

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
جامعة أبي بكر بلقايد- تلمسان
كلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية
قسم العلوم التجارية

مطبوعة بيداغوجية

محاضرات في العلاقات الاقتصادية الدولية
لطلبة السنة الثانية ماستر
تخصص مالية وتجارة دولية

د. جلطي عالم

السنة الجامعية: 2021 / 2022

الفهرس

1..... الفصل الأول: ماهية وتطور العلاقات الاقتصادية الدولية.....1

3..... المبحث الأول: نشأة وتطور الاقتصاد الدولي.....3

أولاً: تعريف الاقتصاد الدولي

ثانياً: تطور الاقتصاد الدولي

7..... المبحث الثاني: التطور اللامتساوي للاقتصاد الدولي.....7

10..... المبحث الثالث: الفرق بين التجارة الداخلية والتجارة الخارجية.....10

12..... الفصل الثاني: النظريات الكلاسيكية والحديثة في التجارة الدولية.....12

13..... المبحث الأول: النظرية الكلاسيكية في التجارة الدولية.....13

أولاً: نظرية التكاليف المطلقة في التجارة الدولية لآدم اسميث

ثانياً: نظرية التكاليف النسبية في التجارة الدولية لدفيد ريكاردو

ثالثاً: نظرية القيم الدولية في التجارة الدولية لجون استيوارت ميل

28..... المبحث الثاني: النظرية الحديثة في التجارة الدولية "نظرية نسب عناصر الإنتاج".....28

أولاً: تفسير نظرية نسب ناصر الإنتاج "نظرية هيكشر-أولين"

ثانياً: اختبار النظرية واقعياً "لغز ليونتياف"

ثالثا: نظرية تساوي أسعار عناصر الإنتاج (نظرية H.O.S)

رابعا: تقييم نظرية هيكشر-أولين

37..... الفصل الثالث: النظريات المعاصرة في التجارة الدولية.....

38..... المبحث الأول: منطق الاختلاف كمبدأ للتبادل الدولي.....

أولا: نظرية العاملية الجديدة Théorie néo factorielle

ثانيا: نظرية التكنولوجية الجديدة Théorie néo technologique

ثالثا: نظرية دورة حياة المنتج دوليا Théorie cycle de vie de produit

46..... المبحث الثاني: منطق التشابه في التبادل الدولي.....

أولا: شرح نظرية ليندر في التجارة الدولية

ثانيا: أثر قيام التبادل الدولي وفق نظرية ليندر

ثالثا: تقييم نظرية ليندر

59..... الفصل الرابع: ميزان المدفوعات.....

60..... المبحث الأول: ماهية ميزان المدفوعات.....

أولا: تعريف وأهمية ميزان المدفوعات

ثانيا: مكونات ميزان المدفوعات

70..... المبحث الثاني: أنواع الاختلالات لميزان المدفوعات.....

74..... الفصل الخامس: سعر الصرف ونظريات الصرف الأجنبي.....

75.....المبحث الأول: سعر الصرف

أولاً: تعريف عملية الصرف وسعر الصرف

ثانياً: محددات سعر الصرف

81.....المبحث الثاني: نظريات الصرف الأجنبي

أولاً: أهداف سياسة الصرف الأجنبي

ثانياً: نظريات الصرف الأجنبي

85.....الفصل السادس: سياسات التجارة الخارجية

86.....المبحث الأول: مذهب تقييد التجارة الخارجية

أولاً: حجج أنصار مذهب تقييد التجارة الخارجية

ثانياً: أساليب تقييد التجارة الخارجية

98.....المبحث الثاني: مذهب تحرير التجارة الخارجية

أولاً: حجج أنصار تحرير التجارة الخارجية

ثانياً: الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (GATT)

ثالثاً: المنظمة العالمية للتجارة (OMC).

108.....الفصل السابع: التكتلات الاقتصادية الدولية

109.....المبحث الأول: أشكال التكتلات الاقتصادية الدولية

111.....المبحث الثاني: عوامل نجاح التكتلات الاقتصادية الدولية

المبحث الثالث: مكاسب التكتلات الاقتصادية الإقليمية والدولية.....112

المراجع:.....114

الفصل الأول

ماهية وتطور العلاقات الاقتصادية الدولية

إن البُعد الدولي للنشاط الاقتصادي أصبح من الأمور اليومية التي يعيشها الفرد، المجتمع والدولة، فقفة العائلة تحتوي على سلع منتجة في الخارج، المؤسسة تستورد مواد أولية ومواد نصف مصنعة، وأخرى تصدر حصة متزايدة من إنتاجها، كلاهما تسير متحصلاتها من العملة الصعبة المرتبطة بالعمليات مع الخارج، حيث من الممكن أن تستدين أو توظف أموالها في السوق المالية الدولية. البنوك بدورها تتدخل أكثر فأكثر في الأسواق، سواء كوسيط أو لحسابها الخاص، الدولة تتدخل عندما ترى بأن من مصلحتها التحرك لحماية بعض القطاعات المهددة بالمنافسة الخارجية وكذلك عندما ترى أن وضعية المدفوعات الخارجية أو سعر الصرف مزعجة أو ليست في صالحها، لهذا فإن النشاط الاقتصادي للدولة مرتبط بعدة عوامل خارجية كما أن ظهور العولمة وتطور تكنولوجية الاتصال والمواصلات دفع بالدولة إلى تبني سياسات اقتصادية ذات منحى خارجي، مما نجد في ذلك مبرر ضرورة دراسة هذه العوامل وعلاقتها مع سلوك وقرارات الأعوان الاقتصادية المقيمة في البلد حيث تمثل مرحلة ضرورية في التكوين الاقتصادي.

إلا أن دراسة العلاقات الاقتصادية الدولية أخذت مكانتها في الفكر الاقتصادي على يد مفكري المذهب التجاري في القرن السابع عشر، ثمّ درج بعدهم الاقتصاديون التقليديون الإنجليز في أواخر القرن الثامن عشر وأوائل القرن التاسع عشر (آدم اسميث، دفيد ريكاردو، جون استيوارت ميل)، وكانت كل مقالاتهم ودراساتهم لهذا الموضوع تتم تحت باب التجارة الدولية.

أما في العصر الحديث بفضل الثورة العلمية والتكنولوجية والطبيعة الدولية المتزايدة لرأس المال اكتسبت التجارة الدولية أهمية خاصة حيث أصبح الاقتصاد الدولي محل الدراسة في منهج مستقل بذاته ويحضا باهتمام كبير، وتأكدت خصوصياته ونمت مع تطور وتشعب العلاقات الاقتصادية الدولية.

المبحث الأول: نشأة وتطور الاقتصاد الدولي

تعتبر ظاهرة انضمام أجزاء العالم المختلفة في نظام شامل يعرف بالاقتصاد الدولي، ظاهرة حديثة العهد نسبياً، إذ ترجع إلى منتصف القرن التاسع عشر، وقبل ذلك التاريخ كانت العلاقات الاقتصادية الدولية بين أجزاء العالم المختلفة ضعيفة جداً، وكان التبادل يتم بصفة رئيسية داخل كل جزء من هذه الأجزاء وبصفة ثانوية بين الأجزاء بعضها لبعض.

وإذا تتبعنا المراحل التاريخية لتطور البشرية في انتقالها من نظام الرق إلى النظام الإقطاعي، وقبل وصولها إلى النظام الرأسمالي، يلاحظ أنّ البشرية كانت تنتج بغرض الإشباع المباشر للحاجات أي تنتج منتجات وليس سلعا، ولم يتم التحوّل إلى الإنتاج السلعي على نطاق واسع وبصفة رئيسية إلاّ مع ظهور النظام الرأسمالي واستكمال سيطرته، وفي ظل هذه السيطرة أصبح سكان الكرة الأرضية أطرافا في نظام الاقتصاد الدولي من خلال عملية مهمة جدا في تاريخ الإنسانية هي عملية الاندماج الرأسمالي، كل ذلك حدث في فترة وجيزة للغاية لا تتعدى قرنين من الزمان.

فمما تقدم يمكن القول، إن كانت الرأسمالية التجارية قد أدت إلى التوسع في النشاط التجاري الخارجي، وأدى هذا التوسع إلى ثورة كاملة في طرق الصناعة والمواصلات. فإن كل ذلك كان له أثره على نمو المبادلات بين الدول منذ بداية القرن التاسع عشر. كما أحدث هذا التحول الرأسمالي تطورا مماثلا في العلاقات الدولية وكانت له نتائج لا يزال أغلبها قائما.

أولا: تعريف الاقتصاد الدولي: يمكن تعريف الاقتصاد الدولي في نطاق هذه الدراسة، بأنّه ذلك الكلّ الذي يحتوي دول العالم أجزاءه المختلفة كأعضاء تتعامل وتتفاعل مع بعضها لبعض من خلال آلية محدّدة هي آلية السوق، ولقد أخذ هذا التبادل والتفاعل شكل التبادل الدولي.

1. هيكل.**2. أجزاء.**

الاقتصاد الدولي.

3. تفاعل أو تبادل.**4. آلية السوق.**

ومن البديهي أن يقوم التبادل على أساس التخصص، ومن هنا تتجمّع العناصر المختلفة الداخلة في تعريف الاقتصاد الدولي: فهو هيكل للتبادل الدولي يقوم على أساس تقسيم معيّن للعمل الدولي في إطار السوق الرأسمالية العالمية، ويرتبط بهذا الهيكل، هيكل لتوزيع القوى السياسية والاقتصادية، بحيث تنقسم الأجزاء المكونة له إلى طرفين، طرف مسيطر وطرف مسيطر عليه.

لا تعني ظاهرة الاقتصاد الدولي انتفاء الاقتصاد الوطني، ولا تعني على الأخص أن جميع الاقتصاديات الوطنية تشارك على قدم المساواة. فالعالم كله تقوم بين دوله علاقات اقتصادية غير أن هذه العلاقات الاقتصادية لم تكن مثلما هي عليه اليوم، وإنما بدأت تتخذ شكلها الحالي منذ بداية التكوين الاجتماعي الرأسمالي، وبصفة خاصة منذ قيام الثورة الصناعية.

ثانيا: تطوّر الاقتصاد الدولي:

الاقتصاد الدولي بمعناه السابق لم يظهر إلاّ مع ظهور الرأسمالية وسيطرتها على العالم، وهنا تتطلّب منهجية الدراسة استعراض المراحل المختلفة لهذا التطوّر.

1. الانتقال من الإقطاعية إلى الرأسمالية:

كان يسود أوروبا في العصور الوسطى ما يعرف بالنظام الإقطاعي، وفي ظل هذا النظام كانت الأرض هي وسيلة الإنتاج الرئيسية وكان النبلاء يملكون الأراضي ومن عليها من البشر (الأقنان)، وكانت ملكية الأقنان هذه تنتقل مع الأرض من سيّد إلى آخر. وكان الإنتاج يتم بالدرجة الأولى لإشباع الحاجات وليس لغرض التبادل، ولقد حدث التطوّر من النظام الإقطاعي إلى النظام الرأسمالي

تدرّجيا خلال القرنين الخامس والسادس عشر في أوروبا، وكان وراء هذا التطوّر عدّة عوامل داخلية وخارجية.

• العوامل الداخلية:

أ- هروب الأبقان من الريف إلى المدينة وانفصالهم عن أدوات الإنتاج، وتحوّلهم إلى أجراء.

ب- تعاظم قوّة التجار بعد الاكتشافات الجغرافية، في مواجهة السادة الإقطاعيين

والأمراء.

ج- انتشار استخدام النقود.

• العوامل الخارجية:

أ- الحروب الصليبية التي وضعت الغرب المتخلف آنذاك في مواجهة مع الشرق الإسلامي

المتقدم اقتصاديا. حيث استمر اتصال أوروبا بالشرق ونمو العلاقات التجارية بينهما فيما بعد

الحرب الصليبية.

ب- الاكتشافات الجغرافية التي سمحت لأوروبا السيطرة على طرق التجارة بين الشرق

والغرب واكتشاف طرق مواصلات بحرية دولية جديدة، الأمر الذي ساعد في نمو التجارة بينهما،

والحصول على ثروات ومعادن من العالم الجديد، والحصول في نفس الوقت على الأيدي الرخيصة

للإنتاج.

إن اكتشاف كولومبس «COLOMBUS» الطريق البحري إلى القارة الأمريكية عام 1489

واكتشاف مناجم الذهب الغنية هناك، فتح باب الغزو والاستيطان الأوروبي في أمريكا ونمو حركة

الذهب والتجارة بينها وبين أوروبا. وكانت النتيجة لاكتشاف المناجم وزيادة التجارة الخارجية أن زاد

ثراء طبقة التجار وأصحاب رؤوس الأموال وزاد نشاطهم التجاري والمالي ونفوذهم.

وعليه يمكن القول أن القرن الخامس عشر شهد تحرير العبيد من سطوة النظام الإقطاعي في أوروبا واتجه معظم المحررين خارج النشاط الزراعي ليعملوا بالتجارة، إلا أن نشاط التجارة الداخلي لم يكن من الاتساع والأهمية بحيث يوفر لهم مكانة اقتصادية كبرى وسطوة سياسية في بلادهم ولقد جاء التحول أو التغيير الأساسي في الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية عن طريق التجارة الخارجية التي كانت تنمو في ذلك الحين بصورة قوية.

إنّ هذا التطور من الإقطاعية إلى الرأسمالية كان له انعكاسات على الأوضاع داخل أوروبا نفسها، فلقد ارتفع نجم طبقة التجار وأصحاب رؤوس الأموال وفي المقابل أقل نجم طبقة ملاك الأراضي.

2. الانتقال من الرأسمالية التنافسية إلى الرأسمالية الاحتكارية:

بعد أن حسم الصراع لصالح الطبقات الرأسمالية (التجار وأصحاب رؤوس الأموال)، بدأ النظام الرأسمالي يتطور بموجب تفاعلات داخلية وبالتحديد بفعل قوانين التراكم والتركز، ففي البدء كانت المشاريع الإنتاجية صغيرة الحجم وكثيرة العدد، بحيث تتنافس مع بعضها البعض على تصريفها للمنتجات، وبفعل قوانين التراكم والتركز أخذت هذه المنافسة تخلي سبيلها للاحتكار وسيطرة المشروعات الإنتاجية الكبرى على الأسواق. لقد واكب هذا التطور تغير مصاحب في دور الدولة في النشاط الاقتصادي، ففي البداية كانت الدولة تلعب دوراً نشيطاً في توجيه الحياة الاقتصادية للحصول على أكبر قدر من المعدن النفيس (الذهب والفضة) وهو وسيلة التراكم الجديدة، ومن هنا سيطر مذهب التجاريين على الإجراءات الاقتصادية من القرن السادس عشر إلى الثامن عشر، وبعد أن قوت الرأسمالية خاصة في بريطانيا لم تعد الرأسمالية في حاجة إلى تدخّل الدولة بل أصبحت تريد منازلة غيرها من الرأسماليات الأقل قوّة وتطوراً، وغزو مواقعها الاحتكارية في العالم الجديد. من هذا المنطلق بدأت السيطرة الفكرية تنعقد في مذهب التقليديين والتي ظهرت في أواخر القرن الثامن عشر وخلال القرن التاسع عشر (دعه يعمل دعه يمر)، ومن خلال هذا المذهب يلاحظ كيف يقدم مفكروه تبرير

نمط تقسيم العمل الدولي، الذي كان سائدا في بريطانيا أو بينها وبين الدول التي تخضع لها في ذلك الوقت.

المبحث الثاني: التطور اللا متساوي في ظل الرأسمالية:

تميّز التطور الاقتصادي في ظل الرأسمالية بأنه تطور لا متساوي، بمعنى أنّه لكل مرحلة من مراحلها يكون لإحدى الدول الرأسمالية المتقدمة أو لعدد قليل منها السيطرة على باقي دول العالم، في نفس الوقت الذي تسيطر فيه الدول المتقدمة جميعا على الدول المتخلفة، وكل من الدول المتخلفة والدول المتقدمة تنتمي إلى ما يعرف بالاقتصاد الدولي. ففي بداية التحوّل من الإقطاعية إلى الرأسمالية كانت السيطرة لإسبانيا والبرتغال بحيث كانتا السبّاقتان للاكتشافات الجغرافية وخلال القرن السابع والثامن عشر أصبحت هولندا تنافسهما، ثم بدأت بريطانيا وفرنسا تتنازعان السيطرة خلال القرن التاسع عشر، وبعد أن كانت بريطانيا القوة الاقتصادية المسيطرة حتى الحرب العالمية الأولى بدأت الولايات المتحدة الأمريكية تحلّ محلّها، إلى أن تأكدت لها السيطرة المطلقة بعد الحرب العالمية الثانية. أي أنّ التاريخ الاقتصادي الحديث للعالم يوضّح أنّ معدلات النمو الاقتصادي للبلدان الرأسمالية المتقدمة متفاوتة تفاوتاً كبيراً في مراحل مختلفة، ويترتب على ذلك إعادة توزيع السلطة السياسية والاقتصادية والعسكرية في العالم. هذا التطور اللا متساوي لم يحدث فقط داخل أوروبا بل انزلق ليشمل كذلك الدول التي تدعى بدول العالم الثالث. وحدثت تحت الغزو والنهب والاستعمار ما شوّه البنية الثقافية والاجتماعية والاقتصادية للبلدان النامية.

خريطة معاصرة للاقتصاد الدولي:

إنّ الاقتصاد العالمي يتكوّن من مجموعتين رئيسيتين من الدول، تمثل المجموعة الأولى دول العالم الثالث والمجموعة الثانية الدول المتقدمة. فالدول الفقيرة تحتوي على ثلاثة أرباع (3/4) سكان العالم في حين يمثّل سكان الدول الغنية ربع (1/4) سكان العالم فقط في نفس الوقت، نجد أن نسبة الناتج

القومى الإجمالى المتولد فى الدول الغنىة يزىد على أربع أخماس (4/5) دخل العالم، بينما نصيب الدول الفقيرة يكاد يصل إلى الخمس (1/5) فقط، أذى هذا التفاوت إلى أن:

- الفرق بين نسبة متوسط دخل الفرد فى الدول الغنىة ومتوسط دخل الفرد فى الدول الفقيرة تبلغ أكثر من 12 (أى 12 إلى 1).

- كما أن استهلاك الطاقة وصل معدّل هذا الفرق إلى 10 مرّات.

هذا على المستوى الاقتصادي، أمّا على المستوى الاجتماعى:

- يبلغ توقّع الحياة فى الدول الغنىة 73 سنة فى حين يبلغ فى الدول الفقيرة 58 سنة فقط.

- تبلغ نسبة الأمية عند الكبار فى الدول الغنىة 1% فقط، أمّا فى الدول الفقيرة تفوق 43%.

- كما يبلغ من يعانون من الفقر المطلق فى الدول الفقيرة حوالى ثلث عدد السكان (باستثناء الصين)، وهو فى تزايد مستمر.

يرجع العديد من دارسى التاريخ الاقتصادي الحديث إلى أنّ الممارسات التى قامت بها الدول الغنىة من نهب لثروات البلدان الفقيرة وإحداث خلل فى ميكانيزمات الأنظمة وأنماط وأساليب الإنتاج فى البلدان الفقيرة كانت السبب فى ظهور هذا التفاوت (هولندا فى جزر الهند الشرقية، بريطانيا فى الهند ومصر، فرنسا فى الجزائر المغرب وتونس، إسبانيا فى أمريكا اللاتينية).

إنّ الإفرازات لم تقف عند مستوى العلاقات بين البلدان المتقدّمة والبلدان المتخلفة بل تعدّى ذلك إلى ابتداء ترتيب معيّن لأوضاع العالم أى نظام اقتصادى دولى، بحيث يضمن تأطير استغلال الدول الرأسمالية لشعوب العالم الثالث بصفة منتظمة، وقد تمثّل هذا الإطار فى الترتيبات المتعلّقة بالتجارة الدولية والمدفوعات والنظام النقدى الدولى، ونشأ حول هذا الإطار نظريّات لتقسيم العمل

الدولي في صورة نظريات للتخصص الدولي وحرية التجارة. ولقد ظل وضع الاقتصاد الدولي في صورته المتقدمة حتى يومنا هذا وإن اختلفت المسميات والأشكال.

إن الدول الرأسمالية المتقدمة تحتل مركز الاقتصاد العالمي في حين تعيش الدول المتخلفة (دول آسيا، إفريقيا وأمريكا اللاتينية) على هامش هذا الاقتصاد. هذه حقيقة يجب أن نعيها جيدا وأن نضعها في إطارها التاريخي. فهي نتيجة طبيعية لنمط تقسيم العمل الدولي الذي ساد منذ القرن التاسع عشر.

نسب مساهمة الدول في التجارة الدولية:

- الدول المتقدمة تساهم بنسبة 70 %

- الدول الآسيوية تساهم بنسبة 17 % إلا أن النسبة ارتفعت اليوم مع بروز الصين كقوة اقتصادية في المنطقة، نموها مسحوب بتجارها الخارجية.

- دول أمريكا اللاتينية تساهم بنسبة 4.6 %

- الدول الإفريقية تساهم بنسبة 2.1 % حيث تساهم إفريقيا الجنوبية لوحدها بنسبة 1 %

- الدول العربية تساهم بنسبة 0.4 % خارج المحروقات.

توضح هذه النسب جليا بأن الدول المتقدمة هي مركز المبادلات الدولية.

أما ما يتعلق بالتجارة البينية للدول العربية على سبيل المثال فتقدر بنسبة 9 % فقط سنة 2014 على سبيل المثال، وبقيت تدور بحدود 10 % في السنوات الأخيرة.

المبحث الثالث: الفرق بين التجارة الداخلية والتجارة الخارجية.

هناك العديد من الاختلافات بين التجارة الداخلية والتجارة الخارجية، بعضها اختلافات شكلية، وبعضها اختلافات حقيقية جذرية تشكل هوة بين طبيعة التبادل الداخلي والتبادل الخارجي وستعرض إلى بعض هذه الاختلافات:

- **اختلاف الوحدات السياسية:** تقوم التجارة الداخلية بين أفراد و وحدات تضمهم حدود سياسية واحدة وبالتالي يخضعون لقانون واحد، وعادات وتقاليده ونظم تجارية واحدة. في حين أن التجارة الدولية تقوم بين أفراد و وحدات ينتمون لدول مختلفة، لكل منها قانونها وتقاليدها ونظمها التجارية.

- **اختلاف الوحدات النقدية والمصرفية:** إنّ وحدة التعامل النقدي تختلف بإخلاف التجارة الداخلية والخارجية، فالعملة في التجارة الداخلية واحدة وهي عملية آية يقبلها الجميع، أمّا في التجارة الدولية فإنّ العملات متعدّدة وعددها يساوي عدد دول العالم ولا بدّ من الاتفاق على العملات التي يتمّ بمقتضاها عمليّات التصدير والاستيراد مما ينجر عنها عمليات الصرف الأجنبي.

بالإضافة إلى اختلاف وحدات النقود بين البلدان المختلفة هناك أيضا الاختلاف في النظام المصرفي سواء بالنسبة لعملية إصدار النقود، أو بالنسبة لعملية الودائع، أو منح الائتمان، ولعل اختلاف شروط منح الائتمان من دولة إلى أخرى تشكل العامل المهم في التفرقة بين التجارة على المستوى الداخلي والخارجي.

- **الاختلاف في السياسات الاقتصادية والتوجهات الوطنية:** فالنظم القانونية والتشريعات الاقتصادية والضريبية والاجتماعية وغيرها تختلف وتباين من دولة لأخرى ويترتب على ذلك أن الدولة قد تفرض نظاما خاصا للتعامل مع الخارج يختلف عن النظام المتبع في الداخل. فهناك الرسوم الجمركية، ونظام الحصص، والرقابة على النقد الأجنبي وغير ذلك من القيود التي

تفرض على المعاملات الخارجية، بينما لا توجد مثل هذه الأنظمة في المبادلات التي تجري في الداخل بين شخص وآخر أو بين مؤسسة وأخرى أو بين منطقة وأخرى داخل الدولة الواحدة.

- **الاختلاف في طبيعة الأسواق:** يعتبر الاختلاف في طبيعة الأسواق بين البلدان المختلفة من العوامل التي تؤثر تأثيراً واضحاً على طبيعة التبادل التجاري الدولي ويتمثل ذلك في الاختلاف الطبيعي أو المكتسب للمستهلكين في البلدان المختلفة كاختلاف أذواقهم وطبائعهم وبيئتهم مما يؤدي إلى تباين تفضيلاتهم للسلع والخدمات.

- **الاختلاف في الموارد الطبيعية:** تختلف الدول فيما بينها من حيث وفرة أنواع الموارد الطبيعية المتاحة ومن تم تميل هذه الدول إلى التخصص في إنتاج تلك السلع التي تعتمد على الموارد المتوفرة ثم تبادلها بسلع أخرى حيث تكون هذه الموارد نادرة في دول أخرى.

- **الاختلاف في انتقال عوامل الإنتاج:** إن عوامل الإنتاج ورأس المال والموارد الطبيعية تنتقل من نشاط إلى آخر حسب العائد الذي يدره كل نشاط من شأنه أن يحقق التوازن في السوق ويجعل أسعار السلع متناسبة مع احتياجات المستهلكين من جهة، ومع ندرة عوامل الإنتاج من جهة أخرى، ومن تم لا نتوقع أن تنشأ داخل البلد الواحد اختلاف في أسعار السلع لا تبررها حاجات المستهلكين أو ندرة عوامل الإنتاج. أما إذا ما انتقلنا من المستوى المحلي إلى المستوى الدولي، فإننا نلاحظ أن عوامل الإنتاج تتسم بالجمود النسبي، من حيث قابليتها للتنقل وينشأ عن هذه الجمود، وجود اختلاف في أسعار السلع المختلفة، بل واختلاف في أسعار السلع الواحدة من دولة إلى أخرى، يعزى هذا الاختلاف بصفة أساسية إلى عدم قابلية عوامل الإنتاج للتنقل من دولة إلى أخرى بنفس السهولة واليسر التي تنتقل به من منطقة إلى أخرى داخل حدود الدولة الواحدة.

كل هذه العوامل تؤدي إلى الاختلاف بين التجارة الداخلية والتجارة الخارجية.

الفصل الثانى

النظريات الكلاسيكية والحديثة فى التجارة الدولية

المبحث الأول: النظريات الكلاسيكية في التجارة الدولية:

ظهرت النظرية التقليدية في التجارة الدولية في أواخر القرن الثامن عشر وأوائل القرن التاسع عشر، ومن أهم أقطاب هذه النظرية الكتّاب الإنجليزي رواد المدرسة في الاقتصاد: آدم اسميث، دفيد ريكاردو وجون استيوارت ميل.

جاءت النظرية التقليدية كرد فعل على مذهب التجارين (المركنتيليين)، الذي كان ينادي بضرورة فرض الدولة القيود على التجارة الخارجية بغية الحصول على أكبر كمية من المعدن النفيس (الذهب والفضة)، حيث يعتبر مقياس قوّة الدولة في ذلك الوقت. إزاء هذا المناخ الفكري نشأت النظرية التقليدية حاملة لواء حرية التجارة، ومبيّنة أنّ قوّة الدولة لا تقاس بما لديها من معدن نفيس فقط وإنما أيضا بما لديها من ثروة حقيقية ممثلة في الأراضي والمنازل والسلع الاستهلاكية. وقد أوضحت أنّ حرية التجارة هي السبيل لزيادة ثروة البلاد وبالتالي قوّتها.

قبل مناقشة النظرية التقليدية لابد من إعطاء الفرضيات التي قامت عليها النظرية، حيث الغرض منها تبسيط التحليل، وتمثّل هذه الفرضيات فيما يلي:

- 1) التجارة تتم بين دولتين في صورة مقايضة ولا تنصبّ إلاّ على سلعتين فقط، كما أنّها لا تشمل السلع غير المنظورة.
- 2) القيمة التبادلية لكلّ سلعة تتحدّد بما بُذِلَ فيها من ساعات عمل، وهذه الفرضية تقوم على نظرية العمل في تحديد القيمة التي أخذ بها الكلاسيك.
- 3) كمية الموارد المتاحة معطاة ولا تتأثّر بالتبادل الدولي، كما أنّ هناك تشغيلًا كاملاً لها وذلك حتّى ينحصر أثر التبادل في إعادة تخصيص الموارد.
- 4) ثبات تكلفة العمل حتّى مع اختلاف حجم الإنتاج، عدم وجود نفقات النقل أو التأمين أو الرسوم الجمركية أثناء تبادل السلع بين الدولتين.
- 5) سيادة قانون المنافسة الكاملة داخليا وخارجيا.

