

التجارة الخارجية

(تطبيقات اقتصادية كلية)



تأليف

الأستاذ المساعد الدكتور

سعد عبد الكريم حماد الدليمي

جامعة الأنبار

الدكتور

ذاكر هادي عبد الله الالهيبي

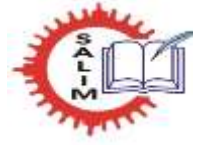
مديرية تربية الانبار

المدرس الدكتور

فيصل غازي فيصل الدليمي

كلية جنات العراق

الطبعة الأولى - 2023



التجارة الخارجية

(تطبيقات اقتصادية كلية)

تأليف

الدكتور	المدرس	الأستاذ المساعد
الدكتور	الدكتور	الدكتور
سعد عبد الكريم حماد الدليمي	فيصل غازي فيصل الدليمي	ذاكر هادي عبدالله
جامعة الانبار	كلية جنات العراق	مديرية تربية الانبار

المراجعة العلمية

الأستاذ الدكتور	الأستاذ الدكتور
نزار ذياب عساف	مايحي شبيب الشمري
جامعة الفلوجة	جامعة الكوفة-
كلية الإدارة والاقتصاد	كلية الإدارة والاقتصاد



382

د. 898 الدليمي ، سعد عبدالكريم حماد ، التجارة الخارجية ، (تطبيقات
اقتصادية كلية) ، سعد عبدالكريم حماد الدليمي ، فيصل غازي فيصل
الدليمي ، ذاكر هادي عبدالله، دار الدكتور للعلوم 2023 () ص () سم.
1. التجارة الدولية، التجارة الخارجية ،-أ غازي فيصل ب. هادي ، ذاكر
(م.م). ج- العنوان

م.و

2023 /648

رقم الايداع : في دار الكتب والوثائق ببغداد (648) لسنة 2023.

الناشر: مجموع دار الدكتور للعلوم

العنوان : بغداد - شارع المتنبي- الفرع المجاور لمطبعة الاشبال.

موبايل : 07901978525

حقوق النشر : محفوظة للمؤلفين

الطبعة : الاولى سنة النشر : 2023

التجهيز والاشراف الفني : مجموعة دار الدكتور .

الرقم الدولي

ISBN: 9789922682037

قبس من الذكر الحكيم



الاهداء

الى : الذين سبقونا في خدمة العلم

الى : طلبة العلم والى كل من يريد طريق المعرفة

نهدي هذا الجهد

المؤلفون

المقدمة

يعد التبادل التجاري بين دول العالم قديماً قدم التاريخ الإنساني نفسه وقد اختلف الاقتصاديون في تفسير القواعد التي تحكمه، فالبعض ومنهم الاقتصادي الانجليزي الرائد آدم سميث يرى أن التجارة الخارجية ما هي إلا امتداد للتجارة الداخلية، حيث أن كلاهما يمثل وسيلة للتخلص من الإنتاج الفائض ومقايضته بإنتاج آخر، وكلاهما أيضاً يعمل على التغلب على ضيق السوق عن طريق إتاحة الفرصة لتطبيق مبدأ تقسيم العمل والتخصص ورفع الإنتاجية، كذلك لا تزال المدرسة الحديثة للتجارة الخارجية أو ما يسمى بالمدرسة السويدية ترى عدم التفرقة بين التجارة الخارجية والتجارة الداخلية على أساس أن لكل منهما ظواهر اقتصادية واحدة، بينما يفسر فريق آخر من الاقتصاديين قيام التجارة الدولية، ومن هؤلاء ديفيد ريكاردو القائل بالتفرقة بينهما على أساس صعوبة انتقال عناصر الإنتاج من دولة إلى أخرى، كذلك يميل البعض إلى فصل التجارة الخارجية عن الداخلية معتمداً على أساس تاريخي وهو أن علوم الاقتصاد والإحصاء بدأت أولاً فيما يخص الجمارك من صادرات وواردات.

وتؤدي التجارة الدولية دوراً كبيراً في التعاون الدولي وتنظيم العلاقات التجارية والاقتصادية بين الدول، وقد ساعد على ذلك التطور الهائل في منظومة المواصلات الدولية التي زادت من التقارب الدولي، ووجود الدوافع إلى التجارة الخارجية وهي الحاجة إلى الأسواق الخارجية والحصول على المواد الخام الداخلة في عمليات الإنتاج والتسهيلات الجمركية، ولا سيما بعد الجولات المتعددة لمنظمة التجارة الدولية (الجات) والتطور الهائل في تكنولوجيا المعلومات والتجارة الإلكترونية.

وبعد فإن غاية هذا الكتاب تزويد الباحثين والمهتمين بتطبيقات حديثة في التجارة الخارجية والسياسات التجارية، وعليه تم تقسيم الكتاب على اثني عشر فصلاً، وتم في الفصل الأول ذكر إلى ماهية التجارة الخارجية من حيث المفهوم وأسباب قيامها، والفرق بينها وبين التجارة الداخلية، ومن ثم أهميتها وأهدافها وأهم العوامل المؤثرة فيها، فضلاً عن مخاطر هذه التجارة، واختتم هذا الفصل بأثر التجارة الخارجية في التنمية الاقتصادية.

وتم في **الفصل الثاني** عرض نظريات التجارة الخارجية سواء النظريات التقليدية او الكلاسيكية كنظرية التوازن التلقائي، نظرية الميزة المطلقة، نظرية الميزة النسبية، نظرية القيم الدولية (معدل التبادل الدولي) ونظرية الميزة النسبية وتكلفة الفرصة البديلة ومنحنى إمكانيات الإنتاج، فضلا عن النظريات الحديثة التي تتضمن نظرية وفرة عوامل الإنتاج، نظرية تعادل اسعار عوامل الانتاج (سامويلسون)، نظرية ريبزنسكي، نظرية تشابه دوال الطلب (نظرية ليندر)، نظرية ستوبلر - سامويلسون، نظرية جون هيكس، نظرية التنوع كأساس لقيام التجارة الدولية، نموذج الفجوة التكنولوجية ونظرية التبادل اللامتكافئ.

في حين تم تخصيص **الفصل الثالث** لسياسات التجارة الخارجية، اذ تم في هذا الفصل توضيح مفهوم واهداف السياسات التجارية، ومن ثم التطرق الى أنواع السياسات التجارية وهي سياسة الحماية التجارية وسياسة الحرية التجارية من حيث مبررات كل سياسة منهما وكذلك الأدوات التي تستعملها كل سياسة.

وعُني **الفصل الرابع** بسعر الصرف من حيث المفهوم والاهمية والاهداف والوظائف، وكذلك خصائص وأنواع وتحديد سعر الصرف، ومن ثم نظم أسعار الصرف، والنظريات المفسرة له، واختتم هذا الفصل بموضوع سوق الصرف الأجنبي من حيث المفهوم والانواع والوظائف وعوامل تطوره والمتعاملون فيه.

اما في **الفصل الخامس** فتم تناول ميزان المدفوعات من حيث المفهوم، العناصر، الأهمية، والهيكلية، فضلا عن التوازن والاختلال في ميزان المدفوعات من حيث أسباب وأنواع هذا الاختلال، وكذلك طرق تصحيحه سواء عن طريق الدولة او الأسعار او الدخل، واختتم هذا الفصل بالمدخل الحديثة في تصحيح ميزان المدفوعات (مدخل المرونات، دخل الامتصاص والمدخل النقدي).

واختص **الفصل السادس** بحسابات التجارة الخارجية من حيث توازن التجارة الخارجية، نظام الاقتصاد المفتوح والمغلق للتجارة الخارجية، منحنى سواء التجارة الخارجية، القدرة التنافسية، سياسات ومؤشرات قياس التحرير التجاري.

وجاء **الفصل السابع** بموضوع حديث نسبيا بعنوان صدمات التجارة الخارجية، وتم في هذا الفصل ذكر مفهوم وأسباب ومصادر وأنواع الصدمات التجارية الخارجية، فضلا عن النظريات المفسرة لهذه الصدمات، ومن ثم آثار الصدمات التجارية في بعض المتغيرات الاقتصادية الكلية، واختتم الفصل بالسياسات الحكومية لمواجهة آثار صدمات التجارة الخارجية.

وتم في **الفصل الثامن** التطرق الى الحروب الاقتصادية التجارية من حيث مفهوم الحرب الاقتصادية، وكذلك مفهوم ومبادئ وتوسع الحروب التجارية، وتمت دراسة الحرب التجارية بين الصين والولايات المتحدة الأمريكية، فضلا عن مفهوم واشكال حرب العملات، والأطراف الداخلة بهذه الحرب، وكذلك الآثار الاقتصادية لها وتقييم سياسة حرب العملات.

اما **الفصل التاسع** فتم تخصيصه لتخطيط التجارة الخارجية، فقد تم في هذا الفصل التعرف على مفهوم وأهمية ومبادئ تخطيط التجارة الخارجية، وكيف تتم عملية التخطيط، وعلاقة تخطيط التجارة الخارجية بالمتغيرات الكلية وتخطيط التنمية، واختتم الفصل ببعض التجارب الدولية في مجال تخطيط التجارة الخارجية (ماليزيا وكوريا الجنوبية).

في حين تم تخصيص **الفصل العاشر** لمنظمة التجارة العالمية من حيث نشأتها ووظيفتها ومبادئها، والهيكل التنظيمي لها، وأسلوب الانضمام والانسحاب من هذه المنظمة، واتفاقيات منظمة التجارة العالمية مثل اتفاقية حول الزراعة، واتفاقية تطبيق اجراءات التدابير الصحية والصحة النباتية وغيرها من الاتفاقيات.

وجاء **الفصل الحادي عشر** للتجارة الالكترونية من حيث المفهوم والنشأة، علاقة التجارة الالكترونية بالعلوم الأخرى، مزايا وعيوب التجارة الالكترونية، الفرق بين التجارة التقليدية والتجارة الالكترونية، أنواع التجارة الإلكترونية، مبادئ التجارة الالكترونية، قياس حجم التجارة الالكترونية، أهم القضايا التي تثيرها التجارة الإلكترونية، تحديات التجارة الالكترونية، الآثار الاقتصادية للتجارة الإلكترونية، واختتم الفصل بوسائل وأنظمة الدفع والسداد في التجارة الإلكترونية.

واختتم الكتاب **بالفصل الثاني** عشر الذي تم تخصيصه لهيكل التجارة الخارجية العالمية من حيث حجم التجارة الخارجية للخدمات، حجم التجارة الخارجية للمنتجات الزراعية، نمو حجم الصادرات السلعية، قيمة التجارة الخارجية للسلع، التجارة الدولية للخدمات المالية، التجارة الدولية للملكية الفكرية، التجارة الدولية لخدمات الاتصالات والكمبيوتر والمعلومات، سعر الصرف وأسعار المستهلك بين الاقتصادات المصدرة الرئيسية، ميزان المدفوعات والتجارة الإلكترونية.

مع خالص احترامنا

المؤلفون

التجارة الخارجية.....(تطبيقات اقتصادية كلية)

المحتويات

الصفحة	العنوان
8-1	المقدمة
18-9	المحتويات
38-19	الفصل الأول : ماهية التجارة الخارجية
19	تمهيد
20	مفهوم التجارة الخارجية
21	أسباب قيام التجارة الخارجية
24	الفرق بين التجارة الخارجية والتجارة الداخلية
26	أهمية التجارة الخارجية
28	أهداف التجارة الخارجية
29	العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية
33	مخاطر التجارة الخارجية
36	أثر التجارة الخارجية في التنمية الاقتصادية
86-39	الفصل الثاني: نظريات التجارة الخارجية
39	تمهيد
40	الفكر التجاري (المريكانتيلية)
41	النظريات الكلاسيكية
42	نظرية التوازن التلقائي

التجارة الخارجية.....(تطبيقات اقتصادية كلية)

44	نظرية الميزة المطلقة
47	نظرية الميزة النسبية
50	نظرية القيم الدولية (معدل التبادل الدولي)
53	نظرية الميزة النسبية وتكلفة الفرصة البديلة ومنحنى إمكانيات الإنتاج
55	منحنيات السواء المجتمعية (الطلب)
57	منحنيات إمكانيات الإنتاج (العرض)
61	أساس التجارة والمكاسب في حالة التوازن
65	النظريات الحديثة
65	نظرية وفرة عوامل الإنتاج
69	ليوننتيف ونظرية هكشر – أولين
70	نظرية تعادل اسعار عوامل الإنتاج (سامويلسون)
71	نظرية ريبزنسكي
72	نظرية تشابه دوال الطلب (نظرية ليندر)
77	نظرية ستولبر – سامويلسون
78	نظرية جون هيكس
78	نظرية التنوع كأساس لقيام التجارة الدولية
82	نموذج الفجوة التكنولوجية
84	نظرية التبادل اللامتكافئ
108-87	الفصل الثالث: سياسات التجارة الخارجية

التجارة الخارجية.....(تطبيقات اقتصادية كلية)

87	تمهيد
88	مفهوم السياسات التجارية
89	أهداف السياسات التجارية
91	أنواع السياسات التجارية
92	سياسة الحماية التجارية
93	مبررات سياسة الحماية التجارية
95	أدوات سياسة الحماية التجارية
101	سياسة الحرية التجارية
103	مبررات سياسة الحرية التجارية
104	أدوات سياسة الحرية التجارية
154-109	الفصل الرابع: سعر الصرف
109	تمهيد
109	مفهوم سعر الصرف
110	طرق تسعير العملات
111	أهمية سعر الصرف
112	أهداف سعر الصرف
113	وظائف سعر الصرف
114	خصائص سعر الصرف
115	أنواع سعر الصرف

التجارة الخارجية.....(تطبيقات اقتصادية كلية)

118	تحديد سعر الصرف
121	نظم أسعار الصرف
129	النظريات المفسرة لسعر الصرف
134	العوامل المؤثرة في سعر صرف العملة:
145	سوق الصرف الأجنبي
145	المفهوم
146	الأنواع
146	عوامل تطور سوق الصرف الأجنبي
150	وظائف أسواق الصرف الأجنبي
151	المتعاملون في سوق العملات الأجنبية
192-155	الفصل الخامس: ميزان المدفوعات
155	تمهيد
155	مفهوم ميزان المدفوعات
157	عناصر ميزان المدفوعات
159	أهمية ميزان المدفوعات
160	هيكل ميزان المدفوعات
164	التوازن والاختلال في ميزان المدفوعات
164	مفهوم التوازن
165	مفهوم الاختلال

التجارة الخارجية.....(تطبيقات اقتصادية كلية)

165	أسباب اختلال ميزان المدفوعات
168	أنواع الاختلال في ميزان المدفوعات
171	طرق تصحيح اختلال ميزان المدفوعات
238-193	الفصل السادس: حسابات التجارة الخارجية
193	تمهيد
194	توازن التجارة الخارجية
198	التجارة الدولية والاقتصاد المحلي
202	نظام الاقتصاد المفتوح والمغلق للتجارة الخارجية
210	منحنى سواء التجارة الخارجية
213	القدرة التنافسية
229	سياسات ومؤشرات قياس التحرير التجاري
284-239	الفصل السابع: صدمات التجارة الخارجية
239	تمهيد
240	مفهوم الصدمات التجارية
242	أسباب الصدمات التجارية
243	مصادر الصدمات التجارية الخارجية
246	أنواع الصدمات التجارية
259	النظريات المفسرة للصدمات التجارية
264	آثار الصدمات التجارية في بعض المتغيرات الاقتصادية الكلية

التجارة الخارجية.....(تطبيقات اقتصادية كلية)

274	السياسات الحكومية لمواجهة آثار صدمات التجارة الخارجية
334-285	الفصل الثامن: الحروب الاقتصادية التجارية
285	تمهيد
285	مفهوم الحرب الاقتصادية
286	حرب العملات
286	مفهوم حرب العملات
287	المدخل التاريخي لحرب العملات
297	أشكال التدخل في حرب العملات
298	الأطراف المتدخلة في حرب العملات
302	الآثار الاقتصادية لحرب العملات
304	تقييم سياسة حرب العملات
307	الحرب التجارية
307	مفهوم الحرب التجارية
308	مبادئ الحروب التجارية
309	توسع الحروب التجارية
310	الحرب التجارية بين الصين والولايات المتحدة الأمريكية
383-335	الفصل التاسع: تخطيط التجارة الخارجية
335	تمهيد
335	مفهوم تخطيط التجارة الخارجية

التجارة الخارجية.....(تطبيقات اقتصادية كلية)

337	الضرورات الموضوعية وأهمية تخطيط التجارة الخارجية
340	مبادئ تخطيط التجارة الخارجية
341	كيفية تخطيط التجارة الخارجية
342	تخطيط التجارة الخارجية وعلاقتها بالمتغيرات الكلية وتخطيط التنمية
343	تخطيط التجارة الخارجية في الدول النامية
358	الخطط المشتركة لتنمية الصادرات
364	بعض تجارب دول العالم التخطيطية في التجارة الخارجية
364	ماليزيا
372	كوريا الجنوبية
438-383	الفصل العاشر: منظمة التجارة العالمية
383	تمهيد
384	تأسيس الجات
387	أهداف الجات
389	وظائف الجات
389	جولات مفاوضات الجات
390	جولة الأوروغواي ونهاية الجات وتأسيس منظمة التجارة العالمية
394	نشأة منظمة التجارة العالمية
395	وظائف منظمة التجارة العالمية
396	أهداف منظمة التجارة العالمية

التجارة الخارجية.....(تطبيقات اقتصادية كلية)

397	الهيكل التنظيمي لمنظمة التجارة العالمية
400	مبادئ منظمة التجارة العالمية
402	اسلوب الانضمام والانسحاب
405	اتفاقيات منظمة التجارة العالمية
478-439	الفصل الحادي عشر: التجارة الالكترونية
439	تمهيد
439	مفهوم التجارة الالكترونية
441	نشأة التجارة الإلكترونية
444	علاقة التجارة الالكترونية بالعلوم الأخرى
445	مزايا التجارة الالكترونية
447	عيوب التجارة الإلكترونية
449	الفرق بين التجارة التقليدية والتجارة الالكترونية
452	أنواع التجارة الإلكترونية او فئات التجارة الإلكترونية
458	مبادئ التجارة الالكترونية
458	قياس حجم التجارة الالكترونية
460	أهم القضايا التي تثيرها التجارة الإلكترونية
464	تحديات التجارة الالكترونية
468	الاثار الاقتصادية للتجارة الإلكترونية
475	وسائل وأنظمة الدفع والسداد في التجارة الإلكترونية

التجارة الخارجية.....(تطبيقات اقتصادية كلية)

529-479	الفصل الثاني عشر: هيكل التجارة الخارجية العالمي
479	تمهيد
480	1- حجم التجارة الخارجية للخدمات
481	2- حجم التجارة الخارجية للمنتجات الزراعية
382	3- نمو حجم الصادرات السلعية
482	4- نمو حجم التجارة السلعية العالمية حسب المنطقة والاقتصاد
483	5- نمو حجم تجارة الخدمات العالمية حسب المنطقة والاقتصاد
485	6- قيمة التجارة الخارجية للسلع
488	7- قيمة التجارة الخارجية للخدمات التجارية
489	8- مساهمة التجارة الخارجية في اقتصادات الدول الأقل نمو
490	9- التجارة الخارجية للوقود ومنتجات التعدين
491	10- التجارة الخارجية للمصنوعات
492	11- التجارة الخارجية للحديد والصلب
493	12- التجارة الخارجية للمواد الكيميائية
494	13- التجارة الخارجية لمعدات المكاتب والاتصالات
495	14- التجارة الخارجية للمنتجات الآلية
496	15- التجارة الخارجية للمنسوجات
497	16 – التجارة الخارجية للملابس
498	17- التجارة الخارجية في الخدمات التجارية

التجارة الخارجية.....(تطبيقات اقتصادية كلية)

499	18- التجارة الخارجية لخدمات الصيانة
500	19- التجارة الخارجية في تخصص البناء واعمال البناء
501	20- التجارة الدولية لخدمات التأمين والمعاشات التقاعدية
502	21- التجارة الدولية للخدمات المالية
503	22- التجارة الدولية للملكية الفكرية
504	23- التجارة الدولية لخدمات الاتصالات والكمبيوتر والمعلومات
405	24- التجارة الدولية للخدمات الشخصية والثقافية والترفيهية
506	25- التجارة الدولية للخدمات السمعية والبصرية
507	26- الميزة النسبية للصادرات النفطية
507	27- رصيد الحساب الجاري
508	28- التجارة الدولية المنقولة بحراً
509	29- التجارة العالمية لبعض السلع
510	30- التعريف الجمركي للتجارة الدولية
511	31- سعر الصرف وأسعار المستهلك بين الاقتصادات المصدرة الرئيسية
513	32- مؤشر بدء النشاط التجاري
514	33- مؤشر الانفتاح التجاري
515	34- ميزان المدفوعات
520	35- التجارة الإلكترونية
549-530	قائمة المصادر

الفصل الأول

ماهية التجارة الخارجية

تمهيد

شهدت التجارة الخارجية توسعاً كبيراً منذ الحرب العالمية الثانية، وقد أدى التقدم التقني في الاتصالات والنقل، والنظام المالي والتجاري العالمي الأكثر انفتاحاً، وزيادة الدخل في معظم مناطق العالم، إلى زيادة التجارة العالمية، وقد استخدمت العديد من الدول السوق العالمية بنجاح كنقطة انطلاق لتحقيق التنمية الاقتصادية، وأصبحت معظم الدول مقتنعة بأنه يجب الاستفادة من انتشار العولمة من أجل رسم المسار الأمثل لاقتصادها المحلي، وإذا كان بإمكانهم الدخول إلى الأسواق العالمية، لأن الطلب على مختلف السلع ينمو بسرعة، فإنها يمكن ان تستفيد من استخدام الموارد الشحيحة بكفاءة أكثر.

تعد التجارة الخارجية إحدى الركائز الأساسية في التطور الاقتصادي، فهي تقوم على أساس تبادل السلع والخدمات بين دول العالم، فالدول تتفاوت فيما بينها من حيث توافر الموارد الطبيعية والمزايا الاقتصادية في إنتاج السلع والخدمات، لذلك فهي تقوم بتصريف فائض إنتاجها وتستورد فائض ما أنتجته الدول الأخرى وهذا ما يفرض صعوبة الاستقلالية بنظام اقتصادي منعزل عن بقية الدول، وقد أدى تعقد الحياة الاقتصادية في جميع الدول وتوسع المعاملات التجارية وتضاعفها، إلى تسارع وتيرة الاندماج الاقتصادي العالمي والإلغاء التدريجي للحواجز والقيود أمام التبادل الدولي، إذ تسعى مختلف الدول للاندماج في النظام التجاري العالمي الذي تقوده منظمة التجارة العالمية World Trade Organization (WTO)

الفصل الاول..... ماهية التجارة الخارجية

مفهوم التجارة الخارجية

تعد التجارة الخارجية أداة للربط بين الاقتصاد المحلي والاقتصاد الدولي، وهي المحرك الاساس لتحقيق النمو الاقتصادي، وتعد مصدراً لتحقيق الأرباح، فضلاً عن كونها المحصلة النهائية للنشاط الانتاجي، وتشغل مكانة متميزة في الانتاج والدخل القومي والاستهلاك والتكوين الرأسمالي وتوزيع الاستثمارات المتنوعة في الاقتصاد، كذلك فهي تساعد في حدوث تطور في العلاقات الاقتصادية الدولية والتبادل التجاري الأمر الذي جعلها تأخذ مفهوماً واسعاً، وتأخذ حيزاً في العلاقات الدولية، كذلك تسمح للدول التي تقوم بالتبادل التجاري فيما بينها باستهلاك الفائض من انتاجها من مواردها الخاصة، فضلاً عن أن التجارة الخارجية تسهم بتنويع وتوسيع الأسواق لتصريف المنتجات، وتعرف التجارة الخارجية بأنها أحد فروع علم الاقتصاد التي تهتم بدراسة العلاقات الاقتصادية الدولية المتمثلة في حركة السلع والخدمات، ورؤوس الأموال بين الدول.

وتعرف بأنها أحد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة الاعتماد المتبادل بين الدول، ويزداد هذا الاعتماد مع تزايد عولمة الاقتصاد والأسواق ويتخذ هذا الاعتماد المتبادل ثلاثة أشكال هي: تبادل السلع المادية، وتبادل الخدمات، وتبادل المعاملات المالية. وعلى الرغم من التطور الهائل في الانتاج فلا تزال التجارة الخارجية تساعد الدول المختلفة على الاستفادة من مزايا البلدان الأخرى.

وتعرف كذلك بأنها صورة العلاقات الاقتصادية التي يتم من خلالها تبادل السلع والخدمات بين الدول في شكل صادرات واستيرادات.

كما تعرف بأنها عملية التبادل التجاري في السلع والخدمات وغيرها من عوامل الانتاج بين الدول بهدف تحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل.

الفصل الاول..... ماهية التجارة الخارجية

أسباب قيام التجارة الخارجية

تعد الندرة النسبية الدافع الرئيس لقيام التجارة الخارجية بين الدول، فلا يمكن لأي دولة مهما كان نظامها الاقتصادي والسياسي أن تتبع سياسة الاكتفاء الذاتي لجميع السلع والخدمات بشكل كامل ولمدة طويلة من الزمن، لأن ذلك يعني أن الدولة ستضطر لإنتاج كل احتياجاتها وهذا غير ممكن لأن مواردها الاقتصادية وإمكاناتها لا تتيح لها ذلك، ومهما يكن سعي الدولة لتحقيق هذه السياسة فإنها لا يمكن أن تعيش في عزلة عن الدول الأخرى، وهنا لا بد من قيام التخصص وتقسيم العمل. أي أن تخصص كل دولة في إنتاج السلع التي تؤهلها مواردها الطبيعية والاقتصادية لإنتاجها، ثم تبادلها بمنتجات دول أخرى لا تتمكن من إنتاجها داخل حدودها أو بالإمكان إنتاجها ولكن بكلفة أعلى، والتي يكون عندها الاستيراد من الخارج أفضل.

ويمكن توضيح أهم أسباب قيام التجارة الخارجية بالآتي:

1- اختلاف الظروف الطبيعية:

تؤدي الظروف الطبيعية (المناخ، التربة، المياه، الثروات في باطن الأرض) في دولة معينة إلى تخصصها في إنتاج المواد الأولية والإنتاج الزراعي أو الصناعي بحسب طبيعتها الجغرافية وما يتوفر لديها من موارد، فمثلاً الدول التي تتوفر لديها الأراضي الزراعية الخصبة تتخصص في إنتاج المنتجات الزراعية التي تتناسب مع مناخها، أي إن كل دولة تتخصص في إنتاج وتصدير السلع التي تؤهلها طبيعتها وظروفها وإمكاناتها الاقتصادية أن تنتجها بتكاليف نسبية أقل وبكفاءة عالية وتستورد السلع التي تكون تكلفتها النسبية محلياً أكبر من الخارج.

الفصل الاول..... ماهية التجارة الخارجية

2- التفاوت في توزيع عوامل الانتاج:

يؤدي التفاوت في توزيع عوامل الانتاج إلى زيادة التجارة الخارجية، إذ يعد العمل ورأس المال أهم عوامل الانتاج، ويختلف معدل النمو السكاني من دولة إلى أخرى، ففي الدول النامية المكتظة بالسكان مثل مصر والهند وفرة نسبية في عنصر العمل وندرة نسبية في عنصر رأس المال، لذا تتخصص هاتان الدولتان في إنتاج الصناعات الخفيفة التي لا تتطلب مهارات فنية عالية أو رؤوس أموال كبيرة مثل صناعة النسيج والصناعات الغذائية، في حين نجد الدول المتقدمة ذات الوفرة العالية في رأس المال والندرة النسبية في عنصر العمل مثل الولايات المتحدة الأمريكية والمانيا، نجدهما تتخصصان في الصناعات الثقيلة مثل إنتاج الآلات والمعدات.

3- اختلاف المستوى التكنولوجي:

ينتج عن اختلاف مستوى التكنولوجيا المستخدمة تفاوتاً في أمثلية استخدام الموارد الاقتصادية، إذ تتصف الظروف الانتاجية بالكفاءة العالية في ظل ارتفاع مستوى التكنولوجيا، وعلى العكس من ذلك في حال انخفاض مستوى التكنولوجيا المستخدمة، يخضع الانتاج لانخفاض الكفاءة الانتاجية، والاستغلال غير الأمثل للموارد الاقتصادية، كما إن السبق في استحداث التكنولوجيا سواء كان عن طريق الاختراعات أو الابتكارات التي تجعل الدولة تنتج سلعاً وخدمات لا تستطيع الدول الاخرى معرفة أسرار إنتاجها، فإنها في هذه الحالة تستطيع زيادة صادراتها من هذه السلع بحكم وضعها الاحتكاري على الأقل في مدة ظهورها، ويلاحظ أن العوامل الطبيعية رغم ثباتها فإن تخصص الدول في إنتاج بعض السلع يمكن ان يتغير نتيجة ما يتوافر لديها من المعرفة والتطور التكنولوجي.

الفصل الاول..... ماهية التجارة الخارجية

4- تكاليف النقل:

تؤدي نفقات النقل دوراً هاماً في التجارة الخارجية، فهي تؤثر على مدى اتساع سوق السلعة المعنية، لأنها تضاف إلى التكاليف ومن ثم إلى سعر السلعة، ويتحدد ما إذا كانت السلعة قابلة للتصدير أم لا بالاعتماد على سعرها الدولي، إذ يشترط أن يكون سعرها المحلي مضافاً إليه تكاليف النقل أقل من السعر الدولي لهذه السلعة، في حين تكون السلعة قابلة للاستيراد إذا كان سعرها الدولي مضافاً إليه تكاليف النقل أقل من سعرها المحلي، أي إن السلعة تعد تجارية إذا كانت قابلة للتبادل على المستوى الدولي، لذا يتجه المنتجون إلى التخصص في إنتاج السلعة التي يسهل نقلها لمسافات طويلة أو تتخفف تكاليف نقلها إلى الأسواق الدولية، فتكاليف النقل تعد أهم العوامل المؤثرة على التوطن الدولي للصناعة الذي يتم إما بقرب المواد الخام أو بالقرب من السوق أو بالقرب من الوقود، وذلك في حالة صعوبة أو ارتفاع تكاليف النقل.

5- اختلاف الأنواق:

تؤدي اختلاف الأنواق والتفضيلات إلى اختلاف نوعيات وكميات السلع المتبادلة، وشروط التبادل أيضاً بين الدول، ويعد من العوامل المهمة المحددة للطلب على السلع في التجارة الخارجية، إذ يسعى المستهلكون في كل دولة للحصول على السلع ذات المواصفات عالية الجودة، لتحقيق أقصى منفعة ممكنة منها، وتزداد أهمية هذا العامل مع تزايد متوسط دخل الفرد.

الفصل الاول..... ماهية التجارة الخارجية

الفرق بين التجارة الخارجية والتجارة الداخلية

هناك فروقات أساسية بين التجارة الخارجية والداخلية وهي:

1- اختلاف النظم النقدية والمالية: إن المعاملات التجارية داخل الدولة تتم وفق عملة واحدة وهي عملة الدولة المعنية، وذلك لعدم وجود قوانين أو قيود تُفرض على انتقال العملة داخل الدولة الواحدة، بينما نجد أن المعاملات التجارية الخارجية التي تتم بين الدول تخضع لقيود تحد أو تمنع انتقال العملة، وذلك لأن لكل دولة نظامها النقدي الخاص بها وعملتها الخاصة بها، لذلك فإن المعاملات التجارية الخارجية تحيطها بعض المخاطر على عكس المعاملات التجارية الداخلية.

2- اختلاف النظم الاقتصادية والاجتماعية والسياسية: إن نظام الدول وسياساتها القانونية، والتشريعية، والاقتصادية، والضريبية، والاجتماعية وغيرها تختلف من دولة إلى أخرى، ويتربط على ذلك أن تفرض الدولة نظاماً خاصاً للتعامل مع الدول الأخرى يختلف عن نظامها الداخلي، مثل فرض الرسوم الكمركية، ونظام الحصص، والرقابة على النقد الأجنبي وغيرها من القيود التي تفرض على المعاملات الخارجية فقط، أما التجارة الداخلية فتخضع لنظام وسياسة واحدة تطبق على جميع القطاعات في الدولة.

3- الاختلاف في قدرة انتقال عوامل الإنتاج: يقصد بها انتقال عوامل الإنتاج وقدرتها على التحول من نشاط إلى آخر (الانتقال الاقتصادي) أو من مكان إلى آخر (الانتقال الجغرافي)، بحسب اختلاف عوائدها، إن انتقال عوامل الإنتاج داخل حدود الدولة الواحدة لا تواجهه عقبات أو عراقيل، في حين أن انتقال هذه العوامل على المستوى الدولي يواجهه العديد من الحواجز والصعوبات تتمثل في القوانين والحواجز الكمركية والسياسات التجارية المتبعة من قبل الدولة وهو ما يؤدي إلى بقاء التباين في الأجور ومعدلات الفائدة بين

الفصل الاول..... ماهية التجارة الخارجية

الدول، بمعنى أن عوامل الانتاج تتمتع بقدرة أكبر وأسهل في التحرك والانتقال على المستوى الداخلي مقارنة بالتحرك على المستوى الخارجي.

4- الاختلاف في طبيعية الأسواق: إن الأسواق العالمية تكون فيها المنافسة أكثر منها في الأسواق المحلية، بمعنى أن المنتج الذي يعمل في ظل سوق محلية ذات مرونة طلب معينة يتبع سياسة إنتاجية وتسويقية تتفق مع هذه السوق، أما إذا أراد أن يخرج عن نطاق هذه السوق ليدخل إلى السوق الدولية للسلعة التي ينتجها فإنه يواجه سوقاً ذات مرونة طلب أعلى، ومن ثم فإن عليه أن يكيف سياسته السعرية بما يتناسب مع ظروف السوق، وقد يكون من الضروري أن يتبع سياسة التمييز السعري، إذ قد يلجأ إلى بيع السلعة في السوق الدولية بسعر يختلف عن سعرها في السوق المحلية، ولعل من أهم هذه العوامل التي تسبب مثل هذا الاختلاف في مرونة الطلب هي مجموعة العوامل الطبيعية والاقتصادية والسياسية التي تتعرض لها السلعة عن انتقالها عبر حدود الدول المختلفة.

5- إمكانية تحقيق التراكم الرأسمالي من خلال التجارة الخارجية، وهذا فرق جوهري بين نشاط التجارة الخارجية والتجارة الداخلية، فالتجارة الخارجية تتم بين البلدان المختلفة من ناحية الإنتاجية، الأمر الذي يساعد على توزيع الثروات الوطنية بين بلد وآخر، في حين نجد التجارة الداخلية تتم داخل الاقتصاد الوطني، واختلاف الإنتاجية داخل فروع الاقتصاد الوطني لا تساعد على تكوين تراكم داخل الدولة الواحدة.

الفصل الاول..... ماهية التجارة الخارجية

أهمية التجارة الخارجية

تؤدي التجارة الخارجية دوراً مهماً في الحياة الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، إذ يمكن من خلال هذا الدور تحديد الملامح الأساسية للدولة، والمظاهر والجوانب والأشكال الأساسية لعلاقاتها مع الدول الأخرى، ويتمثل هذا الدور للتجارة الخارجية في المجالات الآتية:

أولاً: المجال الاقتصادي

تتمثل أهمية التجارة الخارجية في المجال الاقتصادي بالآتي:

- 1- تعد منفذاً لتصريف فائض الإنتاج عن حاجة السوق المحلية، إذ يكون الإنتاج المحلي أكبر من الطاقة الاستيعابية للسوق المحلية.
- 2- تساعد في الحصول على مزيد من السلع والخدمات بأقل تكلفة، نتيجة لمبدأ التخصص الدولي الذي تقوم عليه.
- 3- التجارة الخارجية تؤدي إلى زيادة الدخل القومي اعتماداً على التخصص وتقسيم العمل.
- 4- تشجيع الصادرات يساهم في الحصول على مكاسب في صورة رأس مال أجنبي، ويؤدي دوراً في زيادة الاستثمار وبناء المصانع وإنشاء البنية التحتية لا سيما في الدول النامية، ومن ثم النهوض بالتنمية الاقتصادية.
- 5- تعد مؤشراً على قدرة الدول الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولية لارتباط هذا المؤشر بالإمكانات الإنتاجية المتاحة، وقدرة الدول على التصدير ومستويات الدخل فيها، وكذلك قدرتها على الاستيراد.

الفصل الاول..... ماهية التجارة الخارجية

6- نقل التكنولوجيا والمعلومات الأساسية التي تفيد في بناء الاقتصادات المتينة وتعزيز عملية التنمية الاقتصادية.

7- تحقيق التوازن في السوق الداخلية نتيجة تحقيق التوازن بين كميات العرض والطلب.

ثانياً: المجال الاجتماعي

تتمثل أهمية التجارة الخارجية في المجال الاجتماعي بالآتي:

- 1- زيادة رفاهية الأفراد عن طريق توسيع قاعدة الاختيارات فيما يخص مجال الاستهلاك.
- 2- تحقيق التغييرات الضرورية في البنية الاجتماعية الناتجة عن التغيير في البنية الاقتصادية.
- 3- الارتقاء بالأذواق وتحقيق معظم المتطلبات والرغبات وإشباع الحاجات.
- 4- إمكانية الحصول على أفضل ما توصلت إليه العلوم والتقنيات المعلوماتية بأسعار رخيصة نسبياً.

ثالثاً: المجال السياسي

تتمثل أهمية التجارة الخارجية في المجال السياسي بالآتي:

- 1- إقامة علاقات الصداقة والعلاقات الودية مع الدول المتعامل معها.
- 2- تعزيز البنى الأساسية الدفاعية عن طريق استيراد أفضل ما توصلت إليه العلوم والتكنولوجيا.

الفصل الاول..... ماهية التجارة الخارجية

3- ترسيخ دعائم العولمة السياسية التي تسعى لإزالة الحدود وتقليل المسافات، فهي تسعى الى أن تجعل العالم بمثابة قرية كونية جديدة، وبذلك تكون قد استفادت من التكنولوجيا الحديثة ومسالك التجارة الخارجية العابرة للحدود.

أهداف التجارة الخارجية

1- الاستفادة من فائض الانتاج، إذ ينتج عن الصادرات زيادة في الناتج القومي، الأمر الذي ينعكس على انخفاض معدل البطالة وتوفير المنتجات الأساسية اللازمة، وتحسن المستوى المعيشي.

