز من خلال دخول هذه السلع الاجنبية الى السوق المحلي للدولة المعنية.

الشكل رقم(1): اشتقاق دالة الطلب على الواردات



المصدر: حسام علي داود، أيمن أبو خضير.

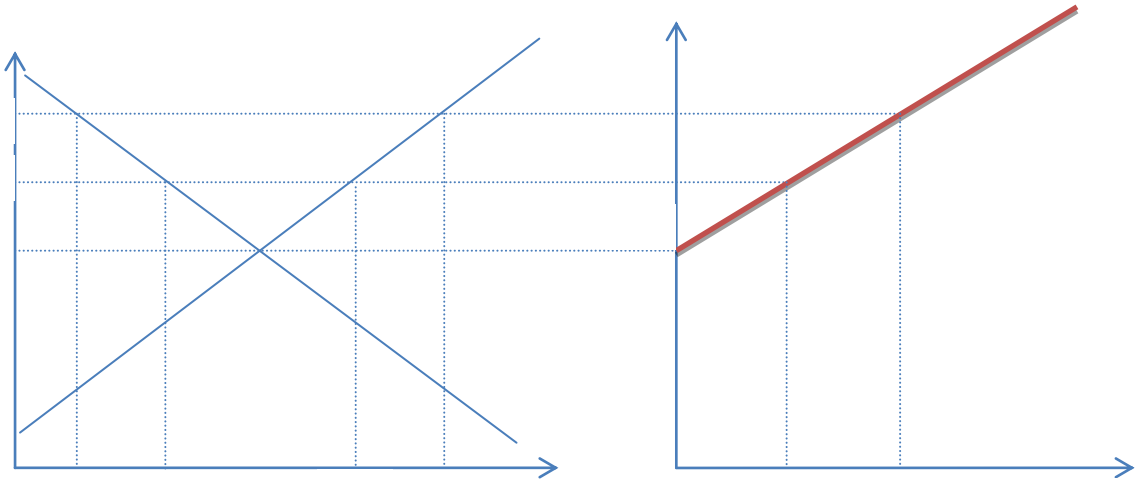
الشرح:

في الشكل السابق تم تمثيل منحنى الطلب المحلي والعرض المحلي. حيث عند نقطة التوازن يكون السعر التوازني هو p*. وعند هذه النقطة التجارة الخارجية معدومة.لكن لو نفرض أن السعر العالمي تحقق عند أي سعر أقل من السعر التوازني المحلي. فهذا يفتح الباب للاستيراد، كون أنه يصبح السعر العالمي أفضل من السعر المحلي. وهكذا عندما يستمر في الهبوط. حيث المنتجون المحليون لا يستطيعوا تغطية السوق المحلي. ومن ثمة يتم استيراد الكمية اللازمة من السوق الخارجي. فعلى سبيل المثال عند السعر p1 يكون المنتجون المحليون قادرون على انتاج Q1 في حين الكمية الواجب انتاجها والمطلوبة من المستهلكون هي Q2 وبالتالي هذا الطلب الاضافي يتم تغطيته من خلال استراد الكمية M1 كما هو موضح على منحنى دالة الواردات. ونفس التحليل ولبقية المستويات. وبتوصيل النقاط نحصل على منحنى دالة الطلب على الواردات.

5-5- اشتقاق منحنى عرض الصادرات

تتوقف صادرات أية دولة – بالإضافة إلى مستويات الأسعار والدخل والناتج- على كل من التعريفة الجمركية، السياسة التجارية للدولة ولبقية العالم الخارجي وأسعار الصرف. وكذلك تتوقف على مستوى الدخل في الدول الأخرى. ويمكننا القول بأن العوامل الهامة التي تؤثر على صادرات الدولة لا تتوقف مباشرة على عوامل راجعة لحالة الاقتصاد داخل الدولة وإنما تتوقف على عوامل ترجع أساسا إلى دول العالم الخارجي. وخاصة إذا افترضنا أن بعض المتغيرات المؤثرة تكون ثابتة مثل المستويات العامة للأسعار وأسعار الصرف والتعريفة الجمركية السياسات التجارية، ومنه يمكننا أن نفترض أن الصادرات الكلية للاقتصاد المحلي تتحدد كلية بعوامل خارجية أي أنها متغير مستقل.

الشكل رقم (2):طريقة اشتقاق منحنى الصادرات



المصدر: حسام علي داود، أيمن أبو خضير.

الشرح:

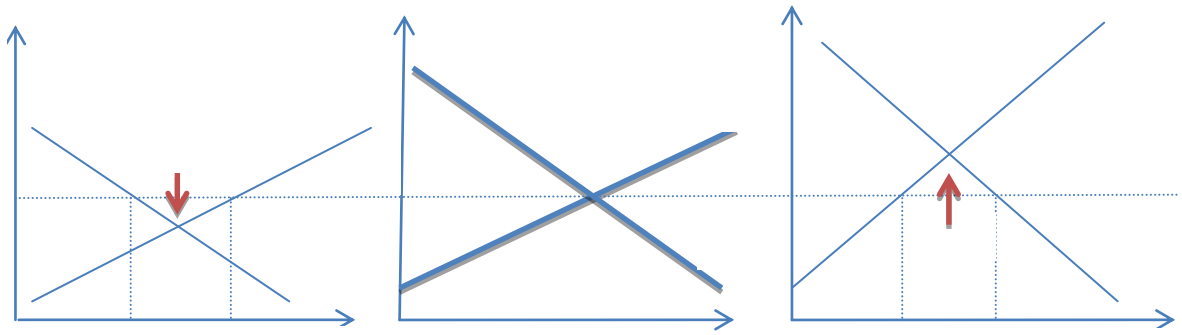
في الشكل السابق تم تمثيل منحنى الطلب المحلي والعرض المحلي. حيث عند نقطة التوازن يكون السعر التوازني هو *p. وعند هذه النقطة التجارة الخارجية معدومة.لكن لو نفرض أن السعر العالمي تحقق عند أي سعر أكبر من السعر التوازني المحلي. فهذا يفتح الباب للتصدير، كون أنه يصبح السعر العالمي أفضل من السعر المحلي. وهكذا عندما يستمر في الصعود. حيث المنتجون المحليون يستطيعوا تغطية السوق المحلي. ومن ثمة يتم تصدير الكمية الزائدة إلى السوق الخارجي. فعلى سبيل المثال عند السعر p1 يكون المنتجون المحليون قادرون على انتاج Q2 في حين الكمية المطلوبة من المستهلكون هي Q1 وبالتالي هذا العرض الاضافي يتم تصديره إلى السوق الخارجي كما هو موضح في الكمية X1 كما هو موضح على منحنى عرض الصادرات. ونفس التحليل ولبقية المستويات. وبتوصيل النقاط نحصل على منحنى عرض الصادرات.

5-6- التوازن في السوق العالمي

نحصل على التوازن في السوق العالمي. وذلك من خلال تلاقي منحنى الطلب على الواردات ومنحنى عرض الصادرات. وبالتالي يمكن أن نبين آلية الاشتقاق لكيلا من دالة الصادرات والواردات وفق التمثيل البياني التالي:

بعدما تم اشتقاق كل من دالة الطلب على الواردات ودالة عرض الصادرات. يكون الآن بإمكاننا أن نبني التوازن في السوق العالمي. وفق الاشكال التوضيحية التالية:

الشكل رقم(3): آلية حدوث التوازن في السوق العالمي



المصدر: حسام علي داود، أيمن أبو خضير.

5-7-التغيرات في توازن السوق:

تؤثر على توازن السوق مجموعة من التغيرات المرتبطة بتغيير التوازن الخاص بالخدمات أو السلع، فعندما يحدث تغير في طبيعة العرض أو الطلب أو كلاهما، ويؤدي هذا التغير في التوازن إلى تغير في كمية أو سعر التوازن أو كليهما، وفيما يأتي تحليل لهذه التغيرات المؤثرة على السوق وفقا لفرضيات خاصة بالعرض والطلب:

ثبات العرض وتغير الطلب: هو ظهور تغير في الطلب بانتقال كامل منحناه إلى الجهة اليمنى أو اليسرى من منحنى العرض والطلب بسبب تغير عامل أو أكثر من عامل محدد للطلب، مثل دخل الزبائن، وعدد الزبائن، وأذواق وتفضيلات الزبائن، وأسعار السلع المكملة والبديلة مع ثبات الأسعار، وافتراض ثبات العرض.

ثبات الطلب وتغير العرض: هو ظهور تغير في العرض بانتقال كامل منحناه إلى الجهة اليمنى أو اليسرى من منحنى العرض والطلب بسبب تغير عامل أو أكثر من عامل محدد للعرض، مثل عدد التجار أو المنتجين، وأسعار العناصر الإنتاجية، والتقنيات المستخدمة في الإنتاج، والضرائب المفروضة مع ثبات الأسعار، وافتراض ثبات الطلب.

التغير في العرض والطلب معا:

هو ظهور تغير في الطلب نتيجة لعامل أو أكثر من عوامل الطلب، مع ظهور تغير في الوقت ذاته في العرض نتيجة لعامل أو أكثر من عوامل العرض، فينتج عن ذلك ظهور تغيرات في توازن السوق وفقا للحالات الآتية: ارتفاع كل من الطلب والعرض. نقصان كل من الطلب والعرض. ارتفاع الطلب ونقصان العرض. نقصان الطلب وارتفاع العرض.

الفصل الثاني: النظريات المفسرة لقيام التجارة الدولية

تمهيد:

جاءت نظريات التجارة الدولية لمحاولة تفسير مبادئ قيام التجارة الدولية وآلياتها.وكان هذا من خلال محاولة الاجابة على جملة من الاشكالات نذكر منها على سبيل المثال لا الحصر:

- ✓ لماذا تنشأ التجارة بين الامم المختلفة؟
- ✓ ماهو الشيء الذي يحكم نمطها؟
- ✓ ما هي المكاسب التي تجنيها الامم منها؟
- ✓ ماهي الاثار الناتجة عن التجارة بالنسبة للعمل والانتاج وتوزيع الدخل والنمو والاستقرار الاقتصادي؟

في الحقيقة، يعتبر اجراء نقاش حول الاشكالات السابقة يعطي لذهن الطالب منظور معين قبل أن يبدأ في تحليل النظريات المتعددة، بالإضافة إلى أن تحليل وتفسير هذه الاشكالات سوف يقود الطالب نحو التفكير بالعوامل التي تهملها بعض هذه النظريات عند تقديمها لنموذج مبسط للواقع المركب الملاحظ.

بصفة عامة، اعتمد الكلاسيك في تفسير قيام التجارة الدولية بين الدول على مجموعة من الفروض الأساسية. واعتبروا أن عنصر العمل هو العنصر الوحيد المستخدم في الإنتاج. بالإضافة إلى اشتراطهم عدم وجود تكاليف النقل والتأمين. وعدم وجود أية حواجز إدارية أو مؤسسية (غياب تكاليف التحويل وتكاليف الصفقات). أي حرية كاملة لتدفق السلع بين الدول .

1- العوامل الاقتصادية ذات العلاقة ببناء نظريات التجارة الدولية:

هناك عدد كبير من العوامل التقنية والاقتصادية والسلوكية ذات العلاقة ببناء النماذج النظرية ونذكر على سبيل المثال لا الحصر ما يلي:

- ✓ عوامل الانتاج:
- ✓ عامل الاذواق:
- ✓ التقدم التقني (البحث والتطوير):
- ✓ عنصر العمل:
- ✓ الثروة

2- المساهمات النظريةالكلاسيكية المفسرة لقيام التجارة الدولية:

قبل التطرق الى تفاصيل النظريات لا بد أن نذكر الفروض الاساسية التي بنيت عليها تلك النماذج النظرية:

- ✓ التجارة تتم بين دولتين فقط، في سلعتين دون الكلام عن الخدمات؛
- ✓ حركة عناصر الانتاج تكون داخل حدود الدولة الواحدة فقط؛
- ✓ عدم وجود تكاليف نقل وتأمين أو أية عراقيل أخرى؛
- ✓ المرونة الكاملة للأسعار والمنافسة التامة؛
- ✓ تماثل اذواق المستهلكين في كيلا الدولتين
- ✓ استبعاد عنصر الزمن من التحليل (التحليل الساكن)؛
- ✓ ثبات دال الانتاج نظرا لاستبعاد دور البحث والتطوير؛
- ✓ العمل هو العنصر الاساسي في تحديد قيمة أي سلعة

توجد العديد من المساهمات يمكن أن نذكر منها ما يلي:

2-1- مساهمة ابن خلدون:

لعل الطالب الدارسل علم الاقتصاد يتعلم في بداية الدراسة ، أن آدم سميث هو "أب الاقتصاد الحديث". إلا أن هذه الفكرة هي واحدة من أهم الافكار التي يروج لها بغرض طمس الحضارة العربية ومحاولة ابراز النموذج الغربي كنموذج متكامل في الدراسة –إلا أنها في الحقيقة غير مكتملة ومبتورة ولا تشير إلى المساهمات التي سبقت سميث.إن إسهامات ابن خلدون المعتبرة –وهذا بشهادة المفكرين الغربيين- في مجال الاقتصاد يجب أن تجعله رائدا في تاريخ الفكر الاقتصادي، إن لم يكن" الأب" للاقتصاد، وهو لقب أعطي لآدم سميث.

للإشارة فقط، "أن ابن خلدون لم يكتفي ببناء بذور الإنبات للاقتصاد الكلاسيكي، سواء في الانتاج أو العرض أو التكلفة، ولكنه كان أيضا متميز في طرح ومعالجة قضايا الاستهلاك، الطلب والتكلفة، وه ي حجر الزاوية في دراسة النظرية الاقتصادية الحديثة".

ولقد بين ابن خلدون في كتابه المعروف باسم المقدمة المنشور عام 1377، حيث أكد فيه أن تقسيم العمل شرط ضروري للبقاء من خلال توضيح المهام المختلفة التي يجب أن تكتمل لجمع الغذاء الأساسي. ويرى ابن خلدون أن هذا التعاون والتكاتف شرط ضروري للبقاء على قيد الحياة، ويمكن للعمال أن يتاجرو ا مع الدول الأخرى بالسلع الفائضة التي تنتج بفضل ذلك التعاون. لئما اشار ابن خلدون إلى العمل، بدلا من الذهب والفضة، كمصدر أساسي لثروة البلاد.

لقد أكد ابن خلدون على المكاسب الناتجة عن التجارة واعتبر أن تعداد سكان قطر ما عاملا حيويا في تجارته الخارجية. فهناك قدر اكبر من تقسيم العمل والتخصص والفائض التجاري وحصة اكبر من التجارة الدولية في القطر الذي يتميز بارتفاع عدد سكانه.

لكن الروابط التي رصدها ابن خلدون بين وفرة الايدي العاملة وتقسيم العمل وتولد فائض تجاري والعلاقة بين الطلب على السلع المترفة والتجارة الخارجية، لم تخضع لمزيد من الدراسة خلال القرون التي تلت. كما أن بعض هذه الروابط فقدت مضامينها بعد التقدم التكنولوجي ووسائل النقل.

2-2- النظريّ التجارية الميركانتيلية (Mercantilism) في التجارة الدولية

انتشرت في القرن السادس عشر والقرن السابع عشر في بلدان مثل: بريطانيا، اسبانيا، فرنسا وهولندا- ترى أن أهم طريق لدى قُطر ما، لكي يصبح غنيا وقويا أن يصدر أكثر مما تستورد. ويسوى الفرق بين الصادر والوارد بتدفق المعادن النفيسة إلى الداخل. ومن ثمة تبنوا فكرة على الحكومة تنمية الصادرات وتقييد الواردات . في الحقيقة أن التجاريين لا يوجد لديهم تحليل عميق للقضايا الاقتصادية لكنهم قدموا اجابات لبعض الاسئلة مثلا: مفهوم الثروة .

كان التجاريين يرون بأن التجارة الخارجية هي القناة والوسيلة الاساسية للحصول على الثروة والتي تتمثل في ما تمتلكه الدولة من الذهب والفضة مقارنة بالدول الاخرى. وهناك مصدرين للحصول على هذه الثروة مصدر داخلي ويتمثل في اكتساب الدولة لميزة طبيعية تسمح لها بالحصول على الذهب والفضة من ارضها او مصدر خارجي عن طريق تحقيق فائض تجاري وكذا المستعمرات. ولقد طبقت الدول الاوروبية في علاقتها بمستعمراتها سياسة : الرباط الاستعماري والتي تعني استغلال الدول الاوروبية لمستعمراتها ورفض منحها حرية تجارية أو صناعية تسمح لها بتنمية اقتصاداتها.

عيوب النظرية التجارية:

- ✓ الخطأ في تعريف الثروة فهي لا تنحصر فقط في الذهب والفضة وانما تشمل كل السلع والخدمات القابلة للإتجار؛
- ✓ اعتقادهم أن التجارة تكون في اتجاه واحد لكن الواقع عكس ذلك انما هي نفع متبادل؛
- ✓ نقص كمية النقود سوف تعوض عن طريق انخفاض الاسعار والاجور والحصول على المعادن النفيسة وذلك من الدولة التي زادت فيها كمية النقود وارتفعت فيها الاسعار والاجور وادى ذلك الى خروج المعادن النفيسة منها. وبذلك فإن النقود ظهرت كأنها أداة للتبادل بدلا من أن تكون ثروة في حد ذاتها.

هذا ما سبب لهم انتقادات الكثير من الاقتصاديين وعلى رأسهم ادم سميث الداعيين الى حرية التجارة الدولية.

2-3- نظرة الفيزوقراط إلى التجارة الدولية

انتشرت خلال النصف الثاني من القرن الثامن عشر مدرسة الفيزوقراط (physiocrats) في فرنسا،وزعيم هذا المذهب هو فرنسوا كيناي، (1694 - 1778)، (Quesnay)، طبيب الملك لويس الخامس عشر.ومن مرتكزات هذه النظرية أن مصدر الثروة هو ما توفره الطبيعة من منتجات زراعية. وبالتالي فإن جهد المزارعين وعملهم هو المصدر الرئيسي للثروة. ودعت هذه المدرسة إلى فتح الاقتصاد بدون قيود تجارية (بما في ذلك المنتجات المصنعة). وبد أ الدعوة لما عرف ب(دعه يعمل .. دعه يمر Laissez Passer, Laissez Fair)، والتي اقترنت مع مذهب الحرية الاقتصادية، والدعوة لتقليص دور الدولة .

مبادئ المذهب الطبيعي الفيزيوقراطية:

يرتكز على الآتي:

- ✓ الاعتقاد بوجود نظام طبيعي (Naturalorder)، يستمد قواعده من العناية الإلهية (Providentialorder)، وهي ليست من صنع البشر.وإن هذه القواعد أو القوانين يمكن أن تسري من تلقاء نفسها دون تدخل الإنسان.
- ✓ أساس النظام في المذهب الطبيعي هو الملكية الفردية، والحرية الاقتصادية، وشعار الطبيعيون (الفيزوقراطيون) هو:دعه يمر دعه يعمل (LaissezPasser, LaissezFair).
- ✓ العمل الزراعي هو العمل المنتج الوحيد، والزراعة هي التي تغل ناتجا صافيا، وإن الصناعة والتجارة هما عبارة عن أعمال خدمية غير منتجة.

وكانوا يسمون التجار والصناع وأرباب المهن بالطبقة العقيمة غير المنتجة، لأنها لا تخلق ثروة جديدة، ولهذا فإن أهم ما ترتب على نظرية (الفيزوقراط) أو المذهب الطبيعي من نتائج أنها اختصت بالضرائب. وطالما إن الأرض هي مصدر الثروة فيجب أن تقتصر عليها الضريبة فقط.

- ✓ وكان من رأيهم أن تكون السلطة الدستورية مطلقة للملك وأن تسند هذه السلطة إلى مستبد عادل، وتكون مهمته توجيه الأفراد نحو النظام الطبيعي (Physiocrats)، وكانوا يطالبون بأن تكون الحكومة ملكية ووراثية مطلقة. وكان الفيزوقراط يسمون أنفسهم كذلك بالاقتصاديين (Economistes).

2-4- نظرية الميزة المطلقة لصاحبها آدم سميث:

جاء هذا النموذج ليستدرك عض الافكار التي اهملت في نظريات التجارة الخارجية السابقة . حيث طرح سميث في كتابه ثروة الأمم المؤلف في سنة 1776. أفكار تتعلق بتقسيم العمل والتخصص

بين الدول. حيث تقوم التجارة وفق مبدأ الميزة المطلقة في الانتاج. كما دعى إلى الحرية التجارية. ولمزيد من التفاصيل يمكن أن نستعين بالمثال التالي:

	الدولة (أ)	الدولة (ب)
القمح طن لكل ساعة عمل	6	1
القماش متر لكل ساعة عمل	4	5

نلاحظ ما يلي:

- ساعة عمل لعامل واحد تنتج 6طن من القمح في الدولة(أ)، ولكنها لا تنتج سوى 1طن من نفس السلعة في الدولة(ب).

- ساعة عمل لعامل واحد تنتج 5امتار من القماش في الدولة(ب)، ولكنها لا تنتج سوى 4امتار من نفس السلعة في الدولة(أ).

<u>اذن نستنتج أن:</u>

الدولة (أ) أكثر كفاءة ولديها ميزة مطلقة أفضل من الدولة (ب) في انتاج القمح.

الدولة (ب) أكثر كفاءة ولديها ميزة مطلقة أفضل من الدولة (أ) في انتاج القماش.

وبالتالي عند قيام التجارة بين الدولتين:

من الواضح ان تتخصص الدولة (أ) في انتاج القمح وتصدره مقابل ذلك تقوم باستيراد القماش من الدولة (ب). في حين تتخصص الدولة (ب) في انتاج القماش وتصدره الى الدولة (أ) وتستورد منها القمح.

إذن هذا التخصص من كيلا الدولتين سوف يعود بالنفع عليهما من خلال زيادة الانتاج الكلي من السلعتين. مما يتيح المجال لاقتسام هذه الزيادة بينهما عن طريق التجارة.

الدولة (أ): تتخصص في انتاج القمح وتوجه ساعة عمل /عامل المخصصة لإنتاج القماش الى انتاج القمح، مما يجعلها تنتج 12 طن من القمح.

الدولة(ب): تتخصص في انتاج القماش وتوجه ساعة عمل /عامل المخصصة لإنتاج القمح الى انتاج القماش. مما يجعلها تنتج 10 امتار من القماش.

قبل قيام التجارة الدولية:

كمية القمح في كلا الدولتين: 6+1(الدولتين) فكأن التخصص زاد من انتاج الدولتين في نفس السلعة ب5(12-7=5).

كمية القماش في الدولتين 5+4=9(الدولتين). فكأن التخصص زاد من انتاج الدولتين من القماش ب1(10-9=1).

من خلال هذا يتبين لنا بأن التخصص يساهم في الاستغلال الامثل للموارد.

يمكن توضيح هذا من خلال الجدول الموالي:

	القمح (طن)	القماش (امتار)
قبل التخصص	7=1+6	9=4+5
بعد التخصص	12=2*6	10=2*5
المكاسب من التخصص	5	1

لكن المشكل في نموذجه هو في حالة عدم توفر ميزة مطلقة كيف تتم المبادلات ؟

عيوب نظرية الميزة المطلقة لادم سميث:

يمكن ذكر منها ما يلي:

- ✓ هناك لبس في اشكالية اختلاف انتاجية العامل من بلد لآخر؛
- ✓ اشكالية لو تتمتع كل ما بميزة مطلقة في انتاج كيلا السلعتين؛
- ✓ لم توضح هذه النظرية بعد التوزيع أي كيف توزع مكاسب التجارة على الافراد.

2-5- نظرية الميزة النسبية لـ: (Ricardo):

جاءت نظرية Ricardo لتحل المشكل السابق المطروح في نظرية سميث. حيث أوضح **Ricardo** في كتابه الشهير :**مبادئ الاقتصاد السياسي والضرائب المؤلف في سنة 1817**.وفي الفصل السابع منه أعلن **Ricardo** عن مبدأ الميزة النسبية في التجارة الخارجية. وتعتبر مساهمة قيمة أنقضت التحليل الكلاسيكي.

تحليل النظرية:

ينصب جوهر نظرية الميزة النسبية حول قدرة دولة على إنتاج سلعة معينة بتكلفة أقل وجودة أعلى من أي دولة أخرى، مع ذلك يكون من المفيد أن تنتج مع دولة ثانية إذا كان لديها تكلفة الفرصة البديلة أقل.

ولمزيد من الشرح نستعين بالمثال التالي:

الجدول رقم () إمكانيات الإنتاج خلال فترة زمنية محددة

	دولة 1	دولة 2	اجمالي الانتاج
(x)	200	50	250
(y)	100	50	150

ونحب المزايا النسبية كالتالي:

السعر النسبي للسلعة (x) في الدولة (1) بدلالة السلعة (y) في الدولة (1)	$\frac{p_{x1}}{p_{y1}}=\frac{100}{25}=4$	$\frac{p_{y1}}{p_{x1}}=\frac{25}{100}=0.25$
السعر النسبي للسلعة (x) في الدولة (2) بدلالة	$\frac{p_{x2}}{p_{y2}}=\frac{50}{20}=2.5$	$\frac{p_{y2}}{p_{x2}}=\frac{20}{50}=0.4$

السلعة (y) في الدولة (2)		

عند المقارنة ما بين هذه الاسعار النسبية نجد أن:

$$4=\frac{100}{25}=>\frac{p_{x1}}{p_{y1}}\quad 2.5=\frac{50}{20}=\frac{p_{x2}}{p_{y2}}$$

أي:

تكلفة انتاج وحدة واحدة من السلعة (x) في الدولة (1) تعادل تكلفة انتاج 4 وحدات من السلعة (y) في نفس الدولة. بينما تكلفة انتاج وحدة واحدة من السلعة (x) تعادل تكلفة انتاج 2.5وحدة من السلعة (y) في الدولة (2). ويعني ذلك أن تكلفة انتاج وحدة واحدة من السلعة (x) في الدولة (2) اقل منها في الدولة (1).

يعني هذا الاستنتاج أن الدولة (2) تمتلك ميزة نسبية في انتاج السلعة (x) ونقيصة نسبية في انتاج السلعة (y) .

الطريقة الثانية:

السعر النسبي للسلعة (x) في الدولة (1) بدلالة السلعة (x) في الدولة (2)	$2=\frac{100}{50}=\frac{p_{x1}}{p_{x2}}$	$0.2=\frac{50}{100}=\frac{p_{x2}}{p_{x1}}$
السعر النسبي للسلعة (y) في الدولة (1) بدلالة السلعة (y) في الدولة (2)	$1.25=\frac{25}{20}=\frac{p_{y1}}{p_{y2}}$	$0.4=\frac{20}{25}=\frac{p_{y2}}{p_{y1}}$

عيوب نظرية ريكاردو:

يمكن ذكر منها ما يلي:

- ✓ يفترض نموذج ريكاردو أن المبادلات التجارية تكون في شكل عملية المقايضة للسلع (تحييد الدور النقدي)؛
- ✓ تعتمد النظرية على وجود سلعتين ودولتين وهذا امر لا يلامس الحقيقة الواقعية؛
- ✓ محدودية النموذج في ضبط معدلات التبادل الدولي الفعلي؛
- ✓ استخدام عامل العمل بنسب ثابتة في انتاج كل السلع وهذا لا يقبل واقعيا؛
- ✓ قيام ريكاردو بتثبيت كمية الانتاج والتركيز على جانب العرض دون الاهتمام بالطلب.

تعقيب بول ساموبلسون (paulsamuelson) على نظرية الميزة النسبية:

بالرغم من أن نظرية ريكاردو تقوم على مجموعة من الافتراضات الخاطئة فإنها اعتبرت نقطة تحول مهمة في تطور نظرية التجارة الدولية وهنا يقول" لو أن النظريات كن على شاكلة البنات يدخلن مباراة الجمال ويفزن لكانت نظرية الميزة النسبية قد حظيت حقا بدرجة عالية بما انطوت عليه من

تركيب منطقي رشيق. ثم يضيف: وتشتمل نظرية الميزة النسبية على أهم لمحة من الحقيقة...، وكل دولة تهمل الميزة النسبية قد يتوجب عليها أن تسدد ذلك بثمن باهظ تدفعها من مستويات معيشتها.

2-6- نظرية القيم الدولية لجون ستورات ميل:(johnstuartmill)

ركز جون ستورات ميل على تحليل العوامل التي تحكم التبادل الدولي من خلال نظريته حول القيم الدولية (theoryof international values) سنة 1848 في كتابه: **مبادئ الاقتصاد السياسي** . التي تحاول تحليل القيمة الدولية للسلع المختلفة أي قيمة سلعة تنتج في دولة معينة مقارنة مع السلعة الثانية التي تنتج في دولة ثانية.أو البحث عن تحديد الوضع الذي تستقر عنده نسبة التبادل الدولي والمعروف باسم معدل التجارة. لقد حاول ميل استكمال النقص الذي ظهر في نظرية ريكاردو عن طريق تحديد معدل التبادل الفعلي وليس المحتمل الذي تتم عنده التجارة. ويقصد ميل بمعدل التبادل الدولي: عدد الوحدات من سلعة ما التي يتم تصديرها لقاء الحصول على وحدة واحدة من السلعة المستوردة، بمعنى آخر عبارة عن السعر العالمي بين السلعتين بصيغ المقايضة السلعية.

لقد أخذ ميل جانبي العرض والطلب في الحسبان (عكس سابقوه)، فبدلا من أن يأخذ ما تنتجه الدولة من السلع كثوابت مع اختلاف تكلفة العمل فقد افترض وجود كمية معينة من العمل في كل دولة ولكن انتاجية مختلفة لوحدة العمل وبهذا يرفض ميل التفسير الذي يعتبر أن انتاجية العمل واحدة في كل الدول اطراف التبادل الدولي. ومن هذا المنطلق ركز ميل في نظريته على مصطلح الكفاءة النسبية للعمل(comparative effectiveness of labor)كبديل للتكلفة النسبية للعمل التي جاء بها ريكاردو.

لتوضيح النظرية نضع المثال التالي:

كمية العمل المستخدم	الدولة	السلعة (x)	السلعة(y)	معدل التبادل الداخلي
10رجال/ سنة	دولة (1)	10	20	2=1
10 رجال / سنة	دولة (2)	10	50	5=1

الشرح:

يمكن ملاحظة ما يلي:

في الدولة (1): وحدة واحدة من السلعة (x)=2 وحدات من السلعة (y). في حين في الدولة (2) فإن وحدة واحدة من السلعة (x)= 5 وحدات من السلعة (y).