أولاً: نظرية التكاليف المطلقة لآدم اسميث في التجارة الدولية (1723-1790):

ترجع أول محاولة جدية لتفسير التجارة الدولية والتخصص تفسيراً علمياً إلى آدم اسميث الذي توه في كتابه ثروة الأمم عام 1776 بمزايا تقسيم العمل والتخصص سواء في نطاق المشروع الواحد أو في المحيط الدولي.

1- إشكالية آدم اسميث:

حسب آدم اسميث الوظيفة الأساسية للتجارة الخارجية هي التي تسمح بتصريف الفائض الذي يوجد في قطاع معين، فإذا لم تتمكن من تصريفه فليس هناك أيّ صلاحية لوجوده، وفي نفس الوقت يجب أن تسمح التجارة الخارجية لكل بلد من تغطية العجز الذي يمكن أن يقع فيه أيّ نشاط من أنشطة الاقتصاد الوطني، وبالتالي لا بد من توسيع السوق الداخلية لأنه الطريق الوحيد لتطوير وزيادة الثروة الوطنية. ففي ظل التجارة الدولية الحرة، لا بد من تقسيم العمل في التجارة الداخلية والخارجية معا باعتباره هو الذي يحكم قدرة الدولة الإنتاجية ويوجهها التوجيه الاقتصادي الصحيح، فتقسيم العمل يجعل الدولة تتخصص في إنتاج السلع المناسبة لظروفها الملائمة.

*- آدم اسميث، نموذج السوق وانتقال عوامل الإنتاج:

تلعب السوق دوراً مهماً عند اسميث، من حيث تقسيم العمل وزيادة الإنتاجية، فإذا كانت السوق ضيقة فلا تتيح لأحد الفرصة كي يتخصص، لاستحالة تبادل الفائض من إنتاجه مع منتجات الأفراد الآخرين والتي هو بحاجة إليها. وبالمقابل فإنّ اتساع السوق يعطي الأهمية لكلّ المنتجات التي تفيض بعد الاستهلاك، ممّا يؤدي إلى زيادة رفاهية المجتمع ونمو المقدرة الإنتاجية وزيادة الدخل القومي والثروة.

كما حلّ اسميث نموذج السوق على مستويين:

أ- مستوى الفرد: يزاول كل فرد نشاطه الاقتصادي بحيث يشغل رأسماله من أجل الحصول على أكبر ربح، أي تحقيق مصلحته الشخصية وبالتالي أهداف الصالح العام، ومن ثم يرى اسميث أنّ المنافسة بين الأفراد من أجل تحسين نوع العمل ومستوى الأجر وكذلك رؤوس الأموال هي من الأمور التي يجب إزالة أي عائق يقف في طريقها، بما أنّ ذلك سيؤدي في النهاية إلى تحقيق تراكم رأس المال الذي يتوقف عليه التقدّم في تقسيم العمل.

ب- مستوى النظام (الدولة): على الدولة أن توجه الأفراد إلى النشاطات الاقتصادية التي تُدرّ للصالح العام أكبر فائدة ممكنة، وأن تزيل أي قيود أو عوائق تمنع دخول السلع ورؤوس الأموال إليها، أي أنّ نموذج السوق عند اسميث يقوم على المنافسة الكاملة حيث توجد الحرية الاقتصادية.

رغم هذا فإنّ كتابات اسميث تضمّنت استثناءات عديدة فيما يخصّ حرية السوق، أهمّها تلك المتعلقة بحق الدولة في فرض رسوم جمركية على بعض السلع المستوردة المنافسة للسلع المثلثة لها والمنتجة في الوطن، وسبب هذا طبعاً هو حماية الصناعة الناشئة.

أمّا فيما يخص عناصر الإنتاج فاسميث أعطى لها الحرية المطلقة في التنقل بين الفروع الإنتاجية المختلفة وذلك تبعاً للحرية الاقتصادية التي نادى بها، حيث يمكننا ملاحظة مرونة هذه العناصر في الانتقال عند دراستنا للتجارة الخارجية على اختلاف التكاليف المطلقة، أي انتقال عناصر الإنتاج ووطنياً ودولياً.

2- شرح نظرية التكاليف المطلقة:

تعني عبارة التكاليف المطلقة، أقل تكلفة تنفق على سلعة واحدة ينتجها بلدين معاً، ولا تختلف هذه التكلفة عن التكلفة العادية إلا من حيث مقدارها.

ولتوضيحه نظرية التكاليف المطلقة أعطى المثال التالي:

نفرض أنّ لدينا بلدين، إنجلترا والبرتغال ينتجان: النسيج والخمر وأنّ تكلفة هاتين السلعتين قبل قيام التجارة بينهما كما يلي:

النسيج	الخمر	
8 س ع	2 س ع	البرتغال
5 س ع	3 س ع	إنجلترا

يبدو لنا من هذا المثال أنّ تكلفة النسيج في إنجلترا أقل من البرتغال، ويقال في هذه الحالة أن إنجلترا تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج النسيج ومن جهة أخرى فإنّ تكلفة الخمر في البرتغال أقل من تكلفته في إنجلترا، فالبرتغال تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج الخمر.

إذا حسب قول اسميث "إذا كان في مقدور بلد أجنبي أن يمدنا بسلعة أرخص مما لو أنتجناها نحن فلنشتريها منه ببعض إنتاج صناعتنا". فاختلاف التكاليف المطلقة يشكل عند اسميث أساسا للتخصص وتقسيم العمل الدولي. ولذلك فهذا الاختلاف، في رأيه، هو سبب قيام التجارة الدولية، وهو يرى أنّ التجارة متى قامت فإنّها تتيح للطرفين الحصول على منافع أكبر من ذي قبل. ومعنى ذلك أنّ كلّ دولة فتحت أبوابها للتجارة الخارجية واتبعت سبيل التخصص وتقسيم العمل الدولي رحبت من وراء هذا التبادل كمية عمل لم تكن تتحقق لها من قبل، كما أنّه يمكن لها أن تستخدم هذه الكمية في المزيد من الإنتاج الذي يؤدي بها إلى الازدهار والنمو.

لكن السؤال الذي يمكن طرحه هو: ماذا لو كان أحد البلدين ينتج كلا السلعتين بنفقات أقل من نظيره في البلد الآخر؟ أي إذا كان بلد واحد له ميزة مطلقة في كلا السلعتين هل يكون هناك تبادل بين الدولتين، وهل هذه التجارة تكون مربحة للطرفين؟

ثانيا: نظرية التكاليف النسبية دافيد ريكاردو (1770-1840):

لقد أجاب على الأسئلة السابقة دافيد ريكاردو باللجوء إلى نظرية التكاليف النسبية بعد أكثر من أربعين 40 سنة من عرض نظرية التكاليف المطلقة.

1- إشكالية دافيد ريكاردو:

انطلق من مبدأ الثروة الصناعية وما تتطلبه لتحقيق الفائض الصناعي فإن الأمر يدعو إلى امتصاص الفائض الصناعي نتيجة وجود الفائض الزراعي عند آدم اسميث فإنّ المشكل عند ريكاردو هو تواجد القطاع الزراعي نفسه رغم أهمية هذا الأخير إلاّ أنّه يحوز في داخله على كمية من عناصر الإنتاج كقوة العمل ورأس المال التي هي ضرورية أيضا لتوجيه الصناعة.

لقد استعرض ريكاردو ما ذهب إليه آدم اسميث أنّ التجارة الخارجية بين دولتين ستعود بالفائدة عليهما إذا كان لإحدهما ميزة مطلقة على الأخرى في إنتاج إحدى السلعتين محل المبادلة وللدولة الثانية ميزة في الأخرى. كما أوضح أنّه ستجني كلا الدولتين فائدة من التجارة الخارجية، حتّى ولو كان لإحدهما ميزة مطلقة على الأخرى في إنتاج السلعتين معا.

فالتخصص الدولي وقيام التجارة بين الدولتين لا يتوقف على مقارنة الميزة المطلقة في إنتاج السلعة وإنما مقارنة الميزة النسبية لكلا البلدين في إنتاج السلعتين معا إحدهما بالنسبة للأخرى.

*- ريكاردو وانتقال عوامل الإنتاج:

فيما يخص عوامل الإنتاج، فحسب فرضية من الفرضيات التي وضعها ريكاردو فإنّ عوامل الإنتاج تتلقّى صعوبة في انتقالها دوليا بينما تجد سهولة في انتقالها محليا، وسبب ذلك يرجع إلى الظروف المختلفة التي توجد على الصعيد الدولي. فبالنسبة لعنصر العمل إنّ الاختلافات في اللغة ونمط الحياة والنفور الطبيعي من الهجرة وعوامل سياسية أخرى كلّها تؤدي إلى صعوبة الهجرة.

أما بالنسبة لرأس المال فبعكس اسميث الذي لم يعلّل إمكانيات حدوث انتقال رأس المال بين إنجلترا والبرتغال فإنّ ريكاردو يسارع بتحليل مخاوف الاستثمار في الخارج الذي يرجعه إلى الجهل بالقوانين والمؤسّسات الأجنبية وخشية الاضطرابات السياسية والتأميم والشك في الاستثمار في البلدان البعيدة كلّها عوامل لا تشجّع على انتقال رأس المال (رأس المال جبان).

2- شرح نظرية التكاليف النسبية لديفيد ريكاردو:

تتلخّص هذه النظرية في أنّه إذا سادت حرية التجارة فإنّ كل دولة تتخصص في إنتاج السلع التي تستطيع إنتاجها بتكلفة منخفضة نسبيا عن غيرها من الدول الأخرى وتستورد السلع التي ينتجها الخارج بتكلفة منخفضة نسبيا أي يتمتّع في إنتاجها بميزة نسبية، ومؤدى ذلك أنّ التجارة الدولية تقوم إذا اختلفت التكاليف النسبية لإنتاج السلع بين البلدان.

ولتوضيح ذلك قدّم ريكاردو مثلا عدديا لشرح نظريته، فافترض وجود دولتين هما: إنجلترا والبرتغال، تنتجان سلعتين: الخمر والنسيج، ونفقات إنتاج الوحدة من كل سلعة مقدّرة بساعات عمل:

النسيج	الخمر	
90 س ع	80 س ع	البرتغال
100 س ع	120 س ع	إنجلترا

وفقا لريكاردو فإنّه إذا كان البرتغال ينتج السلعتين بتكلفة مطلقة أقل من تكلفة إنتاجيهما المطلقة في إنجلترا، إلّا أنّ التكلفة النسبية لإنتاج الخمر في البرتغال أقل من التكلفة النسبية لإنتاج

النسيج، وإذا كانت التكلفة المطلقة لإنتاجيهما في إنجلترا أكبر من التكلفة المطلقة لإنتاجيهما في البرتغال، فإنّ التكلفة النسبية لإنتاج النسيج في إنجلترا أقل من التكلفة النسبية لإنتاج الخمر. وعليه، يكون من مصلحة البرتغال، وفق هذا المثال، أن تتخصص في إنتاج الخمر وأن تعتمد على إنجلترا في تزويدها بالنسيج، كما أنّه من مصلحة إنجلترا أن تتخصص في إنتاج النسيج وتعتمد على البرتغال في تزويدها بالخمر.

ويمكن توضيح ذلك بطريقتين:

1- مقارنة التكلفة النسبية لإنتاج السلعتين في إحدى الدولتين مع التكلفة النسبية لإنتاجيهما في الدولة الأخرى ويتم ذلك كالتالي:

في البرتغال: تكلفة إنتاج الخمر \ تكلفة إنتاج النسيج = $80 \setminus 90 = 0.89$

أي أنّ تكلفة إنتاج وحدة واحدة من الخمر تعادل تكلفة إنتاج 0.89 وحدة من النسيج.

في إنجلترا: تكلفة إنتاج الخمر \ تكلفة إنتاج النسيج = $120 \setminus 100 = 1.2$

أي أنّ تكلفة إنتاج وحدة واحدة من الخمر تعادل تكلفة إنتاج 1.2 وحدة من النسيج.

وعليه تكون تكلفة إنتاج الخمر بالنسبة إلى النسيج في البرتغال أقل منها في إنجلترا ($0.89 > 1.2$) ومن ثمّ يكون من مصلحة البرتغال أن تتخصص في إنتاج الخمر لأنها تنتجه بتكلفة نسبية أقل من تكلفة إنتاجه النسبية في إنجلترا.

بذات الطريقة يمكن توضيح أنّه من مصلحة إنجلترا أن تتخصص في إنتاج النسيج لأنها تنتجه بتكلفة نسبية أقل من تكلفته النسبية في البرتغال.

$$(1.12 = 80 \setminus 90 > 0.83 = 120 \setminus 100)$$

ب- مقارنة التكلفة النسبية لإنتاج إحدى السلعتين فى الدولتين مع التكلفة النسبية لإنتاج السلعة الأخرى فىهما و يتم ذلك كالتالى:

- التكلفة النسبية لإنتاج الخمر فى الدولتين:

$$\text{تكلفة إنتاج الخمر فى البرتغال} \setminus \text{تكلفة إنتاج الخمر فى إنجلترا} =$$

$$80 \text{ س ع} \setminus 120 \text{ س ع} = 0.67$$

أى أنّ تكلفة إنتاج وحدة واحدة من الخمر فى البرتغال تعادل تكلفة 0.67 من وحدة واحدة منها فى إنجلترا.

- والتكلفة النسبية لإنتاج النسيج فى الدولتين:

$$\text{تكلفة إنتاج النسيج فى البرتغال} \setminus \text{تكلفة إنتاج النسيج فى إنجلترا} =$$

$$90 \text{ س ع} \setminus 100 \text{ س ع} = 0.9$$

أى أنّ تكلفة إنتاج وحدة واحدة من النسيج فى البرتغال تعادل تكلفة إنتاج 0.9 من وحدة واحدة منها فى إنجلترا.

ومقارنة النسبتين يتضح أنه من مصلحة البرتغال أن تخصص فى إنتاج الخمر لأنها

تنتجه بتكلفة نسبية أقل إذا ما قورنت بالنسيج ($0.9 > 0.67$).

وبذات الطريقة يمكن توضيح أنه من مصلحة إنجلترا أن تخصص فى إنتاج النسيج لأنها

تنتجه بتكلفة نسبية أقل إذا ما قورنت بالخمر

$$(100 \setminus 90 = 1.11 > 120 \setminus 80 = 1.5).$$

حاصل ما تقدّم أنّه لا يكون من مصلحة البرتغال أن تخصص في إنتاج النسيج، رغم أنّها تنتج بتكلفة مطلقة أقل من تكلفة إنتاجه المطلقة في إنجلترا، لأنّ التكلفة النسبية لها أكبر من التكلفة النسبية للخمر، فالعبرة إذاً هي بالتكلفة النسبية وليس بالتكلفة المطلقة فالاختلاف في التكلفة النسبية هو الذي يعدّ شرطاً ضرورياً وليس كافياً ليس فقط لقيام التبادل بين دولتين وإنما لاستفادة كلاهما من هذا التبادل.

ومع أنّ ريكاردو لم يبيّن القوى التي يتوقّف عليها تحديد كمية النسيج التي سيتمّ مبادلتها مقابل وحدة واحدة من الخمر عندما تقوم التجارة بين الدولتين، إلّا أنّه افترض وجود منطقة سيكون من المفيد لكلا الدولتين أن يتم تبادل السلعتين داخلها، وهذه المنطقة تقع ما بين (0.89 و 1.2) وحدة من النسيج مقابل وحدة واحدة من الخمر، أي بين نسبي التبادل اللتين كانتا سائدتين في الدولتين قبل قيام التجارة بينهما. وستعود فائدة التبادل التجاري بأكملها على إنجلترا إذا تمّ التبادل على أساس 0.89 وحدة من النسيج مقابل وحدة واحدة من الخمر، أمّا إذا تمّ على أساس إي نسبة تقع بين 0.89 و 1.2 فستستفيد كلا الدولتين من التبادل.

مما هو جدير بالذكر، أنّه إذا تساوت التكلفة النسبية لإنتاج السلعتين في الدولتين فلن تكون هناك فائدة من التخصص وقيام التجارة بينهما.

ج- الشرح التكميلي لنظرية التكاليف النسبية:

لقد وضع ريكاردو نموذجاً يوضح فيه ربحية التجارة الخارجية وذلك عن طريق مثال مبسط.

المجموع	النسيج	الخمر	
220 س ع	100 س ع	120 س ع	انجلترا
170 س ع	90 س ع	80 س ع	البرتغال
390 س ع	190 س ع	200 س ع	المجموع

نحصل على ثلاث حالات:

الحالة الأولى: حالة كل بلد يقوم بالإنتاج لنفسه أي:

انجلترا سوف يكلفها إنتاج السلعتين 220 ساعة عمل، والبرتغال سوف يكلفها إنتاج السلعتين 170 ساعة عمل. وبالتالي تكون التكلفة العالمية 390 ساعة عمل.

الحالة الثانية: ما دام البرتغال له ميزة في كلتا السلعتين نفرض بأنه يكون المنتج الوحيد،

فبالنظر إلى أن انجلترا تقوم بالاستيراد من البرتغال فتكون التكلفة العالمية $2 \times 170 = 340$ ساعة عمل.

الحالة الثالثة: نفرض أن كل بلد يتخصص في إنتاج السلعة التي يمتاز بها عن الآخر، والثاني

يختص في التي يكون فيها أقل سوءاً من الأخرى، فيقوم البرتغال بالتخصص في إنتاج الخمر بينما انجلترا تتخصص في الأقل سوءاً وهي النسيج.

وبالتالي ينتج البرتغال وحدتين من الخمر يحتفظ بواحدة ويقوم بتصدير الأخرى إلى انجلترا

فتكون التكلفة 160 ساعة عمل (2×80) وتقوم انجلترا بإنتاج وحدتين من النسيج تحتفظ بواحدة

والأخرى تصدرها إلى البرتغال فتكون التكلفة 200 ساعة عمل (2 x 100)، وبهذا تكون التكلفة العالمية في هذه الحالة تساوي إلى 360 ساعة عمل (200 + 160). إذا اقتصدت البرتغال 10 ساعات عمل وأنجلترا قد استفادت 20 ساعة عمل، فنلاحظ أنّ البلد الذي يكون في أسوأ حال من الآخر يقتصد (يستفيد) أكثر، وبالتالي يبيّن ريكاردو أنه من الأفضل أن يقوم البرتغال بإنتاج السلع الزراعية وتقوم أنجلترا بالتخصص في إنتاج السلع الصناعية.

3- تقييم نظرية ريكاردو:

هناك عدّة انتقادات وجّهت لنظرية التكاليف النسبية رغم أنّ النتائج التي توصّلت إليها لا زالت موضع التقدير، خاصة لدفاعها عن مبدأ حرية التجارة ودعمها لمبدأ التخصص، فمن بين الانتقادات ما يلي:

1- تعتبر هذه النظرية ذات طابع استاتيكي، وذلك بافتراضها أنّ كل بلد يتمتّع بكمية ثابتة من عناصر الإنتاج ممّا يؤدي إلى أنّ مقدّره الإنتاجية تبقى ثابتة مع الزمن وبالتالي يكون تخصصه الذي تفرضه النظرية أبدياً لا يلحقه تعديل مع التطوّر. إضافة إلى ذلك فإنّ قانون الميزة النسبية ليس ظاهرة عفوية للتبادل الحر، فقد استعملها ريكاردو ليمنح للتجارة الدولية معناها الحقيقي المتمثل في أنّ بعض البلدان تخصص في إنتاج السلع المعيشية والبعض الآخر تكوّن جهودها لإنتاج سلع صناعية.

2- تفترض النظرية أنّ حالة التوظيف الكامل لعناصر الإنتاج هي الحالة الطبيعية للاقتصاد باعتبار أنّ قوى السوق قادرة على إصلاح أيّ خلل في التوازن الاقتصادي، لكن الأحداث العالمية خاصة الأزمة الكبرى لعام 1929 أثبتت خطأ افتراض التوظيف الكامل.

3- تعتبر النظرية أنّ تكلفة الإنتاج تتمثّل في كمية العمل المبذول في إنتاج السلع، إلا أنّ العمل ليس عنصر الإنتاج الوحيد الداخل في إنتاج السلع، كما أنّه لا يعتبر عامل إنتاج متجانس.

بالإضافة إلى هذا فإنّ النظرية تَحمَل استعمال الأسعار النقدية والتي تعتبر أداة من أدوات الحساب الاقتصادي بحكم أنّ الكلاسيك يعتبرون النقود حيادية (حيادية النقود).

4- إنّ القانون الريكاردوي يفترض ضمناً أنّ أطراف التبادل لديهم قدرة تفاوض متساوية فهو يهمل عوامل القوّة والسيطرة بين الدول، عملياً فإنّ بعض البلدان تسيطر على الاقتصاد العالمي والنتيجة هي تدهور نسب التبادل والتبعية بأشكالها المتعدّدة: التجارية، المالية والتكنولوجية.

5- إذا كان ريكاردو قد أوضح الحد الأعلى والحد الأدنى لمنطقة التبادل فإنّه لم يحدّد الكيفية التي تتحدد بها نسبة التبادل الدولي ولا الكيفية التي تتوزّع بها فوائد تقسيم العمل بين الدولتين، وهذا ما تناوله جون استيوارت ميل.

ثالثاً: نظرية القيم الدولية لجون استيوارت ميل

إنّ نظرية الميزات المقارنة لريكاردو قد حدّدت منطقة التبادل الدولي المفضّلة، لكنّها لم تشر إلى النسب الحقيقية للتبادل.

حسب النموذج الريكاردوي الأسعار الداخلية تساوي التكاليف النسبية الداخلية، وبناءً عليه يمكن القول، حتّى يجني البلدين فائدة من التبادل يجب عليهما التمكن من استيراد سلعة ما بأسعار أقلّ نسبياً مما تكلفهما إنتاجها محلياً، وتصدير سلعة ما بسعر أكبر من أن تباع في إقليميهما الداخلي، في المثال السابق يتراوح السعر الدولي بين (0.89 و 1.2). إنّ النموذج الريكاردوي يعتبر الأسعار الداخلية لا تتحدّد إلاّ بواسطة التكاليف يعني شروط العرض. فحاول استيوارت ميل تقديم حل لمشكلة النسب الحقيقية للتبادل وهذا بعرضه لنظرية القيم الدولية عام 1848، النظرية التي فرضت نفسها حتّى العشرينيات، مقيّداً باستخدام الوحدات الحقيقية (غير النقدية) والأسعار النسبية معبراً عنها بهذه الوحدات.

لقد أوضح جون استيوارت ميل أنّ القيمة التبادلية للسلعة لا تتحدّد على أساس تكلفة إنتاجها، وإنما تتحدّد عندّ لك المستوى الذي يحدّد التعادل بين طلب كل من البلدين على سلع الآخر، ذلك أنّه من بين المعدّلات الممكنة الكثيرة بين الحدّين الأدنى والأعلى، يوجد معدّل فريد هو الذي يحقّق التعادل بين قيمة صادرات البلد وقيمة وارداته. ولما كانت صادرات البلد الأول هي واردات البلد الثاني، وواردات البلد الأول هي صادرات البلد الثاني فإنّ معدّل التبادل الدولي الذي يحقّق التساوي بين قيمة الصادرات لأحد البلدين لا بدّ أن يكون هو نفس المعدّل الذي يحقّق التساوي بين قيمة صادرات وواردات البلد الآخر، وأيّ معدّل آخر غير هذا المعدّل يؤدي إلى الاختلال بين قيمة الصادرات والواردات بحيث يقع أحد البلدين في فائض ويقع الآخر في عجز.

أوضح استيوارت ميل أنّ توزيع النفع من التجارة الدولية يتوقّف على عاملين أساسيين:

أولاً: الطلب: أي حجم طلب كل من البلدين على سلع الآخر، فيتوقّف معدّل التبادل الدولي على شدّة طلب إنجلترا على النسيج والخمر بالنسبة إلى شدّة طلب البرتغال على السلعتين، ويطلق على هذا القانون الطلب المتبادل.

كلّما زاد طلب إنجلترا على الخمر البرتغالي (حسب المثال السابق) كلّما مالت نسبة التبادل لصالح البرتغال، تصبح النسبة قريبة من وحدة خمر مقابل وحدة نسيج، وبذلك تحصل البرتغال على معظم الربح من التجارة الخارجية، وقد تكون قيمة السلع التي تطلبها إحدى الدولتين من الأخرى أكبر من قيمة السلع التي تطلبها الثانية من الأولى ويرجع ذلك إلى حجم السوق والقدرة الشرائية، فلا شك أنّ حجم السوق وقدرة البريطاني على الشراء تفوق حجم السوق البرتغالية وقدرة المستهلك البرتغالي على الشراء، وعلى ذلك يعود النفع الأكبر من التجارة لصالح البلد الذي طلبه صغير ويعود النفع الأقل للبلد الذي طلبه كبير. وقد استخلص جون استيوارت ميل من هذه القاعدة أنّ النفع الأكبر من التجارة يؤوّل إلى الدول الفقيرة ويؤوّل النفع الأقل إلى الدول الغنية.

ثانياً: مرونة الطلب: أي مدى مرونة طلب كل من البلدين على سلع الدولة الأخرى، تميل نسبة التبادل إلى الاتجاه في صالح الدولة التي يكون طلبها على سلع الدولة الأخرى قليل المرونة أي أنّ حجم الطلب لا يتأثر كثيراً بتغير السعر، والعكس في حالة السلع التي طلبها مرناً، ولا يمكن أن نتصور هذا الوضع إلا إذا فرضنا توفر المنافسة الحرة وعدم وجود اتفاق بين المنتجين، ولعلّ السبب في ذلك أنّه كلما ازدادت مرونة طلب دولة على سلع دولة أخرى فإنّ ذلك يؤدي إلى زيادة الطلب على الواردات نتيجة انخفاض سعر السلعة، وطالما أنّ التجارة الدولية (في ظل الفرضيتين السابقتين) تعمل على خفض سعر السلع سواء أكان هذه التخفيض في تكلفة الإنتاج عن طريق الاستفادة من الإنتاج الكبير أو إدخال التحسينات التي تؤدي إلى وفورات داخلية أو وفورات في تكلفة النقل فإنّ طلب الدولة المرن على سلعة الدولة الأخرى يزداد بانخفاض السعر ويزداد بنسبة قد تكون كبيرة ويؤدي إلى اختلال في ميزان المدفوعات للدولة المستوردة وهذا يؤدي إلى خروج الذهب من الأولى إلى الثانية وإلى حصول الأخيرة على معظم الربح من التجارة الدولية.

فحسب جون استيوارت ميل أنّ البلدان المتقدمة اقتصادياً هي التي تحصل على الربح القليل من التبادل لأنّ طلبها كبير على المواد الأولية: "إنّ قيمة تبادل السلع الصناعية مقارنة بالمنتجات الفلاحية والموارد الطبيعية وبقياس تطوّر السكّان والصناعة تتجه بالتأكيد إلى الانخفاض".

وكتب S. Nicolson: إذا تبادل بلدين سلعتين فإنّ البلد الصغير هو الذي يحصل على معظم الربح. وكتب Clark، وهو كاتب معاصر، في نفس السياق ليقول "إنّ زيادة عدد السكّان والنمو الاقتصادي في العالم يؤديان إلى ارتفاع سعر المواد الأولية".

هذا التنبؤ المتفائل بالنسبة للدول النامية والموجود عند الكلاسيك لم يتحقق على أرض الواقع بل حدث عكس ذلك.

إنّ تحليل جون استيوارت ميل مكّننا من استخلاص نتيجتين هامّتين:

- إنّ الربح من التبادل الدولي نادرا ما يكون متساويا بين الأطراف الداخلة في التبادل وحالات التوزيع اللامتكافئ للربح هي الأكثر شيوعا.
- إنّ البلدان التي بها أفضلية مقارنة في إنتاج منتجات ذات الطلب الدولي الكبير لها أكبر الحظوظ في اكتساب أرباح مرتفعة من التبادل، بالمقابل فهي تستورد كمية قليلة من المواد الأولية.

المبحث الثاني: النظرية الحديثة في التجارة الدولية، نظرية نسب عناصر الإنتاج

رأينا في عرضنا للنظرية التقليدية في التجارة الدولية أنّ التبادل الدولي يقوم عندما تختلف التكاليف النسبية للإنتاج في البلدان المختلفة، سواء تمثّلت التكاليف في العمل وحده أو عناصر الإنتاج مجتمعة لكن هذه النظرية لا توضّح أسباب اختلاف التكاليف النسبية بين هذه البلدان. ويعود هذا التفسير لقيام التجارة الدولية للاقتصاديين السويديين "إلي هيكشر وبرتيل أولين"، حيث انتقد برتل أولين عام 1933 النظرية الكلاسيكية في التجارة الدولية وحاول صياغة نظرية الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج.