2- المساهمة في استيراد السلع التي لا يمكن انتاجها محلياً لسبب ما، على سبيل المثال استيراد السلع الاستثمارية كالمعدات والآلات اللازمة لبناء الصناعة الوطنية، إذ تسهم في توفير العديد من فرص العمل وفي عملية التصدير وزيادة الدخل وخفض معدلات الفقر.

3- الحصول على تكنولوجيا المعلومات الحديثة، وسد الفجوة بين الدول النامية والدول المتقدمة.

4- إحلال الاستيرادات بالاعتماد على التكلفة، فمن الممكن إنتاج السلع محلياً بتكاليف معقولة، وهذا يساعد في تعزيز السياسة التجارية ومن ثم يسمح للقيام بعمليات تصدير مهمة هذا من جهة، ومن جهة أخرى هناك بعض السلع التي يمكن انتاجها محلياً وتكاليف انتاجها أعلى من تكلفة استيرادها، وهنا تؤدي الإجراءات الحكومية دوراً مهماً في هذا المجال، وعادة ما تنتشر هذه الحالة في البلدان النامية.

5- الاستفادة من التقنيات الحديثة وأساليب الإدارة المتقدمة لإعادة هيكلة البنية التحتية للدولة وبنائها.

الفصل الاول..... ماهية التجارة الخارجية

- 6- معالجة الاختلال في الميزان التجاري وميزان المدفوعات.
- 7- تعزيز العلاقات الدولية في إطار التكتلات الاقتصادية الدولية وخصائصها المميزة.
- 8- تحسين السياسات التجارية التي تتبناها الدول في مجال التجارة الخارجية، كسياسة الحماية أو الحرية التجارية.

العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية

تخضع التجارة الخارجية ونشاطاتها للسياسات التجارية التي تحكمها، إلا أنها تتأثر كذلك بالعديد من العوامل، سنتعرف على أهمها وهي:

1- توزيع الموارد الطبيعية:

يقصد توزيعها بين الدول، وهذا التوزيع قد يعمل على إيجاد تباين واختلاف في تحديد مصدر الثروة لدولة ما، ومن ثم يحصل نوعاً من التركز والتخصص الكبير في التبادل التجاري الدولي، إذ يمكن أن تصدر إحدى الدول مجرد سلعة واحدة لا أكثر.

2- حجم الدولة أو المساحة الجغرافية التي تشغلها:

يؤثر حجم الدولة والمساحة الجغرافية التي تشغلها في التجارة الخارجية من خلال تأثيرها على درجة تكامل الموارد الطبيعية والبشرية بالنسبة للدولة، فضلاً عن ما يوفره ذلك الحجم من مزايا الإنتاج الواسع.

3- المناخ:

يؤثر المناخ في تكاليف الإنتاج بشكل عام ونفقات الإنتاج الزراعي بصفة خاصة، إذ إن التباين في درجات الحرارة ومعدل كمية الأمطار والرطوبة مختلف من دولة إلى أخرى، إلا إن هذا العامل بدأ يضعف تدريجياً بسبب التقدم العلمي، فقد أصبح من الممكن إحداث

الفصل الاول..... ماهية التجارة الخارجية

تغير مصطنع في الظروف المناخية لكي تتلاءم مع الظروف الإنتاجية المطلوبة، فضلاً عن إحلال بعض المنتجات الصناعية محل المنتجات الزراعية.

4- التكاليف والأسعار:

تتمثل في تكلفة كل عامل من العوامل الداخلة في التجارة وعلى أساسها تتحدد الأسعار الخاصة بالتبادل على مستوى العالم، إذ إن ارتفاع تكلفة السلع المنتجة يسهم في زيادة أسعارها، فالسلع التي تنتج بتكاليف منخفضة وتباع بأسعار منخفضة تكون أكثر طلباً من الأخرى ذات التكاليف والأسعار المرتفعة، أي إن قدرتها على المنافسة تتحدد في النهاية بالسعر كأحد العوامل المهمة والمؤثرة على الطلب.

5- الجودة:

يرتبط هذا العامل بالمنافسة في الأسواق العالمية التي تتأثر بشكل دائم بتطورات التكنولوجيا الحديثة التي تحدث فروقاً في الجودة لذات السلعة المنتجة في أماكن مختلفة من العالم.

6- التخزين:

كلما كانت السلعة قابلة للتخزين بحيث تحقق المنفعة الزمنية كلما ازداد حجم التبادل التجاري في هذا النوع من السلع، بسبب الوقت الذي يستغرقه نقل السلع وما يترتب على ذلك من تلفها إذا كانت خواصها لا تسمح بالبقاء مدة أطول.

7- التمويل:

إن التبادل بين الدول وبعضها يعتمد على التمويل، فإذا وجدت المؤسسات المالية والبنوك على مستوى العالم، فإن هذا يسهم في زيادة حجم التجارة الخارجية، أما إذا لم توجد بنوك أو معاملات مصرفية بين الدول فإن هذا يقلل من حجم التبادل التجاري.

الفصل الاول..... ماهية التجارة الخارجية

8- الندرة النسبية:

بمعنى عدم وجود حجم معين من السلع والخدمات لدى الدول يتناسب مع احتياجاتها الخاصة، إذ إن التفاوت بين المعروض والمطلوب من السلع والخدمات يولد حاجة الدولة لاستيراد حاجاتها أو تصدير الفائض عن حاجتها.

9- الرواج والكساد الاقتصادي:

الرواج الاقتصادي يسهم في انتعاش الطلب على مختلف منتجات الدول، ومن ثم زيادة حجم التبادل التجاري، بينما يحدث العكس في حالة وجود كساد اقتصادي.

10- نفقات النقل:

إن نفقات النقل لها تأثير في حجم التجارة الخارجية، إذ إن التقدم العلمي في قطاع النقل وانخفاض نفقاته بالنسبة لنفقات الإنتاج الإجمالية يمكن أن يسهم في اتساع نطاق التجارة الخارجية من خلال إدخال سلع جديدة في التبادل التجاري الدولي، فقد كانت نفقات النقل المرتفعة تحول دون تداولها تداولاً مربحاً.

11- اختلاف الأذواق:

إن الاختلافات في الأذواق تنشأ بين شعوب الدول المختلفة، كما يمكن أن يحصل ذلك بين أبناء البلد الواحد أحياناً بسبب عوامل عديدة منها اختلاف العادات والتقاليد الاجتماعية، واختلاف الأديان والعقائد، واختلاف البيئة الجغرافية، ومستوى التقدم العلمي والاتجاهات الثقافية، ومعرفة الأفراد بتلك الاختلافات ورغبتهم الغريزية في التقليد والمحاكاة كثيراً ما يدفعهم لاستبدال بعض السلع التي اعتادوا عليها بالسلع الأجنبية، فيؤدي ذلك إلى حركية في الاستيرادات ومن ثم التأثير في حجم التجارة الخارجية.

الفصل الاول..... ماهية التجارة الخارجية

12- الظروف السياسية:

يؤدي العامل السياسي دوراً هاماً في تحديد الأفق المفتوح أمام الدول المتعاملة في التجارة الخارجية، فعادة ما يكون الميل للتعامل مع الدول المستقرة سياسياً وأمنياً وتجنب مناطق الاضطراب السياسي والحروب التي تهدد مصالح المتعاملين.

13- الإجراءات الإدارية:

يقصد بذلك عدم وجود مشاكل أو معوقات كمركية وإجراءات بيروقراطية ترتبط بدخول وخروج السلع وتعطل وصول السلعة إلى المستهلك، إذ كلما كانت الإجراءات سليمة وميسرة كلما شجعت التبادل التجاري.

14- القوانين والتشريعات:

إن التجارة الخارجية تخضع إلى تشريعات ولوائح تضعها أجهزة الدولة، تعمل على تقييدها بدرجة أو بأخرى أو تحريرها من العقوبات المختلفة التي تواجهها على المستوى العالمي.

15- الإضرابات العمالية:

إن الإضرابات العمالية تؤدي عادة إلى توقف الإنتاج، ويكون حجم الخسارة في الإنتاج وفقاً لمدة الإضراب، ثم يتحدد الموقف بالنسبة للتجارة الخارجية بمدى أهمية الصناعة التي عانت من أزمة الإضراب.

الفصل الاول..... ماهية التجارة الخارجية

مخاطر التجارة الخارجية

تتعرض النشاطات الاقتصادية التي تمارس في إطار التجارة الخارجية للعديد من المخاطر، ويعرف الخطر على إنه الخسارة في الموارد المالية أو الشخصية نتيجة عوامل غير منظورة في الأجل القصير والطويل. إن المخاطر لا يكون مصدرها المتعاقدين فقط، وإنما كذلك الظروف الاقتصادية والسياسية للدولتين، وفيما يأتي استعراض لأهم هذه المخاطر:

أولاً- خطر عدم التسديد:

ينشأ هذا الخطر من عدم قدرة أو رغبة المستورد في السداد ويكون على حالتين:

الحالة اولى: المستورد لا يكون قادراً على تطبيق ما عليه من التزامات في العقد.

الحالة الثاني: المستورد يمتنع عن الدفع بدون أي عذر شرعي.

الحالة الأولى تعني عدم قدرة المستورد على الدفع، والحالة الثانية هي رفض المشتري تطبيق العقد، ويقسم خطر عدم التسديد إلى الآتي:

1- خطر العجز البسيط

هو امتناع المشتري عن الدفع في تاريخ الاستحقاق، في هذه الحالة يمنح للمشتري مدة معينة وهي عادة ما تكون ستة أشهر، هذه المدة الإضافية تمكن المشتري من تسديد ديونه في حالة مواجهته صعوبات أو مشاكل بيروقراطية.

2- خطر عدم القدرة على الوفاء

يعود هذا الخطر لقلة الإمكانات المالية لدى المشتري، إذ لا يتمكن من تنفيذ التزاماته، وفي هذه الحالة يكون الاعتراف قانونياً بإفلاس المشتري.

الفصل الاول..... ماهية التجارة الخارجية

ثانياً - خطر الصرف

يعرف خطر الصرف بأنه الخطر المرتبط بالعمليات التي تجري بالعملات الأجنبية، نتيجة تغير معدلات صرف هذه العملات مقابل العملة الوطنية. ويتمثل خطر الصرف بإحدى حالتين: خسارة أو ربح، وإن مخاطر الصرف المقصودة هنا هي خسارة سعر الصرف، التي يتعرض لها كل من المستورد والمصدر وكما يأتي:

1- خطر الصرف بالنسبة للمستورد : المستورد يكون في بعض الأحيان مضطراً لقبول الدفع بعملة المصدر، لذا يكون الأكثر عرضة لتحمل خسارة الصرف.

2- خطر الصرف بالنسبة للمصدر: يكون المصدر عرضة لخطر الصرف إذا كان العقد ينص على أن يتم الدفع بعملة أجنبية، فإذا انخفضت قيمة العملة الأجنبية مقارنة بالعملة الوطنية للمصدر، فإن هذا المصدر سيتحصل على قيمة مالية أقل من القيمة التي تم الاتفاق عليها، ومن ثم سيتحمل خسارة الصرف.

ثالثاً - الخطر الاقتصادي

يتعلق هذا الخطر بتطور الأوضاع الاقتصادية على المستوى المحلي أو العالمي، إذ تنعكس مباشرة على تكلفة إنتاج السلع المطلوبة، كالارتفاع غير المتوقع في تكلفة شراء اللوازم الضرورية للسلع الموجهة للتصدير، فإن ارتفاع سعر الشراء قد يؤدي بالمؤسسة المصدرة إلى البيع بالخسارة.

الفصل الاول..... ماهية التجارة الخارجية

رابعاً - المخاطر السياسية والمخاطر الأخرى:

هي بشكل عام عدم قدرة المشتري على الدفع، بسبب عوامل سياسية، ولكن في الحقيقة كلمة المخاطر السياسية تغطي مجالاً واسعاً مثل امتناع المدين عن الدفع، خطر الكوارث، خطر عدم التحويل وكالاتي:

1- امتناع المدين العام عن الدفع

يتمثل المشتري في هذه الحالة بهيئة دولة، تضم معها المؤسسات العامة، وهيئات الدولة، والجمعيات المحلية أو الإدارات العامة الأخرى، إذ يتمثل هذا الخطر في رفض الهيئة العامة الدفع عند تاريخ الاستحقاق بدون سبب حقيقي.

2- خطر الكوارث

عادة تنقسم إلى فئتين: الأولى ناتجة عن أعمال الإنسان، والثانية ناتجة عن الكوارث الطبيعية، من بين هذه الأخيرة هناك الفيضانات، والزلازل، والبراكين، وهذه الظواهر نادرة لكنها متوقعة، ومن بين المخاطر الناتجة عن أعمال الإنسان هناك الحروب، والثورات.

3- قرارات حكومية

يتمثل هذا الأمر بالقرارات الحكومية التي يمكن أن تمنع أو تعرقل تطبيق العقد، ومن ضمن هذه القرارات ما يأتي:

أ- نشر قوانين جديدة من الممكن أن تغير شروط العقد، بالتالي عدم إمكانية تطبيقه جزئياً أو كلياً.

ب- إلغاء رخص الاستيراد أو تقليصها من ناحية كمية السلع المستوردة.

ج- رفض التعامل مع بلد معين.

الفصل الاول..... ماهية التجارة الخارجية

4- خطر عدم التحويل

هذا النوع من المخاطر يرتبط بظروف لا تتعلق بالطرفين المتعاقدين، وإنما تكون نتيجة ظروف سياسية، أو تشريعات دولة إقامة المشتري التي تهدف إلى توقيف أو تأجيل عملية تحويل العملة الصعبة إلى الخارج.

أثر التجارة الخارجية في التنمية الاقتصادية

إن للتجارة الخارجية تأثير على أسعار المنتجات في الدول المصدرة والمستوردة، مما يسهم في التأثير على مستوى التشغيل وأجور العمل في داخل الدولة من خلال الطلب على العمل ومستوى التشغيل والبطالة، كذلك فإن التغييرات الحاصلة في أسعار المنتجات بسبب منافسة السلع المستوردة يؤدي إلى تغيير فرص الربح المتاحة للمنتجين، وهذا يدفع بتوجيه الاستثمارات نحو السلع المصدرة ذات التكاليف المنخفضة والأكثر ربحية، ومن ثم تسهم في تغيير الطلب على المواد الأولية والأيدي العاملة، وقد ينتج عن ذلك ارتفاع نسبة التجارة إلى الناتج.

إن التجارة الخارجية تعد ذات فاعلية في تحقيق التنمية الاقتصادية، إذ تصدر الدول النامية المنتجات الأولية والزراعية وتستورد السلع الرأسمالية بالمقابل، لذلك تعتمد التنمية الاقتصادية لأي بلد بشكل كبير على التجارة الخارجية التي تسهم في زيادة الدخل القومي، وإن زيادة حجم الصادرات والتوسع في الأسواق عن طريق الدخول للسوق الدولية يعمل على زيادة نمو الناتج المحلي الإجمالي، وتعظيم القيمة المضافة في القطاع الصناعي، وخلق فرص عمل، بسبب تنامي الصناعات الموجهة نحو التصدير، كما تعمل على توفير النقد الأجنبي، وتوفير السلع الاستهلاكية وتحقيق الأمن الغذائي.

الفصل الاول..... ماهية التجارة الخارجية

كذلك تعد التجارة الخارجية هي في الأساس عملية انتقال دولي لعوامل الانتاج والتكنولوجيا والسلع والخدمات التي تعزز الرفاهية من خلال أمرين: الأول تسهم في توسيع سوق إنتاج أي دولة خارج الحدود الوطنية لها وقد يضمن أسعاراً أفضل، والثاني توفير عوامل الانتاج والتكنولوجيا والسلع التي تكون إما غير متوفرة أو متوفرة لكن بتكاليف أعلى من تكاليف استيرادها من الخارج، مما يسهم في حصول المستهلكين على السلع وإشباع رغباتهم.

إن أهم مبدأ للتجارة الخارجية هو قانون التكاليف النسبية الذي يدل على أن ما يصدره أي بلد لا يتحدد بطبيعته بمعزل عن غيره، بل فيما يتعلق بخصائص شركائه في التجارة، كما إن الاستخدام الأمثل لقوى الانتاج في العالم هو ميزة اقتصادية مباشرة للتجارة الخارجية، إذ تعمل التجارة الخارجية كقوة ديناميكية عن طريق زيادة حجم السوق ونطاق تقسيم العمل تسمح باستخدام أكبر للآلات والمعدات، وتحفز الابتكارات، وتتغلب على عدم القابلية للتجزئة الفنية، وتزيد من انتاجية العمل ومن ثم تسهم التجارة الخارجية في زيادة العائد وتحقيق التنمية الاقتصادية.

ويمكن توضيح أثر التجارة الخارجية في التنمية الاقتصادية بإيجاز في الآتي:

- 1- تسهم في زيادة حجم الصادرات والحصول على الموارد المالية التي تعد مصدراً رئيساً للنمو الاقتصادي والتنمية الاقتصادية ولا سيما في البلدان النامية.
- 2- تحفز المنافسة الدولية، إذ تحفز المستثمرين على البحث عن أساليب معينة لخفض تكاليف الإنتاج، فضلاً عن كونها من أكثر الطرق فاعلية في إبعاد الاحتكارات غير الكفوءة عن العمل في التجارة.

الفصل الاول..... ماهية التجارة الخارجية

3- توسع حجم الأسواق، إذ تشجع المبدعين على الابتكار وتحقيق أفضل استخدام للآلات والمعدات، وتسهم في سهولة التخصص وتقسيم العمل.

4- زيادة الدخل القومي، وهذه الزيادة تأتي من المستويات المرتفعة والاستثمار، ولاسيما الزيادة في دخل المصدرين والمبتكرين.

5- الاستفادة من انتقال المهارات والتكنولوجيا من دولة لأخرى، وكذلك تخلق حاجات وأذواق جديدة للمستهلكين وتدفع المستهلك للعمل.

أما أثر الاستيرادات على التنمية الاقتصادية فيمكن إيجازه بالآتي:

أ- تسهم في استيراد السلع الرأسمالية من الآلات والمكائن والمعدات في بداية مراحل التنمية الاقتصادية، وذلك يسهم في زيادة الانتاج القومي للدولة المستوردة، إذ تعاني أكثر الدول النامية من نقص كبير في السلع الرأسمالية التي تحول بينها وبين استغلال مواردها من المواد الأولية على النحو الأمثل، والتي لها ميزة نسبية فيها، ومن ثم تتمكن من إنتاج السلع بأدنى كلفة ممكنة وتدخل في الأسواق الدولية للمنافسة والحصول على الموارد المالية اللازمة لعملية التنمية وليس لها سبيل إلا من خلال الاستيرادات.

ب- الحصول على السلع المختلفة بأسعار مناسبة، وإتاحة الفرصة للحصول على السلع التي لا تستطيع إنتاجها.

ت- توفير السلع الوسيطة التي تدخل في عملية الانتاج ونقل التكنولوجيا والعلوم وتدريب الأيدي العاملة ونقل المهارات والخبرات، وسد النقص في السوق المحلية من السلع الاستهلاكية وتوفير متطلبات السوق المحلية وتحسين المستوى المعيشي، وتعمل الاستيرادات على منافسة المنتج المحلي، ومن ثم فإنها تخلق منافسة بينهما (المنتج المستورد والمنتج المحلي) ما يؤدي إلى تحسين شروط الانتاج المحلي وتطويره.

الفصل الثاني

نظريات التجارة الخارجية

تمهيد

لماذا ندرس ونستعرض افكار ونظريات التجارة الخارجية الدولية؟ ان اقتصادات دول العالم تصدر كمّاً هائلاً من السلع والخدمات بصيغة الاستهلاك النهائي أو الوسيط، سواء كانت سلعاً ضرورية أم كمالية، وفي المقابل تستورد احتياجاتها بحجم لربما يقل أو يفوق أو يوازي حجم صادراتها. إن نظريات التجارة الخارجية هي تفسير لمبادئ وآليات وأسس التجارة الدولية التي نشأت وتطورت منذ أكثر من قرنين من الزمن. وهذه النظريات هي استعراض أدبي واقتصادي للفرق والمؤشرات الاقتصادية التي تقوم عليها التجارة الدولية وعملية التبادل التجاري، وتوضح هذه النظريات دور التخصص في زيادة الانتاجية الذي يؤدي الى ارتفاع مستويات المعيشة في جميع الدول، ومن خلال هذه النظريات يمكن معرفة ماهي القوى المؤثرة التي تجعل من السلعة قابلة للتداول بين بلدان العالم دون غيرها من السلع، وفي اقتصاد دون غيره من اقتصاد آخر. سوف نقوم في هذا الفصل بالتوسع في تحليلنا لدراسة النظريات من خلال افكار التجار الكلاسيك والنظريات الحديثة. فقد كان المذهب السائد خلال القرن السادس عشر الى الثامن عشر هو المذهب التجاري ثم بعد ذلك انطلق رواد المدرسة الكلاسيكية في تحليل وتفسير اسباب التبادل التجاري الدولي منذ بداية القرن التاسع عشر، ومع تطور اقتصادات العالم والثورة الصناعية الكبرى ظهرت نظريات حديثة تفسر الظواهر التجارية لحركة السلع والخدمات في العالم.

الفصل الثاني نظريات التجارة الخارجية

أولاً: الفكر التجاري (المريكانتيلية)

هو نظام اقتصادي ساد انكلترا وفرنسا واسبانيا والبرتغال وبروسيا وأجزاء من ايطاليا وروسيا للمدة من القرن السادس عشر حتى القرن الثامن عشر .

يقصد به تدخل الحكومة في كل جوانب النظام الاقتصادي، ففي المجال الداخلي يقصد به التنظيمات التي تضعها الدولة في كل من الصناعة والتجارة، وفي المجال الخارجي يقصد به القواعد والتنظيمات التي تضعها الدولة لتنظيم علاقتها الخارجية مع مستعمراتها.

ووفق هذا المذهب فإن الحكومة لها القدرة على التعرف على الاسواق الخارجية وعلى تسويق المنتجات الاجنبية في السوق المحلية لأنها هي التي تقوم بعقد الاتفاقيات والمعاهدات التجارية والاقتصادية. مما ساعد على إنشاء السياسة التجارية قوة السلطان والنفوذ للتجار وارباب العمل وخاصة في انكلترا فمالت سياسة الدولة الى تحقيق رغبات هذه الفئة مما ادى الى اطلاق اسمها على السياسة نفسها.

وكانت سياسة التجاريين تقوم على أسس عديدة وهي:

1- يعتقدون أن التجارة الخارجية لا تختلف كثيرا عن الحرب، لأن ربح اي دولة يكون على حساب الدولة الاخرى.

2- يؤمنون بالمزايا العديدة الناتجة عن تدخل الدولة في الشؤون الاقتصادية.

3- اهتمت المريكانتيلية باستغلال الذهب والفضة من مناجمها.

4- إن الميزان التجاري هو الحساب الذي يبين صادرات الدولة ووارداتها المنظورة خلال مدة زمنية معينة في العادة عام واحد، فقد ينتهي الميزان التجاري بالفائض أو العجز أو التوازن.

الفصل الثاني..... نظريات التجارة الخارجية

5- السياسة المثلى هي التي تحقق فائضاً في الميزان التجاري لكي تكون الدولة قادرة على تحقيق التطور الاقتصادي من خلال انشاء المشروعات.

ثانياً: النظريات الكلاسيكية

كان المذهب السائد خلال القرنين السابع عشر والثامن عشر هو المذهب التجاري، الذي كان ينادي بتغليب مصلحة الدولة على مصلحة الفرد وقياس قوة الدولة بحجم ما يتوفر لديها من معادن نفيسة خاصة الذهب، ثم جاء الكلاسيك بنضرة معاكسة تماماً، حيث يرون ضرورة الاهتمام بدراسة المستهلك الفرد، وأن الدولة ما هي إلا مجموعة أفراد بكل تصرفاتهم في السوق.

تعد النظرية الكلاسيكية نقطة الانطلاق في تحليل وتفسير التبادل الدولي، إذ أوضح الكلاسيك تفسير وبيان الفوائد المتعلقة بالتبادل الدولي من خلال:

أ- تحديد ماهية وطبيعة السلع والخدمات التي تدخل في التجارة الدولية (تفسير أسباب قيام تجارة دولية).

ب- تحديد نسب التبادل التجاري ما بين تلك السلع.

سيطرت النظرية الكلاسيكية على الفكر التجاري منذ بداية القرن التاسع عشر، ومع التقدم الاقتصادي الناجم عن الثورة الصناعية أصبحت المشكلة في تلك المدة هي إيجاد منافذ توزيع للمنتجات، وكيفية توزيع الدخل الناشئ عن هذه المعاملات الاقتصادية، حيث حاول التقليديون التأكيد من خلا نظرياتهم أن تقسيم العمل والتخصص على المستوى الدولي ضرورة اقتصادية تفرضها المصالح المشتركة، وأن التجارة الدولية تؤدي إلى زيادة المكاسب والثروة والرفاهية على مستوى الدول الداخلة في التجارة الدولية ولا يتحقق ذلك إلا في إطار الحرية الاقتصادية، وأن التجارة الدولية تحقق التوازن الخارجي لكل دولة بصورة

الفصل الثاني نظريات التجارة الخارجية

تلقائية من دون تدخل الدولة، وأن أي اختلال يحدث سوف يزول بالتأكيد في الأجل القصير.

1- نظرية التوازن التلقائي

هذه النظرية تعود للاقتصادي دافيد هيوم David hume، ولد عام 1711 ودرس القانون والاقتصاد. وكان أحد المدافعين عن الحرية التجارية، أي عكس ما جاء به الفكر التجاري. إذ أخذ بتطبيق النظرية الكمية للنقود على التجارة الدولية، واستنتج أن كمية المعادن النفيسة ستوزع بأكملها بسبب التغيرات التي تطرأ على قيمة النقود، ويعتقد هيوم أنه لا تبقى للبلد الا تلك الكمية من النقود التي يحتاجها المجتمع، أما اذا كانت هذه الكمية أكبر من حاجة الاقتصاد لها فإن الفائض عن حاجة المجتمع من النقد سيتسرب الى تلك الاقطار التي تكون فيها الحاجة ملحة للنقود والتي يكون فيها مستوى الاسعار للبضائع منخفضاً.

ويرى هيوم أن النقود ما هي إلا رمز للقيمة ووسيلة تسهل عملية التجارة، وان كميته ستكون بما يلائم المستوى الاقتصادي بفعل ميزان المدفوعات وقابليته على ايجاد التوازن. كما يرى أنه اذا استورد بلد معين كميات كبيرة من السلع من بلد اخر فإن ذلك سوف يؤدي الى تسرب كميات كبيرة من المعادن النفيسة الى البلد المصدر وهذا يؤدي الى انكماش الكمية النقدية للبلد المستورد، ومن ثم انخفاض الاسعار مما يسبب في النهاية الى اعاقه الاستيرادات وتشجيع الصادرات، أما البلد المصدر سيحدث العكس فيه فإن زيادة كمية النقود سيؤدي الى ارتفاع الاسعار ثم إعاقه الصادرات وزيادة الاستيرادات، وبذلك سوف تتسرب الكمية النقدية (المعادن النفيسة) التي حصل عليها من البلد الاول، وهنا يكون توازن تلقائي للميزان التجاري.

الفصل الثاني نظريات التجارة الخارجية

يمكن القول إن نظرية التوازن التلقائي لهيوم تتلخص في أن المعدن النفيس يتوزع تلقائياً على البلدان الداخلة في علاقات تجارية من دون الحاجة الى تدخل الدولة كما نادى به المدرسة التجارية.

يستند هيوم في رأيه على مجموعة من الافتراضات الأساسية التي تتضمن:

أ- الربط بين كمية النقود والمستوى العام للأسعار من خلال نظرية كمية النقود حيث أن التغيرات في العرض النقدي (M) تنعكس طردياً على المستوى العام للأسعار (P) على افتراض ثبات سرعة النقود (V) وهي عدد مرات استخدام وحدة النقد خلال الزمن، وأن الدخل (Y) يظل كما هو عند العمالة الكاملة.

$$M.V=P.Y..... (1)$$

ب- أن الطلب على السلعة في التجارة الدولية سواء كانت الصادرات أو الواردات هو طلب مرن، الذي يعني أن أي تغيير نسبي في أسعار الصادرات أو الواردات يؤدي إلى تغيير أكبر في الكمية المطلوبة منها.

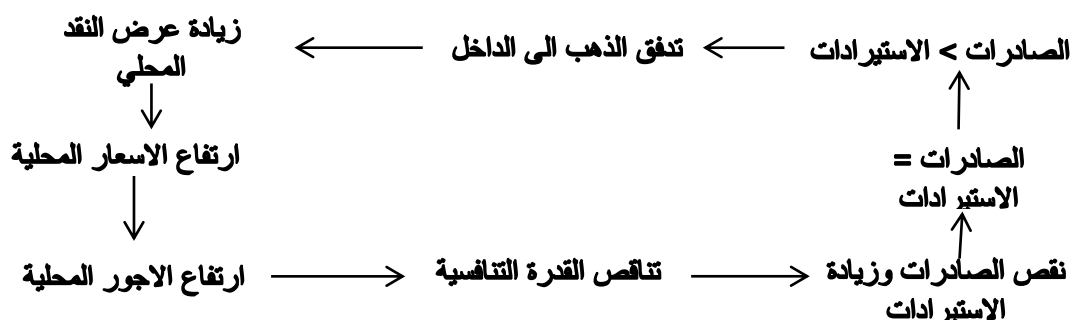
ج- يفترض هيوم مرونة كل من الأسعار والأجور في ظل المنافسة الكاملة في أسواق السلع والخدمات وأسواق عناصر الإنتاج أي الربط بين التغيرات في أسعار السلع ومستوى الأجور، فزيادة الطلب على العمل سوف يؤدي إلى ارتفاع في الأجور والعكس صحيح (قانون العرض والطلب).

د- افترض هيوم سيادة قاعدة الذهب على المستوى الدولي، أي ارتباط كل العملات المتداولة في المبادلات الدولية ارتباطاً مباشراً بالذهب من خلال تحديد ما تساويه كل عملة بمقدار معين من الذهب، وبالتالي تصبح هذه العملات مرتبطة ببعضها البعض وقابلة للتحويل فيما بينها.

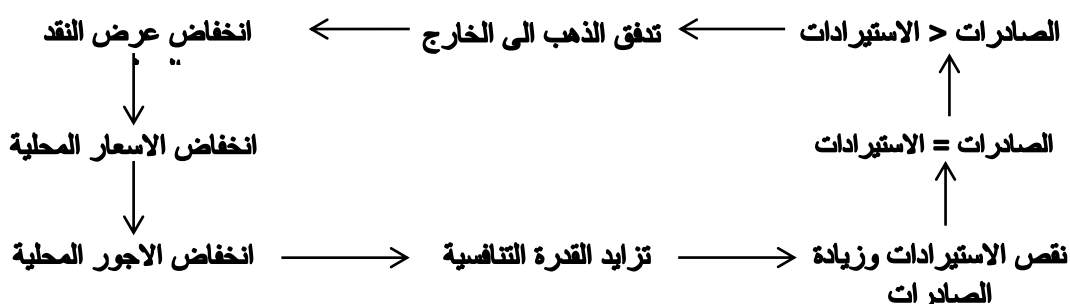
الفصل الثاني نظريات التجارة الخارجية

آلية التوازن التلقائي للميزان التجاري وفق نظرية دافيد هيوم

حالة الفائض



حالة العجز



2- نظرية الميزة المطلقة

افترض آدم سميث Adam smith في كتابه ثروة الامم الذي صدر عام 1776 أن سبب قيام التجارة الخارجية يعود الى الميزات المطلقة التي تتمتع بها الدولة، إذ يمكن لكل دولة ان تتخصص في إنتاج سلعة واحدة أو مجموعة من السلع تكون تكلفة إنتاجها أقل من تكلفة هذه السلعة في الدولة الاخرى، ثم استبدال الفائض من إنتاج هذه السلع بالفائض من إنتاج الدول الاخرى من السلع الأخرى التي تكون تكلفة إنتاج هذه السلع فيها أقل لتمتع هذه الدول بميزة مطلقة في إنتاجها.

الفصل الثاني نظريات التجارة الخارجية

إن نظرية آدم سميث تخضع لفرضيات المدرسة الكلاسيكية وهي:

أ- وجود دولتين فقط في التبادل التجاري.

ب- وجود سلعتين.

ج- عنصر العمل هو العنصر الانتاجي المهم الذي يعد محور العملية الانتاجية.

د- ظروف السوق ظروف منافسة تامة داخل كل دولة ليكون سعر السلعة التبادلي واحدا ويتحدد بفعل قوى العرض والطلب.

هـ- حرية انتقال عنصر العمل بين الصناعات داخل الدولة الواحدة وعدم انتقاله الى الدول الاخرى، الامر الذي يترتب عليه أن يسود أجر واحد لعنصر العمل داخل المجتمع الواحد.

و- عدم تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية الا بأقل قدر ممكن.

اعتقد آدم سميث أن ظروف الحرية الاقتصادية هي الاكثر ملائمة لزيادة الطاقة الانتاجية، حيث يصبح الافراد احرار في اختيار انشطتهم التي تحقق لهم مصالحهم، وهذا الدافع وحده (تحقيق المصلحة الفردية) يدفع الافراد الى التخصص في الانشطة التي تتناسب مع قدراتهم الخاصة، وهكذا يتم تقسيم العمل بما يحقق اعلى انتاجية ممكنة في ظل المنافسة التامة.

لم يؤمن آدم سميث بأهمية دور الدولة في النشاط الاقتصادي عكس ما نادى به الفكر التجاري، بل على العكس امن سميث بوجود يد خفية تسعى الى تحقيق مصلحة المجتمع ككل عندما يكون الافراد احرار في اختيار الانشطة الاقتصادية التي تحقق لهم مصالحهم الشخصية في اطار القانون والحفاظ على حقوق الملكية الخاصة، والدور الوحيد الذي يمكن ان تلعبه الدولة هو الحفاظ على كفاءة السوق بصورة تلقائية وبدون اي شوائب احتكارية.

الفصل الثاني نظريات التجارة الخارجية

تطرح النظرية المثال الافتراضي الآتي في الجدول 1 الذي يوضح تباين الكلفة المطلقة من خلال ساعات العمل في إنتاج كل وحدة مع وجود بلدين لا غيرهما فرنسا والهند وسلعتين هما الرز والفولاذ.

الجدول (1) مثال افتراضي لنظرية الميزة المطلقة

الدولة \ السلعة	الرز	الفولاذ
فرنسا	50 ساعة / وحدة	40 ساعة / وحدة
الهند	20 ساعة / وحدة	80 ساعة / وحدة

لغرض إنتاج وحدة من الرز في فرنسا فإنها تحتاج الى 50 ساعة عمل، وفي الهند يتطلب إنتاج الرز 20 ساعة عمل فقط، تكلفة الرز في فرنسا تكون أكبر مقارنة بالهند، وإنتاج وحدة واحدة من الفولاذ في فرنسا تحتاج الى 40 ساعة عمل فقط، أما في الهند فإنها تحتاج الى 80 ساعة عمل أي أن تكلفة انتاجها في الهند أكبر من تكلفة إنتاجها في فرنسا.

وعليه فإن الهند لا تمتلك فائدة مطلقة في إنتاج الفولاذ وأن فرنسا لا تمتلك فائدة مطلقة في إنتاج الرز، وبذلك فإن كلاً من البلدين يمتلكان فائدة مطلقة في إنتاج سلعة واحدة، وأن التجارة سوف تعود على الطرفين بالفائدة، وعلى هذا فإن فرنسا تخصص بإنتاج الفولاذ وتصدر الفائض الى الهند، وإن الهند تخصص بإنتاج الرز وتصدر الفائض الى فرنسا.

فرنسا:

إنتاج الفولاذ: مع وجود 90 ساعة سوف تنتج 2.25 وحدة من الفولاذ

$$2.25 = \frac{90}{40}$$

الفصل الثاني نظريات التجارة الخارجية

الهند:

إنتاج الرز: مع وجود 100 ساعة عمل سوف تنتج 5 وحدات من الرز

$$5 = \frac{100}{20}$$

أهم الانتقادات التي تعرضت لها نظرية آدم سميث:

أ- أنها مفردة في التبسيط، فهي تحصر التبادل بين الدولتين فقط في حين أن المسألة أكثر تعقيدا بوجود سلع متعددة وأكثر من دولة في التبادل التجاري.

ب- تصدق نظرية التكاليف المطلقة بالنسبة للدول التي تتمتع بالميزة المطلقة في إنتاج سلعة ما ولكن قد يحدث في بعض الحالات أن توجد بعض الدول التي تفتقد للميزة المطلقة في إنتاج بعض السلع، أي أن إنتاجيتها ضعيفة بالنسبة للإنتاج وتجد نفسها أمام استيراد السلعتين الضروريتين للاستهلاك مما يحقق منافع اقتصادية للدول المصدرة وتحرم الدول المستوردة من هذه الميزة.

ونتيجة لهذه الانتقادات وضع دافيد ريكاردو نظريته في التجارة الدولية، والتي تقوم على أساس التفوق النسبي أو الميزة النسبية في إنتاج السلع والتخصص على هذا الأساس، والتي عدت أساسا للنظريات الكلاسيكية في التجارة الدولية.

3- نظرية الميزة النسبية

إن تحليل آدم سميث لم يُجب على التساؤلات من حيث ماذا لو لم تتخصص الدولة في إنتاج أي سلعة، وماذا لو تخصصت الدولة الأخرى في إنتاج السلعتين.

الفصل الثاني..... نظريات التجارة الخارجية

يجيب دافيد ريكاردو David Ricardo على هذا التساؤل بعد أكثر من أربعين عاماً من خلال نظريته التي عرفت باسم نظرية الميزة النسبية أو ما تسمى بنظرية التكاليف النسبية من خلال كتابه الذي نشره عام 1817 بعنوان مبادئ الاقتصاد السياسي والضرائب.

تفترض هذه النظرية أنه في حالة وجود حرية تجارة فإن كل دولة تتخصص في إنتاج السلع التي تستطيع إنتاجها بتكلفة متخصصة نسبياً عن غيرها من الدول الأخرى، وتستورد السلع التي ينتجها الخارج بتكلفة منخفضة نسبياً، أي تتمتع في إنتاجها بميزة نسبية، أي أن التجارة الخارجية تكون إذا اختلفت التكاليف النسبية لإنتاج السلع بين الدول، حتى وإن لم تمتلك الدولة ميزة مطلقة في إنتاج سلعة معينة، وإن تتخصص الدولة في تصدير سلعة تمتلك ميزة نسبية في إنتاجها وليس ميزة مطلقة.