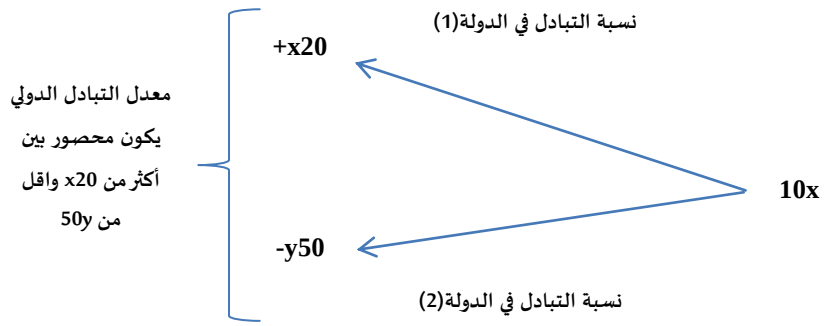
وهذا يعني: أنه يمكن الحصول على السلعة (x) بسعر ارخص نسبيا في الدولة (1) مقارنة بالدولة (2)، بحيث يمكن استبدال وحدة منها وحدتين بدلا من 5 وحدات كما هو الحال في الدولة (2).

وعلى أساس هذه المقارنة فإن الدولة (1) لها ميزة نسبية في انتاج السلعة (x)، بينما تملك الدولة (2) ميزة نسبية في انتاج السلعة (y). ولقد تم الحصول على هذه النتيجة من خلال مقارنة معدلات التبادل بين السلعتين كما تحددت داخل الدولتين قبل قيام التجارة الدولية.

ومنه نطرح السؤال التالي:

متى ستحقق كل من الدولة (1) والدولة (2) مكاسب بعد قيام التجارة الدولية؟

تحقق الدولة (1) مكسبا من التجارة اذا استطاعت أن تحصل على اكثر من وحدة من السلعة (x) مقابل 2 وحدات من السلعة (y) (أي شرط تبادل افضل من شرط التبادل الداخلي). وتحقق الدولة (2) مكسبا من التجارة اذا استطاعت أن تحصل على وحدة من السلعة (y) بأقل من 5وحدات من السلعة (x). ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسم التالي:



عيوب نظرية القيمة لميل:

ضمن التحليل السابق لنظرية القيمة وجدناها أنها تفترض بأن قيمة أو سعر السلعة يساوي أو يمكن أن يستنتج من حجم العمل المبذول في انتاج هذه السلعة مما يبين أن:

- ✓ العمل هو عامل الانتاج الوحيد (افتراض غير صحيح)؛
- ✓ العمل يستخدم بنفس النسبة الثابتة في الانتاج في جميع السلع(افتراض غير صحيح)
- ✓ عنصر العمل متجانس(غير صحيح).

7-2- نموذج جوتفريدهابرلر (HaberlerG.) المطوّر لنظرية الميزة النسبية:

بغرض الخروج من دائرة الانتقادات السابقة قدم هابرلر نموذج تكلفة الفرصة البديلة (opportunitycosttheory) ومنحنى امكانيات الانتاج في سنة 1936 قدم فيه تحليل مطور لنموذج الميزة النسبية.ووفقا لهذا النموذج فإن تكلفة الفرصة البديلة لإحدى السلع هي عبارة عن كمية من السلعة

الثانية التي ينبغي التخلي عنها لكي يمكن تحرير كمية اضافية من الموارد لإنتاج السلعة الاخرى . ومن هذا المنطلق فإن الدولة التي يكون لديها تكلفة فرصة أقل في سلعة معينة يكون لديها ميزة نسبية في تلك السلعة. ونلاحظ هنا أن العمل ليس هو عامل الانتاج الوحيد. ولايفترض أن تكلفة أو سعر السلعة يمكن استنتاجه من محتوى العمل التي يدخل فيها كما لا يفترض أن العمل متجانس.

مثال للتوضيح:

أنت الآن تحضر لهذه المحاضرة منذ الصباح، وذلك بمحض إرادتك وبكامل قواك العقلية (من دون استعمال الترغيب او الترهيب)، وهذا يعتبر استعمالا لأحد أهم مواردك الاقتصادية المحدودة وهو الوقت، حيث اعتبرت أن حضور هذه المحاضرة أفضل من قراءة بضع صفحات من روايتك المفضلة، والتي كانت أفضل البدائل لديك، فالوقت التي تقضيه الآن في حضور هذه المحاضرة كان بإمكانك أن تستخدمه في أي شيء آخر.إذن فتكلفة الفرصة البديلة ل حضور هذه المحاضرة هي: عدم استمتاعك بقراءة روايتك المفضلة الآن، ونفس الأمر بالنسبة للإنتاج.

2-8- نظرية دوال الانتاج (نسب عناصر الانتاج) لـ (Heckscher& Ohlin)

كنا تكلمنا في التحليل السابق أن من بين أسباب وجود التجارة الدولية يرجع بالأساس الى الاختلاف في الاسعار النسبية ما بين البلدان والذي يؤدي بدوره الى اختلاف في طبيعة المزايا النسبية ومن ثمة التخصص الدولي. ولكن السؤال المطروح لماذا تختلف الاسعار النسبية بين الدول؟ لعل اجابة هذا السؤال تدفعنا الى البحث عن العوامل المحددة للأسعار في اقتصاد ما، وهذا بعدما لاحظنا قصور النظريات السابقة عن اياد جواب لهذا الاشكال. ولعل أول من تفطن الى هذا القصور هو الاقتصادي السويدي هكشر (1919) ومن بعده تلميذه اولين. وللإشارة فقط ان هذا العمل البحثي الذي قام به هذين الاقتصاديين يعتبر تكملة واثراء لما سبق.

لقد جاء هذا النموذج الكتاب الذي أصدر هكشر بعنوان: **آثار التجارة الخارجية على التوزيع 1919**. وتلميذه أولين من خلال كتابه : **التجارة الاقليمية والتجارة الدولية سنة 1933**. حيث تركز النظرية على الاختلاف النسبي في عوامل الانتاج أو أسعار عوامل الانتاج بين الدول كأهم عامل محدد لقيام التجارة الدولية. حيث هناك سلع كثيفة العمل وأخرى كثيفة رأس المال وأخرى كثيفة الأرض.

يسعى النموذج الى اثبات ان الاختلاف في نسب او كثافة عناصر الانتاج تؤدي الى اختلاف التكاليف والاسعار النسبية للدولة الواحدة. ومن ثمة استيراد السلعة من الخارج بتكلفة انتاج اقل مما لو تم انتاجها محليا.

ويرتكز هذا النموذج على:

- ✓ تؤدي الاختلافات الدولية في نسب عناصر الانتاج الى اختلافات مشابهة في هيكل التكاليف والاسعار النسبية للسلع بحيث تسهل بدورها قيام التجارة الدولية؛
- ✓ يؤدي قيام التجارة الدولية مع مرور الزمن الى تعادل جزئي على الاقل لأسعار السلع والخدمات والتي تؤدي بدورها الى التعادل الجزئي لأسعار عناصر الانتاج(الاجور واسعار الفائدة).

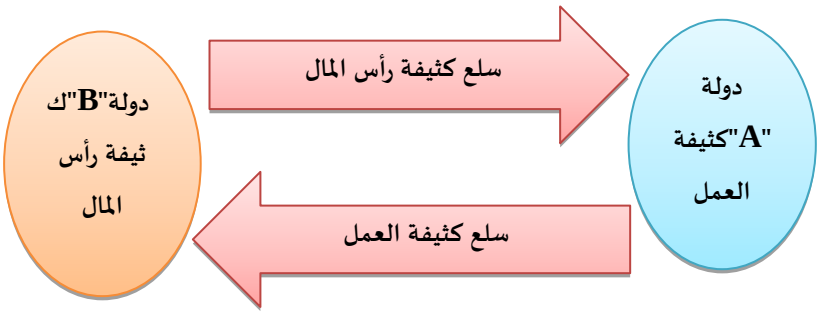
فرضيات النموذج:

اضافة الى الفرضيات السابقة نذكر ما يلي:

- ✓ تماثل دوال الانتاج بين الدولتين؛
- ✓ تكون السلعة (x) كثيفة العمل Labor intensive أما السلعة (y) تكون كثيفة رأس المال capital intensive؛
- ✓ يتماشى انتاج السلعتين مع قانون الغلة الثابتة constant return to scale.

تفسير نموذج هكشر – أولين:

يمكن توضيح الالية التي يسير عليها نموذج هكشر اولين وفق الشكل التالي:



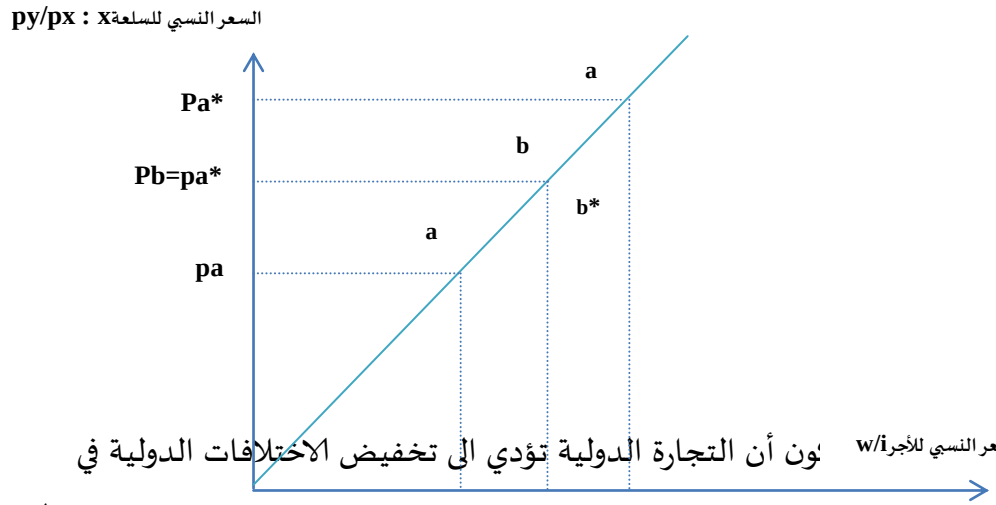
بناء على الشكل السابق تقوم الدولة " **A**" بتصدير السلعة التي يتطلب انتاجها الاستخدام المكثف لعنصر الانتاج المتوفر نسبيا لديها والرخيص وتستورد من الدولة " **B**" السلعة التي يتطلب انتاجها كثافة في رأس المال.

نظرية تعادل أسعار عناصر الانتاج: (factor-priceequalizationtheorem)

تعود هذه المساهمة إلى صاحبها (paulsamuelson) حيث أوضح أن من بين نتائج التجارة الدولية أن يحدث هناك تساو في اسعار عناصر الانتاج في الدول المتاجرة معا. وفيه من يسمي هذا النموذج بنظرية هكشر اولين سامولسون (H.O.S).

بالرجوع الى الشكل السابق اذا اعتبرنا أن الدولة " **A**" تنتج السلعة "**x**" والدولة "**B**" تنتج السلعة "**y**". ومن ثمة في حالة التخصص. نجد الدولة " **A**" تتفرغ لصناعة السلعة " **x**" كثيفة العمل الا ان هذا التخصص مع مرور الزمن يعمل على زيادة الطلب على العمل مما يؤدي الى ارتفاع الاجور(**w**). في حين الطلب النسبي لرأس المال ينخفض مما يؤدي الى انخفاض في سعر الفائدة(**i**). اما بالنسبة للدولة " B" يتحقق العكس تماما. ويمكن توضيح ذلك بالشكل التالي:

الشكل رقم(04): تساوي الاسعار النسبية لعوامل الانتاج



تتجلى الـ ون أن التجارة الدولية تؤدي الى تخفيض الاختلافات الدولية في عوائد عوامل الانتاج. حيث كلما توسعت ف في عوامل الانتاج بين الدول. ومن ثمة تستمر التجارة في التوسع حتى تميل الاسعار النسبية للسلع الى التساوي. مما يعني ان الاسعار النسبية لعوامل الانتاج هي الاخرى اصبحت متساوية. في كلا الدولتين.

<u>قبل قيام التجارة الدولية:</u>

كانت الدولة (A) عند النقطة a حيث w/i =(w/i)1، والنسبة: pa=py/px

بينما كانت الدولة (B) عند النقطة a* حيث (w/i)2 = w/i والنسبة: pa*= py/px

<u>عند قيام التجارة الدولية:</u>

الدولة (A) لها وفرة في عنصر العمل (تتخصص في انتاج السلعة x، كثيفة العمل). يزداد الطلب على العمل بالنسبة للطلب على رأس المال(w/i) ترتفع في الدولة (A) مما يؤدي الى ارتفاع px/py في الدولة (A).

الدولة (B) لها وفرة في رأس المال (تتخصص في انتاج السلعة y كثيفة رأس المال) . مما يزداد الطلب على رأس المال وتنخفض w/iوينخفض px/py. مما يعني ارتفاعا في r/wوارتفاعا في py/px. هذه الخطوات

تستمر حتى النقطة b=b* التي يكون عندها pb=pb* و w/i=w/i* في كلا الدولتين ويكون px/pyمتساويتين في الدولتين نتيجة قيام التجارة الدولية.

ويمكن تلخيص ما سبق في الجدول الموالي:

الجدول رقم (): تعادل أسعار عناصر الانتاج

	الدولة (A) كثيفة العمل		الدولة (B) كثيفة رأس المال	
قبل قيام التجارة الدولية	اجور منخفضة	اسعار فائدة مرتفعة	اسعار فائدة منخفضة	اجور مرتفعة
بعد قيام التجارة الدولية	ترتفع الاجور	تنخفض اسعار الفائدة	ترتفع اسعار الفائدة	تنخفض الاجور

كنتيجة لهذا التحليل أن التجارة تعمل كبديل للحركات الدولية لعوامل الانتاج في تأثيرها على اسعار عوامل الانتاج. ومع الحركة الدولية التامة لعوامل الانتاج فإن العمل سيهاجر من الدولة المنخفضة الاجر الى الدولة المرتفعة الاجر حتى يتساوى بين الدولتين ونفس الامر بالنسبة لعنصر رأس المال. وبينما التجارة تؤثر على طلب عوامل الانتاج فإن حركة عوامل الانتاج تؤثر على عرض عوامل الانتاج. وفي كلا الحالتين ينتج عنها التساوي التام في العائد المطلق لعوامل الانتاج.

أثر التجارة على توزيع الدخل (نظرية Samuelson &Stolper):

تناولنا في التحليل السابق أن التجارة الدولية تعمل على اتجاه اسعار عوامل الانتاج الى التعادل فهي تعمل على تساوي (w) في كلا الدولتين وكذلك تساوي (i) في كلا الدولتين. وتثير هذه النظرية مشكلة العلاقة بين التجارة الدولية وهيكل الاقتصاد الوطني للدولة أو مدى تأثر صورة توزيع الدخل الوطني ما بين مختلف الدول الاطراف في التجارة أي اسعار عوامل الانتاج في الدولة بالنسبة الى هذه الاسعار نفسها في الدول الاخرى. ويمكن أن نطرح السؤال التالي:

كيف أن التجارة الدولية ستؤثر على الاجور الحقيقية والدخول الحقيقية للعمال بالنسبة الى الفائدة الحقيقية والدخل الحقيقي لمالكي رأس المال داخل كل دولة؟

الدولة (A): التجارة تؤدي الى ارتفاع الدخل الحقيقي للعمل والدخل الحقيقي لمالكي رأس المال ينخفض(العمل ارخص ورأس المال سعره مرتفع).

الدولة (B): التجارة تؤدي الى ا نخفاض الدخل الحقيقي للعمل و ارتفاع الدخل الحقيقي لمالكي رأس المال (العمل اغلى ورأس المال سعره منخفض).

عيوب نظرية هكشر اولين:

مثلها مثل بقيت النماذج النظرية السابقة سجلت عليها بعض العيوب ونذكر منها:

- ✓ تركز على الاختلاف الكمي في عناصر الانتاج (الندرة والوفرة) مهملة الاختلاف النوعي في هذه العناصر؛

- ✓ اشكالية تحديد كثافة عناصر الانتاج في السلع المتاجر بها دوليا في حالة وجود اكثر من عامل انتاج؛
- ✓ تحليل ساكن دون مراعاة كل الحالات؛
- ✓ تعرضت لانتقادات تطبيقية خاصة عندما حاول ليونتيف تطبيق نموذج هكشر اولين على التجارة الخارجية للولايات المتحدة الامريكية.

الاختبارات التطبيقية لنظرية هكشر–اولين: اشكالية ليونتيف

قام ليونتيف (wassilyleontief)في سنتي 1953 و 1956بتطبيق اختبار لنموذج هكشر - اولين على صادرات وواردات الولايات المتحدة لتأكد من مدىاتفاقها مع نظرية وفرة عوامل الإنتاج، كون أن الولايات المتحدة تتميز بوفرة في رأس المال وندرة في عنصر العمل، وا عتمدليونتيف في هذا الاختبارعلى احصائيات الولايات المتحدة الامريكية لسنة 1947 من خلال جداول المدخلات والمخرجات •. وذلك لحساب رأس المال المباشر وغير المباشر ، وكذلك العمل اللازم للإنتاج في عدد من الصناعات الأمريكية، ووصل إلى النتيجة أن التجارة الدولية بين الولايات المتحدة والدول الأخرى إنما تقوم على تخصصها في الصناعات المستخدمة للعمل بكثافة أكبر من رأس المال.

وبناءا على النتيجة السابقة فإن(الو.أ.م) تملك وفرة في العمل مقارنةبرأس المال، كون العامل الأمريكي يملك تجربة وخبرة، فإن عنصر العمل هو المتوفر في الولايات المتحدة بالنسبة لعنصر رأس المال وإذن فإن على أمريكا أن تصدر سلعا ذات كثافة في عنصر العمل عالية بالنسبة لرأس المال وتستورد سلعا ذات كثافة رأسمالية عالية بالنسبة لعنصر العمل.

نموذج (Travis) لهيكل الحماية التجارية:

يحاول هذا النموذج تفسير نمط التجارة الدولية. من خلال مراعاة الآثار الممكنة لهيكل الحماية التجارية، المتمثلة في التعريفة الجمركية وغيرها من القيود الأخرى(تخفيض الواردات وتشجيع الإنتاج الوطني). وهو حاول تفسير لغز ليونتيف بالإشارة إلى أن الرسوم الجمركية لها تأثير هام على

•تعرف جداول المدخلات والمخرجات بقياسها للتشابكات القطاعية بين القطاعات الاقتصادية المختلفة ويرجع تاريخها إلى عام 1758 عندما حاول فرنسوا كوزناي F.Quesnay تركيب الجداول الاقتصادية، حيث اعتبرت هذه الجداول من أهم إنجازات مدرسة الفيزوقراط. يرجع انتشار جداول المدخلات والمخرجات إلى عام 1941 عندما قام الاقتصادي الروسي ليونتيف WassilyLeontief بنشر هيكل الاقتصاد الامريكي1939-1919 ومنذ ذلك الوقت والإسهامات جارية للاستفادة من هذه الجداول في النواحي التحليلية وفي التنبؤات المستقبلية. ويمكن الاستدلال على أهمية هذه الجداول من خلال انتشارها في كافة الدول المتقدمة بحيث أصبحت تصدر كل سنتين أو ثلاث سنوات. بالإضافة إلى انتشارها في العديد من البلدان النامية مثل كوريا، والفلبين، وإندونيسيا، وماليزيا، والصين، وجنوب افريقيا. أما البلدان العربية فأصبحت تنشر جداولها بفترات متباعدة تبلغ خمس سنوات أو أكثر مثل مصر، وتونس، والمغرب، والجزائر.

التجارة الدولية في سلع هكشر – أولين في الولايات المتحدة. ويرجع ذلك إلى خضوع الواردات الأمريكية من السلع كثيفة العمل إلى حماية جمركية وغير جمركية من أجل حماية الصناعات الامريكية الوطنية والمعتمدة على عنصر العمل. وفي نفس الوقت تبقى الواردات الأمريكية كثيفة رأس المال غير خاضعة لهذه القيود الحمائية .

ب- **مساهمة بيلا بلاسا** : (B.Balassa): توصل إلى نتائج تشبه التحليل السابق تؤيد عدم قدرة نموذج هكشر – أولين على مراعاة الرسوم الجمركية. وأثر خفض الرسوم الجمركية على حجم التجارة الدولية ما بين الدول الصناعية. كما بين بلاسا أن التوجه نحو بناء سوق اوروبية مشتركة كان له الدور في خفض القيود الجمركية والكمية على التجارة الدولية بين الدول الأعضاء، مما ساهم في زيادة حجم التجارة الدولية .

هذين النموذجين السابقين أثارا فكرة كانت غائبة في تحليل هكشر- أولين. وهو الأثر الناجم عن استخدام القيود الجمركية التي بينتها الدراسة أنها استعملت في الاقتصاد الأمريكي. وهنا يتضح بأن الولايات المتحدة الأمريكية في تلك الفترة أنها كانت تتبع أسلوب الحماية من خلال تدخل الدولة في النشاط التجاري وهنا يعكس عدم وجود تسهيل تجاري. وهناك أعباء إضافية يتحملها المستهلك النهائي جراء فرض الرسوم الجمركية. كما بيّن "بلاسا" أهمية السوق الأوروبية التي تعتبر أداة نحو تسهيل التجارة وإلغاء القيود التعريفية. حيث يعتبر "بلاسا" من المنظرين في التكامل الدولي.

نموذج ليندر في تشابه هياكل الدخل أو التفضيل:

رأى ليندر في تحليله أن فيه خطأ موجود في التحليل الكلاسيكي. وهو قيام التجارة الدولية بين الدول المتجانسة. والصواب هو تميز بعض اقتصاديات الدول بدرجة عالية من القدرة على إعادة تخصيص مواردها استجابة لأي تغيير في هيكل الأسعار وفرص التجارة. فإن اقتصاديات دول أخرى تتميز بدرجة عالية من الجمود وعدم القدرة على تخصيص الموارد. كما يتميز بأنه تحليل ديناميكي عكس التحليل الكلاسيكي الساكن. وفي تفسيره لقيام التجارة الدولية طرح ليندر نوعين من السلع: المنتجات الأولية وتبادلها يسير وفق الميزة النسبية كما هو في تحليل هكشر – أولين.

سلع صناعية يحكم تبادلها تشابه نمط الطلب في الدول المختلفة. وبالتالي تكون التجارة أكثر كثافة بين الدول التي تتشابه في أنماط الطلب. وإذا كان الدخل الفردي هو المحدد الأساسي للطلب فإن التجارة الدولية تكون أكثر كثافة بين الدول التي يتفاوت مستوى الدخل الفردي فيها . وفيما يلي الجدول الموالي يوضح اهم الفروقات بين التحليل الكلاسيكي وتحليل ليندر

الجدول رقم(): اهم الفروقات بين التحليل الكلاسيكي وتحليل ليندر

النموذج الكلاسيكي (هكشر اولين)	نموذج ليندر
تحليل ساكن مقارنة بين وضع التوازن قبل قيام التجارة ووضع التوازن بعد قيام التجارة	تحليل ديناميكي(التركيز على مقارنة وضعية التوازن قبل وبعد التجارة وتحليل مختلف الاشياء التي تؤدي الانتقال من حالة لاخرى.
قيام التجارة بين دول الامتجانسة(لا يوجد تمييز بين الدول المتقدمة والنامية	فرضية قيام التجارة بين دول متجانسة امر غير واقعي بسبب: اختلاف مرونة الجهاز الانتاجي بين الدول المتقدمة والنامية
عدم التفرقة بين القطاعات الاقتصادية المختلفة للتجارة الدولية (تفسير عام لكل السلع سواء مواد اولية وصناعية)	التمييز بين التجارة الدولية في السلع الاولية والصناعية حيث الاولى تتبع نموذج هكشر اولين والثانية تعود الى تشابه الدخل او التفضيل وهنا يتم الاعتماد على جانب الطلب.

<u>بعد قراءة نموذج ليندر يمكن تلخيصه في فكرتين اساسيتين وهما:</u>

1- يقدم افتراض الطلب الممثل فكرة عامة حول أثر الدخل على الاذواق وبعدها اثر الاذواق على التكنولوجيا ومن ثمة اثر التكنولوجيا على التجارة الدولية. فأي زيادة في دخل الفرد يمكن أن توجه الطلب الممثل لدولة ما نحو السلع الكمالية. ويعمل هذا الطلب الجديد على السلع الكمالية على اقبال منتجين جدد يسعون الحصول على فنون انتاجية لإنتاج هذه السلع وبسبب ارتفاع انتاجهم تكون ارباحهم متزايدة ومن ثمن تمكنهم من تصدير هذه السلع بأسعار منخفضة.

2- يؤدي تشابه هيكل الطلب في دولتين الى ارتفاع درجة كثافة التجارة بينهما رغم وجود عوامل اخرى تحدد هيكل الطلب(مناخ، لغة، دين...الخ)، الا أن الفروق في متوسط الدخل بين الدول من الممكن أن تضع عقبات امام التجارة المحتملة. فالسلع التي تنتج بكفاءة في دولة ما من الممكن أن لا تكون مطلوبة في دولة أخرى بسبب اختلاف متوسط الدخل وما يترتب عليه من اختلاف في هيكل الطلب. وهذا ما اهملته نظرية هكشر – اولين كونها افترضت ثبات اذواق المستهلكين في الدول المختلفة.

نظرية نسب عناصر الانتاج الجديدة: (neo-factor proportion theory)

تعتبر نظرية نسب عناصر الانتاج الجديدة الاختلافات بين الدول في مدى الوفرة او الندرة النسبية لعنصر رأس المال الانساني أو البشري والاختلافات بين الصناعات في حاجتها الى رأس المال الانساني أو البشري عنصرا جديدا من عناصر الانتاج الى جانب عنصر العمل ورأس المال المادي، واحدى محددات التخصص الدولي في اطار نموذج هكشر –اولين الساكن. ويتمثل الفرض الرئيسي لهذه النظرية في كون عنصر العمل غير متجانس مع احتوائه على درجات متباينة من المهارة. ومن هنا يمكن القول ان نظرية نسب عناصر الانتاج الجديدة تفرق بين العمل الماهر وغير الماهر، حيث تعتبر العنصر الاول نوعا من الاستثمارات يجب اضافتها الى عنصر رأس المال . وكانت هذه النقطة هي مصدر تسميته برأس المال البشري لاحتياجه الى استثمارات متنوعة في مجالات التعليم والتدريبوفي ضوء ذلك

يمكن تعريف عنصر رأس المال البشري على انه نسبة الايدي العاملة الماهرة الى اجمالي قوة العمل لصناعة بلد ما. وكذلك تدل مستويات الاجور المتوسطة في احدى الصناعات على درجة التأهيل والتدريب للأيدي العاملة.

لقد ادخل ليونتيف فقط رأس المال المادي (physicalcapital) في عملية القياس لعنصر رأس المال(الآلات ، المعدات، المباني.....الخ)، وتجاهل كلية رأس المال البشري (humancapital) الذي يشير الى مستوى التعليم والتدريب والصحة التي تؤدي الى زيادة الانتاجية اضافة الى اثر البحث والتطوير(R&D)على صادرات الو.م.أ . فالسلع كثيفة البحث والتطوير قد تم اهمالها من طرف ليونتيف. وتقوم فكرة رأس المال البشري في شرح وتحليل لغز ليونتيف على اساس انه يتكون من نتيجة الاستثمار في التعليم فالتعليم شأنه شأن أي استثمار في رأس المال يتطلب وقتا وتكلفة لاستخدام هذه الموارد. إن المهارات المختلفة التي تكتسب نتيجة للتعليم والتدريب تظل لفترات طويلة وتؤثر على انتاجية العمل بدرجة كبيرة. لذلك فإن دولة مثل الو.م.أ التي تكون فيها كثافة استخدام العمل المؤهل عالية سوف يكون لها ميزة نسبية في السلع ذات المهارة وبالتالي تقوم بتصديرها واستيراد السلع ذات الكثافة العمالية. والتي لا تتطلب أي نوع من المهارة في انتاجها لذلك فإن عنصر العمل البشري ينبغي اضافته وعدم انكار وجوده.

نظرية مهارة العمالة والتخصصKeesing

حسب الدراسة التي قام بها Keesingسنة 1966يرى أن العمالة ليست عاملا وحيدا ومتجانسا من بين عوامل الإنتاج إذ ينبغي تقسيمها إلى عدة أنواع من المهارات.فهو يميز بين ثماني فئات مرتبطة بثمانية أنواع من النشاط : العلماءوالمهندسون، التقنيون والمصممون الصناعيون، الإطارات الأخرى، القيادات، عاملو الآلات والكهرباء ، البقية من العمال اليدويين ذوي المهارة، الموظفون بالمكاتب، العمال غير الماهرين أو شبه الماهرين.وبعد الدراسة التي قام بها وجد أن الو.م.أ لها صادرات ذات كثافة أقوى من حيث العمالة الماهرة بالنسبة لل دول الأخرى، مما يعاكس التناقض الظاهري الذي وجده ليونتيف.وتشير الأعمال التي أجراها « Keesing » إلى أن النموذج الذي وضعه « هكشر-أولين » قادر على التنبؤ بطبيعة المبادلات بالاستناد إلى الأرصدة التي نسميها أرصدة عاملية، شريطة أن تتم تجزئة العمالة نفسها إلى عدة فئات فرعية أكثر تجانسا. ويوضح الجدول الموالي مؤشرات الارتباط بين كفاءة التصدير والمؤهلات البشرية.

3- المساهمات النظرية الحديثة المفسرة لقيام التجارة الدولية:

بعد أن تناولنا النظرية التقليدية في التجارة الدولية، ثم النظرية التقليدية الحديثة، واستعرضنا بعد ذلك نظرية نسب عوامل الإنتاج، يمكن القول بوجود إجماع بين هذه النظريات على قبول مبدأ الميزة النسبية كمبدأ مفسر ومقبول لقيام التجارة الدولية، ولكن تختلف النظريات فيما بينها في تفسير أسباب اختلاف الميزة النسبية (أو النفقة النسبية).

ومع إجراء العديد من الدراسات التطبيقية لإثبات صحة النظريات السابقة من عدمها، ظلت هناك مجموعة من الظواهر في الاقتصاد العالمي التي لا يمكن تفسيرها في إطار نظرية نسب عناصر الإنتاج مثل التجارة الدولية بين دول تتشابه في نسب عناصر الإنتاج المتوافرة، والاتجاه نحو تدويل الأنشطة الإنتاجية عن طريق الشركات عابرة القوميات Transnational Corporations، وغير ذلك من الظواهر.

وقد ترتب على ذلك وجود قدر غير يسير من تدفقات التجارة الدولية، تحتاج إلى نظريات جديدة تفسرها. وقد أفسح هذا الأمر المجال أمام مجموعة من المناهج الجديدة، أو النماذج غير الشاملة لتفسير ما عجزت نظرية هكشر-اولين عن تفسيره. ولكن من الملاحظ اختلاف النظرة إلى هذه المحاولات الجديدة من التنظير، فهناك من يرى أنها بديل لنظرية نسب عوامل الإنتاج، بينما يرى فريق أخر أنها مناهج مكملة لنموذج هكشر – اولين.