من الجدير بالذكر أن الفكرة الأساسية في نظرية "هيكشر-أولين" كانت لهيكشر عام 1919 والذي كان أستاذا لأولين حيث اعتقد أن الوفرة النسبية لعناصر الإنتاج بين الدول هي التي تؤدي إلى قيام التجارة بينها. وقد حمل أولين نفس الفكرة وطورها لكي يبني منها نظرية "هيكشر-أولين" والتي عرفت بالنظرية الحديثة في التجارة الدولية.

يرى هيكشر-أولين إلى أنّ التجارة الدولية ترجع، كما لاحظ التقليديون بحق، إلى اختلاف التكاليف النسبية. لكنهما يضيفان أنّ اختلاف التكاليف النسبية يرجع إلى اختلاف الوفرة أو الندرة النسبية لعناصر الإنتاج.

وقبل أن نتناول هذه النظرية بالشرح والتحليل علينا أولاً أن نحدّد الفرضيات التي تقوم عليها النظرية:

الفرضيات التي تقوم عليها نظرية هيكشر - أولين.

لا يلتزم هيكشر - أولين والمحدثون بفرضية التقليديين أنّ قيمة السلعة تتحدّد بكمية العمل المبذول في إنتاجها. لذلك سنسقط هذه الفرضية من قائمة فرضيات التقليديين. ويضيف هيكشر- أولين والمحدثون إلى الفرضيات الباقية في هذه القائمة ما يلي:

1- إنّ التكنولوجيا المتاحة لإنتاج نفس السلعة واحدة بالنسبة للمنتجين في البلد الواحد، فدوال الإنتاج إذا واحدة في البلد الواحد، وقد تكون كذلك بين البلدان المختلفة وقد لا تكون.

ب- إنَّ السلع المختلفة تتفاوت من حيث كثافة استخدامها لعناصر الإنتاج.

ج- إنَّ أذواق المستهلكين معطاة، بحيث أنه لن يترتب على التجارة الدولية إيّ تغيير في هذه الأذواق، وأنَّ هذه الأذواق لا تختلف كثيرا من بلد لآخر.

د- إنَّ نمط توزيع الدخل معطاة ومعروف في البلدان المختلفة، ويقصد بالدخل هنا الدخل الوظيفي وليس الدخل الشخصي .

أولاً: تفسير نظرية نسب عناصر الإنتاج للتجارة الدولية

إنَّ التفسير الذي جاء به هكشر - أولين للميزة النسبية وبالتالي لقيام التجارة الدولية، بعد كل هذه الفرضيات هو اختلاف الوفرة أو الندرة النسبية لعناصر الإنتاج بين البلدان المختلفة. فهناك بلد يتوافر فيه عنصر العمل بالنسبة للعناصر الأخرى (كالأرض ورأس المال) بدرجة أكبر من توافره في البلدان الأخرى، وثمة بلد يتوافر فيه عنصر الأرض بالنسبة للعناصر الأخرى بدرجة أكبر من توافره في البلدان الأخرى، وقد يصدق نفس الشيء على رأس المال، فيتوافر بالمقارنة بالعناصر الأخرى في بلد معيّن أكثر من غيره من البلدان. وعندما يكون بلدا غنياً بأحد عناصر الإنتاج بالمقارنة بغيره من البلدان، فإنَّ هذا البلد يكون في وضع أفضل من هذه البلدان فيما يتعلّق بالقدرة على إنتاج السلع التي تحتاج إلى هذا العنصر بدرجة أكبر من غيره، وطالما أنّ السلع تتفاوت من حيث درجة احتياجها لعناصر الإنتاج المختلفة، أي من حيث كثافة استخدامها للعناصر المختلفة، فإنَّ عناصر النظرية تكون قد اكتملت لدينا:

1- البلدان تتفاوت من حيث ما لديها من عناصر الإنتاج، لا بصورة مطلقة ولكن بصورة

نسبية، فهناك بلد غني بالأرض وآخر غني برأس المال وثالث غني بعنصر العمل.

2- السلع تتفاوت من حيث كثافة استخدامها لعناصر الإنتاج المختلفة، فهناك سلع كثيفة

الأرض وأخرى كثيفة رأس المال وثالثة كثيفة العمل.

3- عوائد عناصر الإنتاج تخضع لوفرتها أو ندرتها حيث أن:

- عائد الأرض هو الربح، فوفرة الأرض هذا يعني ربح منخفض.

- عائد رأس المال هو الفائدة، فوفرة رأس المال هذا يعني فائدة على رأس المال منخفضة.

- عائد العمل هو الأجر، فوفرة العمل هذا يعني أجور منخفضة.

وبناء على ما تقدم يمكن القول ما يلي: البلد الغني بعنصر الأرض يكون له ميزة نسبية في إنتاج السلع كثيفة الأرض، والبلد الغني بعنصر رأس المال يكون له ميزة نسبية في إنتاج السلع كثيفة رأس المال، والبلد الغني بعنصر العمل يكون له ميزة نسبية في إنتاج السلع كثيفة العمل.

فالتجارة الدولية إذا تقوم على الميزة النسبية، تلك الميزة التي تتوقف على نسب توافر عناصر الإنتاج في البلدان المختلفة، ومن هنا كانت تسمية النظرية بنظرية نسب العناصر.

ثانياً: اختبار نظرية هيكشر-أولين واقعياً.

منذ صياغة نظرية هيكشر-أولين، أو نظرية نسب عناصر الإنتاج، في الثلث الأول من القرن العشرين، ظهرت عدّة محاولات لاختبار صحتها. والاختبار في هذا النطاق يعني مقارنة النتائج التي تقوم عليها النظرية، فيما يتعلّق باتجاه وتكوين التجارة الدولية، بما هو مشاهد في الواقع.

النتيجة الأساسية لنظرية هيكشر-أولين هي أنّ البلد الذي يتمتع بوفرة نسبية في رأس المال سينتج السلع كثيفة رأس المال، والبلد الذي يحظى بوفرة نسبية في العمل سينتج السلع كثيفة العمل،... وهكذا، وبمقتضى فرض تماثل أذواق المستهلكين في البلدان المختلفة، تتنبأ النظرية بأنّ البلد الذي يتمتع بوفرة نسبية في عنصر معيّن للإنتاج سيصدر السلع الكثيفة في استخدام هذا العنصر.

من أبرز المحاولات التي جرت لاختبار صحّة نظرية هكشر-أولين تلك المحاولة التي قام بها ليونتيف w. leontieff (1953-1956).

لقد لاحظ ليونتيف أن الولايات المتحدة الأمريكية تمتلك كمية كبيرة نسبيا من رأس المال وكمية أقل نسبيا من العمل بالمقارنة مع بقية دول العالم، وطبقا لنظرية هكشر-أولين فإن الولايات المتحدة سوف تصدر السلع كثيفة رأس المال وتستورد السلع التي يتطلب إنتاجها محليا كمية كبيرة نسبيا من العمل.

ولاختبار هذا التنبؤ استخدم ليونتيف إحصائيات من الواقع. وقد قدر الاحتياجات من العمل ورأس المال المطلوب لإنتاج ما قيمته مليون دولار من سلع الصادرات وكذا السلع المنافسة للواردات في الولايات المتحدة الأمريكية. واستخدم في التقدير جدول المدخلات والمخرجات للاقتصاد الأمريكي لعام 1947، وتتلخّص النتائج التي توصل إليها في الجدول التالي:

جدول الاحتياجات من رأس المال والعمل

لكلّ مليون دولار من صادرات الولايات المتحدة

الأمريكية ومن السلع المنافسة للواردات.

السلع المنافسة للواردات	الصادرات	
3.091.339	2.550.780	رأس المال (بالدولار بأسعار 1947)
170.004	182.313	العمل (بالعامل في السنة)
18	14	رأس المال لكلّ عامل (لأقرب ألف \$)

يتّضح من هذا الجدول أنّ إنتاج ما قيمته مليون دولار من الصادرات الأمريكية يحتاج إلى كمية من رأس المال مقدارها حوالي 2.6 مليون دولار، وإلى كمية من العمل مقدارها حوالي 182 ألف عامل. وإنتاج ما قيمته مليون دولار من السلع المنافسة للواردات يحتاج إلى كمية من رأس المال مقدارها حوالي 3.1 مليون دولار، وإلى كمية من العمل مقدارها حوالي 170 ألف عامل، وعلى ذلك تحتاج وحدة الصادرات إلى ما قيمته 14 ألف دولار من رأس المال لكل عامل. بينما تحتاج وحدة السلع المنافسة للواردات إلى ما قيمته 18 ألف دولار من رأس المال لكل عامل. إذا البيانات في الجدول توضح بجلاء أنّ وحدة الصادرات تحتاج لكمية من رأس المال أقل مما تحتاجه وحدة السلع المنافسة للواردات وأنّ وحدة الصادرات تحتاج لكمية من العمل أكبر مما تحتاجه وحدة السلع المنافسة للواردات، أي أنّ البيانات الواردة في الجدول توضح أنّ صادرات الولايات المتحدة كثيفة العمل، وأنّ السلع المنافسة لواردها كثيفة رأس المال، ويستنتج ليونتييف من ذلك أنّ "اشتراك أمريكا في التقسيم الدولي للعمل إنّما يقوم على أساس تخصّصها في فروع إنتاج كثيفة العمل لا الكثيفة رأس المال" ويستطرد "إنّ الرأي الشائع بأنّ اقتصاد الولايات المتحدة - بالمقارنة ببقية دول العالم- يتميز بفائض نسبي في رأس المال ونقص نسبي في العمل ثبت أنّه خاطئ. وفي الحقيقة، فإنّ العكس هو الصحيح". وكان ليونتييف لا يستخدم الواقع للحكم على النظرية، بل يستخدم النظرية للحكم على الواقع! ولا شك أنّ هذا منطق معكوس في مجال اختبار صحّة النظريّات العلمية.

مهما قيل عن محاولة ليونتييف وهي معروفة أيضا "بلغز ليونتييف"، فهي محاولة رائدة في هذا المجال، فلقد فتحت الباب لعدد من الدراسات تناولت بلدان أخرى. ونكتفي هنا بذكر هذه المحاولات دون الدخول في تفاصيلها. فقد قام شارادواج بدراسة عن الهند استنتج منها أنّ الهند تصدر سلع كثيفة رأس المال وتستورد سلع كثيفة العمل إلاّ في تجارتها مع الولايات المتحدة حيث تنقلب الآية. وفي دراسة عن التجارة الخارجية لليابان قام بها "تاتيموتو" و"إيشيمورا"، اتضح أنّ اليابان تصدر سلعاً كثيفة رأس المال وتستورد سلعاً كثيفة العمل، إلاّ في تجارتها مع الولايات المتحدة الأمريكية أيضا حيث تنقلب الآية، كما في حالة الهند. وفي دراسة "واهل" عن تجارة كندا الخارجية اتضح أنّ

الصادرات كثيفة رأس المال ووارداؤها كثيفة العمل. وهناك أخيرا الدراسة التي أجراها "ستولبر وروزكامب" عن تجارة ألمانيا الشرقية مع بقية دول شرق أوروبا والتي أتضح منها أن صادرات ألمانيا الشرقية سابقا كثيفة رأس المال وأن وارداتها كثيفة العمل...

ومعظم الدراسات السابقة لا تؤيد نظرية هكشر-أولين. فهل معنى ذلك أنها نظرية خاطئة؟ هنا يجب أن نفرّق جيّدا بين خطأ النظرية وعدم انطباق النظرية. فإذا كان الاستنتاج المنطقي للنتائج من الفرضيات قد تمّ بصورة سليمة نقول أنّ النظرية صحيحة، وإلاّ فإنها تكون خاطئة. من ناحية أخرى، إذا كانت الفرضيات المبنية عليها النظرية فرضيات واقعية نقول أنّ النظرية تنطبق، وفي الحالة العكسية نقول أنها لا تنطبق.

بناء على هذه التحديدات نقول أنّ نظرية هكشر-أولين صحيحة منطقيا لكنها لا تنطبق عمليا. لقد ركّزت النظرية على جانب العرض وأهميته في قيام التبادل الدولي، ولكنها أهملت جانب الطلب وتأثيره على نمط هذا التبادل. بالإضافة للانتقادات التي نتطرق لها في تقييم النظرية لاحقا.

ثالثا: نظرية تساوي أسعار عناصر الإنتاج (نظرية H.O.S هيكشر-أولين-سمويلسن)

من أهم أركان نظرية هكشر-أولين في التجارة الدولية، نظرية تساوي أثمان العناصر، ولكي نفهم هذه النظرية ودلالاتها نسترجع أساس نظرية هكشر-أولين. تبدأ النظرية من فرض ثبات كميات عناصر الإنتاج في كل من البلدين، وتذهب إلى أن كل بلد سيخصص في إنتاج السلعة الكثيفة في استخدام عنصر الإنتاج الأكثر وفرة، وطبقًا للمعطيات من عناصر الإنتاج يكون ثمن العنصر الأكثر وفرة منخفضا، وثمان العنصر النادر مرتفعا. فقيام التجارة الدولية يزيد من الطلب على عنصر الإنتاج الأكثر وفرة ويقل من الطلب على عنصر الإنتاج الأقل وفرة. ويترتب على قيام التجارة، إذن، اتجاه ثمن العنصر الوفير إلى الارتفاع، واتجاه ثمن العنصر النادر إلى الانخفاض. وإذا توافرت شروط معينة، فإن سيادة ثمن واحدة لكل من السلعتين في كل من البلدان يضمن سيادة ثمن واحدة لكل من العنصرين فيهما.

ودلالة نظرية تساوي أثمان العناصر واضحة فالتجارة الدولية، إذ يترتب عليها ارتفاع ثمن العنصر الوفير وانخفاض ثمن العنصر النادر، بل واتجاه ثمن العنصر الواحد إلى التساوي داخل البلدان المختلفة، إنما تؤدي إلى تضيق الفروق بين الدول المختلفة في مستوى الدخل. فالتجارة الدولية بهذا المعنى عامل من عوامل القضاء على التفاوت واللامساواة بين البلدان المختلفة.

رابعا: تقييم وانتقادات نظرية هكشر-أولين:

• تقييم وانتقادات نظرية هكشر-أولين:

- تتميز نظرية هكشر-أولين عن النظرية الكلاسيكية للتجارة الدولية بالعديد من الجوانب:
- تحررت النظرية من استخدام كمية العمل كمقياس للقيمة الذي اعتمدهت النظرية الكلاسيكية سابقا، وعليه فقد تخلصت من الانتقادات في هذا الجانب، بينما نظرية هكشر-أولين اعتمدت على الأسعار النسبية لعوامل الإنتاج والتي بدورها تحدد الأسعار النسبية للسلع.
 - بينما لم تستطع نظرية دافيد ريكاردو للتكاليف النسبية تفسير الاختلافات في المزايا النسبية بين الدول، فإن نظرية هكشر-أولين قد تمكنت من تفسير الاختلافات الموجودة بين الدول التي تعود إلى الاختلافات في الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج في الدول المختلفة.
 - ترجع النظرية الكلاسيكية مكاسب التجارة الدولية إلى نظرية الرفاهة أما نظرية هكشر-أولين تركز على أسس قيام التجارة الدولية بطريقة عملية تجعلها ضمن نظريات الاقتصاد الإيجابي.
 - تعتبر نظرية هكشر-أولين أكثر واقعية من النظرية الكلاسيكية من حيث افتراضها لحالة التخصص الكامل في إنتاج وتصدير كل دولة، حيث ترى النظرية أن قيام التجارة بين دولتين قد لا يؤدي بالضرورة إلى التخصص الكامل.
 - تعتبر التجارة الدولية وفق نظرية هكشر-أولين حالة خاصة للتجارة الداخلية أو المحلية بينما تعتبرها النظرية الكلاسيكية مختلفة ومستقلة عن التجارة الداخلية.

• انتقادات نظرية هيكشر-أولين:

لا شك أن نظرية هيكشر-أولين قد سارت بالفكر الإنساني في مجال التجارة الدولية خطوة أبعد من النظرية الكلاسيكية. فقد قدمت تفسيراً لقيام التجارة الدولية، لكنه من الضروري أن نلم بالحدود الضيقة لهذه النظرية، تلك الحدود التي تتجلى إذا أمعنا النظر في الاعتبارات التالية:

1. أن النظرية تركز على الاختلاف الكمي أي الاختلاف في درجة وفرة أو ندرة عناصر الإنتاج وتمثل الاختلاف النوعي بين العناصر وما يترتب عنه من ميزة نسبية. ولا شك أن هذا نتيجة طبيعية للفرض الخاص بتجانس عناصر الإنتاج. ويقتضي اكتساب النظرية مسحة من الواقعية التفرقة بين عدة أنواع من العمل والأرض ورأس المال، وهو ما يجعل التحليل أكثر صعوبة بالضرورة.

2. صعوبة تحديد كثافة العناصر للسلع متى كان هناك أكثر من عنصرين للإنتاج. فليس هناك مشكلة في معرفة ما إذا كانت السلع كثيفة العمل أو كثيفة رأس المال إذا كان هذان هما العنصران الوحيدان. فإذا أضفنا إليهما عنصراً ثالثاً، كالأرض مثلاً، يصبح تحديد كثافة العنصر للسلع المختلفة أمراً معقداً للغاية.

3. تحمل النظرية نفقات النقل وتأثيرها على توطن الإنتاج في بلد دون آخر.

4. تحمل النظرية الظروف التاريخية وأهميتها في اكتساب الميزة النسبية في بعض الحالات، فقد يسبق بلد ما بلداً آخر إلى إنتاج سلعة معينة، وبناء على هذا السبق التاريخي وحده تتحدد ميزته النسبية.

5. يغلب على النظرية طابع السكون، في حين أنّ الأوضاع في تطوّر مستمر، فهي لا توضح ديناميكية التطوّر، فما يعدّ ميزة نسبية اليوم قد لا يعتبر كذلك غداً.

6. تركّز النظرية على الآثار التخصيضية الناتجة عن التجارة والتبادل الدولي مفترضة ثبات الموارد كمًّا ونوعًا، في حين أنّ التجارة متى قامت تؤثر على الموارد، ويقصد بالآثار التخصيضية آثار التجارة على توزيع الموارد على الصناعات أو فروع الإنتاج المختلفة.
7. لا تفرّق النظرية بين البلدان المتقدّمة والبلدان المتخلفة، عند القول أنّ الهيكل الاقتصادي واحد في كلّ البلدان من حيث مرونته وقدرته على التكيف.

الفصل الثالث:

النظريات المعاصرة فى التجارة الدولية.

لقد بينت الاختبارات التجريبية التي أجريت على تحاليل نظرية هيكثر-أولين ضرورة تجاوز مثل هذه التحاليل حتى يتسنى لنا تحليل التخصصات الدولية بصورة أدق.

هناك وجهتا نظر جاءتا مختلفتان في هذا المجال.

- وجهة النظر الأولى اعتبرت أن النماذج التقليدية كان صالحا لرسم إطار تفكير مقبول وأنه كان يجب فقط تأكيد الفرضيات ولاسيما فيما يخص عدد عوامل الإنتاج ونوعيتها، وعلى أساس وجهة النظر هذه ظهرت تحاليل حول العاملة الجديدة Néo factorielle والتكنولوجية الجديدة Néo Technologique التي تركز على تأهيل العمل وعلى التقدم التكنولوجي بصفتها العنصرين اللذين يحددان التخصص الدولي ويكون إذا منطلق الاختلاف كمبدأ للتبادل الدولي من خلال الفارق في تأهيل العمل والفارق التكنولوجي.

- أما وجهة النظر الثانية فقد اعتبرت أن المبادلات داخل القطاعات للمنتجات المتماثلة بين البلدان ذات المستوى الاقتصادي المتقارب أبطلت صلاحية الفروق في العوامل أو في المستوى التكنولوجي باعتبارها العناصر المحددة لهذا النوع من التبادل، واعتبرت أن منطق التشابه أساس التبادل الدولي.

المبحث الأول: منطق الاختلاف كمبدأ للتبادل الدولي:

إن تحاليل الكلاسيك والنيوكلاسيك تبقى دائما تمثل الأسس المرجعية لنظرية التبادل الدولي، والبحوث المعاصرة تتخذ من البناء الفكري للنظرية مرجعا لها لانتقادها ولربطها بالملاحظة الواقعية حيث تؤدي إلى منطق الاختلاف وإدماج منطق التشابه كمحددات للتبادل الدولي.

أولا: نظرية العاملة الجديدة (تأهيل العمل والتخصص الدولي):

إن أطروحة العاملة الجديدة " Néo Factorielle " تعتمد اختلاف العوامل، حيث لا تأخذ إلا عاملين أو ثلاث عوامل إنتاج متجانسة (العمل، رأس المال، الموارد الطبيعية) وهذا للتبسيط، خاصة

إذا افترضنا أنها تنتقل بسهولة بين القطاعات. حسب قول أولين عام 1933: "إذا كان اختلاف الأجور واضحا وبشكل دائم بين الفئات المختلفة للعمال، فهذه الأنواع المختلفة للعمل، يجب اعتبارها عوامل متباينة (مختلفة)"، فهذا دليل الاختلاف القائم بين عناصر الإنتاج وكذلك الاختلاف بين الفئات المختلفة للعمال.

إن لغز ليونتييف فتح المجال لمراجعة المفهوم التقليدي لعوامل الإنتاج، حيث اقترح ليونتييف تحديد مفهوم العمل، راغبا في قياسه "بوحدة الفعالية Unités d'efficiences". فالولايات المتحدة الأمريكية تستطيع أن يكون لها حساييا عدد قليل من العمال الفعليين لكن في الواقع الاقتصادي لها أكثر من وحدات الفعالية للعمل.

وعليه فهناك أطروحتان تبحثان في تحديد العلاقة بين عناصر العمل والتدفقات التجارية، وبالتالي تعطي امتدادا نظريا في اتجاهين.

أ- التمييز بين مختلف عناصر العمل على أساس التأهيل:

ليس للعمل دائما نفس الخصائص، فإنه غير متجانس، إن التحليل على أساس فئات التأهيل تناولها خاصة VANEK (1968) وتم اختبارها من قبل D. Keesing .

إلا أن وضع فئات متجانسة على أساس التأهيل، تطرح مشاكل نظرية وإحصائية من البداية. قبل كل شيء ما هي المعايير النظرية التي يجب الأخذ بها لتحديد مفهوم العمل المؤهل؟ فلا يوجد تناوب بين معيار التكوين ومعيار الأجر. فالأول (أي التكوين) يستعمل للتصنيف وبالتالي نستطيع الرجوع سواء إلى الشهادة أو لتجربة مهنية يصعب تقييمها كميا، ومعيار الأجر سهل الاستعمال يؤدي ضمنا بتحديد سعر التأهيل إلى السوق، مما يؤدي بالسعر إلى المواجهات والمفاوضات.

هناك مشاكل عند المقارنة الدولية لمستويات التأهيل، فالتصنيف ليس متجانس والتغيرات لسعر الصرف تؤدي إلى الاختلاف، رغم كل هذا هناك تصنيف دولي نموذجي للمهن (CITP) Classification internationale Type des Professions للمكتب الدولي للعمل (BIT).

يتميز Keesing بين 8 فئات للتأهيل، 8 catégories de qualification :

- 1- العلماء والمهندسون
- 2- التقنيون والرسامون الصناعيون.
- 3- خبراء آخرون
- 4- المسيرون.
- 5- العامل على الآلة، الكهربائي
- 6- يد عاملة أخرى مؤهلة
- 7- موظفو المكاتب
- 8- العمال غير المؤهلون

يسمح هذا التصنيف بإعطاء لكل بلد مؤشر لشدة العمل المؤهل وتصنيفه على أساس شدة تنازلية للعمل المؤهل المجسد في الصادرات الصافية.

وهكذا نجد أن دراسة عام 1962 بالنسبة لـ 46 قطاعا و 14 بلدا قد بينت أن الولايات المتحدة الأمريكية تصدر سلعا بها أعلى نسبة مئوية فيما يخص الفئات 1، 2، 3، وأدنى نسبة فيما يخص الفئة 8، وبهذا تكون صادرات الولايات المتحدة الأمريكية ذات كثافة أكبر من العمل المؤهل، بالمقارنة مع البلدان الأخرى.

وعليه يمكن القول أن أعمال Keesing توحى بأن نموذج هيكر-أولين مقبول في تفسيره للتبادل الدولي على أساس نسب عناصر الإنتاج بشرط أن يكون العمل في حد ذاته مقسما إلى عدة فئات فرعية أكثر تجانسا.

كذلك لقد استعمل معيار تأهيل العمل من قبل Vellas (1981) لمعرفة التقسيم الدولي الجديد للعمل (NDIT). حيث اعتبر أن العالم ينقسم إلى مجموعتين: مجموعة الدول الصناعية ومجموعة الدول

النامية. والدول الصناعية بدورها تنقسم إلى مجموعتين جزئيتين (الدول الرائدة Pays Leaders والدول الوسيطة Pays Intermédiaire)، وكذلك الدول النامية هي الأخرى تنقسم إلى مجموعتين جزئيتين (الدول الرابطة pays relais والدول المتخلفة).

العالم

مجموعة الدول النامية		مجموعة الدول المتقدمة	
الدول المتخلفة	الدول الرابطة	الدول الوسيطة	الدول الرائدة
	NPI	فرنسا	الو.م.أ

- إن التخصص الدولي للدول الرائدة (كأمريكا مثلا) يمتاز بخاصية كثافة العمل المؤهل والتطور التقني في صادراتها
- أما البلدان الوسيطة (كفرنسا مثلا) فلها فائض في التبادل من العمل المؤهل مع الدول النامية ولكن لها عجز في مثل هذا النوع من التبادل مع الدول الرائدة (فميزتها المقارنة تختلف حسب درجة تطور متعاملاتها).
- إن البلدان الصناعية حديثا "NPI" (هونغ كونغ، تايوان، كوريا الجنوبية، سنغافورة مثلا) أصبحت مندججة في تبادل السلع الصناعية الموجهة للبلدان الصناعية، إلا أن لها عجز فيما يخص التبادل المعتمد على العمل المؤهل، فالبلدان الرابطة تمثل أصل الشكل الجديد للتخصص الدولي، أي أنها من جهة فهي تصدر في الغالب المنتجات الخام للبلدان الصناعية، ولكن تصدر أكثر من 50% من منتجاتها الصناعية لأسواق دول العالم الثالث (كوت ديفوار، فنزويلا، ماليزيا).
- أما البلدان المتخلفة تصدر المنتجات الخام لغياب العمل المؤهل.

ب- العمل المؤهل كمركبة من عاملين أوليين: رأس المال البشري والعمل غير المؤهل Le

. travail qualifié comme combinaison de capital humain et le travail non qualifié

إن Kenen (1965) وبعده Manning (1982) حاولا استعراض أطروحة أخرى للعاملية الجديدة انطلاقاً من التمييز بين الرأسمال المادي والرأسمال البشري، فالعمل المؤهل هو ناتج تركيبة الرأسمال البشري والعمل غير المؤهل.

إن الاستثمار في النظام التربوي يضيف قيمة زائدة (إضافية) لتدفقات خدمات العمل: فهو يخلق الرأسمال البشري، إلا أنه من الصعب حساب كمية الرأسمال البشري المحسد في وحدة عمل غير مؤهل، فالمحاولة تكون بالتقييم غير المباشر المستعمل الممثل في مبلغ نفقات الاستثمار في المجال التربوي للفرد الواحد، أو رسملة Capitalisation فائض الدخل للعمال المؤهلين بالنسبة للعمال غير المؤهلين،

وعليه يمكن إعادة صياغة النظرية الأساسية كما يلي:

البلد الذي لديه توافر نسبي في الرأسمال التربوي يصدر منتج ذو كثافة في العمل المؤهل، وإذا كان عكس ذلك فإنه سوف يصدر منتج ذو كثافة في العمل غير المؤهل.

ثانياً: نظرية التكنولوجيا الجديدة (الفارق التكنولوجي كمحدد للتبادل الدولي):

Kravis (1956)، Kamatsu (1962)، Vernon (1966) و Hufbauer هم مروجو أطروحة الميزة التكنولوجية كمحدد للتبادل الدولي، وأخذت أهميتها وخاصيتها منذ دراسة M. Posner (1961). الفكرة المفتاحية لهذه الأطروحة تتمثل في أن "البلد الذي يملك تقدماً تكنولوجياً يصنع منتجات جديدة تضمن له احتكار مؤقت في الإنتاج والتصدير".