افتراضات النظرية:

- أ- وجود بلدين وسلعتين فقط في التبادل التجاري الدولي.
- ب- العمل وحدة العنصر المستخدم في عملية الإنتاج.
- ج- يخضع إنتاج السلعتين الى عوائد ثابت الحجم.
- د- لا توجد كلف نقل.
- هـ- العمل يكون متحركاً داخل البلد وغير ممكن خارج البلد.
- و- وجود عنصر المنافسة في كل المنتجات والاسواق.
- ز- التجارة الحرة لا تؤثر على الدخل النسبي للشعوب والارباح التجارية يجب توزيعها.
- ح- تتم التجارة بين البلدين عن طريق المقايضة.
- ط- الاقتصاد العالمي ثابت (لا يوجد تطور تكنولوجي أو تنمية اقتصادية).

الفصل الثاني..... نظريات التجارة الخارجية

ولتوضيح ما جاء بنظرية ريكاردو في الجدول 2 يفترض وجود دولتين (البرتغال، انكلترا) وسلعتين (النبيد، المنسوجات) تنتجها الدولتان ونفقات انتاج الوحدة الواحدة مقدرة بساعات العمل.

الجدول (2) مثال افتراضي لنظرية الميزة النسبية

انكلترا	البرتغال	الدولة السلعة
120	80	النبيد
100	90	المنسوجات
$0.83 = \frac{100}{120}$	$1.12 = \frac{90}{80}$	التكلفة النسبية للمنسوجات
$1.2 = \frac{120}{100}$	$0.88 = \frac{80}{90}$	التكلفة النسبية للنبيد

يلاحظ في الجدول أن البرتغال تنتج السلعتين بتكلفة مطلقة أقل من انتاجها في انكلترا، إلا أن التكلفة النسبية لإنتاج النبيد فيها أقل من التكلفة النسبية لإنتاج المنسوجات. أما في انكلترا فإن التكلفة المطلقة لإنتاج السلعتين أكبر مما هو في البرتغال، وإن التكلفة النسبية لإنتاج المنسوجات في انكلترا أقل من التكلفة النسبية لإنتاج النبيد.

وعليه فإن من مصلحة البرتغال أن تخصص في انتاج النبيد وان تستورد المنسوجات من انكلترا. وأن من مصلحة انكلترا أن تخصص في انتاج المنسوجات وتستورد النبيد من البرتغال.

الفصل الثاني نظريات التجارة الخارجية

الانتقادات الموجهة لنظرية التكاليف النسبية لريكاردو:

أ- الرافض لنظرية العمل كأساس للقيمة، لأنه نادراً ما يكون العمل العنصر الوحيد في عملية الانتاج فهناك عناصر اخرى وهو جزء منها.

ب- تقترض النظرية ان العمل متجانس، والصحيح ان العمل غير متجانس لأنه يختلف في النوعية والكفاءة والخبرة.

ج- اعتمد ريكاردو على نموذج بسيط يقوم على دولتين فقط في ظل ثبات تكاليف الانتاج، وهذا امر يخالف الواقع العملي بسبب تشابك العلاقات الاقتصادية الدولية بين عدد كبير من الدول المختلفة.

د- تقترض النظرية عدم امكانية انتقال عناصر الانتاج بين دولة واخرى، وان حجم عوامل الانتاج ثابتة لدى الدولة، وهي بذلك تكون نظرية ساكنة غير ديناميكية وهذا غير منطقي لان عناصر الانتاج التي تمتلكها الدولة قابلة للزيادة والنقصان والانتقال ولا سيما عنصري العمل ورأس المال.

4- نظرية القيم الدولية (معدل التبادل الدولي)

جاءت هذه النظرية لتطوير نظرية التكلفة النسبية لريكاردو على يد الاقتصادي جون ستيوارت ميل John Stuart Mill عام 1848، فبعد أن عجز ريكاردو عن السير في نظريته ليحدد معدلات التبادل الدولي، حل جون ستيوارت ميل الكيفية التي تحدد بها المعدلات التي ستتبادل بها السلع وكذلك الكيفية التي تتوزع بها فوائد التقسيم الدولي للعمل بين الدول التي تتمتع بميزات نسبية في انتاج سلع معينة وتخصص فيها وتبادلها بسلع اخرى لا تتمتع في انتاجها بميزات نسبية، وقام بتثبيت التكلفة لكل من السلعتين وافترض بدلاً من ذلك ان الذي يتغير هو حجم الانتاج من السلعتين وليس العمل.

الفصل الثاني نظريات التجارة الخارجية

قدم ميل مثالا عددياً مختلفاً عن المثال الذي استخدمه ريكاردو في الجدول 3 بافتراض ان انكلترا والمانيا لديهما كمية عمل متساوية وإذا تم استخدامهما في كل دولة فيمكن الحصول على كمية انتاج من السلعتين على النحو الاتي:

الجدول (3) مثال افتراضي لنظرية القيم الدولية

السلعة الدولة	ياردة من الاقمشة القطنية	ياردة من الاقمشة التيلية
انكلترا	10	15
المانيا	10	20

يتضح من الجدول أن انكلترا باستخدام كمية عمل معينة تستطيع ان تنتج اما 10 ياردة من القماش القطني او 15 ياردة من الاقمشة التيلية، وباستخدام كمية العمل نفسها تستطيع المانيا انتاج 10 ياردة من الاقمشة القطنية و 20 ياردة من الاقمشة التيلية.

ومن بيانات الجدول نستنتج أن معدل التبادل بين السلعتين:

$$\frac{15}{10} \leftarrow \text{انكلترا (1) ياردة قطن} = 1.5 \text{ ياردة تيل}$$

$$\frac{20}{10} \leftarrow \text{المانيا (1) ياردة قطن} = 2 \text{ ياردة تيل}$$

إن انكلترا تتمتع بميزة نسبية في إنتاج القطن لأن الياردة من قماش القطن يتم مبادلتها بـ 1.5 ياردة من الاقمشة التيلية داخل انكلترا، بينما في المانيا يتم مبادلة الياردة نفسها من القطن بـ 2 ياردة من التيل، أي أن معدل التبادل الداخلي بين القماش القطني والقماش التيلية في انكلترا هو (1:1.5) وفي المانيا هو (1:2).

الفصل الثاني نظريات التجارة الخارجية

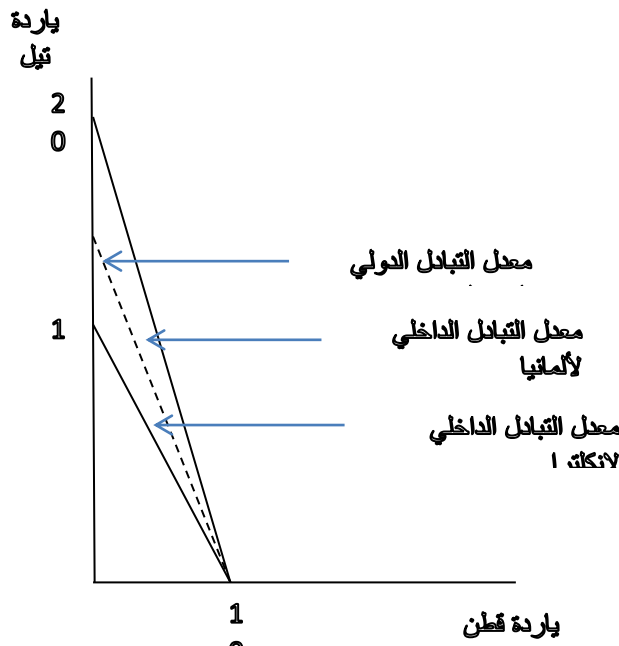
انكلترا (1) ياردة تيل = 0.66 قطن ← $\frac{10}{15}$

المانيا (1) ياردة تيل = 0.5 ياردة قطن ← $\frac{10}{20}$

نستنتج من ذلك أن المانيا تتمتع بميزة نسبية في إنتاج التيل، لأن الوحدة من التيل يتم مبادلتها في المانيا 0.5، بينما يتم مبادلة الوحدة نفسها من التيل في انكلترا 0.66 من القماش.

أي أن معدل التبادل الداخلي بين التيل والقطن في انكلترا هو (1: 0.66) وفي المانيا هو (0.5: 1).

توضيح ما قدمه ميل بيانياً



الشكل (1) نظرية القيم الدولية

الفصل الثاني نظريات التجارة الخارجية

يمثل المحور الأفقي سلعة القطن والمحور الرأسي سلعة التيل، الخط المتقطع هو معدل التبادل الدولي المحتمل يقع بين التبادل الداخلي للدولتين.

تتوقف المكاسب من قيام التجارة بين الدولتين على مدى قرب أو بعد معدل التبادل الدولي من معدل التبادل المحلي لكل من الدولتين، فتزداد مكاسب المانيا من قيام التجارة اذا ابتعد معدل التبادل الدولي عن معدل التبادل الخاص بها واقترب من معدل التبادل الداخلي في انكلترا والعكس صحيح، والامر ينطبق على انكلترا.

5- نظرية الميزة النسبية وتكلفة الفرصة البديلة ومنحنى إمكانيات الإنتاج

تكلفة الفرصة البديلة

مما لا شك فيه أن اعتماد المفكرين الكلاسيك ومن بينهم آدم سميث، ودافيد ريكاردو على النظرية القيمة في العمل يعد نقطة ضعف واضحة، إذ أن هذه النظرية تعتمد على افتراضات يصعب أن تتحقق في الواقع، ومن هذه الافتراضات أن عنصر العمل هو العنصر الانتاجي الوحيد المستخدم في العملية الإنتاجية، وأن عنصر العمل يستخدم بنسبة ثابتة في إنتاج كافة السلع، وكذلك تفترض النظرية أن عنصر العمل يتكون من وحدات متجانسة، والحقيقة أن هناك عناصر إنتاج أخرى هي عنصر رأس المال وعنصر الأرض الذي يمثل كافة الموارد الطبيعية، كذلك فعنصر العمل لا يستخدم بنسب ثابتة في إنتاج كافة السلع حيث يوجد بعض المنتجات (كثيفة لعنصر العمل كالمنسوجات ومن ناحية أخرى هناك بعض المنتجات (كثيفة رأس المال) كصناعة الصلب. كذلك فإن عنصر العمل ينقسم إلى العديد من الأنواع وفقا لدرجة المهارة ومستوى التدريب التي تؤثر بالطبع على إنتاجية العامل وبالتالي على معدل الأجور.

الفصل الثاني نظريات التجارة الخارجية

حيث قدم Haberler (اقتصادي الماني) في كتابه عام 1933 شرحاً لقانون الميزة المقارنة بدلالة تكلفة الفرصة البديلة أو نفقة الاختيار (نفقة الاستبدال) بدلا من نظرية القيمة في العمل، مضمونها يتمثل في أن تكلفة سلعة هي الكمية من سلة أخرى التي يجب أن يتم التنازل عنها لكي يتمكن تحرير المواد اللازمة لإنتاج وحدة إضافية من السلعة الأخرى.

وبالتالي تكون للدولة ذات تكلفة الفرصة الاقل لسلعة ما ميزة نسبية في تلك السلعة. وان اختلاف الاسعار النسبية للسلع هو الدافع لقيام التبادل، إذ إن معدل التبادل يتحدد بواسطة تلاقي قوى العرض والطلب للدولتين. والمثال الاتي في الجدول 4 يوضح عمل النظرية، اذ يتضمن عدد الوحدات المنتجة.

الجدول (4) مثال افتراضي لنظرية تكلفة الفرصة البديلة

البلد المنتج	اسبانيا	ايطاليا
قمح W	6	1
قطن C	4	2

يمكن تقدير تكلفة الفرص البديلة في انتاج القمح:

لكي تقوم اسبانيا بإنتاج وحدة واحدة اضافية من القمح يجب عليها ان تضحي بمقدار

$$\frac{2}{3} \text{ قطن}$$

لان 6 قمح = 4 قطن

$$W = \frac{4}{6} C \quad \text{اي} \quad W = \frac{2}{3} C$$

الفصل الثاني نظريات التجارة الخارجية

لكي تقوم بإنتاج وحدة اضافية من القمح في ايطاليا يجب التضحية بمقدار 2 من القطن.

$$W = 2c$$

وهنا نلاحظ أن تكلفة الفرصة في اسبانيا أقل منها في ايطاليا في إنتاج القمح أي أن اسبانيا تتمتع بميزة نسبية في إنتاج القمح.

والان يمكن حساب تكلفة الفرصة البديلة في إنتاج القطن.

$$C = \frac{3}{2} W \quad C = 1.5 W \quad \text{اسبانيا} =$$

$$C = \frac{1}{2} W \quad C = 0.5 W \quad \text{ايطاليا} =$$

نلاحظ أن تكلفة الفرص البديلة في إنتاج القطن في اسبانيا أكبر منها في إيطاليا، وبالتالي ايطاليا لديها ميزة نسبية في إنتاج القطن.

أي أن اسبانيا تتخصص في إنتاج القمح وايطاليا في إنتاج القطن، اعتماداً على نفقة تكلفة الفرص البديلة (نفقة الاختيار).

منحنيات السواء المجتمعية (الطلب)

المتعارف عليه في دراسة سلوك المستهلك، فإن هذا الأخير يهدف إلى إشباع حاجاته عن طريق المنفعة التي تقدمها له السلع والخدمات المختلفة، وبما أن المنفعة غير قابلة المقياس كميًا، فقد عمد الاقتصاديون وعلى رأسهم (Hicks) إلى دراسة سلوك المستهلك عن طريق منحنيات سواء، ومضمونها يتمثل في أن اختيار السلع لا يتم عن طريق قياس المنفعة وأنهما عن طريق المفاضلة بين مجموعة مختلفة من الكميات على أساس الإشباع الذي يحصل عليه من كل مجموعة، ومن خصائص منحنيات السواء أنها لا تتقاطع، وأنها تتجه من أعلى إلى أسفل ومن اليسار إلى اليمين وأنها محدبة في اتجاه

الفصل الثاني نظريات التجارة الخارجية

النقطة الأصل ولها ميل سالب.

إن رسم منحنيات السواء المجتمعية لكافة المجموعات الممكنة أمام البلد والتي تعكس اختياره كميات مختلفة من هاتين السلعتين تشكل ما يسمى بخريطة السواء.

لقد أطلق على نسبة الاحلال بين سلعتين اسم معدل الاحلال الحدي (MRS_{CW}) وهو يعبر عن عدد الوحدات من السلعة (W) التي يجب ان تحل محل وحدة واحدة من السلعة (C) اي يبقى البلد على نفس منحنى السواء.

يبين منحنى السواء المجتمعي الترابطات المختلفة لسلعتين بحيث ينطوي كل ترابط نفس الاشباع على المنحنى اللاحق يكون اكبر منه على المنحنى السابق وبالرجوع الى الشكل فأن :

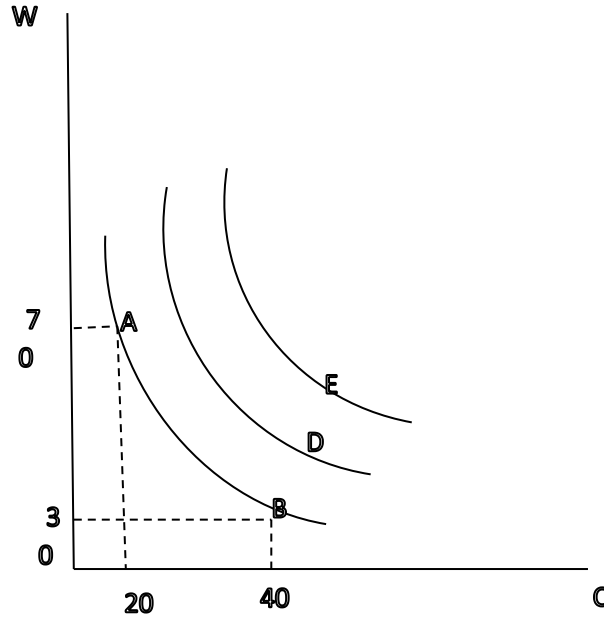
$$A=E < D < B$$

مثلا من النقطة A الى النقطة B تعطي معدل الاحلال الحدي

$$MRS_{CW} = \frac{\Delta W}{\Delta C} = \frac{|30 - 70|}{|40 - 20|} = \frac{40}{20} = 2$$

$$W = 2C$$

الفصل الثاني نظريات التجارة الخارجية



الشكل (2) منحنيات السواء المجتمعية

منحنيات إمكانيات الإنتاج: (العرض)

وتسمى أيضا منحنيات التحويل (منحى إمكانيات الإنتاج) وهو يبين كل الترابطات المختلفة البديلة للسلعتين التي يمكن لبلد أن ينتجها بالاستخدام الكامل لجميع عوامل الإنتاج وبأحسن تكنولوجيا متاحة، ويشير منحنى إمكانيات الإنتاج إلى المعدل الحدي للتحويل (MRT_{CW})، أي إلى كمية سلعة ما التي يتعين أن يتخلى عنها البلد في سبيل الحصول على وحدة إضافية من السلعة الأخرى، وفي حالة التكاليف الثابتة فإن منحنى إمكانيات الإنتاج يكون خطأ مستقيماً بميل (مطلق) يساوي تكاليف الفرصة الثابتة.

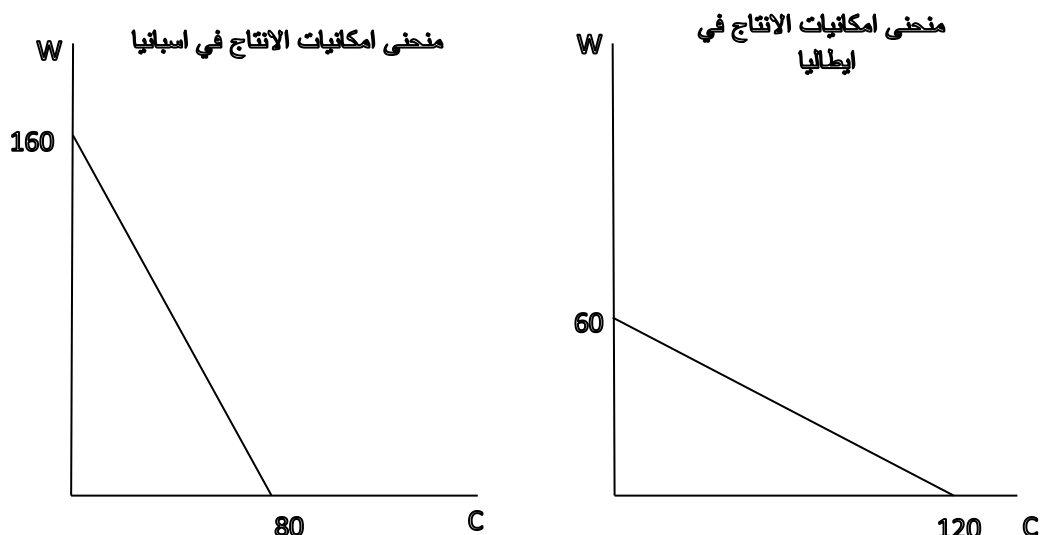
الفصل الثاني نظريات التجارة الخارجية

ويمكن توضيح نظرية تكلفة الفرصة البديلة في حالة النفقات الثابتة من خلال المثال الآتي في الجدول 5 الذي يوضح المجموعة السلعية المختلفة التي يمكن أن تنتج في كل من اسبانيا وايطاليا على افتراض أن السلعتين هما القمح والقطن.

الجدول (5) امكانيات الانتاج

اسبانيا		ايطاليا		المجموعات السلعية
القمح W	القطن C	القمح W	القطن C	
160	0	60	0	1
140	10	50	20	2
100	30	40	40	3
60	50	30	60	4
40	60	20	80	5
20	70	10	100	6
0	80	0	120	7

الفصل الثاني نظريات التجارة الخارجية



الشكل (3) منحنى امكانيات الانتاج

يتضح من الجدول أن ايطاليا تستطيع توجيه كافة الموارد الاقتصادية المتاحة لديها لإنتاج القمح وفي هذه الحالة فإن أقصى إنتاج يمكن أن تحصل عليه هو 60 وحدة قمح.

أما إذا قررت توجيه كافة الموارد المتاحة لديها لإنتاج القطن فإن أقصى إنتاج سيكون 120 وحدة قطن.

أما إذا قررت إيطاليا إنتاج كل من القمح والقطن في الوقت نفسه فإن ذلك يتطلب تقليل الإنتاج من إحدى السلعتين مقابل زيادة الإنتاج من السلعة الأخرى.

فمثلا تستطيع ايطاليا إنتاج القطن والقمح عن طريق تقليل انتاج القمح من 60 وحدة إلى 50 وحدة أي بانخفاض قدرة 10 وحدات في سبيل إنتاج 20 وحدة قطن وهكذا.

الفصل الثاني نظريات التجارة الخارجية

نستنتج أنه في سبيل إنتاج 20 وحدة قطن (C) إضافية يتم التخلي عن 10 وحدات من القمح (W) أي أن:

$$20C = 10W$$

$$C = \frac{1}{2} W$$

ويمكن استنتاج ذلك عن طريق حساب الميل المطلق لمنحنى امكانيات الانتاج :

$$MRT_{CW} = \frac{PC}{PW} = \left| \frac{\Delta W}{\Delta C} \right|$$

وذلك بأخذ القيم القصوى للإنتاج في الدولة وهي :

$$MRT_{CW} = \frac{PC}{PW} = \frac{60}{120} = \frac{1}{2}$$

$$C = \frac{1}{2} W \quad , \quad W = 2C \quad \text{في ايطاليا}$$

أما في اسبانيا فإننا نلاحظ نفس الملاحظات السابقة في ايطاليا ويمكن حساب الميل للطلق المنحني إمكانيات الإنتاج :

$$MRT_{cw} = \frac{PC}{PW} = \frac{160}{80} = 2$$

$$C = 2W \quad , \quad W = \frac{1}{2} C \quad \text{في إسبانيا}$$

وهنا نستنتج أن ايطاليا تتمتع بميزة في إنتاج القطن، أما اسبانيا تتمتع بميزة نسبية في إنتاج القمح.

ومن خلال الشكل 3 يمكن تقديم الاستنتاجات الآتية:

أ- منحنيات إمكانيات الإنتاج تأخذ صورة الخط المستقيم الذي يعني أن تكلفة الفرصة البديلة ثابتة.

الفصل الثاني نظريات التجارة الخارجية

ب- إن عناصر الإنتاج المستخدمة في العملية الإنتاجية تصلح بصورة تامة للانتقال من إنتاج القمح إلى إنتاج المنتجات دون الحاجة إلى زيادة التكاليف.

ج- كافة النقاط الواقعة تحت منحنى إمكانيات الإنتاج (الخط المستقيم) يمكن أن تتجهها الدولة ولكن لن تضمن استخداماً كاملاً للموارد الاقتصادية المتاحة.

د- كافة النقاط الواقعة تحت منحنى إمكانيات الإنتاج تمثل استخداماً كاملاً للموارد الاقتصادية المتاحة في ظل الفن التكنولوجي المتاح.

هـ- كافة النقاط الواقعة خارج منحنى إمكانيات الإنتاج تمثل المجموعات السلعية التي لا يمكن إنتاجها باستخدام الموارد المتاحة.

و- منحنى إمكانيات الإنتاج (خط الفرصة البديلة) منحدر من الأعلى إلى الأسفل جهة اليمين دليل على أن الدولة يجب أن تقلل من إنتاج إحدى السلعتين إذا أرادت إنتاج المزيد من السلع الأخرى.

ز- إن ميل منحنى تكلفة الإنتاج ثابت ويساوي تكلفة الفرصة البديلة بين السلعتين.

ح- بينما تبقى تكلفة الفرصة البديلة ثابتة داخل الدولتين فإنها تختلف بينهما لتخلق فرصة لقيام التجارة.

ط- في حالة غياب التجارة فإن منحنى إمكانيات الإنتاج يمثل حد استهلاك كل بلد.

أساس التجارة والمكاسب في حالة التوازن

في غياب التجارة يكون البلد في حالة توازن عندما يصل إلى أعلى منحنى سواء ممكن بمنحنى إمكانيات إنتاجه والميل المشترك للمنحنى عند نقطة التماس يعطي السعر السلعي الداخلي التوازني النسبي:

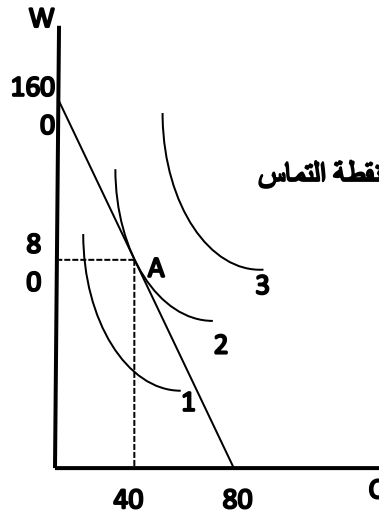
الفصل الثاني نظريات التجارة الخارجية

$$MRScw = MRTcw$$

وعندما يختلف هذا السعر النسبي لما قبل التجارة في البلدين، عندها يكون هناك أساس بتجارة متبادلة الميزة بينهما ويحدث التخصيص في الإنتاج والتجارة.

إذ أنه يمكن أن نفهم مدلول نقطة التوازن (A) باعتبارها نقطة وحيدة يتعذر وجود مثيلاتها إذا عرفنا أنها إذا تحقق أقصى منفعة ممكنة للدولة لأنها:

- تقع على خط إمكانيات الإنتاج أي أنها ضمن الإمكانيات الإنتاجية للدول.
- تقع على أعلى منحنى سواء مجتمعي يمكن للدولة أن تصل إليه بإمكانياتها المتاحة.



الشكل (4) خط امكانيات الانتاج ومنحنى السواء

الفصل الثاني نظريات التجارة الخارجية

هذه النقطة هي أفضل نقطة ينتج ويستهلك عندها البلد إذا تحقق أقصى إشباع ممكن اعتمادا على الامكانيات المتاحة، وإذا تخصص كل بلد في إنتاج السلعة التي له فيها ميزة نسبية فإن ذلك يؤدي الى قيام التجارة التي تعود بمكاسب لصالح الطرفين في أكثر الحالات. بالرجوع الى المثال السابق، إذا تخصصت إيطاليا في إنتاج القطن تصبح نقطة الإنتاج هي النقطة B وهي تساوي (120 وحدة قطن) والتي تمثل التخصص الكامل في القطن.

أما إسبانيا فإنها سوف تخصص تخصص كامل في إنتاج القمح أي إنتاج ما يقدر (160 وحدة قمح).

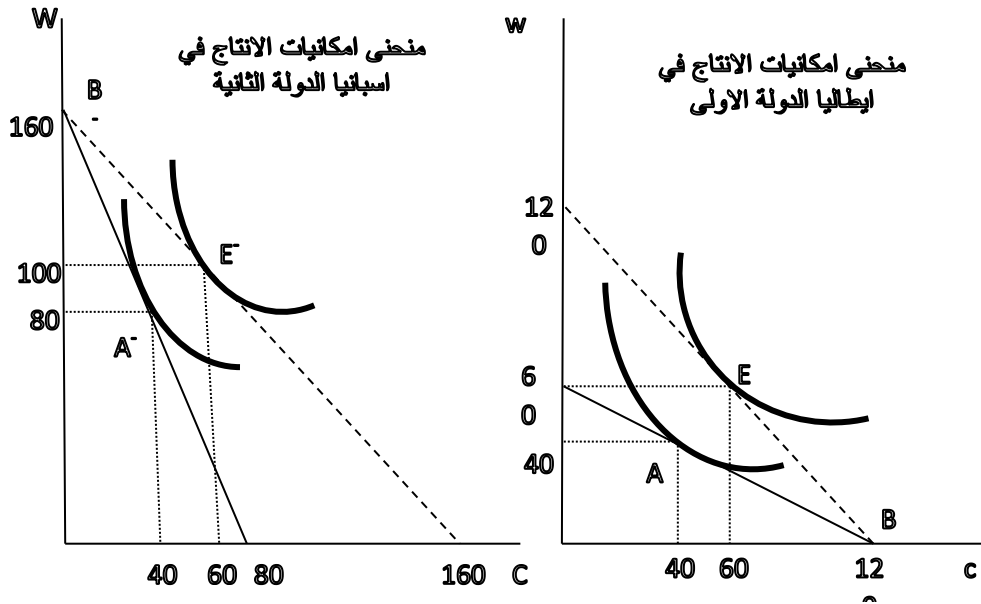
بافتراض أن إيطاليا تنتج وتستهلك عند النقطة (A) وإسبانيا تنتج وتستهلك عند النقطة (A⁻) فإن التجارة ممكنة داخل الحدود

$$\frac{1}{1} < \frac{PC}{PW} < 2$$

فإذا استقر معدل التبادل الدولي عند 1 أي (C = W) فإن الدولة (1) تستطيع التحرك من نقطة الانتاج (A) إلى نقطة الانتاج (B) وتبادل 60 وحدة من إنتاجها البالغ 120 وحدة قطن مقابل الحصول على 60 وحدة قمح من الدولة الأخرى، وتنتهي باستهلاك تمثله النقطة (E) عند ذلك تحقق زيادة في الاستهلاك تقدر: (20 W, 20 C) بالمقارنة مع حالة عدم التخصص.

ونفس الأمر في الدول الأخرى حيث تتحرك في الانتاج من القطة (A⁻) إلى النقطة (B⁻)، وتبادل (60) وحدة من إنتاجها البالغ 160 وحدة قمح مقابل الحصول على (60) وحدة من القطن، وتنتهي باستهلاك عند القطة (E⁻) بكسب قدرة (20 W, 20 C).

الفصل الثاني نظريات التجارة الخارجية



الشكل (5) منحنى امكانيات الانتاج في ايطاليا

اسبانيا: نقطة الإنتاج القديمة هي (A^-) وهي نفسها نقطة الاستهلاك القديمة

نقطة الإنتاج الجديدة هي (B^-) أما نقطة الاستهلاك الجديدة فهي (E^-) .

ايطاليا: نقطة الإنتاج القديمة هي (A) نفسها نقطة الاستهلاك القديمة

نقطة الإنتاج الجديدة هي (B) أما نقطة الاستهلاك الجديدة فهي (E) .

نقاط الإنتاج الجديد: ايطاليا $(120 C, 0W)$

اسبانيا $(0 C, 120W)$

الفصل الثاني نظريات التجارة الخارجية

ثالثاً: النظريات الحديثة

1- نظرية وفرة عوامل الإنتاج:

بدأ تحليل هذه النظرية بما انتهت اليه النظريات السابقة، فأن النقد الرئيس الذي يمكن توجيهه لتلك النظريات هو أنها تجاهلت الاجابة عن السؤال الاكثر عمقاً، وهو: إذا كانت التجارة تقوم بين الدول عندما تختلف التكاليف أو الميزة النسبية بينهما، فلماذا إذن تختلف التكاليف النسبية بين هذه الدول؟

وهذا تحديداً ما أجابت عنه النظرية الحديثة لتفسير التجارة الخارجية او نظرية نسب عناصر الانتاج التي قدمها كل من الاقتصاديين السويديين هكشر Hecksher عام (1919) وتلميذه اولين Ohlin عام (1924)، اللذين غالباً ما يتم إدراج مساهمتهما تحت عنوان النظرية الحديثة في التجارة الخارجية، وتسمى ايضاً بنظرية هبات الموارد (الأرض، العمل، رأس المال).

افتراضات النظرية:

- أ- وجود دولتين.
- ب- وجود سلعتين.
- ج- وجود عنصرين في انتاج السلعة هما الارض ورأس المال.
- د- ان وفرة العنصرين العمل ورأس المال تختلف من دولة الى اخرى، فهناك دولة وفيرة لعنصر العمل ودولة وفيرة لعنصر رأس المال.
- هـ- سيادة حالة المنافسة التامة في جميع الاسواق للبلدين.

الفصل الثاني..... نظريات التجارة الخارجية

و- سيادة حالة الاستخدام التام.

ز- عناصر الانتاج تتحرك بحرية داخل البلد الواحد الا انها لا تنتقل بين البلدين.

ح- عدم وجود تكاليف نقل.

ط- عدم وجود عوائق تجارية كالتعريفات الجمركية.

ك- إن حالة التكنولوجيا معطاة إلا انها متطابقة في كل دول العالم، بمعنى أن هناك دالة انتاج واحدة لكل سلعة، ودالة الانتاج هذه تخضع لعوائد الحجم الثابتة (سهولة اشتقاق منحني امكانيات الانتاج).

ل- ظروف الطلب متشابهة في كل مكان في العالم، اي ان تفضيلات المستهلكين واذواقهم متشابهة.

م- يجب ان يكون هناك سلعة كثيفة لاستخدام العمل كسلعة النسيج وسلعة كثيفة لاستخدام الارض كالقمح.

هذه النظرية ترى مثلاً ان ما يفسر قيام الهند والصين بتصدير الاحذية والملابس يكمن في كونهما تتمتعان بوفرة في اليد العاملة الامر الذي يجعل هاتين السلعتين تنتج بكلف أرخص نسبياً لان انتاج هاتين السلعتين يحتاج الى كثافة في استخدام عنصر العمل وهو وافر نسبياً في هاتين الدولتين.

ان ما يفسر قيام الولايات المتحدة الامريكية وكندا بتصدير القمح كونهما تتمتعان بوفرة الارض والمناخ الملائم لإنتاجه، وبالتالي فإنه ينتج فيهما بكلفة نسبية ارخص من بلد اخر لا يتمتع بوفرة نسبية بالأرض.

الفصل الثاني نظريات التجارة الخارجية

النتائج النظرية الاضافية المترتبة على نظرية هكشر - أولين

يمكن تقسيم نظرية هكشر - أولين الى نظريتين فرعيتين:

الاولى: تساوي أسعار عناصر الانتاج دولياً:

الثانية: التجارة تحل محل انتقال عناصر الإنتاج:

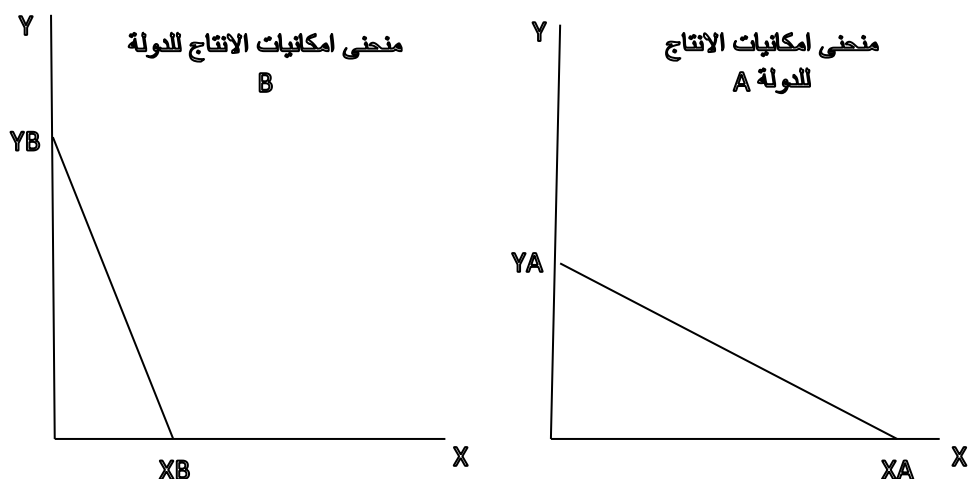
تتمثل إحدى مضامين نظرية هكشر - أولين في أن قيام التجارة الدولية يؤدي الى ميل اسعار عناصر الانتاج نحو التساوي في البلدان المتاجرة، ذلك ان قيام التجارة سيؤدي الى زيادة انتاج تلك السلع التي تستخدم العنصر الانتاجي الوفير نسبياً ومن ثم زيادة الطلب عليه، ومن ثم ارتفاع سعره، وفي نفس الوقت سينخفض انتاج تلك السلع التي تستخدم عناصر الانتاج النادرة نسبياً الامر الذي يؤدي الى انخفاض اسعار هذه العناصر.

إن التجارة تعمل على انتقال عناصر الانتاج دولياً ولكن ليس بشكلها المطلق والحر وإنما من خلال تجسيدها في السلع المنتجة. فبدلاً من أن ينتقل العمل من حيث هو وافر ورخيص الى حيث هو نادر ومرتفع الاجر يمكن ان يحدث هذا الانتقال من خلال تجسيده في السلع الداخلة في المتاجرة ونفس الامر ينطبق على الارض ورأس المال.

التوضيح البياني للنظرية

نفترض أن لدينا دولتين: A دولة وفيرة رأس المال، B دولة وفيرة العمل، وينتج كل منهما سلعتين هما: X الحديد، y المنسوجات، وكانت السلعة X كثيفة رأس المال، والسلعة y كثيفة العمل.

الفصل الثاني نظريات التجارة الخارجية



الشكل (6) الرسم البياني لنظرية هكشر - أولين

الدولة A سوف تنتج السلعة X بكمية كبيرة لان هذه السلعة كثيفة عنصر رأس المال. الدولة B وفيرة عنصر العمل وسوف تنتج السلعة Y بكمية كبيرة.

انتقادات نظرية هكشر - أولين:

يمكن حصر أهم الانتقادات لهذه النظرية في عدم واقعية فروضها:

أ- استبعاد اثر البحوث والتطوير الذي ينشأ عنهما التقدم التكنولوجي حيث تفترض هذه النظرية تشابه دوال الانتاج للسلعة الواحدة بين دول العالم المختلفة.

ب- عدم الاخذ في الاعتبار انتاج وتبادل السلع والخدمات في ظل اسواق المنافسة الاحتكارية.

ج- عدم قدرة نظرية هكشر - أولين على تحليل وتفسير قيام التجارة الخارجية في غير السلع الاولية لافتراضها عدم قدرة عناصر الانتاج على التنقل بين الدول في كثير من الحالات.

الفصل الثاني نظريات التجارة الخارجية

د- تحول نفقات النقل دون قيام التجارة الخارجية في بعض المنتجات لارتفاع نفقات نقلها.

ليونتييف ونظرية هكشر - أولين

جاء تفسير نتائج اختبارات هذه النظرية على يد حامل جائزة نوبل الاقتصادي الأمريكي ليونتييف والذي عرف في أدبيات التجارة الخارجية بلغز ليونتييف، في ضوء هذه النظرية تعد الولايات المتحدة الأمريكية دولة وفيرة رأس المال، وبالتالي يجب ان تقوم بتصدير السلع كثيفة رأس المال وتستورد سلع كثيفة العمل، إلا أن هذا الاقتصادي قد لاحظ في دراسته لهيكل الصادرات والواردات الأمريكية ارتفاع كثافة رأس المال في الواردات الأمريكية، وارتفاع الكثافة العمالية في الصادرات وهذا يتناقض مع مضمون هكشر - أولين.