عالجت النظريات الحديثة في مجال التجارة الدولية بعض المسائل التي لم يتم تناولها في النظريات الكلاسيكية منها:

- ✓ كيف يمكن تفسير التجارة الدولية بين الدول المتقدمة؟
- ✓ هل يعتبر التبادل الحر احسن استراتيجية للدول؟
- ✓ هل يمكن ادماج الشركات المتعددة الجنسيات في مجال نظرية التجارة الدولية؟

نظرية دورة حياة المنتج (Vernon, 1966):

يعتمد هذا النموذج في تفسيره لقيام التجارة الدولية. على مبدأ توفر المعرفة التكنولوجية لدى الدول. والتي تعتبر الولايات المتحدة الأمريكية مصدرها. وأن المنتج يمر خلال دورة حياته بأربعة محطات (مرحلة المنتوج الجديد، مرحلة النمو، مرحلة النضج ومرحلة الزوال) .

نجد في المرحلة الأولى أن السلعة كثيفة التكنولوجيا وأن تنميتها وانتاجها على نطاق واسع يتطلبان - بعد ذلك- كثافة قوية في راس المال (الاستثمار).أما في مرحلة النضج والتدني الأخيرتين فنجد أن السلعة أصبحت مبتدرة وكثيفة من حيث قلة مهارة اليد العاملة وأدت بالتالي إلى الإهمال والمرحلة الأولى من الدورة لايتأتى عنها تجارة دولية حيث يتم صناعة السلعة واستهلاكها في البلد الاصل الذي اخترعت فيه. وخلال المرحلة الثانية من الدورة نشاهد بروز وتكاثر صادرات البلد المخترع نحو شركائه

المتطورين، وفي المرحلتين لثالثة والرابعة من الدورة ينقفل تدفق المبادلات ويصبح البلد المخترع مستورد، والبلدان المتطورة المقلدة مصدرة لها، وانقلاب الأحوال هذا يعود إلى الأسباب التالية :

* تخلي المؤسسة المخترعة - شيئا فشيئا - عن إنتاج السلعة لتتوجه نحو إنتاج سلع جديدة،

* بلوغ الطلب الوطني نقطة التشبع وإشباع الطلب الفائض عن طريق إستيرادات، بنما يبرز إلى الوجود طلب جديد على جيل جديد من السلع.

وتصبح هكذا السلعة كثيفة من قلة مهارة اليد العاملة المنتجة لها وتصبح تكاليف إنتاجها ذات أهمية في سوق يمتد فيه التنافس وشيئا فشيئا نلاحظ انتقال صناعة هذه السلع إلى البلدان النامية التي تستجيب إلى خاصيات ومتطلبات التكاليف هذه.

نموذج Krugman المبني على المنافسة الاحتكارية

بين الاقتصادي الأمريكي (Krugman, 1979-1980). في هذا النموذج أن العالم يتكون من دول الشمال التي تضم الدول الصناعية مصدر الاختراعات وإنتاج السلع الجديدة. وقسم جنوبي يتكون من الدول النامية التي تقوم صناعاتها على عمليات التقليد. كما أنه يعتبر أن العمل هو عنصر الانتاج الوحيد. واعتمدت كذلك على فرضيتين: الأولى تعني أن تزايد الغلة مع الحجم بسبب وفورات داخلية ناتجة عن تحسن في كفاءة الانتاج. والثانية سيادة المنافسة الاحتكارية. وتعني هذه المنافسة سيادة تمايز السلع. وعدم تجانسها مع حرية دخول سوق إنتاج أي صنف من أصناف السلع المتمايزة والخروج منها. وعند فتح الحدود التجارية ما بين طرفي التجارة الدولية. فإن السوق يتسع أمام المنشآت المنتجة للسلع المتمايزة أو المختلفة. الأمر الذي يتيح عمل وفورات الحجم ومن ثم تنخفض التكاليف. وبسبب ارتفاع حجم الطلب، بسبب زيادة حجم السوق، فإن نقطة التوازن ترتفع إلى مستوى انتاج أعلى (بسبب انخفاض سعر السلعة، المقوم بمعدل الآجر) وبالتالي ارتفاع الأجر الحقيقي .

نموذج دولار: dollar model

يقوم دولار في هذا النموذج بالجمع بين كل من نموذج هكشر – اولين ونموذج كروجمان حيث افترض ان هناك علاقة موجبة بين معدل التناقص التكنولوجي والفرق في تكلفة الانتاج بين دول الشمال والجنوب كما أنه اعتبر ان العمل ليس هو عنصر الانتاج الوحيد فقط بل افترض وجود رأس المال كذلك افترض تساوي العائد بين الدول ويتفق هذا النموذج جزئيا مع نموذج هكشر –اولين من حيث:

وجود درجة معينة من انتقال رأس المال تضمن عائدا؛

زيادة نسبة رأس المال / العمل في دول الشمال في الاجل الطويل وتصدير هذه السلع من قبل هذه الدول.

كذلك يتفق هذا النموذج مع نموذج كروجمان من حيث زيادة معدل التقليد مع وجود فرق في التكلفة بين دول الشمال والجنوب.

نموذج سيجر ستروم ودينوبولوسsegerstorm&anat&dinopoulos

يرى نموذج كروجمان أن الانفاق على البحوث والتطوير مجانية الا ان سيجر ستروم قد اخذ في الاعتبار تكلفة البحوث والتطوير وافترضا أن دول الشمال ستستفي د في نهاية الامر وهذا يعتمد على طول سباق الملاحقة بين المشاركين فكلما زاد عدد المشاركين في البحث والتطوير فإن طول السبق يتم تخصيصه ويستفيد المشاركون ولكن بمقادير اقل.

2- نموذج Porter للاستراتيجيات التنافسية

قام M. Porter بتحديد العناصر الخمسة التي تحدد الاستراتيجية الناجحة لشركة معينة: القوة النسبية لمجهزي مستلزمات الانتاج؛ القوة النسبية لمشتري المنتجات؛ امكانية دخول شركات أخرى منافسة؛ قوة منافسة هذه الشركات واحتمال ظهور بدائل للمنتجات. ومع تزايد التوجه نحو التصدير، فقد قام M. Porter بتوسيع هذه العناصر لتشمل أداء الاقتصاد الكلي، بهدف توضيح العوامل المحددة لتنافسية شركات دولة ما في الأسواق الدولية. وقد حدد أربع مواصفات للبيئة التنافسية الملائمة (على شكل ماسة Diamond ذات أربع أضلاع) :

1.كمية ونوعية عناصر الانتاج (ينبغي التمييز بين العناصر الطبيعية والموروثة والعناصر المنتجة ونقصد بها رأس المال البشري ومؤسسات البحث). وفيما يخص هذا النموذج فهو يعتمد على العناصر المنتجة؛

2.تصاعد الطلب وديناميكيته وحجمه ويتم رفع الطلب من خلال احترام أذواق المستهلكين وتجديد المنتجات. وهو ما ينتج عنه زيادة في حجم صادرات البلد؛

3.توفر مجهزين وشركات مساعدة ذات تنافسية جيدة وبالشكل الذي يوفر معلومات ومصادر أفكار جديدة للمنتجين، مما يرفع من الوفورات الخارجية؛

4.ظروف الدولة المعنية ومدى سيادة المنافسة والإدارة الجيدة للأعمال. ومن وجهة نظر M. Porter فإن التفاعل الجيد بين هذه العناصر الأربعة يوفر البيئة المواتية لنشاط الشركات ودعم صادراتها وزيادة تنافسيتها في التجارة الدولية.

وفي الأخير يمكن القول بأن هذه النظريات الحديثة لم تتعرض إلى دور الدولة في الاقتصاد. لكن لا يمكننا أن ننسى بأن السياق الذي جاءت فيه هذه النظريات، يتميز بسيادة المفاوضات حول تحرير التجارة. وزيادة المناداة بضرورة التوجه نحو التكامل الاقليمي والمتعدد الاطراف. كما تميز كذلك بظهور العديد من آليات الحماية التجارية. في إطار ما يسمى بالقيود الفنية على التجارة التي سبق وأن شرحناها.

الفصل الثالث: الاطار النظري للسياسات التجارية

تمهيد:

بدأ العالم يهتم بالسياسات التجارية ووضع قوانين لصالح التجار منذ بداية القرن الخامس عشر. فالسياسات التجارية هي السياسات التي تتبعها الدول بهدف التحكم في النشاط التجاري بما يتلائم مع النمو الاقتصادي، حيث تستهدف تلك السياسات دعم النمو الاقتصادي، تراجع معدلات البطالة، التوازن في ميزان المدفوعات، وتحسن معدلات التضخم.

تتنوع السياسات التجارية المطبقة من طرف الدول بين الحماية والحرية. وهذا بحسب موقف الدولة ومدى قوتها الاقتصادية. وارتباطها بالاتفاقيات التجارية الاقليمية والدولية. حيث نجد العديد من الدول كانت تمارس سابقا اساليب حماية تقليدية بغرض ضمان تطوير صناعتها الناشئة، مع مرور الزمن وتطور اقتصادها. وكذا التزامها بمبادئ التحرير التجاري تخلت عن هذه الأساليب التقليدية. لكن في السنوات الأخيرة ظهرت أنواع من القيود الجديدة التي جاءت باسم حماية البيئة والصحة.

مفهوم السياسات التجارية:

سبق وان تطرقنا الى أفكار الاقتصاديين التجاريين (الميركانتليين) وتأكيدهم على تقييد التجارة الخارجية وبخاصة الجانب الاستيرادي ، لأنهم كانوا يعتقدون بان التجارة الخارجية إذا ما كانت تؤدي الى حصول طرف ما على إرباح ، فان ذلك يكون على حساب الطرف الآخر ، غير إن المفكرين الفز وقراط أو الطبيعيين قد مهدوا لظهور أفكار جديدة تقوم على أساس الحرية في الممارسات الاقتصادية ومن ضمنها النشاط التجاري ، الذي يحقق الفائدة لكلا الطرفين المتاجرين ،ومن الجدير بالذكر إن نظريات التجارة الخارجية تقوم على افتراض سيادة المنافسة التامة ، غير إن الواقع هو الأسواق عموما تسودها المنافسة غير التامة او المنافسة الاحتكارية او احتكار القلة ، وبناءا عليه فان عموم دول العالم اليوم إنما تقوم بأنواع من التدخل في الشأن التجاري وذلك للأسباب الآتية:

1. العلاقات النقدية الدولية : فعندما يعاني ميزان مدفوعات إحدى الدول من مشكلة ما مثل العجز فإنها تلجأ الى فرض بعض القيود على الصرف الأجنبي لمعالجة هذا الخلل وهذا بحد ذاته يعدّ تدخلاً غير مباشر في التجارة الخارجية ؛
2. رغبة الحكومة في تغيير حجم ونمط التجارة لتحقيق أهداف معينة (قد تكون اجتماعية او سياسية أو صحية ....الخ) من خلال الأدوات المباشرة لسياستها التجارية؛
3. القيود المفروضة على التجارة ، والتي هي نتيجة لتركيب أسواق المنافسة غير التامة (أي المنافسة الاحتكارية واحتكار القلة) باعتبارها الأسواق الأكثر شيوعا في عالم اليوم .

2- تعريف السياسة التجارية وخصائصها

يمكن تعريف السياسة التجارية وذكر أنواعها وفق التسلسل التالي:

أ- تعريف السياسة التجارية

هي مجموعة التدبير والإجراءات التي تتخذها الدولة للتأثير على حركة السلع التي تجتاز حدودها، سواء المستوردة أو المصدرة ومن بينها السلع المنتجة محليا لتحقيق أهداف معينة.

وكمفهوم واسع تشمل جميع المتطلبات التي تسمح بتنمية وتسهيل التجارة. وزيادة التدفق السلعي على المستوى العالمي.

ب- خصائص السياسة التجارية المثلى

يمكن تقييم نجاح أي سياسة تجارية على أساس مساهمتها الفعلية في تحسين نفاذ السلع والخدمات المنتجة محليا إلى الأسواق الخارجية. وعلى أساس قدرتها على التخفيف من آثار الانفتاح وتحرير التجارة والعولمة على السوق المحلية. ويمكن قياس آثار السياسة التجارية على التنمية والنمو بقياس آثارها على المتغيرات الاقتصادية الكلية: مستوى الاستثمار؛ استحداث مناصب الشغل ونقل التكنولوجيا.

2- أنواع السياسات التجارية :

نتناول في هذه الجزئية نوعين من السياسات التجارية وهما على النحو التالي:

أ- سياسة حرية التجارة الدولية:

يرى أنصار حرية التجارة ضرورة اطلاق التبادل السلعي بين الدول دون قيود تعوقه. وبعيدا عن تدخل السلطات العامة. وتأكد هذا المبدأ على يد رواد المدرسة الكلاسيكية أمثال آدم سميث ودافيد ريكاردو. وعلى إثر فشل الدولة خلال الستينات والسبعينات من القرن الماضي جاء النقديين. وهي المدرسة التي كان لها الدور الرائد في التحول نحو عولم الرأسمالية. مرتكزين على مبدأ الحرية التجارية مستندين في طرحهم على النموذج الكلاسيكي. فالفكر التقليدي آمن بحرية التجارة كأساس لعمل السوق سواء على المستوى المحلي أو الدولي. وهو وضع تدعمه وتؤكده الاتجاهات الليبرالية المعاصرة. كما هو مجسد في الفكر التجاري الذي تدعمه منظمة التجارة العالمية. وبرامج الاصلاح الاقتصادي التي يدعمها صندوق النقد الدولي.

مميزات حرية التجارة:

1- تكون فرصة جيدة للدول التي لديها سوق محلي صغير وزيادة أحجام المنتجات وكفاءتها.

2- تساهم في تعزيز النمو الاقتصادي من خلال زيادة الصادرات والواردات.

3- الاتفاقات التجارية تعطي فرصة أكثر في تراجع أسعار السلع والبضائع داخل الدولة ومنع الاحتكار.

4- تزيد حرية التجارة من كفاءة المنتجات وتعزيز كفاءة العنصر البشري ودخول عنصر التكنولوجيا بشكل أكثر فعالية في السلع والخدمات.

ب- سياسة حماية التجارة

يقصد بسياسة حماية التجارة أو تقيدها تلك السياسة التي تطبق وتنفذ من خلال التشريعات والقواعد الهادفة إلى حماية الصناعة والسوق الوطنية من المنافسة الاجنبية. وقد تكون تلك السياسات التقييدية في شكل فرض ضرائب جمركية للحد من دخول سلع أجنبية حيث ترتفع أسعارها، أو تقنين دخولها من خلال ما يعرف بنظام الحصص أو عقد الاتفاقيات الدولية لتحديد حجم وأنواع السلع المسموح بدخولها، كما قد تأخذ الحماية شكل تقديم دعم أو إعانات إلى المنتجين المحليين لتشجيع الانتاج المحلي على المنافسة الاجنبية، كما أن هناك أساليب إدارية وتنظيمية وبيئية عديدة تستخدمها الدول للتحكم في تجارتها مع بقية دول العالم.

ووفقا لمنظمة التجارة العالمية، فإن مجموع الإجراءات التجارية التقييدية التي نشأت منذ بداية الأزمة الاقتصادية العالمية عام 2008 تستمر بالتصاعد بشكل مقلق. فمنذ ذلك العام، أضيف 2146 إجراء للحماية التجارية. ولم يلغى منها سوى 24 بالمائة، حيث يبلغ عددها نحو 1638 إجراء. وقد وصل عدد إجراءات الحماية التجارية التي وضعت موضع التنفيذ خلال الفترة الممتدة من منتصف نوفمبر 2013 لغاية منتصف اكتوبر 2014 إلى 168، بما يعني أن المتوسط الشهري لعدد إجراءات الحماية التجارية هو أعلى من أي زمن قبل أكتوبر 2008.

مميزات السياسات الحمائية:

1- تلجأ الدول لفرض قيود على الواردات لحماية صناعتها المحلية من التنافسية العالمية والتي غالبًا ما تكون ذو كفاء أقل من المنتجات الأخرى. مثلما حدث في ألمانيا عندما طلب فريدريك وضع قيود على السلع المستوردة لدعم الصناعات الألمانية بعد الحرب العالمية الثانية من المنتجات الأجنبية والتي كانت وقتها المنتجات الانجليزية.

2- إجبار الدول الأجنبية على تخفيض أسعار السلع بما يتلاءم مع الأوضاع الاقتصادية للدولة.

3- تشجيع الصناعات المحلية وزيادة الطلب عليها وبالتاي يأتي في صالح العمالة الوطنية.

3- أهمية الأدوات الجمركية ضمن السياسة التجارية

تعتبر الأدوات الجمركية من أدوات السياسة التجارية التي تستخدمها الدولة لتحقيق الأغراض التالية:

- ✓ تقليل حجم الواردات بهدف تقليل العجز في الميزان التجاري؛

- ✓ تغيير التركيب السلعي للواردات: أي أن فرض الضريبة الجمركية على سلعة دون أخرى سوف يغير الطلب؛
- ✓ تسهيل التبادل التجاري بين الدول؛
- ✓ دعم الميزان التجاري وميزان المدفوعات: إن إحدى الإجراءات التي تلجأ إليها الدولة لدعم الميزان التجاري وميزان المدفوعات من خلال السياسة الجمركية فالسماح للمواد الأولية بالدخول تحت وضع الإدخال المؤقت وإعفائها من الضرائب الجمركية لحين إعادة تصديرها بعد أن يتم تصنيعها سيؤدي ذلك إلى تشجيع الصادرات إلى الحد الذي تؤدي به الى دعم الميزان التجاري وبالتالي ميزان المدفوعات.

4- تحليل أدوات السياسة التجارية وترتيبها وفق منظور منظمة التجارة العالمية

يوجد نوعين أساسيين في أدوات السياسة التجارية وهما:

أ- القيود التعريفية: tariff barriers

تتكون من الرسوم والضرائب المفروضة على الواردات وفي حالات محدودة جدا ممكن تكون هناك ضرائب على الصادرات. وتمت دراستها في السابق من البحث. لكن لابأس أن نذكر بها وهي: الضريبة الجمركية القيمية؛ الضريبة الجمركية النوعية؛ الضريبة الجمركية المركبة؛ الضريبة الجمركية التفضيلية؛ الضريبة الجمركية الاضافية.

وتعرف التعريفة الجمركية بأنها: الجداول أو البنود التفصيلية التي تشمل الترتيب السلعي للواردات والصادرات والضريبة الجمركية المحددة لكل بند من تلك البنود. التي تشتمل عليها جداول التعريفة الجمركية وهي تختلف من دولة الى أخرى.

1- تعريف الرسم الجمركي

الرسوم المقررة في جدول التعريفة الجمركية التي تخضع لها البضائع عند دخولها أو خروجها من المنطقة الجمركية.

مفهوم معدّل الحماية الفعّال

يرتبط فرض ضريبة الاستيراد على السلع المستوردة بمفهوم حماية الإنتاج المحلي من المنافسة الاجنبية. فمثلا عند فرض ضريبة محددة بمقدار 20دج على سلعة قيمتها 100دج، فإن ذلك يعادل فرض ضريبة إسمية 20 بالمائة على هذه السلعة. وتسمى هذه الضريبة بالضريبة الإسمية. لكن الضريبة الحقيقية تتمثل في معدل الحماية الفعّال الذي يقيس مقدار الضريبة مقارنة مع القيمة المضافة في الاقتصاد الوطني، بدلا من مقارنتها بالقيم الاجمالية للإنتاج. وبصيغة أخرى فإن المعدل

الفعّال يأخذ في الحسبان الضرائب الإسمية على الإنتاج النهائي، المواد الأولية والسلع الوسيطة المستخدمة في صناعة هذا الإنتاج النهائي.

ويستند معدل الحماية الفعّال إلى حقيقة مفادها أن ما يهم المؤسسة الاقتصادية في إنتاجها هو مقدار الفرق بين سعر البيع وبين تكلفة الانتاج. وهذا الفرق أو ما يسمى بالقيمة المضافة للمؤسسة هو الذي يمكن استخدامه لدفع تكاليف خدمات عوامل الإنتاج والربح الصافي للمنشآت.

وعليه، كلما زاد هذا الفرق كلما زادت حوافز المؤسسات نحو توسيع انتاجها، وبالتالي فإن معدل الحماية الفعّال سيعتمد على كيفية تأثير ضرائب الاستيراد الإسمية المفروضة على الإنتاج النهائي والمواد الوسيطة على القيمة المضافة للمشروع.

طريقة حساب معدل الحماية الفعّال وصعوباته

يمكن حسابه بطريقة رياضية كما هو محدد في الصيغة الموالية.

1- طريقة حساب معدل الحماية الفعّال

وهو يحسب كالتالي:

معدل الحماية الفعّال= _____

بحيث ان:

أ- القيمة المضافة في الدولة المعنية (محليا) = سعر البيع محليا – تكلفة السلعة الوسيطة المستوردة (المواد الخام)

سعر البيع محليا = السعر الدولي للإنتاج النهائي + (السعر الدولي للإنتاج النهائي x ضريبة الاستيراد)

وفي حال فرض ضريبة على السلعة الوسيطة المستوردة، فإن تكلفة السلعة الوسيطة تصبح:

تكلفة السلعة الوسيطة = تكلفة السلعة الوسيطة +(تكلفة السلعة الوسيطة x ضريبة الاستيراد بعد فرض الضريبة).

ب- القيمة المضافة تحت التجارة الحرة (في الدولة الأجنبية)= السعر الدولي للإنتاج النهائي – تكلفة المواد الخام (السلعة الوسيطة المستوردة).

ويمكن حساب معدل الحماية الفعّال على اساس:

1. فرض ضريبة استيراد على السلعة النهائية المستوردة فقط، وتكون مدخلات الإنتاج من السلع الوسيطة والمواد الخام المستوردة معفاة من الضرائب؛

2. فرض ضريبة استيراد على السلعة النهائية المستوردة وكذلك على مدخلات الإنتاج
3. فرض ضريبة استيراد على مدخلات الإنتاج من السلع الوسيطة والمواد الخام فقط بينما تكون السلعة النهائية معفاة من الضريبة.

5- الضرائب الجمركية من منظور إسلامي

لقد وجدت العشور كمصطلح وممارسة على أرض الواقع. ويتم التعامل بها قبل قيام الدولة الإسلامية. وذلك كما دلت عليه كتب التاريخ. فقد جاء في كتاب الأموال لأبي عبيد " فقد كان للمكس والعشر أصل في الجاهلية يفعله ملوك العرب والعجم جميعا فكانت سنّتهم أن يأخذوا من التجار عشر أموالهم إذا مروا بها عليهم. وكان رسول الله يكتب للأمصار مثل ثقيف والبحرين ودومة الجندل إذا أسلموا، أنهم لا يحشرون ولا يعشرون، إلا أنه لم يتم تطبيق نظام عشور التجارة في بدايات الدولة الإسلامية، في عهد الرسول وعهد أبي بكر الصديق.

ويتميز نظام العشور الإسلامية بأنه من الأنظمة البسيطة الشاملة وإن كان قد فرض في بداية الدولة الإسلامية، ومراعاة أحوال الناس والتجار.

ب- الاصطلاح الفقهي: فهو اسم جنس فقهي يطلق على ما يؤخذ من أموال التجارة سواء كان مأخوذ عشرا لغويا أمْ ربعه أمْ نصفه، وهي الضرائب التي تضعها الدولة الإسلامية على الأموال والعروض التجارية من غير المسلمين الذين يمرون بها من حدود الدولة الاسلامية دخولا وخروجا.

مشروعية العشور والأساس الشرعي الذي قامت عليه

إن الأصل الشرعي الذي قامت عليه العشور الإسلامية هو اجتهاد سيّدنا عمر بن الخطاب وإجماع الصحابة رضوان الله عنهم وعدم إنكارهم لهذا الاجتهاد. قال أبو يوسف: "حدثني إسماعيل بن إبراهيم بن هاجر قال: سمعت أبي يذكر قال: سمعت زياد بن حدير قال: أول من بعث عمر بن الخطاب على العشور "أنا" قال: فأمرني أن لا أفتش أحدا"، وكذلك قال: فكتب إليه عمر خُذْ أنت منهم كما يأخذون من تجار المسلمين".

القيود غير التعريفية:non-tariff barriers

هي بدورها يمكن أن تقسم إلى ثلاثة أنواع:

1- القيود الكمية

تتكون القيود الكمية من مجموعة من الأنواع يمكن ايجازها كالتالي:

أ- نظام الحصص:

هو ذلك النظام الذي يتم بمقتضاه قيام الدولة بتحديد كمية الواردات التي يسمح بدخولها الى سوقها الوطنية من سلعة معينة خلال فترو زمنية محددة.

ب- تراخيص الاستيراد:

هو نظام يتم بموجبه اشتراط حصول المستوردين مسبقا على تراخيص من الجهة الوصية التي تمارس الرقابة على عمليات الاستيراد. ويتم تحديد حصة كل مستورد على أساس وارداته من السلعة في فترة زمنية ماضية. تنص اتفاقية إجراءات ترخيص استيراد *: على أن تراخيص الاستيراد يجب أن تكون بسيطة وشفافة ويمكن التنبؤ بها حتى لا تخلق الحواجز أمام التجارة.

بالنسبة للجزائر، ونظرا للظروف الاقتصادية التي تمر بها تم صدور مرسوم تنفيذي بتاريخ 6 ديسمبر 2015 يبين شروط وكيفيات تطبيق أنظمة رخص الاستيراد أو التصدير للمنتوجات والبضائع.

ج- نظام الحظر:

يكون هذا النوع من السياسات من خلال تطبيق أحد الدول لسياسة منع دخول منتوجات دولة ما نتيجة مشاكل وتوتر في العلاقات السياسية. أو لا توجد اصلا علاقة دبلوماسية بينهما.

2- القيود التنظيمية:

نميز هنا بين مجموعة من الآليات من بينها:

أ- المعاهدات والاتفاقيات التجارية:

تعتبر اتفاق تبرمه دولة ما مع دولة أخرى أو مجموعة دول بهدف تنظيم العلاقات التجارية والسياسية بينهما. ومن ثمة تعطي ديناميكية للعلاقات الدولية في شقها السياسي والاقتصادي.

فحين نجد الاتفاقية التجارية تعبر عن علاقة اقتصادية تفضيلية بين بلدين وتسمى ثنائية أو مجموعة اقليمية أو متعددة الاطراف تسعى من خلالها الدول الى منح مزايا تفضيلية لبعضهم البعض في المعاملات التجارية.

ب- اتفاقية الدفع

يجد هذا النوع من الاتفاقيات مكانته عند الدول التي تعمل بنظام الرقابة على الصرف. وتفرض قيود مشددة على عمليات تحويل العملة. وهو عبارة عن آلية يتم بموجبها تنظيم قواعد تسوية الشق المالي للصفقات التجارية. وغير من العمليات المالية بناءا على الاحكام المتفق عليها بين الطرفين.

ج- العراقيل المرتبطة بالعمل الجمركي:

---

*L'**Accord sur les procédures de licences d'importation**

تكون من خلال: التعقيد في فرض الرسوم الجمركية وعدم شفافيتها؛ مشاكل التقييم الجمركي وعدم وضوحها كما أشرنا اليه سابقا؛ طول زمن الافراج ومكوث البضائع لزمن كبير في المستودعات؛ نقص التسهيلات الجمركية...الخ.

د- المعايير البيئية:

تدرس هذه المعايير الاليات المتعلقة بحماية البيئة وكذا الصحة والصحة النباتية. وتصدر المعايير البيئية في معظمها عن لجان من الخبراء الدوليين، ومن ثمة يتم اعتمادها وتكييفها وفقا لاحتياجات الدول ومصالحها وظروفها. وهي تستند إلى مبادئ علمية تهدف إلى التخفيف من الأخطار التي قد تلحق بالبيئة. وكذا الاخطار التي تلحق بالصحة والسلامة العامة. ولكن يمكن أن تؤدي المعايير البيئية إلى زيادة تكاليف الانتاج. وأن تشكل حواجز أمام التجارة خاصة بالنسبة لنفاذ سلع الدول النامية إلى أسواق الدول المتقدمة. ويشترط من أجل نجاح هذه المعايير أن تكون واضحة وعادلة كي يتم الالتزام بها ومن ثمة تتحقق التنمية المستدامة.

للإشارة فقط، أن المادة عشرون (20) من الجات (GATT) تسمح للحكومات للتدخل في التجارة لغرض حماية صحة وحياة الإنسان أو الحيوان أو الصحة النباتية. وأن القوانين يجب أن تكون على أساس العلم ويجب ألا تتسبب في التمييز غير المبرر بين السلع.

3- القيود النقدية:

نميز في هذا بين ما يلي:

أ- الودائع المشروطة من أجل الاستيراد:

تعتبر آلية من آليات السياسة النقدية المباشرة، حيث يستخدم هذا الأسلوب لدفع المستوردين إلى ايداع المبلغ اللازم لتسديد ثمن الواردات في صورة ودائع لدى البنك المركزي (بنك البنوك) لمدة محددة. وبما أن المستوردين في الغالب يكونوا غير قادرين على تجميد أموالهم الخاصة، فيدفعهم ذلك إلى الاقتراض المصرفي لضمان الأموال اللازمة للإيداع وهذا من شأنه التقليل من حجم القروض الممكن توجيهها لباقي الاقتصاد، ويؤدي إلى رفع تكلفة الواردات.

ب- الرقابة على الصرف

مجموعة من الأنظمة والقوانين التي تصدرها الدولة بغية إخضاع معاملات الأفراد والهيئات مع الخارج، للسياسة التي تراها أنها تكفل الصالح العام ويستوي في ذلك التدخل من الناحية المالية، عن طريق تنظيم عمليات الصرف الأجنبي، التي تقوم بها البنوك أو رسم سياسة، تهدف إلى توفير نقد أجنبي عن طريق إعاقة الاستيراد أو دفع الصادرات بتأثير وسائل مصطنعة ترسمها السلطات.

يعد نظام مراقبة الصرف أحد الاليات التي يتم من خلالها كذلك تدخل السلطة النقدية في النشاط الاقتصادي ممثلة في البنك المركزي. ومن خلال هذه الالية تكون عمليات الصرف محتكرة من طرف الدولة. وهي تسعى من خلالها إلى ضبط الحركة التجارية. والنسبة للجزائر فإن مجلس النقد والقرض هو المخول قانونا بوضع المعايير التي تنظم عمليات الصرف وحركة رؤوس الأموال من الجزائر وإليها.

ج- نظام الاعانات والدعم:

تعتبر أحد الآليات التي تستعملها الدولة من خلال منح دعم في شكل نقدي مباشر للصادرات من أجل تمكينها من السوق الى الاسواق الدولية بسعر تنافسي. ومن ثمة زيادة الحصة السوقية لذلك المنتج الذي تم تصديره. وكذلك تقوم الدولة بدعم الواردات من خلال جعل معاملة خاصة لبعض الواردات الاساسية وهو في الحقيقة كيلا الممارستين لهما أثر سلبي على خزينة الدولة. سوف نقدم شرح بالتفصيل في القادم من البحث.