إن المبتكر (Innovateur) يملك ميزة، لأن المستهلك الأجنبي يطلب المنتج الجديد بفعل التقليد (المحاكاة) قبل أن يتمكن المنتجون المحليون الاستجابة لهذا الطلب.

يبقى هذا التحليل من وجهة نظر ريكاردية: إن البلد الذي يملك ميزة في إنتاج وتصدير السلع الكثيفة في نفقات البحث والتطوير يستورد من البلدان غير المتقدمة تكنولوجيا السلع التي تتطلب تقنيات بسيطة. رغم أنه من الجدير بالذكر أنه من خلال فترة الاحتكار المؤقت تصدير المنتج الجديد تعتمد (توجه) أكثر على توفر المنتج الجديد في السوق (أي وجوده) منه عن التكاليف الموافقة.

اختبارات تجريبية عديدة وضعت ارتباط قوي بين نتائج التصدير والاستيراد للبحث والتطوير (R.D)، أو إيداعات براءات الاختراع، إلا أن هذه الدراسات أكثر شمولية، فلا نميز النفقات المحققة من قبل الشركات أو الدولة، أي لا نستطيع تقدير (تقييم) نشر التكنولوجيا.

ثالثاً: نظرية دورة حياة المنتج والتجارة الدولية: (Vernon، 1966)

ينطلق Vernon من فكرة الاحتكار التكنولوجي المرتبط بالابتكار، مركزاً على المنتج الجديد نفسه ومن حيث دورة حياته أي أن المنتج يمر بأربع مراحل وهي: الظهور، النمو، النضج، والزوال. في المرحلة الأولى يكون المنتج جديداً ذو كثافة تكنولوجية ثم يصبح تطويره وإنتاجه الواسع أي المرحلة الثانية وهي مرحلة الانتشار في الدول الصناعية الأخرى ويصبح ذو كثافة عالية في رأس المال ثم في الأخير مرحلة النمطية الشديدة تتمثل في مرحلة النضج والزوال ويكون المنتج مبتذل (مغطي) ذو كثافة في اليد العاملة القليلة التأهيل بحيث ينتج في الدول المتخلفة.

يظهر الشكل التالي نماذج التبادل الممكن توقعها خلال حياة منتج جديد في أمريكا.

Vernon عام 1966

1- مرحلة الإنتاج الجديد:

في هذه المرحلة لا ينجم عنها تجارة دولية وهناك عدة أسباب تبين كيف أن المنتج يصنع ويستهلك في البلد المبتكر فيه، ومن جملة هذه الأسباب ما يلي:

- البلد المبتكر هو وحده فقط الذي له سكان قادرين على شراء المنتج الجديد لأن تكلفة الإنتاج مرتفعة ويصعب تحديدها بقدر كبير خلال العمليات الأولى للإنتاج.
- ظهور منتج جديد هو استجابة لحاجة لدى سكان البلد المبتكر، إن الإنتاج الوطني هو أولاً وقبل كل شيء مرغوب بالطلب الداخلي، الذي هو الممثل الوحيد للطلبات وحجم المشتريات الممكنة من طرف المستهلكين المحليين.

2- مرحلة الانتشار في الدول الصناعية الأخرى:

في هذه المرحلة تبدأ ثم تتزايد صادرات البلد المبتكر نحو البلدان المتطورة ويمكن تفسير ذلك

للأسباب التالية:

- بعد انقضاء وقت معين يكون المنتج قد تنوع وبدأ كل نوع في اتجاه نحو النمطية.
- عندما يصبح السعر في تناقص يسعى المنتج لتوسيع سوقه ويحدث هذا التوسع خاصة على مستويات أسواق البلدان المتطورة على اعتبار أن المستهلكين فيها يتمتعون بدخل مرتفع يجعلهم قادرين على شراء المنتج الجديد.
- تحاول الشركة المبتكرة تمديد احتكارها المؤقت بالاستغلال المبكر، وقبل أي شركة أخرى، للأسواق الأجنبية ذلك أنه على المستوى الوطني سرعان ما تبدأ المحاولات في التقليد مما يهدد السوق الداخلية للشركة المبتكرة.
- وبقدر ما تتقدم التكنولوجيا الخاصة بهذا النوع من المنتجات وتصبح نمطية بقدر ما يفقد البلد المبتكر ميزته النسبية.

3- مرحلة النمطية الشديدة:

- خلال المرحلة الثالثة والرابعة (النضج والزوال) يحدث انقلاباً في الوضع وفي اتجاه المبادلات، في هاتين المرحلتين يصبح البلد المبتكر مستورداً والبلدان المتطورة التي قادرة على صنع المنتج مصدرة ويمكن تفسير ذلك بالأسباب التالية:
- بعد إبتدال (نمطية) المنتج تتخلى عنه تدريجياً الشركة المبتكرة له بهدف صنع منتجات جديدة.
 - يحول المنتج المبتدل إلى منتج ذو كثافة في اليد العاملة القليلة التأهيل بالإضافة إلى أهمية تكلفة الإنتاج، وقد تكون المنافسة شديدة في السوق ويتحول صنع هذا المنتج تدريجياً إلى البلدان النامية بحيث تصبح التكنولوجيا مبتدلة مما يتناسب مع وضعية هذه البلدان.

المبحث الثاني: منطق التشابه في التبادل الدولي (نظرية ليندر):

لقد أصبحت النماذج التقليدية للمبادلات الدولية محل نقاش نظرا للأهمية التي أصبحت تتمتع بها التجارة داخل القطاعات الصناعية بين البلدان الصناعية. إن المبادلات بين هذه البلدان حقيقة أصبحت معتمدة بشكل واسع على المنتجات المتصلة بالقطاعات المتماثلة عوضا من القطاعات ذات الاختلاف الكبير، ويسمى هذا التبادل بين القطاعات بالتجارة المتقاطعة (commerce croisé) أي صادرات وواردات منتجات تنتمي إلى نفس القطاع، وهكذا نجد أن الحسابات المتعلقة بالتجارة الدولية للبلدان المتقدمة تبين إلى حضور قوي للتجارة داخل القطاعات ويقدر هذا النوع من التجارة حوالي 50% من التجارة بين الدول المتقدمة في سنة 1985، وقد تزايد اليوم بشكل كبير.

إن الأهمية التي تتميز بها المبادلات داخل القطاع تقتضي تطوير تحليلات نظرية جديدة فيما يخص المبادلات الدولية وهذا التحليل جاء على يد "ستيفان لندر".

أولا: شرح نظرية ليندر في التجارة الدولية

قدم الكاتب السويدي ستافان ليندر نموذجا لتفسير التجارة الدولية يختلف في منهج تحليله وفي مضمونه، وبالتالي في نتائجه، عن كل من النظرية الكلاسيكية ونظرية هكشر- أولين. فقد رأينا أن كلا من هاتين النظريتين تستخدم التحليل الثابت (الإستاتيكي) المقارن بحيث تقارن بين وضع التوازن في الاقتصاد القومي قبل قيام التجارة ووضع التوازن بعد قيام التجارة. وينحو لندر منحى مختلفا إذ يتبع منهج التحليل الديناميكي، بحيث لا يكتفي بمقارنة وضع ما قبل التجارة، بل يركز كذلك على مسار الاقتصاد القومي انتقلا من هذا الوضع إلى ذلك.

كما رأينا أن النظريتين السابقتين لا تميزان بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة، وعلى خلاف ذلك يرى ليندر أنه من الخطأ علميا أن نفترض أن التجارة الدولية تقوم بين دول متجانسة، فالدقة العلمية تحتم على الباحث أن يفرق أساسا بين نوعين من الدول. فهناك دول تتميز اقتصاداتها بدرجة

عالية من القدرة على إعادة تخصيص الموارد استجابة لأي تغير في هيكل الأثمان وفرص التجارة، وهناك دول أخرى تكون اقتصاداتها على درجة عالية من الجمود وعدم القدرة على إعادة تخصيص الموارد، وبناء على ذلك فإن قيام التجارة الدولية، وما يترتب على ذلك من تغير هيكل الأثمان النسبية الأنواع السلع المختلفة، يكون لها نتائج مختلفة على هذين النوعين من البلاد.

فالتبادل قد يكون مفيدا للبلد الذي يتمتع اقتصاده بالقدرة على إعادة تخصيص موارده بين الفروع للسوق المحلية والإنتاج للتصدير. ولكنه، من الناحية الأخرى، قد يجر على البلد الذي لا يتمتع اقتصاده بتلك القدرة على إعادة تخصيص الموارد من الضرر أكثر مما يجلبه من النفع، بحيث يصبح من العسير إصدار حكم قاطع حول الأثر الصافي للتجارة الدولية على دول العالم مجتمعة.

فما يتعلق بتفسير التجارة الدولية، فإن ليندر يفرق بين السلع الصناعية والمواد الخام. ففيما يخص المواد الخام فإن تفسيره للتجارة فيما هو نفس تفسير هكشر-أولين، أي اختلاف نسب عناصر الإنتاج. أما فيما يخص السلع الصناعية، فإنه يرجع قيام التجارة فيها إلى تشابه نمط الطلب في البلاد المختلفة. فطبقا لليندر، لا يستطيع بلد أن يحقق ميزة نسبية في إنتاج السلعة صناعية إذا لم تكن هذه السلعة مطلوبة للسوق المحلية فالطلب المحلي على السلعة شرط ضروري، وإن لم يكن كافيا، لتحقيق الميزة النسبية، وعلى ذلك فإن التجارة الدولية تكون أكثر كثافة بين البلاد التي تتشابه هياكل الطلب فيها، وإذا كان الدخل الفردي هو المحدد الأساسي للطلب، فإن التجارة الدولية تكون أكثر كثافة بين الدول التي يتفاوت مستوى الدخل الفردي فيها.

كنتيجة لتحليل يخلص ليندر إلى أن التجارة الدولية لن يترتب عليها نفع لكل الأطراف ولا اتجاه أثمان عناصر الإنتاج كلها إلى التساوي، بل إن التجارة الدولية ستفيد طرفا دون الآخر، وسوف يترتب عليها اتجاه الربيع فقط وليس الأجور أو الفوائد إلى تساوي. وهذا يقوده إلى استخلاص نظرية اللامساواة الدولية في الدخول.

وسوف نقسم عرضنا لنظرية ليندر إلى أربعة أقسام. في أولها نتناول تفسيره لقيام التخصص والتبادل الدولي. وفي ثانيها نعرض تحليله لأثر قيام التبادل الدولي، مركزين على البلاد التي تتميز اقتصاداتها بعدم القدرة على إعادة تخصيص الموارد، ولنسميها اختصاراً الدول المختلفة، ومهملين البلاد التي تتميز اقتصاداتها بالقدرة على إعادة تخصيص المواد، ولنسميها اختصاراً الدول المتقدمة. وفي القسم الثالث نعرض لنظريته في اللامساواة الدولية في الدخول. أما في القسم الرابع فنحاول إلقاء نظرية انتقادية على آراء ليندر.

- تفسير ليندر لقيام التجارة الدولية:

يرى ليندر أن تفسير التجارة الدولية باختلاف نسب عناصر الإنتاج مبالغ فيه بدرجة كبيرة. فهذا الاختلاف لا يفسر التجارة داخل الأقاليم كما أنه لا يفسر قيام التبادل الدولي إلا بالنسبة لبعض أنواع السلع فقط. وهذا لا يعني أن اختلاف نسب عناصر الإنتاج لا قيمة له على إطلاق في تفسير التبادل الدولي، بل يعني أن له قيمة محدودة. ويستدعي ذلك البحث عن اعتبارات أخرى.

وفي تفسيره لقيام التجارة الدولية، يفرق ليندر بين نوعين من السلع: المنتجات الأولية والسلع الصناعية. فبالنسبة للمنتجات الأولية يرى ليندر أن تبادل يتم طبقاً للميزة النسبية، وأن الميزة النسبية تتحدد بنسب عناصر الإنتاج، وهو نفس تفسير هكشر-أولين، على ما سبق أن أوضحنا فنسب عناصر الإنتاج تحدد، بمعلومية الطلب، الأثمان النسبية لهذه العناصر ويفترض ليندر أن كثافة العناصر للمنتجات الأولية واحدة بصرف النظر عن الأثمان النسبية للعناصر. وينتج عن ذلك أن الأثمان النسبية لعناصر الإنتاج تحدد تكلفة المنتجات الأولية بصفة قاطعة. فعندما تكثر الإنتاج (الموارد الطبيعية) الملائمة لإنتاج منتج أولى معين، تكون أثمان هذه العناصر منخفضة، وتكون تكلفة المنتج منخفضة. وعندما تندر عناصر الإنتاج (الموارد الطبيعية) الملائمة لإنتاج منتج أولى معين، تكون أثمان هذه العناصر مرتفعة وتكون تكلفة المنتج بالتالي مرتفعة. في الحالة الأولى يتم تصدير المنتج، وفي الحالة الثانية قد يجري استيراده.

أما فيما يتعلق بالسلع المصنوعة فبرى ليندر أن الأمر أكثر تعقيدا. فهناك مجموعة من العوامل تحدد الصادرات المحتملة والواردات المحتملة. وهناك مجموعة أخرى من العوامل تحدد الصادرات الفعلية والواردات الفعلية. ومن أهم محددات الصادرات المحتملة حجم الطلب المحلي. إذ لكي يصبح في مقدور أي بلد أن يصدر سلعة معينة إلى الخارج، لا بد أن يكون هناك طلب محلي على هذه السلعة، ولا بد أن يكون إنتاجه منها، على أقل في المراحل الأولى، موجها لهذا الطلب المحلي.

والمبدأ الأساسي في نظرية ليندر هو أن وجود الطلب محلي على السلع (سواء لأغراض الاستهلاك أو لأغراض الاستثمار) يعتبر شرطا ضروريا وليس كافيا، لتكون هذه صادرات محتملة.

ويجب أن نحدد معنى وجود طلب محلي على السلع بدرجة أكبر من الدقة حيث أن من المسلم به أن الطلب يتوقف، بالإضافة إلى عوامل أخرى، على الثمن. ولذلك فإن المقصود هو وجود طلب محلي على السلع عند الأثمان السائدة في السوق الدولية لهذه السلع. ونظرا لأن نطاق السلع التي ينطبق عليها هذا الشرط قد يكون كبيرا بدرجة تفرغ تفسيره من أي محتوى عملي، فإن ليندر يلجأ إلى مفهوم (الطلب الممثل) لتضييق نطاق الصادرات المحتملة بدرجة تجعل لتفسيره معنى محادا. وقبل أن نوضح المقصود بالطلب الممثل دعنا نعد الأسباب التي يسوقها ليندر لتدعيم مبدأه الأساسي، وكلها تدور حول فكرة أساسية واحدة وهي أن الدراية بظروف السوق المحلية تكون أكبر من الدراية بظروف الأسواق الخارجية.

- أول هذه الأسباب هو أن القرار الخاص بإنتاج سلعة معينة لا بد أن يبنى على حاجات اقتصادية واضحة ومحددة: ويعني هذا أن المنظمين سوف يستجيبون لفرص الربح التي يكونون على علم بها.
- والسبب الثاني هو أنه إذا كان الاختراع ضروري لإنتاج السلع وحل جميع المشاكل المرتبطة بتطبيق الاختراع قبل الانطلاق للأسواق الخارجية، وبعبارة أخرى، فإن حاجات البلد ذاته هي أم الاختراع.

- والسبب الثالث هو أن تعديل نوع السلع أو تطوير سلع جديدة بفعالية لا يمكن أن يتم إلا في السوق المحلية حيث الظروف أكثر مواتية للتعديل أو التطوير. فالاحتكاك القريب والمباشر بين المنتج والسوق أمر ضروري لتحقيق الميزة النسبية.

لكل هذه الأسباب نجد أنه من الصعب تحقيق ميزة نسبية في إنتاج سلعة إلا إذا أنتجت هذه السلع لمواجهة طلب في السوق المحلية في بداية الأمر.

وبإمعان الفكر نجد أن هناك استثناءات ترد على المبدأ الأساسي الذي سقناه وهذه الاستثناءات في أي من الحالات التالية: (أ) عندما يمكن التعرف بسهولة على الطلب الخارجي حتى مع عدم وجود طلب محلي، (ب) عندما يكون إنتاج السلعة في غير حاجة إلى الاختراع، (ج) عندما لا يحتاج الأمر إلى تعديل أو تطوير في السلع المنتجة.

ومؤدى ما تقدم هو أن دوال الإنتاج ليست واحدة في كل البلاد، كما تذهب نظرية نسب العناصر، بل إن دوال الإنتاج للسلع المطلوبة في السوق المحلية تحقق درجة من الامتياز والكفاءة أكبر من دوال الإنتاج للسلع التي لا يكون عليها طلب في هذه السوق.

اقتصر التحليل حتى الآن على الصادرات المحتملة، فماذا عن الواردات المحتملة لبلد من البلدان؟ من الواضح أن الطلب المحلي عند الأسعار الجارية يحدد السلع التي قد تستورد، ولا يحتاج الأمر في هذه الحالة إلى اللجوء إلى فكرة (الطلب الممثل) كما هو الحال بالنسبة للصادرات.

أ- كثافة التجارة في السلع المصنوعة:

كثافة التجارة في مفهوم لندر هي مقياس لحجم التجارة بين الدول، بعد استبعاد تأثير حجم الدول على حجم التجارة بينها. وتقاس كثافة التجارة بميل البلدان المختلفة للاستيراد من بعضها. ويمكن القول أنه كلما تشابه هيكل الطلب في بلدين كلما كانت التجارة المحتملة بين هذين البلدين أكثر كثافة.

ونتساءل عن محددات هيكل الطلب فى البلدان المختلفة. ويرجع لنذر هيكل الطلب إلى مجموعة من العوامل أهمها الدخل المتوسط فهو يرى أنه كلما ارتفع متوسط الدخل فى بلد ما، كلما أدى ذلك إلى تحول الطلب إلى سلع معقدة التركيب، سواء كانت سلعاً استهلاكية أو سلع استثمارية. وعلى ذلك فإن التجارة المحتملة أكثر كثافة بين الدول التى يتقارب المستوى الدخل المتوسط فيها، رغم التسليم بأن هناك عوامل أخرى تحدد هيكل الطلب مثل المناخ واللغة والدين والثقافة. وينتج عن ذلك أن الفروق فى متوسط الدخل بين الدول تعتبر عقبات أمام التجارة المحتملة، فالسلع التى تنتج بكفاءة فى بلد لا تكون مطلوبة فى البلد الآخر بسبب اختلاف متوسط الدخل، وما يترتب عليه من اختلاف هيكل الطلب. وفى تقديرنا أن هذا هو الإسهام الحقيقى للنذر. فلقد أهملت نظرية نسب عناصر الإنتاج الطلب بافتراضها أن أذواق المستهلكين واحدة فى الدول المختلفة.

وإذا أردنا المقارنة بشكل أوضح، بين نظرية نسب العناصر ونظرية لنذر فى التجارة الدولية فى السلع الصناعية، فلا بد من ربط بين نسب العناصر ومتوسطة الدخل، وطالما أننا نتحدث عن السلع الصناعية فلا شك أن أهم عناصر الإنتاج فيها هي العمل ورأس المال. ولنصور نسب العناصر هنا بنسبة رأس المال العمل. من نظرية الإنتاج يتضح لنا أنه كلما زادت نسبة رأس المال العمل كلما زادت إنتاجية العمل، وبالتالي كلما زاد متوسط دخل الفرد. وعلى ذلك فإن هناك علاقة طردية بين نسب العناصر، مقاسة بنسبة رأس المال العمل ومتوسط دخل الفرد. وطبقاً لنظرية نسب العناصر تزداد إمكانية التجارة اختلفت نسب العناصر. أى أن التجارة الدولية، فى مفهوم نظرية نسب العناصر، تكون أكبر ما تكون بين دول يتفاوت الدخل المتوسط فيها بدرجة كبيرة. وعلى النقيض من ذلك نجد أن التجارة الدولية فى مفهوم نظرية لنذر، تكون أكبر ما تكون بين دول يتقارب الدخل المتوسط فيها بدرجة كبيرة.

ج- التجارة المحتملة والتجارة الفعلية:

بعد أن أوضحنا نطاق التجارة المحتملة طبقاً لنظرية ليندر، يجب علينا أن نوضح نطاق التجارة الفعلية. والتجارة الفعلية هي محصلة ما يسميه القوى الخالقة للتجارة والقوى المعوقة للتجارة.

بالنسبة للقوى الخالقة للتجارة فهي تتمثل فيما يلي:

- عناصر المنافسة الاحتكارية: فالمنافسة الاحتكارية تعتمد على تمييز المنتجات، وهي بذلك تخلق فرصة لترويج المنتجات بين البلدان المختلفة، خصوصاً البلدان التي يتقارب متوسط الدخل فيها.
- التفوق التكنولوجي والمهارات الإدارية ووفورات النطاق: تلعب هذه العوامل دوراً هاماً في اختلاف الأسعار النسبية للسلع من بلد لآخر. ومن الواضح أن هذه العوامل، بشكل عام، دوال الإنتاج وبالتالي فإن اعتبارها من قوى خلق التجارة ما هو إلا طريقة أخرى للقول بأن اختلاف دوال الإنتاج بين البلدان يؤدي إلى قيام التجارة بينها بالفعل. وجدير بالملاحظة أن نسب العناصر قد استبعدت هذا بافتراض أن دوال الإنتاج واحدة أو متماثلة في البلدان المختلفة.
- الاختلاف في درجة تمثيل الطلب للمنتجات المختلفة في البلدان المختلفة: فحيث تزداد الفوارق بين البلدان من حيث متوسط دخل الفرد فيها. تزداد الفروق بين درجة تمثيل الطلب على المنتجات المختلفة، وهذه الفروق تؤدي، من خلال تأثيرها على دوال الإنتاج، إلى خلق التجارة.
- اختلاف نسب عناصر الإنتاج بالنسبة للسلع ذات الطلب المتداخل في البلدين: فالسلع التي تقع نوعيتها في المدى (ج هـ) في الشكل البياني السابق يمكن اعتبارها ذات طلب ممثل في كل من البلدين. ومن هنا نقول أنها ذات طلب متداخل في البلدين، وبهذا المعنى فهي تمثل صادرات وواردات محتملة لكل منهما. ولكن إذا كانت نسب عناصر الإنتاج بحيث تجعل

إنتاج بعض هذه السلع أرخص في أحد البلدين عنه في الآخر، فإن هذا الاختلاف في نسب العناصر يؤدي إلى تحويل الصادرات المحتملة إلى صادرات فعلية، ويعتبر بذلك من قوى خلق التجارة.

يخلص لندر من عرضه لهذه القوى الخالقة للتجارة إلى نتيجة هامة وهي أنه في حالة عدم وجود عوائق للتجارة فإن التجارة الفعلية تناهز التجارة المحتملة.

أما بالنسبة للقوى المعيقة للتجارة، نجملها فيما يلي:

- عامل المسافة: عامل المسافة يجعل من الصعب على المنظمين أن يكونوا على علم بطبيعة حاجات الأسواق البعيدة، وبالتالي يحد مجال التجارة المحتملة.
- نفقات النقل: وهي وإن كانت تتوقف على المسافة، إلا أن العلاقة بينهما ليست رتيبة. فقد تكون نفقات النقل لمسافة قصيرة أكبر من نفقات النقل لمسافة أطول (إذا كانت الأرض وعرة في المسافة الأولى مثلاً). وواضح أنه كلما ارتفعت نفقات النقل كلما قل نطاق التجارة الفعلية.
- قيود الإنسان على التجارة: مثل الرسوم الجمركية ونظام الحصص وتراخيص الاستيراد وخلافه. وهذه أيضاً قوى معيقة للتجارة ولكنها من طبيعة مختلفة عن كل من المسافة ونفقات النقل.

ثانياً: أثر قيام التبادل الدولي:

كما ذكرنا سابقاً، يفرق لندر في هذا المجال بين نوعين من البلدان: البلدان التي تتمتع اقتصادياتها بالقدرة على التكيف للوضع الجديد بإعادة تخصيص الموارد، والبلدان التي لا تتمتع بهذه القدرة. يمكن أن نطلق على النوع الأول البلدان المتقدمة وعلى النوع الثاني الدول المتخلفة، والسبب في هذه التفرقة في مجال بحث أثر التبادل الدولي هو أن هذا الأثر يختلف، كما ونوعاً، باختلاف درجة مرونة الهيكل الاقتصادي، فإذا كان هذا الهيكل مرناً، كما هو الحال في النوع الأول من البلدان،

أمكن التكيف مع الوضع الجديد بإعادة تخصيص الموارد بما يحقق الاستفادة من التبادل الدولي. أما إذا كان الهيكل الاقتصادي من الجمود بحيث لا يمكن إعادة تخصيص الموارد بين قطاع التصدير وقطاع منافسة الواردات، فإن النتيجة هي اختفاء قطاع منافسة الواردات في المدى الطويل. وبتناول بشيء من التفصيل أثر التبادل الدولي على الدول ذات الاقتصادات التي لا تتمتع بالقدرة على إعادة تخصيص الموارد.

- أثر قيام التبادل الدولي على الدول المتخلفة:

ينطلق لندر في مناقشته لأثر قيام التبادل الدولي على اقتصادات هذه البلدان من الفروض الآتية:

(أ) يتكون الاقتصاد الوطني، حال قيام التجارة، من قطاعين متساويين في حجم العمالة ومستوى الدخل، قطاع التصدير وقطاع منافسة الواردات، ويكون توزيع الدخل متساويا داخل كل منهما.

(ب) قبل التجارة يكون متوسط الدخل في الاقتصاد القومي عند حد الكفاف.

(ج) هناك عنصرين للإنتاج فقط هما العمل ورأس المال.

(هـ) الطلب على منتجات قطاع التصدير تام المرونة.

(و) ليس هناك إمكانية لإعادة تخصيص الموارد بين قطاعي الاقتصاد الوطني.

(ز) يتلقى العاملون في قطاع منافسة الواردات، بعد قيام التجارة، أجورا أقل من حد الكفاف ولا يحصلون على أية إعانات.

وجدير بالملاحظة أن الفرضين الأخيرين يلعبان دورا رئيسيا في تحليل لندر، وهما في الواقع يميزانه عن التحليل الشائع في نظرية التجارة الدولية، سواء على يد الكلاسيك أو على يد هكشر-

أولين. هذا التحليل الشائع يقتصر على أثر التجارة على إعادة تخصيص الموارد بين القطاعين، وطالما أن الموارد تنتقل من الاستخدام الأقل إنتاجية إلى الاستخدام الأكثر إنتاجية، فإن هذا التحول في الموارد يحقق نفعاً بالضرورة. لكن مؤدى تحليل لندر، على العكس من ذلك، هو أن ينقرض قطاع منافسة الواردات وينمو قطاع الصادرات، ويتم من خلال عدة تحولات ديناميكية تجعل من الصعب القطع بنفع التجارة.

خلاصة نظرية لندر عن أثر قيام التجارة على اقتصاديات البلدان المختلفة كما يلي:

يترتب على قيام التجارة ارتفاع متوسط الدخل في قطاع التصدير وانخفاض متوسط الدخل في قطاع منافسة الواردات (وذلك لأن قيام التجارة يزيد من الطلب على عناصر الإنتاج الموظفة في القطاع الأول ويقلل من الطلب على عناصر الإنتاج الموظفة في القطاع الثاني). ويؤدي ارتفاع متوسط دخل الفرد في قطاع التصدير إلى تزايد السكان وتراكم رأس المال في هذا القطاع. كما يؤدي انخفاض متوسط دخل الفرد في قطاع منافسة الواردات إلى تناقص السكان وتقلص رأس المال في هذا القطاع. وتستمر هذه العملية حتى ينقرض قطاع منافسة الواردات كلية ويستقر الاقتصاد الوطني عند وضع توازني جديد. ويتضح من كل هذا أن لندر يتبع تحليلاً ديناميكياً لأثر التجارة بحيث تكون نتيجتها لا مجرد إعادة تخصيص الموارد بل تغير حجم ونوع الموارد ذاتها.