ونظراً لأن هذه النتيجة تعني هدم نظرية هكشر - أولين، فقد ظهرت تفسيرات عديدة لنتائج دراسة ليونتييف السابقة، وفيما يلي بعض هذه التفسيرات:

أ- إن العامل الأمريكي أكثر إنتاجية من العامل الاجنبي، أي أن كفاءة انتاجية العامل الأمريكي تفوق كفاءة وإنتاجية العامل الاجنبي بمقدار ثلاثة امثال، بمعنى ان الولايات المتحدة الأمريكية وفيرة العمل وليس رأس المال.

ب- إن المواطن الأمريكي يستهلك أكثر السلع كثافة لرأس المال، وإن كانت الولايات المتحدة الأمريكية تفضل استهلاك المزيد والمزيد من السلع كثيفة رأس المال فإنه لن يبقى فائض للتصدير، لذا فهي تصدر السلع كثيفة العمل بدلاً من تصدير السلع المميزة، ويطلق على هذه الحالة اصطلاح انعكاس أو تحيز الطلب.

ج- قد تتحول السلعة من سلع كثيفة العمل الى سلعة كثيفة رأس المال او العكس.

الفصل الثاني نظريات التجارة الخارجية

د- هيكل الحماية، أي مجموعة التدابير الجمركية وغير الجمركية، التي يتم استخدامها للتأثير على حجم ونمط التجارة الخارجية للدولة وبالتالي تؤثر على حرية التجارة.

ه- رأس المال البشري، ان الدولة كالأفراد تستثمر للمستقبل ليس فقط بتراكم رأس المال المادي ولكن ايضاً بالإنفاق على رأس المال البشري كالتعليم والتدريب.

2- نظرية تعادل اسعار عوامل الانتاج (سامويلسون)

ترتبط هذه النظرية بنظرية هكشر - أولين، فنظرية هكشر تحتوي على بعض العلاقات السعرية بين عوامل الإنتاج وقد أشار هكشر في عام 1917 إلى أن التعادل في الأسعار المطلقة لعوامل الإنتاج يعتبر من أهم النتائج المترتبة على التجارة والتي لا يمكن إنكارها.

ومن ناحية أخرى فقد أكد أولين في عام 1933 على الأثر الذي يمكن أن تتركه حرية التجارة على توزيع الدخل بين الدول، حيث ستؤدي إلى الاتجاه نحو تعادل الأسعار النسبية لعوامل الإنتاج بين الدول المشاركة في التجارة والتي تتماثل فيها تقنيات الإنتاج.

وفي عام 1948 توصل سامويلسون إلى ما أطلق عليه الاقتصاديون نظرية (هكشر - أولين - سامويلسون) Samuelson - Heckscher - Olin theory " في تعادل أسعار عوامل الإنتاج بين الدول، ووفقاً لهذه النظرية القائمة على فكرة الوفرة في عوامل الإنتاج تؤدي إلى قيام التجارة الدولية إلى معادلة الأسعار النسبية والمطلقة لعوامل الإنتاج المتجانسة بين الدول.

لقد أثبت سامويلسون ذلك باستخدام نموذج (الدولتين، السلعتين، عنصري الإنتاج) وذلك بافتراض عدم وجود ظاهرة انعكاس كثافة الإنتاج.

وهذا يعني أن التجارة الدولية تقوم بالدور نفسه الذي من المفترض أن تقوم به في حالة السماح بحرية انتقال عوامل الانتاج بين الدول. كما أنها أسهمت في اعادة توزيع الدخل

الفصل الثاني نظريات التجارة الخارجية

داخل الدولة الواحدة أيضاً، وأمام هذا الوضع فتحت النظرية الباب أمام العديد من التساؤلات التي يمكن الإجابة عن بعضها عند التعرض لموضوع التجارة الدولية والرفاهة الاقتصادية، فعلى سبيل المثال إذا ادت التجارة الى تخفيض أجور العمال في الدول ذات الندرة النسبية لعنصر العمل فلماذا لا تقف نقابات العمال ضد تحرير التجارة؟ وإذا ما أثرت التجارة الدولية على الدخول فهل تصل الدول وفقاً لهذه النظرية إلى التوزيع الأمثل للدخول من خلال التجارة؟ وهل ستؤدي حرية التجارة إلى معادلة متوسط نصيب الفرد من الدخل في جميع الدول؟

3- نظرية ريبزنسكي:

لقد توصل ريبزنسكي Rybczynski في عام 1954 إلى أن انسياب أي عنصر من عناصر الانتاج إلى داخل اقتصاد صغير مفتوح، سوف يكون سبب في توسع القطاع الذي يستعمل هذا العنصر بكثافة، وانكماش القطاع الذي لا يستعمله بكثافة، ولذلك في المشكلة السابقة فإن تدفق عنصر العمل يؤدي إلى توسع القطاع الصناعي، وانكماش في قطاع الزراعة أن السبب في ذلك هو أن عنصر العمل عندما يصبح أجره منخفضاً سوف تزداد الأرباح في قطاع الصناعة مقارنة بالأرباح التي سوف يحققها القطاع الزراعي طالما أن عنصر العمل يشكل أهمية قصوى للقطاع الأول (الصناعي) أن التوسع في الصناعة يؤدي إلى استيعاب وامتصاص الكثير من العمل المناسب ولكن ليس كل العمل.

أن الصناعة بدورها أيضاً يجب أن تتحصل على معدات رأسمالية من مكان ما وبما أن كل رأس المال الموجود (المتوفر) في الاقتصاد كان قد استخدم بكامله مسبقاً فإن المهمة الملقة على عاتق القطاع الصناعي هي جذب رأس المال من القطاع الزراعي إذا ما أراد أن يتوسع (أي قطاع الصناعة). وهكذا إذا ما قارنا الموقف الآن وقبل تدفق عنصر العمل، فإن

الفصل الثاني نظريات التجارة الخارجية

القطاع الزراعي يجد نفسه في موقف يتوفر له عملاً أكثر ورأساً أقل وبما أن عنصر العمل ذو أهمية أقل من عنصر رأس المال في الإنتاج الزراعي، فإن الناتج سوف ينخفض أقل من عنصر رأس المال في الإنتاج الزراعي.

ولقد أوضح ريبزنسكي أيضاً أن الأجور إذا تغيرت قياساً إلى تكاليف رأس المال فإن أسعار المنتجات الزراعية يجب أن تتغير قياساً إلى أسعار المنتجات الزراعية، ولكن الأسعار النسبية لن تتغير في الأسواق العالمية وذلك لأن الاقتصاد صغير، ولذلك وفي حالة التوازن الجديد فإن الأسعار يجب أن تعود إلى مستوياتها التي كانت عليها قبل تدفق العمل إلى الاقتصاد الصغير المفتوح. إن عنصر العمل عندما ينساب إلى اقتصاد معين سوف يؤدي إلى توسع الصناعات التي تعتمد على كثافة العمل، في حين أن الصناعات التي تعتمد على كثافة رأس المال سوف تنكمش، وفي المدى البعيد سوف لن يحدث تغيراً في الأجور قياساً لأسعار رأس المال.

4- نظرية تشابه دوال الطلب (نظرية ليندر)

إن جوهر نظرية ليندر التي قدمها الاقتصادي السويدي استيفان ليندر Stafian Linder هو الاعتماد على جانب الطلب في تفسيره ظاهرة التبادل الدولي وإثبات خطأ الاعتماد على جانب العرض، حيث توصل ليندر إلى أن مستويات الدخل الفردية تؤثر على كثافة التجارة الخارجية (كمقياس لحجم التجارة بين الدول) بالنسبة للمنتجات الصناعية، تقرر نظرية ليندر بأن حجم التجارة يزداد في السلع المصنوعة بين دول تتشابه في أنماط الطلب.

الفصل الثاني نظريات التجارة الخارجية

وتقوم هذه النظرية على الفروض الآتية:

- أ- أي سلعة لا بد وأن تنتج وتستهلك في الداخل قبل أن تتحول إلى سلعة تصديرية.
- ب- تجاوب تكوين المنتج لبلد معين مع هيكل الطلب الداخلي حيث تتجه الأسعار النسبية لهذه المنتجات إلى الانخفاض.

ويرى ليندر أنه فيما يتعلق بالسلع المصنوعة التي تكون الجزء الأكبر من التجارة، فإن نماذج الطلب هي المسؤولة عن اتجاه وحجم التجارة. فاختراع منتجات جديدة وتقديمها يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالأسواق المحلية، ولهذا فإن العامل الأساسي في إنتاج السلعة ليس نفقة إنتاجها ولكن السوق الذي يتم تداولها فيه، فوجود أسواق واسعة يمثل أهم سمات المراحل الأولى لنمو المنتج.

ومع أن الاختراعات تظهر استجابة لحاجة الأسواق المحلية، فإن المستهلكين في الدول الأخرى ذات المستوى المتماثل من التطور الاقتصادي الذين لديهم الحاجات نفسها سرعان ما يكتشفون المنتج الجديد. ومن هنا تنشأ الصادرات مع اكتشاف أسواق مماثلة في الخارج.

وفي تفسير ليندر لقيام التجارة الدولية يفرق بين نوعين من السلع:

المنتجات الأولية: يرى أن تبادلها يتم طبقاً للميزة النسبية وأن الميزة تتحدد بنسب عناصر الإنتاج، فكثر عناصر الإنتاج يؤدي إلى انخفاض أثمانها وانخفاض سعر المنتج بينما قلة عناصر الإنتاج تؤدي إلى ارتفاع أثمانها وارتفاع سعر المنتج.

السلع المصنوعة: يرى ليندر أن هناك مجموعة من العوامل التي تحدد الصادرات المحتملة والواردات المحتملة وهناك مجموعة من العوامل تحدد الصادرات الفعلية والواردات الفعلية.

الفصل الثاني نظريات التجارة الخارجية

محددات التجارة عند ليندر

أ- محددات التجارة المحتملة

تأتي قدرة دولة ما على تصدير السلع للخارج من وجود طلب محلي على هذه السلعة، فإننتاجها لهذه السلع على الأقل في المراحل الأولى يكون موجهاً للطلب المحلي، وعلى ذلك فإن المحدد الأساسي للتصدير هو وجود الطلب المحلي على السلع ولكن هذا الشرط يعد شرطاً ضرورياً وليس كافياً لتكون هذه السلع صادرات محتملة. أما الواردات المحتملة لبلاد من البلدان فمن الواضح أن الطلب المحلي عند الأسعار الجارية يحدد السلع التي قد تستورد ويحتاج الأمر في هذه الحالة إلى اللجوء إلى فكرة الطلب المتماثل كما هو الحال بالنسبة للصادرات.

ب- محددات التجارة الفعلية

التجارة الفعلية طبقاً لنظرية ليندر هي محصلة ما يسميه القوى الخالقة للتجارة والقوى المعوقة للتجارة:

أما فيما يخص القوى الخالقة للتجارة، فهي تتمثل فيما يأتي:

الأول: عنصر المنافسة الاحتكارية، حيث تعتمد المنافسة الاحتكارية على تمايز المنتجات فإنها بذلك تخلق فرصة لترويج المنتجات بين البلدان المختلفة خصوصاً التي يتقارب متوسط الدخل فيها.

الثاني: التفوق التكنولوجي والمهارات الإدارية ووفورات النطاق، هذه العوامل تلعب دوراً مهماً في اختلاف الأسعار النسبية للسلع من بلد لآخر، وبالتالي فإن اعتبارها من قوى خلق التجارة

الفصل الثاني نظريات التجارة الخارجية

ما هو إلا طريقة أخرى للقول إن اختلاف دوال الإنتاج بين البلدان يؤدي إلى قيام التجارة بينها بالفعل.

الثالث: اختلاف نسب عناصر الإنتاج بالنسبة للسلع ذات الطلب المتداخل في البلدين، فإذا كان اختلاف نسب عناصر الإنتاج يجعل بعض السلع أرخص في أحد البلدين عنه في الآخر، فإن هذا الاختلاف في نسب العناصر يؤدي إلى تحويل الصادرات المحتملة إلى فعلية ويعد بذلك من قوى خلق التجارة.

ويصل ليندر من عرضه لهذه القوى الخالقة للتجارة إلى نتيجة مهمة، وهي أنه في حالة عدم وجود عوائق للتجارة، فإن التجارة الفعلية سوف تعادل التجارة المحتملة.

اما فيما يخص القوى المعوقة للتجارة فهي كما يأتي:

الاول: عامل المسافة: يجعل من الصعب على المنظمين ان يكونوا على علم بطبيعة حاجات الاسواق البعيدة وبالتالي يحدد مجال التجارة.

الثاني: نفقات النقل: وهي ان كانت تتوقف على المسافة الا ان العلاقة بينهما ليست على وتيرة واحدة، فقد تكون نفقات النقل لمسافة قصيرة اكبر من نفقات النقل لمسافة اطول وواضح انه كلما ارتفعت نفقات النقل كلما قل نطاق التجارة الفعلية.

الثالث: القيود على التجارة: مثل الرسوم الجمركية ونظام الحصص وتراخيص الاستيراد وخلافه فهي قوى معوقة للتجارة.

أثر قيام التبادل الدولي

يفرق ليندر بين نوعين من البلدان: بلدان تتمتع اقتصاداتها بالقدرة على التكيف للوضع الجديد بإعادة تخصيص الموارد وهي الدول المتقدمة، وبلدان لا تتمتع بهذه القدرة وهي

الفصل الثاني نظريات التجارة الخارجية

البلدان المتخلفة، والسبب في هذه التفرقة في مجال بحث أثر التبادل الدولي هو أن هذا الأثر يختلف كمّاً ونوعاً باختلاف درجة مرونة الهيكل الاقتصادي. فيترب على قيام التجارة ارتفاع متوسط الدخل في قطاع منافسة الاستيرادات (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 الى تزايد السكان وتراكم رأس المال في هذا القطاع. كما يؤدي انخفاض متوسط دخل الفرد في قطاع منافسة الاستيرادات الى تناقص السكان وتقلص رأس المال في هذا القطاع، وتستمر هذه العملية حتى يختفي قطاع منافسة الاستيرادات ويستقر الاقتصاد القومي عند وضع توازني جديد.

ويتضح مما سبق ان ليندر يتبع تحليلا ديناميكيا لأثر التجارة بحيث تكون نتيجتها ليس مجرد تخصيص الموارد بل تغير حجم ونوع الموارد ذاتها.

تقييم نظرية ليندر

تعد نظرية ليندر تطويرا للأدب الاقتصادي في هذا المجال للاعتبارات السابقة، ولكن على الرغم من جاذبية التحليل المتقدم، إلا أن هناك امثلة مضادة توضح إمكانية الإنتاج للتصدير حتى في حالة عدم وجود سوق محلي للمنتجات، وأبرز ما يساق على ذلك مثلاً:

أولاً: قيام بعض دول شرق اسيا التي لا تدين بالمسيحية او الإسلام بإنتاج أشجار الكريسماس الصناعية ومواد الزينة الخاصة بأعياد الميلاد، وتقوم بتصديرها الى دول مسيحية، وكذلك تصدير فوانيس رمضان بأغانيتها الدينية الى البلدان الإسلامية.

ثانياً: نلاحظ قيام هذه الدول بإنتاج مستلزمات الحج، وسجادات الصلاة، وبوصلة تحديد مكان الكعبة المشرفة لتحديد اتجاه القبلة، وتقوم بتصديرها الى الدول الإسلامية.

الفصل الثاني نظريات التجارة الخارجية

5- نظرية ستوبلر - سامويلسون

تدرس نظرية ستوبلر - سامويلسون Stapler - Samuelson theory أثر تغير أسعار السلع على دخول عوامل الإنتاج، ظهرت هذه النظرية عام 1941، وبالرغم من أن هذه النظرية تدخل أصلاً في إطار نظرية السياسات التجارية Trade policies theory، إلا أن اعتمادها على نظرية هكشر - أولين من ناحية تحليلها لأثر تغير أسعار السلع على الإنتاج والصادرات، ودخول عوامل الإنتاج يجعل تناولها ضمن الحديث عن التطورات التي تحقق بنظرية التجارة الدولية أنسب، فلقد بنيت النظرية على نفس الفروض التي قامت عليها نظرية هكشر - أولين، ولكنها تبحث في الأثر الذي يمكن أن يؤدي إليه التدخل في أسعار السلع على حجم إنتاج تلك السلع، وبالتالي على دخول عوامل الإنتاج المستخدمة في إنتاجها، وذلك في نموذج للتوازن العام.

لقد أثبتت النظرية أن زيادة الأسعار النسبية المحلية لإحدى السلع سوف يؤدي إلى زيادة الدخل الحقيقي لعامل الإنتاج الذي يستخدم بكثافة في إنتاج تلك السلعة ويعود السبب في ذلك إلى أن ارتفاع السعر المحلي لهذه السلعة مقارنة بالسلعة الأخرى سيحفز المنتجين على زيادة إنتاجها، بدلاً من استيرادها المكلف، وبما أن حجم العرض من عاملي الإنتاج ثابت، فإن الإنتاج الإضافي المترافق بزيادة الأسعار يستلزم تحول قسم من عامل الإنتاج المستخدم في صناعة السلعة الثانية إلى صناعة السلعة الأولى، ولكي يتم ذلك لا بد من زيادة سعر هذا العامل مع سعر العامل الآخر، ومن ثم هناك الكثير من المحاولات التي أجريت لتعميم هذه النظرية وقد ثبتت إمكانية التعميم نظرياً، وذلك من حيث تساوي عدد السلع مع عدد عوامل الإنتاج.

الفصل الثاني نظريات التجارة الخارجية

6- نظرية جون هيكس

درس جون هيكس J. R. Hicks theory في عام 1953 أثر التقدم التكنولوجي على التجارة الدولية ففي حالة وجود دولتين يتصف اقتصاد الدولة الأولى بالنمو والدولة الثانية بالسكون، استنتج عندها هيكس أن التقدم العلمي في الدولة ذات الاقتصاد النامي يمكن أن يؤدي إلى الإضرار بشروط التجارة الدولية فيها، خصوصاً إذا تحقق هذا التقدم في صناعاتها التصديرية، كما يمكن أن يؤدي إلى تحقيقها لمكاسب في شروط التبادل الدولي، إذا اتجه هذا التقدم إلى صناعاتها المنافسة للواردات.

لقد قام هيكس بالتمييز بين ثلاثة أنواع للتقدم العلمي هي:

أ- التقدم المستخدم لرأس المال Capital using progress.

ب- التقدم المستخدم للعمل Labor using progress.

ج- التقدم المحايد Neutral progress.

وقد قدم هيكس افتراضاً يتصف بالتقييد من شأنه أن يجعل نسبة مزج عوامل الإنتاج متساوية قبل تحقيق التغير العلمي وبعده، كما يجعل التقدم العلمي وفقاً للمعايير السابقة محايداً، وبناء على هذا الافتراض فقد توصل هيكس إلى النتيجة الآتية: إذا اختص التقدم العلمي بإحدى السلعتين المنتجتين مع ثبات أسعارهما النسبية، لا بد وأن ينخفض حجم الإنتاج المطلق من السلعة الأخرى.

7- نظرية التنوع كأساس لقيام التجارة الدولية

لقد اعتمدت نظرية التنوع بصفة أساسية على تأثيرات الدخل على حجم التجارة الخارجية، إن ارتفاع مستويات الدخل يعني أن المشتريين في أي دولة سوف يكونون

الفصل الثاني نظريات التجارة الخارجية

قادرين على شراء نوعيات مختلفة من السلع، لها من الخصائص المختلفة التي تحقق بعض الأغراض التي يرى المستهلكون ضرورة توافرها. لذلك فإن الواردات سوف تزداد بازدياد الطلب على هذه الخصائص من السلع المختلفة كلما ارتفعت مستويات الدخل، وعلى مستوى العالم هناك طلب على السيارات الصغيرة التي تحقق الاقتصاد في استهلاك الوقود مع الارتفاع المتزايد في أسعار البنزين، لذلك هناك زيادة في الطلب على خاصية معينة وهي توافر الاقتصاد في البنزين. وازدياد الطلب على الواردات لسلع معينة ومن دول محددة. فالسلع لا تطلب لذاتها، وإنما تطلب نتيجة توافر مجموعة من الخصائص المختلفة التي يبحث عنها المستهلك، لتحقيقها أغراضا معينة، ومن أمثلة هذه الخصائص اللون والحجم ودرجة التوافر والسعرات الحرارية الموجودة بها، والتي تختلف بالشكل الذي يميز سلعة عن غيرها.

تعتمد نظرية التنوع على مجموعة من الفروض هي:

أ- إن كل مشتري في السوق يريد الحصول على أكبر قدر من هذه الخصائص التي تتميز بها السلع المختلفة.

ب- إن هناك اختلافات واضحة في سلوك المستهلكين وتفضيلاتهم عند شرائهم نفس السلعة، فاختلاف الذوق شرط ضروري، وهي التي لها تأثيرها على وجود هذا العدد الكبير من التنوع لنفس السلعة.

ج- إن قيد الدخل الذي يتم توزيعه على هذا العدد المحدود من السلع، حيث إن السعر الأقل أفضل بلا شك من السعر الأعلى في سبيل الحصول على أكبر قدر (كمية) من السلع المختلفة، إذا ما توافرت لها نفس الخصائص.

الفصل الثاني نظريات التجارة الخارجية

د- إن هناك قيد الخصائص نفسها، حيث إن مجموع المنافع الناتجة عن هذه الخصائص لا ينبغي أن يقل عن حد معين، وهو الحد المطلوب الذي حدده المستهلك.

هـ- إن هناك عددا محدودا من المشتريين في أي سوق، وعدداً محدوداً من السلع، وإن العنصر الأساسي هنا هو تأثير الدخل، حيث إنه بارتفاع مستويات الدخل يزداد الطلب على أنواع مختلفة من السلع، ما يؤدي إلى زيادة واردات الدولة من الخارج.

الخصائص المميزة لنظرية التنوع

إن تقديم نظرية التنوع كأساس لتفسير وشرح نمط جديد للتجارة الدولية الذي بدأ يظهر في حجم التجارة الدولية يفرد بمجموعة معينة من الخصائص التي يمكن بيانها في الآتي:

أ- **وفرة عوامل الإنتاج:** في النظريات السابقة وفرة عوامل الإنتاج شرط أساسي لقيام التجارة والتمتع بالميزة النسبية، غير أن هذه النظريات عجزت عن تفسير قيام التجارة الدولية بين الدول ذات الوفرة المتماثلة في عوامل الإنتاج، لذلك فإن هذه النظرية تشرح هذا السلوك على أساس اختلاف أنواع السلع المختلفة المتبادلة فيما بينها.

ب- **الفن التكنولوجي:** ليس من الضروري وجود هذا الاختلاف الواضح في الفن التكنولوجي كأساس لقيام التجارة، فقد تتساوى الدولتان في نفس التقدم، وتقوم التجارة بينهما بسبب اختلاف خصائص السلع المختلفة المتبادلة فيما بينهما.

ج- **الأذواق:** شرط أساسي لقيام التجارة هو اختلاف مستويات الأذواق التي تتطلب أنواع مختلفة من السلع ذات الخصائص المختلفة، وفي هذا تختلف نظرية التنوع عن النظريات السابقة التي افترضت تشابه أذواق المستهلكين على المستوى القومي كأساس لمعرفة العائد من الدخل في عمليات التجارة الخارجية.

الفصل الثاني نظريات التجارة الخارجية

د- السلع: متعددة ومتنوعة في ظل نظرية التنوع على عكس النظريات السابقة التي افترضت حالة التماثل أو التجانس في السلع المختلفة كنوع من تبسيط التحليل.

هـ- أثر الدخل: تقوم هذه النظرية أساساً على أثر الزيادة في الدخل وعلاقته بطلب التنوع والتعدد للسلع ذات الخصائص المختلفة، على عكس النظريات السابقة التي لم تبرز أثر الدخل، حيث كان كل مضمونها هو شرح أساس قيام التجارة وتحديد الميزة النسبية بصورة محددة.

و- أثر التشابه في وفرة عناصر الإنتاج في الدول المختلفة: ليس لتشابه وفرة عناصر الإنتاج أي تأثير على النظرية، بل على العكس قد تؤدي إلى زيادة التجارة نتيجة لقيام هذه الدول بالإنتاج طبقاً للخصائص المختلفة المميزة لكل منها، أما في النظريات السابقة فإن التشابه في وفرة عناصر الإنتاج سوف يؤدي إلى نقص حجم التبادل التجاري بين الدول لعدم قيام التجارة في هذه السلع ذات الوفرة في عوامل انتاجها.

الانتقادات الموجهة إلى نظرية التنوع

على الرغم من أن نظرية التنوع ساعدت في تفسير وشرح ظاهرة استيراد نفس المنتج وتصديره، كشكل موجود وملموس في التجارة الدولية، فإنه يؤخذ عليها ما يأتي:

أ- إنها عجزت عن شرح أسباب هذا التنوع الذي يشكل أساس التجارة وفقاً لمفهومها، فعلى أي أساس تقوم التجارة وفقاً لذلك؟ هل هو ناتج وفرة عوامل الإنتاج، وبصفة خاصة العمالة الماهرة القادرة على تشكيل المنتج؟ أم الفن التكنولوجي المتقدم القادر على توليف خصائص معينة من منتج ما يفي باحتياجات وطلبات مستهلكي السلعة؟

ب- لقد قامت نظرية التنوع كمجال تطبيقي لنظرية الطلب في التحليل الاقتصادي الجزئي حيث إن الفرد يسعى إلى تحقيق خصائص معينة عند استهلاكه للسلع، غير أن

الفصل الثاني نظريات التجارة الخارجية

محاولة ترجمة ذلك إلى مستوى الاقتصاد الكلي يواجه بالعديد من الصعوبات فقد شاهدنا في النظرية النيوكلاسيكية قد تغلبت على ذلك عن طريق وضع فروض عامة تساعد على ذلك مثل افتراض وجود دالة الإنتاج على المستوى القومي، أو منحنيات السواء الكلية، بفرض تشابه أذواق المستهلكين السلعة، غير أن ذلك لا يمكن تطبيقه وفقاً لنظرية التنوع، إذ إن اختلاف أذواق المستهلكين هو الأساس في وجودها، وبالتالي فإن التجميع الكلي يعد مشكلة.

ج- إن نظرية التنوع تنطبق بصورة أكبر على المنتجات الصناعية، التي من السهل إعادة تشكيل المنتج ذاته لتحقيق هذه الأعراض المختلفة. أما المنتجات الزراعية فهي منتجات نمطية إلى حد ما، وإن كان هناك اختلاف في النوع فهو بسيط لذا فإن النظرية تنطبق على جزء من المنتجات، ولا يمكن تعميمها على كل أنواع السلع.

8- نموذج الفجوة التكنولوجية

طبقاً لنموذج الفجوة التكنولوجية العائد للاقتصادي بوزنر فإن قدراً كبيراً من التجارة الدولية مبني على ادخال منتجات جديدة او طرائق انتاج مستحدثة، ويعطي هذا الامر للدولة صاحبة الابتكار ميزة نسبية احتكارية مؤقتة في السوق العالمي، وتزول هذه الميزة الاحتكارية في بشيوع التكنولوجيا الجديدة وقيام بعض الدول الاخرى بإنتاج سلع مقلدة.

ويشير بوزنر الى وجود نوعين من فترات الابطاء في عملية الانتشار الدولي للتكنولوجيا الحديثة هما:

أ- فترة ابطاء ردة الفعل، ويطلق عليها ايضاً فجوة تأخر الطلب، وهي تشير الى الفجوة الزمنية بين اللحظة التي يقدم فيها الابتكار الجديد لأول مرة واللحظة التي يعترف فيها المنتجون في الدول الاخرى على حاجتهم للاستجابة مع التغيرات التي حدثت، ويتحقق ذلك

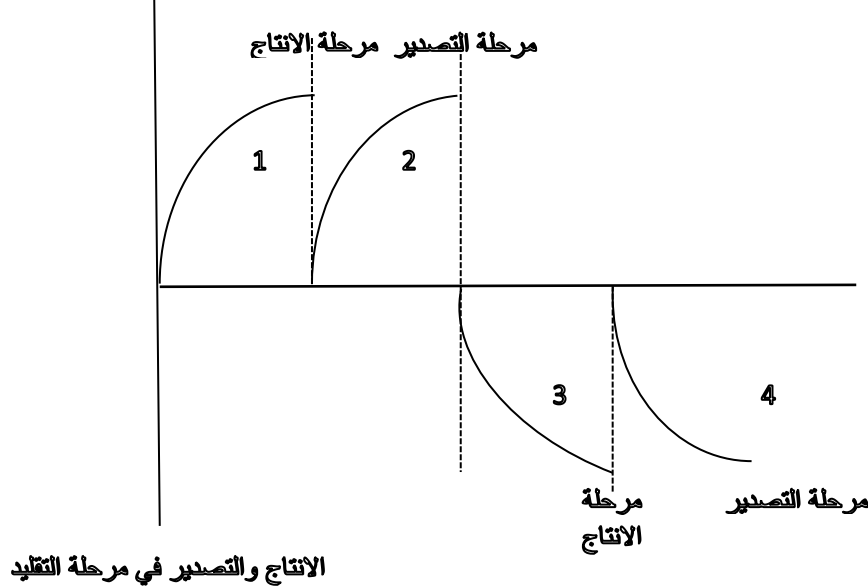
الفصل الثاني نظريات التجارة الخارجية

عندما تبدأ الدولة المبتكرة في تصدير السلعة الجديدة الى دول اخرى. اي تتمثل هذه الفجوة في الفترة بين بداية استهلاك هذه السلعة في الدول موطن الابتكار، واستهلاك هذه السلعة في الدول الاخرى.

ب- فترة ابطاء التقليد، وهي تشير الى الفجوة الزمنية بين انتاج السلعة الجديد لأول مرة (الانتاج الاصلي) وانتاج الدول الاخرى لها (الانتاج المقلد)، وعند هذه النقطة تبدأ صادرات الدولة المبتكرة في التراجع، ويحل محلها الانتاج المحلي المقلد في البلدان الاخرى.

ويختلف المدى الزمني للفجوتين، إذ تكون فترة ابطاء التقليد اطول زمنياً من فترة ابطاء الطلب والفجوة الزمنية بينهما يطلق عليها الفجوة التكنولوجية التي تفتح المجال امام التجارة الدولية في هذه السلعة.

الانتاج والتصدير في مرحلة الابتكار



الشكل (7) الفجوة التكنولوجية

الفصل الثاني نظريات التجارة الخارجية

يتضح من الشكل (7) ان الفجوة 1 و 2 تعبر عن فجوة تأخر الطلب، والفجوة 1 الى الفجوة 3 تمثل فجوة التقليد، والفرق هو 2 الى 3 يشير الى الفجوة التكنولوجية.

9- نظرية التبادل اللامتكافئ

ظهرت هذه النظرية حديثاً في عقد السبعينات من القرن العشرين. ويقصد بالتبادل اللامتكافئ: التبادل الذي يعطى ثمناً لسلع أحد الطرفين أقل من القيمة الحقيقية لهذه السلع. ويشير الاقتصادي الفرنسي أرجيري ايمانويل الى أخذ نظرية التبادل اللامتكافئ بالفروض الآتية:

أ- عدم انتقال عنصر العمل بين الدول، أما رأس المال فهو قادر على الانتقال وبالتالي يسود معدل ربح واحد في مختلف الدول. وهذا الأمر يختلف عن افتراض ريكاردو وعدم امكانية انتقال كل من العمل ورأس المال بين الدول.

ب- رأس المال ليس عنصراً اولياً للإنتاج، ولكنه من انتاج العمل. ويختلف هذا الرأي عما تقول به نظرية نسب عناصر الانتاج (هكشر - أولين) التي تعامل رأس المال كعنصر مستقل من عناصر الانتاج.

ج- يتحدد الأجر بعوامل تاريخية و إنسانية، وبناءً عليه نجد أن معدل الأجر في الدول المتقدمة أعلى منه في الدول المتخلفة. ويختلف هذا عن رأى ريكاردو (يتحدد الأجر عند مستوى الكفاف).

د- لا يتوقف الاستهلاك في مجموعه على الأسعار النسبية للسلع المختلفة.

ويوضح ايمانويل صورتين للتبادل، ففي الصورة الأولى تكون الأجور واحدة في الدولتين بينما يكون التركيب العضوي لرأس المال مختلفاً بينهما. وبفعل قانون تحويل القيمة (أي تحويل القيمة الى أثمان للإنتاج) فإن أثمان الانتاج تتحدد بساعات العمل في كل من

الفصل الثاني نظريات التجارة الخارجية

الدولتين. فساعة من العمل الكلي للدولة التي يرتفع فيها التركيب العضوي لرأس المال (وهي عادة الدول المتقدمة)، يمكنها عند التبادل في السوق العالمي الحصول على منتجات أكثر مما تحصل عليه ساعة من العمل الكلي للدولة التي ينخفض فيها التركيب العضوي لرأس المال. أي أن اختلاف انتاجية العمل يترتب عليه اختلاف في معدلات مبادلة ساعة من العمل الكلي في البلدين. ولا غبار على هذا التبادل طالما أن عدم التكافؤ يبرره في هذه الحالة تفاوت الانتاجية.

أما الصورة الثانية، فتتمثل في حالة تساوي التركيب العضوي لرأس المال (أي تشابه أساليب الانتاج) في الدولتين مع اختلاف معدلات الاجور فيها. وفي هذه الحالة تتشابه طرق الانتاج في الدولتين، ولكن معدل الأجر في الدولة النامية (المتخلفة) يكون أقل من معدل الأجر في الدولة المتقدمة. وفي هذه الحالة تحصل الدولة النامية عن طريق التبادل الدولي على أقل مما تحصل عليه الدولة المتقدمة. أي أن قيام التجارة يؤدي إلى تحويل فائض القيمة من الدولة ذات الأجر المنخفض إلى الدولة ذات الأجر المرتفع عن طريق معدل التبادل الدولي وهذا ما يسميه ايمانويل التبادل اللامتكافئ.

ويرى سمير امين أن هذه الحالة التي وصفها ايمانويل بالتبادل اللامتكافئ تناظر ما يحدث في الواقع. ويشرح ذلك بقوله أن صادرات العالم الثالث تمثل في المقام الاول منتجات القطاع الحديث (البترول والمناجم والمزارع الحديثة). وبالرجوع الى اجمالي صادرات البلاد المتخلفة في عام 1966 نجدها تبلغ حوالي 35 مليار دولار، ساهم فيها القطاع الحديث بما يصل الى الثلاثة أرباع، أي ما يساوي 26 مليار دولار. فإذا فرض وأن كانت هذه المنتجات قد انتجت في الدول المتقدمة بنفس الاساليب (ولكن بتكلفة أعلى بسبب ارتفاع الاجور) لوصلت قيمتها الى ٣٤ مليار دولار (أي بزيادة قدرها 8 مليار دولار).

الفصل الثاني..... نظريات التجارة الخارجية

فضلاً عن هذه الصادرات غير التقليدية للدول المتخلفة فإن صادراتها التقليدية تعاني أيضاً من هذا الاختلال. فإذا علمنا أن الصادرات التقليدية للدول المتخلفة قد بلغت في نفس السنة حوالي 9 مليار دولار، فإن القيمة الحقيقية لهذه الصادرات هي 23 مليار دولار أي بزيادة قدرها 14 مليار دولار. وبذلك يكون تحويل القيمة من الدول المتخلفة الى الدول المتقدمة بحوالي 22 مليار دولار (8 + 14). هذا القدر المحول بسبب التبادل اللامتكافئ يزيد سنوياً عن ضعف حجم المعونات ورأس المال الخاص الذي يتدفق في الاتجاه العكسي من الدول الغنية إلى الدول الفقيرة. وقد عرض امين نموذجاً رياضياً يمثل مثالاً لصورتي التبادل التي سبق أن عرضها ايمانويل، واستخلص منه النتيجة بأن انخفاض الأجر في البلد المتخلف عنه في البلد المتقدم يؤدي الى تدهور معدل التبادل الدولي للبلد المتخلف. ويأتي عدم التساوي في الأجور بسبب الظروف التاريخية المتمثلة في الفرق بين التكوين الاجتماعي في البلد المتخلف والتكوين الاجتماعي في البلد المتقدم، مما يمثل الأساس لنمط للتخصص ولنظام الاسعار الدولية يتسم بعدم المساواة، أي عدم التكافؤ في التبادل.

ويلاحظ أن نظرية التبادل اللامتكافئ قد أدخلت عنصر القوة الاقتصادية في تحليل التبادل الدولي، ويتسق هذا مع منطق الظواهر الاقتصادية، وانقسام العالم بشكل حاد الى شمال غني وجنوب فقير. فتشرح النظرية الآليات المختلفة التي يستخدمها الاول لاستغلال الثاني، وبذلك فقد ركزت النظرية على تحليل نتائج التبادل، ولكنها أهملت الاسباب التي يقوم عليها هذا التبادل.

الفصل الثالث

سياسات التجارة الخارجية

تمهيد

إن دراسة تطورات التجارة الخارجية يتطلب معرفة السياسات التجارية الخارجية التي تمارسها الدول، سواء كان الأمر متعلقاً بتلك الدول التي تفضل تطبيق مبدأ حرية التجارة الخارجية، وتنادي برفع الحواجز والقيود على المبادلات التجارية، باعتبار أن ذلك يؤدي إلى تحقيق أكبر قدر ممكن من الرفاهية الاقتصادية للعالم أجمع، أو تلك الدول التي تفضل تطبيق مبدأ الحماية التجارية وتطالب بضرورة تطبيق سياسات الحماية على المبادلات التجارية، لتجنب بعض الآثار الخارجية. ففي مرحلة سادت سياسة حماية التجارة الدولية بفضل أفكار مدرسة التجاريين في القرن السادس عشر، وفي مرحلة تالية سادت حرية التجارة الخارجية بفضل أفكار آدم سميث وما نادى به من الحرية الاقتصادية وآلية السوق والذين جاءوا بعده، ثم عادة لتتنشط سياسة الحماية التجارية بعد الحرب العالمية الأولى، وأخذت كل دولة من سياسة الحماية سبيلاً لإدارة علاقاتها التجارية الخارجية لتعظيم العائد منها، ومع هذا التصاعد نحو المزيد من الحماية والقيود وجدت عدد من الدول إن تنشيط وزيادة التجارة الخارجية فيما بينها لن يأتي إلا بتخفيف القيود على التجارة الخارجية وتحريرها، ومن ثم ظهرت فكرة انشاء الجات في هافانا سنة (1974)، والتي عقد في إطارها ثمانى جولات من أجل العودة إلى سيادة سياسة حرية التجارة الخارجية مرة أخرى، كان آخرها جولة اوروجواي التي تم التوقيع عليها في مراكش سنة (1994) لتعلن عن قيام منظمة التجارة العالمية، وهنا لا بد من الإشارة إلى إن التحول نحو سياسة حرية التجارة

الفصل الثالث سياسات التجارة الخارجية

الخارجية هو تحول نسبي، لأن الصيغة الأكثر واقعية هو المزج بين سياسة الحرية وسياسة الحماية، لكن مع إعطاء وزن أكبر للأدوات الخاصة بسياسة حرية التجارة الخارجية.