د- أسلوب الاغراق:

حسب الاتفاقية العامة للتعريفة والتجارة (الجات): يعتبر منتج ما منتج مغرق، أي أنه أدخل في تجارة بلد ما بأقل من قيمته العادية، إذا كان سعر تصدير المنتج المصدر من بلد إلى آخر أقل من السعر المماثل، في مجرى التجارة العادية، للمنتج المشابه حين يوجه للاستهلاك في البلد المصدر. ويعود الإغراق بالرفاهية على المستهلكين في بلد المستورد في الامد القصير، كونه يتحصل على السلعة بسعر مواتي. ولكن في الأمد الطويل يكون له أثر سلبي، كون أن الشركة التي مارست هذه الظاهرة سوف تبقى وحدها في السوق وتصبح تمارس الاحتكار السوقي.

ترتيب أدوات السياسة التجارية وفق منظور منظمة التجارية العالمية

قامت منظمة التجارة العالمية بترتيب أدوات السياسة التجارية من المقبول إلى المرفوض وفق السياق الموضح في الجدول أدناه. وهذا كون أن عملية تقييد التجارة تنجر عنها تكلفة وتؤدي إلى سوء تخصيص الموارد. حيث الآليات (الأدوات) السعرية تؤدي إلى حصول تكاليف في جانبي الإنتاج والاستهلاك. أما القيود الكمية فهي أكثر تكلفة منها. (وسوف نوضح كل هذا المطالب الموالية)

الجدول رقم(5): يوضح ترتيب أدوات السياسة التجارية من منظور منظمة التجارة العالمية

الأداة	الترتيب الاقتصادي	مدى توافقها مع مبادئ منظمة التجارة العالمية
دعم الانتاج	1	مقبولة (تخضع للرسوم التعويضية)
الرسوم الجمركية	2	مقبولة (إلى مستوى التعريفة المربوطة)
الحصص الكمية	3	ممنوعة (إلا الاستثناءات)
قيود الصادرات الطوعية	4	ممنوعة على الاطلاق

المصدر: النظام التجاري العالمي ومختلف اتفاقيات التجارة العالمية أنظر الرابط التالي: 2016/01/13
http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/YemenFirstDay.pdf

تحليل تأثير الضرائب الجمركية على اقتصاد الدولة الصغيرة في إطار التوازن الجزئي

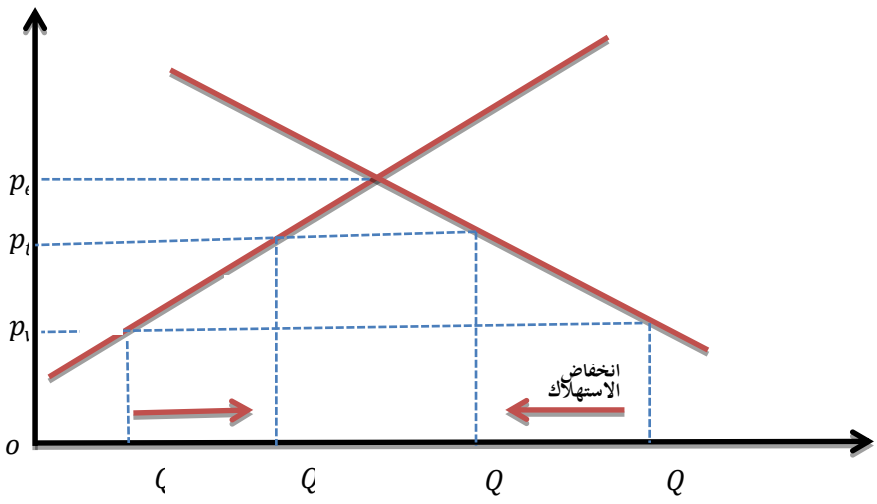
تسعى الدول من خلال فرض الضرائب الجمركية، إلى تحقيق جملة من العناصر أهمها: حماية الإنتاج الوطني وتدعيم المركز المالي للخزينة العمومية. إلا أن هذا الأمر لا يكون بشكل إيجابي على المستهلكين باعتبار أن المستهلك في الأخير هو من يتحمل العبء الضريبي. ومن خلال هذا المحور سوف نوضح بشيء من التفصيل الأعباء والفوائد، التي يمكن أن تنجر عن فرض ضريبة جمركية في ظل اقتصاد صغير.

المبادئ الأساسية لتحليل العلاقة بين الضرائب الجمركية واقتصاد الدولة الصغيرة

توجد جملة من ضوابط الحاكمة لتحليل طبيعة تلك العلاقة. وذلك حتى تسهل عملية التحليل ومعرفة الأثر الناجم عن المتغير المستقل(الضرائب الجمركية)، والمتغير التابع وهو المؤشرات الاقتصادية. ويمكن إيجاز أهم الفرضيات في النقاط التالية:

1. يكون التحليل في إطار التوازن الجزئي وليس التوازن العام؛
2. يتم التحليل في إطار قياس التأثير على دولة واحدة محل الدراسة؛
3. يتم التحليل في إطار الدولة الصغيرة (كونها غير مؤثرة على العرض العالمي)؛
4. يجرى التحليل في ظل المرونة اللانهائية لمنحنى العرض العالمي؛
5. يكون التحليل في ظل عدم قدرة الدولة محل الدراسة في التأثير على السعر العالمي؛
6. يفترض عدم وجود حالات الغش والتهرب الجمركي في الإدارة الجمركية؛
7. يفترض دقة التقدير والتقييم الجمركي وفق الإجراءات المعروفة.

الشكل رقم(05): دراسة تأثير الضرائب الجمركية على اقتصاديات الدولة الصغيرة



المصدر: بول كروقمان وموريس، الاقتصاد الدولي النظرية والسياسة، ج1، ترجمة محمد بن عبدالله الجراح و حمد بن سليمان البازعي، دار الزهراء، الرياض، المملكة العربية السعودية،

المختصرات المستعملة في النموذج:

المتغير	المختصر
السعر العالمي	
العرض العالمي	
منحنى العرض العالمي للسلعة القمح	
الدولة الصغيرة	E
منحنى العرض المحلي للدولة الصغيرة	
منحنى الطلب المحلي للدولة الصغيرة	
الكمية	Q
السعر المحلي	
الضريبة الجمركية	t
سعر الاستيراد بدون الضريبة	
سعر الاستيراد بإضافة الضريبة	

تحليل عناصر الدراسة

يظهر الشكل السابق تمثيل كل من منحنى الطلب المحلي ومنحنى العرض المحلي (الجزائر) بالنسبة لسلعة القمح. وكون السعر المحلي لهذه السلعة (P_0) اكبر من السعر العالمي لها(P_w)، وفي ظل زيادة المطلوب من هذه السلعة محليا عن المعروض منها محليا عند السعر العالمي(P_w)، نجد هذه الدولة تكون راغبة في استيراد الكمية(Q_1Q_2) والتي تعبر عن الفرق بين المعروض المحلي من القمح وهو($O\ Q_1$) المطلوب المحلي منه وهو($O\ Q_2$) وستقوم باستيراده عند السعر العالمي المعطى وهو(P_w). فمثلا لو كان السعر العالمي للوحدة (**الطن**) من القمح يساوي 100 دج، وعدد الوحدات المستوردة (Q_1Q_2) = مليون طن قمح، فإن مدفوعات الواردات في هذه الحالة تعادل مائة مليون دج، وهي مساحة المستطيل(Q1Q2RN)، هذا هو الوضع في حالة حرية التجارة وقبل فرض الضرائب الجمركية. حيث يصبح فائض المنتج معادلا لمساحة المثلث(UNP_w) وهو المساحة المحصورة بين السعر العالمي للقمح وبين منحنى العرض المحلي لهذه السلعة. اما الفائض المستهلك فيسبح معادلا لمساحة المثلث(RKP_w).

الوضع بعد فرض الضريبة:

نفترض أن الدولة محل البحث (الجزائر) قامت بفرض ضريبة جمركية على الواردات القادمة من العالم الخارجي بنسبة 20 بالمائة ونرمز لها بالرمز t. إذن يصبح السعر الذي سيتم وفقا له معادلا لسعره العالمي مضاف إليه قيمة الضريبة أي 100+100×0.2=120دج وبالتالي ارتفاع سعر الواردات نتيجة فرض ضريبة الجمارك سيؤثر كما يلي:

1. يزداد العرض المحلي نتيجة الاستفادة من القيد الجمركي، وهذه الزيادة معبر عنها في الشكل السابق بالمسافة (Q1Q3).
2. ينخفض الاستهلاك المحلي من القمح نتيجة ارتفاع سعره بعد فرض الضريبة، وهذا الانخفاض يعبر عنه في الشكل السابق بالمسافة (Q2Q4 و OQ4).
3. تنخفض الواردات نتيجة القيود الجمركية وتصبح فقط(Q3Q4)، بعد أن كانت (Q1Q2).
4. تجني الإدارة الجمركية الجزائرية عائدات جمركية تقدر بحاصل ضرب تلك الضريبة في عدد الوحدات المستوردة (t*Q3Q4) وهي تعبر عن مساحة المستطيل، كما في الشكل السابق وهي تعادل الآتي: بافتراض ان الواردات انخفضت من مليون طن الى 800 الف طن، فإن الحصيلة الجمركية تعادل 800×120×0.2=1920مليون، أي ما يقارب من مليوني دينار تدخل خزانة الدولة.

تحديد الاثار الاقتصادية الصافية على الاقتصاد الوطني

الاستهلاك المحلي: يؤدي ارتفاع أسعار القمح إلى انخفاض الاستهلاك المحلي من OQ4 الى OQ3 ، ويتضح ذلك من بالانتقال من النقطة N إلى النقطة M على منحنى الطلب المحلي.

الانتاج المحلي: نتيجة لإرتفاع السعر، فإن المؤسسات المحلية تتوسع في انتاجها، حيث يزداد الانتاج المحلي منOQ1الىOQ2 والسبب في ذلك أن المنتجين المحليين لا يدفعون ضريبة الاستيراد، وهذا يعني بالطبع أن السعر المحلي المرتفع يدفع المنتجين إلى زيادة انتاجهم كما يشير إلى ذلك منحنى العرض المحلي.

الكميات المستوردة: نتيجة للأثرين السابقين (زيادة الانتاج وانخفاض الاستهلاك المحلي) فإن الواردات تنخفض منQ1Q4الىQ2Q3 .

يمكننا كذلك توضيح المكاسب والخسائر الناتجة عن ضريبة الاستيراد باستخدام الشكل السابق على النحو التالي:

1. في اطار التجارة الحرة يكون فائض المستهلك مساويا للمساحة PwKN وهي مساوية للمساحة الكلية اسفل منحنى الطلب OKNQ4 ناقصا مساحة المستطيلOPwNQ4.
2. عند فرض ضريبة الاستيراد فإن فائض الاستهلاك ينخفض الىPtKM أي أن مقدار النقص في فائض الاستهلاك هو المساحة PwPtMN

يمكن تلخيص الآثار المختلفة لضريبة الاستيراد على النحو التالي:

1. خسارة المستهلكين = مساحة المنطقة a + مساحة المنطقة b+ مساحة المنطقة c + مساحة المنطقة d

   = مساحة المستطيل a,b,c +مساحة المثلث d

2. مكاسب المنتجين = مساحة المنطقة a
3. ايرادات الدولة = مساحة المستطيل c
4. صافي ربح او خسارة المجتمع = المجموع الجبري لخسارة المستهلكين ومكاسب الدولة والمنتجين.

ملاحظة هامة: المنطقة b والمنطقة d هي خسارة لا تذهب الى أي قطاع في الاقتصاد، ولهذا تسمى بالخسارة الميتة

أثر دعم الصادرات على القطاعات الاقتصادية وتوازن السوق العالمي

تؤثر سياسة دعم الصادرات على الإنتاج والاستهلاك اللذين يمثلان القطاع الخاص في الاقتصاد، كما تؤثر على الايرادات الحكومية، التي تمثل القطاع الحكومي في الاقتصاد. وللتبسيط سنفترض أن الدعم الحكومي يقدم على شكل مدفوعات نقدية ثابتة s مقابل كل وحدة مصدرة. كما نوضح كيف يتم التوازن في السوق العالمي.

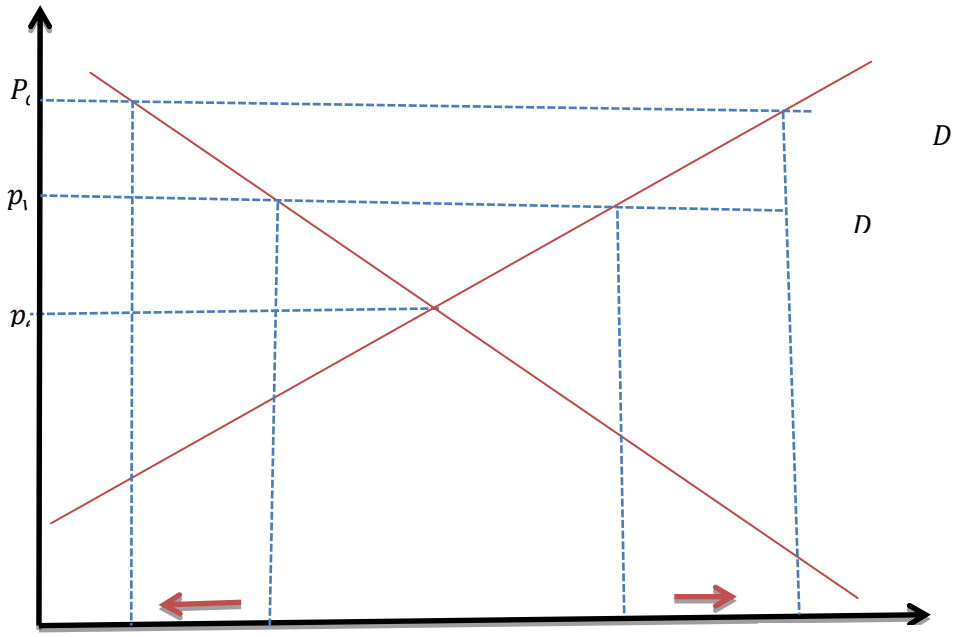
دراسة أثر دعم الصادرات

يمكن دراسة هذا الأثر وفق التحليل الموالي

النموذج البياني لدعم الصادرات

الشكل الموالي يوضح تأثير دعم المصدرين، بافتراض أن الدولة المصدرة صغيرة ، مما يعني أنها تواجه منحنى طلب لا نهائي المرونة P_W وذلك لأنها جزء من عدد كبير من الدول في السوق العالمي، الذي يمثل سوق المنافسة التامة ويظهر تأثير دعم المصدرين على النحو التالي:

الشكل رقم(06) يوضح أثر دعم الصادرات



المصدر: علي عبدالفتاح أبو شرار، **الاقتصاد الدولي**، ط3 دار المسيرة، عمان، الاردن،2013، ص302.

الرموز المستعملة:

DD: الطلب المحلي

SS: العرض المحلي

E: التوازن في السوق المحلي

ثانيا: شرح الشكل البياني

إن التأثير المباشر لإعطاء المصدرين دعم بمقدار(S) للوحدة هو رفع سعر المصدرين من السعر العالمي P_w الى السعر P_d الذي يزيد عن السعر العالمي بمقدار الدعم $P_d = P_w + s$ ، وبما أن هذه المنحة متاحة للمؤسسات في حالة البيع في الأسواق العالمية، فإن هذه المؤسسات سوف لا تكون مستعدة لبيع السلعة للمستهلكين المحلين إلا إذا دفعوا السعر المرتفع P_d.

ونتيجة لهذا التغير السعري تتأثر كميات كل من الاستهلاك والانتاج والتصدير على النحو التالي:

الاستهلاك: ارتفاع السعر يقلل كميات الاستهلاك من Q2 الى Q1 يؤدي إلى انخفاض فائض المستهلكين بمقدار المساحة (a+b)

الانتاج: حيث أن ارتفاع السعر نتيجة الدعم المقدم من الحكومة يؤدي إلى تشجيع المنتجين في الصناعة على زيادة الانتاج من Q3 الى Q4 ونتيجة لذلك يزداد فائض المنتجين في هذه الصناعة بمقدار المساحة (a+b+c)

الصادرات: نتيجة لانخفاض الاستهلاك وزيادة الانتاج فإن ذلك يؤدي إلى زيادة الصادرات من Q2Q3 (المسافة GH) الى Q1Q4 (المسافة KF)

تكلف هذه المنحة الحكومة (دافعي الضرائب) ما يعادل المساحة (b+c+j)، بمعنى تمثل خسارة الحكومة من الايرادات، فيما لو كانت هذه المنحة بمثابة ضريبة استيراد.

ملخص الآثار على الاقتصاد الوطني

يمكن تلخيص هذه الآثار فيما يلي:

1- تراجع الكفاءة الاستهلاكية: بسبب استهلاك المستهلكين كميات أقل مما يجب، وذلك نتيجة لارتفاع السعر الذي يدفعونه الى P_d، في حين كان بإمكانهم شراء هذه الكمية بالأسعار الدولية المنخفضة P_w. ويمثل الانخفاض في الاستهلاك المحلي بمقدار الفرق Q2 و Q1، زيادة في إستهلاك الأجانب الذي يحصلون على هذه الكمية (الفرق بين Q2 و Q1) بالسعر الدولي P_w، في أنها كانت قبل المنحة تستهلك من قبل المستهلكين المحليين الذين كانوا يقيمونها كجزء من المساحة تحت منحنى طلبهم DD. لذلك فإن المساحة (b) تعتبر خسارة ضائعة على المستهلكين المحليين.

2- التراجع في الكفاءة الانتاجية: الناتج عن توسيع الانتاج إلى مستوى أكبر مما يجب، بسبب إعطاء منحة التصدير وهي تمثل تكاليف دفعها الاقتصاد (المساحة تحت منحنى العرض وبحدود الكمية Q3-Q4) اكبر من الايرادات التي حصل عليها من المستهلكين الأجانب وبالتالي فإن دعم التصدير يعمل على إعادة توزيع الدخل من المستهلكين إلى المنتجين وإلى عوامل الانتاج المتخصصة في التصدير.

خلاصة:

في التجارب الماضية ما يدل على أن الاقتصادات المنفتحة تحقق أداء في النمو والتنمية يفوق ما تحقق الاقتصادات التي تخضع لنظام الحماية. ففي اواخر الثمانينات بدأ نظام الحماية يتراجع، ولا سيما عقب ازمة الدين التي نشأت في سنة 1982، والفرق الشاسع الذي ظهر بين ضعف اداء الاقتصادات الخاضعة لنظام الحماية في بلدان امريكا اللاتينية، وقوة نمو الاقتصادات المنفتحة على الخارج في بلدان شرقي اسيا وشيئا فشيئا بدأ خبراء الاقتصاد في البلدان النامية ينصحون باعتماد سياسات تجارية تتسم بالانفتاح على الخارج وبتقليص الحواجز الى الاسواق الخارجية. ووضعت مؤسسات دولية منها البنك الدولي وصندوق النقد الدولي شروطا مسبقة تقيد امكانية حصول البلدان النامية على المساعدات المالية بتغيير سياساتها بهدف تحرير التجارة وازالة الحواجز التجارية.

ويمكن تقييم نجاح أي سياسة تجارية على اساس مساهمتها الفعلية في تحسين نفاذ السلع والخدمات المنتجة محليا الى الاسواق الخارجية، وعلى اساس قدرتها على التخفيف من اثار الانفتاح وتحرير

التجارة والعولمة على السوق المحلية. ويمكن قياس اثار السياسة التجارية على التنمية والنمو بقياس اثارها على المتغيرات الاستدلالية، ومنها زيادة الاستثمار واستحداث فرص العمل وتوطين التكنولوجيا.

تطورت السياسة التجارية الدولية بشكل كبير عبر السنوات الماضية، ويرجع ذلك إلى التطورات الكبيرة في الاقتصاد العالمي والجغرافيا السياسية والتحول في القوة العالمية. وكان للطبيعة الديناميكية وتدفق التجارة الدولية أيضاً تأثير في هذا الصدد. فقد تطورت السياسة التجارية لتلبية احتياجات تتعلق أكثر بسياسات تحرير التجارة التي تقودها منظمة التجارة العالمية على المستويات متعددة الأطراف وذلك بعد الهيمنة عليها من قبل سياسات الحماية في صورة رسوم جمركية، والقيود الطوعية على التجارة وحماية الصناعة المحلية، وعلى المستوى الإقليمي أتى هذا التطور عبر مبادرات التكامل التجاري وعلى المستوى الأحادي بسبب دمج الدول المتزايد للتجارة في خطط التنمية الوطنية. وأدى التخفيض التدريجي للرسوم الجمركية في وقتنا الحاضر إلى تركيز السياسة التجارية على القيود غير الجمركية، والتجارة في الخدمات، والمكون الخدمي في السلع المصنعة، القيمة، وتسهيل التجارة والمعالجات التجارية، وبشكل عام على البيئة التنظيمية للتجارة وممارسة الأعمال التجارية.

وبالإضافة إلى ذلك، هيمن عدد كبير من المفاوضات التجارية على مشهد التجارة الدولية بشكل متزايد، سواء كانت تلك التي تجري على مستويات متعددة الأطراف، أو إقليمية أو ثنائية.

الفصل الرابع: دور التكامل الاقتصادي في ترقية التجارة الدولية

تمهيد:

في ظل ما يشهده عالم اليوم، من اتجاه جديد في العلاقات الاقتصادية التي أصبحت تُميز الاقتصاد العالمي، من اتجاه نحو التكامل، وزيادة الترابط، والتشابك بين اقتصاديات تتمثل في الاتجاه نحو تشكيل تكتلات اقتصادية إقليمية، واحتلت هذه الظاهرة مكانة بارزة في الأدبيات الاقتصادية، حيث شهد العالم مؤخرا نشاطا واسع النطاق على صعيد تكوين التكتلات الاقتصادية الإقليمية، سواء في إطار ثنائي أو شبه إقليمي أو إقليمي، و عليه سنسلط الضوء في هذا الموضوع على هذه الظاهرة ذات الأهمية الكبيرة سواء على المستوى الاقتصادي أو السياسي.

1- تعريف التكامل الاقتصادي:

تعددت التعاريف التي تناولت التكامل الاقتصادي ولم يتفق المفكرون على تعريف واحد، وللتكامل نذكر من بينها مجموعة متنوعة من التعاريف، لكن قبل التطرق إلى مفهوم التكامل الاقتصادي ، لابد من التعريف بمصطلح التكامل والذي بدأ استعماله في سنة **1620** في قاموس أكسفورد - **Oxford** الانجليزي وتعريفه ب " جعل الأجزاء المتفرقة كلاً متكاملًا.

يعرف التكامل الاقتصادي: "بأنه عبارة عن عملية تحقيق اعتماد متبادل بين اقتصاديات مجموعة من الدول بدرجات مختلفة قائمة على أسس معينة ، مستخدمة في ذلك مداخل مختلفة بهدف زيادة وتدعيم القدرة الاقتصادية والاجتماعية للدول الأعضاء".

عرف الاقتصادي بيلا بالاسا - **Béla Alexander Balassa** التكامل الاقتصادي بأنه "عملية إلغاء تام للحواجز الجمركية بين وحدات اقتصادية قومية مختلفة".

ورغم تعدد هذه التعاريف فإن هناك اتجاهين رئيسين يمكن التمييز بينهما:

الاتجاه الأول: اتجاه عام يعرف التكامل على أنه أي شكل من أشكال التعاون، أو التنسيق بين الدول المختلفة دون المساس بسيادة أي منهما، وينتقد هذا التعريف لاتساعه، الأمر الذي يجعل العلاقات ذات الطابع التعاوني بمثابة علاقات تكاملية وهو ما يجعل من التكامل مفهوم لا معنى له ، كما أنه يغفل التمييز بين التكامل من ناحية والتعاون والتنسيق من ناحية أخرى.

الاتجاه الثاني: فهو اتجاه أكثر تحديدا يعتبر التكامل عملية لتطوير العلاقات بين الدول وصولا إلى أشكال جديدة مشتركة بين المؤسسات التفاعلات التي تؤثر على سيادة الدولة.

2- نشأة التكامل الاقتصادي: لم يشهد القرن العشرون قيام اتحادات جمركية إلا بعد انتهاء الحرب العالمية، إذ شهدت الفترة التالية للانتهاء هذه الحرب العالمية اهتماما بالغة بالتكامل الاقتصادي سواء في أروبا في أمريكا اللاتينية أم في إفريقيا وأمثلة ذلك كما يرد بيانه:

في أروبا: قيام الاتحاد الجمركي ومن بعده السوق المشتركة ومن أمثلة ذلك جماعة الفحم والصلب واتحاد دول البنلوكس، الجماعة الاقتصادية الأوربية، أما الاتحاد الأوربي فقد أنفرد بوضع خاص إذا ظل يامه تصور على قيام تعاون اقتصادي بين الدول السبع في إطار منطقة التجارة الحرة.

في أمريكا اللاتينية: تحقق تقدم ملحوظ في تحقيق التكامل الاقتصادي، إذا قامت اللجنة الاقتصادية التابعة للأمم المتحدة التي كانت قد أنشأت كمنظمة دولية عام 1945 ، بإجراء مشروع لإنشاء منطقة التجارة الحرة تظم كل دول أمريكا اللاتينية، بهدف تحويل منطقة إلى إتحاد جمركي كامل في المستقبل المنظور.

في إفريقيا: لم تحقق إفريقيا تقدما ملموسا في التكامل الاقتصادي، بالمقارنة بما تحقق في أوربا أو حتي في أمريكا اللاتينية لقد أنشئت سوق عربية مشتركة بموجب قرار صادر من مجلس الوحدة الاقتصادية العربية المشتركة في أغسطس 1964 وقد انظم إلى سوق مند إنشائها أربع دول فقط هي: الأردن العراق سوريا ومصر ويهدف القرار إلى تحرير التبادل التجاري من جميع القيود التعريفية وغيرها من القيود الإدارية والكمية والنوعية، وتم فعلا تحرير تبادل منتجات بين الدول العربية الأربعة لتصبح بذلك منطقة للتجارة الحرة منذ أول يناير 1971 ولكن لم يتم حتى الآن المرحلة الانتقالية إلى الاتحاد الجمركي رغم مرور حوالي ربع قرن على موافقة مجلس الوحدة الاقتصادية العربية على مشروع القانون الجمركي.

3- أسس التكامل الاقتصادي:

يمكن أن نحدد الأسس التي يرتكز عليها التكامل الاقتصادي في النقاط التالية:

- ✓ الاستفادة من مزايا التخصص وتقسيم العمل بين الدول المنضمة إليه، وذلك نتيجة لحرية التبادل وانتقال عناصر الإنتاج بين هذه الدول، وترشيد الاقتصاد.
- ✓ اتجاه المؤسسات الإنتاجية الاقتصادية نحو الاندماج للاستفادة من مزايا الإنتاج الكبير مما يشكل عاملا ديناميكيا يعمل على تطوير الإنتاج وتحديثه ومسايرة التكنولوجية الحديثة في مراحل الإنتاج وعملياته المختلفة.
- ✓ وضع خطة مشتركة للتنمية، تسمح بتعبئة الموارد الاقتصادية، مما يؤدي إلى تفادي المعيقات التي كثيرا ما تعترض تنفيذ المشروعات.
- ✓ تنسيق مشروعات التخطيط الاقتصادي للدول المنضمة إلى التكامل الاقتصادي مما يحقق قيام صناعات متكاملة ومترابطة وفقا للأسس الاقتصادية، ومما يسمح بإقامة مشروعات على أسس عصرية تعتمد على التكنولوجيا.

- ✓ التطور المتوازن للقوى الإنتاجية في الدول المنضمة إلى التكامل الاقتصادي.
- ✓ إن نجاح التكامل الاقتصادي بين دولتين أو أكثر يتوقف على كون هذه الدول ذات أنظمة اجتماعية واقتصادية متجانسة.

4- أهداف التكامل الاقتصادي:

إن أهداف التكامل الاقتصادي لا تختلف من حيث المبدأ بين البلاد النامية والبلاد المتقدمة وإن اختلفت أهمية كل منها بالقياس إلى البلدان النامية عنها بالنسبة للمتقدمة، وكما تجدر الإشارة إلى أنه و إن كانت الاعتبارات الاقتصادية أقوى ما تكون إلى تبرير التكامل الاقتصادي بالنسبة للبلاد النامية فهناك جوانب غير اقتصادية، ويمكن أن نوجز أهم تلك الأهداف في ما يلي:

- ✓ مهما يكن من أمر فلا شك أن تحقيق وفورات الإنتاج الكبير يقف في مقدمة الدوافع الاقتصادية، وتزداد أهمية هذا الدافع بالنسبة لمستقبل التصنيع بالبلدان النامية و الحصول على مزايا الإنتاج الكبير؛ حيث إن اتساع حجم السوق يشجع على توجيه الاستثمارات توجيها اقتصاديا سليما، وإعادة تكوين الحركة الحرة للسلع ورأس المال والعمل من دولة إلى أخرى من خلال إزالة العوائق التي تحول دون ذلك.
- ✓ الاستفادة إلى أُقصى حد ممكن من المنافع الناجمة عن التخصص على صعيد المنطقة التكاملية، ومن ناحية أخرى، لما كان يتوقع أن ينجم عن اتساع نطاق السوق الذي يتحقق بفضل التكتل عن ازدهار التوقعات الاقتصادية بالنسبة للمستقبل، فإن من المتوقع أن يتمخض التكتل ليس فقط عن ارتفاع مستوى تشغيل المقدرة الإنتاجية بل ربما يؤدي ازدهار هذه التوقعات إلى تحريض انسياب الاستثمارات المرغوبة من الخارج، بما يترتب على هذا من الارتقاء قدما بمستوى الاستثمار.
- ✓ تسهيل عملية التنمية الاقتصادية؛ حيث إن هذه العملية تصبح أسهل وأيسر بعد قيام التكتل، إذ إن الاستفادة من اتساع السوق ووفرة عنصر العمل تؤدي إلى خلق فرص جديدة تعمل على النهوض بالإنتاج والاستثمار والدخل والتشغيل.
- ✓ التكتل الاقتصادي يؤدي إلى تنويع الإنتاج بطريقة اقتصادية، وهذا قد يحمي اقتصاديات الدول الأعضاء من بعض الانتكاسات والتقلبات والسياسات الأجنبية.
- ✓ رفع مستوى رفاهية المواطنين، حيث يفترض أن التكامل الاقتصادي يمكن المستهلكين من الحصول على السلع الاستهلاكية بأقل الأسعار الممكنة نظرا إلى إزالة الرسوم الجمركية من ناحية وإلى تخفيض تكاليف الإنتاج الناتجة عن توسيع رقعة السوق من ناحية أخرى.

- ✓ التقليل من الاعتماد على الخارج وهذا ما يؤدي إلى محدودية التأثر بالتقلبات الاقتصادية والسياسية.

5- مقومات التكامل الاقتصادي:

لكي يتعزز قيام التكامل ويضمن له البقاء ينبغي أن تتوفر له مقومات اقتصادية وسياسية وثقافية، و بخصوص المقومات الاقتصادية فتتمثل في:

1- توفر الموارد الطبيعية: حيث أن عدم توفر تلك الموارد بشكل كاف لدى بعض الدول قد يحفزها للدخول في تكامل مع غيرها من الدول التي تتوفر لديها تلك الموارد .