استناداً على كل ما تقدم نثير السؤال التالي: هل يمكن القول على وجه اليقين أن قيام التجارة الدولية يحقق نفعاً لهذا النوع من البلدان؟ والإجابة على السؤال في إطار التحليل المقدم أصعب بكثير منها في إطار تحليل النظرية الكلاسيكية ونظرية هكشر-أولين. ففي إطار التحليل الكلاسيكي وتحليل هكشر-أولين، كان حجم السكان ثابتاً وكان تركيبهم ثابتاً أيضاً وكان يفترض إمكانية دفع تعويض من الفئة المستفيدة من التجارة إلى الفئات المتضررة منها، وبالإضافة إلى ذلك كان يفترض أن كل آثار التجارة تحدث فوراً. وبناء على كل هذا فإن التجارة الدولية، إذ تتيح لكل دولة الحصول على كمية أكبر من كل من السلعتين محل التبادل، تحقق النفع لكل الأطراف. وعلى النقيض من ذلك، ففي

إطار تحليل لندر، يتغير حجم السكان ويتغير تركيبهم ويفترض عدم إمكانية دفع تعويض من الفئات المستفيدة من التجارة إلى الفئات المتضررة منها، فضلا عن أن هذه التغيرات تحدث على المدى الطويل مما قد يعني تغير تفضيلات الأفراد. فعلى سبيل المثال قد يترتب على اختفاء قطاع إنتاج السلع المنافسة للواردات ضرر يفوق النفع المتمثل في توسع الصادرات.

نتيجة لكل هذا تكون إجابتنا على السؤال المتقدم هو أنه لا يمكن القطع بأن التجارة الدولية تحقق نفعاً للدول المتخلفة، أو على حد تعبير لندر، إن التجارة الدولية ليست ضماناً للكسب، كما هو الحال في ظل النظرية الراهنة، ولكنها مجرد دعوة للكسب.

ويحاول لندر التدليل على صحة نظريته بالإشارة إلى ما حدث لجنوب إيطاليا بعد الوحدة الإيطالية، وهو يلاحظ أن إلغاء الحواجز الجمركية التي كانت تبلغ في جنوب إيطاليا أربعة أمثالها في شمال إيطاليا أدى إلى الاختفاء شبه الكامل لصناعات الجنوب، والأمثلة على هذا النمط من التطور التاريخي كثيرة، كما حدث في الهند بعد الاستعمار الإنجليزي، وفي مصر بعد هزيمة محمد علي وتوقيع الاتفاق التجاري البريطاني- التركي عام 1838 وبمقتضى الاتفاق الأخير تعهدت تركيا بإلغاء نظام الاحتكار في أنحاء الإمبراطورية وألزمت محمد علي بالتخلي عن نظام الاحتكار وإغلاق مصانعه وبذلك أدى فتح باب الاقتصاد المصري على مصراعيه إلى القضاء على الصناعة المصرية الناشئة، بينما لم يستطع قطاع التصدير أن يقود عملية النمو إلى منتهاها.

حدث بالمثل في الجزائر، عندما خضعت الجزائر لشروط الهيئات المالية الدولية من خلال تطبيقها لبرنامج التكيف الهيكلي بعدما وقعت في فخ المديونية فحدث إثر ذلك انفتاح تجاري في التسعينات زاد هذا الانفتاح بعد إمضاء اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوربي وفتح الباب على مصراعيه أمام الواردات ما أدى إلى القضاء على النسيج الصناعي.

– التجارة الدولية واللامساواة الدولية في الدخول:

ذكرنا أن لندر يخلص من نظريته إلى أن التجارة الدولية تحفز على النمو في الدول ذات الهيكل الاقتصادي المرن وهي ما أطلقنا عليها الدول المتقدمة، ولا تحفز على النمو في الدول ذات الهيكل الاقتصادي الجامد، وهي ما أطلقنا عليها الدول المتخلفة. ويترب على ذلك اتجاه الفجوة بين متوسط دخل الفرد في النوعين من البلدان إلى التزايد مع التجارة الدولية. فالتبادل الدولي إذن، طبقاً لنظرية لندر، ليس وسيلة لتضييق الهوة في الدخل بين الدول المتخلفة والدول المتقدمة، بل أنه يؤدي إلى زيادة حدة التفاوت بين النوعين من البلدان.

وهذه النتيجة متسقة مع فكر ميردال-بريش-سينجر الذي ينادي بأن التبادل الدولي، بصورته الراهنة، يؤدي إلى اتساع الفجوة بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة. كما أنها تتعارض مع ما خلصت إليه النظرية الكلاسيكية ونظرية هكشر-أولين من أن التبادل الدولي يؤدي إلى تضييق هذه الفجوة.

ثالثاً: تقييم نظرية لندر في التجارة الدولية:

لاشك أن نظرية لندر في تفسير قيام التجارة الدولية وتحليل آثارها، رغم ما قد يوجه لها من انتقادات، تعتبر تطوراً للأدب الاقتصادي في هذا المجال، وهذا يرجع إلى عدة أسباب أهمها:

1- تدخل النظرية في اعتبارها جانب الطلب في تحديد إمكانيات التخصص الدولي، وهو اعتبار أهملته نظرية نسب العناصر باللجوء إلى فرضيات غير واقعية.

2- وهي تؤكد الفارق الجوهرى بين البنيان الاقتصادي للبلدان المتخلفة والبلدان المتقدمة، اتساقاً مع اختلاف هذه الدول في هيكل القيم والتراث والمؤسسات والنظام الاجتماعي والسياسي بالإضافة إلى درجة التطور الاقتصادي، هي بذلك تنقل التحليل النظري في مجال التجارة الدولية خطوة كبيرة نحو الواقعية و الدلالة.

- 3- وهي تطبق المنهج الديناميكي في التحليل، مما مكنها من إلقاء الضوء على العلاقة الجدلية بين التجارة الدولية وكمية ونوع الموارد، أي أن النظرية بهذا المعنى تدرس العلاقة بين التجارة الدولية والنمو الاقتصادي، وهي بذلك تذهب إلى مدى أبعد من نظرية نسب العناصر التي تهتم فقط بأثر التجارة الدولية على تخصيص كمية معطاة من الموارد.
- 4- تقدم لنا تحليلا نظريا لأسباب التفاوت في الدخول بين دول العالم، وهي تحقق بذلك الانسجام بين النظرية والواقع. كما أنها تفتح باب الجدل في موضوع النظام الاقتصادي العالمي الجديد وطبيعة بعض التغيرات التي لا بد أن تحدث لتحقيقه.
- 5- تُلقي النظرية ظلالة من الشك على مذهب حرية التجارة، مؤكدة أن وضع حرية التجارة ليس بالضرورة أفضل من وضع عدم الحرية التجارية.

الفصل الرابع: ميزان المدفوعات

من المعروف أن لكل دولة معاملاتها الخارجية، فالمقيمون فيها سواء كانوا شركات أو أفراد يقومون بالتصدير إلى، والاستيراد من الدول الأخرى، أضيف إلى ذلك أنهم يقدمون للأجانب خدمات مختلفة مثل الشحن والنقل والتأمين... الخ، كما تؤدي لهم في ذات الوقت خدمات مماثلة من الأجانب، وينتج عن هذه المعاملات استحقاقات مالية متبادلة يتعين تسويتها آجلا أم عاجلا. فالجزائر مثلا تقوم بتصدير البترول والتمر إلى الخارج وتقوم شركات التأمين والملاحة والطيران الجزائرية بتقديم خدماتها للأجانب، وفي نفس الوقت تقوم الجزائر باستيراد المعدات والآلات من دول العالم المختلفة، كما تقوم شركات الطيران والملاحة والتأمين الأجنبية بتقديم خدماتها للجزائريين. وواضح أن صادرات الجزائر من السلع والخدمات تأتي لها بمتحصلات من الدول التي تصدر إليها، في حين أن وارداتها من السلع والخدمات يقتضي قيامها بمدفوعات للدول التي تستورد منها.

هذه الحقوق و الالتزامات تقوم في الواقع، بالنقود ويتعين أدائها في تاريخ معين و لذلك، فمن المهم لكل دولة دائنة كانت أو مدينة، أن تعرف على وجه التحديد حقوقها والتزاماتها، ومن هنا فإن عليها أن تعد بيانا كافيا أو سجلا وافيا تسجل فيه ما لها على الخارج من حقوق وما عليها نحوه من التزامات، هذا السجل هو ما يسمى بميزان المدفوعات وحيث يعطي هذا الميزان صورة واضحة للسلطات المسؤولة في الدولة ليس فقط عن نقاط القوة والضعف للموقف الخارجي للاقتصاد الوطني، ولكن أيضا عن تأثير المعاملات الخارجية على الدخل الوطني و مستوى التشغيل في الداخل.

المبحث الأول: ماهية ميزان المدفوعات

أولا: تعريف ميزان المدفوعات

يعرف ميزان المدفوعات لدولة ما بأنه (سجل منظم أو بيان حسابي شامل لكل المعاملات الاقتصادية التي تتم بين المقيمين في الدولة والمقيمين في الدول الأخرى خلال فترة زمنية معينة عادة ما تكون سنة).

يتضح من التعريف ما يلي:

- ينصب اهتمام ميزان المدفوعات فقط على المعاملات الاقتصادية الخارجية سواء تولد عنها حقوقا للمقيمين لدى غير المقيمين، أو نتج عنها حقوق لغير المقيمين يتعين على المقيمين أدائها، سواء تم اقتضاء قيمة هذه المعاملات عاجلا أم أجلا، أو حتى كانت بدون مقابل، أما المعاملات الاقتصادية الداخلية بين المقيمين على الإقليم نفس الدولة فلا شأن لميزان المدفوعات بها.

- يعتبر المواطنون هم المقيمون عادة على إقليم الدولة، وذلك يعني أن الأشخاص الذين يقيمون عرضا على أرض الدولة لا يعتبرون من المواطنين، مثل السائحين الأجانب، وعلى العكس، فإن الإقامة العارضة للمواطنين في خارج الدولة لا تلغي عنهم صفة المواطنة ولذلك فلا يعتبر أعضاء البعثات الدراسية والدبلوماسية رغم وجودهم في الخارج، مقيمون في الدولة التي يتواجدون فيها إذ أنهم يخضعون لتوجيه ورقابة الدولة التي أوفدتهم.

- يشمل مفهوم المقيمين كل الأشخاص الطبيعيين والاعتباريين (بنوك، شركات، مؤسسات) الذين يزاولون نشاطهم داخل إقليم الدولة بما في ذلك مياهها الإقليمية ومجالها الجوي، يضاف إلى ذلك السفن والطائرات التي تحمل علم الدولة وأساطيل الصيد في المياه الدولية التي تدار عن طريق رعاياها، والعبارة في ذلك هو خضوع هؤلاء الأفراد والشركات لتوجيهات وقوانين الدولة وتمنحهم حمايتها عند الضرورة، ولذلك فنشاطهم وثيق الصلة باقتصاد هذه الدولة عن غيرها من الدول.

- الإقامة وليست الجنسية هي التي يعتمد عليها للفرقة بين ما يعتبر دوليا فيدرج في ميزان المدفوعات وما لا يعتبر كذلك فلا يدرج فيه، فالمعاملات تكون دولية إذا ما تمت بين أشخاص يقيمون في دول مختلفة حتى لو كانت جنسيتهم واحدة وعلى العكس، فلا تعد المعاملات دولية إذا عقدت بين أشخاص يقيمون في دولة واحدة رغم انتمائهم إلى جنسيات مختلفة.

- لا توجد قاعدة محددة فى تحديد بداية الفترة الزمنية التى يغطيها الميزان، فإن دولة مثل اليابان تبدأ هذه الفترة مع بداية شهر أبريل من كل عام لتنتهى فى آخر شهر مارس من العام الموالى. بالإضافة إلى ذلك، فإن بعض الدول تعد تقديرات لموازن مدفوعاتها لفترة تقل عن سنة (كل ثلاثة أشهر)، تمثل الولايات المتحدة ومعظم الدول المتقدمة اقتصاديا، وذلك لمساعدة السلطات المختصة على معرفة حقيقة الوضع الاقتصادى الخارجى ومن تم العمل على اتخاذ الإجراءات المناسبة لتدارك الوضع بدلا من الانتظار حتى نهاية العام.

ثانيا: مكونات ميزان المدفوعات

يتم الحصول على البيانات اللازمة لإعداد ميزان المدفوعات من مصادر مختلفة، فمصلحة الجمارك تصدر بيانات دورية عن قيمة السلع المصدرة والمستوردة، كما تتضمن حسابات الحكومة الإنفاق الرسمى فى الخارج (إنفاق البعثات الدبلوماسية والعلمية، فوائد القروض الخارجية، الدخل من الاستثمارات، أرباح الأسهم، فوائد السندات... الخ) أيضا، تظهر حسابات البنوك تفاصيل المعاملات فى الأوراق المالية الأجنبية و معظم عمليات الائتمان و القروض الخاصة، كما تظهر ميزانية البنك المركزى التغيرات التى تطرأ على الاحتياطيات الدولية (النقد الأجنبى، الذهب، حقوق السحب الخاصة... الخ).

ولإدماج هذه البيانات فى ميزان المدفوعات، وفقا لقاعدة القيد المزدوج، فإنه يمكن تصنيفها وفق النموذج الذى أعده صندوق النقد الدولى كما يلى:

ميزان المعاملات الجارية، وميزان حركة رؤوس الأموال والذهب النقدى.

1- ميزان المعاملات الجارية:

وهو يقوم بإحصاء أنواع كثيرة من التدفقات (السلع، الخدمات، والتحويلات من جانب واحد) وينقسم ميزان المعاملات الجارية إلى ما يلى:

١- الميزان التجاري: ويشتمل على الصادرات والواردات السلعية، بما في ذلك الذهب غير النقدي الذي يتم تبادله بين المقيمين وغير المقيمين، وفي حين تكون الصادرات مقومة بالقيمة (f.o.b) (free on board) أي قيمة السلعة حتى ثمنها على السفينة في ميناء الذهاب، فإن الواردات تقوم بالقيمة (c.a.f) أو (c.i.f) (coût assurance fret) أي قيمة السلعة في ميناء الوصول.

إن هذه الطريقة في تقييم الصادرات والواردات ليست متجانسة، فبالنسبة للصادرات يتم تقييمها على أساس fob والتي لا تأخذ بعين الاعتبار الشحن والتأمين بينما الواردات فتقيم على أساس caf والتي تأخذ بعين الاعتبار الشحن والتأمين.

فعلى المستوى الدولي إذا ليس هناك تساوي بين الصادرات والواردات، بمعنى أن قيمة واردات العالم (أي الواردات لكل السلع من قبل كل البلدان) أكبر من قيمة صادراته. فصندوق النقد الدولي من خلال الجهود التي يبذلها لترشيد استعمال الطرق الإحصائية، اقترح التقييم على أساس (fob) للصادرات وللواردات في آن واحد وذلك حتى يمكن تمييز قيمة السلعة ذاتها عن قيمة الخدمات المتعلقة بها نقلا وتأمينا.

ويقال أن الميزان في صالح الدولة أي موافق إذا كانت قيمة الصادرات السلعية، أثناء الفترة التي يعد فيها الميزان، تفوق قيمة الواردات منها، أي يوجد فائضا، كما يقال أن الميزان في غير صالح الدولة أي غير موافق، إذا كانت قيمة الصادرات السلعية أقل من قيمة الواردات فيها.

الصعوبات العملية في تقدير عمليات الميزان التجاري:

هناك مجموعة من الصعوبات العملية في تقييم الصادرات والواردات يتم حصرها فيما يلي:

- من الصعب معرفة ما إذا كانت سلعة معينة مصدرة من قبل البلد تمثل حقيقة صادراته الفعلية، أم أن الأمر يتعلق بإعادة التصدير فبعض البلدان يميزون بين التصدير وإعادة التصدير في الميزان التجاري.

- الاستيراد من السلع في الموانئ الحرة ليست مسجلة رغم أن البلد بإمكانه استعمال هذه السلع المستوردة من الخارج.

- إن تطور وسائل الاتصال الجديدة وكذلك نقص المراقبة الدقيقة في حدود البلد (خاصة في إفريقيا) يصعب من مشكل إحصاء حركة السلع، فتقييم الطرود البريدية، وكذلك المشتريات اليومية للعمال المجاورين للحدود، وكذلك التهريب والتجارة في السوق السوداء أو العائلات الرحل كلها تزيد من صعوبة إعطاء أرقام صحيحة عن الميزان التجاري.

- إن معطيات الميزان التجاري على أساس الحسابات الخارجية الموجودة بالبنوك تختلف عن الإحصائيات التي تقدمها الجمارك، حيث أن الأولى (الحسابات الخارجية) معدة على أساس تحويل الأموال المتعلقة بعمليات التجارة الخارجية أما الثانية (إحصائيات الجمارك) لا تهتم إلا بقيمة السلع التي عبرت الحدود الوطنية.

ب- ميزان الخدمات: ويشتمل على الصادرات والواردات من الخدمات ومن أهم ما تشمل عليه هذه المعاملات ما يلي:

1. خدمات النقل: وتتضمن المدفوعات المتعلقة بمختلف أنواع خدمات النقل (البري، البحري والجوي) التي تؤديها الدولة إلى غير المقيمين (دائن) أو يؤديها الخارج إلى المقيمين (مدين) وتشمل أيضا أجور شحن البضائع وثمان تذاكر السفر وبنود أخرى مثل رسوم الموانئ ونفقات صيانة السفن والطائرات وتموينها بالوقود... الخ.

2. التأمين: ويشمل كل المدفوعات المتعلقة بكل أنواع التأمين (نقل البضائع، حياة، حوادث...)، بما في ذلك إعادة التأمين.

3. الرحلات إلى الخارج: وتشمل مصروفات المسافرين سواء للسياحة أو الدراسة أو العلاج أو العمل وتقدر القيمة هنا في الغالب على أساس متوسط يومي لمصروفات المسافر خلال مدة إقامته أو اعتمادا على ما قد تقدمه أجهزة الرقابة على الصرف الأجنبي من بيانات.

4. مداخيل رأس المال: وتشمل العائد من الأصول المستثمرة في الخارج سواء كانت استثمارات مباشرة (فوائد وأرباح من فروع وشركات تابعة في الخارج أو دخل ناشئ عن عقارات تجارية... الخ)، أو أرباح أسهم أو فوائد قروض أو سندات.

5. العمليات الحكومية: وتتضمن المدفوعات الحكومية التي قد تكون خاصة بالناحية العسكرية (المساهمة في صيانة القوات المسلحة في الخارج، مصاريف قوات في نطاق اتفاقية الدفاع المشترك) أو غير العسكرية (المساهمة في نفقات المنظمات الدولية، فوائد القروض العامة، مصروفات البعثات الدبلوماسية وغيرها...).

6. الخدمات الأخرى: وتشتمل على بنود مثل الدخل المكتسبة من العمل بالخارج، العمولات التجارية، مدفوعات البريد والتلفون، التلغراف والتلكس، الدعاية، إيجار الأفلام، عوائد الحقوق الأدبية... الخ.

ج- حساب التحويلات من جانب واحد: يخصص هذا الحساب للمدفوعات التي يترتب عليها تحويل موارد حقيقية أو حقوق مالية من وإلى بقية دول العالم دون أي مقابل، وقد يتم التحويل في صورة سلع وخدمات (كمنح حكومية التي تتخذ شكل المواد الغذائية أو المعدات الحربية) وفي هذه الحالة يظهر حساب السلع والخدمات دائما في الدولة التي قامت بالتحويل بينما المقابل لذلك يسمى (مدفوع لتحويل عيني) فيظهر في جانب المدين من حساب (التحويلات الحكومية)، أما في الدولة المحول إليها فيظهر حساب السلع مدينا والقيد المقابل لذلك يسجل في الجانب الدائن من حساب

خاص يسمى حساب الهبات أو حساب التحويلات الحكومية، أما إذا اتخذ التحويل شكل نقود أو حقوق مالية (كتحويلات العائلات بالخارج إلى ذويهم) فسيظهر حساب رأس المال دائنا في الدولة التي قامت بالتحويل، في حين أن المقابل لذلك والذي يسمى (مدفوع لتحويل نقدي) فيظهر في جانب المدين من حساب (التحويلات الخاصة)، أما في الدولة المحول إليها، فيظهر حساب رأس المال قصير الأجل لدينا بقيمة التحويل وحساب التحويلات النقدية أو الهبات دائنا بهذه القيمة.

وكما هو واضح، فإن هذه التحويلات قد تكون خاصة (تحويلات الأفراد والمنظمات الدينية والثقافية والخيرية وتحويلات المهاجرين) أو عامة (معونة عسكرية أو غير عسكرية، منح حكومية... الخ).

2 - حساب أو (ميزان) حركات رؤوس الأموال والذهب النقدي:

قسم صندوق النقد الدولي المعاملات المدونة في هذا الحساب إلى مجموعتين هما معاملات القطاع غير النقدي ومعاملات القطاع النقدي.

أ- معاملات رأس المال المتعلقة بالقطاع غير النقدي: ويقصد بها المعاملات التي يقوم بها أفراد أو مؤسسات غير مصرفية وتشمل على ما يلي:

1- الاستثمارات الخاصة المباشرة: ويقصد بها الاستثمارات في مشروعات تقع في دولة معينة، ولكنها من الناحية الفعلية تقع تحت إشراف أشخاص يقيمون في دولة أخرى بمعنى آخر هذه المشروعات ليست إلا فروعاً لمؤسسات أجنبية، وهذه الاستثمارات بطبيعتها طويلة الأجل.

2- حركة رؤوس الأموال الخاصة طويلة الأجل: وتشمل القروض التي تزيد مدتها عن سنة وكذا العمليات المتعلقة بالاستثمار في الأوراق المالية (investment de portefeuille).

3- حركة رؤوس الأموال الخاصة قصيرة الأجل: وتشمل القروض التي تقل مدتها عن سنة مثل القروض التجارية قصيرة الأجل والمديونية للبنوك (في جانب الخصوم)، والإيداعات في البنوك الأجنبية والأسهم والسندات الأجنبية في جانب الأصول.

4- المعاملات الرأسمالية للقطاع العام: وهي المعاملات المتعلقة بكل المؤسسات العامة، فيما عدا تلك المنضمة إلى القطاع الخاص، وكذا المؤسسات النقدية الداخلية في القطاع النقدي، مثل القروض العامة وسدادها والمعاملات مع المنظمات الدولية غير النقدية مثل منظمة الأغذية والزراعة ومنظمة الصحة العالمية... الخ.

ب- معاملات رأس المال المتعلقة بالقطاع النقدي:

ويقصد بها المعاملات التي تباشرها هيئات رسمية مثل المصالح الحكومية والبنك المركزي، والعمليات التي تقوم بها المؤسسات المصرفية وجميع الهيئات المصرح لها بالتعامل في الصرف الأجنبي في الدول التي تأخذ بنظام الرقابة على الصرف. وهذه المعاملات ينبغي أن تكون واضحة تماما، إذ أن التغيير في أصول وخصوم المؤسسات التي يضمها هذا القطاع تلعب دورا أساسيا في تشويه المعاملات الدولية ويمكن التمييز بين مجموعتين من المؤسسات.

- المؤسسات النقدية الخاصة: مثل بنوك الإيداع والمؤسسات المماثلة.

- المؤسسات النقدية المركزية: مثل البنك المركزي وصناديق موازنة أسعار الصرف، وهذه المؤسسات تمثل السلطات النقدية للدولة يكون لديها الاحتياطي من الذهب والعملات الأجنبية، كما أنها تتدخل في سوق الصرف وتصدر النقد القانوني أو الاحتياطي لبنوك الإيداع.

ويمكن تحديد أصول وخصوم هاتين المجموعتين من المؤسسات تجاه الخارج من الآتي:

1- رأس المال طويل الأجل ويتمثل في:

- القروض الحكومية والمصرفية طويلة الأجل.

- الديون على صندوق النقد الدولي، مثل حصة الدولة في رأس مال الصندوق سواء من الذهب أو من النقد الوطني (المحلي)، أو القروض الممنوحة له بالعملة الوطنية، وهذا البند لا يوجد إلا بالنسبة لمؤسسات النقد المركزية.

- التعامل مع البنك الدولي للإنشاء والتعمير.

- الأصول الحكومية مثل أذونات الخزينة والسندات التي تصدرها الحكومات وهي صكوك طويلة الأجل.

2- رأس المال قصير الأجل:

3- الذهب النقدي: وهو الذهب الموجود في حوزة المؤسسات النقدية، الهيئات الرسمية والبنوك، والمخصص لأغراض نقدية.

بناء عليه يمكن القول إن البيانات التي تقدمها لنا الحسابات الثلاثة السابقة (حساب السلع والخدمات، حساب التحويلات من جانب واحد، حساب رأس المال والذهب النقدي). يتكون لدينا ما يسمى (بالمعطيات الأساسية، الخاصة بالمعاملات الاقتصادية لدولة مع الخارج، ويجب بالطبع تحليل هذه المعطيات إذا أردنا معرفة المشكلات الاقتصادية المترتبة على وجود هذه المعاملات، إلا أنه مهما كانت طبيعة هذه المشكلات فإن ميزان المدفوعات، باعتباره مستند محاسبي، يجب أن يكون دائما في تعادل، بمعنى أن المتحصلات الكلية يجب أن تكون متعادلة مع المدفوعات الكلية، غير أنه في مجال التطبيق العملي، فإن الكثير من البيانات المتعلقة بالمعاملات الاقتصادية تكون ناقصة أو خاطئة بل وقد لا يدون بعضها أصلا، وعلى ذلك فإن مجموع الجانب المدين من ميزان المدفوعات سيختلف عن مجموع الجانب الدائن، ولهذا السبب يضاف بندا في ميزان المدفوعات يطلق عليه اسم (السهو والخطأ) ليتحقق التعادل المحاسبي بين الجانبين.

فإذا ما كان رصيد ميزان المعاملات الجارية موجبا أو سالبا فإن رصيد عمليات رأس المال والذهب النقدي من الضروري أن يكون مساويا لهذا الرصيد ولكن بالإشارة العكسية، إذ أن ميزان المدفوعات لا بد أن يكون متعادلا حسابيا، ومعنى أن رصيد ميزان المعاملات الجارية يكون موجبا، أن الأصول الخارجية تكون قد زادت بمعنى أن الدولة دائنة للخارج. وعندئذ نقول أن ميزان المدفوعات موافق، و بالطبع يكون الميزان غير موافق في الحالة العكسية. أما إذا تصادف وكان هذا الرصيد مساويا للصفر، فإذا الميزان يكون في توازن.

يمكن إجمال مكونات ميزان المدفوعات كما يلي:

1- المعاملات الجارية.

- السلع

- الخدمات.

- التحويلات من جانب واحد.

رصيد ميزان المعاملات الجارية

2- عمليات رأس المال والذهب النقدي.

- رؤوس الأموال الطويلة الأجل.

- رؤوس الأموال قصيرة الأجل.

- ذهب نقدي.

- السهو والخطأ.

رصيد ميزان عمليات رأس المال والذهب النقدي.

المبحث الثاني: أنواع الاختلالات في ميزان المدفوعات

يجب التمييز بين أنواع الاختلال في ميزان المدفوعات حتى يمكن فهم طبيعة كل نوع منها ومن تم محاولة التعرف على أفضل الأساليب الملائمة لعلاجها. ويمكن التمييز بين هذه الأنواع حسب الأسباب التي أوجدتها، وذلك على النحو التالي:

1- الاختلال العارض: وهو ذلك الذي ينجم عن حدث عارض لا يتفق وطبيعة الأمور ولا يعبر عن القوى الاقتصادية الحقيقية للدولة ومثال ذلك العجز الذي يحدث في ميزان المدفوعات، خصوصا في الدولة الزراعية، نتيجة إصابة محصول التصدير الرئيسي بأفة زراعية، ومثلما يؤدي الحدث العارض إلى الاختلال سلمي في الميزان التجاري، فقد يؤدي أيضا إلى اختلال إيجابي ومثال ذلك ما قد تحدثه الحروب من زيادة في الطلب على المواد الأولية مما يؤدي إلى زيادة صادرات الدولة المنتجة لها وبالتالي تحقيق فائض في الميزان التجاري قد يؤدي إلى اختلال إيجابي في ميزان المدفوعات في مجموعه.

وعلى وجه العموم، فإن الاختلال العارض، سواء كان موجبا أو سالبا، مصيره إلى الزوال، بمعنى أنه من الضروري أن يتلاشى عاجلا أو آجلا دون الحاجة إلى تغيير أساسي في الهيكل الاقتصادي للدولة أو في سياستها، إذ أنه بطبيعته مؤقت ويزول بزوال السبب الذي أوجده.

2- الاختلال الموسمي: يتوقف هذا النوع من الاختلال على المدة المأخوذة في الاعتبار عند النظر إلى ميزان المدفوعات. فكلما كانت هذه المدة قصيرة كلما كبر احتمال وجوده والعكس صحيح. ويظهر هذا الاختلال بنوع خاص في الدول التي يقوم النشاط الاقتصادي فيها على الزراعة ففي مواسم تصدير المحاصيل يتحقق لديها فائض في معاملاتها مع الخارج. أما في آخر العام، فقد يتلاشى هذا الفائض وربما يتحول إلى عجز، ومثل هذا النوع من الاختلال لا يتطلب سياسة معينة لمواجهة إذ من المحتمل أن تتعادل الاختلالات الموسمية على مدار السنة.