مفهوم السياسات التجارية

إن لسياسة التجارة الخارجية أهمية خاصة في مواجهة أوضاع السوق الدولية وتقليل الآثار السلبية الناجمة عن تقلباتها، ومن الجدير بالذكر إن سياسة التجارة الخارجية ترتبط مع عدد من السياسات الاقتصادية الأخرى مثل السياسة الانتاجية والسياسة التسويقية وسياسة أسعار الصرف وسياسة الاستقرار الدولية، إذ إن التخطيط وعدم وجود رؤية واضحة لهذه السياسة تترتب عليها آثار خطيرة جداً، فارتفاع مستوى الاستيرادات الاستهلاكية (الغذاء، والدواء، ... الخ) مقابل تصدير مواد أولية صناعية يجعل الدولة تبعية اقتصادية واحتياج دائم للغير، فضلاً عن آثار أخرى أبرزها الانكشاف التجاري، والاغراق السلعي الذي يؤدي إلى عجز ميزان المدفوعات، ومن ثم يتسبب في مديونية خارجية.

ويمكن النظر إلى السياسة التجارية على أنها مجموعة من الأدوات التي تستخدمها الدولة في مجال تجارتها الخارجية لتحقيق أهداف معينة، كما وتعرف السياسات التجارية الخارجية مجموعة من التشريعات والتعليمات واللوائح الرسمية وكافة الأساليب والإجراءات التنظيمية المتبعة من قبل السلطات المسؤولة في الدولة، لكي تقوم بتنفيذ تلك الإجراءات العديدة على نشاطات التجارة الخارجية، سواء تقيده بدرجة أو بأخرى، أو تحرره من العقوبات والحوجز المختلفة التي تواجهه على المستوى الدولي، أو على المستوى الاقليمي بين مجموعة من البلدان.

وتعرف بأنها مجموعة من الاجراءات التي تعتمدها الدولة في تنظيم علاقات الاستيرادات والتصدير مع الخارج وتعد ذات أهمية كبيرة ولا سيما للدول النامية، إذ إن

الفصل الثالث سياسات التجارة الخارجية

صادرات المواد الأولية تمثل النسبة الأكبر من عوائدها والمصدر الرئيس للفائض الاقتصادي للإيفاء بمتطلبات الدولة من السلع الرأسمالية والخبرات المستوردة، وكذلك تعرف السياسات التجارية بأنها مجموعة الأدوات والسياسات التي تستخدمها السلطات الاقتصادية للتأثير على مسار التجارة الخارجية كماً ونوعاً، لتحقيق أهداف معينة قد تكون اقتصادية أو اجتماعية أو سياسية أحياناً.

أهداف السياسات التجارية

تعمل السياسة التجارية على تحقيق مجموعة من الأهداف وهي كما يأتي:

1- تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات: يتم ذلك من خلال زيادة المعروض من العملات الأجنبية، أي تعظيم حصيلة الصادرات والموارد من النقد الأجنبي، وتقليل الطلب على العملة الأجنبية عن طريق ترشيد الاستيرادات.

2- حماية المنتج المحلي: المقصود هنا هو عزل المؤثرات الخارجية التي يمكن أن تؤثر تأثيراً ضاراً على الإنتاج المحلي في بعض المجالات، وتشتد الحاجة إلى الحماية عندما تكون الكلفة الحقيقية للإنتاج في الداخل أكبر من التكلفة في الخارج، ومتى ما تبين بأن حماية الإنتاج المحلي أمر ضروري حينها يتم تطبيق الحماية.

3- حماية الاقتصاد الوطني من خطر سياسة الاغراق: الإغراق يعني تطبيق نظرية التمييز السعري في مجال التبادل التجاري، يقصد بسياسة الاغراق بيع السلع بسعر يقل عن تكاليف الإنتاج في الاسواق الخارجية.

4- تشجيع الاستثمار من أجل التصدير: يتم ذلك في إطار الاتجاه الى تحرير التجارة الخارجية والتحول إلى استراتيجية الإنتاج من أجل التصدير وتشجيع إقامة مناطق حرة،

الفصل الثالث سياسات التجارة الخارجية

وتوفير الحوافز والمزايا اللازمة لزيادة وتشجيع الاستثمار من أجل التصدير، بما في ذلك تسهيل الإجراءات وتوفير إطار مؤسسي وبنية تصديرية تدفع إلى التحول نحو الاستثمار من أجل التصدير، سواء الاستثمار المحلي أو الاستثمار الأجنبي المباشر.

5- زيادة العمالة ومستوى التشغيل في الاقتصاد القومي: يعد هذا الهدف مهم جداً تسعى إلى تحقيقه السياسة التجارية الخارجية سواء كانت سياسة الحرية التجارية التي تعمل على تحقيقه من خلال تعظيم الصادرات، ومن ثم رفع مستوى التشغيل وزيادة العمالة في الاقتصاد القومي من الأنشطة التصديرية، في إطار التحول إلى استراتيجية الإنتاج من أجل التصدير، أو كانت سياسة الحماية التجارية التي تعمل على تحقيق هدف زيادة العمالة من خلال حماية الصناعات الناشئة بفرض الضرائب الكمركية على ما يماثله من سلع مستوردة، فترتفع الأسعار داخلياً، وهذا يجذب رؤوس الاموال الأجنبية للاستثمار في هذا النوع من الصناعة سعياً وراء معدل أكبر من الأرباح، ويصبح السوق المحلي أكثر جاذبية للاستثمار من السوق الخارجي، ومن ثم يؤدي إلى زيادة الاستثمار ورفع مستوى التشغيل وزيادة العمالة في الاقتصاد من خلال الأنشطة الإحلالية، وفي إطار العمل باستراتيجية الإحلال محل الاستيرادات، وقد ثبت من خلال التجارب العديدة في هذا مجال في جنوب شرق آسيا وغيرها أن سياسة حرية التجارة الخارجية في ظل التحول نحو استراتيجية الإنتاج من أجل التصدير هي الأكفأ في زيادة فرص العمل ورفع مستوى التشغيل في الاقتصاد.

6- حماية الصناعات الناشئة: إن حماية الصناعة يجب أن يكون بشروط أهمها: أن تكون الحماية لمدة محددة وغير ممتدة الى ما لا نهاية، ليكون ذلك حافزاً على جدية الصناعة في الإسراع بتقوية مركزها واكتساب الميزة النسبية، ومانعاً في الوقت نفسه من تحولها إلى صناعة احتكارية، وكذلك أن تكون الحماية مفروضة لعدد من الصناعات التي يتوافر أمامها فرص النجاح والاستقرار في المستقبل بكفاءة اقتصادية.

الفصل الثالث سياسات التجارة الخارجية

7- التعامل مع التقلبات الخارجية المؤثرة على الاقتصاد القومي: وذلك لحماية الاقتصاد القومي من التقلبات الاقتصادية العنيفة والتي تأتي بسبب عوامل خارجية، مثل حدوث تضخم عنيف أو انكماش حاد، ولا شك إن هذه التقلبات غير مرغوب فيها، ولذلك فإن التعامل معها والاستعداد لها بالأدوات الملائمة مسألة ضرورية.

8- تحقيق التنمية الاقتصادية: من المعروف إن تحقيق النمو الاقتصادي يعد أحد أهداف سياسات التجارة الخارجية، والذي يتمثل في الزيادة المضطردة طويلة الأجل في نصيب الفرد من الدخل القومي، أما التنمية الاقتصادية فهي اقتران هذه الزيادة في الدخل بتغيرات هيكلية في المجتمع، أما التنمية الاقتصادية تحدث في الدول النامية، وترتب على كل من النمو والتنمية الاقتصادية زيادة في كمية السلع والخدمات المتاحة للمجتمع، ومن ثم ارتفاع مستوى المعيشة، وباستقراء تجارب الدول النامية في النمو نجد أنها انتهجت إما استراتيجية التصنيع ذات التوجيه الداخلي، وهي استراتيجية قائمة على الإحلال محل الاستيرادات ويتم تنفيذها من خلال الرقابة والتحكم المباشر في التجارة الخارجية، ويتم ذلك باستخدام القيود التعريفية وغير التعريفية حتى يتسنى حماية الصناعة المحلية من المنافسة الخارجية، أما الاستراتيجية الأخرى التي تنتهجها الدول النامية، فهي استراتيجية التصنيع ذات التوجيه الخارجي، والتي تقوم على سياسة تنمية الصادرات الصناعية، ومن ثم تقوم سياسات التجارة الخارجية بدور حيوي وفعال في دعم وتنفيذ مسيرة التنمية الاقتصادية في الدول النامية.

أنواع السياسات التجارية

إن تاريخ الفكر الاقتصادي الحديث أو المعاصر في مجال السياسات التجارية الخارجية يشير إلى إن هناك نوعين من السياسات التي كانت محوراً رئيساً لدى معظم دول العالم في إدارة التجارة الخارجية والتي قد تأصلت فكرياً في فترات تاريخية سابقة، السياسة

الفصل الثالث سياسات التجارة الخارجية

الأولى هي سياسة حماية التجارة الخارجية، والسياسة الثانية هي سياسة حرية التجارة الخارجية، وفيما يأتي تحليل موجز لكل منهما، على النحو الآتي:

أولاً- سياسة الحماية التجارية

تسمى أيضاً السياسة الحمائية للتجارة الخارجية، وتسمى أيضاً سياسة تقييد التجارة الخارجية، ان سياسة حماية التجارة الخارجية هي عبارة عن مجموعة من التدابير والقواعد والإجراءات التي تضع قيوداً على تدفق السلع عبر الحدود لتحقيق أهداف معينة. وقد تمثلت هذه السياسة من خلال مجموعة أفكار مدرسة التجاريين التي كانت ترى أن مصلحة الدولة العليا في تراكم الذهب داخل الدولة، ويمكن تحقيق ذلك من خلال زيادة الصادرات وتخفيض الاستيرادات، ومن ثم لا بد من اتخاذ إجراءات حماية، وقد انتعشت تلك السياسة مرة أخرى بعد الحرب العالمية الأولى وتوسعت كل الدول في اتباع تلك السياسة، بل ظهرت إلى جانب ذلك سياسة الحماية الجديدة بالرغم من ظهور الجات وخاصة في بعض الدول الصناعية ضد صادرات اليابان وبلاد شرق آسيا وبعض الدول النامية الأخرى، وقد وصفت موجة الحماية هذه بأنها جديدة نظراً لالتجاء الولايات المتحدة وغيرها من الدول الصناعية الكبرى إلى إجراءات لم تكن معروفة من قبل لتقييد استيراداتها من السلع الصناعية، ودون التعارض مع التزاماتها في إطار الجات، من خلال حماية صناعاتها من المنافسة الأجنبية بنوع جديد من القيود تسمى القيود أو الإجراءات الرمادية، وهي ثلاثة أنواع:

1- التقييد الاختياري للصادرات: يعني أن تدخل الولايات المتحدة (وهي صاحبة الفكرة) في اتفاق مع اليابان على ان تلتزم اليابان بعدم زيادة صادراتها إلى الولايات المتحدة عن عدد محدود من الوحدات، وطبق هذا الاتفاق بصفة خاصة على صادرات اليابان من السيارات

الفصل الثالث سياسات التجارة الخارجية

وأجهزة الراديو والتلفزيون وغيرها، وسارت على نفس الطريقة بعض دول السوق الأوروبية وبلاد شرق آسيا.

2- التوسع الاختياري للاستيرادات: يعني أن تتوسع اليابان في الاستيرادات من الولايات المتحدة، من سلع معينة مثل الذرة واللحوم وبعض السلع الصناعية مثل وسائل الاتصالات.

3- ترتيبات التسويق المنظم: طبقت هذا النوع على صادرات اليابان ودول شرق آسيا مع السلع التي لا تخضع للتقييد الاختياري، إذ لا تقوى الصناعة الأمريكية على الوقوف أمام المنافسة الأجنبية، ومن ثم تلجأ إلى فرض قيود على الاستيرادات استناداً إلى ما يسمى الشرط الوقائي في اتفاقية الجات، وذلك أن الاتفاقية تجيز للدول الأعضاء تقييد المنافسة الأجنبية إذا زادت الاستيرادات زيادة ضخمة مفاجئة يترتب عليها ضرر جسيم أو تهديد بضرر كبير للصناعة المحلية.

مبررات سياسة الحماية التجارية

إن مؤيدي سياسة حماية التجارة الخارجية لديهم العديد من الحجج والمبررات التي يدافعون بها عن سياسية حماية التجارة الخارجية وهي تتمثل بالآتي:

1- تحسين معدل التبادل التجاري: يعد تحسين معدلات التبادل التجاري في صالح الدولة التي تفرض الحماية من أهم دوافع الحماية، وذلك من خلال فرض تعرفه جمركية يمكن أن تخفض مستوى الاستيرادات، ومن ناحية أخرى تمكن من زيادة الصادرات.

2- حماية الصناعة الوطنية الناشئة: يرى مؤيدو سياسة حماية التجارة الخارجية أنه من الضروري حماية الصناعة الناشئة من المنافسة الشديدة من قبل صناعات الدول المتقدمة التي أقيمت منذ مدة طويلة والتي تنتج بكفاءة عالية تجعلها ذات قدرة أكبر على المنافسة،

الفصل الثالث سياسات التجارة الخارجية

ويرى العديد من الاقتصاديين إن هذه الحجة مقبولة ولكن يقبلونها بشروط، مثلاً أن تكون الحماية لمدة مؤقتة، وأن تقتصر على الصناعات التي تمتلك مقومات النجاح، أي يتم حماية الصناعة الناشئة في مراحلها الأولى، كون نفقات الصناعة تكون مرتفعة في مراحلها الأولى، لذلك يجب حمايتها في بداياتها حتى تنخفض تلك التكاليف في المراحل اللاحقة، ولن يتم رفع القيود إلا عندما تصبح قادرة على مواجهة المنافسة الأجنبية.

3- **رفع مستوى التوظيف:** يؤكد مؤيدو سياسة الحماية على اتباع أساليب مختلفة لتحفيز الصناعات الوطنية على التوسع في الانتاج بعيداً عن المنافسة الأجنبية، إذ إن التوسع في إنتاج كميات أكبر من السلع المحمية يسهم في زيادة الإنتاج وخلق فرص توظيف جديدة تستوعب الأيدي العاملة العاطلة عن العمل.

4- **حماية السوق من الاغراق:** يتم حماية السوق المحلية من سياسة الاغراق من خلال فرض رسوم جمركية على الاستيرادات يساوي الفارق بين السعر في السوق المحلي والسعر في الدولة الأم.

5- **تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات:** قد تفرض الحماية بهدف تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات إذا كان يعاني من عجز، فعند فرض رسوم جمركية عالية على السلع الكمالية وغير الضرورية يؤدي ذلك الى تقليل الطلب على العملات الأجنبية، ومن ثم تقليل العجز في ميزان المدفوعات.

6- **العمل الرخيص والمنافسة الأجنبية:** استخدمت هذه الحجة من قبل الدول المتقدمة، إذ يرى أنصارها أن الصناعات المحلية تتعرض إلى منافسة غير عادلة من قبل الدول النامية ويررون ذلك بتدفق السلع المنافسة من الدول النامية عبر التجارة الخارجية، والتي تستخدم العمل الرخيص في صناعاتها، بعبارة أخرى إن أجور الأيدي العاملة في الدول المتقدمة

الفصل الثالث سياسات التجارة الخارجية

مرتفعة، أما في الدول النامية تكون منخفضة، ومن ثم فإن السلع المنتجة باستخدام الأيدي العاملة الرخيصة سوف تباع بأثمان منخفضة مقارنة مع الدول المتقدمة، مما يجعل المنتجين المحليين غير قادرين على المنافسة، ويتبين من هذه المقارنة وجود فجوة في معدلات الأجور، مما يلجأ أنصار الحماية إلى المطالبة بفرض رسوم جمركية على السلع المستوردة من الدول النامية والمنافسة على مثيلتها في الدول المتقدمة أو تقوم الشركات في الدول المتقدمة بنقل مصانعها إلى دول ذات عوامل إنتاجية رخيصة خاصة أجور العمل.

7- تحقيق أهداف استراتيجية: تستخدم سياسة الحماية لتحقيق استراتيجية متعلقة بأمن المجتمع سواء في بعده الاقتصادي أو الغذائي أو العسكري، فقد يتطلب أمن المجتمع توفير حد أدنى من الغذاء عن طريق الإنتاج المحلي مهما كانت التكلفة مرتفعة.

أدوات سياسة الحماية التجارية

إن أساس سياسات التجارة الخارجية يتمثل بمجموعة من الأدوات لتطبيق تلك السياسات، وتتمثل سياسة الحماية التجارية مجموعة من الأدوات السعرية، والأدوات الكمية، والأدوات التنظيمية، والتي يمكن توضيحها كما يأتي:

أولاً- الأدوات السعرية

إن الأدوات المؤثرة في التجارة الخارجية من خلال التأثير في أسعار الصادرات والاستيرادات تأخذ عدة أشكال، سنتناول منها ما يأتي:

1- الرسوم الجمركية:

هي عبارة عن ضريبة تفرضها الدولة على السلعة عند دخولها الحدود الوطنية، وهي ضريبة لا تفرض على السلع المنتجة محلياً، بل تفرض على السلع المنتجة في بلدان أخرى، وتوجد أنواع عدة لأنواع للرسوم بصورة عامة منها ما يأتي:

الفصل الثالث سياسات التجارة الخارجية

أ- الرسوم النوعية: هي الرسوم التي تفرض على شكل مبلغ ثابت على كل وحدة من السلعة على أساس الخصائص المادية مثل الوزن أو العدد.

ب- الرسوم القيميّة: هي الرسوم التي تفرض بنسبة معينة من قيمة السلعة وعادة ما تكون نسبة مئوية.

ت- الرسوم المركبة: يتكون هذا النوع من الرسوم من كل من الرسوم النوعية والقيميّة.

2- إعانات التصدير:

هي وسيلة أخرى من وسائل سياسة الحماية التجارية التي تسعى من خلالها إلى التأثير في الأسعار التي تباع فيها السلع محلياً ودولياً من خلال تقليل كلفها الحدية كنوع من أنواع الدعم للمنتج المحلي بهدف التشجيع على زيادة الإنتاج، وقد يتخذ ذلك شكل الإعفاءات الضريبية، منح صناعية معينة، سماعات ضريبية أو منحها مبالغ مباشرة لكي تصبح أسعارها أكثر قدرة على التنافس، فعلى سبيل المثال قد تقوم الدولة بمنح إعانة مقدارها (10) دولارات عن كل تلفاز تنتجه شركة الصناعات الإلكترونية، وتنقسم الإعانات بصورة عامة إلى نوعين وهي كما يأتي:

أ- الإعانات المباشرة: تتمثل بأداء مبلغ من النقود وعلى أساس قيمة أو نوع السلعة.

ب- الإعانات غير المباشرة: تشمل التسهيلات الائتمانية، أو السماعات الضريبية، أو إعفاء جزء من الأرباح من الضرائب، أو تقديم بعض الخدمات التي تعم على المشروع بالنفع.

3- الإغراق:

يقصد بسياسة الإغراق هي بيع السلعة في السوق الأجنبية بثمن أقل من الذي تباع به في السوق المحلية، ويقصد به قيام المحتكر ببيع سلعته بأقل من تكاليف إنتاجها بهدف إجبار

الفصل الثالث سياسات التجارة الخارجية

المنافسين الآخرين على الخروج من السوق ومن ثم يعود إلى بيعها بأسعار احتكارية، وتعد سياسة الإغراق أحد الوسائل التي تستخدمها الدولة أو المشروعات الاحتكارية للتمييز بين الأسعار السائدة في الداخل والأسعار السائدة في الخارج، بحيث تكون أسعار الخارج منخفضة عن الداخل مضافاً إليها تكاليف النقل، ويمكن التمييز بين ثلاث أنواع للإغراق وهي:

أ- **الإغراق الموقت والدائم:** الإغراق المؤقت ينتهي عند تحقيق الهدف الذي وضع من أجله وعادة ما يكون بهدف استبعاد المنافسين، أم الإغراق الدائم فيعد سياسة دائمة تستند إلى وجود محتكر يبيع المنتجات المحلية في الأسواق الخارجية بصفة دائمية، ويفترض هذا النوع إن يتمتع المنتج بوضع احتكاري فعلي وقوي في السوق المحلية، ويعود ذلك لتمتعه بامتياز من الحكومة.

ب- **الإغراق الداخلي والخارجي:** ينطبق الإغراق الداخلي على المبيعات منخفضة الأسعار في حال تصفية المشروعات أو في أوقات التخفيضات، أما الإغراق الخارجي يتمثل في فائض الإنتاج الذي لم يتم استيعابه في الأسواق الداخلية بسبب نقص الطلب المحلي فيوجه إلى الأسواق الخارجية بأسعار منخفضة.

ج- **الإغراق الهجومي والدفاعي:** إن الإغراق الهجومي ويسمى أيضاً الإغراق المدمر يحدث عند قيام منشأة محلية كبيرة بالبيع في السوق الداخلي بأسعار احتكارية مرتفعة، وفي الوقت نفسه تباع السلعة نفسها في السوق الخارجي بسعر منخفض بقصد إبعاد المنتجين في الدولة الأخرى، وبالمقابل تقوم الدولة الأخرى بالإغراق بهدف الحفاظ على نصيبها من السوق الأجنبي، أما الإغراق الدفاعي فهو كَرَد فعل على سياسات الشركات الأجنبية المماثلة.

الفصل الثالث سياسات التجارة الخارجية

بعض الأحيان تقوم الدول بتخفيض قيمة عملتها المحلية، وتلجأ الدولة الى هذه السياسة من أجل تشجيع صادراتها وتخفيض استيراداتها، وبذلك يمكن معالجة العجز في الميزان التجاري، ويشترط لنجاح هذه السياسة اتباع الاتي:

- عدم رفع الأسعار الداخلية للسلع المراد زيادة تصديرها.
- عدم تخفيض الأسعار الداخلية للسلع المراد التقليل من استيرادها.
- يشترط أن يكون الطلب على كل من الصادرات والاستيرادات مرناً نسبياً، وإلا فلن يحدث زيادة في الصادرات أو انخفاض في الاستيرادات.
- يشترط أن لا تكون الدولة المقابلة قد خفضت قيمة عملتها كذلك على أثر تخفيض الدولة الأولى قيمة عملتها.

ثانياً - الأدوات الكمية

تعد الأدوات الكمية من الأدوات المهمة لسياسة الحماية التجارية، وسوف نتناول أنواع الأدوات الكمية كما يأتي:

1- نظام الحصص:

هو عبارة عن نظام تحدد بموجبه حجم الاستيرادات والصادرات بطريقة مباشرة، وذلك بفرض حد أقصى للاستيرادات وهذا الحد يسمى بحصص الاستيرادات، إلا إن حصص الاستيرادات أكثر شيوعاً من حصص التصدير، بمعنى إن هذا النظام يسمح لكل مستورد باستيراد السلعة إلى الحد المسموح به، أما المصدر فمن النادر أن تكون هناك قيود على صادراته، ويهدف هذا نظام الحصص إلى تحقيق الاتي:

أ- تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات.

الفصل الثالث سياسات التجارة الخارجية

ب- تقييد الاستيرادات من الدول ذات العملات القيادية كالدولار واليورو.

ج- يستخدم نظام الحصص كوسيلة للرد بالمثل على الدول التي تقيد دخول صادرات الدولة المعنية.

2- تراخيص الاستيراد:

إن نظام تراخيص الاستيراد لا يسمح باستيراد بعض السلع إلا بالحصول على ترخيص من الجهة الحكومية الموكلة بالرقابة على الاستيراد، وقد تستخدم تراخيص الاستيراد لفرض حصة دون الإعلان عنها، فتحدد الدولة مقدار المستورد عن طريق التراخيص المسلمة للتجارة، وفي بعض الأحيان ترفض الدولة طلب ترخيص الاستيراد لبعض السلع إذا كانت بهدف حماية السوق المحلية من الاستيرادات الأجنبية أو حماية الصناعة الناشئة، وعليه فإن تراخيص الاستيراد تعد مكملة لنظام الحصص.

3- الحظر (المنع):

يعرف الحظر بأنه قيام الدولة بحظر التعامل مع الأسواق الدولية، ويكون الحظر على الصادرات أو الاستيرادات أو كليهما، ويكون على نوعين هما:

أ- حظر كلي: وهو قيام الدولة بحظر التبادل التجاري مع الخارج بشكل كامل، أي اعتمادها سياسة الاكتفاء الذاتي.

ب- حظر جزئي: هو قيام الدولة بمنع التعامل مع الخارج بالنسبة لبعض الدول أو بالنسبة لبعض السلع، ويتم تطبيق هذا النوع من الحظر مثلاً في أوقات الحروب، إذ نجد إن كثير من الدول تمنع التعامل التجاري مع الدول المعادية، كما تحظر تصدير سلع معينة بعدّها سلعاً أساسية لاقتصاد الحرب.

الفصل الثالث سياسات التجارة الخارجية

ثالثاً - الأدوات التنظيمية

يمكن التمييز بين عدة أنواع من الوسائل التنظيمية وهي كما يأتي:

1- المعاهدات والاتفاقات التجارية:

هي اتفاق تعقده الدولة مع الدول الأخرى بواسطة أجهزتها الدبلوماسية لغرض تنظيم العلاقات التجارية تنظيمياً عاماً يشمل المسائل الاقتصادية والتجارية مع الدول الأخرى، وهو أمر ذو طابع سياسي أو إداري.

2- اتفاقيات الدفع:

هي عادة تقترن بالاتفاقيات التجارية، وقد تكون منفصلة عنها، وتتمثل بكيفية تنظيم تسوية الحقوق والالتزامات المالية بين دولتين، لذا يغلب على بنودها مسائل مثل تحديد عملة التعامل، وكيفية تسوية الالتزامات، أي بواسطة فتح حساب العملات المحلية أو الدولية، وتحديد سعر الصرف، وتحديد العمليات الداخلة في التبادل.

3- التكتلات الاقتصادية:

تظهر التكتلات الاقتصادية نتيجة للقيود في العلاقات الاقتصادية الدولية كحالة لتحرير التجارة بين عدد من الدول، وتتخذ التكتلات عدة أشكال قد تختلف فيما بينها من حيث الاندماج بين الأطراف المنظمة للتكتل وتهيئة الظروف نحو إيجاد الوحدة الاقتصادية بإزالة جميع العقبات التنظيمية، ويمكن التمييز بين عدة أنواع من مستويات التقارب الاقتصادي والتجاري وهي:

أ- منظمة التجارة الحرة: هي عبارة عن منظمة تلتزم كل دولة عضو فيها بأن تلغي ضرائب الاستيرادات والقيود التجارية الأخرى بين الدول الأعضاء، ومن حق الدولة العضو أن تبقى

الفصل الثالث سياسات التجارة الخارجية

سياستها سارية المفعول مع الدول الأخرى غير الأعضاء، ومن أبرز صور المنظمات الحرة هي منظمة التجارة الحرة الأوروبية (European Free Trade Association EFTA) والتي تشكلت عام (1960) وتضم في عضويتها كل من المملكة المتحدة والنمسا والنرويج والسويد والدنمارك وسويسرا والبرتغال وانضمت لها فنلندا عام (1961).

ب- **الاتحاد الجمركي:** لا يختلف كثيراً عن منظمة التجارة الحرة، إذ تتفق مجموعة من الدول على إلغاء التعريفات الجمركية والقيود الكمية والإدارية فيما بينها، فضلاً عن تحديد تعرفه جمركية موحدة على السلع المستوردة من دول العالم الأخرى، ومن أشهر الأمثلة على ذلك هو اتحاد البنيلوكس الذي يضم كل من بلجيكا وهولندا ولوكسمبورغ والذي عقد في لندن عام (1944).

ج- **الاتحاد الاقتصادي:** يتم في الاتحاد الاقتصادي إلغاء القيود على المبادلات التجارية، فضلاً عن حرية التجارة في السلع والخدمات وتوحيد التعرفة الجمركية بين الدول الاعضاء والسماح للعمل ورأس المال بالانتقال بحرية تامة.

ثانياً- سياسة الحرية التجارية

ينظر الى سياسة حرية التجارة على أنها تدفق السلع بين الدول دون قيود، وتقوم سياسة حرية التجارة على الفكر التقليدي الذي يؤكد على أن الأنشطة الاقتصادية يجب أن تعمل في ظل حرية اقتصادية حتى تصل إلى أفضل وضع ممكن، ومن ثم فإنه في ظل حرية التجارة ستخصص كل دولة في إنتاج السلع التي تنتجها بتكلفة أقل من أية دولة أخرى فضلاً عن ذلك تكلفة النقل.

ينظر المؤيدون لسياسة حرية التجارة إلى التجارة الخارجية نفس نظرتهم إلى التجارة الداخلية، فكما إن التجارة الداخلية تحقق فوائد تقسيم العمل والتخصص بين الأفراد داخل

الفصل الثالث سياسات التجارة الخارجية

الدولة الواحدة، كذلك التجارة الخارجية تحقق التخصص وتقسيم العمل بين الدول، ولذلك يهدف أنصار حرية التجارة الخارجية إلى أن تكون دول العالم جميعاً بمثابة سوق واحد تتداول الثروات فيها بحرية وسهولة كما لو كانت دولة واحدة.

إن الدوافع التي تسوق كثير من السياسات الاقتصادية للدول إلى سياسة الحرية التجارية تهدف إلى بناء اقتصاد قوي يسهم في زيادة معدل النمو الاقتصادي لتلك الدول، فسياسة الحرية التجارية تظهر لنا جلياً بأنها أكثر بروزاً وظهوراً في جوانب أخرى فهي تستمر في الظهور والتطور والانعكاس على القطاعات الاقتصادية الأخرى، إذ تنعكس مثلاً على سهولة الحصول على أساليب التطور العلمي والتكنولوجي إلى البلدان التي تقتصر لهذه التطورات العلمية والتكنولوجية، وكذلك يمكن الاستفادة من خلال العلاقات التجارية مع الدول الصناعية لدعم منتجيها الزراعيين إنتاجاً وتصديراً، بحيث يمكن الاستفادة من زيادة الصادرات من الدول النامية إلى الدول المتقدمة، ومن خلال برامج تلك السياسات الاقتصادية يمكن زيادة حجم المبادلات الخارجية ومن ثم تحسين الوضع الاقتصادي نتيجة لتحرير التجارة الخارجية.

لقد حصلت دول العالم على الكثير من الامتيازات نتيجة انتاجها سياسة حرية التجارة، وحرية انتقال عنصرَي العمل ورأس المال، فدافعت بذلك الشعوب والحكومات من القدم عن مبدأ الحرية التجارية، لما لها من مزايا وإيجابيات على الاقتصادات الوطنية من جهة، وزيادة نمو الانتاج العالمي من جهة أخرى، فانتقد الكلاسيك وعلى رأسهم ديفيد ريكاردو تدخل الدولة في الشؤون الاقتصادية، ودافعوا عن الحرية الاقتصادية بشكل عام، والحرية التجارية بشكل خاص، فاتبعت العديد من الدول تطبيق سياسة الحرية التجارية، وعليه فإن الحرية التجارية تهدف إلى تحرير حركية السلع، وعوامل الانتاج، وتتمثل الفائدة المراد الحصول عليها من خلال المنافسة التي تؤدي إلى تحسين نوعية الانتاج، وتخفيض الأسعار، فضلاً

الفصل الثالث سياسات التجارة الخارجية

عن تخفيض حجم الحواجز أمام التجارة الخارجية، مما يسمح للميزة النسبية لسلعة معينة أن تنتقل من دولة إلى أخرى، ومن مؤسسة إلى أخرى، مما يسهم في تطور السوق، وظهور تقنيات جديدة تسمح بالحصول على سلع أفضل بأسعار أقل، كما تسمح بتحسين عمليات الدخول الى الاسواق من خلال تخفيض والغاء الحواجز الجمركية.

ومن ثم يمكن تعريف سياسة حرية التجارة الخارجية بأنها عبارة عن مجموعة من التدابير والقواعد والإجراءات التي تعمل على إزالة أو تخفيض القيود المفروضة على تدفق السلع عبر الحدود.

مبررات سياسة الحرية التجارية

ينادي مؤيدو سياسة الحرية التجارية بضرورة القيام بالتبادل الدولي في نظام دولي خالٍ من العراقيل والقيود استناداً إلى مجموعة من المبررات كما يأتي:

1- تسمح بالتخصص في الإنتاج: إذ تخصص كل دولة في إنتاج السلعة التي تمتلك ميزة نسبية في إنتاجها، فتتوسع في إنتاج هذه السلعة بما يزيد عن احتياجاتها المحلية، وتقوم بمبادلة هذا الفائض من الانتاج إلى دول أخرى تحصل منها على احتياجاتها من السلع التي تعاني من انخفاض نسبي في إنتاجها.

2- تسهم في انخفاض أسعار السلع: استناداً إلى مبدأ التخصص وتقسيم العمل فإن حرية التجارة تسهم في انخفاض السلع المستوردة التي لا يمكن إنتاجها في الداخل إلا بتكاليف مرتفعة، لأن هذه السلع تنتج في دول تتمتع بميزة نسبية في إنتاجها مقارنة مع دول أخرى، وهذا يؤدي إلى زيادة الدخل القومي الحقيقي للدولة عندما تستورد السلع بسعر منخفض بدل إنتاجها محلياً بسعر مرتفع.

الفصل الثالث سياسات التجارة الخارجية

3- تشكل حافز للتقدم الفني: تعمل حرية التجارة في ظل المنافسة الحرة، بتنافس المنتجين لتقديم منتجاتهم، وهذا يؤدي إلى الابتكار وتطوير أساليب ووسائل الإنتاج من أجل تطوير المنتجات والحصول على أسواق جديدة.

4- تحد من قيام الاحتكارات: إن المنتج لا يستطيع أن يحتكر السوق ويفرض الأسعار التي يريدها، لأنه في ظل وجود الحرية التجارية يمكن للمستثمر أن يستورد السلع بأسعار منخفضة ليمنع استغلال المنتج المحلي له.

5- تسهم في ارتفاع الإنتاج: يرى مؤيدو سياسة الحرية التجارية أنه لو سادت هذه السياسة بين الدول فأنها تسهم في وصول مشروعاتها الإنتاجية إلى الأهداف المخطط لها، فإذا انخفض الطلب المحلي في ظل نظام حرية التجارة الخارجية، فالطلب المتدفق من الخارج يسهم في إنعاش المشروع وزيادة الإنتاج.

أدوات سياسة الحرية التجارية

يمكن تحديد وتحليل أدوات سياسة الحرية التجارية من خلال الآتي:

1- تحرير التعامل في الصرف الأجنبي وتعويم سعر الصرف:

يعني تعويم سعر الصرف أن يتحدد سعر صرف العملة المحلية في السوق من خلال التفاعل الحر بين العرض والطلب على العملة الأجنبية دون تدخل البنك المركزي، أو التحويل إلى التعويم المدار والذي يعني ترك العملة الوطنية لتتحدد قيمتها في السوق، إلا إن البنك المركزي يقوم بالتدخل من مدة لأخرى بشراء أو بيع العملات الأجنبية، إذا انخفض أو ارتفع سعر الصرف عن هامش معين، للمحافظة على استقرار سعر الصرف وقيمة العملة الوطنية، وهذا التحول أدى إلى ضرورة وجود حرية في التعامل في الصرف الأجنبي، ومن ثم بدأت سياسة تحرير التعامل في الصرف الأجنبي، وتحرير وتعويم سعر الصرف في

الفصل الثالث سياسات التجارة الخارجية

الكثير من الدول التي كانت تطبق أداء الرقابة على الصرف الأجنبي وخاصة الدول النامية، لأن التحرير والتعويم في الدول التي كانت تطبق الرقابة على الصرف يعني ضرورة إلغاء سياسة الرقابة على الصرف، وكسر احتكار الدولة في شراء وبيع النقد الأجنبي، ويتم إنشاء سوق حرة للصرف الأجنبي يتم فيها تحرير وتعويم سعر الصرف، إذ إن وجود سوق حرة للصرف الأجنبي يتعارض مع الرقابة على الصرف ويتحدد سعر صرف حر يومي في هذه السوق الحرة.

2- التخفيض التدريجي للرسوم الجمركية وتخفيض الحواجز والقيود التعريفية:

منذ أن أنشئت الجات وحتى إعلان قيام منظمة التجارة العالمية كان الاتجاه نحو تخفيض معدلات التعريفية الجمركية المرتفعة، بمعدلات تتخفيض تدريجياً بما يطلق عليه تحرير التجارة الخارجية من القيود التعريفية، إذ إن جولة الأورجواي تحمل المزيد من التخفيضات على مدى عشرة سنوات سواء للسلع الزراعية أو الصناعية أو غيرها وتسري على كل الدول الصناعية المتقدمة والدول النامية، كما إن برامج الإصلاح الاقتصادي أكدت على إن الرسوم الجمركية ستكون أداة لتشجيع التبادل التجاري الدولي وليس قيداً على التجارة الخارجية.

3- إزالة القيود الكمية المباشرة:

إن التحول الى سياسة حرية التجارة الخارجية يؤدي الى إلغاء نظام الحصص، وحظر الاستيراد وغيرها من القيود الكمية المباشرة، وهذا ما يلاحظ على برامج تحرير التجارة الخارجية التي تطبق من خلال الاتفاق مع صندوق النقد الدولي (International Monetary Fund IMF)، وكذلك يلاحظ في اتفاقية الجات ومنظمة التجارة العالمية، إذ

الفصل الثالث سياسات التجارة الخارجية

أصبحت القيود التعريفية فقط هي الأداة المتاحة للسياسة التجارية، أما القيود الكمية المباشرة فالكمل يسعى إلى إزالتها.