2- توفر عناصر الانتاج اللازمة للعملية الإنتاجية: ويبرز هذا الجانب أهمية عنصر العمل الاقتصادي والفني الماهر لأهميته بالنسبة إلى العملية الإنتاجية وتحقيق الكفاءة فيها .

3- توفر البنية الأساسية: ويقصد بها الطرق ووسائل النقل والاتصال وغيرها ، ويعد هذا المقوم عنصر مهم في نجاح أي تكامل اقتصادي ، وبدونه يبقى التكامل محدوداً.

6- درجات التكامل الاقتصادي:

إن أدبيات التكامل الاقتصادي تتعرض لخمسة أشكال أو درجات هي:

منطقة التجارة الحرة:

حيث تعمد البلدان الأعضاء إلى تحقيق الرسوم الجمركية والقيود الكمية بالتدريج حتى النزول بشكل تام وتتم حرية انتقال السلع، ولا تتضمن منطقة التجارة الحرة هذه بالضرورة حرية انتقال الأسواق والأشخاص، ويحتفظ كذلك بموجبها كل بلد بتعريفاته الجمركية تجاه البلدان غير الأعضاء؛

الاتحاد الجمركي:

يتميز بإلغاء جميع أصناف التمييزات والحواجز فيما يتعلق بحركة البضائع داخل نطاق الاتحاد، وتوحيد التعريفات الجمركية للدول الأعضاء تجاه العالم الخارجي ولا يتضمن ذلك بالضرورة حرية انتقال الأموال والأشخاص.

السوق المشتركة:

التي تشكل درجة أعلى من السير نحو الوحدة الاقتصادية لأن الإلغاء لا يشمل التعريفات الجمركية و القيود فقط، أي المبادلات التجارية ولكن أيضا القيود المفروضة على حرية تنقل عوامل الإنتاج ورؤوس الأموال و الأشخاص.

الوحدة الاقتصادية: التي إلى جانب زوال القيود على انتقال السلع وعوامل الإنتاج 釥دف إلى تنسيق السياسات الاقتصادية القومية بين الدول الأطراف بغية إزالة التمييز الناشئ عن اختلاف هذه السياسات.

تعريف منطقة التجارة الحرة: Free Trade Area

هي شكل من أشكال التكامل الاقتصادي يتم إلغاء القيود والتدابير الإدارية والرسوم الجمركية المفروضة على حركة تبادل السلع والخدمات فيما بين الدول المتكاملة، وفي نفس الوقت تحتفظ كل دولة عضو في منطقة التجارة الحرة بحقها في تحديد مستوى الرسوم الجمركية ونوعية القيود التجارية الأخرى في مواجهة الدول غير الأعضاء.

ونلخص أشكال التكامل في الجدول التالي:

الجدول رقم (08) أشكال التكامل

النظام	تجارة حرة في السلع	سياسات تجارية موحدة	انتقال حر لعناصر الإنتاج	سياسات نقدية ومالية موحدة	حكومة واحدة
منطقة تجارة حرة	نعم	لا	لا	لا	لا
اتحاد جمركي	نعم	نعم	لا	لا	لا
سوق موحد	نعم	نعم	نعم	لا	لا
اتحاد اقتصادي	نعم	نعم	نعم	نعم	لا

المصدر : محسن احمد هلال ، **مفاوضات النفاذ إلى الأسواق إعلان الدوحة السلع –الخدمات** ، ص 35 ، (2008/04/01)،انظر الموقع:http://www.albankaldawli.org

7- شروط التكامل الاقتصادي:

لتأسيس تكامل اقتصادي ناجح بجميع المقاييس يجب توفر الشروط التالية:

1- تنسيق السياسات القومية الاقتصادية: يقتضي التنسيق بمسألة التعريفة الجمركية، النقدية والسياسة التجارية تجاه الدولة الواقعة خارج المنطقة، وشؤون النقد، وبعض العناصر الضريبية والأوضاع الاجتماعية وسياسات الاستثمار، وتستدعي عملية التنسيق التشريعات والسياسات الاقتصادية القومية وجود أجهزة متخصصة ومؤسسات تتمتع بالصلاحيات المطلوبة للعمل، مسايرة للظروف الاقتصادية الوطنية وسياساتها الاقتصادية.

2- توفر الأيدي العاملة المدربة: إذ يعتبر من العوامل المؤدية إلى نجاح التكامل الاقتصادي، ويتيح للدول الأعضاء استخدام مواردها الإنتاجية بطريقة فعالة مستمرة، كما يمكنها في الوقت نفسه تنمية هذه الموارد وزيادة حجمها، وتكون النتيجة زيادة الإنتاج الكلي ومستوى المعيشة في الدول المتكاملة وبالتالي؛ زيادة التعاون الاقتصادي فيما بينها .

3- تجانس الاقتصاديات القابلة للتكامل: يجب أن يكون التكامل بين الاقتصاديات ذات هياكل متجانسة ومتماثلة وقابلة للتكامل، وتكاملها يعني خلق فضاء حقيقي متضامن من حيث لا وجود للاختلافات الاقتصادية بين الدول الأعضاء، وإلا سيسيطر اقتصاد بلد ما على اقتصاديات الدول الأخرى.

4- وضع شبكة إقليمية ملائمة للنقل والموصلات: إنه من الضروري توفر شبكة واسعة للنقل والموصلات بين الدول الواقعة في إطار تكتل إقليمي، فتوفر هذه الشبكة يعتبر عاملا حاسما في ضمان تأثير حقيقي لإلغاء الحواجز التي تعترض التبادل التجاري بين الدول المتكاملة.

5- ضرورة التدرج والآلية: يجب أن يكون التكامل تدريجيا وآليا، بشكل يسمح لاقتصاديات المختلفة التأقلم مع حجم السوق الجديد وآليا، لأن التحولات الداخلية للبضائع والأموال تخلق بعض المشاكل بحيث لا يمكن تجاوزها إلا في المراحل الأخيرة من التكامل ، كما يجب الاتفاق على صيغة تدريجية وآلية تأخذ بعين الاعتبار الأوضاع الخاصة لكل بلد.

وتجدر الإشارة إلى أنه يتطلب نجاح التكامل بين دول الأعضاء توفر الثقة بينهم، واقتناع الرأي العام والهيئات الاقتصادية القومية مثل الحكومات بأن هذا التكتل سيحافظ على التزامه بأمانة في بذل الجهود المطلوبة لإنجاح التكتل .

8- معيقات التكامل الاقتصادي:

يمنح التكامل الاقتصادي مزايا مختلفة للدول الأعضاء لكنه ينطوي عليه عيوب وتكاليف، فتحقيق الاتحاد الشامل عملية صعب وليست مجانية بل تقتضي تحمل العديد من التضحيات والمصاعب منها:

1- تحويل التجارة: وتتمثل في تبديل المستوردات ذات أثمان منخفضة من دولة غير عضو، بمستوردات ذات أثمان أغلى من دولة عضو.

2- الآثار على ميزانية الدولة: قد يؤدي إلغاء الرسوم البينية إلى حدوث عجز على مستوى الميزانية العامة للدولة، ناتجة عن خفض إيراداتها المتأتية من الرسوم الجمركية من شريكاتها، وتؤثر كذلك على سياستها المالية.

3- انحراف التجارة والإنتاج والاستثمار: يتحايل المنتجون الأصليون على الدول التي تفرض رسوما مرتفعة بالتصدير إلى الدول ذات الرسوم المنخفضة لتقوم بإعادة تصديرها إلى الدول المرتفعة الرسوم، حيث تصبح أرخص مما لو استوردها مباشرة مع أخذ نفقات النقل في الحسبان و هو ما يطرح النقائص التي تعتري قواعد المنشأ، التي رغم تحديد قواعد ضابطة إلا أنه قد يتم التحايل بطرق مختلفة، كما أن عدم اتخاذ الإجراءات و السياسات الموحدة اتجاه العالم الخارجي قد يؤدي إلى انحراف الاستثمار وعمليات الإنتاج إلى الدول الأعضاء ذات مستويات الضرائب المنخفضة.

4- توزيع المكاسب وتعويض الخسائر: المشكل الذي قد يقع بين الدول المتكاملة اقتصاديا هو كيفية توزيع الإرادات المحصلة وتطرح مشكلة عدم العدالة في تقسيم المكاسب وكذا تحمل بعض الدول خسائر ناجمة عن آليات التوزيع.

5- انتقال الأزمات: وفقا لمبدأ الآثار التبادلية للتجارة الخارجية وتشابك الاقتصاديات، والتغذية العكسية للأزمات التي قد تتعرض لها دولة عضو على بعض الدول الأخرى، وفي هذا السياق فإن أزمة الكساد 2001 بأمريكا كان لها الأثر على الاقتصاد المكسيكي ومن تجلياته أن تم تخفيض العمالة في قطاع الصناعة وبمؤسسات أخرى أمريكية حدودية، وأيضا أزمة اليونان وانتقالها إلى دول الاتحاد الأوروبي.

6- اختلاف درجة نمو اقتصاديات الدول الأعضاء: إن اختلاف درجة نمو اقتصاديات الدول الأعضاء وكذلك اختلاف المصالح الاقتصادية للمشروعات والصناعات المحلية لدول التكامل، يؤدي إلى اختلاف درجة الحماية الجمركية للمشروعات القائمة في كل بلد عضو، وعليه فإن إلغاء الحواجز الجمركية والتخلي عن سياسة الحماية لهذه المشروعات وفقا لسياسات التكامل، يعرضها لمنافسة خارجية قد تؤدي إلى القضاء عليها، وبالتالي يمكن القول، أنه يصعب التخلي عن الحماية الجمركية لبعض المشروعات في بعض دول التكامل

7- مشاكل التعريفة الموحدة: من أهم الضروريات الأساسية لقيام التكامل الاقتصادي بين مجموعة من الدول هو إزالة الحواجز الجمركية مع الاتفاق مسبقا على وضع تعريفة جمركية موحدة لمواجهة السلع الواردة من العالم الخارجي، إلا أنه من الصعب وضع تعريفة موحدة تفرض على مجموعة الدول الأعضاء وهذا ا رجع لصعوبة التوفيق بين المصالح المختلفة للدول الأعضاء.

خلاصة:

يؤدي التكامل الاقتصادي الاقليمي الى الكثير من النتائج الايجابية، اذ يحقق تحسين الكفاءة ووفورات الحجم مزيدا من القدرة على المنافسة في اسواق السلع. فالتعريفات الجمركية ليست العائق

الوحيد امام التجارة، غير أن تخفيض هذه التعريفات لتحرير التجارة هو امر ضروي وخطوة هامة في زيادة التكامل التجاري.

الفصل السادس: مستجدات المفاوضات التجارية على مستوى منظمة التجارة الدولية

تمهيد:

تعتبر منظمة التجارة العالمية الجهة المخولة على المستوى العالمي للإشراف على القضايا التجارية. باعتبار أن تحقيق المكاسب في مجال التجارة الدولية لا يتطلب فقط تطبيق مبادئ حرية التجارة. وكن يحتاج بدرجة كبيرة كفؤة في إنجاز المعاملات التجارية. ومن هذا المنطلق برز ضمن أجندة منظمة التجارة العالمية اهتمام بموضوع تسهيل التجارة خلال المؤتمر الوزاري الأول بسنغافورة سنة 1996. هذا الأمر يقودنا إلى دراسة وتحليل موضوع تسهيل التجارة ضمن المؤتمرات الوزارية لها واهتمامها به.

1- نشأة منظمة التجارة العالمية

تعد منظمة التجارة العالمية بمثابة الضلع الثالث الذي كان ناقصا في اتفاقية بريتونوودز بالولايات المتحدة الأمريكية التي عقدت عام 1944. وتمخضت عنها إنشاء صندوق النقد الدولي لتنظيم العلاقات النقدية الدولية، وإنشاء البنك الدولي للإنشاء والتعمير لتنظيم العلاقات المالية الدولية، ومن ثم فإن منظمة التجارة العالمية ستشرف على تنظيم وتسيير التجارة الدولية، وتتمتع بالشخصية القانونية المستقلة، ولقد تم إنشاء المنظمة في مطلع عام 1995 خلفا للاتفاقية العامة للتعريفة والتجارة، والتي كانت قد أنشئت في أعقاب الحرب العالمية الثانية 1947.

للإشارة فقط أن عدد أعضاء منظمة التجارة العالمية إلى غاية تاريخ 29جويلية2016 وصل إلى 164 عضو.

2- تعريف منظمة التجارة العالمية

تعتبر منظمة التجارة العالمية هي المنظمة الوحيدة على المستوى العالمي التي تشتغل بالقضايا التجارية. وفي قلب هذه المنظمة يوجد العديد من الاتفاقيات التي تصادق عليه الدول المنطوية تحت مظلتها وهي تهدف في الأخير إلى مساعدة كل من المنتجين على تصريف منتجاتهم والمستهلكين من خلال حصولهم على سلع تلبي احتياجاتهم.

3- مهام منظمةالتجارة العالمية

تضطلعمنظمة التجارة العالمية بمجموعة مهام نذكر منها:

1. الإشراف على تنفيذ وإدارة الاتفاقات المنظمة للعلاقات التجارية بين الدول الأعضاء؛
2. تنظيم المفاوضات الدولية بين الأعضاء حول المسائل العالقة ومن أجل تحقيق المزيد من تحرير التجارة بصفة عامة؛

3. العمل على فض وتسوية المنازعات الدولية التي قد تنشأ بين الدول الأعضاء حول تطبيق نصوص الاتفاقيات التجارية وفقا للأسس والمبادئ التي نصت عليها الاتفاقيات الخاصة بذلك.

4- مبادئ منظمة التجارة العالمية:

تحكم عمل منظمة التجارة العالمية جملة من المبادئ وهي:

1- مبدأ عدم التمييز: بحيث لا تمنح أي رعاية أو ميزة خاصة لدولة دون دولة أخرى؛

2- مبدأ الشفافية: تكون كل السياسات التجارية واضحة؛

3- مبدأ المفاوضات التجارية: بحيث تعتبر المنظمة هي الهيئة المخول لها تنظيم المؤتمرات الوزارية وحل المنازعات التجارية؛

4- مبدأ المعاملة التجارية التفضيلية: تمنح للدول النامية فترات انتقالية ومعاملة خاصة؛

5- مبدأ التبادلية: بأن كل الدول الاعضاء تتقاسم عمليات التخفيض للقيود وتتقاسم فوائد التحرير.

5- أهداف منظمة التجارة العالمية: تهدف منظمة التجارة العالمية الى:

- ✓ رفع مستويات المعيشة؛
- ✓ ضمان العمالة الكاملة وزيادة الدخل الحقيقي والطلب الكفؤ؛
- ✓ توسعة الإنتاج وزيادة حجم التجارة في السلع والخدمات؛
- ✓ الاستخدامالأمثلللموارد العالمية المتاحة وفقاً للمخططات التنموية ، والعمل على حماية البيئة والحفاظ عليها بما يتلاءم مع متطلبات التطور الاقتصادي العالمي؛
- ✓ تفعيل الجهود الإيجابية لتأمين حصول البلدان النامية ، والأقل نموا على نصيب وافر في معدلات النمو المرتفعة للتجارة الدولية للاستفادة من عائداتها المالية في تمويل مشروعاتها التنموية الاقتصادية والاجتماعية.

6- اتفاقيات منظمة التجارة العالمية:

توجد مجموعة من الاتفاقيات نذكرها وفق التسلسل التالي:

- ✓ اتفاق انشاء منظمة التجارة العالمية اتفاق بشان الزراعة؛
- ✓ اتفاق بشأن الصحة والصحة النباتية؛
- ✓ اتفاق بشأن المنسوجات والملابس؛
- ✓ اتفاق بشأن الحواجز التقنية امام التجارة؛
- ✓ اتفاق بشأن تدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة؛

- ✓ اتفاق بشأن تطبيق المادة السادسة من الاتفاق العام للتعريفات والتجارة 1994؛
- ✓ اتفاق بشأن تطبيق المادة السابعة من الاتفاق العام للتعريفات والتجارة 1994؛
- ✓ اتفاق بشأن التفتيش قبل الشحن؛
- ✓ اتفاق بشأن قواعد المنشأ؛
- ✓ اتفاق بشأن اجراءات الترخيص بالاستيراد؛
- ✓ اتفاق بشأن الاعانات والتدابير المقابلة؛
- ✓ اتفاق بشأن الاجراءات المقابلة؛
- ✓ اتفاق بشأن الوقاية؛
- ✓ الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات؛
- ✓ اتفاق بشأن جوانب حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة؛
- ✓ مذكرةتفاهمعلىالقواعدوالإجراءاتالتيتحكمتسوية المنازعات؛
- ✓ آلية استعراض السياسة التجارية.
- ✓ آلية مراجعة السياسة التجارية.

7- المؤتمرات الوزارية لمنظمة التجارة العالمية ومكانة موضوع تسهيل التجارة ضمن أجندة منظمة التجارة العالمية

منذ تاريخ استحداث منظمة التجارة العالمية عقدت العديد من المؤتمرات الوزارية يمكن تلخيصها كالتالي:

7-1- تعريف المؤتمر الوزاري

هو الجهاز الأعلى بالمنظمة ويتألف من ممثلي جميع الدول الاعضاء. وتتبعه الأجهزة الأخرى بالمنظمة. ويتم التصويت فيه من كافة الدول الأعضاء. وتتمتع كل دولة عضو بصوت واحد. وتتم اجتماعاته بصفة دورية مرة كل سنتين. ويختص المؤتمر الوزاري بالمهام الرئيسية للمنظمة. وكل ما يتصل بها من مسائل. كما يتمتع بسلطة اتخاذ القرارات في جميع المسائل التي تنص عليها الاتفاقية مثلا: العضوية في المنظمة، التعديلات ومنح الإعفاءات للدول النامية...الخ.

7-2- مسار المؤتمرات الوزارية من الإنشاء 1995 **إلى** 2015

يمكن تلخيص مسار المؤتمرات الوزارية في الجدول التالي:

الجدول رقم(): **المؤتمرات الوزارية لمنظمة التجارة العالمية إلى غاية** 2020

الترتيب	المؤتمر	تاريخه	أهم القضايا المطروحة للنقاش
01	مؤتمر سنغافورة	**1996**	تسهيل التجارة – الشفافية في المشتريات الحكومية – الاستثمار والتجارة...الخ
02	مؤتمر جنيف	**1998**	أوصى بمواصلة التفاوض بشأن الموضوعات المتعلقة بالاستثمار، المنافسة والشفافية في المشتريات الحكومية
03	مؤتمر سياتل	**1999**	يعتبر من اخطر المؤتمرات نظرا للأحداث التي رافقته من مظاهرات ضد منظمة التجارة العالمية لدرجة عجر المشاركون عن صياغة بيان ختامي وهو الذي أطلق عليه للمرة الأولى مصطلح جولة
04	مؤتمر الدوحة	**2001**	حاولت الدول الاعضاء ان تتجاوز المشاكل التي حدثت في المؤتمر السابق ومناقشة قضايا متعددة
05	مؤتمر كانكون	**2003**	الهدف من انعقاده هو متابعة أعمال مؤتمر الدوحة
06	مؤتمر هونغ كونغ	**2005**	نفس الهدف السابق(متابعة أعمال مؤتمر الدوحة)
07	مؤتمر جنيف	**2009**	مناقشة منظمة التجارة العالمية وعلاقتها بالنظام التجاري المتعدد الأطراف والبيئة الاقتصادية العالمية
08	مؤتمر جنيف	**2011**	تعزيز النظام التجاري متعدد الاطراف، بما في ذلك أهمية نظام تسوية المنازعات والامتناع عن تطبيق الاجراءات الحمائية، وإعطاء الاولوية للموضوعات التي تخدم مصالح الدول الاقل نمواً، وكذلك الاتجاه الى الاتفاق لإنهاء برنامج عمل الدوحة.
09	مؤتمر بالي	**2013**	تناول بعض الموضوعات العالقة مثل: تسهيل التجارة، مفاوضات الزراعة والتنمية في الدول الاقل نمو.
10	مؤتمر نيروبي	**2015**	نجح المؤتمر في التوافق على وقف دعم الصادرات الزراعية، بحيث تتخذ الدول المتطورة هذا الإجراء فوراً وتطبقه الدول النامية اعتباراً من 2018.
11	بيوينس إيرس (الارجنتين)	**2017**	تناول جملة من الموضوعات اهمها: الرسوم الجمركية على التجارة الالكترونية، دعم مصايد الاسماك، التنظيم المحلي للخدمات.

Source:https://www.wto.org/french/thewto_f/minist_f/mc11_f/mc11_f.htm23/04/2021

لعل المتتبع لأعمال منظمة التجارة العالمية. يجدها كلها منصبة على قضايا التحرير التجاري، فك القيود على حركة السلع والخدمات بين الدول. وفيما يخص موضوع تسهيل التجارة. ونظرا لأهميته البالغة نجده طرح في أول مؤتمر وزاري للمنظمة سنة 1995. ثم تطورت المفاوضات حوله حتى وصلت إلى حزمة بالي. وعلى اعتبار أننا خصصنا مبحث مستقل حول تطور المفاوضات حول الموضوع سوف نتناوله بشكل من التفصيل في القادم من الدراسة.

8- أهداف مفاوضات تسهيل التجارة في إطار منظمة التجارة العالمية

تتجلى الأهداف المرجوة من مفاوضات منظمة التجارة العالمية حول موضوع تسهيل التجارة في النقاط التالية:

1. زيادة الشفافية في قواعد التجارة (المادة العاشرة منالجات) عن طريق الذهاب أبعد من مجرد نشر التشريع العام. وهذا يتطلب على وجه الخصوص النشر وتوافر عدد أكبر من اللوائح من خلال فتح نقاط من المعلومات، وإنشاء آليات استشارية، وآليات تقديم الشكاوى، وتعزيز الحوار بين الإدارات الوطنية والمتعاملين.
2. تبسيط إجراءات الاستيراد والتصدير والإجراءات الجمركية (الجات المادة الثامنة) التزامات واضحة حاسمة في مجالات الضرائب والإتاوات؛
3. تحقيق التنفيذ الفعّال للحرية العبور (الجات المادة الخامسة)، بما في ذلك الحد من احتمالات التميّز غير المبرر؛
4. معالجة انشغالات البلدان النامية، ولا سيما قضية المعاملة الخاصة والتفضيلية وخاصة لمساعدتهم على تنفيذ الالتزامات الجديدة في مجال تسهيل التجارة؛
5. اتخاذ التدابير اللازمة لإقامة تعاون فعّال بين الإدارة الجمركية وغيرها من السلطات.

9- تحديات منظمة التجارة العالمية:

ومن المفارقات أن التحديات التي تواجه منظمة التجارة العالمية ازدادت تعقيداً عندما بدأ المجتمع الدولي يدرك أهمية التجارة الدولية والتخصص ودورهما في تحقيق الكفاءة الاقتصادية والازدهار عن طريق استخدام سلاسل القيمة العالمية؛ فوفقاً لمنظمة التجارة العالمية، فإن قيمة التجارة العالمية بالدولار الأمريكي قد تضاعفت أربع مرات تقريباً منذ عام 1995، في حين أن الحجم الحقيقي للتجارة العالمية قد قفز فقط بمقدار 2.7 مرة. ورغم انخفاض التعرفة الجمركية إلى نصف ما كانت عليه تقريباً، من نحو 10.5% إلى نحو 6.4%، فإن التجارة الدولية ضمن منظومة سلاسل القيمة أصبحت تشكل نحو 70% من إجمالي تجارة السلع في الوقت الراهن. كما حققت التجارة الدولية نمواً أكبر بكثير من نمو الناتج المحلي الإجمالي العالمي الذي ازداد ضعفين خلال الفترة ذاتها.

ورغم ازدياد حجم التجارة الدولية، فإن منظمة التجارة العالمية تواجه تحديات متزايدة ظهرت على السطح بعد تأسيسها عام 1995 مباشرةً، وبعد النجاح الذي حققته جولة مفاوضات الأوروغواي – التي كانت الجولة الثامنة والأخيرة تحت مظلة الجات – من عام 1986 إلى 1994. وقد حققت جولة الأوروغواي نجاحاً كبيراً في تأسيس منظمة التجارة العالمية، والتوصل إلى اتفاق متعدد الأطراف حول

تجارة السلع، والاتفاقية متعددة الأطراف في شأن تجارة الخدمات، ووضع معايير وآليات لحماية حقوق الملكية الفكرية، وتسوية النزاعات، ومراجعة السياسات التجارية التي تتبناها الحكومات.

ولكن جولة المفاوضات اللاحقة، جولة الدوحة – التي بدأت عام 2001 ولم تنتهِ قط – فشلت وتوقفت بسبب خلافات بين الدول النامية والدول المتقدمة (وبين الدول المتقدمة ذاتها) حول التعريفات الجمركية الصناعية، والحواجز التجارية غير الجمركية، والدعم الحكومي للقطاع الزراعي.

10- منظمة التجارة العالمية والولايات المتحدة: مستقبل محفوف بالمصاعب

إن التحديات الحالية التي وضعتها الإدارة الأمريكية أمام منظمة التجارة العالمية يمكن النظر إليها في ضوء قضايا إشكالية عدة، مثل العولمة، والمواجهة مع الصين في ما يخص التجارة، والاستثمارات، والتدخل الحكومي. لقد أخذ الموقف الأمريكي العدائي تجاه منظمة التجارة العالمية أشكالاً عدة في الآونة الأخيرة، امتدت من محاولة خنق هيئة الاستئناف التابعة للمنظمة إلى التهديد بالانسحاب كلياً منها.

وتُعتبر هيئة الاستئناف الركن الأساسي في منظومة تسوية النزاعات داخل منظمة التجارة العالمية؛ وتستمع هذه الهيئة إلى الطعون القضائية المرفوعة ضد قرارات لجنة التحقيق التي تشكّلها هيئة تسوية النزاعات، وتعمل على تسوية النزاعات التجارية الدولية. وتتألف هيئة الاستئناف من سبعة أعضاء بما فيهم رئيس مجلس الإدارة، وقد تم تقليص عدد أعضاء هذه الهيئة بحلول عام 2019 إلى ثلاثة أعضاء – وهو الحد الأدنى المطلوب للإصغاء إلى قضية ما – حيث منعت الولايات المتحدة تعيين أعضاء جدد عندما انتهت فترات عمل الأعضاء القدامى. وتحول الموقف إلى أزمة بحلول ديسمبر 2019، حيث انتهت فترة عمل اثنين من الأعضاء المتبقين في الهيئة المحددة في أربع سنوات. وواصلت الولايات المتحدة منع تعيين أعضاء جدد، وهذا يعني أن هيئة الاستئناف تُركت من دون وجود العدد الكافي من الأعضاء، ومن ثم توقفت عملياً عن أداء وظيفتها.

لقد بلغ الإحباط الذي شكلته الولايات المتحدة بالنسبة لمنظمة التجارة العالمية ذروته بالدعوات والتهديدات بالانسحاب النهائي من المنظمة، لأن القانون يعطي الولايات المتحدة فرصة للتصويت كل خمسة أعوام بخصوص البقاء ضمن عضوية منظمة التجارة العالمية. وتزامن هذا الموقف مع تقليل الإدارة الأمريكية من أهمية العولمة، والتركيز بشكل متزايد على تعزيز الاقتصاد المحلي من خلال ممارسة قواعد اللعبة الصفرية في التجارة؛ بمعنى أن مكاسب الولايات المتحدة لن تتحقق إلا بانتزاعها من دول أخرى مثل الصين، وهذا يعكس إحباط الإدارة الأمريكية ونظرتها إلى منظمة التجارة العالمية باعتبارها منظمة عفى عليها الزمن وأصبحت بالية منذ انهيار جولة مفاوضات الدوحة، والتأثيرات السلبية

المتصورة على اقتصاد الولايات المتحدة منذ انضمام الصين إلى منظمة التجارة العالمية في ديسمبر عام 2001.

احتجّت الولايات المتحدة على أن الصين تجني فوائد ومزايا غير عادلة من خلال عضويتها في منظمة التجارة العالمية وأنها حققت مكاسب كبيرة على حساب الوظائف والصناعات في الولايات المتحدة، بسبب المنافسة الناجمة عن ضآلة أجور اليد العاملة الصينية. كما أن انتقال الشركات الأمريكية السريع إلى العمل خارج الولايات المتحدة ألحق بالطبقة الوسطى الأمريكية ضرراً أكبر بكثير من المتوقع. وتتهم الولايات المتحدة الصين بأنها تستفيد بصورة غير عادلة من قدرتها على تحقيق مكاسب وامتيازات خاصة داخل منظمة التجارة العالمية بوصفها دولة نامية، مع أنها تفاخر بكونها صاحبة ثاني أضخم اقتصاد في العالم. كما تشعر الولايات المتحدة بالغضب لأنها عندما انضمت الصين لمنظمة التجارة العالمية قدمت لها تنازلات هائلة على أمل أن تتقيد الصين بمعايير التجارة العالمية، غير أن الصين لم تتعامل بالمثل، بل سارت في الاتجاه المعاكس حيث سمحت للدولة بأن تضطلع بدور أكبر في الاقتصاد الصيني.

كما تتذمر الولايات المتحدة بشأن إساءة استغلال الدعم الحكومي الذي تقدمه بكين للشركات الموجودة في الصين، وهذا الدعم أعطى تلك الشركات ميزة تنافسية غير عادلة. كما تتذمر من فشل منظمة التجارة العالمية في التعامل مع كل هذه الممارسات الخاطئة من وجهة نظرها.

والولايات المتحدة ليست وحيدة في تبني هذا الموقف، فمعها دول أخرى تتخوف وتشعر بالقلق في ما يخص انتهاك نظام ومعايير التجارة العالمية، وهي تسعى بشكل حثيث للتوصل إلى حلول من خارج القواعد الحالية لمنظمة التجارة العالمية؛ فعلى سبيل المثال، في عام 2017، تحركت اليابان إلى جانب الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي في محاولة مشتركة لوضع قواعد عالمية جديدة تخص الدعم والإعانات التي تقدمها الدول للشركات والنقل الإجباري للتكنولوجيا. وبمساعدة دول أخرى، حاولت الولايات المتحدة أن تحدّ من قدرة أعضاء منظمة التجارة العالمية على منح أنفسهم مكانة دول نامية، لأن هذه الميزة تعطي دولاً مثل الصين وسنغافورة مهلة طويلة لتطبيق اتفاقيات منظمة التجارة العالمية.

يُتوقع من الموقف الحالي الذي تتبناه الولايات المتحدة أن يتزايد الضغط على منظمة التجارة العالمية، وهذا يمكن أن يؤدي إلى إفشال المنظمة؛ لأنها تركز على المساواة في التعامل مع الأعضاء بصرف النظر عن حجم اقتصاد بعض الدول وقدرتها على أن تكون من صانعي السوق؛ وهذه المبادئ التي تتبناها المنظمة لا تنسجم مع نظرة الإدارة الأمريكية التي تتجسد في شعار "أمريكا أولاً" الذي يجعل أولوية

الولايات المتحدة أن تمتلك القدرة على صياغة سياستها التجارية، والاستفادة من وزنها النسبي في الاقتصاد العالمي والتجارة الدولية عندما تجري مفاوضات تجارية ثنائية أو متعددة الأطراف خارج إطار منظمة التجارة العالمية.