3- الاختلال الدوري: بتحتاح النظام الرأسمالي عادة نوبات من الرواج والكساد ينعكس أثرها على ميزان المدفوعات، فهو تارة يحقق فائضا و تارة أخرى يحقق عجزا، وهذا الفائض أو العجز يطلق عليه تعبير الاختلال الدوري نسبة إلى الدورة الاقتصادية، ومثل هذه التقلبات الدورية تنتقل من دولة لأخرى من خلال التجارة الخارجية. فالرواج الذي يحدث في إحدى الدول من شأنه زيادة وارداتها من الدول الأخرى ومن شأن هذه الزيادة في الواردات زيادة الإنتاج والتوظيف في الدول المنتجة لهذه السلع، مما ينعكس أثره على موازين مدفوعاتها، وبالطبع فإن العكس يحدث في حالة الكساد.

ومما تجدر الإشارة إليه، أن فترات الرواج والكساد لا تحدث في وقت واحد في مختلف الدول، كما أنها لا تكون بنفس الدرجة وكذلك، فبسبب اختلاف طبيعة الهياكل الاقتصادية فإن لكل نوع من الصادرات والواردات درجة مرونة خاصة به عند حدوث تغيرات الدخل والأثمان، ولذلك آثاره المختلفة على ميزان مدفوعات كل دولة على نحو ما سنرى فيما بعد.

ومثل هذا النوع من الاختلال يمكن علاجه عن طريق إتباع السياسات النقدية والمالية المناسبة.

4- الاختلال الاتجاهي: وهو الاختلال الذي يظهر، في الميزان التجاري بصفة خاصة، خلال انتقال الاقتصاد القومي من مرحلة التخلف إلى مرحلة النمو. ذلك أنه خلال الفترات الأولى للتنمية تزداد الواردات زيادة كبيرة، في حين تنعدم القدرة على زيادة الصادرات بنفس الدرجة. أما السبب في زيادة الواردات، فهو الطلب المستمر على السلع الرأسمالية والوسيطه التي تحتاجها الدول لتكوين رأس المال اللازم للنمو الاقتصادي.

وهذا الاختلال من الممكن معالجته عن طريق حركات رؤوس الأموال الدولية طويلة الأجل، على أنه لما كانت هذه الحركات مرتبطة بدرجة النمو الاقتصادي فقد ميز الاقتصاديون بين مجموعة مختلفة من المراحل التي تمر بها الدول المقترضة لرؤوس الأموال منذ أن تشرع في تمويل عمليات التنمية.

5- الاختلال النقدي: يعتبر التضخم المحلي في الواقع أحد مصادر اختلال ميزان المدفوعات فمن المعروف أن الزيادة في الدخول النقدية في دولة ما تولد، في ظل ظروف معينة، طلبا متزايدا على الواردات في هذه الدولة، بل وقد تقلل من السلع المتاحة لديها للتصدير. أضف إلى ذلك أن ارتفاع مستوى الأسعار داخليا قد يشجع على التحول إلى الواردات البديلة للإنتاج المحلي حيث تكون أسعارها رخيصة نسبيًا إذا ما قورنت بأسعار المنتجات المحلية (وهذا بطبيعة الحال يتوقف على مرونة الإحلال بين الواردات والمنتجات الوطنية) أيضا، فإن الطلب الأجنبي على صادرات هذه الدول، بسبب ارتفاع الأسعار فيها، قد يتحول إلى الدول المنافسة ومن شأن كل هذا أن يؤدي إلى عجز ميزان المدفوعات.

هذا العجز لا سبيل إلى علاجه إلا بتخفيض القيمة الخارجية للعملة، أو إعادة الأسعار إلى ما كانت عليه عن طريق إتباع سياسة انكماشية مناسبة.

6- الاختلال الهيكلي: هو ذلك الاختلال الذي يكون مصدره تغيير أساسي في ظروف الطلب أو العرض، مما يؤثر في هيكل الاقتصاد القومي وفي توزيع الموارد بين قطاعاته المختلفة، وهو يرجع إلى أحد أو بعض العوامل التالية:

- تحول الطلب الخارجي إلى بعض السلع على حساب البعض الآخر، مثل التحول من الفحم إلى البترول ومن الألياف الطبيعية إلى الألياف الصناعية... الخ.

- تغير عرض عناصر الإنتاج. فقد يتغير عرض العمل بسبب النمو في السكان، وعرض الموارد الطبيعية بسبب البحث والتنقيب والاكتشافات الجديدة.

- تغير فنون الإنتاج فقد يؤدي التغير في استخدام أحد الأساليب الفنية في الإنتاج إلى التوفير في استخدام أحد أو بعض عناصر الإنتاج، أو إلى إحلال عنصر إنتاجي متوفر نسبيا محل عنصر آخر نادرا نسبيا مما يؤدي إلى انخفاض تكلفة الإنتاج ومن ثمة إلى زيادة إمكانيات التصدير.

- التغير فى الأصول المملوكة للدولة بالخارج وذلك بسبب استثماراتها الدولية، وهو ما يؤدي إلى تغير العائد الذي تحصل عليه من هذه الاستثمارات.

- تحسن مستوى المعيشة الداخلية لسكان الدولة دون أن ترتفع قوتها الإنتاجية بنفس الدرجة، وهذا قد يؤدي إلى زيادة الطلب على الواردات بدرجة تفوق قدرة الدولة على التصدير.

ومثل هذا النوع من الاختلال (الاختلال الهيكلي) لا يصلح لعلاجه تغيير سعر الصرف ولا تغيير سياسة الإنفاق أو سياسة الأسعار، مثل الاختلال النقدي أو الدوري، وإنما يلزمه الارتقاء بالفن الإنتاجي والتنظيمي حتى تنخفض تكاليف الإنتاج في الداخل، وكذا الاتجاه نحو فروع الإنتاج الجديدة. كما يلزم أيضا إعادة توزيع الموارد على القطاعات المختلفة المكونة للاقتصاد القومي، وتحديد شامل للطاقت الإنتاجية تدعيما لقدرة الدولة التنافسية... وهكذا. ومعنى آخر، فإن أساليب علاج هذا الاختلال يجب أن تنصرف إلى الأسباب الحقيقية التي أوجدته وذلك بطبيعة الحال يتطلب الكثير من الجهود التي قد تمتد لفترة طويلة.

الفصل الخامس:

سعر الصرف

نظريات الصرف الأجنبي

إن التبادل الدولي قليلا ما يأخذ شكل المفاضلة، وعليه تتوسط النقود عمليتي التصدير والاستيراد. في الفصول الماضية كانت تتم دراسة التجارة الدولية كأنها مفاضلة حيث إهمال دور النقود من التحليل بين المميزات والتأثيرات الأساسية في التبادل.

تتم المدفوعات الناتجة عن مختلف المعاملات داخليا (شراء سلع، تقديم خدمات، دفع فوائد الديون... الخ) في أي بلد من بلدان العالم، بانتقال أوراق نقدية (صكوك أو أوراق مالية تجارية) من طرف المدين إلى الدائن والمعبر عنها بالوحدة النقدية السائدة في هذا البلد.

إلا أن الأمر يختلف إذا كانت هذه المعاملات تتم بين متعاملين اقتصاديين ينتمون إلى بلدان مختلفة، فمن أجل تحقيق هذه المعاملات يتطلب وضع ميكانيزم لتحويل النقود الوطنية المتميزة عن بعضها البعض وهذا بسبب عدم وجود نقد دولي يستعمل من قبل كل دول العالم، مما يؤدي إلى بروز ظاهرة الصرف غير المطلوبة وغير المعمول بها في المدفوعات الداخلية.

المبحث الأول: سعر الصرف

يعتبر سعر الصرف أداة ربط بين اقتصاد مفتوح وباقي اقتصاديات العالم، فهو يمثل حلقة ربط بين أسعار البيع والتكلفة بين الشركاء التجاريين على المستوى الدولي، فبواسطته تتم ترجمة الأسعار فيما بين الدول، وفي الوقت نفسه يلعب دورا بارزا في القدرة التنافسية للاقتصاد وبالتالي في وضعية ميزان المدفوعات وفي معدلات التضخم والنمو الحقيقي.

إن أهمية هذا السعر لا تكمن فقط في أسواق السلع بل تصل إلى أسواق رأس المال وعوامل الإنتاج وما يرتبط بذلك من آثار ارتدادية وانعكاسية على جل المتغيرات الاقتصادية، ولذلك يمكن اعتباره من أهم الأسعار المستخدمة كأداة للسياسة الاقتصادية بشكل مرض وفعال، يمكن من تحسين القدرة التنافسية للدولة وما يترتب على ذلك من تحقيق نتائج توسعية في مجال الإنتاج والعمالة والنمو بشكل عام. وفي حال استخدام هذا السعر بشكل غير مناسب فإنه يؤدي إلى ازدياد تدهور القدرة التنافسية للدولة وما يرتبط بذلك من انعكاسات وانكماشية على الاقتصاد في كامل جوانبه.

أولاً: تعريف عملية الصرف وسعر الصرف

نشأ مفهوم سعر الصرف نتيجة للتبادل الدولي في السلع والخدمات بين مختلف دول العالم، حيث يتم تسوية المعاملات التجارية والاقتصادية باستخدام سعر الصرف، هذا الأخير الذي تم تعريفه من خلال وجهات نظر عديدة.

قبل التطرق لسعر الصرف يتطلب تعريف عملية الصرف:

فالصرف هو عبارة عن تحويل (أي تبديل) نقد بنقد آخر لتسهيل عملية التنفيذ المالي الخاصة بالمعاملات الدولية.

وتتم العملية التي تسمح، بمقابلة (مقارنة) العرض بالطلب لعملة ما في سوق الصرف وهي العملية التي يتحدد فيها سعر هذا التحويل لكل عملة والمسمى بـ "سعر الصرف".

أ- ميكانزمات عمليات الصرف:

إن عملية الصرف هي تلك العملية التي من خلالها يمكن الحصول، في بلد ما ومقابل عملة هذا البلد، على وسائل الدفع (mode de règlement) المقبولة في الخارج.

- الصرف اليدوي (change manuel):

يعني تبديل كمية من النقود الوطنية مقابل كمية من العملات الأجنبية ويتم هذا التبادل "من يد إلى يد" هذا الشكل من الصرف، يهم خاصة السواح.

- الصرف المسحوب (change tiré):

نظراً للتكاليف الضخمة التي يتطلبها إرسال الأوراق النقدية عن طريق البريد، تلجأ البلدان إلى "الصرف المسحوب" لتسوية معاملاتها الدولية: كمبيالات (...)، صكوك، تحويل الإيداعات البنكية.

ب- المشاركون في سوق الصرف:

تساهم في سوق الصرف مجموعة من الهيئات:

- **البنوك**: إن سوق الصرف هي في الحقيقة "سوق بين البنوك" وهذا لعدة أسباب:

○ إن البنوك هي التي يتمركز فيها مشتريات ومبيعات الأوراق المالية (les titres) الممكن تسديدها في الخارج.

○ إن المواجهة المستمرة للعرض والطلب للعملات عبر العالم تتطلب تجهيزا مناسباً وكفاءات معتبرة والتي ليست في متناول جميع المؤسسات، زيادة على ذلك أن البنوك التي بواسطتها تعبر كل عمليات الصرف، فهي باتصال دائم مع مراسليها الأجانب.

○ إن العملات المعالجة فهي ودائع مصرفية (أي ودائع مودعة في البنوك). فعمليات بيع وشراء هذه العملات لا يمكن أن تتم إلا بفضل وجود شبكة من البنوك التي يمكن الاتصال فيما بينها عن طريق الهاتف، والبرق، والتليكس، والآن بمعدات إلكترونية متطورة.

- البنوك المركزية: فهي من جهة تنفذ أوامر زبائنها، الإدارات والبنوك المركزية الأجنبية والمنظمات الدولية، ومن جهة أخرى تتدخل من أجل تعديل سعر العملات الصعبة.
- سماسرة الصرف (courtiers de change) الذين يلعبون دوراً أساسياً في سوق الصرف باعتبارهم:

1. كمبلغين: يخبرون المتعاملين عن سعر شراء وبيع العملات المختلفة،

2. وكوسطاء: يجمعون أوامر شراء وبيع العملات لبنوك عديدة.

فهذا الاتصال المستمر بعدة بنوك يجعل سوق الصرف أكثر فعالية وأكثر سيولة (fluide).

ج- سعر الصرف:

لقد عرف سعر الصرف بأنه سعر الوحدة من النقد الأجنبي مقدراً من العملة الوطنية، كما يمكن التعبير عنه أيضاً بأنه سعر وحدة من العملة المحلية معبراً عنه بعملة أجنبية. وواقع الأمر أنه لا يوجد اختلاف بين الأسلوبين السابقين عند التعبير عن سعر الصرف، فإنجلترا على سبيل المثال تتبع طريقته التقليدية في تحديد سعر صرف عملتها على أساس الجنيه الإسترليني معبراً عنه بوحدات من العملة الأجنبية. أما في معظم المراكز المالية الأخرى كنيويورك وباريس يتم اتباع الطريقة العكسية في تحديد سعر الصرف، ويعتبر آخرون أن النقد الأجنبي بمثابة السلع كغيرها من السلع يتم تبادلها مع الدول المصدرة لهذه العملات، ويعبر عن ثمنها بوحدات من العملة الوطنية.

مما سبق، يمكن القول أن سعر الصرف لعملة ما هو إلا عبارة عن سعر إحدى العملات بدلالة عملة أخرى، والذي يتم على أساسه المبادلة، بحيث يعبر عن الوحدات من العملة الأجنبية التي يمكن

شراؤها بوحدة واحدة من العملة الوطنية (1 دج = \$ 0.2) مثلا أو بشكل آخر عدد الوحدات الوطنية اللازمة للحصول على وحدة من العملات الأجنبية (\$1 = 5 دج) وعليه فالأولى تسمى بالتسعيرة المؤكدة والثانية بالتسعيرة غير المؤكدة للعملات.

د- العملات الرئيسية المتفاوض عليها في سوق الصرف:

تتميز بعض العملات بخصائص مميزة: فنظرا لاستعمالها الواسع في المدفوعات الدولية وكذا استقرار قدرتها الشرائية تستخدم هذه العملات كأرصدة في احتياطات البلدان. وهكذا كان الأمر فيما يخص الجنيه الاسترليني في القرن 19 إلى غاية الحرب العالمية الثانية. ومنذ 1945 أصبح الدولار الأمريكي يمثل النقد المرجعي (Monnaie de référence)، فبالفعل الجزء الأكبر من العمليات التجارية في الساحات المالية تتم بالعملية الأمريكية، ومنذ 1985 اكتسب الين الياباني والدتشمارك الألماني مكانة عالمية حقيقية.

أما فيما يخص العملات غير القابلة للتحويل، فيتحدد سعرها من طرف البنوك المركزية (السوق لا تلعب أي دور في هذا التحديد).

و- تسعيرة العملات الصعبة (cotation des devises):

إن استعمال العملات الصعبة يسهل عملية المدفوعات الخارجية إلا أنه لا يلغي أو يزيل مشكل الصرف لأنه يجب تحديد معدل التحويل بين نقد الدائن (créancier) ونقد المدين (débiteur) أي تحديد سعر الصرف.

يستعمل على مستوى الساحة المالية (مركز لسوق الصرف)، نوعين من تسعيرة العملات الأجنبية (وهي النسبة بين النقد الوطني ومختلف العملات الأجنبية):

- التسعيرة غير المؤكدة للصرف (cotation à l'incertain): تشير هذه التسعيرة الكمية المتغيرة

من الوحدات النقدية الوطنية التي يجب إعطاؤها أو (دفعها) للحصول على وحدة واحدة من العملة الأجنبية. وفي هذه الصيغة سعر الصرف يعين يمين ثمن الوحدة من العملة الأجنبية بالنسبة للعملة الوطنية. مثال: في تاريخ محدد نجد أن قيمة الدولار الأمريكي بمدينة باريس:

\$1 = 0.9120 أورو، أما بنيويورك نجد أن قيمة الدولار الكندي 1 دولار كندي = \$0.8564

أمركي، فهذه التسعيرة والمسماة بالتسعيرة غير المؤكدة للصرف مستعملة في كافة الساحات المالية العالمية ما عدى ساحة لندن.

- التسعيرة المؤكدة للصرّف (cotation au certain): تشير إلى الكمية المتغيرة من وحدات نقدية أجنبية والمستبدلة بوحدة واحدة من العملة الوطنية، في هذه الصيغة فإن سعر الصرّف يعين ثمن وحدة واحدة من العملة الوطنية بالنسبة للعملة الأجنبية. مثال: بمدين لندن، وفي تاريخ محدد، يقدر الجنيه الإسترليني ب 1.5845 دولار أمريكي (1 £ = \$ 1.5845)، وبالتالي فإنه بالنسبة للتسعيرة المؤكدة للصرّف، تعرف الغير بالنسبة لنا، يعني الاعتراف بالقوة. أما فيما يخص التسعيرة غير المؤكدة للصرّف فإننا نعرف أو نحدد أنفسنا بالنسبة للغير. لكن هاتين الصيغتين تعبران عن حقيقة واحدة (نفس الحقيقة)، يعني أن التسعيرتين لنفس العملة في فترة معينة تساوي إلى الواحد الصحيح.

ثانياً: محددات سعر الصرّف

إن سعر الصرّف، شأنه شأن أي سعر آخر، يتوقف على العرض من، والطلب على، الصرّف الأجنبي، ومن المفروض أن يعكس سعر الصرّف قيمة عملة البلد، وتتحدد قيمة العملة كأية سلعة أخرى بمجموعتين من العوامل النابعة من ميزان المدفوعات: **عوامل الطلب وعوامل العرض.**

1-عوامل الطلب على عملة البلد: وتمثل في كل الظروف التي ينتج عنها الطلب على العملة

محل الاعتبار وهي:

أ- صادرات السلع أو الصادرات المنظورة.

ب- صادرات الخدمات أو الصادرات غير منظومة.

ج-التحويلات للداخل.

د-حركة رؤوس الأموال الداخلة.

هـ-صادرات الذهب.

2-عوامل العرض على عملة البلد: وتمثل في كل الظروف التي ينتج عنها عرض لهذه العملة

وهي:

أ- واردات السلع أو الواردات المنظورة.

ب- واردات الخدمات أو الواردات غير منظورة.

ج-التحويلات للخارج.

د-حركة رؤوس الأموال الخارجة.

هـ-واردات النهب.

فالنوع الأول من العوامل يؤدي إلى زيادة الطلب على عملة البلد وبالتالي يؤدي إلى ارتفاع قيمة العملة مع فرض ثبات العوامل الأخرى، فكلما زادت الصادرات أدى إلى تعزيز وتدعيم مركز عملة البلد وكذلك إذا زادت تحويلات العمال المهاجرين نحو الداخل وكذلك نحو رؤوس الأسواق سواء قصيرة الأجل أو طويلة الأجل وكذا صادرات الذهب فكلها عوامل تؤدي إلى زيادة طلب عملة البلد ومنها دفع عملة قيمة هذه العملة مقارنة بعملات أجنبية فكل اكالات الخميس السابقة نحن بصدد عرض العملات الأجنبية وطلب العملة المحلية.

أما النوع الثاني من العوامل فيزيد من عرض عملة البلد وبالتالي يؤدي مع فرض ثبات العوامل الأخرى إلى انخفاض قيمة العملة، فلنكي يستورد الجزائريون سلع وخدمات من الخارج فلا بد أن يعرضوا الدين والجزائري وأن يطلبوا العملات الأجنبية لكي يدفعوا قيمة الواردات ونفس الشيء عندما نكون بصدد تحويلات للخارج وتصدير رؤوس الأسواق قصيرة وطويلة الأجل واستيراد الذهب وكلها عوامل تؤدي إلى عرض النقد الدولي وطلب النقد الأجنبي.

ملاحظة: إن الطلب على الصرف الأجنبي (عرض النقد المحلي) وعرض النقد الأجنبي (طلب النقد المحلي) لا يتم لذاته وإنما لتسوية المدفوعات الدولية، فالطلب على النقد المحلي ناتج عن الطلب المحلي للسلع والخدمات الأجنبية.

هذا هو المبدأ العام لكن لا يساعدنا للإجابة على عدة أسئلة مثل:

- هل يكون سعر الصرف ثابت أو متغير؟
- هل هذا الثبات أو التغير مطلق أم له حدود معينة؟
- ماهي هذه الحدود إن وجدت؟

هذه الأسئلة ليس لها جواب واحد بل لها عدة أجوبة وهذه الأخيرة مرتبطة وتتوقف على نظام الصرف (وهو عبارة عن مجموعة قواعد) الذي يحدد دور كل من السلطات النقدية في سوق الصرف الأجنبي.

يمكن التمييز بين ثلاثة نظم مختلفة للصرف:

- 1- نظام أسعار الصرف الثابتة
- 2- نظام العملات الورقية المستقلة (الأوراق الإلزامية)
- 3- نظام الرقابة على الصرف.

المبحث الثاني: نظريات الصرف الأجنبي

حاولت مجموعة من النظريات إيجاد تفسير لكيفية تحديد وتكوين سعر الصرف بالاستناد إلى المتغيرات الاقتصادية كالتضخم وسعر الفائدة. ولكن قبل ذلك يمكن التطرق إلى الأهداف التي ترمي إليها سياسة الصرف الأجنبي.

أولاً: أهداف سياسة الصرف الأجنبي

هناك مجموعة من الأهداف التي ترمي إليها سياسات الصرف الأجنبي وتتمثل فيما يلي:

1. الحفاظ على قيمة العملة ومكافحة التضخم: تهدف سياسة الصرف للحفاظ على القوة الشرائية للعملة الوطنية وذلك بالتنسيق مع السياسة النقدية التي تهدف إلى تخفيض معدلات التضخم، ويؤدي تحسن سعر الصرف إلى تخفيض معدلات التضخم، ففي المدى القصير يكون لانخفاض تكاليف الاستيراد أثر إيجابي على انخفاض مستوى التضخم.

2. تخصيص الموارد: يؤدي سعر الصرف الذي يجعل الاقتصاد أكثر تنافسية، إلى تحويل الموارد إلى قطاع السلع الدولية (الموجهة للتصدير)، وهذا ما يساعد على اتساع قاعدة السلع القابلة للتجارة دولياً وبالتالي يقل عدد السلع التي يتم استيرادها.

3. توزيع الدخل: يلعب سعر الصرف دوراً هاماً في توزيع الدخل بين الفئات أو بين القطاعات المحلية، فعند ارتفاع التنافسية لقطاع التصدير التقليدي (مواد أولية، زراعة) نتيجة انخفاض سعر الصرف الحقيقي فإن ذلك يجعله أكثر ربحية ويعود هذا الربح من هذا الوضع إلى أصحاب رؤوس الأموال في الوقت الذي تنخفض فيه القدرة الشرائية للعمال، وعند انخفاض القدرة التنافسية فإن ذلك يؤدي إلى انخفاض ربحية المؤسسات وارتفاع القدرة الشرائية للأجور، لذلك يتم اللجوء إلى اعتماد أسعار الصرف متعددة (سعر صرف الصادرات التقليدية سعر صرف الواردات الغذائية) وهذا ما يوافق عليه صندوق النقد الدولي.

4. تنمية الصناعة المحلية: يمكن للبنك المركزي أن يعتمد على سياسة تخفيض أسعار الصرف من أجل تشجيع الصناعة الوطنية.

ثانياً: نظريات الصرف الأجنبي:

حاولت العديد من النظريات إيجاد تفسير لكيفية تحديد وتكوين سعر الصرف بالاستناد إلى المتغيرات الاقتصادية كالتضخم وسعر الفائدة، لذلك سوف يحاول هذا المطلب الإحاطة بأهم هذه النظريات والتفسيرات التي أتت بها.

1. نظرية تعادل القوة الشرائية: يتحدد سعر الصرف وفقاً لهذه النظرية على أساس القدر من العملتين الذي يحقق تعادل القوة الشرائية بهذا القدر منهما، أي أن القيمة التوازنية للعملة

في المدى الطويل تتحدد بالنسبة بين الأسعار المحلية والأسعار الخارجية، بمعنى أن سعر صرف عملة ما يتحدد على أساس ما يمكن أن تشتريه هذه العملة في الداخل والخارج.

2. **نظرية الأرصد:** ترى هذه النظرية أن سعر صرف العملة يتحدد على أساس رصيد الدولة في ميزان مدفوعات فإذا كان رصيدها موجبا، أي هناك فائض يؤدي إلى زيادة الطلب على العملة المحلية، وارتفاع قيمتها في الخارج، وإذا كان سلبيا فهذا يدل على زيادة العملة المحلية وانخفاض قيمتها الخارجية.

3. **نظرية الإنتاج:** يتحدد سعر الصرف وفقا لهذه النظرية على أساس كفاية وقدرة الجهاز الإنتاجي، وزيادة الإنتاجية بما في ذلك زيادة إنتاجية الفرد، ومن ثم مستوى معيشته، بما يتضمنه هذا من ارتفاع في مستويات الدخل والأسعار الأمر الذي يؤدي إلى الحد من الصادرات وزيادة الواردات، وهذا معناه زيادة الطلب على العملات الأجنبية مما يؤدي إلى انخفاض قيمة العملة المحلية، وانخفاض سعر صرفها، وارتفاع قيمة العملة الأجنبية وارتفاع سعر صرفها.

ويحدث العكس في حالة انخفاض الأسعار المرتبطة بالدخول، ومستويات المعيشة والمتأني من انخفاض الإنتاجية، لكن ما يلاحظ في الواقع عكس ذلك، فنجد أن الدولة المتقدمة التي تزداد فيها الإنتاجية وترفع فيها الدخل والأسعار هي الدول التي يتحقق ارتفاع مستمر في صادراتها وارتفاع سعر صرف عملتها بينما لا يتحقق ذات الأمر بالنسبة للدول النامية التي تنخفض فيها الإنتاجية والدخول والصادرات.

4. **نظرية تقلبات أسواق الأصول المالية:** تلائم هذه النظرية ظرف الدولة التي تعتمد كلية على قوى السوق في تحقيق توازن سعر الصرف وميزان المدفوعات. وتقوم على أساس دراسة محددات سعر الصرف في الأجل القصير ثم ضبط المعدل الفعلي لأثار العوامل المؤقتة بغية الوصول إلى تقدير لسعر التوازن في الأجل الطويل ويتم دراسة هذه النظرية من

خلال أسس نظريات الاحتياطات النقدية في تحديد سعر الصرف التي تركز على الدور التوازني الذي يلعبه سعر الصرف في موازنة الطلب الأجنبي على الأصول المالية الأجنبية.

5. **نظرية تعادل أسعار الفائدة:** ان تحرك أسعار الفائدة في السوق الدولية يمكن ان يساعد على فهم تطور أسعار الصرف في المدى القصير، وتأثير أسعار الفائدة لا يقل أهمية عن تأثير التضخم. بافتراض وجود عمليتين، توضح هذه النظرية انه في وضعية التوازن يتساوى فارق الفائدة على العمليتين مع فارق الصرف بين سعر الصرف الفوري لوحدة من النقد الأجنبي مقابل النقد الوطني، وسعر الصرف لأجل المحتسب بالنسبة لسعر الصرف الفوري بين عمليتين.

6. **النظرية الكمية:** أن أساس هذه النظرية يتلخص في أن الزيادة في كمية النقود، تؤدي إلى ارتفاع الأسعار في الدخل الأمر الذي يؤدي إلى انخفاض الطلب على السلع المحلية وبالتالي نقص الصادرات وزيادة الواردات لأن سعر السلع الأجنبية يصبح أقل مقارنة بأسعار السلع المحلية بعد ارتفاع أسعارها وهذا ما يؤدي إلى زيادة الطلب على العملات الأجنبية من اجل تسديد قيم الواردات وانخفاض الطلب على العملات المحلية لتسديد قيم الصادرات وبالتالي ارتفاع سعر الصرف في حالة تحديده بشكل حر، يؤدي إلى خروج الذهب في حال سريان نظام الذهب، وحصول العكس في حال انخفاض كمية النقود.

الفصل السادس:

سياسات التجارة الخارجية

لعل من أهم مظاهر الاختلاف بين التجارة الخارجية والتجارة الداخلية قدرة الدولة على التدخل في مجال التجارة الخارجية بفرض أنواع متعددة من القيود في مواجهة التجارة بينها وبين الدول الأخرى وعليه فهناك سياسة تجارية معتمدة من قبل كل دولة.