4- حوافز التصدير:

هي الأداة المقابلة لإعانات التصدير والتي كانت تطبق في السابق وأصبحت غير مرغوبة، ومن ثم فإنه يمكن أن تحل محلها مجموعة أو حزمة حوافز التصدير التي تعمل على تشجيع الصادرات في ظل سياسة حرية التجارة الخارجية، ويمكن أن تتطوي على مجموعة من الاعفاءات الضريبية المؤقتة، وتحرير واستقرار سعر الصرف، وتخفيض وإزالة الرسوم الكمركية على المدخلات المستوردة لزيادة القدرة التنافسية لأسعار الصادرات، وخفض تكاليف التمويل للصادرات، وإلغاء حصص الصادرات وضمن الصادرات وإيجاد نظام كفوء للتامين على الصادرات.

5- إقامة المناطق الحرة:

تعد إقامة المناطق الحرة إحدى الأدوات الهامة لسياسة حرية التجارة الخارجية، فالمناطق الحرة تعد جزءاً من إقليم دولة معينة، لكنها تعد أجنبية عن الدولة التابعة من ناحية التجارة الخارجية والنقد والجمارك، إلا فيما ينص عليه قانون إنشائها، كذلك لا تطبق فيها الإجراءات الجمركية، ومن ثم تقوم على حرية المعاملات الدولية وترتبط بالأسواق الدولية، إذ إن المناطق الحرة لا تعدو أن تكون شكلاً من أشكال الاستثمارات الوطنية والأجنبية المباشرة في مجال التجارة الخارجية وبالتحديد في مجال الاستثمار من أجل التصدير والتي يمكن أن تحقق العديد من الأهداف الاقتصادية للدولة المضيفة، وتعد مجالاً رحباً للتعاون بين الدول في مجال الاستثمار، فهي وإن كانت جزءاً من إقليم الدولة فإنه لا تسري عليها الإجراءات

الفصل الثالث سياسات التجارة الخارجية

الجمركية والإدارية التي تسري على باقي مناطق الدولة، ومن ثم فهي تعمق سياسة تحرير التجارة الخارجية وتساعد على مرونة حركة الاستثمار بين الدول من أجل التصدير.

6- تعظيم دور القطاع الخاص في مجال التجارة الخارجية:

إن التحول نحو سياسة حرية التجارة الخارجية يعتمد على تعظيم دورها الخاص في مجال التجارة الخارجية ليكون أداة هامة من أدوات سياسة حرية التجارة الخارجية وتحريرها، وفي هذا المجال يمكن أن تحل الأداة الخاصة بنمو دور القطاع الخاص بشكل كبير وفعال محل الأداة الخاصة بإتجار الدولة لتستخدم الأخيرة في أضيق الحدود ولاعتبارات استراتيجية، أما الوزن الأكبر في مجال التجارة الخارجية استيراداً وتصديراً فيترك للقطاع الخاص ليكون له الدور الأكبر المؤثر في حركة التجارة الخارجية، وقد أثبتت الكثير من التجارب إن القطاع الخاص أهلاً لذلك لما يملكه من مرونة الحركة، وإمكانات هائلة في التعرف على الأسواق والدافع والحافز الفردي، وإقامة علاقات وطيدة مع المصدرين والمستوردين في الدول الأخرى، فضلاً عن إن هذا التحول يأتي متناسقاً مع التحول نحو الخصخصة التي سادت أنحاء العالم، ويأتي مع تعميق آليات السوق والتحرير الاقتصادي.

تجدر الإشارة إلى أن النموذج الواقعي للسياسة التجارية الخارجية التي طبقت في دول العالم هي عملية مزج بين سياسة الحماية وسياسة الحرية التجارية، ومن ثم فإن سياسة التجارة الخارجية السائدة التي يمكن أن تسود في الاقتصادات المعاصرة تتضمن مزيجاً من عناصر الحماية والحرية التجارية، فلا تكاد توجد صورة مطلقة لسياسة حماية التجارة الخارجية تصل إلى مرحلة العزلة عن دول العالم، كما لا تكاد توجد صورة عن حرية التجارة الخارجية يتمتع فيها التدخل الحكومي بشكل أو بآخر في مجال التجارة الخارجية.

الفصل الثالث سياسات التجارة الخارجية

الفصل الرابع

سعر الصرف

تمهيد:

يعد سعر الصرف أداة مهمة لربط الاقتصاد المحلي باقتصادات الدول الأخرى؛ نتيجة لاختلاف المدفوعات الداخلية والخارجية التي تحدث في عمليات التبادل التجاري، إذ إنّ المدفوعات الداخلية غالباً ما تتم تسويتها بالعملة المحلية للبلد، على العكس من تسوية المدفوعات الدولية إذ تحتاج هذه المدفوعات إلى عملة يقبل بها الأطراف المتعاملين في التجارة. نتيجة لما تقدم تبرز أهمية سعر الصرف، ومن هنا كان لابد من وجود نظام للتسوية وهو ما يعرف بسعر الصرف (Exchange Rate)، وعليه يحاول المؤلفون في هذا الفصل التطرق الى سعر الصرف

مفهوم سعر الصرف

هناك مفاهيم عديدة يمكن من خلالها معرفة معنى سعر الصرف، إذ يُعرّف على أنه عملية بيع العملة الوطنية لبلد ما بهدف الحصول على العملات الأجنبية. ويمكن تعريفه أيضاً بأنه عدد الوحدات من عملة معينة التي يستلزم التخلي عنها من أجل الحصول على وحدة واحدة من عملة أخرى. كما يُعرّف بأنه ذلك السعر الذي يتم من خلاله بيع وشراء مختلف العملات الأجنبية. من خلال المفاهيم السابقة يمكن تعريف سعر الصرف: بأنه عملية مبادلة عملة بلد ما بعملة بلد آخر، إذ تتم هذه المبادلة بسعر محدد.

الفصل الرابع..... سعر الصرف

ويحسب سعر صرف العملات نسبة إلى عملة مرجعية (الدولار الأمريكي عادة)، ويتقلب بشكل كبير إذ يمكن أن تصل نسبة التقلب في سعر الصرف أحياناً إلى (5%) في اليوم الواحد لبعض العملات. وتحسب نسبة التقلب في قيمة العملة وفق المعادلة الآتية:

$$\Delta \delta = \frac{S - S_{t-1}}{S_{t-1}} \dots\dots\dots (1)$$

إذ إن:

$\Delta \delta$: نسبة التقلب (التغير) في قيمة العملة.

S : سعر الصرف الحاضر في نهاية المدة (سعر البيع).

S_{t-1} : سعر الصرف الحاضر في بداية المدة (سعر الشراء).

طرق تسعير العملات

في الواقع هناك طريقتان لتسعير العملات هما:

1- التسعير المباشر: هو عدد الوحدات من العملة الأجنبية التي يجب دفعها للحصول على وحدة واحدة من العملة الوطنية، قليل من الدول تستعمل هذه الطريقة من بينها بريطانيا.

2- التسعير غير المباشر: هو عدد الوحدات من العملة الوطنية الواجب دفعها للحصول على وحدة واحدة من العملة الأجنبية، معظم الدول في العالم.

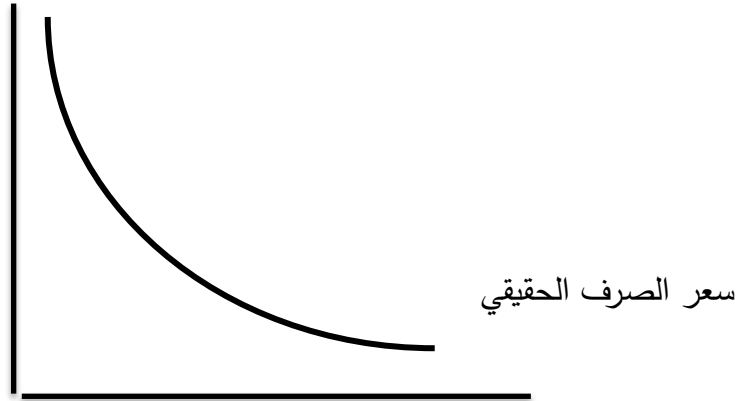
الفصل الرابع..... سعر الصرف

أهمية سعر الصرف

تتضح أهمية سعر الصرف من خلال الآتي:

- (1) استعمال سعر الصرف كمؤشر لقياس تنافسية البلد مع البلدان الأخرى: إذ إنّ العلاقة بين التنافسية ومستوى سعر الصرف الحقيقي هي علاقة عكسية، فعندما يرتفع سعر الصرف الحقيقي (ارتفاع عدد وحدات السلعة الأجنبية اللازمة لاستبدالها بوحدة واحدة من السلع المحلية) تنخفض القدرة التنافسية الدولية للسلع المحلية، وبالعكس عندما ينخفض سعر الصرف الحقيقي تزداد القدرة التنافسية الدولية للسلع المحلية، كما موضح في الشكل (1):

القدرة التنافسية



الشكل (1) العلاقة بين القدرة التنافسية الدولية وسعر الصرف الحقيقي

- (2) تحقيق الأهداف الاقتصادية الكلية المتمثلة بالتوازن الداخلي والتوازن الخارجي: إذ إنّ التوازن الداخلي يتحقق عندما يكون هناك استقرار في المستوى العام للأسعار والأجور، فضلاً عن تحقيق العمالة الكاملة، في حين أنّ تحقيق التوازن الخارجي يتم عن طريق توازن ميزان المدفوعات، وإنّ توازن ميزان المدفوعات المقصود هنا هو ليس

الفصل الرابع..... سعر الصرف

التوازن محاسبياً (الجانب الدائن يساوي الجانب المدين)، وإنما التوازن المقصود الاقتصادي الذي يسعى سعر الصرف إلى تحقيقه (المدفوعات الخارجية تساوي الإيرادات الخارجية).

3) يمكن عن طريق سعر الصرف تحقيق الأهداف المرغوبة التي تسعى السياسة النقدية إلى تحقيقها من خلال استعمال سعر الصرف كهدف مقابل العملات الأخرى، وقد يكون عاملاً لتخفيض التضخم.

أهداف سعر الصرف

تسعى سياسة سعر الصرف لتحقيق مجموعة من الأهداف أبرزها:

1. مقاومة التضخم:

يؤدي تحسن سعر الصرف إلى انخفاض مستوى التضخم المستورد وتحسن مستوى تنافسية المؤسسات. وفي المدى القصير يكون للانخفاض في تكاليف الاستيراد أثر ايجابي على انخفاض مستوى التضخم المستورد.

2. تخصيص الموارد:

يؤدي سعر الصرف الحقيقي إلى تحويل الموارد إلى قطاع السلع الدولية الموجهة إلى التصدير وهذا ما يعمل على توسيع قاعدة السلع الدولية بحيث يصبح عدد كبير من السلع قابلة للتصدير، ومن ثم ينخفض عدد السلع التي يستوردها من الخارج.

3. توزيع الدخل:

يؤدي سعر الصرف دوراً بارزاً في توزيع الدخل بين الفئات أو القطاعات المحلية، فعند ارتفاع القدرة التنافسية لقطاع التصدير التقليدي (مواد أولية أو زراعية) نتيجة انخفاض سعر

الفصل الرابع..... سعر الصرف

الصرف الحقيقي، فإن ذلك يجعله أكثر ربحية، ويعود الربح على أصحاب رؤوس الأموال بينما تنخفض القدرة الشرائية للعمال . والعكس عند انخفاض سعر الصرف الاسمي فإن ذلك يؤدي إلى ارتفاع القدرة الشرائية للأجور .

4. تنمية الصناعات المحلية:

يمكن للبنك المركزي تخفيض سعر الصرف من أجل تشجيع الصناعة الوطنية، مما يشجع الصادرات. كما أنّ تخفيض العملة من قبل البنك المركزي يحمي السوق المحلي من المنافسة الخارجية.

وظائف سعر الصرف:

يمكن تلخيص وظائف سعر الصرف بالآتي:

1- الوظيفة القياسية: يمثل سعر الصرف حلقة وصل بين الأسعار العالمية من جهة والأسعار المحلية من جهة أخرى، وعن طريقه نجد أن الأسعار المحلية - باعتبارها تجسيدا للقيمة الدولية للبضائع - يمكن التعبير عنها بعملات وطنية مقومة بعملات أجنبية، معنى هذا أن سعر الصرف يشكل قاعدة مهمة للقياس المباشر للتجارة الخارجية أو بالأحرى لعمليات تجارية معينة.

2- الوظيفة التطويرية: يستخدم سعر الصرف في تطوير صادرات معينة إلى مناطق معينة من خلال دوره في تشجيع تلك الصادرات، كما يؤدي إلى تعطيل فروع صناعية معينة أو الاستعاضة عنها بالواردات التي تكون أسعارها أقل من الأسعار المحلية، في حين يمكن الاعتماد على سعر صرف ملائم لتشجيع واردات معينة، ومن ثم يؤثر سعر الصرف على التركيب السلعي والجغرافي للتجارة الخارجية للبلدان، وهنا يمكن الاستشهاد بواقع التبادل التجاري بين الولايات المتحدة واليابان، فعندما ارتفع سعر

الفصل الرابع..... سعر الصرف

صرف الدولار إزاء الين الياباني زاد إقبال الأمريكيين على شراء السيارات اليابانية إذ كان ثمنها منخفض مقارنة بالسيارات الأمريكية.

3- **الوظيفة التوزيعية:** يؤدي سعر الصرف وظيفته التوزيعية على مستوى الاقتصاد الدولي، وذلك بفعل ارتباطه بالتجارة الخارجية، إذ تقوم هذه الأخيرة بإعادة توزيع الدخل القومي العالمي والثروات الوطنية بين بلدان العالم، فمثلاً عند انخفاض سعر صرف الدولار إزاء الين الياباني، وبافتراض أن اليابان تستورد الحبوب من الولايات المتحدة الأمريكية، فإذا أرادت اليابان زيادة حصتها من الحبوب فإنها ستضطر إلى دفع زيادة في الدولارات بسبب الارتفاع في قيمة الدولار إزاء الين الياباني، مما سيؤثر ذلك على احتياطات اليابان من الدولار الأمريكي، في حين سترتفع احتياطات الولايات الأمريكية من الدولار وينطبق ذلك أيضاً في حالة انخفاض قيمة الدولار الأمريكي إزاء الين الياباني. إذن فإن عملية تخفيض أو زيادة القيمة الخارجية للعملة أي التغير في سعر صرفها، سيؤثر في حجم الاحتياطي الموجود بهيئة رصيد البنوك المركزية في البلدان الأخرى.

خصائص سعر الصرف:

هناك ثلاثة خصائص لسعر الصرف هي:

1- **المقاصة:** هي استعمال الحقوق في تسديد الديون، أي أنها تركز على تسوية الحقوق والديون معاً الناتجة عن عمليات التجارة المنظورة. المقاصة في عملية الصرف تتمثل في تجنب استخدام الصرف الأجنبي بين الدولتين المتعاقبتين، ويتم تسوية المبادلات التجارية بينهما، باستعمال الحقوق لتسديد الديون، ويحدد سعر الصرف بين الدولتين قبل فتح حساب المقاصة لأنه غالباً ما تكون المقاصة غير كاملة، أي عدم تساوي

الفصل الرابع..... سعر الصرف

ديون دولة وحقوقها قبل الدولة الأخرى ويتم تسوية الفرق وفقاً للقواعد التي يتفق عليها الطرفان.

- 2- المضاربة: المضاربة تكون من أجل تحقيق الربح، ويتم ذلك عن طريق الاستفادة من الفروق السعرية في سعر صرف عملة بين سوقين أو أكثر في وقت واحد، عن طريق شراء العملة في السوق ذات السعر المنخفض وإعادة بيعها في السوق ذات السعر المرتفع. وتسمى هذه العملية بعملية التحكيم بين العملات وقد ظهرت عمليات التحكيم نتيجة لسهولة وسرعة وسائل الاتصال بين المراكز التجارية في مختلف بقاع العالم.
- 3- التغطية: تتم عن طريق اللجوء إلى عمليات الصرف الآجلة وذلك لتفادي الأخطار الناجمة عن التقلبات في سعر الصرف، وهي عملية تأمين ضد ما يتوقعه المتعامل من انخفاض في قيمة العملات الأجنبية عن القيام بعمليات صرف آجلة.

أنواع سعر الصرف:

1- سعر الصرف الإسمي:

هو سعر عملة أجنبية بدلالة وحدات عملة محلية، أو هو سعر العملة المحلية بدلالة وحدات من العملة الأجنبية. إنَّ سعر الصرف الإسمي تَطَرُّاً عليه تَغْيِيرَات تُسَمَّى إمَّا تدهوراً أو تحسناً، فإذا كان التغير الحاصل عبارة عن تحسن فإنَّ هذا يعني ارتفاع سعر العملة المحلية مقابل العملات الأجنبية، ويحصل العكس في حالة التدهور فهذا يعني انخفاض قيمة العملة المحلية مقابل العملات الأجنبية.

2- سعر الصرف الحقيقي:

يُقصد بهذا السعر نسبة مستوى السعر العالمي للسلع المُتاجر بها إلى الأسعار المحلية مُقاساً بعملة مشتركة. إذ يمكن من خلال سعر الصرف الحقيقي الربط بين الأرقام القياسية للأسعار وسعر الصرف الإسمي ووفق الصيغة الآتية:

الفصل الرابع..... سعر الصرف

$$Re = \frac{Pd}{ePf} \dots\dots\dots (2)$$

إذ إنّ:

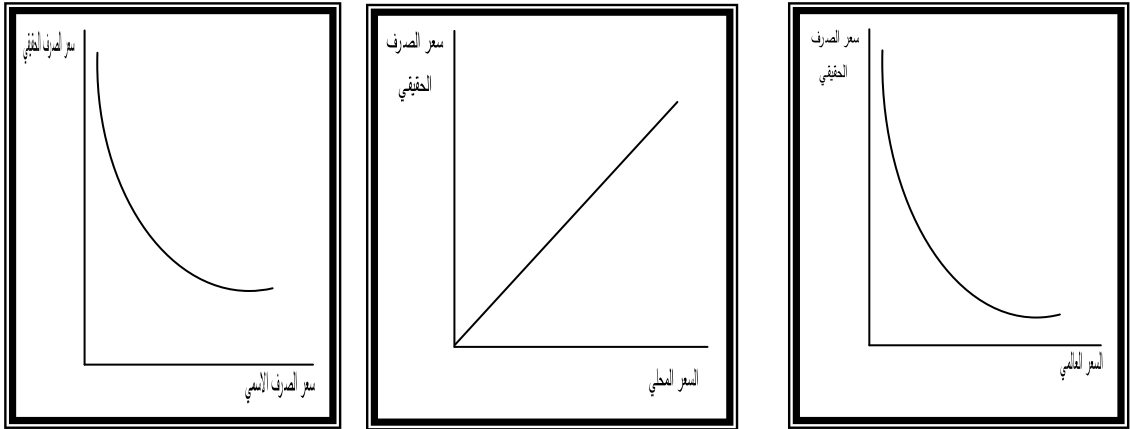
Re: سعر الصرف الحقيقي.

e: سعر الصرف الإسمي.

Pd: الرقم القياسي لأسعار السلع بالعملة المحلية.

Pf: الرقم القياسي لأسعار السلع بالعملة الأجنبية.

بالنظر إلى المعادلة (2) تتبيّن العلاقة العكسية بين سعر الصرف الحقيقي وسعر الصرف الإسمي، كما وأنّ العلاقة بين سعر الصرف الحقيقي والرقم القياسي للأسعار الأجنبية هي الأخرى عكسية، في حين أنّ العلاقة بين سعر الصرف الحقيقي والأسعار المحلية هي علاقة طردية، ولتوضيح تلك العلاقات نستعين بالشكل البياني (2):



الشكل (2) العلاقة بين سعر الصرف الحقيقي وسعر الصرف الإسمي والأسعار المحلية والأجنبية

الفصل الرابع..... سعر الصرف

3- سعر الصرف الفعلي الحقيقي:

يستعمل هذا النوع من أسعار الصرف للتعبير عن المؤشر الذي يقيس متوسط التغير في سعر الصرف لعملة بلد ما بالنسبة لعملات أخرى في مدة زمنية معينة. وهذا يعني أنَّ مؤشر سعر الصرف الفعلي يكون مساوياً لمتوسط عدّة أسعار صرف ثنائية؛ لذلك فإنّ سعر الصرف الفعلي يعد مؤشراً على تنافسية البلد مقابل البلدان الأخرى، ولغرض تصحيح المعدل الإسمي لابد أن يخضع هذا المعدل إلى إزالة أثر تغيّرات الأسعار النسبية، وهو ما يتم التعبير عنه بسعر الصرف الفعلي الحقيقي، ويرمز له بالرمز (Ea)، ويمكن التعبير عنه بالعلاقة الآتية:

$$Ea = \sum_{i=1}^N [Ai / Eipi](3)$$

إذ إنّ:

Ai: حصة صادرات البلد (A) مقابل البلد (i).

Ei: سعر الصرف الإسمي للبلد (i) بالنسبة للبلد (A).

pi: المستوى العام للأسعار في البلد (i).

4- سعر الصرف العاجل والآجل:

تُطلق تسمية سعر الصرف العاجل على سعر الصرف الأجنبي الذي يتم تطبيقه في عمليات بيع وشراء العملات الأجنبية مقابل التسليم في الحال. إذ تتم الصفقات باستعمال تاريخ التسوية الفورية، ولكن يُشترط ألاّ يتزامن تاريخ عقد الصفقة مع تاريخ يوم عطلة في مدينة نيويورك الأمريكية حتى وإن كان الدولار غير داخل في عملية البيع أو الشراء؛ لأن العملات تُسعر بالدولار.

الفصل الرابع..... سعر الصرف

على العكس من ذلك فإنّ سعر الصرف الآجل هو السعر الذي يتم بواسطته عملية بيع وشراء العملات الأجنبية في تاريخ لاحق لتاريخ إبرام عقد الصفقة على أن يتم تحديد السعر، وتاريخ التسليم، ومبالغ العملتين موضع التعامل في التاريخ نفسه لإبرام عقد الصفقة.

5- سعر الصرف التوازني:

يتحدد هذا السعر عندما يتقاطع كل من منحى طلب السوق مع منحى عرض السوق الخاصين بالعملات الأجنبية.

6- سعر الصرف التقاطعي:

إنّ حساب هذا النوع من أسعار الصرف الأجنبي يتم بين عملتين عن طريق أسعار صرف ثنائية أخرى. مثلاً إذا كان لدينا سعر الصرف بين الدينار العراقي والدولار الأمريكي وسعر الصرف بين الدينار الأردني والدولار الأمريكي فإنّه بإمكاننا حساب سعر الصرف بين الدينار العراقي والدينار الأردني.

تحديد سعر الصرف:

يتحدد سعر الصرف مثلما يتحدد أي سعر آخر في السوق، وذلك بتقاطع منحى الطلب على الصرف الأجنبي مع عرضه.

1- الطلب على الصرف الأجنبي:

هو العلاقة العكسية بين كمية الصرف الأجنبي المطلوبة من عملة محددة وسعر الصرف الحاضر، فإذا ارتفع سعر الصرف تنخفض الكمية المطلوبة من الصرف الأجنبي؛ لأن ارتفاع سعر الصرف الحاضر يجعل كل وحدة من الصرف الأجنبي أكثر ملائمة بالنسبة للعملة المحلية.

الفصل الرابع..... سعر الصرف

إنَّ الطلب على الصرف الأجنبي يأتي نتيجة لاختلاف المعاملات التي تعمل بها دولة ما، فاستيراد السلع، والتحويلات إلى الخارج، وصادرات رؤوس الأموال، فضلاً عن استيراد الذهب لأغراض نقدية، جميع هذه المعاملات وغيرها تدفع بالدولة إلى زيادة الطلب على الصرف الأجنبي.

إنَّ منحني الطلب على الصرف الأجنبي (DD) يأخذ شكل منحني الطلب المعروف إذ ينحدر من الأعلى إلى الأسفل باتجاه اليمين؛ ليعبر عن العلاقة العكسية بين سعر الصرف والكمية المطلوبة من الصرف الأجنبي، كما موضح في الشكل (3).

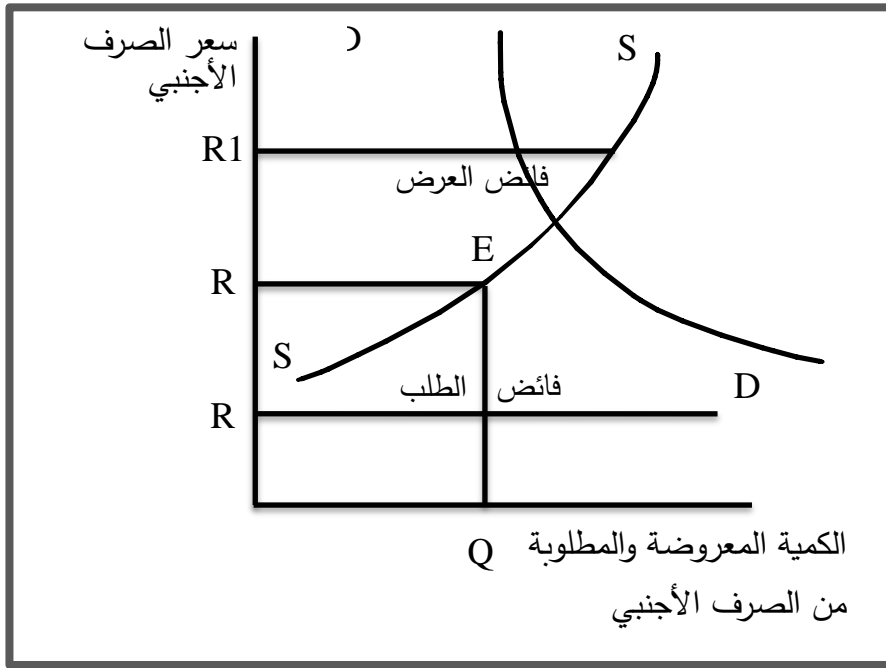
2- عرض الصرف الأجنبي:

ينشأ منحني عرض الصرف الأجنبي؛ نتيجة لصادرات الدولة إلى الخارج، فضلاً عن تحويلات الأفراد والمؤسسات إلى داخل الدولة، وتسديد الديون للدائنين المحليين من قبل الأجانب. تظهر جميع هذه الفقرات في الجانب الدائن من ميزان المدفوعات.

إنَّ منحني عرض الصرف الأجنبي (SS) يكون ذو ميل الموجب ينحدر من الأعلى إلى الأسفل وباتجاه اليسار دلالة على العلاقة الطردية بين سعر الصرف الأجنبي والكمية المعروضة منه، كما موضح في الشكل (3).

عند نقطة التقاء منحني الطلب على الصرف الأجنبي (DD) مع منحني العرض من الصرف الأجنبي (SS) فعند هذه النقطة يتحدد سعر الصرف الأجنبي، كما موضح في الشكل (3):

الفصل الرابع..... سعر الصرف



الشكل (3) تحديد سعر الصرف الأجنبي في سوق العملة الأجنبية

من الشكل (3) يتحدد سعر الصرف عند تقاطع منحنى الطلب على الصرف الأجنبي (DD) مع منحنى عرضه (SS)، وعندها تتساوى الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة من الصرف الأجنبي عند النقطة (E)، ويختل التوازن في حالة ارتفاع سعر الصرف عن السعر التوازني من (R) إلى (R1) فهذا يحدث فائضاً في المعروض من الصرف الأجنبي ونقصاً في الطلب، الأمر الذي يعيده إلى السعر التوازني، وكذلك إذا انخفض السعر إلى (R2) فإن الكميات المطلوبة من الصرف الأجنبي ستزداد مقابل الشحة في العرض مما يرفع السعر نحو السعر التوازني (R).

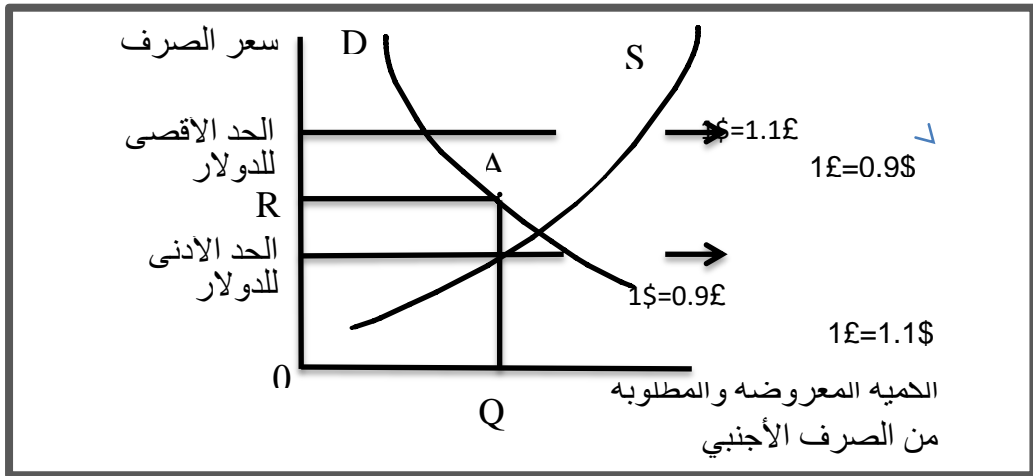
الفصل الرابع..... سعر الصرف

نظم أسعار الصرف:

يُقصد بنظام الصرف الأجنبي (Exchange Rate System): مجموعة من القواعد تتبعها دولة ما في تحديد سعر صرفها الأجنبي قريباً أو بعيداً من قوى العرض والطلب. هناك ثلاثة أنظمة لتحديد سعر الصرف هي:

1- نظام سعر الصرف الثابت: (Fixed Exchange Rate System)

وفقاً لهذا النظام فإنّ البنوك المركزية تحدد أسعار الصرف بالنسبة لعملتها (غالباً) على أساس ما تعادل من ذهب، ثم تتم المقارنة مع العملات الأخرى ولا يُترك تحديد سعر الصرف لقوى الطلب والعرض في السوق الحرة، وتقوم البنوك المركزية بمنع سعر الصرف من الانحراف عن السعر المحدد بأكثر من نسبة معينة في الاتجاهين، وغالباً ما تكون هذه النسبة (1%) من السعر المحدد، ويكون منعها هذا عن طريق تدخلها في سوق الصرف الأجنبي للشراء أو البيع من أجل المحافظة على ثبات أسعار الصرف. لغرض توضيح الكيفية التي يتحدد بها سعر الصرف في ظل نظام سعر الصرف الثابت بالشكل (4):



الشكل (4) تحديد سعر الصرف في ظل نظام سعر الصرف الثابت

الفصل الرابع..... سعر الصرف

يوضح الشكل (4) كيفية تحديد سعر الصرف الثابت إذ إنّ البنك المركزي الأوروبي ثبّت سعر الصرف عند (1 دولار = 1 يورو أو 1 يورو = 1 دولار، وتم وضع حدود دنيا وحدود عليا لسعر الصرف، ولو انخفض الدولار عن الحد الأدنى (1 دولار = 0.9) يورو فإنّ البنك المركزي يقوم بشراء أي كمية من الدولارات ومبادلتها باليورو حتى يتم الحفاظ على هذا الحد، ويحصل العكس عند ارتفاع الدولار إلى (1.1) يورو، يقوم البنك المركزي ببيع أي كمية من الدولارات ومبادلتها باليورو حتى يتم الحفاظ على هذا الحد.

2- نظام سعر الصرف المرن: (Flexible Exchange Rate System)

يتم تحديد سعر الصرف في ظل هذا النظام عن طريق تفاعل قوى العرض والطلب للعملة، إذ تسمح البنوك المركزية في ظل هذا النظام بتعديل أسعار الصرف ليتساوى بين الطلب والعرض من العملة الأجنبية من غير تدخل البنوك المركزية في أسواق الصرف الأجنبي.

يطلق على نظام سعر الصرف المرن اسم نظام تعويم العملات Floating (System)، ففي ظل هذا النظام لا تتحمل السلطات المالية والنقدية عبء معالجة الخلل في ميزان المدفوعات؛ لأن جهاز الأسعار يقوم بإحداث التغييرات المناسبة في معدلات الصرف والتي تنعكس بدورها في التأثير على قيمة كل من الصادرات والاستيرادات وانتقال رؤوس الأموال.

توجد هنالك أنواع عدّة لنظام سعر الصرف العائم هي:

أ- نظام سعر الصرف العائم الخالص (النقي أو النظيف): هذا النوع لا وجود له في الحياة العملية، إذ إنّ التعويم الخالص أو التنظيف يكون في حالة عدم تدخل البنك

الفصل الرابع..... سعر الصرف

المركزي أو الدولة بشكل عام في أسواق الصرف الأجنبي لدعم سعر صرف العملة الوطنية عند مستوى معين.

ب- نظام سعر الصرف العائم غير النظيف (غير النقي): عن طريق هذا النوع تتدخل الدولة في أسواق الصرف الأجنبي بائعة أو مشتريّة؛ لتجنب التقلبات في سعر الصرف وعدم تجاوزه حداً معيناً.

ت- نظام سعر الصرف العائم المستقل: وذلك حينما لا يرتبط سعر صرف العملة الوطنية في تقلباته وتغييراته، انخفاضاً أو ارتفاعاً بأسعار صرف العملات الأخرى.

ث- نظام سعر الصرف العائم المشترك: يتحقق هذا النوع عندما يكون هناك ارتباطاً بين العملات، إذ تشترك مجموعة معينة من العملات معاً في إحداث تغيير أو تقلبات في أسعار صرفها، إذ ترتفع وتنخفض سوياً.

هناك مزايا عدّة لنظام أسعار الصرف المرنة هي:

- معالجة الاختلال في ميزان المدفوعات من غير الحاجة إلى تدخل الدولة، إذ إنّ التوازن يعود إلى ميزان المدفوعات عن طريق حركة أسعار الصرف أي عن طريق آلية السوق.
- تقليل الحاجة إلى الاحتياطات الأجنبية لدى السلطات النقدية، وبذلك يمكن استعمال هذه الاحتياطات بفاعلية في ميادين أخرى.
- يكون الاستقرار الداخلي أفضل هدف يمكن مواصلته، فالبلد عليه أن ينظر إلى الاستقرار الداخلية للأسعار، والإنتاج، والتوظيف، وترك سعر الصرف يتغير كما يشاء؛ ليحقق التوازن الخارجي. إنّ مثل هذه السياسة تزيل التداخل بين الاستقرار الداخلي والخارجي.

الفصل الرابع..... سعر الصرف

- يعمل سعر الصرف العائم على عزل الاقتصادات وحمايتها من الصدمات الخارجية المختلفة، إذ يأخذ سعر الصرف دور مستوعب الصدمات إذا كان مرناً، فهو يدفع اجتياح القوى التضخمية أو الانكماشية عن الاقتصاد المحلي.
- وعلى الرغم من هذه المزايا إلا أنّ هذا النظام وُجّهت له بعض الانتقادات من أهمها:
 - ❖ إنّ من شأن نظام أسعار الصرف المرنة أن تشيع حالة من الاضطراب في أسعار الصرف؛ لأنها ستتأثر بقوى العرض والطلب، وهذا سيؤدي إلى تقليل اليقين والاطمئنان في التعامل الدولي، وزيادة المخاطر في التجارة الدولية.
 - ❖ إنّ عدم استقرار أسعار الصرف سيؤدي إلى شيوع المضاربة المؤدية إلى عدم الاستقرار، وفي بعض الأحيان قد تؤدي هذه المضاربة إلى انهيار قيمة العملة المحلية.
 - ❖ إنّ حركة سعر الصرف وإن أفضت إلى أحداث التوازن في ميزان المدفوعات، إلا أنّ هذه الحركة يتبعها تغيّر في مستوى الأسعار المحلية ارتفاعاً أو انخفاضاً؛ تبعاً لاتجاه تغيّر سعر الصرف، وهذا سيؤدي إلى حركة في انتقال الموارد بين الصناعات التصديرية وصناعات بدائل الاستيراد، فعندما يرتفع سعر الصرف تتحسن صناعات التصدير وعندما ينخفض تنتعش صناعات بدائل الاستيراد، وهكذا تتحرك الموارد بين هاتين الصناعتين مع تقلب أسعار الصرف.

3- نظام الرقابة على الصرف: (Exchange Control System)

إنّ توازن سعر الصرف في ظل هذا النظام لا يتحقق عن طريق حركة الذهب كما هو الحال في نظام أسعار الصرف الثابتة، ولا عن طريق تقلبات أسعار الصرف كما هو الحال في نظام سعر الصرف المرن، ولكن التوازن في ظل نظام الرقابة على الصرف يتحقق عن طريق التدخل الإداري المباشر للدولة بهدف الموازنة بين الطلب على العملات

الفصل الرابع..... سعر الصرف

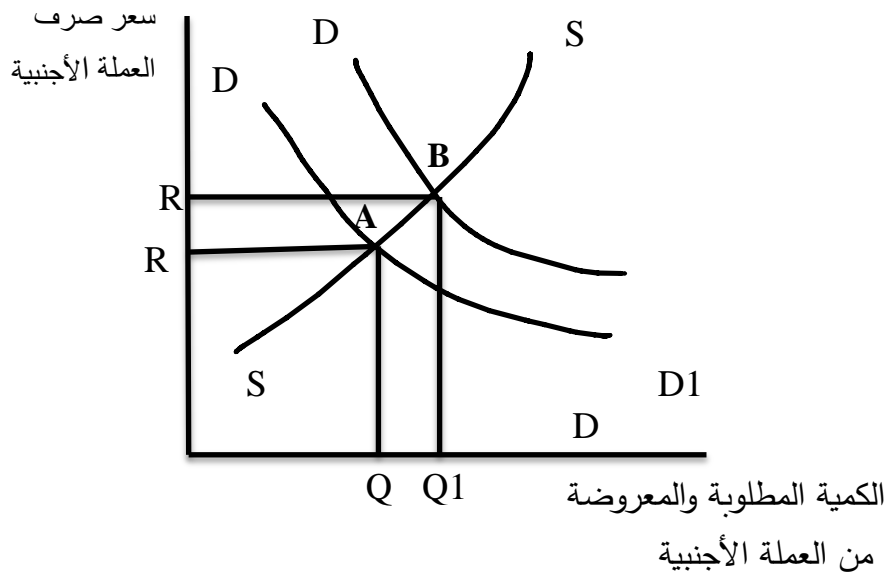
الأجنبية وعرضها. إنّ جوهر هذا النظام هو توزيع الكمية المحدودة التي تحصل عليها الدولة من الصرف الأجنبي على طالبي هذه العملات بما يتفق مع الأهداف السياسية والاقتصادية للدولة، ففي ظل هذا النظام تعمل السلطات النقدية على أحداث تكافؤ دائم بين الإيرادات والمدفوعات من أجل تحديد سعر صرف عملتها عند المستوى المطلوب.