11- توزيع مكاسب التجارة الحرة وإحباطاته:

هناك العديد من الدول النامية تشعر – من وجهة نظرها – بإحباط تجاه النتائج التي أسفرت عنها جولة الأوروغواي، وهذه الدول تشعر أنها قد قدّمت تنازلات وتسهيلات معتبرة، وفتحت حدودها لتدفقات التجارة التي تعود بالفائدة على الدول المتقدمة؛ كما أدخلت إصلاحات جوهرية على سياستها التجارية، وتوقعت أن تواجه عدداً أقل من العراقيل أمام تدفقاتها التجارية، غير أن المكاسب التي حققتها الدول النامية لا تشابه المكاسب التي حققتها الدول المتقدمة.

وبموجب قرارات جولة الأوروغواي، وافقت الدول النامية على تخفيضات التعرفة الجمركية إلى مستويات أدنى من المستويات التي وافقت عليها الدول المتقدمة، حيث تقيدت بالنسبة المئوية ذاتها تقريباً للتعرفة الجمركية المطبقة في الدول المتقدمة، والمشكلة في نظر هذه الدول النامية هي استمرار السياسة الحمائية التجارية الواسعة الانتشار ضد منتجاتها، وهذه السياسة تأخذ أشكالاً غير متصورة وفق القواعد المعيارية لمنظمة التجارة العالمية.

هناك دول نامية عديدة ترى أن الدول المتقدمة تتبع سياسات وتشريعات لحماية اقتصاداتها وفرص العمل فيها من المنافسة الأجنبية، وذلك باستخدام مستويات عالية من الدعم والتعريفات الجمركية على المنتجات الزراعية، وإساءة استخدام إجراءات مكافحة إغراق السوق بالبضائع الأجنبية، وإجراءات السلامة.

كما أن الدول النامية تتهم الدول المتقدمة بأنها وضعت معايير صارمة للعمالة وحماية البيئة، مع أهداف معلنة لضمان "مساواة ظروف العمل" بين الدول المتقدمة والدول النامية، وتجنّب "الإغراق الاجتماعي" من قبل الدول النامية، فيما تثير فكرة ممارسة الدول النامية للمنافسة غير العادلة من خلال حرمان عمالها من الحقوق الأساسية والأجور اللائقة وظروف العمل المقبولة، المخاطر والمخاوف من توجه الدول المتقدمة نحو وضع معايير للعمالة وحماية البيئة يمكن إساءة استخدامها بسهولة من قبل مؤيدي السياسة الحمائية.

لقد كان تأثير هذه المخاوف واضحا في جولة مفاوضات الدوحة وقد أسهم في إفشال هذه الجولة. ومنذ البداية، كانت الدول النامية مترددة في تقديم تنازلات وتسهيلات لأنها شعرت أن جولة الأوروغواي فشلت في تحقيق جزء كبير مما وعدت به، وأصرت هذه الدول على أن تكون جولة الدوحة جولة

حقيقية للتنمية. ولكن جولة الدوحة انهارت جزئياً بسبب الخلافات بشأن الدعم الحكومي للمنتجات الزراعية بين الدول المتقدمة والدول النامية، وبين الدول المتقدمة ذاتها.

12- وباء "كوفيد-19": تحديات متزايدة

في الوقت الذي تواجه فيه منظمة التجارة العالمية تحديات متصاعدة، جاء اندلاع أزمة وباء "كوفيد-19" في بداية عام 2020 ليفاقم هذه التحديات، حيث أغلقت الدول حدودها وبدأت الأجندات القومية تعطي الأولوية للتجارة الحرة من أجل إنقاذ الوظائف وضمان النمو الاقتصادي، كما فرض العديد من الدول قيود تجارية على الواردات والصادرات بذريعة الأمن الوطني.

ونتيجة لذلك، من المتوقع أن تتراجع التجارة العالمية في عام 2020 بنسبة تتراوح بين 13% و32%، وستشهد كل مناطق العالم تقريباً هبوطاً بنسبة خانتين عشريتين في حجم التجارة العالمية في هذا العام، وستكون صادرات أمريكا الشمالية وآسيا الأكثر تضرراً من غيرها، ومن المرجح أن تنخفض التجارة بشدة في القطاعات التي لديها سلاسل قيمة معقّدة، خصوصاً الإلكترونيات ومنتجات السيارات[10].

فوفقا لمنظمة التجارة الدولية، بدأت حركة التجارة تتباطأ فعلاً في عام 2019 بسبب التوترات التجارية وتباطؤ وتيرة النمو الاقتصادي، وذلك قبل اندلاع وباء "كوفيد-19"،وحتىالتجارةالسلعيةالعالميةشهدتخلالعام 2019 تراجعاًطفيفاًبنسبة 0.1% منحيثحجمهابعدارتفاعبلغ 2.9% فيالعامالسابق،فيحينانخفضتالقيمةالدولاريةللصادراتالسلعية في عام 2019 بنسبة 3%؛ متراجعةً إلى 18.89 تريليون دولار.

ومن بين مكونات التجارة العالمية، تتوقع منظمة التجارة العالمية أن تكون تجارة الخدمات هي الأكثر تأثراً بوباء "كوفيد-19"،وبطريقةمباشرةجرّاءالقيودالمفروضةعلىالنقلوالسفروإغلاقالعديدمن مؤسسات بيع التجزئة ومؤسسات الضيافة. وربما تستفيد، مع هذا، بعض الخدمات من الأزمة، مثل تكنولوجيا المعلومات التي اشتد الطلب عليها نتيجةً لمحاولة الشركات تمكين موظفيها من العمل من منازلهم وحاجة الناس إلى التواصل الاجتماعي عن بُعد.

ومع انكماش التجارة الدولية نتيجةً لوباء "كوفيد-19"،بدأتالدولالأقلنمواًتواجهأصعبالتحدياتفيوقتأصبحتفيهمنظمةالتجارةالعالميةأقلكفاءةوفعاليةمنذيق بل.

كماأنانعداماالمواردالازمةلدعمأينوعمنالانتعاشالاقتصاديزدادسوءاًبسببباعتمادالدولالأقلنمواًعلىمجموع

ة محدودة من المنتجات التي تصدّرها إلى القليل من الأسواق التي كان بعضها أكثر المتضررين من وباء "كوفيد-19". فقد تراجعت قيمة السلع والخدمات المصدَّرة من الدول الأقل نمواً بنسبة 1.6% في عام 2019؛ أيْ تراجعت بنسبة أكبر من تراجع الصادرات العالمية، كما أن حصة الدول الأقل نمواً في الصادرات الدولية سجلت انخفاضاً هامشيا بنسبة 0.91% في عام 2019، ومن المتوقع أن يكون مستوى التراجع في التجارة عام 2020 أسوأ بكثير في الدول الأقل نمواً مقارنةً بالمستوى العالمي.

13- كيفية إحياء منظمة التجارة الدولية

إن منظمة التجارة الدولية في وضعها الراهن ليست إطاراً مناسباً لمعالجة التحديات التي تواجه التجارة الدولية، ولا بد من إعادة تأهيلها لتكون مستعدة لتنفيذ استجابة أكثر فعالية للأزمات الصحية والاقتصادية الحالية الناجمة عن وباء كوفيد-19.

ويقول نائب المدير العام لمنظمة التجارة الدولية، ألن وولف، إن هذه المنظمة في حاجة إلى معالجة القضايا التالية لكي تبقى وتكون أقوى حضوراً وفعالية في التجارة الدولية:

ضمان المساواة: بما يضمن تمتع جميع أعضاء المنظمة بحقوق متساوية داخل إطارها. ومن المعلوم أن مستوى قدرة أعضاء المنظمة يختلف من دولة إلى أخرى، وأن درجة التناغم بين الدول الأعضاء تعتمد على مدى قدرة هذه الدول على تحمُّل مسؤوليات أكبر تتناسب مع مكانتها من أجل إنجاح الجهد الجماعي؛ ولذا ينبغي التأكيد على مسألة تحمُّل الأعضاء الأقدر لمسؤولية أكبر لكي تستطيع منظمة التجارة العالمية الحفاظ على المنافع المكتسبة من التجارة الدولية وتعظيمها إلى مستويات أعلى.

التركيز على عدم التمييز: بموجب التجارة الدولية وقواعد منظمة التجارة العالمية، يمكن أن يتخذ مبدأ عدم التمييز أشكالا عديدة:

أولاً، تروِّج منظمة التجارة العالمية لمفهوم الدولة الأوْلى بالرعاية الذي يطلب من الدولة العضو في المنظمة تقديم أي تنازل أو امتياز أو حصانة لدولة أخرى في أي اتفاق تجاري، غير أن العديد من الترتيبات التجارية الثنائية وبعض الترتيبات التجارية الإقليمية مصممة لمعاملة الواردات القادمة من الدول الأعضاء بطريقة أفضل من تلك القادمة من الدول الأخرى.

ثانياً، تروّج منظمة التجارة العالمية لمبدأ المعاملة الوطنية الذي يشترط عدم التمييز بين المنتجات المحلية والمنتجات الأجنبية لأغراض داخلية، مثل الضرائب، غير أن العديد من الدول الأعضاء لا تلتزم بهذا المبدأ وتلجأ إلى تصعيد الحروب التجارية بحجة الأمن الوطني ومكافحة سياسات الإغراق، ولا بد من إعادة النظر في هذه الممارسات ووضع قواعد أكثر صرامة للحد منها وضمان وجود تجارة عادلة وحرة للدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية.

إعادة التفكير في مفهوم السيادة: ترتبط السيادة أساساً بقدرة الدول الأعضاء على امتلاك "حيّز سياساتي" عندما تُلزم نفسها بتطبيق قواعد منظمة التجارة العالمية، ولكن استخدام "الحيز السياساتي" من جانب أي دولة يمكن أن يجعل تصرفاتها تفرز نتائج عكسية بالنسبة للدول الأخرى. إن قيمة منظمة التجارة العالمية فيما يتعلق بممارسة الدول الأعضاء لسيادتها الوطنية تتجسّد في الحيّز الذي تتركه اتفاقات المنظمة لتحقيق الأهداف الوطنية. ولكن مفهوم السيادة في إطار منظمة التجارة العالمية يحتاج إلى توضيح، لأنه في ظل انعدام القيود يمكن لتصرُّف أي دولة بموجب مفهوم "الحيّز السياساتي" أن يؤدي إلى معاملة بالمثل من جانب الدول الأخرى الأعضاء، الأمر الذي يمكن أن يقوِّض حرية التجارة الدولية.

التركيز على التنمية: ينبغي على منظمة التجارة العالمية أن تعيد التفكير في سياساتها وتسهيلاتها ومساعداتها الفنية التي تقدمها لأعضائها من الدول النامية. فأساس التجارة الدولية يقوم على افتراض أن التخصص سيؤدي إلى مكاسب ناتجة عن زيادة الكفاءة، غير أن افتقار العديد من الدول النامية إلى السوق والقوة السياسية كثيراً ما يقود إلى تصوُّر عدم عدالة نظام التجارة العالمية ومنظمة التجارة العالمية التي تديره. كما ينبغي وضع توصيف أكثر واقعية للدول الأعضاء لتُحدّد بموجبه الدول النامية من غيرها، وذلك لضمان المعاملة العادلة لجميع الدول الأعضاء، ولا شك في أن هذا سيقلل من المقاومة والإجراءات المضادة من جانب الدول المتقدمة التي ترى بعض الثغرات في تطبيق هذه المزايا.

تعزيز الشفافية: رغم أن قواعد منظمة التجارة العالمية وطرق عملها تتطلب أن تكون المعلومات الخاصة بالتدابير الوطنية مجدَّدة وشاملة، فإن العديد من الدول لا توفر هذا المستوى من الشفافية، ولا بد من اتخاذ إجراءات في هذا الجانب لأن زيادة الشفافية في الممارسات التجارية وفي السياسات من شأنها أن توسِّع دائرة الفوائد لجميع الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية.

المعاملة بالمثل: غالباً ما تُبرَّر مفاوضات التجارة الدولية تحت مظلة منظمة التجارة العالمية المرونة والحيز السياساتي والقيود المؤقتة على السيادة بالحصول على معاملة بالمثل من جانب الدول الأخرى. وهذا يعني إعطاء امتيازات مقبل تلقي امتيازات، ولكن هذه المعاملة ليست مرتبطة دائماً بالقرارات الخاصة بالسياسات التجارية، ويجب على أعضاء منظمة التجارة العالمية أن يفكروا في هذا الأمر ضمن مسألة العدل والحاجة إلى تقديم إسهام إيجابي صافٍ؛ أيْ إعطاء أكثر مما يتلقونه مباشرةً، لأن الآثار الخارجية الإيجابية الناجمة عن التجارة الأكثر حرية وعدالة سوف تعود فعلياً بالفائدة على جميع الدول الأعضاء.

الخلاصة:

إن منظمة التجارة العالمية هي منظمة اقتصادية دولية تملك صلاحيات قانونية مستمدة من الاتفاقية المنشئة لها، تخولها وضع الضوابط والمبادئ الحاكمة لسياسات أعضائها التجارية، واتخاذ التدابير وإصدار التوصيات أو القرارات ذات القوة الإلزامية بشأن تعاملاتهم في السلع والخدمات.

وقد أُنشئت المنظمة بموجب اتفاقية مراكش الموقعة من قبل الأطراف المشاركة في جولة أوروجواي التي جرت وقائعها بمدينة "بونتا دال آستى" Puntedel Este خلال الفترة من 20 سبتمبر عام 1986م إلى 15 أبريل عام 1994م، ودخلت هذه المنظمة حيز النفاذ في أول يناير عام 1995م. وبمقتضى هذا النفاذ وضع حد للجدل القائم منذ عقود حول التكييف القانوني لاتفاقية الجات أو الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة التي كانت تعمل كمنظمة دولية في حين أنها لم ترتقي إلى ذلك الشكل قانونياً.

وبنشأة منظمة التجارة العالمية صارت الجات تدعى الجات 1947م وذلك للتمييز بينها وبين الاتفاقية المتعلقة بالتعريفات والتجارة أو الجات 1994 والتي لا تعدو أن تكون إلا نص الجات 47 مع بعض التعديلات وعدة قواعد مكملة وهو ما مثل من ناحية أخرى النهاية القانونية للجات 1947. وأصبحت هذه الأخيرة في ثوبها الجديد أي الجات 1994 جزءً من اتفاقية مراكش المنشئة أو التأسيسية شأنها في ذلك شأن العديد من الاتفاقيات المرعية من قبل المنظمة.

الفصل السادس: ادارة سلسلة الامداد الدولية

تمهيد:

تعتبر سلسلة الإمداد مجموعة العمليات التي على أساسها يتم توصيل السلعة من المصدر إلى المستهلك. ولضمان الوصول الجيد إلى المستهلك نحتاج إلى كفاءة سلسلة الإمداد. إذن سوف نُحلل هذه الأفكار وفق الطرح الموالي

أولا: تعريف الإمداداتونشأة مفهوم الإمدادات وأهميته

يمكن أن نبرز تعريف الإمداد. وكيف نشأ هذا المفهوم في البداية. وسبب انتقاله إلى مؤسسات الأعمال:

1- تعريف الإمدادات (logistique)

تعني عملية كفاءة وفعالية التخطيط والتنفيذ والرقابة لتدفق وتخزين المواد الخام والمخزون قيد الصنع والبضائع النهائية والمعلومات المتعلقة بها من نقطة البداية إلى نقطة الاستهلاك. وذلك بهدف إرضاء المستهلك وتحقيق احتياجاته.

2- نشأة مفهوم الإمدادات

نشأ مفهوم الإمدادات logistics نشأة عسكرية. حيث بدأ استخدامه في الجيش الفرنسي عام 1905 بهدف تأمين وصول المؤن في الوقت الملائم وبأمثل طريقة ممكنة. ثم استخدمت بكثافة إبّان الحرب العالمية الثانية، حيث كان أحد عوامل انتصار جيوش الحلفاء. وما إن وضعت الحرب أوزارها حتى بدأ ظهور دراسات ترمي إلى تطبيق اللوجستيات في مجال الأعمال فيما عرف باسم business logistics، حيث تبين من الدراسات التي أجريت في هذا المجال أن نحو 40في المائة (في المتوسط) من تكلفة إنتاج أي سلعة في الدول المتقدمة ترجع إلى الأنشطة الإمدادية. ولما كانت معظم الشركات في تلك الدول تستخدم تقنيات إنتاجية متشابهة، أصبح من غير الممكن تحقيق الميزة التنافسية أو تعزيزها إلا من خلال خفض تكلفة الأنشطة الإمدادية والتي تتكون من الأنشطة الداعمة للعملية الإنتاجية، سواء تلك السابقة على الإنتاج مثل شراء المواد الأولية (أو استيرادها)، نقلها، تخزينها، التأمين عليها، القيام بالعمليات البنكية اللازمة لها أو الأنشطة التي تتم أثناء عملية الإنتاج كعمليات المناولة الداخلية، أو تلك التي تتم بعد الانتهاء من العملية الإنتاجية وتتمثل في التعبئة والتغليف والترويج والتخزين والنقل والتأمين وخدمات ما بعد البيع ... الخ.

3- أهمية الإمداد:

تتجلى في النقاط التالية:

أ - تسهيل حركة تجهيز وتنسيق الطلب بشكل يحقق المنفعة المكانية والزمانية للمنتجات؛

ب - تحقيق المعالجة المتكاملة لإدارة عمليات حركة المواد والسلع التامة الصنع؛

ت - تحقيق ميزة القيمة من مكان السوق، من خلال تقليص المخزون وتحقيق التكامل مع المجهزين بشكل يسهم في تقديم ما يحتاجه الزبون بكفاءة عالية.

تعريف إدارة سلاسل الإمداد:

إدارة سلاسل الإمداد، أو ما يعرف ب Supply Chain Management، حسب تعريف APICS هي " تصميم أنشطة سلسلة التوريد وتخطيطها وتنفيذها ومراقبتها بهدف تحقيق صافي القيمة، وبناء بنية تحتية تنافسية، والاستفادة من الخدمات اللوجستية العالمية، ومزامنة العرض مع الطلب، وقياس الأداء عالميا".

ويمكن أيضا تعريف إدارة سلسلة الإمداد حسب تعريف منظمة إدارة سلاسل الإمداد CSCMP أنها " تخطيط وإدارة جميع الأنشطة المشاركة في تحديد المصادر والمشتريات والتحويل وجميع أنشطة إدارة الخدمات اللوجستية. الأهم من ذلك، أنه يشمل أيضًا التنسيق والتعاون مع شركاء القنوات، الذين يمكن أن يكونوا موردين ووسطاء ومقدمي خدمات من جهات خارجية وعملاء. في جوهرها، تدمج إدارة سلسلة التوريد إدارة العرض والطلب داخل الشركات وعبرها".

عناصر إدارة سلاسل الإمداد:

تتكون عملية إدارة سلاسل الإمداد من 5 عناصر رئيسية، وهي على النحو التالي:

أ- الخطة أو الاستراتيجية:

تحتاج المنظمات إلى استراتيجية لإدارة جميع الموارد التي يتم من خلالها تلبية طلب العملاء على منتجاتهم أو خدماتهم. جزء كبير من تخطيط SCM هو تطوير مجموعة من المقاييس لمراقبة سلسلة التوريد بحيث تكون فعالة بتكاليف أقل وتوفر جودة وقيمة عالية للعملاء.

ب- المصدر (المُورد)

تقوم المنظمات باختيار الموردين اللازمين لتوفير السلع والخدمات التي يحتاجونها لخلق المنتجات. لذلك، يجب على مديري سلسلة التوريد تطوير مجموعة من عمليات التسعير والتسليم والدفع مع الموردين وإنشاء مقاييس لمراقبة العلاقات وتحسينها. وبعد ذلك، يعمل مديرو SCM على تجميع عمليات لإدارة مخزون سلعهم وخدماتهم، بما في ذلك استلام الشحنات والتحقق منها، وتحويلها إلى مرافق التصنيع والإنتاج.

ج. التصنيع

يقوم مديرو سلسلة التوريد بجدولة الأنشطة اللازمة للإنتاج والاختبار والتعبئة والتحضير للتسليم. هذا هو الجزء الأكثر كثافة من حيث المقاييس في سلسلة التوريد، الجزء الذي تستطيع فيه الشركات قياس مستويات الجودة في الإنتاج وإنتاجية العمال.

د- التسليم:

هذا هو الجزء الذي يشير إليه العديد من المطلعين في SCM على أنه لوجستيات، حيث تقوم الشركات بتنسيق استلام الطلبات من العملاء، وتطوير شبكة من المستودعات، واختيار شركات النقل لإيصال المنتجات إلى العملاء وإنشاء نظام فواتير لاستلام المدفوعات.

هـ- المُرجع (المردودات)

يمكن أن يكون هذا جزءًا إشكاليًا من سلسلة التوريد للعديد من المنظمات. يتعين على مخططي سلسلة التوريد إنشاء شبكة سريعة الاستجابة ومرنة لاستلام المنتجات المعيبة والزائدة من عملائهم ودعم العملاء الذين لديهم مشاكل مع المنتجات المستلمة.

أهمية إدارة سلسلة الإمداد

من المعروف أن إدارة سلسلة التوريد هي جزء لا يتجزأ من معظم الأعمال وهي ضرورية لنجاح المنظمة ورضا العملاء. وتكمن أهميتها في أنها:

- ✓ تُعزز خدمة العملاء في المنظمة.
- ✓ تُقلل تكاليف التشغيل.
- ✓ تُحسن الوضع المالي للمنظمة.
- ✓ تضمن الكفاءة وتُحسن الجودة.

المبادئ السبعة لإدارة سلسلة التوريد والإمداد:

- ✓ تقسيم العملاء إلى مجموعات مختلفة بناءً على مدى حاجتهم لخدمة معينة وتكييف سلسلة التوريد لخدمة هذه المجموعات.
- ✓ بناء شبكة نظم الإمدادات بناءً على متطلبات الخدمة وربحية مجموعات العملاء.
- ✓ تحليل إشارات السوق والاستماع لها من أجل تخطيط الطلب بناءً على السوق في سلسلة التوريد. يضمن ذلك دقة التنبؤ والتخصيص الأمثل للموارد.
- ✓ جعل المنتج الأقرب إلى العميل مميزاً وتسريع التحول في سلسلة التوريد.
- ✓ إدارة مصادر سلسلة التوريد بشكل استراتيجي من أجل تقليل التكلفة الكلية للمواد والخدمات.
- ✓ تطوير استراتيجية تكنولوجية على سلسلة التوريد تدعم مستويات متعددة لاتخاذ القرار وتعطي رؤية واضحة لتدفق المنتجات والخدمات والمعلومات.

اتباع معايير الأداء لكافة قنوات التوزيع من أجل ضمان نجاح وصول الخدمات أو المنتجات إلى المستخدم الأخير بفعالية وكفاءة.

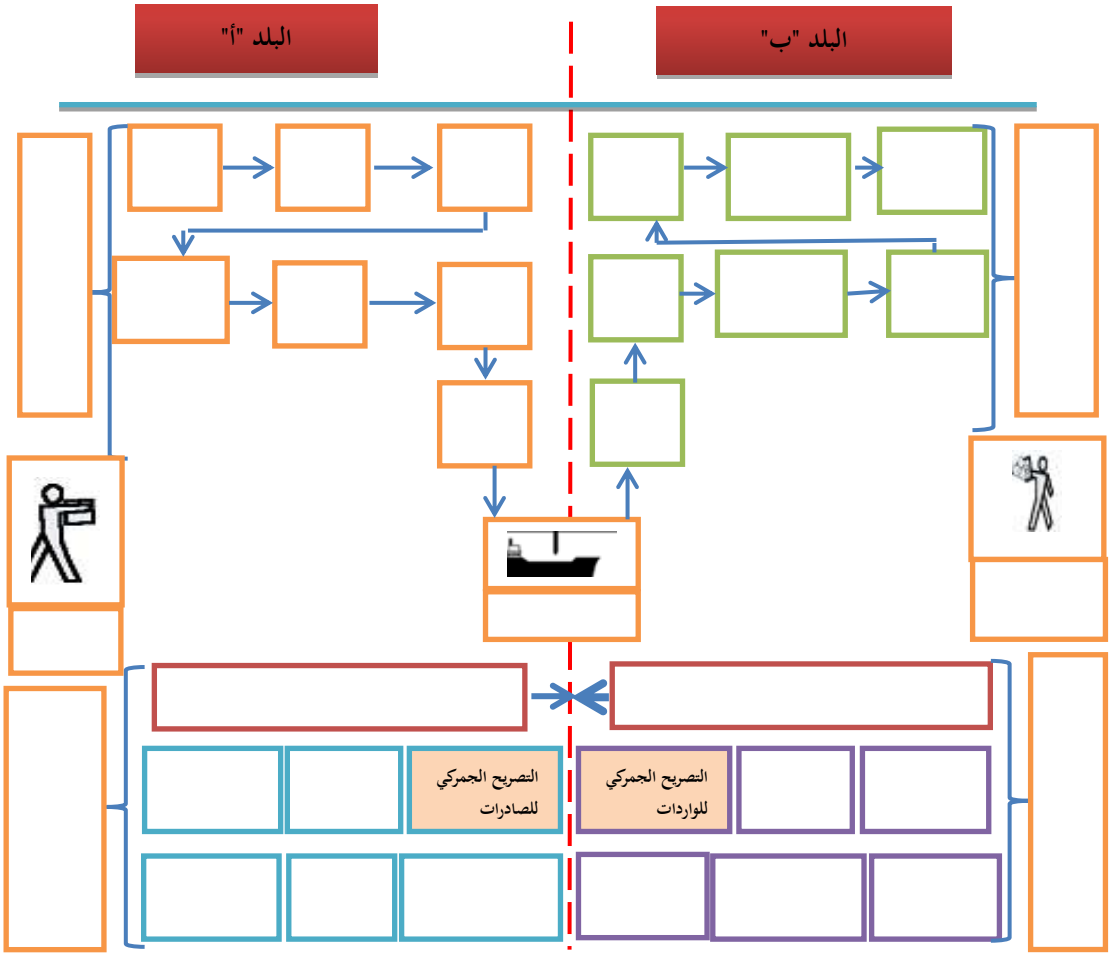
الاختلافات الرئيسية بين إدارة سلسلة الإمداد واللوجستيات:

- ✓ يعرف تدفق وتخزين البضائع داخل وخارج الشركة باسم اللوجستيات. تعرف حركة وتكامل أنشطة سلسلة التوريد باسم إدارة سلسلة التوريد.
- ✓ الهدف الرئيسي من الخدمات اللوجستية هو رضا العملاء الكامل. على العكس، فإن الهدف الرئيسي وراء إدارة سلسلة التوريد هو الحصول على ميزة تنافسية كبيرة.
- ✓ هناك دائرة واحدة فقط تشارك في اللوجستيات في حين تشارك بعض الدوائر في إدارة سلسلة التوريد.
- ✓ إدارة سلسلة التوريد هو مفهوم جديد بالمقارنة مع الخدمات اللوجستية.
- ✓ اللوجستيات هي فقط نشاط ضمن إدارة سلسلة التوريد.

1- تحليل وتشخيص مسار انتقال السلعة من مكان الإنتاج إلى المستهلك النهائي

هناك طريقة مفيدة لتحديد أنشطة وعلاقات الأطراف المشاركة في التجارة. وتفيد أيضا في معرفة أين يقع القيد الذي يعرقل عمليات التجارة الدولية. والتي يمكن نستشفها من الشكل التالي:

الشكل رقم(06): يوضح العمليات التجارية في المعاملات التجارية النموذجية



Source: Andrew Grainger, **customs andtradefacilitation: from concepts to implementation**, World Customs Journal, Volume 2, Number 1, International Network of Customs Universities, World Customs Organization, April 2008, p19.

2- دور تكنولوجيا المعلومات والاتصال في سلسلة الإمدادات الدولية

يعتبر تطور خدمات تكنولوجيا المعلومات والاتصال حافزا في عملية التحول التي عرفتها منظمات الأعمال. والتوجه نحو المنظمات الإلكترونية وما صاحبها من تبادل للبيانات الكترونيا(electronicdatainterchange)، بحيث أصبحت طلبيات الشراء تتم وفق الإرسال الإلكتروني وحتى التسوية المالية لهذه المعاملات تتم بشكل إلكتروني والتي تساعد على خفض التكاليف وخفض الوقت. مما يزيد من تدفق السلع بين الدول وإمكانية نفاذها إلى الأسواق الدولية ويزيد من قدرتها التنافسية.

ويمكن أن نلخص الفوائد الأساسية التي تنتج عن تطبيق التكنولوجيا الحديثة في سلسلة الإمداد في النقاط الثلاث التالية:

أ - تساعد التطبيقات التكنولوجية الحديثة في الوصول إلى مستوى جيد من إرضاء الزبائن على إعتبار أن تلبية الطلبيات يكون بشكل سريع؛

ب -تساعد التطبيقات التكنولوجية الحديثة في الوصول إلى مستوى جيد لاستغلال الموارد البشرية في المؤسسة؛

ت -تساعد التطبيقات التكنولوجية الحديثة في زيادة تدفق المعلومات التي يمكن أن تساهم في تحسين التخطيط الاستراتيجي للمؤسسة.