يقصد بالسياسة التجارية تلك المجموعة من الإجراءات التي تطبقها السلطات ذات السيادة في مجال التجارة الخارجية تحقيقاً لأهداف معينة، ويتعلق الأمر بإجراءات ضبط الصادرات والواردات من خلال أدوات السياسة التجارية، وهذه الإجراءات مراد بها التحكم في قرارات الأفراد والهيئات فيما يتعلق باستيراد السلع والخدمات وبالصرف الأجنبي.

في الواقع هناك مذهبان في مجال التجارة الخارجية: مذهب تقييد التجارة الخارجية ومذهب حرية التجارة الخارجية.

المبحث الأول: مذهب تقييد التجارة الخارجية:

منذ العصور القديمة لم تكن الدولة تتدخل في التجارة الخارجية أو تفرض قيوداً عليها، وتميزت التعريفة الجمركية التي كانت تفرض حتى القرن السابع عشر بطابعها المالي ولم يكن هناك اهتمام يذكر بآثارها الحمائية، وقد استتبع نشأة الدولة الحديثة الاهتمام باتخاذ سياسات تجارية تمكن من زيادة ثروة الدولة وقوتها وذلك تحت تأثير المذهب التجاري. وكان لتطبيق آراء التجارين آثاراً إيجابية على اقتصاديات دول أوروبا الغربية خصوصاً إنجلترا وفرنسا، حيث تقدمت صناعاتهما وعرفت منتجاتهما ولم يكن هناك خوف من منافسة أجنبية. كما تبنت الدول الاشتراكية والدول النامية سياسة حمائية تناسب أوضاعها الاقتصادية.

أولاً: الحجج المؤيدة للسياسات الحمائية:

لقد قدم أنصار مذهب تقييد التجارة الخارجية مجموعة من الحجج لتبرير التقييد، والتي تعتبر بمثابة أهداف تسعى السياسة التجارية لتحقيقها.

1- حجة الصناعة الفتية:

يطبق بلد ما سياسة حمائية عندما يعتقد أن له ميزة نسبية ممكنة في صناعة لم تنتشر بعد أو يكون مستوى الإنتاج لا زال ضعيفا، إذا عندما تكون صناعة ما لا زالت في مرحلة الطفولة يسعى البلد المعني لحمايتها بصفة مؤقتة، هذه الحجة التي جاءت على يد فريدريك ليست FREDERIC LIST على وجه الخصوص كثيرا ما استعملت لصالح البلدان النامية كما نجدتها اليوم مستعملة في بعض البلدان لحماية بعض الصناعات المعينة مثل الإلكترونيك والإعلام الآلي والجدير بالملاحظة أم حجة حماية الصناعة الفتية ليست محل رفض من قبل مبدأ التبادل الحر، إلا أنها مع ذلك تثير بعض المشاكل هي:

- لا بد على البلد المعني أن يحدد بالضبط ماهية الميزات النسبية المحتملة قبل فرض حماية ما وإلا فقد يكون هذا البلد يحمي صناعة قد يظهر في المستقبل أنها لا تتوفر على أية ميزة نسبية حقيقية، إذن المشكل المطروح هنا هو تحديد الصناعات التي تحتاج فعلا إلى حماية.
- تحديد المدة التي تصبح بعدها الصناعة المحلية قادرة على المنافسة (أي بلغت السن الرشد) وبالتالي تحديد الوقت المناسب لإلغاء الحماية المفروضة.
- إن حماية صناعة ناشئة والتي هي بالضرورة ضعيفة قد يؤدي إلى استمرارية هذه الضعف والذي يتطلب بدوره استمرارية هذه الحماية.

2- حماية الإنتاج المحلي من المنافسة الأجنبية:

قد تستهدف السياسة الاقتصادية في ظل ظروف معينة حماية الإنتاج المحلي من المنافسة الأجنبية ولذلك يعتبر هذا أيضا أحد أهداف السياسة التجارية والمقصود هنا هو عزل المؤثرات الخارجية التي يمكن أن تؤثر تأثيرا ضارا على الإنتاج المحلي في بعض الفروع، وتثور ضرورة الحماية في هذا المجال متى كانت النفقة الحقيقية للإنتاج في الداخل أكبر منها في الخارج، ومتى تأكد أن الحفاظ على الإنتاج المحلي أمر جوهري. ومن أمثلة ذلك ما تطبقه دول غرب أوروبا من إجراءات لحماية الإنتاج الزراعي،

ومن أمثلته أيضا ما تطبقه الدول المتقدمة لحماية إنتاجها الصناعي في بعض المجالات مثل صناعة الغزل والنسيج والصناعات الخفيفة عموما، وكذلك ما تتبعه الدول النامية من إجراءات لحماية معظم فروع الإنتاج الصناعي فيها.

3- تحقيق موارد الخزينة العامة:

إن التعريف الجمركية ضريبة فهي مقبولة مادامت هذه التعريف لا تبلغ حد كبير جدا حيث يصبح الدخل منها معدوم نظرا لتوقف الاستيراد من المادة المعينة، في كثير من الحالات يعتبر الحصول على موارد عن هذا الطريق أكثر فعالية وأكثر مقبولة سياسيا من بعض الطرق البديلة لتمويل الخزينة العامة. فعادة ما يتم الحصول على الموارد المالية للخزينة عند مرور السلع عبر الحدود.

والواقع أن حجة رفع مستويات الجباية لم يعد يستعمل من طرف البلدان المصنعة حيث تمثل المداخيل الجمركية أقل من 2% من مجموع الجباية في أمريكا مثلا وذلك عكس البلدان النامية التي تمثل فيها هذه المداخيل نسبة تفوق 50%.

إلا أن هناك صعوبة للتمييز بين الضرائب الجمركية الموجهة لرفع إيرادات الخزينة العامة، وتلك التي تفرض بقصد حماية المنتجات المحلية.

4- حجة جلب رأس المال الأجنبي:

لقد بينت التجربة أن حماية سوق هامة، قد تجلب الاستثمار الأجنبي، وبالفعل الكثير من البلدان التي فرضت رسوم جمركية على مواد مصنعة قد أجبرت شركات أجنبية على إنشاء فروع لها في هذه البلدان. على العموم نجد أن هذه الاستثمارات تستهدف المحافظة على سوق قديمة كانت تصدر لها الشركة الأم منتجاتها.

5 - حجة مستوى المعيشة:

في بعض الأحيان تجد الرسوم الجمركية مبررها في كونها تحمي اليد العاملة المحلية من اليد العاملة الأجنبية الرخيصة أو من المنافسة الأجنبية، وبعبارة أخرى فإن التصنيع في البلدان ذات المستوى العالي للأجور لا بد وان ترافقه إجراءات حمائية لمواجهة اقتصاديات تلك البلدان ذات المستوى المنخفض في الأجور. إن هذه الحجة واهية لأن الأجور في البلدان المتقدمة عالية بسبب المستوى العالي في إنتاجية العمل، كما أن توفر هذه البلدان على مواد وتجهيزات لا بد وأن يمكنها بسهولة مواجهة اقتصاديات البلدان ذات المستوى المنخفض في الأجور، فإذا كان مستوى الإنتاجية عاليا فإن التكلفة لا بد وأن تكون قادرة على المنافسة، إذن تكون الحماية قائمة عندما لا يكون الفارق بين مستويات الأجور ناتجا عن الفارق بين مستويات إنتاجية العمل. وفي هذه الحالة نحن أمام وضعية تتميز باستغلال اليد العاملة في البلدان ذات المستوى المنخفض في الأجور وهذا ما يعرف بالتبادل اللامتكافئ، ومهما كان الأمر فإن حجة التشغيل غالبا ما تستعمل من طرف أربابا العمل للتهديد بالبطالة إذا لم تقم الدولة بفرض نوع من الحماية وللدرد على هذه الحجة يمكن أن نطرح السؤالين التاليين: كم منصب شغل يمكن الحفاظ عليه بفضل هذه الحماية؟ وكم يكلف كل منصب شغل؟

6 - حجة الظروف الطارئة:

ويتم اللجوء إلى الحماية للظرفين الطارئين عندما يكون هناك أزمة في المدفوعات الدولية أو حالة الركود:

أ- حالة الأزمة في المدفوعات الخارجية: إذا كان ميزان المدفوعات لبلد ما في عجز واحتياطات النقد الأجنبي غير كافية وقدرة الاقتراض من الخارج ضعيفة في هذه الحالة تصبح الحماية وسيلة لتخفيض نفقات الدولة على الاستيراد أو توقيفها. وقد تأتي إجراءات الحماية في شكل فرض رسوم جمركية عالية على السلع المستوردة، أو تشجيع الصادرات وذلك من خلال

إلغاء الضرائب على المبيعات إلى الخارج أو التخفيض من القيود المفروضة على استيراد مواد تدخل فى صنع منتجات مخصصة للتصدير.

ب- حالة وقوع كساد: فى هذه الحالة تعمل كل البلدان على توقيف الاستيراد من خلال فرض إجراءات حمائية وفى نفس الوقت العمل على تمكين المنتجات الوطنية من السوق الداخلية من جديد.

7- حجة تحسين معدل التبادل:

إن فرض ضرائب جمركية على واردات بلد ما من شأنه أن ينعكس على ارتفاع سلع البلد المصدر، الأمر الذى يدفع بالبلد المصدر إلى أن يخفض أسعار صادراته وبالتالي ستحصل الدول المستوردة على كمية من الواردات مقابل كمية أقل من الصادرات مما يعنى تحسين معدل التبادل، لكن انخفاض أسعار السلع المستوردة يتوقف على حجم المشتريات من هذه السلع فإذا كانت الدولة صغيرة وكمية وارداتها من هذه السلعة صغيرة فلا يمكنها التأثير على السعر. كما يتوقف انخفاض السعر على ظروف الإنتاج ومرونة العرض، فلو كانت تكلفة الإنتاج ثابتة وعرض السلعة مرن فلن ينخفض ثمنها كبيراً، أما إذا كانت السلعة تنتج وفق نفقة متزايدة وعرضها غير مرن، فيتسبب نقص الطلب عليها فى تخفيض ثمنها. كما لا يوجد تأكيد من الفائدة والعائد التى ستحصل عليه الدولة من جراء رفع الضرائب الجمركية على وارداتها.

8- حجة التنوع الاقتصادي:

إن الاعتماد على فكرة النفقات النسبية سيؤدي إلى تخفيض البلد فى صناعة معينة ومحددة، مما يفتح المجال للاستيراد من أجل إشباع حاجات الأفراد، لكن مع انخفاض أسعار الصادرات وارتفاع الواردات ستكون النتيجة ضرر اقتصادي (حالة الاعتماد على صادرات النفط) لكن الحال يختلف إذا

ما أتجه الاقتصاد نحو التنوع بالإضافة إلى التخصص في سلع معينة، فالأجدر أن تعطي فرص متوازنة لكافة القطاعات والنشاطات الاقتصادية وهذا يعتبر هدف استراتيجي.

9- حجة تحسين مستوى العمالة:

الفكرة الأساسية لهذه الحجة هي أن الاعتماد على الواردات من شأنه زيادة حدة البطالة، فيطلب دعاء تقييد التجارة إلى إحلال منتجات محلية بدل المنتجات المستوردة، الأمر الذي يسمح بإقامة نشاطات صناعية وزراعية وخدمية تساهم في امتصاص اليد العاملة.

لكن تقليل الواردات سيدفع بالأطراف الأخرى إلى تبني نفس الوسيلة، وبالتالي تكون النتيجة أنه ما اكتسبته الدول من انخفاض الواردات، تفقده من انخفاض الصادرات، تجدر الإشارة إلى أن هناك وسائل أخرى لرفع مستوى النشاط الاقتصادي بأقل تكلفة من سياسة تقييد الواردات منها السياسة النقدية والمالية لعلاج مشكل البطالة.

10- حجة حماية الاقتصاد الوطني من خطر الإغراق:

الإغراق هو تطبيق لنظرية التمييز السعري في مجال التجارة الدولية ويقصد به بيع السلع بسعر يقل عن تكاليف الإنتاج في الأسواق الخارجية، أو بسعر أقل من السوق الداخلية. على أن تعوض الخسارة بالبيع بثمن مرتفع في السوق المحلية، والواقع أن الإغراق المؤقت ضار بالدلو التي يحدث فيها، لأنه يمثل تهديدا خطيرا للمشروعات الوطنية المنتجة للسلعة المماثلة، فهذه المشروعات ستضطر لمواجهة هذا الإغراق إلى التحول من وجوده استخدام تتمتع فيها الدولة حقا بميزة، وهكذا يحقق المغرق الأجنبي غرضه بإزاحة هذه المشروعات من طريقه ثم يعمد بعد هذا إلى رفع سعر سلعته، والإغراق بهذا المعنى هو أحد أسلحة الحرب الاقتصادية إذ يعتبر وسيلة ملتوية لكسب السوق الخارجية على حساب المنتجين المحليين في هذه السوق وعلى حساب المنتجين الأجانب الذين يصدرون إليها،

ولذلك فإن الدولة التي ترى أية بادرة للإغراق تسارع باتحاد الإجراءات الكفيلة لحماية اقتصادها الوطني.

ثانيا: الأساليب الفنية لتقييد التجارة الخارجية:

هناك وسائل تتدخل بها الدولة لتقييد التجارة الخارجية: وتتمثل في ثلاث أساليب: الأساليب السعرية والأساليب الكمية والأساليب التنظيمية.

- الأساليب السعرية: كالرسوم الجمركية وإعانات التصدير ونظام الرقابة على الصرف.

1- الرسوم الجمركية: الرسوم الجمركية هي ضريبة غير مباشرة على الاستهلاك تفرضها الدولة عند مرور السلع بحدودها الجمركية، سواء دخولا أو خروجاً من البلاد. والرسوم الجمركية نوعان: نوعية وقيمة.

أ- الرسوم الجمركية النوعية: تفرض في شكل مبلغ ثابت من المال على كل واحد من وحدات السلع المستوردة، وهي تختلف بحسب نوع السلع المفروضة عليها الضريبة.

ب- الرسوم الجمركية القيمة: تفرض في شكل نسبة مئوية من قيمة السلعة الخاضعة للضريبة (وهذا النوع من الضرائب هو الأكثر انتشاراً)، وقد تفرض الضريبة الجمركية لغرضين إما بقصد حماية الإنتاج الوطني من منافسة السلع الأجنبية المماثلة للسلع المنتجة محلياً، أو بقصد الحصول على إيرادات للدولة. لكنه يترتب على الضريبة الجمركية بقصد الحماية حصول الدولة على إيرادات للميزانية، و فقط إذا كانت الضريبة الجمركية مرتفعة فسيمنع الاستيراد حصول الدولة على أيراد للميزانية. ومن جهة أخرى وفي حالة ما إذا كانت هذه الضريبة المفروضة على سلع لا مثيل لها داخليا فلن يكون من آثارها تحقيق الحماية التجارية. كما لا يكون لهذه الضريبة الجمركية أثراً على حماية الإنتاج الوطني في حالة ما إذا فرضت ضريبة داخلية على الإنتاج المحلي مساوية للضريبة الجمركية. وهكذا فإن كل

ضريبة جمركية لا تكون من الارتفاع بحيث تمنع الاستيراد من السلعة ولا تصاحبها ضريبة على الإنتاج الوطني المماثل مساوية لها تماما سيكون لها أثر يتعلق لها بالحماية وكذلك أثر على الميزانية من حيث الإيرادات.

1- نظام الحصص: يقصد بنظام الحصص أو القيود الكمية أن تضع الدولة حدا أقصى للكمية أو القيمة من سلعة معينة يمكن استيرادها خلال مدة معينة كان يسمح باستيراد كمية من القمح لا تزيد عن 100 طن خلال ستة شهور الأولى من عام 1994 أو كان يسمح باستيرادها ما لا يزيد قيمته عن ... مليون دينار من السيارات الخاصة لسنة 1994.

وقد انتشر هذا النظام عقب الكساد الكبير 1929 كقيود على حرية التجارة الخارجية بالإضافة إلى الضرائب الجمركية التي ظهر عدم كفايتها لمواجهة الانخفاض الكبير في أسعار المنتجات الزراعية الأجنبية وخاصة الأمريكية.

لكن العمل بنظام الحصص خفض نتيجة مطالبة المنظمات الاقتصادية لدولة بتقييد التجارة الدولية بواسطة الضرائب الجمركية، فيما عدا بعض الاستثناءات ويظهر أن نظام الحصص له فالية أكثر من الضرائب في تقييد التجارة الخارجية فقد يستمر الطلب على السلعة رغم فرض ضرائب جمركية ورغم ارتفاع سعرها لكن لا يمكن ذلك في حالة تقييد الكمية من السلعة المستوردة.

أثر نظام الحصص:

- أ- ارتفاع سعر السلع.
- ب- تقليل الإشباع الكلي للمستهلكين.
- ت- حماية الإنتاج الوطني.
- ث- إعادة تحويل جزء من الدخل من المستهلكين للمنتجين.

- الأساليب الكمية: كالحضر ونظام الحصص وتراخيص الاستيراد.

يمثل الحضر أعلى درجات التقييد للتجارة الخارجية لأنه يوقف الاستيراد لمادة أو مجموعة من المواد لمدة زمنية قد تطول أو تقصر

كما أن هناك نظام الحصص الذي يكون فيها الاستيراد إلا بالكميات المسموح بها، وهناك طرق متعددة لتطبيق نظام الحصص.

1 - الحصص الفردية: وفيها تطبق الضريبة الجمركية بسعر منخفض على كمية محدودة من السلعة المستوردة خلال مدة زمنية معينة، أما ما يستورد فوق هذه الكمية خلال المدة المذكورة فتطبق عليها ضريبة جمركية أكثر ارتفاعا.

2 - الحصص الإجمالية حيث تحدد الدولة الكمية الكلية التي سيسمح باستيرادها من السلعة خلال مدة زمنية معينة وذلك دون أي توزيع ما بين الدول المصدرة أو تقسيم بين المستوردين المحليين.

3 - الحصص الموزعة: توزع الدولة المستوردة حصص ما بين مختلف الدول المصدرة للسلع حيث تحصل كل دولة على نسبة مئوية من الكمية الكلية المسموح باستيرادها.

4 - نظام التراخيص: وفيه تعتمد الدولة صاحبة الحصص على تقييم الكمية المسموحة باستيرادها من السلع بين مختلف المستوردين المستهلكين الذين يرغبون في استيرادها.

- أساس التقسيم قائم على قوة ونشاط كل مستورد.

- كما يجب إعادة النظر في تقسيم الحصص من فترة لأخرى لإعطاء الفرصة للمستوردين الجدد.

5 - الحصص المختلطة تلزم فيها الدولة المنتجين المحليين باستخدام نسبة معينة من المواد الأولية الوطنية عند انتاجهم لسلة معينة وتسمح لهم باستيراد النسبة الباقية من الخارج.

- الأساليب التنظيمية: كالمعاهدات التجارية واتفاقيات الدفع

إن الإطار التنظيمي الذي تتحقق في نطاقه المبادلات التجارية ينطوي على عدد من المواضيع المتصلة بالسياسة التجارية، وبالتالي بتخطيطها.

1- المعاهدات التجارية: تعقد المعاهدات التجارية بقصد تنظيم العلاقات التجارية بين الدول وخاصة فيما يتصل بالأمور ذات الطابع السياسي، من حيث تحديد مركز الأجانب وتحسن الحدود التي يمكنهم ضمنها ممارسة نشاطهم وذلك بالأمور ذات الطابع الاقتصادي، فيما يتصل بالرسوم الجمركية وإقامة المشاريع وإحداث مكاتب التمثيل التجاري.

وعلى أنه يراعى عند وضع هذه المعاهدات التجارية مبادئ محددة كما يميز فيها عادة بين:
أ- مبدأ المساوات: وهو يقوم على اعتبار الحقوق التي يتمتع بها مواطنو الدولة مساوية تماما للحقوق التي يتمتع بها مواطنو الدولة الأخرى وذلك سواء من حيث تبادل السلع او من حيث الحقوق الشخصية.

ب- مبدأ المعاملة بالمثل: وهو ان تتعهد الدولة الأولى بان تعامل منتجات ورعايا الدولة الثانية بمثل ما تعامل به هذه الأخيرة رعايا ومنتجات الدولة الأولى وذلك لكي تتعادل الدولتان فيما تمنحه كل منهما.

ت- مبدأ الدولة الأولى بالرعاية: وهو مبدأ أكثر شيوعا من سابقه ويعني أن ما تمنح الدولة الأولى لمنتجات الدولة الثانية من حقوق ومزايا تمنحهم للدولة أخرى وعلى هذا فالدولة الأولى بالرعاية تتم دائما بأفضل مستوى تعامل سائد.

وعلى أنه قد يقتصر هذا المبدأ على أمور معينة وقد يكون طليقا ينطبق على مختلف شؤون التعامل وربما يكون متبادلا بين دولتين أو تتمتع به أحدهما تجاه الثانية دون أن تتمتع به هذه الأخيرة في مواجهة الأولى.

ولا ريب عندما يكون في صالح طرف واحد فحسب فإن المعاهدات التجارية لا تكون متكافئة.

وقد يكون التمتع بهذا المبدأ مشروطا وذلك بأن تقدم الدولة التي تتمتع بهذا المبدأ مقابلا المانحة للميزة او الحق لدولة أخرى وفي هذه الحالة فإن تعديل النص يعتبر جزءا بالالتزام بالتعاقد ولا شك أن ذلك يتطلب اتفاقا يتحدد بموجبه طبيعة المقابل لما قدمته الدولة الأخرى.

والحقيقة فإن بعض الدول تربط فيما بينها علاقات وثيق، كما هو الحال بين الدول العربية تجدد من الضروري أن تضمن معاهداتها التجارية نصوصا تستثني مزايا المبادلات فيما بينها مما تمنحه من مزايا وحقوق الدولة الأخرى. ويبدو أن مبدأ الدولة الأولى بالرعاية إنما يقوم على أساس الرغبة في توطيد أواصر العلاقات التجارية الدولية لا على أساس ثنائي وإنما دون تمييز بين الدول بقدر الإمكان. ولهذا فإنه يتضاءل م الليل للحماية وغلبة نظم الرقابة وتقييد المبادلات.

2- الاتفاقيات التجارية: هناك ما يميز الاتفاق التجاري عن المعاهدات وذلك من الناحية الشكلية والموضوعية، فالاتفاق أقصر مدة من المعاهدات كما أنه يتناول جانبا محددًا بتفصيل أوفي مما هو قائم في المعاهدة التي تتناول مبادئ عامة غالبا بأنه قد يعقد بناء على معاهدات دون أن يشترط ذلك دائما وهو يعقد بواسطة وزارة الاقتصاد أو التجارة على أن المعاهدات تعقد في العادة عن طريق وزارة الخارجية.

وغالبا ما تتضمن الاتفاقيات التجارية إشارة إلى المعاهدات المبرمة ومن تم تعبيرا عن الرغبة في توطيد العلاقات الاقتصادية رغبة لمزيد من التعاون حيث تسجل في قوائم الاستيراد والتصدير الملحقة بالإنفاق وقد ينطوي الاتفاق على نص ملزم بالتعامل وربما لا ينطوي على ذلك حيث تؤخذ بالاعتبار عوامل الاختلاف في الأسعار ومن تم ظروف العرض والطلب في الأسواق.

كما يشمل الاتفاق على تعهد بأن تتدخل كل دولة الإجراءات الضرورية لتطبيق بنوده ومنح التراخيص اللازمة لذلك فيما يتعلق بالاستيراد والتصدير كما يشار فيه إلى المدة وطريقة تمديده وكيفية المصادقة عليه وتشكل لهذا الغرض لجنة مشتركة لوضع بنود الاتفاق.

3- اتفاقيات الدفع: وهي اتفاقيات تبرم بين الدول بغية توضيح أساليب تسوية الحسابات المترتبة عن الارتباطات التجارية والمالية وتبرم عادة بين الدول التي تقيد تحويل عملتها إلى عملات أجنبية وتفرض أنظمة الرقابة على الصرف. والاتفاقيات إذا كانت مختلفة من حيث موضوعها فإنها تشمل عادة على ما يلي:

a- تحديد العملة التي تسوى بها العمليات بين الدولتين على أساسها، وهي قد تكون عملة أية دولة أخرى أكثر انتشارا وأيضاً تحديد سعر الصرف قد يأخذ السعر الرسمي للعملة على أساس وزن الذهب أو ما يقابله من عملة أخرى.

b- تسجيل العمليات الحسابية الناجمة عن التبادل بين الدولتين في قيود الصرف المركزي، في أحدهما أو كلاهما، نسبة تسوية هذه الحسابات في فترات معينة، دورية أو عند الانتهاء من الاتفاقية مع توضيح كيفية تحقيق هذه التسوية، وفي هذا الصدد من الممكن الاتفاق على تسوية الفرق بعملة دولية أو الذهب أو بتوجيه التبادل بين الدولتين بشكل يؤدي إلى تسوية هذا الفرق.

c- ائتمان ترضاه إحدى الدولتين تجاه الأخرى ويتمثل هذا المدى بالفرق بين المحاسب المدين والدائن وكذلك العمليات التي تشملها الاتفاقيات والفترة الزمنية التي تعطىها وأسلوب تعديلها.

المبحث الثاني: مذهب تحرير التجارة الخارجية:

ينادي أنصار مذهب حرية التجارة بأن تكون التجارة الدولية حرة خالية من القيود والعقبات، فلا يجوز فرض أي قيود تعوق تدفق السلع عبر الحدود سواء بالنسبة للصادرات أو الواردات. وينظر المؤيدون لهذه السياسة بنفس نظرهم إلى التجارة الداخلية.

أولاً: حجج أنصار تحرير التجارة الخارجية:

لقد قدم هذا التيار الفكري بدوره مجموعة من الحجج صَنَعَتْ توجه نحو تحرير المبادلات الدولية ويعتمد هذا المذهب على مجموعة من الحجج أهمها:

- 1- حجة التخصص في الإنتاج: في ظل الانفتاح الاقتصادي والتجاري تتسع الأسواق وتسمح بتقسيم دولي للعمل ويتم التخصص حسب الظروف الملائمة للبلد.
- 2- حجة تشجيع التقدم الفني: لا يمكن للصناعة المحلية أن تتطور بعيداً عن المنافسة الأجنبية، فهي المحك الأساسي للاختراع والابتكار فالانفتاح يؤدي إلى التطور الصناعي من خلال البحث والتطوير
- 3- حجة أن الحرية تحد من قيام الاحتكارات: انفتاح الأسواق على بعضها البعض يفسح المجال للمنافسة التي لا تترك مجال لباء الاحتكارات.
- 4- حجة أن الحرية تساعد على الإنتاج الكبير: تحرير المبادلات وحرية الإنتاج واتساع الأسواق يؤدي إلى الإنتاج الكبير أو ما تسمى بـ "وفورات الحجم" وما له من مزايا.
- 5- حجة أن الحرية تؤدي إلى انخفاض أسعار السلع: في ظل الإنتاج الكبير تنخفض التكاليف ويستفيد المستهلك من الأسعار المنخفضة للسلع.

ثانيا: الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجارة GATT

لقد أدى انتشار السياسات الحمائية خلال الفترة الواقعة بين الحربين العالميتين والأخطار العديدة المتصلة بمبدأ التبادل المقيد بالإضافة إلى إقامة نظام نقدي دولي، كل ذلك أدى إلى ظهور إرادة لدى البلدان المتقدمة من أجل إقامة نظام عالمي للتجارة، أي يجب تجاوز الوضعية الطبيعية للتبادل الحر وهذا بالعمل على وضع أسس لهذا التبادل وهي النية المعلنة أو الواضحة للولايات المتحدة الأمريكية سنة 1941 التي تدعو إلى التبادل الحر المنظم.

بالفعل نوعان من المفاوضات انطلقتا باتجاهين متباينين ولكن متكاملين تم الشروع فيهما نهاية 1945 وبداية 1946:

- المفاوضات الأولى بإيعاز من الولايات المتحدة الأمريكية في جونيف تهدف إلى اتفاقيات تقنية للتخفيض الفوري للرسوم الجمركية،
- أما الثانية موجهة في إطار الأمم المتحدة لتحضير الميثاق العالمي للتجارة (charter mondiale du commerce).

اجتماع جونيف انتهى بإنشاء الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجارة في أكتوبر 1947 يضم في طياته 123 اتفاق ثنائي ويتعلق ب 50000 منتج.