يكون تدخل السلطات النقدية بشكل مباشر في فرض سعر رسمي أو أكثر من سعر

من خلال اللوائح الآتية:

- أ- عدم السماح بحرية تحويل عملتها الوطنية إلى العملات الأجنبية إلاّ بشروط.
- ب- إخضاع تصدير واستيراد الصرف الأجنبي لقواعد معينة.
- ت- عدم وجود سوق للصرف الأجنبي بالشكل الموجود في نظامي أسعار الصرف الثابتة والمرنة.

ومن أجل توضيح هذا النظام نستعين بالشكل البياني (5):



الشكل (5) الكميات المعروضة والمطلوبة من العملة الأجنبية في ظل الرقابة على الصرف

الفصل الرابع..... سعر الصرف

من الشكل (5) نلاحظ أنَّ المنحنى (DD) يمثل منحنى الطلب على الصرف الأجنبي، بينما المنحنى (SS) يمثل عرض الصرف الأجنبي، ويتحقق توازن سعر الصرف عند النقطة (A)، وبافتراض زيادة الطلب على العملات الأجنبية فإنَّ هذه الزيادة ستنتقل منحنى الطلب إلى اليمين من (D D) إلى (D1 D1) مع فرض ثبات العرض من هذه العملات، ومن ثم هذا الارتفاع لابد أن يؤدي إلى ارتفاع سعر الصرف إلى (R1)، وزيادة الكميات المعروضة والمطلوبة من العملة الأجنبية من (Q) إلى (Q1) وظهور نقطة توازن جديدة هي (B)، وهذا يقود إلى حدوث تقلبات في أسعار الصرف الأجنبي؛ ولذلك ستسعى السلطات النقدية إلى الضغط على الطلب بحيث تعود إلى مستواها الطبيعي ممثلة بمنحنى الطلب السابق (D D)، وبالشكل الذي يتعادل فيه مع منحنى عرض الصرف الأجنبي (SS).

قد يتساءل البعض عن الهدف من تدخل الدولة بالرقابة على الصرف وعدم ترك أمر تحديد سعر الصرف لآلية السوق؟

للإجابة عن هذا السؤال نعرض عدداً من الأهداف التي تسعى الدولة إلى تحقيقها من وراء تدخلها في الرقابة على الصرف وهذه الأهداف:

- **حماية الصناعات المحلية من المنافسة الأجنبية:** إنَّ رفع معدلات العملات المحلية عن طريق الرقابة على الصرف يوفر للصناعة المحلية وقاية من منافسة السلع الأجنبية، فأى بلد لا يمكنه أن يستمر طويلاً في عملية الشراء من غير أن يُبادل ببضائع على شكل مدفوعات، وإنَّ الاستيرادات تهبط في العادة إلى المستوى المنخفض للصادرات الذي فرضته أسعار العملات، وبواسطة إجراء التعديلات المناسبة على أسعار الصرف يمكن ضمان تحقيق الحماية للسلع المحلية من مثيلاتها من السلع الأجنبية.

الفصل الرابع..... سعر الصرف

- **الحد من خروج رؤوس الأموال المحلية إلى الخارج:** إنّ وجود الرقابة على النقد تقلل من تدفق رأس المال إلى الخارج، وبالرغم من ذلك فإنّ أية دولة ذات معدلات صرف مرتفعة لا تستطيع في العادة التخلص من قيد منع تصدير رأس المال؛ وذلك لأنّ تحركات رأس المال هذه تزيد من الارتفاع في قيمة العملات وتزيد الحافز على خروج هذه الأموال، ولهذا يُشترط لنجاح الرقابة على الصرف في منع انتقال رؤوس الأموال إلى الخارج هو أن تتعاون الدول الأخرى مع هذه الدولة، أي أن تفرض الدول التي تنتقل إليها رؤوس الأموال رقابة على هذه الأموال.
- **الوقاية من موجات الكساد الخارجية:** تضطر الدول إلى استعمال نظام الرقابة على الصرف الأجنبي من أجل عزل الاقتصاد القومي عن الانعكاسات التي ترد إليه من الخارج، فقد ترى الدولة أنّ زيادة كمية النقود في اقتصادها المحلي سيحتملها من الكساد، في حين أنّ هذه الزيادة في كمية النقود قد تؤدي إلى ارتفاع المستوى العام للأسعار بحيث تقل الصادرات أو تزيد الاستيرادات وكلا الأمرين يؤديان إلى اختلال ميزان المدفوعات.
- **الحصول على موارد مالية للدولة:** قد تستعمل الدولة نظام الرقابة على الصرف بهدف الحصول على الموارد المالية، ويتحقق ذلك عندما تفرض الدولة رسوماً أو ضرائب على التحويلات التي يُرخص بها للمسافرين إلى الخارج، أو عندما تأخذ الدولة بنظام أسعار الصرف المتعددة، فتضع سعراً معيناً لشراء العملات الأجنبية من المصدرين، بينما تضع سعراً آخر أعلى تباع به العملة للمستوردين.
- **إعادة التوازن إلى ميزان المدفوعات:** إذا كان الاختلال في ميزان المدفوعات بشكل مؤقت ولا يستلزم تخفيض قيمة العملة، فعند ذاك تلجأ الدولة إلى فرض الرقابة على النقد

الفصل الرابع..... سعر الصرف

بحيث توجه الطلب إلى العملات الأجنبية، وتوجه عرضها أيضاً بحيث تعيد التوازن في ميزان المدفوعات.

حتى تستطيع الدولة التحكم في معدلات صرف سعر عملتها مقابل العملات الأخرى في ظل نظام الرقابة على الصرف، فإنها تستعمل مجموعة من الأساليب والسياسات الاحتكارية منها:

- حظر استيراد وتصدير العملة الوطنية.
- تقوم الدولة من خلال صندوق خاص أو إدارة خاصة تسمى بإدارة النقد الأجنبي بعملية شراء وبيع العملات الأجنبية.
- إلزام كل من المصدرين والمستوردين بالحصول على تصاريح تصدير واستيراد، ومن ثم تكون عمليات التبادل تحت رقابة الدولة وتكون دورة النقد الأجنبي دخولاً وخروجاً تحت رقابة الدولة أيضاً.
- الحد من حجم السياحة الوطنية المتجهة إلى الخارج، وتحديد مقدار ما يسمح للسائحين بحمله من عملات أجنبية.

لقد وجهت لهذا النظام بعض الانتقادات:

- ❖ تقليل حجم وقيمة التجارة الدولية، فعندما تُقيّد دولة ما استيراداتها من الدول الأخرى تقوم هذه الدول باتباع سياسة المِثل.
- ❖ إنّ العديد من المعايير المستعملة في الوسائل المختلفة على الصرف الأجنبي تكون في الغالب تحكيمية وتتحدد بطرق إدارية، ما قد يؤدي إلى تحقيقها لمصالح فئة دون أخرى.
- ❖ إنّ مجرد فرض قيود على الصرف بحد ذاته يُلقي ظلالاً من الشك حول مكانة عملة البلد، مما ينعكس وبشكل سلبي على رأس المال الأجنبي.

الفصل الرابع..... سعر الصرف

❖ قد ينجم عن تطبيق نظام الرقابة على الصرف الأجنبي نوع من الاستعمال غير الكفوء للموارد. وخير مثال على ذلك ما قامت دولة به تشيلي عندما سمحت باستيراد المواد الغذائية الضرورية على أساس أسعار صرف منخفضة ما أضر بالزراعة كثيراً، فبعد أن كانت تشيلي مُصدرة للمنتجات الزراعية أصبحت مستوردة لها.

النظريات المفسرة لسعر الصرف

1) نظرية تعادل القوة الشرائية: (Purchasing Power Parity Theory PPP)

يعد مفهوم تعادل القوة الشرائية أساساً هاماً عند دراسة وتوقع تحركات معدل الصرف. وإن كانت جذور نظرية PPP تعود إلى القرن السادس عشر، فإن صياغة هذه النظرية بصورتها المطلقة والنسبية يرجع إلى الاقتصادي السويدي جوزتاف كاسل (Gustav Cassel) في بداية العشرينيات من القرن العشرين، وينبغي التمييز بين صياغتين لنظرية PPP وهما:

أ- الصياغة المطلقة لنظرية القوة الشرائية:

تقر نظرية PPP وفقاً لهذه الصياغة أن معدل الصرف التوازني هو الذي يساوي بين القوة الشرائية لعمليتين مختلفتين، وهذا يعني أن معدل الصرف يتحدد بالكامل بين الأسعار المحلية والأسعار الأجنبية. فإذا افترضنا أن (E) تمثل معدل الصرف، و(P) تمثل مستوى الأسعار المحلية، و(P*) تمثل مستوى الأسعار الأجنبية، فإن التعبير عن الصياغة المطلقة لنظرية PPP تأخذ الصيغة الآتية:

$$P = E \cdot P^* \dots\dots\dots(4)$$

ومن ثم فإن مفهوم PPP يقضي بأن تقييم العملات يتم على أساس ما يمكن أن تشتريه العملة في الداخل والخارج، فمثلاً إذا كان مستوى الأسعار المحلية في ألمانيا يساوي

الفصل الرابع..... سعر الصرف

ضعف مستوى أسعار الولايات المتحدة، فإنّ هذا يتطلب وفقاً للمعادلة (4) أن تُستبدل وحدة واحدة من الدولار الأمريكي بوحدين من المارك الألماني؛ وذلك لأن القوة الشرائية للدولار الأمريكي أصبحت تساوي ضعف القوة الشرائية للمارك الألماني.

وقد تعرّضت الصياغة المطلقة لنظرية PPP إلى انتقادات عدّة أهمها:

- عدم قدرة هذه النظرية على تفسير معدل الصرف التوازني في ظل وجود سلع لا تدخل في التجارة الدولية مثل العقارات.
- افتراض الصياغة المطلقة لنظرية PPP عدم وجود أي نفقات نقل أو عوائق أمام تدفق التجارة الدولية.
- افتراض هذه النظرية تجانس وحدات السلع موضع التبادل الدولي، وهو أمر غير موجود على أرض الواقع.

ب- الصياغة النسبية لنظرية (The Relative Interpretation PPP):

نتيجة للانتقادات التي وُجّهت للصيغة المطلقة لنظرية PPP اقترح العديد من الاقتصاديين إصلاح هذا الخلل من خلال الأخذ بعين الاعتبار التغير في أسعار السلع (معدل التضخم)، بوصفه دليلاً على مؤشر مجموعة من السلع، وهذا الإصلاح نتج عنه ظهور شكل آخر من أسلوب تعادل القوة الشرائية وهو أسلوب تعادل القوة الشرائية النسبية معبراً عنه بالمعادلة (5):

$$\Delta Ex.p = \frac{\Delta PA}{PA} / \frac{\Delta PB}{PB} \dots\dots\dots (5)$$

إذ إنّ:

$\Delta Ex.p$: التغيّر في سعر الصرف التوازني.

الفصل الرابع..... سعر الصرف

: $\frac{\Delta PA}{PA}$ التغير في معدل التضخم في أسعار سلة السلع في الدولة (A).

: $\frac{\Delta PB}{PB}$ التغير في معدل التضخم في أسعار سلة السلع في الدولة (B).

يعد هذا الأسلوب الأكثر استعمالاً في الدراسات الاقتصادية؛ والسبب في ذلك يعود إلى القدرة التي يتمتع بها، فهو يعمل حتى في ظل الصدمات النقدية التي يتعرض لها الاقتصاد سواء كانت هذه الصدمات محلية أم أجنبية، وبالتحديد عندما يؤدي التوسع النقدي إلى رفع جميع أسعار السلع في الاقتصاد بالنسبة لذاتها، وهذا لن يؤثر في الأسعار النسبية للسلع في الاقتصاد المحلي.

(2) نظرية القوى الإنتاجية:

وفقاً لهذه النظرية فإنّ تحديد سعر الصرف يجب أن يتفق مع أحوال القوى الانتاجية داخل الدولة، فإذا افترضنا أنّ قوى الانتاج داخل دولة معينة كانت منخفضة، وإنّ تقدير سعر صرف هذه العملة في الخارج كان مقدراً بأكبر من قيمته الحقيقية، سينتج عنه ارتفاع أسعار السلع المحلية من جهة؛ بسبب انخفاض الإنتاج والإنتاجية، وانخفاض صادرات هذه الدولة؛ بسبب ارتفاع سعر صرف عملتها من جهة أخرى، وفي الوقت نفسه يزداد طلب مواطني هذه الدولة على السلع الأجنبية التي أصبحت أرخص في نظرهم، ومن ثم حصول عجز في ميزان المدفوعات الخاص بهذه الدولة. خير مثال على ذلك ما تعرضت له ألمانيا في عام (1924) عندما حصل ضعف في جهازها الانتاجي؛ بسبب الحرب والتعويضات وكانت قيمة المارك الألماني مقدرة بأكثر من حقيقته، بينما يحصل العكس في حالة انخفاض الأسعار المرتبط بانخفاض الدخل، ومستويات المعيشة، والناجم عن انخفاض الإنتاجية.

لكن ما يلاحظ في الواقع خلاف ذلك لأن الدول المتقدمة التي تزداد فيها الإنتاجية، وترتفع فيها الدخل والأسعار هي الدول التي تحقق ارتفاعاً مستمراً في صادراتها وسعر

الفصل الرابع..... سعر الصرف

صرف عملتها، بينما لا يتحقق هذا الأمر بالنسبة للدول النامية التي تنخفض فيها الإنتاجية والدخول والصادرات.

(3) نظرية ميزان المدفوعات:

تتخذ هذه النظرية من النتيجة النهائية لميزان المدفوعات قاعدة لتحديد سعر الصرف، وترتكز في ذلك على أنّ سعر الصرف يتحدد في ضوء قاعدة العرض والطلب، ويدعى بسعر الصرف التوازني، وأنّ وضع ميزان المدفوعات هو الذي يحدد سعر الصرف. ففي حالة وجود فائض في ميزان المدفوعات فإنّ ذلك يعني زيادة في الطلب على العملة المحلية ومن ثم ارتفاع قيمتها الخارجية، بينما يحصل العكس في حالة وجود عجز في ميزان المدفوعات فإنّ هذا العجز يعني زيادة عرض النقود في اقتصاد العجز، وهذا يؤدي إلى انخفاض قيمة العملة المحلية، ونتيجة لما تقدّم فميزان المدفوعات هو العامل المستقل، وسعر الصرف هو العامل التابع الذي يتأثر بوضع ميزان المدفوعات ولا يؤثر فيه.

يؤخذ على هذه النظرية أنها أغفلت الجوانب الآتية:

- من الصعب تصور أنّ حركة سعر الصرف تتأثر بشكل تلقائي بما يحدث في ميزان المدفوعات؛ لأن الدولة تتدخل بصورة مباشرة وغير مباشرة في تحديد سعر الصرف وإدارته.
- هناك تأثير متبادل بين سعر الصرف وميزان المدفوعات، ومن ثم فإنّ سعر الصرف يكون أحياناً هو المتغير التابع لما يحصل في ميزان المدفوعات، وفي أحيان أخرى تكون حالة ميزان المدفوعات تابعة للتغيرات التي تحدث في أسعار الصرف.
- هناك انتقاد نظري وتطبيقي لهذه النظرية، وهو أنّ ميزان المدفوعات يكون دائماً متوازناً من الناحية الحسابية، وهذا يعني أنّ التحليل يجب أن يقتصر على العمليات المستقلة التي تحدث في ميزان المدفوعات.

الفصل الرابع..... سعر الصرف

(4) النظرية الكمية:

ترى هذه النظرية أنّ الزيادة في كمية النقود تؤدي إلى ارتفاع الأسعار داخل الدولة، الأمر الذي يقود إلى انخفاض الطلب على السلع المحلية، ومن ثم انخفاض الصادرات وزيادة الاستيرادات؛ لأن سعر السلع الأجنبية يصبح أقل مقارنة بأسعار السلع المحلية بعد ارتفاع أسعارها، وهذا يؤدي إلى زيادة الطلب على العملات الأجنبية، ويحصل العكس عندما تتخفّض كمية النقود في داخل الدولة فإنّ هذا الأمر سيؤدي إلى انخفاض المستوى العام للأسعار الأمر الذي يؤدي إلى زيادة الطلب على السلع المحلية، وهذا يعني انخفاض الاستيرادات وزيادة الصادرات؛ لأن أسعار السلع المحلية أصبحت أرخص من أسعار السلع الأجنبية، وهذا بدوره يؤدي إلى زيادة الطلب على العملة المحلية.

(5) تفسير افتاليون:

يرى الاقتصادي الفرنسي افتاليون أنّ زيادة كمية النقود وسرعة دورانها في الاقتصاد ليست السبب في ارتفاع الأسعار بل نتيجة، وبذلك قَبِلَ افتاليون القانون الكميّ، وجعل معدلات الصرف المتغير الأساس، إذ يشير إلى أنّ انخفاض معدل الصرف يؤدي إلى اهتزاز ثقة الأفراد بالنقود ممّا يدفع بالأسعار إلى الارتفاع، ومن ثم زيادة كمية النقود ساندًا ذلك إلى العامل النفسي في انخفاض سعر الصرف، وارتفاع الأسعار، وزيادة كمية النقود، ويُسمّى افتاليون هذا بالعوامل النوعية، وهي ملازمة للظواهر الاقتصادية؛ لأن العوامل الكمية لا تُغيّر سعر الصرف بشكل مباشر دائماً عن طريق الإنسان، وعليه فالعنصر الإنساني والنفسي تحصيل حاصل، وإنّ التعديلات في ميزان المدفوعات تَحْدُثُ يومياً في سوق العملات الأجنبية؛ نتيجة لتغير الكتلة النقدية أو حركة النقود ودورانها أو تغير سعر الصرف.

الفصل الرابع..... سعر الصرف

6) نظرية تقلبات أسواق الأصول المالية:

وضّح هذه النظرية الاقتصادي الفرنسي جاك أرتس وهو أحد خبراء صندوق النقد الدولي، وأشار أرتس إلى أنّ العوامل التي تحدد سعر الصرف وفقاً لهذه النظرية هي الطلب الأجنبي على الأصول المحلية والطلب المحلي على الأصول الأجنبية، ويلاحظ أنّ سعر الصرف يتغير كلما حدثت تغييرات طارئة في الأسواق المالية، وبحسب هذه النظرية يتزايد الطلب على العملة المحلية مع تناقص أسعار الفائدة الأجنبية، وينخفض الطلب على الأوراق المحلية مع انخفاض سعر الفائدة المحلي، ويحصل العكس فينخفض الطلب على العملة المحلية مع تزايد أسعار الفائدة الأجنبية ويزداد الطلب على الأوراق المالية المحلية مع ارتفاع سعر الفائدة المحلي.

بهذا فإنّ لعائد الأصول المالية المحلية دوراً أساسياً في تحديد مستوى سعر الصرف الذي يحدد عنده الأفراد خزين الأصول المالية الأجنبية الذي يحتفظ به، وكلّما كان تدفق الأصول المالية الأجنبية إلى الخارج أكبر من تدفقها إلى الداخل فإنّ هذا يُشكّل ضغطاً على سعر صرف العملة المحلية للبلد؛ لأنه كلّما قلت نسبة الأصول المالية الأجنبية إلى الأصول المالية المحلية أدى هذا إلى تدهور قيمة العملة المحلية.

انتقدت هذه النظرية على أساس عدم صلاحيتها لتفسير تغييرات سعر الصرف في الدول التي تتدخل في سوق النقد الأجنبي بدرجة تقيد بشكل كبير من حريته.

العوامل المؤثرة في سعر صرف العملة:

تختلف العوامل في درجة تأثيرها على سعر الصرف من بلد لآخر بحسب درجة الانفتاح الاقتصادي والفلسفة الاقتصادية التي ينتهجها ذلك البلد، فكّما كان النشاط الاقتصادي يعمل ضمن آلية السوق، ويخفف من قبضة الدولة على إدارة جهود التنمية وتوجهها نحو افساح المجال للقطاع الخاص، والغاء القيود على التجارة الخارجية، وتشجيع

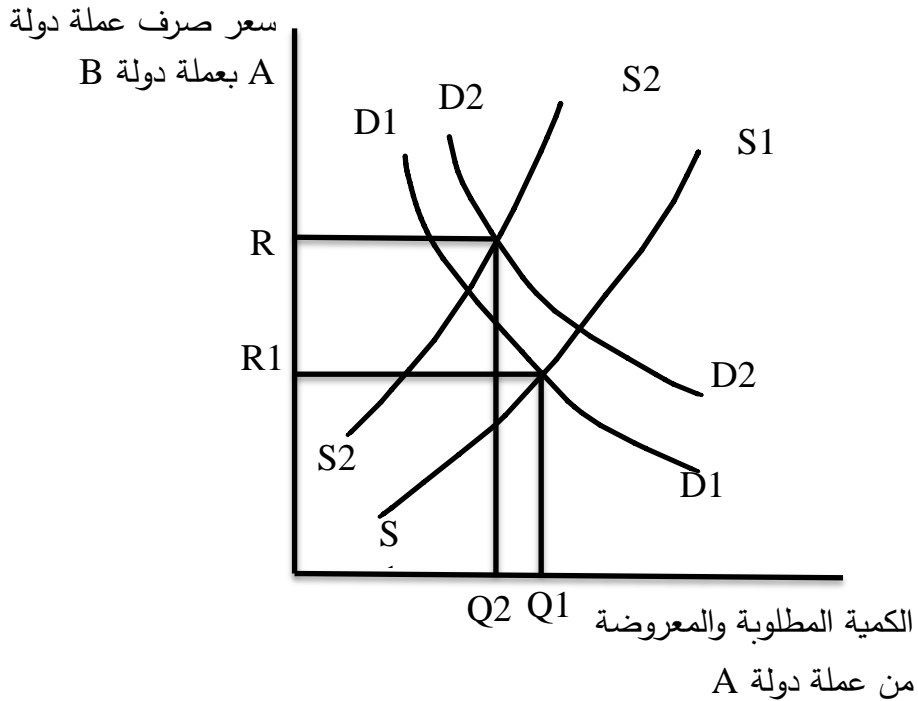
الفصل الرابع..... سعر الصرف

الاستثمارات الأجنبية داخل الدولة، فإن العوامل الآتية تمارس تأثيراً كبيراً وملحوظاً على سعر الصرف ، من هذه العوامل:

1- عرض النقد:

تعد زيادة كميات عرض النقد (الإصدار النقدي الجديد) أحد العوامل المهمة التي تؤثر على سعر الصرف؛ لأن زيادة كمية عرض النقد في دولة ما سيؤدي إلى ارتفاع مستوى الأسعار مما ينعكس بشكل سلبي على سلع هذه الدولة، إذ تصبح هذه السلع غير قادرة على منافسة سلع الدول الأخرى، وهذا بدوره سينعكس سلباً على الميزان التجاري؛ لأن استيرادات هذه الدولة سترتفع مقابل انخفاض صادراتها، ويقابل ذلك زيادة الطلب على العملات الأجنبية لغرض تمويل الزيادة في الاستيرادات مقابل انخفاض الطلب على العملة المحلية، مما يؤدي في نهاية الأمر إلى زيادة أسعار صرف العملات الأجنبية، كما موضح في الشكل (6):

الفصل الرابع..... سعر الصرف



الشكل (6) أثر زيادة عرض النقد على سعر الصرف

إنَّ الشكل (6) يوضح حالة دولتين هما (A) و (B)، وبافتراض حدوث افراط في الإصدار النقدي للدولة (B)، وإنَّ الأسعار مستقرة في الدولة (A) بينما الدولة (B) سيرتفع الطلب فيها على منتجات الدولة (A) وعملتها من المنحني (D1 D1) إلى (D2 D2)، وتتنخفض صادراتها إلى (A) مسببة انخفاض عرض عملة (A) من المنحني (S1 S1) إلى (S2 S2) وارتفاع سعر الصرف من (R1) إلى (R2).

نتيجة لما سبق يتبيَّن أنَّ التزايد المفرط في عرض النقد يؤدي إلى إضعاف قيمة العملة المحلية للبلد، وتدهور سعر صرفها مقابل سعر صرف العملات الأخرى.

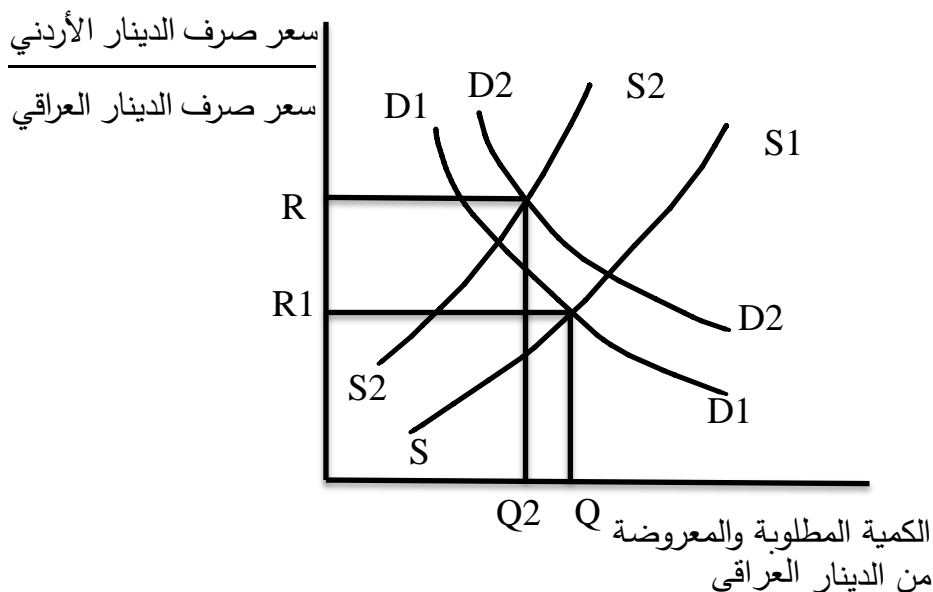
الفصل الرابع..... سعر الصرف

2- التغيرات في أسعار الفائدة:

إنَّ زيادة أسعار الفائدة التي يُراد بها هنا هي أسعار الفائدة الحقيقية بعد أخذ معدل التضخم المتوقع بنظر الاعتبار، فهذه الزيادة في أسعار الفائدة الحقيقية في بلد ما ستؤدي إلى جذب رؤوس الأموال الأجنبية إلى هذا البلد ممَّا يدفع بسعر صرف عملة هذا البلد إلى الارتفاع. فمثلاً زيادة سعر الفائدة الحقيقي في العراق سيحفِّز المستثمرين في الأردن على زيادة الطلب على الدينار العراقي وإقراض عملاتهم المحلية إلى مقترضين في العراق، ومن ثم فإنَّ هذه التحركات في رأس المال ستؤدي في نهاية الأمر إلى رفع قيمة الدينار العراقي مقابل الدينار الأردني، وهذا يعني تحسن قيمة الدينار العراقي في سوق الصرف الأجنبي. وعلى العكس من ذلك فانخفاض أسعار الفائدة الحقيقية في العراق سيؤدي إلى خروج الأرصدة القابلة للإقراض إلى الخارج ما يؤدي إلى خفض قيمة الدينار العراقي في سوق الصرف الأجنبي.

إنَّ التغيرات في أسعار الفائدة لا تقتصر على الأسعار المحلية فقط وإنَّما تمتد إلى أسعار الفائدة الأجنبية، فعلى سبيل المثال عندما ترتفع أسعار الفائدة الحقيقية في الأردن؛ سيؤدي ذلك إلى أن يقوم أصحاب الاستثمار في الأصول المالية قصيرة الأجل في العراق سيقومون باستبدال الدينار العراقي بالدينار الأردني من أجل الحصول على مكاسب في الأسواق الأردنية، وبهذا فإنَّ ارتفاع أسعار الفائدة الحقيقية في الخارج ستؤدي إلى زيادة الطلب على عملات الدول التي ارتفع فيها سعر الفائدة الحقيقي ممَّا يؤدي إلى زيادة عرض العملة المحلية ومن ثم انخفاض قيمتها. ويحصل العكس في حال انخفاض أسعار الفائدة الحقيقية في الأردن، فإنَّ ذلك سيؤدي إلى ارتفاع قيمة الدينار العراقي، كما موضح في الشكل (7):

الفصل الرابع..... سعر الصرف



الشكل (7) أثر تغيرات سعر الفائدة على سعر الصرف

في الشكل (7) إذا ارتفع سعر الفائدة في العراق مقابل سعر الفائدة في الأردن، فإنّ هذا الارتفاع سيؤدي إلى حصول تدفق في الاستثمارات المالية من الأردن إلى العراق، ومن ثم زيادة الطلب على الدينار العراقي، وإنّ هذه الزيادة ستؤدي إلى رفع منحنى الطلب من $(D1 \ D1)$ إلى $(D2 \ D2)$ ، ونتيجة لتفاوت أسعار الفائدة بين البلدين سيعزز بعض المستثمرين العراقيين عن الاستثمار في الأردن، ممّا يؤدي إلى انتقال منحنى العرض من $(S1 \ S1)$ إلى $(S2 \ S2)$ ، وهذا يعني في نهاية الأمر ارتفاع سعر صرف الدينار العراقي مقابل الدينار الأردني من $(R1)$ إلى $(R2)$.

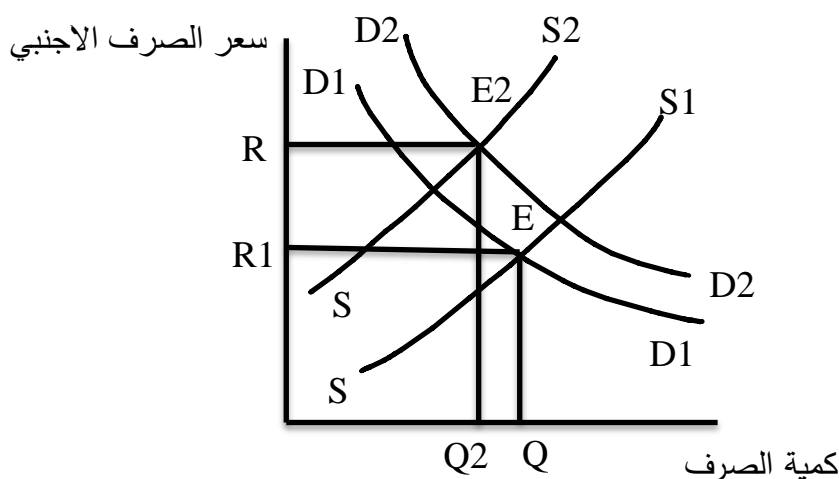
3- التضخم:

إنّ التضخم ظاهرة اقتصادية غير مرغوب فيها من قبل أغلب الاقتصادات، وذلك لما لهذه الظاهرة من أضرار على الاقتصاد، فكما هو معلوم أنّ التضخم: هو الارتفاع المستمر

الفصل الرابع..... سعر الصرف

والمتزايد في المستوى العام للأسعار، ويكون شاملاً لجميع مناطق الدولة، ولمدة زمنية طويلة نسبياً.

أما عن تأثير هذه الظاهرة على سعر صرف العملة، فإن ارتفاع أسعار السلع والخدمات في دولة ما يؤدي إلى خفض صادرات هذه الدولة؛ لأن أسعار سلعها أصبحت غالية نسبياً بنظر المستورد الأجنبي من جانب، ومن جانب آخر فإن استيرادات هذه الدولة ستزداد؛ لأن السلع الأجنبية أصبحت رخيصة نسبياً بنظر المستهلك المحلي، ومن ثم هذا يعني انخفاض قيمة العملة المحلية للبلد الذي يعاني من التضخم. ويترتب على زيادة الاستيرادات وانخفاض الصادرات عجز الميزان التجاري للدولة. ويمكن تمثيل أثر التضخم على سعر الصرف الأجنبي بالشكل البياني (8):



الشكل (8) تأثير التضخم على سعر الصرف الأجنبي

إنَّ الارتفاع في المستوى العام للأسعار نَقَلَ منحنى الطلب في الشكل (8) من D1 إلى (D2)، مما أدى إلى ارتفاع نقطة التوازن من (E1) إلى (E2)، ومن ثم

الفصل الرابع..... سعر الصرف

ارتفاع سعر الصرف الأجنبي (انخفاض قيمة العملة المحلية)، وتُسمى العلاقة بين سعر الصرف الأجنبي ومعدل التضخم بمبدأ تعادل القوة الشرائية.

4- تغيّر الدخل النسبي:

إنّ المقصود بالدخل النسبي التفاوت في معدل أو اتجاه تغيّر متوسط نصيب الفرد من الدخل القومي بين الدول المشاركة في المعاملات الاقتصادية الخارجية. مثلاً لو ارتفع دخل المواطن العراقي مقابل بقاء دخل المواطن الأردني من غير تغيير فإنّ هذا سيؤدي إلى زيادة طلب الفرد العراقي على السلع الأردنية، ولاسيما إذا كان الإنتاج المحلي لا يسد الحاجة المحلية، وازيادة الطلب هذه تقود إلى خفض قيمة الدينار العراقي.

5- عجز الموازنة العامة:

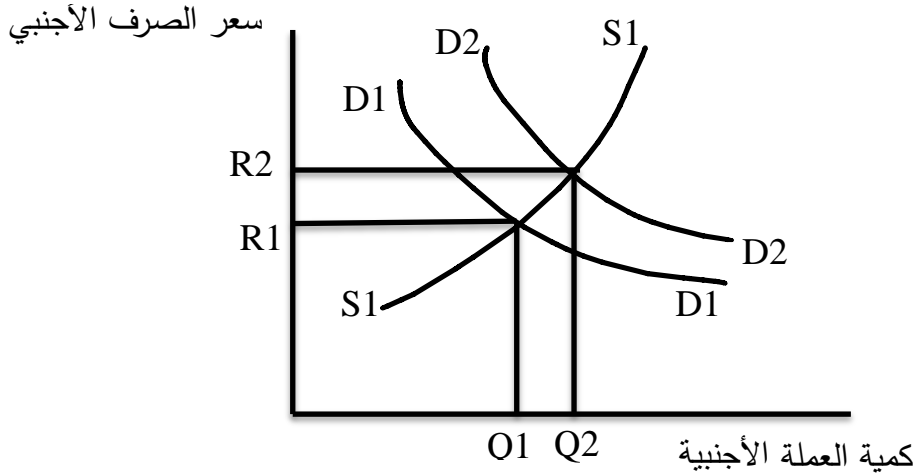
إنّ لعجز الموازنة تأثيراً كبيراً على سعر الصرف؛ لأنّ معالجته تتطلب من الدولة اتباع وسائل معينة، ومن هذه الوسائل الإصدار النقدي الجديد، الذي سيؤدي إلى زيادة كمية المعروض النقدي الامر الذي يُضعف قيمة العملة المحلية، ويمكن أن تتم معالجة العجز في الموازنة الحكومية عن طريق الاقتراض من الخارج وهذا له أثر إيجابي على سعر صرف العملة المحلية في بداية الأمر، ولكن عند تسديد مبلغ هذه الديون فإنّ هذه العملية ستؤدي إلى خروج عملة أجنبية من البلد، ومن ثم خفض قيمة عملة البلد المقترض.

6- التحول في أذواق وتفضيلات المستهلكين:

إنّ لأذواق المستهلكين وتفضيلاتهم دوراً مهماً في التأثير على سعر الصرف لعملة بلد ما، إذ إنّ هذه الأذواق قد تتحول من منتجات بلد ما إلى منتجات بلد آخر، لأسباب عدّة منها ردود أفعال الناس تجاه مواقف سياسية أو دينية، فضلاً عن ظهور أمراض معينة مثل جنون البقر، وانفلونزا الطيور، يضاف إلى تلك الأسباب تفشي الفساد في بعض الشركات الكبرى ممّا ينعكس عنه عدم الثقة بأدواتها الرأسمالية في الأسواق المالية؛ ونتيجة لذلك

الفصل الرابع..... سعر الصرف

ينخفض الطلب على سلع وخدمات ذلك البلد، ممّا يؤدي إلى انخفاض الطلب على عملته فتتخفّض قيمة هذه العملة. يمكن توضيح تغيّر الأذواق وأثره على سعر الصرف من خلال الشكل (9):



الشكل (9) أثر تفضيل المواطنين للسلع الأجنبية على حساب سلعة بلادهم

يُلاحظ من الشكل (9) أنّه في حالة تفضيل السلع الأجنبية، فإنّ هذا سيقود إلى زيادة الطلب عليها، ممّا يؤدي إلى انتقال منحنى الطلب على العملة الأجنبية من (D1) إلى (D2)، فيرتفع سعر الصرف من (R1) إلى (R2) وتزداد كمية العملة الأجنبية من (Q1) إلى (Q2).

7- بنود ميزان المدفوعات:

أ- الإستيراد والتصدير: عندما يقوم بلد ما بعملية الاستيراد من الخارج، فإنّه يترتب عليه أن يدفع مبلغ هذه العملية بالعملة الأجنبية، ولكي يحصل على هذه العملة عليه أن يقوم ببيع عملته المحلية، ممّا يؤدي إلى زيادة عرض العملة المحلية، ومن ثم انخفاض قيمتها.

الفصل الرابع..... سعر الصرف

ويحصل العكس في حالة قيام هذا البلد بعملية التصدير إلى الخارج، فإنَّ قيم هذه الصادرات تُستلم بالعملة الأجنبية وعند قيام المصدر ببيع العملة الأجنبية التي حصل عليها؛ نتيجة لعملية التصدير فإنَّ عملية البيع هذه ستؤدي إلى زيادة الطلب على العملة المحلية، ممَّا ينعكس وبشكل إيجابي على العملة المحلية، فيرتفع سعر صرفها مقابل العملات الأجنبية.

ب- **النفقات السياحية :** عند زيارة السيَّاح الأجانب لبلد ما فإنَّه يجب عليهم أن يُنفقوا أموالاً في هذا البلد، وفي العادة يتم الإنفاق بالعملة المحلية للبلد المضيف، ومن أجل الحصول على العملة المحلية لهذا البلد، فإنَّه عليهم بيع العملة الأجنبية مقابل الحصول على العملة المحلية للبلد، وهذا يؤدي إلى زيادة الطلب على العملة المحلية ومن ثم ارتفاع سعر صرفها.

في حين أنَّ النفقات السياحية التي ينفقها مواطنو بلد ما في زيارتهم لبلدان أخرى يتطلب منهم الحصول على عملات تلك البلدان، وهذا الأمر يدفعهم إلى بيع عملتهم المحلية مقابل الحصول على العملات الأجنبية، ومن ثم تدهور قيمة العملة المحلية نتيجة لزيادة الكميات المعروضة منها.