تعريفمؤشر أداء الإمدادات(Logistics Performance Index)

يقيس هذا المؤشر مستوى جودة الخدمات المتعلقة بالتجارة من لحظة خروج السلعة من المصنع وحتى وصولها إلى المستهلك، ويتخلص في **ستة (06)** مجالات وهي:

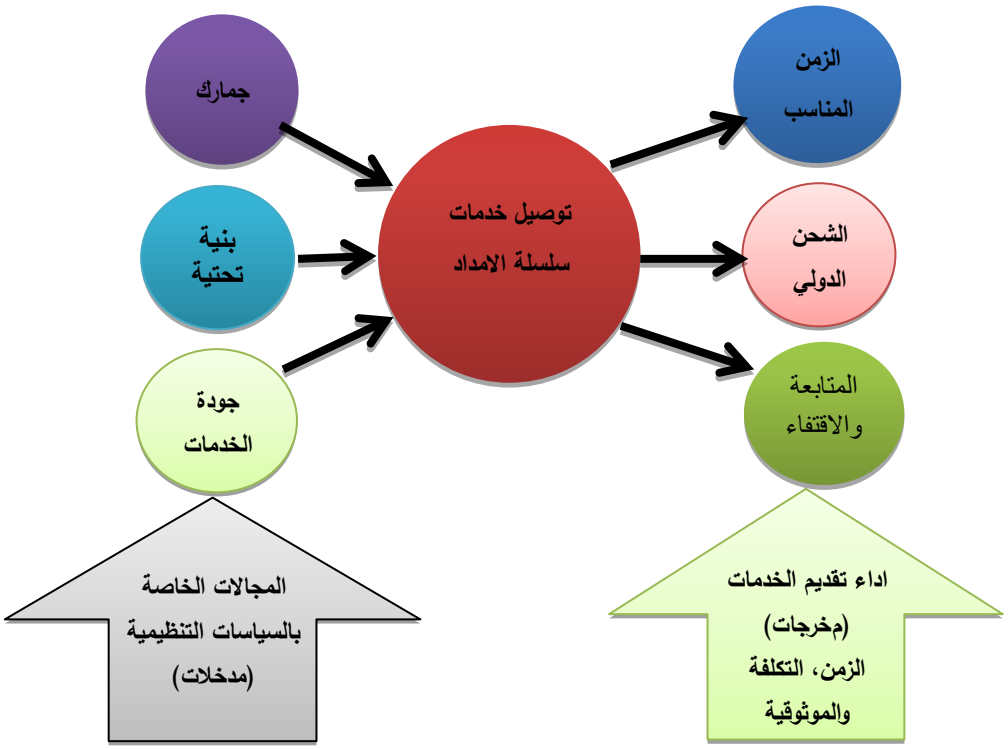
1. كفاءة الجمارك والتخليص الجمركي على الحدود؛
2. جودة البنية التحتية الخاصة بالتجارة ؛
3. سهولة ترتيب الشحنات بأسعار تنافسية (سهولة ترتيب الشحنات)؛
4. كفاءة ونوعية الخدمات اللوجستية خدمات النقل بالشاحنات، والشحن، والتخليص الجمركي (جودة الخدمات اللوجستية)؛
5. القدرة على تتبع الشحنات واقتفاء أثرها (تتبع وتعقب)؛
6. مدى وصول الشحنات في الوقت المناسب.

للإشارة فقط أن قيمة مؤشر أداء الإمداد تتراوح ما بين 1 و5.

مدخلات ومخرجات مؤشر سلسلة الإمداد الدولي

بناءا على المعطيات السابقة والتي تعتبر بمثابة مؤشرات فرعية. يتكون مؤشر أداء الإمداد من ثلاثة عناصر أساسية تعتبر بمثابة مدخلات (جمارك، بنية تحتية وجودة الخدمات) وكذلك ثلاث عناصر تعتبر بمثابة مخرجات (الزمن، الشحن والمتابعة). والشكل التالي يوضح ذلك.

الشكل رقم(07): مدخلات ومخرجات مؤشر سلسلة الإمداد الدولي



Source:Jean-FrançoisArvis and others,**Trade Logistics in theGlobal Economy**, The World Bank, Washington, 2014, p17.

الخلاصة:

إن الهدف النهائي لإدارة سلاسل الإمداد المتطوِّرة فهو تأمين عنصرين حيويين لأي شركة أو مؤسسة ناجحة: الاستقلال النسبي للفروع من خلال إعطائها هامشاً واسعاً لتنفيذ مهامها بفعالية ونشاط، وفي الوقت نفسه تأمين تكامل في الأداء الاستراتيجي للشركة ككل. وذلك باتباع أساليب ومناهج عملية مبتكرة ومتجدِّدة باستمرار لتكتسب قدرة تنافسية في عالم تزداد فيه التنافسية بشكل كبير.

وهكذا فإن إدارة سلاسل الإمداد تعالج العلاقات العديدة بين أطراف متعدِّدة ومختلفة بحيث تتغلب على معوقات نمو الإنتاجية. وهذا يعني جعل التخطيط بدلاً من التصنيع هو مركز عملية الإدارة. أي إنه من الضروري أن تكون العمليات في مختلف مراحل سلسلة الإمداد متكاملة ومتكيفة مع ظروف العمل المتغيرة بشكل يضمن تنفيذها بسلاسة.

تسهم إدارة سلاسل الإمداد في زيادة كفاءة المؤسسات التي تؤدي بدورها إلى رفع الأرباح وخفض التكاليف. كما تعزِّز التعاون بين الأطراف بشكل أفضل لتحقيق الأهداف المشتركة وتنظيم عمليات الشراء والنقل واستخدام كميات مناسبة من المخزون والحفاظ على التكاليف عند الحد الأدنى.

وتسهم بشكل فاعل في تلبية طلبات العملاء، من خلال الاستراتيجيات والعمليات المناسبة للمساعدة في تفادي التعقيدات غير الضرورية. ومن المهم أنها تنظم إدارة الاضطرابات والتغيرات التي تواجهها المؤسسة داخلياً وخارجياً بتقديم حلول سريعة ومناسبة للتكيف مع المتغيرات وتقليل أثر المخاطر على سير العمل. مما يساعد الشركات والمؤسسات في تحقيق فوائد إيجابية وتحويل التحديات إلى فرص تطويرية.وإضافة إلى ما تقدَّم، يغطي نشاط سلسلة الإمداد القضايا البيئية والاجتماعية والقانونية. من هنا يرتبط مفهوم الاستدامة في إدارة سلاسل الإمداد ارتباطاً وثيقاً بالمسؤولية الاجتماعية للشركات التي أصبحت من صلب مجالات الاهتمام الرئيسة للمؤسسات في الوقت الحالي.

الفصل السابع: الحرب التجارية في عصر العولمة

تمهيد:

إن دراسة الحروب التجارية وبقدر ماهية دراسة حديثة نوعا ما، إلا أنها باتت تمثل أهمية كبيرة لكون التجارة الدولية تمثل أرقاما فلكية، وأي حرب تجارية تنشب بين أي عنصرين تجاريين دوليين ، تأثر بشكل بالغ على البيئة الاقتصادية العالمية .

ولعل أيضا تنوع طرق وأساليب ممارسة هذا النوع من الحروب، وتعدد الأسباب المؤدية لنشوبها فضلا عن أضرارها الاقتصادية، سواء على اقتصاد الدولة أو على مستوى الاقتصاد العالمي ككل، زاد من شغفنا لدراسة هذا الموضوع ، إلا أنه تجدر الإشارة إلى أن الثابت في هذا النوع من الحروب هو خطورتها وامكانية تطورها إلى حرب عملات لتصبح أخطر و عواقبها أشمل، في وقت يزداد فيه الجدل حول الحمائية التجارية وتحرير التجارة وتزايد حدة الانتقادات الموجهة مؤخرا إلى المنظمة العالمية للتجارة بصفتها المنظم العالمي والمشرف على الشؤون التجارية بسبب عدم تدخلها بالشكل الكافي للحد من هذه الحرب لأسباب عديدة من بينها عدم توفرها على القوة الردعية اللازمة وكذا تحيزها الفاضح لمصالح الشركات متعددة الجنسيات والولايات المتحدة الامريكية.

1.تعريف الحروب التجارية

الحرب التجارية هي صراع اقتصادي ناتج عن الحمائية المتطرفة في الدول التي تصعد أو تنشئ التعريفات أو غيرها من الحواجز التجارية ضد بعضها البعض ردا على الحواجز التجارية التي أنشأها الطرف الآخر.

ومما سبق ذكره يمكن تعريف الحروب التجارية على أنها :" مجموع الإجراءات والأساليب والحواجز التي يتخذها طرف ما في التجارة الخارجية ضد طرف آخر تؤدي في الأخير إلى ردود فعل بنفس الإجراءات المتخذة من الطرف الأول وتصاعد هاته الإجراءات مع الوقت" .

2.دوافـع الحرب التجارية

تتعدد دوافع الحرب التجارية كباقي الحروب الأخرى والتي لديها أهداف وغايات سواء معلنة أو غير معلنة إلى عدة نقاط سنقوم بذكرها في هذا المطلب .

أ. تقليل حدة العجز في الميزان التجاري .

ب.توسيع الحصة السوقية وإزاحة المنافسين.

ت.الرد على ممارسات تجارية غير عادلة .

ث.حماية المنتج المحلي .

ج.زيادة إيرادات الرسوم الجمركية .

3. الأدوات المباشرة للحرب التجارية: وتتمثل في :

أ.التعريفة الجمركية: تعتبر أحد أهم الأدوات المستخدمة في الحروب التجارية ،كونها عادة ما يتم الرفع فيها من قبل الدولة البادئة بالحرب التجارية ،ما تعتبره الدولة المتضررة استفزازا يتوجب معه الرد بالمثل وتقوم بالزيادة بنفس الأسلوب وهنا تبدأ سلسلة الرفع المتبادلة بين الطرفين .

وتكمن أهمية هاته الأداة كونها تمثل أسلوبا أو طريقة فورية النتائج للدولة التي تستخدمها ،سواء من حيث زيادة مداخيل الرسوم الجمركية ومنه مداخيل الخزينة العمومية أو التخفيف من حدة العجز في الميزان التجاري مع الدولة التي تم فرض الزيادة في التعريفة الجمركية على وارداتها أو حماية الصناعة المتضررة .

ب.الاغراق : هو أن تقوم دولة ما ببيع منتج خارج حدودها بثمن أقل من الثمن الذي يباع به في السوق الوطنية. فالإغراق من بين الأدوات المتاحة ليس الحرب التجارية ويعتبر وسيلة من أنجع الوسائل كونه يعتبر وسيلة مخفية لأنه وببساطة صعب الاثبات عكس أداة التعريفة الجمركية التي وبمجرد استعمالها يعلم بها الطرف الآخر حتى وإن كان الطرف المتضرر متيقنا من ممارسة من ممارسة الدولة له ،فإنه يجد نفسه في رحلة بحث ماراطونيةلاثباته بالدليل القاطع ومن بين أهم الدول التي تستخدم هاته الأداة نجد دولة الصين ، ففي كل مرة تتعالى الأصوات داخل المنظمة العالمية للتجارة ومطالتها بوقف مثل هاته الممارسات ،ووصل ببعض أعضاء المنظمة إلى رفع شكاوى إلى لجنة المنازعات بهذا الخصوص ، لكن وفي أغلب الأحيان تبرأ ساحة الصين لعدم توفر الأدلة الكافئة ضدها .

3. حصص الاستيراد :نظام الحصص هو نظام تقوم بموجبه الدولة بفرض حصص كمية على الواردات التي يتم استيرادها من الخارج ، أي أحد أقصى على الكمية المستوردة من الواردات من سلعة محددة أو عدة سلع. ويعد نظام الحصص من أشكال التدخل في التجارة الخارجية للدول ، وينظر إليه على أنه من الممارسات غير العادلة لأنه يؤثر في أسواق السلع التي يتم الاتجار فيها بقرارات إدارية ، ولا تتحكم السوق عند تطبيق هذا النظام إلى منطق العرض والطلب ، ويفرض هذا النظام لتحقيق عدة أهداف منها :

4.الأدوات غير المباشرة للحرب التجارية : وتتمثل في :

أ.إعانات التصدير :وهي تلك الاعانات التي تقدم في صورة نقدية للمنتجين المحليين مثل توفير بعض مدخلات الانتاج بأسعار رمزية تقل كثيرا عن أسعارها السوقية ، أو إمدادهم ببعض الأموال لإعانتهم على الاستمرار في خطوط الانتاج وهو ما تفعله الآن دول الاتحاد الأوروبي وخاصة بريطانيا مع الفلاحين والقائمين على الانتاج الحيواني حيث تقدم لهم مساعدات مادية مباشرة بهدف

الحفاظ على استمرارهم في النشاط

ب.تقليد السلع والعلامات التجارية : على الرغم من وجود تعريف موحد وعام لظاهرة التقليد نظرا لعدم توحد خصائص هذه الظاهرة التي تتواجد بصفة وطيدة في مختلف مستويات الأعمال وأنواعها وفي الأسواق المحلية والدولية. وقد أعطت المنظمة العالمية للتجارة تعريفا للتقليد وفقا للمادة 51 من الاتفاق حول مزايا حقوق الملكية الفكرية ADPIC وهو :" المنتجات المقلدة تشمل جميع المنتجات بما في ذلك التغليف التابع لها ،والتي تحمل بعض الخصائص أو كلها العلامة مسجلة والتي تمس حقوق مالك أو مالكي هذه العلامة (حسب التشريع في كل بلد) ،وتلحق به أضرارا مادية أو وظيفية ".

" التقليد هو عملية إعادة إنتاج لمنتجات فنية أدبية أو صناعية و التي تلحق الضرر بحقوق الملكية لمالك أو مالكي هذه المنتجات " .

ويمس التقليد المجالات التالية :

- براءات الاختراع .
- العــلامة
- الأعمال الفنية
- وضع علامة بطريقة غير شرعية في المنتجات.

والتقليد بصفة عامة هو كل عملية إعادة إنتاج كلي أو جزئي لخصائص مميزة لمنتوج أصلي ذا طابع فني أدبي أو صناعي لأهداف تسويقية وتوزيعية ،أو أعمال الاستيراد والتصدير لهذه العلامة بطريقة غير شرعية دون علم مالكها والتي تمس بحقوق الملكية وينجم عن ذلك ضرر مباشر له .

ج.الشائعات والأخبار الزائفة : تمثل الشائعة كظاهرة اجتماعية عنصرا مهما في نسيج كل تقافة من الثقافات البشرية فهي وليدة مجتمعها ،وتتعرض الشائعة في أثناء التداول الى التحريف والتبديل والتغيير والزيادة والنقص، وقد ساعد على انتشار الشائعات في وقتنا الحاضر تنوع الوسائل وتعددها عن طريق البث المباشر بمختلف وسائله بحيث تصل الشائعة إلى من وجهت إليه بسرعة قياسية .

ومع اشتداد المنافسة الدولية بين الشركات تكثر الشائعات بهدف الاضرار بالشركات المنافسة بغض النظر عن صحة الشائعة أو عدمه ،وتعرضت عديد الشركات عبر دول العالم إلى مثل هاته الممارسات مما دفعها إلى استحداث قسم خاص يدعى بقسم العلاقات العامة مهمته ضمان التواصل مع جميع المتعاملين ومدهم بالمعلومات الرسمية حول الشركة واصدار البيانات لسد الثغرة أمام مروجي الشائعات من جهة وإدارة الأزمات من جهة أخرى ولعل من أبرز أمثلة هاته الشائعات التي تتعرض لها الشركات الكبيرة ما تتعرض له شركة "Huawei" للإلكترونيات والبرمجيات الصينية الشهيرة من قبل

منافسيها وخاصة شركة "Apple" الأمريكية بشأن مزاعم عن استغلال الصين لأجهزتها الالكترونية للتجسس على الزبائن ،وهو ما نفته الشركة مرارا وتكرارا .

5- قراءة في الحرب التجارية بين الصين والولايات المتحدة الامريكية:

قامت الولايات المتحدة الأمريكية عام 2018 بفرض تعريفات جمركية بموجب المادة 232 على واردات الصلب والألومينيوم القادمة من الخارج بواقع 25٪ على الصلب و 10٪ على الألمنيوم؛ وشملت الصلب المطلي، والسبائك، والألمنيوم، والأنابيب التي تستهلك بكثافة في قطاعي الصناعة والتشييد، لكونها تهدد الصناعات المحلية الأمريكية وأمنها القومي.

وردا على هذه التعريفات الجمركية، أعلنت مجموعة من الدول بما فيها الصين والاتحاد الأوروبي وروسيا والهند واليابان وتركيا، فرض تعريفات مضادة على واردات محددة من الولايات المتحدة، حيث أصدر الاتحاد الأوروبي – مثلاً – قائمة بـ 10 منتجات أمريكية بما فيها المشروبات الكحولية، والدراجات النارية التي أخضعها لتعريفات جمركية ردا على الخطوة الأمريكية.

وتعديلاً لقرار عام 2018 وإتماما له، أصدر الرئيس الأمريكي أواخر يناير عام 2020 أمرا تنفيذيا بفرض رسوم جمركية إضافية على مُنتجات جُزئية مُصنعة من الصلب والألمنيوم بواقع 25٪ على المنتجات من الصلب، وبواقع 10٪ على المنتجات من الألمنيوم. كما حدد القرار قائمة الدول التي تم استثناؤها؛ وهي الأرجنتين، وأستراليا، والبرازيل، وكندا، والمكسيك، وكوريا الجنوبية. فما هي إذا أبعاد هذا القرار ودلالاته وانعكاساته، وكيف سيؤثر على مستقبل التجارة العالمية الخاصة بقطاع تصنيع الصلب والألومنيوم وعلاقة الولايات المتحدة بشركائها التجاريين.

5-1-دوافع القرار الأمريكي:

تستخدم التعريفات الجمركية كوسيلة لتحقيق جملة من المخرجات للاقتصاد الوطني في الدولة التي تفرضها؛ ومن بينها حماية الصناعات الوطنية، ولاسيما تلك الناشئة أو غير القادرة على منافسة الواردات الأجنبية في السوق المحلية، إضافة إلى بعض العوامل المرتبطة بحماية المستهلكين أو حتى بالأمن القومي، ويمكن إجمال دوافع القرار الأمريكي في ما يلي:

الدوافع المرتبطة بحماية الصناعة الوطنية : وتشكل – على ما يبدوا – أحد أهم الدافع التي تقف وراء هذه الخطوة الأمريكية، ولاسيما في ظل تنامي حدة المنافسة في مجال صناعات الصلب والألمنيوم داخل السوق الأمريكية، وعدم قدرة الصناعة الأمريكية على منافسة الواردات الأجنبية من هذه الصناعات، ومن ثم جاء قرار فرض هذه الرسوم لتشجيع الصناعة المحلية وزيادة الإنتاج المحلي، وحماية الصناعة الأمريكية من منافسة منتوجات بعض الدول مثل الصين – بحسب التصريحات

الأمريكية – الأمر الذي لاقى ترحيباً كبيراً من المصنعين في الولايات المتحدة الذين أعلن عدد منهم خططاً لزيادة مستوى إنتاجهم.

الدوافع المرتبطة بالتوظيف والعمالة : فحماية الصناعات الوطنية من الصلب والألمونيوم من شأنه أن يشجع المصانع على زيادة الإنتاج، وبالتالي زيادة عدد العاملين وتعزيز معدلات التوظيف وتقليل نسبة البطالة التي قد ترتفع إذا أغلقت هذه المصانع أبوابها بسبب المنافسة الدولية المُسْتعِرة؛ وهذا بحد ذاته يخدم أهداف انتخابية للرئيس الأمريكي دونالد ترامب الذي يستعد لخوض جولة ثانية من الانتخابات الرئاسية نهاية العام الحالي، ولاسيما أن هذه الصناعات تتركز في ولايات ذات وزن انتخابي مهم. كما أنه يمكن أن يفسر سبب عدم اهتمام الإدارة الأمريكية في الوقت الراهن بتأثيرات هذه الخطوة على حلفاء الولايات المتحدة وإعطاءها الأولوية لشؤونها الداخلية ومصالحها الخاصة.

الدوافع المرتبطة بالصراعات التجارية : ولاسيما بين الولايات المتحدة والصين، حيث يمكن النظر إلى هذا القرار باعتباره خطوة من قبل الإدارة الأمريكية في اتجاه سعيها إلى تنفيذ وعودها للناخبين بتخفيض العجز التجاري مع القوى الدولية الأخرى، وعلى رأسها الصين، عن طريق إعادة صياغة اتفاقيات التجارة الخارجية أو عن طريق فرض التعريفات الجمركية.

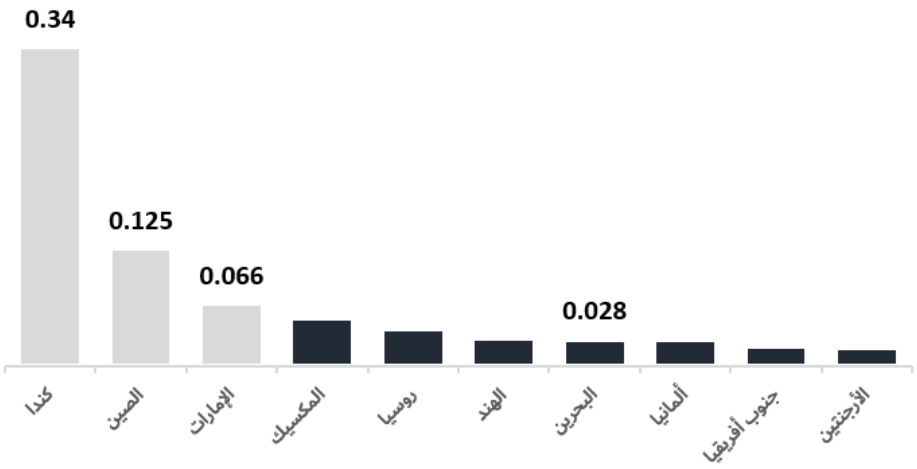
الدوافع المتعلقة بالأمن القومي : تعتبر واردات الألمنيوم والصلب من السلع الوسيطة الداخلة في قطاعات صناعية استراتيجية في الولايات المتحدة مثل صناعات السيارات والطائرات والأجهزة، وفي قطاعات صناعات البناء، والنفط، والمرافق العامة، وخطوط الأنابيب، والأسلاك، بالإضافة إلى الصناعات المتعلقة بالدفاع والأمن؛ وهناك مخاوف من أن يؤدي الاعتماد المفرط على الواردات من هذه السلع على مخاطر تهدد الأمن القومي، حيث أن أكثر من 60٪ من إجمالي المعروض من الألومنيوم في سوق الولايات المتحدة يأتي من الخارج، ما يجعلها ذات تأثير كبير على الصناعات الدفاعية والأمنية المعتمدة على الألمنيوم والصلب، وهذا ما أكده عام 2018 تقريرين أصدرتهما وزارة التجارة الأمريكية أشارا إلى أن واردات الصلب والألومنيوم أصبحت تهدد الأمن القومي للولايات المتحدة الأمر نفسه الذي وظفه الرئيس دونالد ترامب مبررا لفرض هذه الرسوم على أساس اعتباره إجراء يخدم مصلحة الاقتصاد الأمريكي، ويحمي الأمن القومي الأمريكي.

6- المتضررون والرابحون من القرار الأمريكي

تتصدر وفق إحصائيات التجارة الخارجية، كل من كندا والصين ودولة الإمارات العربية المتحدة على التوالي قائمة الدول التي تستورد منها الولايات المتحدة الأمريكية الألمنيوم. وشكلت واردات الولايات المتحدة من الألمنيوم من الدول الثلاث نحو 12.8 مليار دولار أمريكي عام 2018، أي بواقع

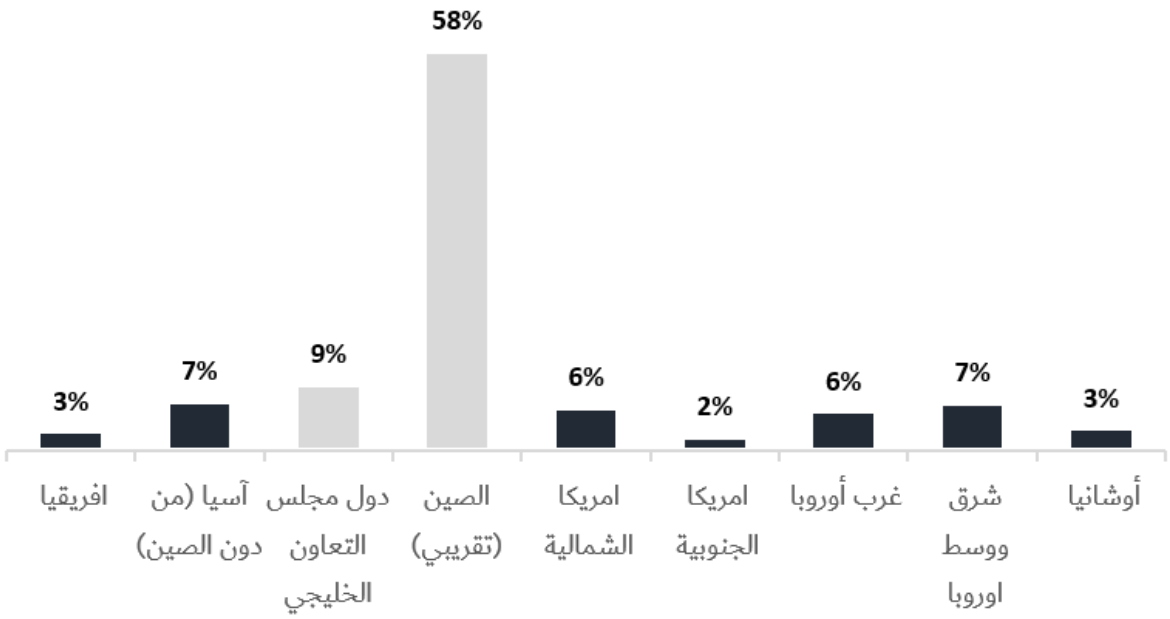
53.1٪ من إجمالي واردات الولايات المتحدة الأمريكية من الألمنيوم للعام نفسه، كما هو موضح في الشكل التالي:

واردات الولايات المتحدة من الألمنيوم لعام 2018



المصدر: http://www.worldstopexports.com/us-aluminum-imports-by-supplying-country

صادرات الألمنيوم حسب الأقاليم والقارات



المصدر: http://www.world-aluminium.org/statistics/primary-aluminium-production

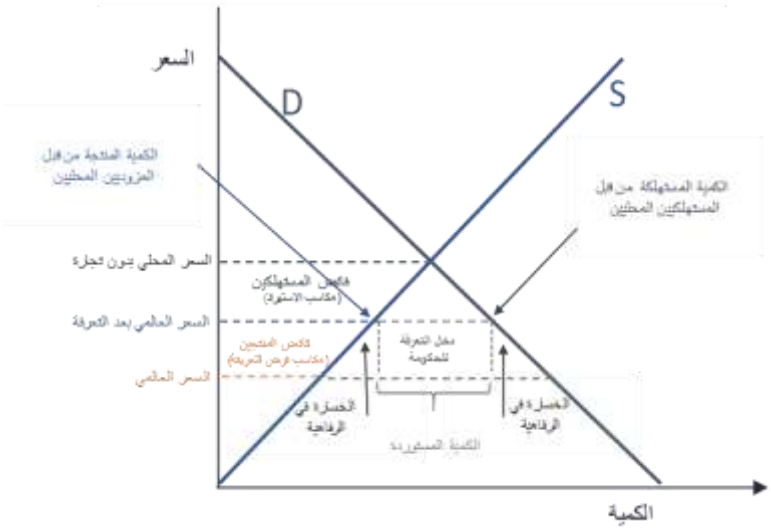
وفقاً للبيانات التي أصدرها المعهد الدولي للألمنيوم " International Aluminum Institute"، تتصدر كل من الصين، ودول مجلس التعاون الخليجي قائمة الدول المصدرة للألمنيوم عالمياً. كما تُشير البيانات إلى

أنه في الوقت الذي شهدت فيه قيمة الصادرات الكندية والصينية من الألمنيوم إلى الولايات المتحدة تراجعاً قدرت نسبته بنحو 3٪ و14.5٪ لكل منهما على التوالي خلال الفترة من 2017-2018 في حين عرفت الصادرات الإماراتية من الألمنيوم إلى الولايات المتحدة نمواً قُدر بنحو 4٪ خلال الفترة نفسها؛ فيما احتلت البحرين المرتبة السابعة ضمن قائمة الدول المصدرة للألمنيوم إلى الولايات المتحدة حيث بلغت الواردات الأمريكية من الألمنيوم البحريني نحو 687.4 مليون دولار أمريكي، وبمعدل نمو بلغ نحو 10.8٪ خلال الفترة من 2017-2018 .

وبناء على ما سبق يتضح أن الدول الأكثر تضررا من القرار الأمريكي هي الدول نفسها الأكثر تصديرا للألمونيوم إليها؛ وهي كندا، والصين، والإمارات والمكسيك، علما بأن كندا والمكسيك تم استثنائهما من القرار، لكن الخسائر لم تقتصر على هذه الدول التي قد تتأثر صادراتها إلى الولايات المتحدة، بل إنها تمتد لتشمل الأمريكيين أنفسهم، لأن فرض تعريفة جمركية على واردات الألمونيوم من الخارج سيفيد المنتجين الأمريكيين لكنه سيضر المستهلكين الذين سيعانون من ارتفاع أسعار السلع المصنعة من الألمونيوم والصلب بسبب الرسوم الجمركية عليها. كما أنه قد يضر بجودة المنتجات التي يحصل عليها المستهلك الأمريكي.

7- تأثيرات القرار الأمريكي

7-1- التأثيرات على الاقتصاد الكلي : رغم بعض الفوائد التي تحققها التعريفات الجمركية في ضبط الاقتصادات الوطنية وتوجيهها، ومعالجة بعض الاختلالات التجارية، فإنه يترتب عليها في المقابل بعد النتائج السلبية؛ فوفق بيانات صندوق النقد الدولي تؤدي التعريفات الجمركية إلى تحويل التجارة والنشاطات الاقتصادية إلى المنتجين غير الأكفاء. كما أنها تشجع عملية التهريب ما بين الحدود للتهرب من هذه التعريفات. وتؤدي هذه التشوهات إلى الحد من الرفاهية العامة علاوة على أن المستهلكين يخسرون أكثر من التعريفة مما يربح المنتجون، لذلك هناك ما يسمى بـ " DeadweightLoss" أي التكلفة التي يتحملها المجتمع الناجمة عن عدم كفاءة السوق. وتؤدي التعريفة كذلك إلى إعادة توزيع الدخل ما بين العوامل والفاعلين الاقتصاديين مما يؤدي إلى إنشاء تكتلات خاصة ذات مصالح مترابطة. كما قد تؤدي السياسات الحمائية الواسعة إلى ردود أفعال تجارية انتقامية من الدول الأخرى مما يضيف المزيد من التكاليف والخسائر الاقتصادية في الأسواق العالمية.



وفي حال كانت التعريفة مفروضة على المدخلات في عملية الإنتاج – وهو الوضع في هذه الحالة – فإن الخسائر المذكورة ستتفاقم كونها ستضافإلى تكاليف الإنتاج في السلع الأخرى. وبالنظر إلى حقيقة أن التعريفة الجديدة التي فرضتها واشنطن ستؤدي إلى زيادة تكاليف الإنتاج في قطاع الصلب والألمنيوم، وكونه يعتبر مدخل رئيسي في كثير من عمليات الإنتاج لكثير من القطاعات، فإن ارتفاع الأسعار سينتقل إلى سوق التجزئة وفي نهاية المطاف سينعكس على أسعار المستهلك؛ لأن تجار التجزئة سيقومون بزيادة الأسعار. وهذا التطور قد يدفع بنك الاحتياطي الفيدرالي للولايات المتحدة إلى تسريع وتيرة رفع أسعار الفائدة لاحتواء التضخم وتجنب المخاطرة بحدوث تباطؤ اقتصادي.