أما الميثاق العالمي للتجارة تم المصادقة عليه في مؤتمر انعقد في هافانا بكوبا في مارس 1948 حيث كانت الفكرة المهيمنة في المؤتمر تتمثل في "أن السلم يتطلب مستوى عال من التشغيل مما يتطلب إجراءات لصالح تنمية المنتجات الأساسية (الأولية) (produits de base) لا يلغي أو يبعد تدخل الدولة"، ومن هنا اصطدم Truman بالبراليين في المؤتمر والمعارضين لفرض نظام الحصص المبرر لاختلال الميزان التجاري، وتنظيم موجه لأسواق المنتجات الأولية، فكل المساعي للمصادقة على الميثاق تم عرقلتها من قبل الولايات المتحدة الأمريكية على أساس أنها غير مقبولة، وبالتالي

أخذت الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجارة على عاتقها ما يمكن أن تكون عليه المنظمة العالمية للتجارة.

وعليه فبإيعاز إذن من الولايات المتحدة الأمريكية التي كانت غايتها تحقيق ثلاثة أهداف، تم إقامة إطار منظم للعلاقات التجارية الدولية.

1- إقامة إطار منظم للعلاقات التجارية الدولية.

2- إقامة إطار يحدد معايير حسن السيرة للبلدان في التجارة الدولية.

3- توفير هيكل الغرض منه القضاء تدريجياً على العراقيل الإدارية والحواجز التعريفية وغير التعريفية التي تقلص من حجم التبادل التجاري الدولي.

بدأ العمل بالاتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجارة في سنة 1948 التي تدعو إلى تحرير التجارة الدولية ما بين الدول المتقدمة حيث أمضت على هذه الاتفاقية 23 دولة في البداية مقرها في جنيف. حيث هدفها هو تسهيل نمو التجارة الدولية وهذا باتباع تحرير التجارة، ووصل عدد البلدان المنظمة للاتفاقية سنة 1985 إلى 95 دولة والتي تساهم ب 10/9 في التجارة العالمية، أما في سنة 1990 فقد وصل عدد المنظمين للاتفاقية 105 دولة.

تعمل الاتفاقية على تخفيض الحواجز التعريفية كالرسوم الجمركية، وغير التعريفية كنظام الحصص، وكذا الممارسات التي تضر بالمنافسة كالإغراق وإعانات التصدير، وكذلك تعمل على تعميم المبادئ الثلاثة التالية:

1- مبدأ المعاملة بالمثل: وهو أن كل تخفيضات جاءت في المفاوضات التجارية تكون متبادلة.

2- مبدأ المعاملة الوطنية للسلع الأجنبية: حيث أن المنتجات الأجنبية بعد استيرادها يجب أن تعامل مثل المنتجات الوطنية.

3- مبدأ البلد الأكثر امتياز: وهو مبدأ عدم التمييز الذي يعني أن أي تخفيض في الرسوم الجمركية من قبل البلد "أ" للبلد "ب" مثلاً، يستدعي تطبيق هذا التخفيض مع كل البلدان الأخرى المنتمية للاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة فهي أيضاً تستفيد من هذا التخفيض.

لقد تمت مجموعة من المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف وسميت هذه المفاوضات بالجولات والتي كان عددها ثمن جولات طوال فترة الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة، حيث سمحت هذه المفاوضات بتخفيض عراقيل التبادل بين الدول المتطورة ذات اقتصاد السوق.

أما المنظمة العالمية للتجارة: OMC فقد بدأ العمل بها في جانفي 1995 بعد مفاوضات جولة الأوروغواي التي بدأت سنة 1986 وانتهت بمراكش في المغرب في 15 أفريل 1994 بالإعلان عن ميلاد المنظمة العالمية للتجارة، حيث طرحت ملفات عديدة في هذه الجولة، وضمت عدد أكبر من الدولة.

وتتمثل هذه الملفات فيما يلي:

- 1- ملف الملابس الجاهزة والمنسوجات
- 2- ملف المنتجات الفلاحية
- 3- ملف الخدمات
- 4- ملف حقوق الملكية الفكرية والصناعية
- 5- ملف حركة الاستثمارات على المستوى الدولي.

لم يكن بإمكان الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة بأن تأخذ على عاتقها تسيير هذه الملفات كون أنها ليست بمنظمة وليس طابع الإلزام وأن الظروف الدولية قد تغيرت وأصبح يسود العالم العمل بآليات السوق ضمن السوق الرأسمالية العالمية وفي ظل حرية المبادلات الدولية كما حجم المبادلات والاستثمار الأجنبي المباشر قد تضاعف عدة مرات.

جولات المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف:

العدد	الجولة	التاريخ	المكان	موضوع التفاوض	عدد الدول المشاركة	نسبة حفظ التعريفات
1	جنيف	1947	جنيف	التعريفات الجمركية	23	63%
2	آنسي	1949	فرنسا	التعريفات الجمركية	13	63%
3	توركاوي	1951	انجلترا	التعريفات الجمركية	38	%
4	جنيف	1956	جنيف	التعريفات الجمركية	26	63%
5	ديلون	61-60	جنيف	التعريفات الجمركية وتنسيقها مع الاتحاد الأوربي	26	63%
6	كندي	67-64	جنيف	التعريفات الجمركية ومكافحة الاغراق	62	50%
7	طوكيو		جنيف	التعريفات الجمركية والقيود غير التعريفية	102	33%
8	أوروحواي	84-86	جنيف	التعريفات الجمركية والقيود الغير جمركية وادماج السلع الزراعية والمنسوجات والملابس الجاهزة والخدمات وحقوق الملكية الفكرية.	125	40%

ثالثا: المنظمة العالمية للتجارة:

1- تعريف المنظمة ونشأتها:

يمكن تعريف هذه المنظمة على أنها " منظمة اقتصادية ذات شخصية قانونية مستقلة، وتعمل ضمن منظومة النظام الاقتصادي العالمي الجديد، مهمتها الأساسية إدارة وإقامة دعائم النظام التجاري الدولي وتقويته في مجال تحرير التجارة الدولية وزيادة التبادل الدولي والنشاط الاقتصادي العالمي، وتعمل مع كل من صندوق النقد الدولي والبنك العالمي على رسم وتوجيه السياسات الاقتصادية الدولية المؤثرة على الأطراف المختلفة في العالم، بغية الوصول الى إدارة أكثر كفاءة وأفضل للنظام الاقتصادي العالمي".

أنشئت المنظمة العالمية للتجارة بعد الاتفاقية الموقعة في جولة الأوروغواي بمراكش سنة 1994 والتي أصدرت فيها الوثيقة الختامية التي تشمل تجارة السلع والخدمات والتجارة المتعلقة بالاستثمار وحقوق الملكية الفكرية. وبالتالي تم الإعلان عن ميلاد منظمة التجارة العالمية لتحل أخيرا محل سكرتارية الغات، وباشرت عملها رسميا في الفاتح جانفي من سنة 1995 مكونة من حوالي 110 دولة منها 85 دولة نامية، ليصل عدد الدول الأعضاء فيها 264 دولة حاليا.

2- مبادئ المنظمة

اعتمدت منظمة التجارة العالمية في أداء مهامها على المجموعة من المبادئ حافظت فيها على المبادئ التي كانت تقوم عليها الاتفاقية سابقا وأضافت بعض المبادئ نتعرف عليها فيمايلي:

a. مبدأ عدم التمييز: وهذا المبدأ تنص عليه المادة الثانية من اتفاقية الجات والتي تقضي بأن يكون استخدام القيود التي ترد على التجارة الدولية بطريقة غير تمييزية والحقيقة أن تطبيق شروط الدولة الأولى بالرعاية يعتبر أيضا سبيلا لتحقيق مبدأ عدم التمييز.

b. مبدأ الدولة الأولى بالرعاية: توجب المادة الأولى من اتفاقية الجات ضرورة منح كل طرف من أطراف التعاقد فورا وبلا شروط، جميع المزايا والحقوق والإعفاءات التي تمنح لأية دولة أخرى. دون حاجة إلى اتفاق جديد ودون مطالبة وهذا معناه أن أي ميزة أو معاملة تفضيلية تمنحها دولة منظمة للاتفاقية إلى أي دولة أخرى يستفيد منها باقي الدول الموقعة على اتفاقية الجات. والهدف من هذا المبدأ تحقيق المساواة في المعاملة بين كل الدول. حيث تتساوى جميعها أمام ظروف المنافسة الدولية

- c. مبدأ المعاملة الوطنية للسلع الأجنبية: ويعني هذا المبدأ عدم استخدام القيود غير التعريفية بأنواعها كوسيلة لحماية المنتج المحلي، ومن ثم التمييز ضد المنتج المستورد. ومن أمثلة القيود غير التعريفية، تقديم إعانة للمنتج المحلي أو فرض ضرائب أو رسوم على المنتج المستورد تفوق المفروضة على المنتج المحلي، أو اشتراط نسبة معينة من المنتج المحلي في إنتاج سلعة معينة.
- d. مبدأ الالتزام بتجنب دعم الصادرات: وهذا وفقا للمادة 16 من الاتفاقية وبررت ذلك بأن هذا الدعم قد يلحق ضررا بدول أخرى متعاقدة.
- e. مبدأ مكافحة الإغراق: حسب المادة 06 من الاتفاقية تمنع الدولة من تصدير منتجاتها بأسعار أقل من السعر الطبيعي لهذه المنتجات في بلدها الأصلي لما تخلفه هذه السياسة من أضرار جسيمة على المنتجين المحليين للدولة المستوردة.
- f. مبدأ التقييد الكمي للتجارة (تحديد كمية السلع المستوردة): في حال وقوع أزمة في ميزان المدفوعات أو لمواجهة انخفاض كبير في الاحتياطات النقدية، لكن بشرط تخفيف هذه القيود وإلغائها تدريجيا عند زوال أسباب وجودها.
- g. مبدأ المعاملة التفضيلية للدول النامية: حيث يجوز للدول النامية اتخاذ إجراءات حمائية إضافية لتحقيق المرونة في تعديل تعريفاتها الجمركية والحصول على مزايا تجارية من الدول المتقدمة وفق ترتيبات محددة بما فيها الاعفاء من تطبيق مبدأ الدولة الأولى بالرعاية.
- h. مبدأ المفاوضات التجارية: تعني الالتزام بتسوية المنازعات بين الدول الأعضاء عبر التشاور والتفاوض ضمن المنظمة، بهدف التوصل الى تسوية عادلة وفعالة.

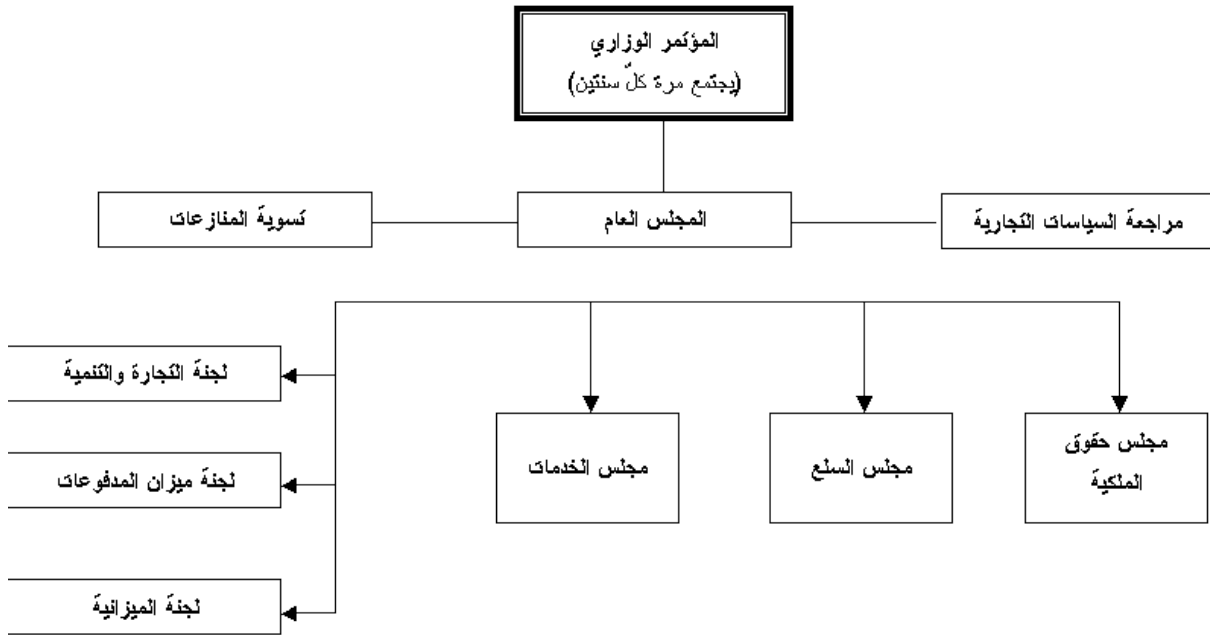
3- أجهزة المنظمة العالمية للتجارة وهيكلها التنظيمي

a- أجهزتها:

- المؤتمر الوزاري: هو أعلى هيئة في المنظمة العالمية للتجارة ويتألف من ممثلي الدول الأعضاء في المنظمة يجتمع مرة كل سنتين على الأقل وحددت المادة الرابعة من اتفاقية المنظمة اختصاصاته بما يأتي منها:

- * القيام بمهام المنظمة ويتخذ الإجراءات اللازمة لهذا الغرض
- * تعيين مدير عام لأمانة المنظمة
- * تعديل اتفاقية منظمة التجارة العالمية والاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف
- * قبول الأعضاء الجدد في المنظمة العالمية
- والمقصود أن الجهاز الأعلى في المنظمة الذي يكون ممثل الدول الأعضاء فيه بمرتبة وزير
- المجلس العام:
- يتألف من ممثلي الدول الأعضاء في المنظمة ويجتمع في أي وقت يتطلب ذلك ويكون التمثيل فيه للدول بشكل دائم ويعد بمثابة مجلس إدارة المنظمة ويختص في:
- * القيام بمهام المؤتمر الوزاري في المدة التي تفصل بين اجتماعاته
- * القيام بالأعمال الموكلة إليه بموجب اتفاقية المنظمة
- * إقرار القواعد الخاصة بإجراءات اللجان التي ينشئها المجلس الوزاري
- * القيام بمسؤولية جهاز تسوية المنازعات بين الدول الأعضاء في المنظمة
- * جهاز مراجعة السياسة التجارية ويتكون من أعضاء المجلس جميعا وله أن يعين رئيسا وأن يضع القواعد الخاصة بإجراءاته وهاتان الإجراءين هما من المهام الأساسية التي يقوم بهما المجلس العام
- الأمانة العامة:
- تتكون من المدير العام وعدد من الموظفين ويعين المدير العام من قبل المجلس الوزاري ويعين المدير العام الموظفين في الأمانة ويحدد واجباتهم وفقا للقواعد التي يعتمد عليها المجلس الوزاري.

b-هيكلها التنظيمي:



أهم الفوارق بين الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجارة والمنظمة العالمية للتجارة:

إن المنظمة العالمية للتجارة تميزت بعدة اختلافات عن الجات ويتجلى هذا من حيث العناصر

التالية:

(1) كانت قواعد الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجارة تطبق بصورة مؤقتة في حين أن قواعد المنظمة العالمية للتجارة تطبق بصورة شاملة ودائمة.

(2) لم تكن الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجارة تحتاج لمصادقة المجالس التشريعية للدول الأعضاء في حين أن اتفاقية المنظمة العالمية تنص على وجوب ذلك مما يعطي لاتفاقيات المنظمة أساساً قانونياً قوياً.

- (3) لم يكن للاتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجارة شخصية معنوية ولم يكن أطرافها دول أعضاء بل فرقاء متعاقدين على أساس أنها مجرد نص قانوني في حين أن الدول في المنظمة العالمية يطلق عليهم أعضاء على أساس أنها منظمة متكاملة لها شخصيتها المعنوية.
- (4) اقتصرت مفاوضات الاتفاقية العامة على التعامل في السلع بينما تغطي مفاوضات المنظمة العالمية السلع الصناعية والمنتجات الفلاحية والخدمات وحقوق الملكية الفكرية والصناعية.
- (5) نظام تسوية المنازعات في إطار المنظمة العالمية للتجارة هو جهاز دائم يعمل بشكل تلقائي وبصورة أسرع عما كان موجودا في الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية كما توفر اتفاقية المنظمة سبل التنفيذ الفوري لقرار جهاز تسوية المنازعات التجارية بين دول الأعضاء.
- (6) في المنظمة العالمية تم وضع أسس لمقاييس السلع والخدمات التي تتسم تداولها (عرف بنظام جودة المنتجات والخدمات) وهدفه الارتقاء بالجودة وضمان الدفاع عن المستهلك وذلك بعد اعتماد أسس منظمة المعايير الدولية المعروفة باسم إنزو.
- (7) اكتسبت المنظمة العالمية للتجارة صفة العالمية كون أنها تضم اليوم أكثر من 162 دولة ومعظم الدول الباقية فهي دول ملاحظة (تفاوض من أجل الانضمام) من بينهم الجزائر.

الفصل السادس:

التكامل والتكتلات الاقتصادية الدولية

أدركت عديد من دول العالم، منذ خمسينيات القرن الماضي، أن التغلب على صعوبات عملية التنمية التي تسمح بتحقيق معدلات نمو عالية تستجيب لتطلعات شعوبها والتي تعكس حوكمة رشيدة، لن يكون إلا بتظافر جهود الدول في ظل العمل الجماعي المشترك في إطار تكتلات اقتصادية إقليمية ودولية.

وعليه يتطلب الإجابة على الأسئلة التالية:

- ما هي أشكال (مراحل) التكتلات الاقتصادية الإقليمية والدولية؟
- ما هي عوامل نجاحها؟
- ما هي مكاسب التكتلات الاقتصادية الإقليمية والدولية على الدول المنتمية إليه؟

المبحث الأول: أشكال التكتلات الاقتصادية الدولية

1- تعريف التكامل الاقتصادي:

تدل كلمة تكامل على ربط أجزاء بعضها إلى بعض ليتكون منها كل واحد، أما في الأدب الاقتصادي فإنه ليس هناك اتفاقاً بين الاقتصاديين على تعريف التكامل فالبعض يدخل في نطاقه التكامل الاجتماعي ويكتفي البعض بالقول بأن أي لون من ألوان التعاون الدولي يمكن أن ينطبق عليه الاصطلاح. ثم اكتفى بعض الاقتصاديين بالقول بأن التكامل الاقتصادي يعني الغاء التمييز بين وحدات اقتصادية تنتمي إلى دولة مختلفة.

والواقع أنه إذا كان لهذا الاصطلاح أن يتضمن معنى جديداً، فإنه يجب أن نفرق بين التعاون الاقتصادي وبين التكامل الاقتصادي. فهذا الأخير يشير ولا شك إلى تقدم أكبر في العلاقات الاقتصادية للدول بحيث تكمل الوحدات الاقتصادية التي تنتمي إلى أوطان مختلفة بعضها بعضاً وذلك لفائدة هذه الأوطان مجتمعة فائدة أكبر من مجرد التجاور أو التعاون الاقتصادي. ومن الممكن القول أنه بينما يوقع من بعض صور التعاون الدولي كالاتفاقات التجارية مثلاً التخفيف

من التمييز بين الدول نتوقع من التكامل أن يلغى صور التمييز كلها أو بعضها بين المناطق المتكاملة اقتصاديا.

ويرى بعض الاقتصاديين الآخرين أن الهدف الأساسي من خلق أي كتلة اقتصادي هو تنسيق العناصر الاقتصادية المختلفة كليا أو جزئيا ضمن هذا التكتل والعمل على ملاءمة أوجه النشاط الاقتصادي لتخدم الأهداف المشتركة المرسومة بصورة واحدة.

كما يرى غونار ميردال أن مفهوم التكامل لابد وأن يشمل العمل على زيادة الكفاءة الإنتاجية ضمن الكتلة الاقتصادية المشكلة وذلك مع إعطاء الفرص الاقتصادية المتساوية للأعضاء في هذا التكتل عن بغض النظر عن جنسياتهم.

2- أشكال التكتلات الاقتصادية الدولية

اتخذت التكتلات الدولية أشكال متعددة يمكن حصرها فيما يلي:

- منطقة التجارة المفضلة: تخفيض الرسوم الجمركية على مجموعة سلعية بين دول التكتل.
- منطقة التبادل الحر أو منطقة التجارة الحرة: وفيها يتم إلغاء التعريفات الجمركية والقيود الكمية على التجارة بين الدول الأعضاء بشكل تدريجي، على أن تحتفظ تلك الدول بتعريفاتها الجمركية إزاء الدول غير الأعضاء.
- الاتحاد الجمركي: ويشمل إلى جانب إلغاء التمييز فيما يتعلق بحركة السلع داخل الاتحاد، يتم توحيد التعريفات الجمركية في تجارة الدول الأعضاء مع الدول غير الأعضاء. أي بالإضافة إلى حرية حركة السلع هناك توحيد الرسوم الجمركية في تعاملها مع باقي دول العالم.
- السوق المشتركة: بالإضافة إلى حرية حركة السلع هناك حرية حركة عناصر الإنتاج (المال ورأس المال).

- الاتحاد الاقتصادي: يتميز عن السوق المشتركة بأنه يجمع بين إلغاء القيود على تجارة السلع وحركة عوامل الإنتاج وبين درجة من التوافق والتنسيق بين السياسات الاقتصادية للدول المنتمة للتكتل.
- الوحدة الاقتصادية الشاملة: بالإضافة إلى ما ذكر عن الاتحاد الاقتصادي يتم توحيد السياسات النقدية والمالية والاجتماعية بين الدول المكونة للتكتل، مع إنشاء هيئة عليا مشتركة بين الدول الأعضاء بحيث تعتبر قراراتها ملزمة للأعضاء جميعا، كتوحيد العملة وخلق هيئات مشتركة مثل بنك مركزي واحد وبرلمان ودفاع مشترك... الخ.
- إن عمليات الإنتاج داخل السوق الجديد والكبير لا تتسم بالتكرار والتشابه بل تخطط على أساس تقسيم العمل والتخصص والاستفادة من الميزات النسبية المتوفرة في كل إقليم لصالح جميع الأقاليم المتكاملة.
- وهذا يؤدي التكامل إلى تلافي تبديد الموارد الذي ينتج عن حالة التنافس المبني على تكرار عملية الإنتاج عند مستويات غير اقتصادية.

المبحث الثاني: عوامل نجاح التكتلات الاقتصادية الدولية

- إن تحقيق التكامل يتطلب في الواقع مجموعة من الشروط:
- إن الاقتصاديات المتكاملة يجب أن تكون في مستوى واحد من التنمية تقريبا، وأن تؤمن لسكانها مستوى متقارب من الدخل الفردي. إذا لم يتوفر هذا الشرط فإن الاتحاد لا يكون مفيدا للجميع، أو أنه قد يفيد البعض على حساب البعض الآخر. إن اتحاد اقتصاديات متباينة تباينا شديدا في مدى التنمية الاقتصادية لا يمكن أن يؤدي إلا إلى المزيد من الفوارق بين مستويات التنمية لمختلف الدول المتكاملة.
- الاتحاد يجب أن يكون تدريجي وآلي: تدريجي بشكل يسمح للاقتصاديات المختلفة بالتأقلم مع حجم السوق الجديد وفعالياته المختلفة، وآلي لأن التحولات البضائع ورؤوس الأموال تخلق بعض المشاكل بحيث لا يمكن تجاوزها إلا في المراحل الأخيرة من التكامل. لهذا يجب

- الاتفاق على صيغة تدريجية وآلية في الحركة نحو التكامل عن طريق التنسيق التدريجي للتشريعات الضريبية والاقتصادية مع الأخذ بعين الاعتبار الأوضاع الخاصة لكل بلد والاختلافات الناجمة عن درجة التصنيع.
- إن إلغاء الحواجز الجمركية يجب أن يكون شاملا إذ يجب أن يشمل كافة القطاعات الاقتصادية في وقت واحد، وبهذا الشكل يمكن تأمين بعض التوازن بين ما تحسره بعض القطاعات مع ما تربحه القطاعات الأخرى نتيجة التكامل.
 - إن التكامل يتطلب إنشاء جهاز إداري قاد على اتخاذ القرارات الخاصة بالسوق الإقليمية الجديدة وتنفيذها دون أن يكون ملزما بالحصول على موافقة الدول المعنية بشأن كل قضية مطروحة عليه. وذلك بفضل نظام متوازن من سلطة التشريع والرقابة بحيث يسمح بإشباع متطلبات التكامل وتلك الخاصة بالسيادة لكل قطر على حد سواء.
 - أن تكون هناك إرادة سياسية للتكامل أي يجب أن يكون للتكتل منطلقا سياسيا موحد وبدون هذا المنطلق الموحد ستبقى عملية التكامل معرضة لهزات كبيرة قد تؤدي التجربة بأكملها.

المبحث الثالث: مكاسب التكتلات الاقتصادية الإقليمية ودولية

- يحقق التكتل الاقتصادي مجموعة من المكاسب لفائدة البلدان المنتمة إليه،
- توسيع الأسواق، التي تمكن الشركات الاستفادة من وفورات الحجم التي تتيحها الأسواق الواسعة.
 - تطوير القدرات التنافسية للشركات، وخلق فضاء للمنافسة والحد من قيام الاحتكارات من خلال فتح الأسواق الداخلية للشركات الأجنبية.
 - الرفع من الإنتاجية والكفاءة الاقتصادية والقدرة التنافسية للشركات من خلال التخصص وتقسيم العمل وفق مزايا نسبية لكل بلد في التكتل.
 - تحفيز النمو الاقتصادي عبر التجارة الخارجية بفضل رفع مستوى المبادلات التجارية البينية داخل التكتل الاقتصادي.

- يضمن التكتل الاقتصادي الاستقرار والسلم بين الدول الأعضاء فيه،
- يرفع من مستوى الرفاهية لمجتمعاتها.

المراجع

أولاً: المراجع باللغة العربية:

1. جودة عبد الخالق: الاقتصاد الدولي من المزايا النسبية إلى التبادل اللامتكافئ، دار النهضة العربية، الطبعة الثانية 1985.
2. محمود يونس: مقدمة فى نظرية التجارة الدولية، الدار الجامعية، 1986.
3. أحمد منذور: مقدمة فى الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، 1990.
4. عادل أحمد حشيش، مجدى محمود شهاب: الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، بدون تاريخ.
5. مجدى محمود شهاب: الاقتصاد الدولي، دار المعارف الجامعية، 1996.
6. عبد الرحمن يسرى أحمد: تطور الفكر الاقتصادي، الدار الجامعية، 1997.
7. محمد زكى شافعى: مقدمة فى العلاقات الدولية، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بيروت.
8. محمد دويدار: الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة الإسكندرية، 1999.
9. زينب حسين عوض الله: الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، 1998.
10. فؤاد محمد الصقار: جغرافية التجارة الدولية، منشأة المعارف، 1997.
11. أحمد حشيش عادل ومحمود شهاب مجدى: الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، بدون تاريخ.
12. أحمد الغندور: العلاقات الاقتصادية الدولية، القاهرة دار النهضة العربية، بدون تاريخ.
13. فؤاد مرسى: العلاقات الاقتصادية الدولية، الطبعة الثانية، القاهرة 1958.
14. لولو موسى بونخارى: سياسة الصرف الأجنبي وعلاقتها بالسياسة النقدية: دراسة تحليلية للآثار الاقتصادية ولسياسة الصرف الأجنبي، مكتبة حسن العصرية، لبنان 2010
15. عيد الرزاق بن الزاوي، سعر الصرف الحقيقي التوازني، دار اليازوري العلمية النشر والتوزيع، عمان 2016.

16. عاطف السيد، الجات والعالم الثالث: دراسة تقويمية للجات واستراتيجية المواجهة، مجموعة النيل العربية، مصر 2002.
17. محمد هشام خواجكية: التكتلات الاقتصادية الدولية، جامعة حلب 1972/1971.
18. عبد المطلب عبد الحميد: النظام الاقتصادي العالمي الجديد وآفاقه المستقبلية بعد أحداث 11 سبتمبر، مجموعة النيل العربية، 2003.

ثانيا: المراجع باللغة الأجنبية:

- 1- Benissad. H.: Economie internationale. O.P.U. 1983.
- 2- Byé M. & De Bernis: Relations économiques internationales. 4^{ème} édition, Dalloz, Paris. 1977.
- 3- Anne Hanaut, El mouhoub Mouhoub : économie internationale, éd. Dyna'sud, 2002.
- 4- Alain Samuelson: économie internationale contemporaine, aspects réels et monétaires, éd. OPU Alger, 1993.
- 5- Paul Krugman, Maurice Obstfeld, Marc Melitz : économie internationale, éd. PEARSON EDUCATION France, 9^o édition 2012.