7-2- التأثير على القطاع الصناعي وأسواق الألمنيوم والحديد : يستفيد، نظرياً، المنتجون في الدولة المستوردة من فرض التعريفة الجمركية مما يؤدي إلى زيادة رفاهيتهم حيث أن الزيادة في سعر المنتجات التي يُنتجها المحليون في السوق تزيد من فائض المنتج في الصناعة وتزيد أرباحهم. كما أن الزيادات في الأسعار تحفز ارتفاع إنتاجية الشركات القائمة، وتؤدي إلى دخول شركات جديدة إلى هذا القطاع، وزيادة معدل التوظيف؛ وزيادة الأرباح أو العائدات أو كليهما. وهذا ما حدث، فقد قفز سعر الصلب في الولايات المتحدة بعد الإعلان عن التعريفات الجديدة إلى مستويات أعلى بكثير من معظم البلدان في جميع أنحاء العالم وذلك بنسبة 50٪ عن الأسعار الأوروبية و 80٪ عن الأسعار الصينية، وهو ما من شأنه أن ينعكس إيجاباً على العاملين في هذا القطاع؛ حيث يوجد أكثر من 80 ألف شخص في الولايات المتحدة يعملون في صناعة الصلب وفي حدود 60 ألف شخص يعملون في صناعة الألمنيوم. ولكن في المقابل، ثمة تأثير سلبي على العاملين في القطاعات الأخرى المستهلكة للصلب والألمنيوم كون أن هناك

أكثر من 3.4 مليون شخص يعملون في هذه القطاعات، مثل منتجات الصلب المصنعة والآلات ومعدات النقل مما سيؤدي إلى زيادة مباشرة في تكاليف الإنتاج في هذه القطاعات.

7-3- التأثير على أسواق الحديد والألمونيوم في الولايات المتحدة : توقع المراقبون الاقتصاديون عندما صدر قرار فرض التعرفة الجمركية الأول عام 2018 عامًا قويًا لصناعة الحديد والصلب في الولايات المتحدة؛ حيث قدر المراقبون أن ينمو قطاع الصلب في الولايات المتحدة بمعدل 14.8٪ مقارنة بالعام الذي سبقه، وذلك نتيجة لارتفاع السعر المحلي للصلب إلى أعلى مستوى في خمس سنوات. وعلى الرغم من أن الطلب على الصلب من الصناعات التي تعتمد على هذه المادة (بما في ذلك صناعات البناء، والسيارات، والبنية التحية) هو المحرك الرئيسي لأداء الصناعة، فمن المتوقع أن تسهم الحركة التصاعدية في أسعار البيع في تحقيق الأداء القوي لصناعة الصلب المحلية في الولايات المتحدة. وعلاوة على ذلك هناك تأثير متعلق بصادرات الولايات المتحدة من الصلب حيث توقع المراقبون أن ترتفع صادرات الصلب بمعدل أسرع من الواردات لأول مرة في فترة الخمس سنوات بفعل زيادة الإنتاج المحلي. ويعتقد المحللون أن التعريفات المطبقة عام 2018 قد خدمت صناعة الصلب في الولايات المتحدة حتى الآن، لكن تأثيراتها على القطاعات الأخرى ما يزال محل جدل. كما أدى قرار فرض التعرفة الجمركية الأول عام 2018 إلى نمو قطاع الألمنيوم بشكل ملحوظ في الولايات المتحدة في هذا العام، بعد أن شهد انخفاضاً في الإيرادات لمدة ثلاث سنوات متتالية من عام 2014 إلى عام 2016، ولكن هذه الصناعة تمكنت من محو جميع الخسائر بعد قرار فرض التعريفة الجمركية. من المتوقع أن تنمو صناعة الألمونيوم المحلية بصور أكبر مع التراجع المتوقع في الطلب على الواردات الأجنبية من هذه المادة نتيجة ارتفاع أسعار الواردات بعد فرض التعريفة الجمركية.

7-4- التأثير على أسواق الصلب والألمونيوم العالمية: تعاني أسواق الصلب العالمية من مشكلة "الإنتاج المفرط" "Industrial Over Capacity"، بسبب زيادة الإنتاج في كثير من دول العالم، والذي يزيد عن حاجة المستهلكين، ولاسيما الإنتاج الصيني الذي يتدفق على الأسواق العالمية بكميات كبيرة، وهو ما كان سبباً في اتهام الصين بالقيام بممارسات تجارية غير عادلة والالتفاف حول قواعد المنافسة الدولية الشفافة. وفي المقابل، سيتضرر كذلك الأشخاص العاملون والمصانع العاملة في صناعة الصلب والألمنيوم في البلدان التي تم استهدافها بالتعريفة الجمركية كالصين وكندا وغيرها، وذلك نتيجة ارتفاع تكلفة سعر هذه المنتجات مقارنة مع أسعار المنتجين المحليين، وهو ما قد يجعل هذه البلدان تخسر جزء من سوق كبير ومهم مثل السوق الأمريكي. كما سيودي هذا القرار إلى تفكيك العديد من سلاسل التوريد والإمداد عبر الحدود للشركات العاملة في قطاع الألمنيوم والصلب في الدول المذكورة حيث

ستحتاج الشركات العاملة في تلك القطاعات في البلدان المستهدفة إلى إعادة رسم هياكل الإنتاج وإعادة بناء سلاسل التوريد الخاصة بها، ما يجعلها أقل قدرة على المنافسة عالمياً.وتتضح خطورة الأمر بالنسبة للدول المستهدفة بالقرار بالنظر إلى أهمية صناعة الصلب والألمونيوم بالنسبة لاقتصاداتها الوطنية:

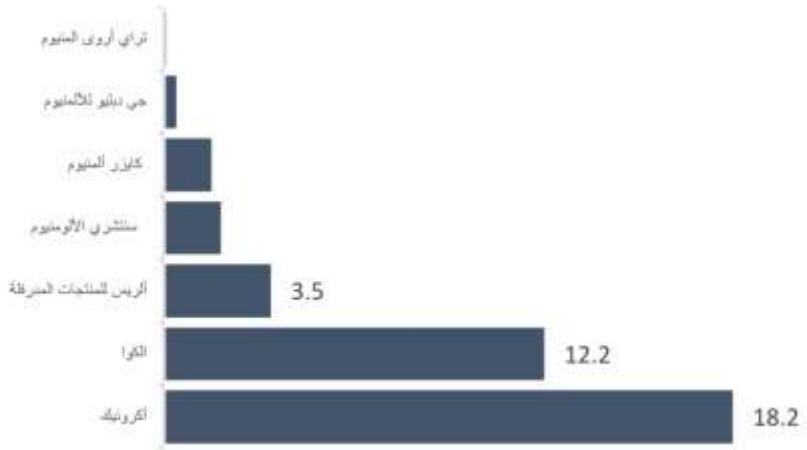
ففي كندا توظف صناعة الصلب أكثر من 23 ألف كندي وتساهم بـ 4.2 مليار دولار في الناتج المحلي الإجمالي، في الوقت الذي يوظف فيه قطاع صناعة الألمنيوم الكندية ما يفوق 10 آلاف عامل وتساهم بـ 4.7 مليار دولار في الناتج المحلي الإجمالي لكندا؛ لكن استثناء كندا من القرار سيعفيها من تبعاته السلبية.

أما الصين فتعد أكبر دولة منتجة للصلب الخام في العالم، بحصة تقارب 50٪ من الإنتاج العالمي وفق تقديرات عام 2018، وتمثل الشركات الصينية 6 من أصل أكبر 10 شركات صناعة للصلب في العالم؛ حيث سيطرت هذه الشركات الكبيرة المملوكة للدولة على صناعة الصلب الصينية. ولتوضيح أهمية قطاع الصلب في الصين، فقد أنتجت شركة "باور ستيل" وحدها حوالي 67.43 مليون طن متري من الصلب الخام في عام 2018؛

وفي روسيا، التي تعد ثاني أكبر منتج للألمونيوم في العالم بعد الصين، بإنتاج نحو 3.7 مليون طن متري من الألمونيوم عام 2018 مقارنة مع 3.58 مليون طن متري عام 2017، عانت صناعة الألمونيوم فيها من وطأة العقوبات الأمريكية، ففي أوائل أبريل 2019، فرضت وزارة الخزانة الأمريكية عقوبات على منتج الألمنيوم الرئيسي في روسيا شركة "روسال"، العملاقة التي تساهم بأكثر من 6٪ من إمدادات الألمنيوم في العالم، وذلك بسبب ملكيتها والسيطرة عليها من جانب رجل الأعمال الروسي "أوليغديريباسكا" المقرب من الحكومة الروسية.وقد تم رفع هذه العقوبات في وقت لاحق وأعلنت وزارة الخزانة الأمريكية أن الشركات يمكن أن تستورد مرة أخرى من روسيا بمستويات مماثلة لتلك التي كانت عليها قبل العقوبات 2018، قبل أن تعود واشنطن وتفرض تعريفة جمركية على وارداتها من الألمونيوم من بعض الدول.

التأثير على الشركات والمؤسسات الاقتصادية: طلبت الشركات الأمريكية العاملة في صناعات الصلب والألومنيوم من الإدارة الأمريكية فرض تعريفات جمركية على واردات البلاد من هذه المنتجات لحماية الصناعة المحلية، ومن هذه الشركات، شركة United States Steel وشركة Century Aluminum وشركة Whirlpool، حيث كانت تشكو منذ فترة طويلة من المنافسة الأجنبية غير العادلة[3].

كبريات الشركات المنتجة للألمنيوم في الولايات المتحدة بحسب حجم المبيعات

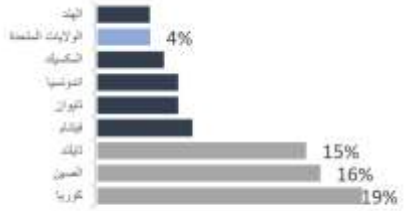


ولا شك في أن منتجي الصلب في الولايات المتحدة قد استفادوا من التعرفة، حيث حققت شركة Aluminum&RelianceSteel وشركة Nucor مبيعات قياسية في عام 2018 عندما صدر قرار التعريفة الأول. أما الشركات الأمريكية المستهلكة للصلب مثل "هارلي ديفيدسون"

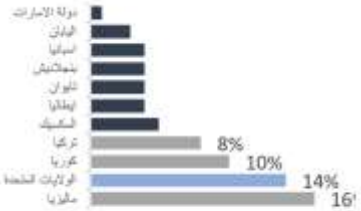
و"جنرال موتورز" و"جنرال إلكتريك" فقد اضطرت إلى تعديل سلاسل التوريد الخاصة بها مع تقلص هوامش الربح، ومن بين أكثر القطاعات تضرراً هو صناعة البناء والتشييد كونها تشكل 40٪ من الطلب على الصلب في الولايات المتحدة، يليه قطاع صناعة السيارات الأمريكية الذي استحوذ على 26٪ من الطلب على الصلب عام 2017.

أما التأثير على الشركات العالمية المنتجة للحديد والصلب، فلا شك أنه سيكون سلبياً، لأن قدرة هذه الشركات على الوصول للسوق الأمريكي الضخم والمنافسة فيه ستتراجع بصورة كبيرة، مع إعطاء ميزة تنافسية أفضل للشركات المحلية الأمريكية كما سبق التوضيح.

فعلى سبيل المثال، قامت الشركات الصينية ببناء قدرة إنتاج ضخمة للحديد والصلب في الصين بما مكنها من أن تصبح أكبر منتج للصلب بحجم إنتاج بلغ 928 مليون طن عام 2018 أي بزيادة 6.6٪ عن العام الذي سبقه الأمر الذي أدى إلى تسارع نمو صادرات الصين من هذه المنتجات بشكل جعلها تتعرض لاتهامات بأنها تتبع سياسات إغراق للأسواق العالمية. ومن شأن هذه التعريفات أن تؤثر على صادرات الصلب الصينية إلى الولايات المتحدة، لكن تأثيراتها الكلية على الاقتصاد الصيني لن تكون كبيرة بالنظر إلى محدودية حجم الصادرات الصينية من الصلب إلى السوق الأمريكية، أما التأثير الأخطر فيمكن أن يأتي من تراجع الطلب داخل السوق الصيني نفسه، نتيجة تراجع النمو، أو إذا لجأت دول أخرى إلى اقتفاء أثر الخطوة الأمريكية.



صادرات الصين من الألمنيوم



صادرات الصين من الحديد والصلب

أما الشركات الكندية، فكان يتوقع أن تكون هي المتضرر الأكبر بالنظر إلى حقيقة أن السوق الأمريكية شكلت ما نسبته 82٪ من إجمالي صادرات الحديد والصلب الكندية في عام 2018، لكن استثناء كندا من تطبيق القرار جعلها هي وشركاتها من المستفيدين من القرار الأمريكي، نظراً لأن تنافسيتها مع الواردات الأجنبية القادمة من الدول الأخرى المفروض عليها الرسوم الجمركية ستكون أعلى.

7-5- التأثيرات الاستثمارات والتجارة والقطاع المالي العالمي:

كان هناك توجس من أن يؤدي القرار الأمريكي إلى ردود انتقامية من الشركاء التجاريين لأمريكا – مما كان سيفرض على الولايات المتحدة الرد على هذا التهديد الأمر الذي من شأنه أن يؤدي إلى انعكاسات سلبية على الاقتصادين الأمريكي والعالمي. فمن حيث التأثير على هيكل التجارة سيؤثر قرار التعرفة على واردات منتجات المعادن الأساسية إلى الولايات المتحدة التي سينخفض حجمها بسبب هذا الإجراء الحمائي.

واردات الولايات المتحدة من الألمنيوم 1

واردات الولايات المتحدة من الحديد

ومن حيث التأثير على الاستثمار فإن التعرفة الجمركية تخلق حالة من عدم اليقين مما يؤثر سلبا على الاستثمار الأجنبي المباشر في الولايات المتحدة، ولكن من ناحية أخرى قد تقوم الشركات التابعة للدول المفروض عليها التعريفية بتغيير مقارها إلى الولايات المتحدة كي تتفادى التعرض للضريبة، وهذا بدورة قد يزيد من نسبة الاستثمار الأجنبي المباشر في الولايات المتحدة.

فخلال الحرب التجارية بين الصين والولايات المتحدة انخفضت الاستثمارات الأجنبية في الأخيرة بواقع 90% في النصف الأول من عام 2017، إلى 1.8 مليار دولار. كما باع المستثمرون الصينيون 9.6 مليار دولار من الأصول الأمريكية، مما أدى إلى تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل سلبي من الصين إلى الولايات المتحدة. وبالنسبة للقطاع المالي فإنه سيؤدي إلى مزيد من الذبذبة في أسواق الأسهم كما ستؤدي حالة عدم اليقين إلى تقليص هامش السياسة المالية.

وفيما يتعلق بالتأثير على الاقتصاد الأوروبي، قد تؤدي التعريفية إلى تنخفض صادرات الاتحاد الأوروبي من المنتجات المعدنية إلى الولايات المتحدة نوعا ما، لكن التأثيرات الإجمالية على إجمالي الصادرات الأوربية ستكون أصغر بكثير بسبب الأهمية "النسبية" لقطاع المعادن في هيكل الصادرات الأوروبية.

وكذلك الحال بالنسبة لليابان حيث يتوقع أن يكون التأثير على الصادرات والقطاع الإنتاجي صغيراً كون الولايات المتحدة ليست سوق تصدير رئيسيًا لليابان في هذه المنتجات. والأمر نفسه بالنسبة للهند.

ولكن التأثير الأكبر سيكون على روسيا كون الولايات المتحدة هي سوق التصدير الرئيسية لها، بالإضافة إلى أن إمكانية رفع التعريفات عنها تبدو ضئيلة.

بالنسبة للتأثير على الاستثمار العالمي فقد أشار تقرير لمنتدى الاقتصاد العالمي إلى أنه استنادا إلى مقياس EbekeوSiminitz لعدم اليقين في مجال التجارة الذي تم تجميعه على مستوى الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة والصين والمملكة المتحدة فإنه في حالة زيادة الانحراف المعياري بدرجة واحدة في مستوى عدم اليقين التجاري سينخفض معدل الاستثمار إلى الناتج المحلي الإجمالي في منطقة اليورو بنسبة 0.75٪ لمدة خمسة فصول. كما أشار التقرير أن الباحثون في مجلس الاحتياطي الفيدرالي يضعون مقاييس مختلفة لعدم اليقين في السياسة التجارية – واحد على مستوى الشركة ومؤشرين كليين يعتمدان على استخدام تغطية الصحف وتقلب البيانات على تعريفة الاستيراد وقدروا أن ارتفاع عدم اليقين في السياسة التجارية في عامي 2017 و2018 سيخفض إجمالي الاستثمار العالمي بنسبة 1-2 ٪. والقرارات المتعلقة بالسياسة التجارية كفرض التعرفة الجمركية والتي لها طابع حمائي من شأنها انى تؤثر على نشبة الانحراف المعياري وبشكل عام على نسبة عدم اليققين وهذا بدورة سيخفض من معدل الاستثمار إلى الناتج المحلي الإجمالي ولذلك فقرار فرض التعريفة الجمركية الأخير من شأنه أن يزيد نسبة عدم اليقين ومن ثم خفض معدل الاستثمار إلى الناتج المحلي الإجمالي.

الخلاصة:

لقد خلفت الحرب التجارية الاخيرة أثر عميق على الساحة الدولية وخاصة على المتغيرات الاقتصادية العالمية ومنها كانت متوقعة و منها من كانت مفاجئة نوعا ما خاصة فيما يخص قطاع الواردات من

الصين نحو الولايات المتحدة الأمريكية لسنة 2018 حيث عرفت ارتفاعا عكس كل التحليلات و التوقعات التي تنبأت و بشكل شبه مؤكد على انخفاضها ولو بنسبة طفيفة .

كمانلاحظ وجود تأثير على أغلب المتغيرات الاقتصادية الدولية فمن ناحية حركة التجارية الدولية عرفت الصادرات الأمريكية استقرارا عند حدود السنة السابقة بالنسبة لسنة 2018، أما صادرات الاتحاد الأوربي فقد عرفت انخفاضا بقيمة 0.34 ترليون دولار و هي قيمة معتبرة مقارنة بسنة واحدة ، وفيما يخص معدل نمو التجارةالدولية فقد عرفت انخفاضا من 4 % سنة 2017 إلى3.9 % في سنة 2018 ن، أما معدل نمو الاقتصاد العالمي عرف انخفاضا عاكسا كل التوقعات حيث بلغ 3.6% في سنة 2018 مقارنة بسنة 2017 التي عرفت 3.8 % ، أما الاستثمار الأجنبي المباشر فقد عرف تأثيرا كبيرا حيث انخفضت قيمته في سنة 2018 حول العالم إلى 1.2 ترليون دولار و هي أقل قيمة له منذ سنة 2004 ، أما أسعار الصرف فقد عرفت أغلب العملات حول العالم انخفاضا بداية بالأورو الذي انخفض بنسبة 4.64 %في سنة 2018 مقارنة بسنة 2017 وذلك مقابل الدولار إلى الدولار الكندي الذي عرف انخفاضا بنسبة 0.09 % في انخفاض له للسنة الثانية على التوالي باستثناءالليوان الصيني مقابل الدولار والذي عرف انخفاضا مقابل الدولار عكس التوقعات و ذلك بسبب السياسة النقدية المنتهجة خلال سنة 2018 في كل من الولايات المتحدة و الصين.

وبالنظر إلى المستقبل، نجد أن التوترات التجارية لا تضر بالتوقعات الاقتصادية المستقبلية على المدى القصير فحسب، بل وبالتوقعات المستقبلية كذلك على المدى المتوسط، وعلى نحو يستدعي اتخاذ إجراءات حكومية عاجلة لإعادة تنشيط النمو. وقد كان الاقتصاد العالمي يتوسع بشكل متزامن منذ أقل من عامين، إلا أن التحديات التي تواجه العلاقات التجارية القائمة والمنظومة التجارية متعددة الأطراف والقائمة على القواعد قد أخرجت الآن النمو العالمي عن مساره عن طريق إثارة حالة من الشك وعدم اليقين التي تثبط الاستثمار والتجارة. إن عملية العولمة التي أعقبت الحرب العالمية الثانية مدفوعة بالاتفاقات متعددة الأطراف والتي سمحت بالزيادة المطردة في الانفتاح التجاري تواجه الآن صعوبات وتحديات.

قائمة المـــــــــــــــواجع

الدراساتالعربية

1. احمد الكواز، **التجارة الخارجية والنمو الاقتصادي**، سلسلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2008.
2. محمد احمد السريتي وأحمد الخضراوي، **الاقتصاد الدولي**، دار فاروس العلمية المملكة العربية السعودية، 2017.
3. تومي صالح، **مبادئ التحليل الاقتصادي الكلي (مع تمارين ومسائل محلولة)**، دار أسامة للنشر، الجزائر، 2006.
4. جمال الدين برقوق، مصطفى يوسف، **الاقتصاد الدولي**، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الاردن، 2016.
5. حسام علي داود، ايمن ابوخضير، **اقتصاديات التجارة الخارجية**، دار المسيرة للنشر، الاردن،2002.
6. خالد محمد السواعي، **التجارة الدولية النظرية وتطبيقاتها**، عالم الكتاب الحديث، عمان، الاردن، 2010.
7. دومنيك سالفاتور، **ملخصات شوم نظريات ومسائل في الاقتصاد الدولي** ، ترجمة عبد العظيم أنيس، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1992.
8. رونالد اتش بالو ، **إدارة اللوجيستيات (تخطيط وتنظيم سلسلة الإمداد)** ، تعريب ومراجعة تركي ابراهيو سلطان، أسامة احمد مسلم، دار المريخ للنشر، الرياض، المملكة العربية السعودية، 2006.
9. زايري بلقاسم ، **المالية والتجارة الدولية**، النشر الجامعي الجديد، الجزائر، 2016.
10. زايري بلقاسم، **اقتصاديات التجارة الدولية نماذج نظرية وتمارين**، دار الاديب للنشر والتوزيع، الجزائر، 2006.
11. زكريا مطلك الدوري وأحمد علي صالح، **إدارة الأعمال الدولية (منظور سلوكي واستراتيجي)** ، دار اليازوري للنشر، عمان، الأردن،2009.
12. سامي عفيفي حاتم، **دراسات في الاقتصاد الدولي**، ط:5، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، مصر، 2000.
13. صابر شاكر، **اثر النفقات اللوجستية على نفاذ الصادرات المصرية الى دول حوض النيل** ، مجلة التنمية والسياسات الاقتصادية، المعهد العربي للتخطيط بالكويت، المجلد 19، 2017
14. شريف علي الصوص، **التجارة الدولية (الاسس والتطبيقات)**، دار اسامة للنشر، الاردن، 2012.
15. صخري عمر، **التحليل الاقتصادي الكلي**، ط2، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1991.
16. عبد الحمان بن محمد ابن خلدون، **مقدمة بن خلدون**، دار يعرب، دمشق، 2004
17. علي عبدالفتاح أبو شرار، **الاقتصاد الدولي**، ط3 دار المسيرة للنشر، عمان، الاردن،2013.
18. عياد محمد سمير، **التكامل الدولي (دراسة في النظريات والتجارب)**، شركة دار الأمة للنشر، الجزائر، 2016.
19. قدي عبد المجيد، **المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية(دراسة تحليلية تقييمية)** ، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2003.
20. محمد حامد عبدالرزاق، **اقتصاديات الجمارك بين النظرية والتطبيق**، مكتبة الحرية للنشر والتوزيع، القاهرة، 2009.
21. محمود محمد ابو العلا ، **اليات تسهيل التجارة الدولية "منظور جمركي"**، الدار المصرية للنشر والتوزيع، 2009.
22. محمود محمد أبو العلا، **التقييم الجمركي في ظل الجات (اتفاقية تنفيذ المادة السابعة من الاتفاقية العامة للتعريفة والتجارة)**، الدار المصرية للنشر والتوزيع، مصر، 2009.
23. محمود محمد ابو العلا، **الجات النصوص الكاملة للاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة والقرارات المصدرة لها في مصر** ، دار الجميل، مصر، 2010.
24. محمود يونس، **أساسيات التجارة الدولية**، الدار الجامعية للطباعة والنشر، بيروت، 1993.

25. محمد نجاة الله صديقي ترجمة مازن صالح طاهر، تدريس علم الاقتصاد الاسلامي(الاقتصاد الدولي)، جامعة الملك عبدالعزيز، المملكة العربية السعودية

26. بول كروجمان وموريس ، **الاقتصاد الدولي النظرية والسياسة** ، ج1، ترجمة محمد بن عبدالله الجراح و حمد بن سليمان البازعي، دار الزهراء للنشر، الرياض، المملكة العربية السعودية، 2010.

27. اليزابيت نتاريل، **دور الجمارك في العلاقات التجارية الدولية**، ترجمة دار النشر (**ITCIS**)، الجزائر، 2008.

28. آيات الله مولحسان، **المنظمة العالمية للتجارة وانعكاساتها على قطاع التجارة الخارجية دراسة حالة (الجزائر – مصر)** ، أطروحة دكتوراه ، جامعة باتنة، الجزائر، 2010.

29. عطا الله حسن محمد الطعاني، **النظام الجمركي في الاردن من منظور اقتصادي اسلامي** ، اطروحة دكتوراه، جامعة اليرموك، الاردن، 2014.

30. شريط عابد، **دراسة تحليلية لواقع وآفاق الشراكة الاقتصادية الأورو- متوسطية- حالة دول المغرب العربي-** ، أطروحة دكتوراه، غير منشورة، جامعة الجزائر، 2004.

31. أحمد محمد عبدالرحمن الفرخ، **النظام الجمركي (دراسة فقهية مقارنة)**، مذكرة ماجيستير، جامعة آل البيت، الاردن،

32. قايدي سامية، **التجارة الدولية والبيئة**، اطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جمعة تيزي وزو، الجزائر، 2009.

33. مؤتمر الامم المتحدة للتجارة والتنمية، **دور التجارة الدولية في خطة التنمية لما بعد**2015، الامم المتحدة، 2014.

34. مؤتمر الامم المتحدة للتجارة والتنمية، **التصنيف الدولي للتدابير غير التعريفية**، اصدار 2012، الامم المتحدة، 2015 .

35. اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، **تقييم اتجاهات السياسة التجارية واثرها على الاداء الاقتصادي في منطقة الاسكوا**، الامم المتحدة، 2009.

36. نواف ابو شمالة، **التكامل الاقتصادي: آليات تعزيز التعاون الاقتصادي العربي** ، دراسات تنموية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2016.

37. فكرون عامر، أثر الحروب التجارية على المتغيرات الاقتصادية الدولية ، مجلة البحوث والدراسات التجارية، مجلد 03 عدد 01 - مارس 2019

38. جمال قاسم ومحمد اسماعيل، **تنافسية الصادرات السلعية العربية**، صندوق النقد العربي، 2012.

39. أويديتشمانواندرميت جيل، **الجغرافيا الاقتصادية للتكامل الاقليمي**، التمويل والتنمية، العدد 45، 2008.

40. ريتشارد بومفرت، **مذكرات محاضرات في نظرية وسياسة التجارة الدولية**، ترجمة بن سفر حسين القحطاني و كمال الدين علي بن بشير ابراهيم، جامعة الملك سعود، المملكة العربية السعودية، 2012.

41. جون ادلمان سبيرو، **سياسات العلاقات الاقتصادية الدولية**، ترجمة خالد قاسم، مركز الاردن ، 1985.

42. البنك الدولي، **وثيقة نهج استراتيجية التجارة الدولية**، واشنطن، 2010.

43. **الموسوعة العربية أنظر الرابط:**

http://arab-ency.com.sy/detail/2326

44. **الموسوعة السياسية، مفهوم التكامل الاقتصادي، انظر الرابط:**

https://political-encyclopedia.org/dictionary/مفهوم%20التكامل%20الإقتصادي

45. **البنك الدولي، قياس انظمة انشطة الاعمال، انظر الرابط:**

https://arabic.doingbusiness.org/ar/methodology/trading-across-borders

46. **مرشد تنفيذ تيسير التجارة**

https://tfig.unece.org/AR/contents/measuring_trade_facilitation.htm

47. **السياسة التجارية والمفاوضات، انظر الرابط:**

http://www.equinoccio.eu/ar/practice-areas/trade-policy-and-negotiations

48. **جامعة بابل، السياسة التجارية، انظر الرابط:**

http://www.uobabylon.edu.iq/uobcoleges/lecture.aspx?fid=9&depid=1&lcid=34376

49. **وزارة الاقتصاد الإماراتية، منظمة التجارة العالمية، انظر الرابط:**

https://www.economy.gov.ae/arabic/Ministry/MinistrySectors/ForeignTradeSector/Trade-Negotiations-WTO/Pages/default.aspx

50. **أحمد الصفتي، تقييم دور منظمة التجارة العالمية في أعقاب أزمة "كوفيد-19"، انظر الرابط:**

https://trendsresearch.org/ar/insight/تقييم-دور-منظمة-التجارة-العالمية-في-أع/

51. **محمود محمد شريف، الآثار الاقتصادية لفرض التعرفة الجمركية الأمريكية على وارداتها من الصلب والألمنيوم، انظر الرابط التالي:**

https://trendsresearch.org/ar/insight/الأثار-الاقتصادية-لفرض-التعرفة-الجمر/

52. Bernard Guillochon&Annie Kawecki, **Économie internationale**, Dunod, Paris, 2012
53. Daniels, Radebaugh& Sullivan, **International Business: Environments and Operations**, ed:11,Pearson, 2008
54. Daniels, Radebaugh& Sullivan, **International Business: Environments and Operations**, ed:14,Pearson, 2013.
55. Idirksouri, **les opérations de commerce international**, Berti éditions, Alger, 2014
56. LimaneAllal , Nicolas Swyngedauw , DomoniqueTalandier , **La Logistique et les Nouvelles 0Technologies deL'information et de la Communication** , Econmica, Pris,2000.
57. patrick love &ralphlattimore,**le commerce international Libre, équitable et ouvert** ?, l'OCDE, 2009.
58. Michel Rainelli, **Le commerce international**, neuvième édition, Paris, 2003.
59. Tri-Dung Lam, **A Review of Modern International Trade Theories**, American Journal of Economics, Finance and Management, Vol. 1, No. 6, 2015.
60. Van den bossche&zdouc**, the law and policy of the world organization**, 3ed, Cambridge university press, united states of America, 2013
61. l'Agence Nationale de Développement de la PME, **le développement commercial**, Ministère du Développement Industriel et de la Promotion de l'Investissement, 2013.
62. Jean-Pierre Rolland&Arlène Alpha, **Analyse de la cohérence des politiques commerciales en Afrique de l'Ouest**, Agence Française de Développement, 2011
63. Centre du commerce international, **La politique commerciale nationale au service des exportations**, Genève, 2011.
64. OMC E- Learning, **L'OMC et l''économie du commerce: Théorieet politique**, 2013
65. Manfred KOUTY, **Analyse du commerce et des politiques commerciales du Cameroun**,CNUCED, 2015.
66. Murray Gibbs,**les politiques commerciales**, département des affaires économiques et sociales, nations unies, 2007.
67. Paul R. Krugman&Maurice Obstfeld, **International Economics Theory & Policy**, 2012.
68. Ghislaine Lerand& Hubert Martini, **commerce international**, dunod, 2008.