ت- **أرباح الاستثمارات:** عند تحقق أرباحاً استثمارية لأفراد يقيمون في بلد ما، ويرغبون في تحويل هذه الأرباح إلى بلدانهم فإنَّه عليهم عرض العملة الأجنبية من أجل شراء العملة المحلية، وهذا يؤدي إلى زيادة طلبهم على العملة المحلية فينتج عن ذلك ارتفاع قيمة العملة المحلية.

أمَّا عندما يحقق الأفراد غير المقيمين في بلد ما أرباحاً؛ نتيجة لعمليات الاستثمار في هذا البلد، ويرغب هؤلاء الأفراد في إخراجها إلى بلدانهم، فإنَّ هذا يؤدي إلى بيعهم للعملة المحلية مقابل الحصول على العملات الأجنبية حتى يستطيعوا الإفادة من هذه

الفصل الرابع..... سعر الصرف

النقود في بلدانهم، ومن ثم فإنّ عملية بيعهم للعملة المحلية ستقود إلى تدهور قيمة هذه العملة.

ث- **القروض الدولية:** هي الأموال التي تنتقل من بلد إلى آخر كقروض حكومية أو دولية. ففي حالة منح القرض فإنّ ذلك سيؤدي إلى زيادة الطلب على عملة البلد الذي تُحوّل إليه قيمة القرض هذا من جهة، ومن جهة أخرى زيادة عرض عملة البلد الذي منَحَ القرض، وهذا بدوره سيدفع إلى زيادة الطلب على سعر العملة المحلية للبلد المُقرض وانخفاض سعر العملة المحلية للبلد المُقرض. أمّا عند سداد قيمة هذا القرض فإنّ هذه العملية تؤدي إلى زيادة الطلب على عملة البلد المُقرض وزيادة عرض عملة البلد المُقرض، ومن ثم انخفاض سعر صرفها.

ج- **المساعدات الخارجية:** تشمل هذه المساعدات المبالغ التي تدخل أو تخرج من وإلى بلد ما وبدون مقابل، وتنقسم إلى: مساعدات دولية ومساعدات خاصة.

إنّ مثل هذه المساعدات غالباً ما تقدم بالعملة الأجنبية إلى البلدان التي تحتاج مثل هذه المساعدات، وحين تُحوّل تلك المساعدات إلى العملة المحلية لتلك البلدان، فإنّ ذلك سيؤدي إلى زيادة الطلب على العملة المحلية، ما يدفع بسعر صرف هذه العملة إلى الارتفاع، في حين أنّ خروج مثل هذه المساعدات من بلد ما إلى بلدان معينة ستؤدي إلى خفض قيمة العملة المحلية لهذا البلد؛ نتيجة لزيادة عرض عملته.

8- ظروف سوق الصرف الأجنبي وخبرة المتعاملين فيه:

إنّ طريقة تجاوب السوق مع الأخبار، والتقارير، والمعلومات المستلمة له تأثير على أسعار صرف العملات، ففي بعض الأحيان يكون تجاوب السوق لوضع معين في بعض الأوقات حساساً وقوياً، في حين يكون في وقت آخر تجاوباً مختلفاً تماماً وللوضع نفسه.

الفصل الرابع..... سعر الصرف

أمّا فيما يخص خبرة المتعاملين في سوق الصرف الأجنبي فإنّ لخبراتهم، ومهاراتهم، ومعرفتهم باتجاه السوق دوراً في تحديد أسعار صرف مختلف العملات، كما إنّ أسعار العملات الأجنبية تتأثر بقوة المتعاملين التفاوضية، والأساليب المستخدمة من قبلهم في تنفيذ مختلف العمليات في سوق الصرف الأجنبي.

9- الجرائم الاقتصادية:

تؤثر الجرائم الاقتصادية سلباً على قيمة العملة المحلية؛ بسبب الارتباط الوثيق بين هذه العملة وتهريب الأموال إلى خارج البلد، وما يعنيه ذلك من زيادة عرض العملة الوطنية مع زيادة الطلب على العملات الأجنبية في سبيل تهريبها من أجل استثمارها في الخارج عن طريق إيداعها في المصارف، أو استعمالها في مجالات أخرى، وبالنسبة لانخفاض قيمة العملة المحلية مقابل العملات الأجنبية الأخرى.

10- الناتج القومي الإجمالي:

عند زيادة الناتج القومي الإجمالي فهذا يعني زيادة انتاج السلع والخدمات المحلية، وإنّ هذه الزيادة تؤدي إلى تقليل الاستيرادات من السلع الأجنبية من جانب، ومن جانب آخر تؤدي إلى زيادة الصادرات إذا كان انتاج هذا البلد كثيراً ويسد الحاجة المحلية، فيتم تصدير الفائض، وإنّ كلا الأمرين يؤديان إلى زيادة الطلب على العملة المحلية للبلاد، ومن ثم رفع قيمة هذه العملة مقابل باقي العملات الأجنبية الأخرى. ويحصل العكس في حالة انخفاض الناتج القومي الإجمالي فهذا يعني زيادة الطلب على السلع المستوردة، ومن ثم زيادة الطلب على العملات الأجنبية مع انخفاض الطلب على العملة المحلية ممّا يعني انخفاض قيمتها.

الفصل الرابع..... سعر الصرف

11- الاضطرابات والحروب:

إنّ للاضطرابات والحروب التي يتعرض لها البلد آثاراً سلبية عدّة على جميع مفاصل الاقتصاد، ومن آثار هذه الحروب تدهور قيمة العملة المحلية للبلد؛ لأن هذه الحروب تحتاج إلى تمويل وانفاق كبير، وهذا من شأنه أن يوجّه موارد هذا البلد نحو صناعة معينة (التصنيع العسكري) على حساب باقي القطاعات الاقتصادية الأخرى كالقطاع الزراعي، والقطاع الخدمي. وكنتيجة فإنّ الاضطرابات والحروب تدفع بالحكومة إلى السيطرة على موارد الصرف الأجنبي، وتقيد استعماله لخدمة الحرب ممّا ينعكس سلباً على قيمة عملة هذا البلد فتتخفّض مقابل العملات الأجنبية الأخرى.

12- الإشاعات والأخبار:

تعد الإشاعات والأخبار من العوامل التي تؤثر على سعر صرف العملة سواء كانت صحيحة أو غير صحيحة، فأحياناً تصدر الإشاعات من بعض المتعاملين أنفسهم حول مستقبل عملة بلد ما. كما أنّ للإشاعات والأخبار أثراً في تحديد سعر صرف عملة بلد ما من خلال الاعتقاد بأنّ الوضع الاقتصادي لهذه الدولة سيئ في المستقبل، ومثل هذا الاعتقاد من شأنه أن يؤدي إلى خفض الطلب على عملة ذلك البلد، ومن ثم تدهور قيمتها الخارجية أي انخفاض سعر صرفها مقابل العملات الأجنبية الأخرى.

سوق الصرف الأجنبي

1- المفهوم:

إنّ عملية مبادلة العملات بعضها مع بعض تتطلب مكاناً للقيام بهذه العملية كما هو الحال عند تبادل السلع والخدمات، وفي حالة أسعار الصرف فإن هذا المكان يسمّى سوق الصرف الأجنبي (Market Exchange Foreign).

الفصل الرابع..... سعر الصرف

ويمكن تعريف سوق الصرف الأجنبي بأنها مكان تنظمي يتواجد فيه الأفراد ورجال الأعمال والبنوك والحكومات من أجل شراء وبيع العملات الأجنبية. ليس لهذه السوق مكان جغرافي معين إنما هي سوق افتراضية يتم فيها العمليات بين البنوك بواسطة أجهزة تداول الكترونية متطورة عبر الاقمار الاصطناعية تم انشاؤها من قبل شركات الخدمات المالية الكبرى.

2- الأنواع:

تتمثل أنواع أسواق الصرف الأجنبي في الآتي:

- أ- أسواق الصرف الآنية أو الفورية: ويقصد بها الأسواق التي يتم التعامل فيها بشراء وبيع العملات الأجنبية، ويتم الدفع فوراً، وإن جميع صفقات السوق الآنية يتم تسويتها وتدفع على أساس تاريخ الصفقة وقيمتها.
- ب- أسواق الصرف المستقبلية (الآجلة): يتم في هذه الأسواق شراء وبيع العملات ولكن التسليم يكون في المستقبل، وبسعر صرف متفق عليه مسبقاً والقيمة تُحدد بتاريخ التسليم.

3- عوامل تطور سوق الصرف الأجنبي

- أ- تضخم قيم الصفقات البترولية حتى تجاوزت أسعار البترول الخام في التجارة الدولية (100) دولار للبرميل الواحد في الربع الأول من العام 2022. هذا بالإضافة إلى ارتفاع ملموس في قيم الاستثمارات والتبادلات الأخرى بشكل عام.
- ب- تعاظم العولمة الاقتصادية مع تزايد انفتاح الاقتصادات القومية بما فيها اقتصادات التخطيط المركزي الشمولية في شرقي أوروبا وآسيا والاقتصادات المتخلفة شبه المغلقة ضمن مجموعة (العالم الثالث). لقد أسهم الانفتاح المتتابع للاقتصادات المذكورة سواء

الفصل الرابع..... سعر الصرف

كانت تلك التي حكمتها الأحزاب الشيوعية أو تلك التي عرفت باقتصادات العالم الثالث في زيادة الاندماج بمراكز السيطرة في الاقتصاد الدولي ومن ثم في تكريس العولمة التي تعمل على تعاضل احجام المعاملات الاقتصادية الجارية في أسواق الصرف الأجنبي. فمثلا بعد أن كانت حسابات العملات الأجنبية في ظل الأنظمة الاشتراكية شبه مغلقة في جانب كبير منها على دول الكتلة الشرقية وهي تخضع لقيود (تخطيط النقد الأجنبي الحكومية) أضيفت هذه الحسابات برمتها إلى التعاملات النقدية الدولية وبعملة معومة حرة التبادل. من ناحية أخرى وبعد أن كان الاقتصاد المعيشي والاستهلاك المباشر وضعف الموارد وضيق الأسواق في البلدان النامية يعيق أي توسع في التعاملات الاستثمارية والتجارية والنقدية الدولية لهذه البلدان أسهمت القيم المتزايدة لصادرات البترول الخام والتسهيلات الائتمانية التي تجاوزت حاليا ترليونين ونصف ترليون دولار في تعاضل حركة السلع والخدمات والأصول والموارد البشرية والمعلومات من وإلى البلدان النامية مما اتسع معه حجم التبادل الدولي لهذه البلدان في أسواق الصرف الأجنبي.

ت-إن تطور تكنولوجيا المعلومات بمختلف أجهزتها وشبكاتها ونظمها ومؤسساتها قد أسهم في استمرار نشاطات الصرف الأجنبي وعلى مدار الساعة وذلك لما انعكس عن هذا التطور من تعزيز قدرات الأسواق المعنية على حزن وتحليل ونشر المعلومات، وكذلك على تسهيل إجراء التحويلات وتعديل الأسعار وتصفية الأسواق.

ث-ظهور أسواق جديدة للاستثمارات المالية الدولية التي زادت من درجات التأكد في المعاملات الاقتصادية التي شهدت توسعات كبيرة. ومن أهم هذه الأسواق يمكن الإشارة إلى أسواق المشتقات لعقود المستقبلات والأجلات والخيارات والمقايضات .

ج- بروز أسواق اليورو دولار منذ أوائل خمسينات القرن الماضي التي نشأت في البداية من دخول مبالغ كبيرة ومتزايدة محولة إلى الدولار الأمريكي من دول أوروبا الشرقية إلى

الفصل الرابع..... سعر الصرف

البنوك القائمة في أوربا الغربية. ومن ثم تراكمت مع هذه المبالغ الأرصدة المحولة بالدولار من مناطق أخرى في العالم. فتجمعت حسابات اليورو دولار لتشكل أسواقها من خلال البنوك الأوروبية وفروع البنوك الأمريكية في الخارج وذلك لأغراض النشاطات المصرفية حيث تخلى مودعوها عن حقهم في استخدام هذه الأرصدة أو السحب عليها لفترة زمنية معينة، خاصة عند الإحساس بسلامة الودائع وهي مؤمنة، وإن بنوك الدولة تقوم بدور المقرض الأخير لمواجهة مخاطر عدم الإيفاء بالالتزامات المالية. لقد توسعت أسواق اليورو دولار وتجاوزت حدود الدول الأوروبية، حتى أصبحت منطقة البحر الكاريبي مركزا مهما لعملياتها في نصف الكرة الغربي، بينما صارت سنغافورة من أهم مراكز آسيا لهذه العمليات. وهكذا ومن خلال هذه الأسواق ازدادت إمكانات رجال الأعمال في أوروبا وأمريكا اللاتينية وآسيا للتعامل بالدولار، كودائع أو تحويلات أو قروض وذلك بدلا من الالتجاء إلى المؤسسات المصرفية القائمة في الولايات المتحدة الأمريكية، ولا سيما إذا ما أخذنا في الاعتبار مسائل التوافق في التوقيت مثلا. مع لندن في أوروبا ومع سنغافورة في آسيا. كما وأن خدمات الائتمان المحلي في هذه المناطق تتسم عادة بتكاليف أدنى مقارنة بتلك السائدة في الولايات المتحدة. خاصة وأن فروع البنوك الأمريكية تقدم غالبا فروضها بأسعار فائدة أفضل خارج الولايات المتحدة مقارنة بما تطالب به في الداخل وذلك لأن تكاليف الخدمات المصرفية في الخارج كثيرا ما أقل كما وأن الرقابة الحكومية أخف مما هو سائد في الولايات المتحدة. وهنا فإن تعاضم أسواق اليورو دولار قد حقق تراكما متزايدا للأرباح المصرفية. وهو ما زاد بالتأكيد من توسع أسواق الصرف الأجنبي.

ح- إن اتفاق غالبية أعضاء الاتحاد الأوروبي على تبني اليورو كعملة موحدة قد أسهم في انخفاض تكاليف تبادل عملات الدول المعنية فيما بينها ومع العملات الأخرى خارج

الفصل الرابع..... سعر الصرف

منطقة اليورو، كما وقلل هذا الاتفاق من مخاطر تقلبات أسعار صرف العملات السابقة عندما كان يجري تبادلها بشكل مستقل وخاصة في أوقات ارتفاع معدلات التضخم أو الانكماش وحيث كانت الأسعار والأجور مرتين في بعض البلدان ولزجتين في بلدان أخرى. هذا فضلا عن دور العملة الموحدة الجديدة في تنسيق السياسات النقدية والمالية لكافة الدول التي تبنت هذه العملة وهكذا أصبحت ودائع اليورو ضمن أكثر العملات القابلة للتداول في العالم ويجري تبادلها كأقوى العملات في الاقتصاد الدولي.

خ-تزايد فاعلية سوق المصارف المشتركة للعملات الأجنبية وهي سائدة في مدن عالمية مثل لندن ونيويورك والتي لا تربطها مواقع مركزية ولا ساعات معينة ولا مجالس إدارة ولا قواعد محددة. وهي باختصار سوق جملة تحقق وفورات الساعات الكبيرة وتعتمد على الوسائل الإلكترونية والأساليب الحديثة والأنظمة المرنة تتجز خلالها تبادلات نقدية تشترك فيها آلاف البنوك والتي منها فقط في الولايات المتحدة (1400) بنك ولكن لا تتعامل هذه السوق مباشرة غير مع خمسين بنكا من بين أكبر المؤسسات المصرفية الأمريكية. وبالإضافة إلى ذلك، تضم سوق الصرف الأجنبي عددا متزايدا من البنوك التجارية ذات الأصول المختلفة وبودائع ضخمة من العملات الأجنبية فمثلاً إن بنك Chase Manhattan يحافظ على أرصدة الودائع في بنوك أجنبية معتمدة في شكل الين في طوكيو واليورو في دول الاتحاد الأوروبي المتبينة لهذه العملة، ومن ثم عندما يبيع هذا البنك عملة أجنبية فهو في الحقيقة يتبع من ودائع يمتلكها في بنك تجاري أجنبي، وعندما يشتري عملة أجنبية فهو يطلب ودائع جديدة تضاف إلى ودائعه في بنك التجاري أجنبي أيضاً.

الفصل الرابع..... سعر الصرف

د- إن التقلبات التي تحدث بشكل دوري أو بشكل غير دوري ولفترات مختلفة وذلك في أسعار الصرف الأجنبي وفي قيم الاستثمار والتبادل الخارجيين قد حفزت كثيرا على تطوير أسواق الصرف الأجنبي.

4- وظائف أسواق الصرف الأجنبي:

هناك وظائف عديدة لأسواق الصرف الأجنبي من أهمها ما يأتي:

أ- تحويل الأرصدة (القوة الشرائية) من دولة إلى دولة أخرى أو من عملة معينة إلى عملة أخرى: تتم هذه العملية في العادة عن طريق تحويل تلغرافي، ولكن مع وجود وسائل الاتصال المباشرة في وقتنا الحاضر أصبح تحويل هذه الأرصدة يتم بشكل أسرع من الماضي. كما يمكن عن طريق أسواق الصرف الأجنبي تسديد المدفوعات الدولية وتتم هذه العملية عن طريق المقاصة.

ب- وظيفة الائتمان: تعد هذه الوظيفة من الوظائف المهمة التي تقوم بها سوق الصرف الأجنبي وتظهر الحاجة إلى مثل هذه الوظيفة في حالة وجود مدة زمنية بين تصدير السلعة وبين استيرادها وهذه المدة تسمى (الترانزيت)، بالإضافة إلى ذلك هناك مدة أخرى تحتاجها المعاملات الخارجية وهي المدة التي يحتاجها المشتري لإعادة بيع سلعته من أجل أن يتمكن من الدفع. إن هاتين المديتين بحاجة إلى ائتمان وعادة ما يعطي المصدرون للمستوردين مدة ثلاثة أشهر لدفع ما يترتب بذمتهم من مطلوبات.

ت- وظيفة الوقاية: إن الهدف من هذه الوظيفة حماية المتعاملين في العملات الأجنبية، ويراد بالحماية هنا الحماية من خطر تقلبات أسعار الصرف ولاسيما في ظل نظام العملات الورقية المستقلة التي تتميز بأنها لا تتضمن تسليم صرف أجنبي ولا بدفع ثمنه بالعملة الوطنية فوراً، إنما هي مجرد اتفاق على بيع أو شراء صرف يُسلم في المستقبل وفقاً إلى ثمن يُتفق عليه في الحال. فمثلاً إذا توقع احد المستوردين العراقيين الملتزم

الفصل الرابع..... سعر الصرف

بمدفوعات إلى الخارج توقع مستقبلاً بارتفاع سعر صرف الدولار الأمريكي مقابل الدينار العراقي، فإن هذا المستورد يتفق مع أحد البنوك المحلية في بلده أن يحصل منه على مبلغ معين من الدولار الأمريكي في وقت معين ولكن السعر يُتفق عليه في الحال، ويتوقف هذا السعر على مقدار الفائدة التي تحصل عليها البنوك نتيجة لإيداع الدولار فيها.

ث- **عمليات الموازنة أو التحكم:** ويقصد بها شراء العملات في مكان ما تكون فيه رخيصة وبيعها في مكان آخر يكون سعرها فيه أعلى، وإنّ الهدف من هذه العملية هو تحقيق الارباح. فإذا كان سعر الين الياباني في نيويورك أدنى منه في لندن فيمكن تحقيق ارباح من خلال شراء الين من نيويورك وبيعه في لندن، وتُسمى مثل هذه المعاملات بالتحكم بالصرف الأجنبي.

ج- **عمليات السّواب:** تعرّف هذه العمليات بأنها اتفاقيات لمنح القروض بين بلدين أو أكثر، ويتم استعمال هذه العمليات من أجل استبدال عملة وطنية بعملة أجنبية مع الالتزام بإعادة صرفها خلال ثلاثة أشهر. إنّ استعمال عمليات السّواب من قبل المتعاملين في سوق الصرف الأجنبي يكون بهدف التحوط من تغيرات أسعار الصرف. ويترتب على القيام بهذه العمليات أن يبادر المودع إلى شراء العملة بالسعر الحالي، ويستخدمها في شراء أصول مالية قصيرة الأجل، ثم يقوم بإعادة بيعها بسعر الصرف الآجل.

5- المتعاملون في سوق العملات الأجنبية:

تعد الجهات التي تدخل سوق العملات الأجنبية سواء كانت هذه الجهات بائعة أم مشترية عضواً مشاركاً وعميلاً مهماً من عملاء السوق، وإنّ أهم المتعاملين في سوق العملات الأجنبية هم:

الفصل الرابع..... سعر الصرف

أ- البنوك والمؤسسات المالية خارج وداخل السوق: تتعامل البنوك والمؤسسات المالية خارج سوق العملات الأجنبية مع هذا السوق كوسيط لعملائها الراغبين في التعامل مع السوق؛ لأنها تقوم بالنيابة عنهم بشراء وبيع مختلف العملات الأجنبية اللازمة لتمويل مستورداتهم أو صادراتهم. أمّا فيما يخص البنوك والمؤسسات المالية داخل سوق العملات الأجنبية فإنها تقوم بالتعامل مع السوق لحسابها الخاص أو بالنيابة عن عملائها داخل السوق، وهذه المؤسسات والبنوك تقوم في بعض الأسواق وعلى عكس البنوك والمؤسسات المالية خارج السوق تقوم بهذه العمليات من خلال الوسطاء (السماسرة)، إذ يتم اتصال البنك مع الوسيط في السوق في سبيل بيع أو شراء عملة معينة وبسعر معين، وعند ذاك يقوم الوسيط بدوره والاتصال مع البنوك الأخرى في السوق، وفي حال الاتفاق على العملية المطلوبة يتم تنفيذ هذه العملية ويقوم الوسيط بتبليغ البنكين بذلك، ومقابل اتعاب هذا الوسيط (السمسار) فإنه يتقاضى عمولة مقابل هذه الاتعاب.

ب- المؤسسات غير المالية: إنّ مشاركة بعض مؤسسات الاعمال في عمليات بيع أو شراء العملات الأجنبية ودخول هذه المؤسسات إلى أسواق العملات يأتي كنتيجة لنشاط هذه المؤسسات التجارية والاستثمارية التي تدخل إلى السوق بشكل مباشر أو عن طريق المؤسسات المالية التي تتعامل معها.

ت- البنوك المركزية: تعد البنوك المركزية من العملاء المهمين في أسواق العملات الأجنبية؛ لأنها بالإضافة إلى تعاملها مع السوق ببيع أو شراء العملات الأجنبية، فإنها قد تجد نفسها في بعض الأحيان مجبرة للتدخل في أسواق العملات الأجنبية كبائعة أو مشترية لمختلف العملات الأجنبية، وأنّ الهدف من دخولها هذا هو المحافظة على سعر صرف عملتها المحلية ضمن الحدود الموضوعة من قبلها.

الفصل الرابع..... سعر الصرف

ث- الأفراد: بسبب التطور الكبير في الأجهزة المصرفية والاتصالات والانترنت أصبح بإمكان أي فرد من أي مكان في العالم لديه جهاز حاسوب منزلي مرتبط بالإنترنت أن يدخل إلى أسواق العملات الأجنبية سواء لبيع أو شراء مختلف العملات، وبمبالغ قد لا تزيد عن (1000) دولار للصفقة.

الفصل الرابع..... سعر الصرف

الفصل الخامس

ميزان المدفوعات

تمهيد

ان اهمية دراسة وتحليل ميزان المدفوعات تعد ضرورة أساسية لغرض الوقوف على الاختلالات التي تصيب الاقتصاد، لكونه يعكس هيكل الانتاج وتركيبه الاقتصادي القومي من حيث القوة والضعف ودرجة تداخل الاقتصاد الوطني مع العالم، ويوضح مدى قدرة الاقتصادات على التنافسية التجارية الدولية لانتقال السلع والخدمات ورأس المال، ويشكل أداة رئيسة لتحليل مدى فاعلية السياسات المالية والنقدية والتجارية اتجاه تحقيق تنمية اقتصادية، وميزان المدفوعات يعرف كل دولة بموقف علاقاتها ومعاملاتها الاقتصادية الدولية مع بقية دول العالم، فيتم تسجيل معاملاتها بسجل الدائن او المدين.

مفهوم ميزان المدفوعات

يعرف ميزان المدفوعات (Balance Of Payments) بأنه سجل للمعاملات الاقتصادية للدولة مع بقية دول العالم، إذ يتم من خلاله تسجيل كافة المعاملات التي تتم بين المقيمين سواء كانوا أشخاصاً طبيعيين أو معنويين في دولة معينة وباقي دول العالم ضمن مدة زمنية عادة ما تكون سنة.

وهناك مفهومان لميزان المدفوعات يستخدمان في تحليل العلاقات الاقتصادية الدولية:

المفهوم الأول: ميزان المدفوعات الحسابي (Accounting Balance Of Payments) إذ تسجل فيه المعاملات بين المقيمين في دولة ما والمقيمين في الدول الأخرى خلال مدة زمنية معينة عادة ما تكون سنة.

الفصل الخامس ميزان المدفوعات

المفهوم الثاني: ميزان المدفوعات السوقي (Market Balance Of Payments) إذ يعتمد التوازن وفق هذا المفهوم على توازن العرض والطلب بالنسبة لعملات الدول المختلفة في أسواق الصرف الأجنبية وذلك عند مستوى سعر صرف محدد .

من خلال المفهومين اعلاه يمكن عرض اراء العديد من الكتاب بهذا المفهوم.

إذ يعرف ميزان المدفوعات بأنه سجل تاريخي للمعاملات الاقتصادية التي تتم بين دولة وأخرى.

ويعرف بأنه بيان إحصائي يلخص الصفقات الاقتصادية بشكل منظم مع بقية دول العالم خلال مدة زمنية معينة.

ويعرف بأنه سجل حسابي يبين ما للدولة من حقوق وما عليها من ديون والتزامات تجاه العالم الخارجي والناشئة عن كل معاملات هذه الدولة مع الخارج وخلال سنة واحدة عادة.

كما يعرف أيضاً بأنه جدول اقتصادي إحصائي تذكر فيه مدفوعات ومقبوضات دولة ما الناتجة عن علاقتها مع الدول الأخرى خلال مدة محددة.

أما صندوق النقد الدولي فقد عرفه بأنه بيان احصائي يلخص المعاملات بين المقيمين وغير المقيمين خلال مدة معينة.

كما يعرف ميزان المدفوعات على أنه خلاصة النشاط الاقتصادي بين المقيمين في البلد وبين بقية العالم ويعطي مدة عادة ما تكون سنة، ومهما اختلفت صيغ التعريف لميزان المدفوعات فجميعها تتفق على كونه يضم ثلاثة عناصر رئيسية:

الفصل الخامس ميزان المدفوعات

العنصر الأول: يشمل المعاملات الاقتصادية للبلد مع الأجانب (غير المقيمين) وتشمل تجارة السلع والخدمات وحركة رأس المال والتعديلات من جانب واحد سواء كانت نقدية أو سلع مادية.

العنصر الثاني: فيتمثل بالمقيمين داخل البلد، أي الأشخاص والشركات والوكالات الحكومية والخاصة.

العنصر الثالث: فيقتصر على قياس المعاملات الاقتصادية التي ذكرت خلال مدة زمنية أمدها سنة.

وأخيراً يعرف ميزان المدفوعات بأنه مرآة تعكس الوضع الاقتصادي لحالة البلد ومركزه التجاري مع بلدان العالم الأخرى خلال مده زمنية عادة ما تكون سنة.

عناصر ميزان المدفوعات

هناك عناصر أساسية لميزان المدفوعات هي:

1- المفهوم المحاسبي لميزان المدفوعات يمثل سجلاً لجميع المعاملات المالية من السلع والخدمات والموجودات الرأسمالية التي تحصل بين الأفراد الذين يقيمون في دولة معينة وبين الأجانب الذين يقيمون في دولة أخرى خلال مدة زمنية عادة ما تكون سنة، أما المعاملات المالية والاقتصادية التي تتم داخل البلد فلا تدخل ضمن ميزان المدفوعات.

2- يعدّ المواطنون هم المقيمون عادة في إقليم الدولة وأن الأشخاص الذين يقيمون بصفة مؤقتة على أرض الدولة لا يعدون من المواطنين، مثل الأشخاص الذين يدخلون البلاد لإغراض السياحة، وكذلك لا يمكن أن تطلق صفة المواطنين على أفراد البعثات الدراسية

الفصل الخامس ميزان المدفوعات

والدبلوماسية على الرغم من تواجدهم في الدولة الأخرى، فهم يكونون تابعين وخاضعين لتوجيه الدولة الأم.

3- إن البنوك والمؤسسات والشركات التي تمارس أعمالها داخل حدود الدولة، بما في ذلك مياهها الإقليمية ومجالها الجوي، فضلاً عن ذلك السفن والطائرات التي تحمل علم الدولة وأساطيل الصيد في المياه الدولية التي تدار عن طريق رعاياها، فيطلق عليهم مفهوم المقيمين (المواطنين) ويكونون خاضعين لقوانين وتوجيهات الدولة وذلك لأن نشاطهم وثيق الصلة باقتصادات تلك البلدان.

4- إن الإقامة وليست الجنسية هي التي يعول عليها للفرقة فيما يعد دولياً ويندرج في ميزان المدفوعات، وما لا يعد دولياً فلا يدرج ضمن المعاملات الدولية، فالمعاملات تعد دولية إذا تمت بين أشخاص يقيمون في دول مختلفة حتى لو كانت جنسيتهم واحدة.

5- لا توجد هناك مدة محددة لبداية المدة الزمنية لميزان المدفوعات فهناك عدد من الدول تبدأ في أول الشهر من السنة لتنتهي مع نهاية السنة.

6- إن كل عملية اقتصادية تتم مع العالم الخارجي تسجل مرتين في ميزان المدفوعات، إذ تسجل مرة في الجانب المدين ومرة في الجانب الدائن من الميزان، إذ إن العمليات التي تحصل الدولة من خلالها على إيرادات (مقبوضات) تندرج في الجانب الدائن التي تمثل الصادرات السلعية والخدمية التي تتم بين المقيمين في داخل الدولة وبين المقيمين في الخارج، وتندرج كافة العمليات التي تدفع الدولة بموجبها إلى الخارج (مدفوعات) في جانب المدين مثل الاستيرادات من السلع والخدمات التي يحصل عليها الأشخاص المقيمين في داخل الدولة من الخارج .

الفصل الخامس ميزان المدفوعات

7- إن التوازن الحسابي في ميزان المدفوعات الناتج عن تساوي الجانب الدائن (المقبوضات) مع الجانب المدين (المدفوعات) لا يحول هذا التوازن الحسابي دون وجود اختلالات في بعض أجزاء هذا الميزان.

أهمية ميزان المدفوعات

تبرز أهمية ميزان المدفوعات في كونه يعكس هيكل وتركيبه الاقتصاد القومي ويمثل الجسر الذي من خلاله تتم تبادل المصالح الخارجية مع العالم، كما يكشف عن المركز الخارجي للدولة من حيث القوة والضعف ومن ثم يشكل أداة رئيسة لتحليل الجوانب النقدية من التجارة الدولية لأي بلد ومؤثراً لسياستها المالية والنقدية وسياسات الصرف بشأن الحاجة للتعديل متى ما حدث اختلال خارجي.

كما أن ميزان المدفوعات يشكل أداة أساسية لتخطيط العلاقات الخارجية للبلد، فهو يجسد الواقع التجاري للبلد، ويظهر القوة المحددة لسعر الصرف من خلال ظروف الطلب وعرض العملات الأجنبية، ويبين أثر هيكل السياسات الاقتصادية مع هيكل التجارة الخارجية من حيث حجم المبادلات ونوع سلع التبادل، الشيء الذي يؤدي إلى متابعة ومعرفة مدى تطور البنيان الاقتصادي للدولة ونتائج سياستها الاقتصادية، كما تعد المعلومات المدونة فيه ضرورية للبنوك والمؤسسات والأشخاص ضمن مجالات التمويل والتجارة الخارجية، كما أن ميزان المدفوعات يعكس قوة الاقتصاد الوطني ومدى ودرجة تكيفه مع المتغيرات الحاصلة في الاقتصاد الدولي لأنه يعكس حجم وهيكل كل من الصادرات والاستيرادات والعوامل المؤثرة عليه كحجم الاستثمارات ودرجة التوظيف ومستوى الأسعار والتكاليف، كما ويعد ميزان المدفوعات أداة هامة في وضع وتحديد السياسات المالية والنقدية للبلد.

الفصل الخامس ميزان المدفوعات

هيكل ميزان المدفوعات

أولاً: الحساب الجاري Current Account

يعرف رصيد الحساب الجاري بأنه الفرق بين مجموع الصادرات والدخل مستحق القبض من ناحية، ومجموع الواردات والدخل مستحق الدفع من ناحية أخرى (تشير الصادرات والواردات إلى السلع والخدمات على السواء، بينما يشير الدخل إلى الدخل الأولي والدخل الثانوي).

ويقسم الحساب الجاري إلى:

1- **الميزان التجاري:** ويطلق عليه ميزان التجارة المنظورة، أو ميزان تجارة السلع أذ تظهر فيه القيمة النقدية للصادرات السلعية في الجانب الدائن والواردات في الجانب المدين، وهي السلع التي تمر من خلال السلطات الجمركية.

2- **حساب الخدمات:** أو ما يسمى بميزان التجارة غير المنظورة، أي صادرات واستيرادات الخدمات، ويسمى بالميزان غير المنظم لأن الخدمات التي يتم تبادلها لا تمر بمصلحة الجمارك، ومن ثم لا يمكن إحصائها أو رؤيتها، إذ تتكون الصادرات غير المنظورة (دائن- موجب) من البنود الآتية:

أ- المواصلات والاتصالات:

- الدخل المكتسب لشركات النقل والملاحة البحرية والجوية الوطنية من خدماتها التي انتفع بها الأجانب.

- إيرادات هيئات الموانئ الوطنية وعوائد المرور التي تدفعها شركات النقل والملاحة الأجنبية مقابل استخدام الأراضي أو المعابر المائية الإقليمية.

الفصل الخامس ميزان المدفوعات

- إيرادات هيئات البريد والتلغرافات الوطنية عن خدمات الأفراد والأجانب أو الشركات.

ب- إيرادات شركات التأمين الوطنية.

ج- السفر إلى الخارج: ويقصد بالمسافرين في هذا الشأن السائح أو الطالب أو المريض أو الموظف في مهمه رسمية أو المسافر لقضاء أعمال، فيشمل مصروفات المسافرين الأجانب في داخل الدولة (دائن).

د- دخول الاستثمارات: ويشمل هذا البند العائدات من الأصول الدولية أي من أصول الدولة في الخارج (دائن)، وكذلك الإيرادات المتحققة من فوائد القروض إلى الشركات أو الهيئات الأجنبية.

هـ- الهبات والهدايا والمساعدات: تتضمن كل أنواع السلع والخدمات والنقد والصكوك المالية التي تعطى للدولة من دون مقابل من دولة أخرى.

أما الاستيرادات غير المنظورة (مدين - سالب) فهي كالآتي:

- المدفوعات لشركة النقل والملاحة البحرية والجوية الأجنبية من قبل الدولة.
- المدفوعات إلى شركات التأمين الأجنبية.
- مدفوعات المواطنين إلى البلدان الأجنبية عند السفر والإقامة.
- مدفوعات استثمارية أي الفوائد والأرباح المدفوعة للدول الأجنبية.
- الهبات والمنح ويقصد بها المدفوعة من قبل الدولة إلى الخارج بدون مقابل.

3- حساب الدخل الاولي: يعرض هذا الحساب المبالغ مستحقة الدفع والمبالغ مستحقة القبض مقابل تمكين كيان اخر من استخدام العمالة او الموارد المالية او الاصول غير

الفصل الخامس ميزان المدفوعات

المنتجة غير المالية لمدة مؤقتة (تعويضات العاملين، دخل الاستثمار، الفوائد على الدين العام الخارجي).

4- حساب الدخل الثانوي: يبين هذا الحساب إعادة توزيع الدخل، أي قيام أحد الأطراف بتوفير موارد للأغراض الجارية دون حصوله في المقابل على أي قيمة اقتصادية كعائد مباشر. ومن أمثلة ذلك التحويلات الشخصية والتحويلات الجارية المرتبطة بالمساعدات الدولية.

ثانياً: الحساب الرأسمالي والمالي

1- الحساب الرأسمالي Capital Account

يعرض الحساب الرأسمالي القيود الدائنة والقيود المدينة للأصول غير المنتجة غير المالية، والتحويلات الرأسمالية بين المقيمين وغير المقيمين، ويعني أنه يسجل عمليات اقتناء الأصول غير المالية غير المنتجة والتصرف فيها، مثل بيع الأراضي إلى السفارات وبيع عقود الإيجار والتراخيص، وكذلك التحويلات الرأسمالية أي قيام أحد الأطراف بتوفير موارد للأغراض الرأسمالية دون حصوله في المقابل على أي قيمة اقتصادية كعائد مباشر.

2- الحساب المالي Financial Account

يبين الحساب المالي قيمة عمليات اقتناء الأصول والخصوم المالية والتصرف فيها، ويتضمن صافي الاستثمار المباشر واستثمار الحافظة والاستثمار الآخر (الاستثمار الرسمي، الاستثمار لشركات الإيداع، الودائع في الخارج)، وتسجل الأصول الاحتياطية في ميزان المدفوعات صافي التغيرات في الاحتياطيات الدولية السائلة في أي سنة من السنوات، وتتمثل الاحتياطيات الدولية بالذهب في البنوك المركزية، ورصيد المعاملات الأجنبية والودائع الجارية، والأصول الوطنية قصيرة الأجل، وودائع أجنبية في المصارف الأجنبية، وموارد

الفصل الخامس ميزان المدفوعات

صندوق النقد الدولي، والأصول الأجنبية قصيرة الأجل التي تحتفظ بها السلطات النقدية في شكل اذونات خزانة، ومبيعات الأصول الأجنبية طويلة الأجل المحتفظ بها لدى الأفراد والسلطات النقدية.

ثالثاً: السهو والخطأ Errors and omissions

على الرغم من توازن حسابات ميزان المدفوعات من حيث المبدأ، تنشأ الاختلالات من الناحية العملية نتيجة قصور البيانات المصدرية ووسائل اعداد البيانات، ويطلق على هذا الاختلال صافي السهو والخطأ، وينبغي عرضه بصورة مستقلة في البيانات المنشورة، ولا ينبغي ادراجه في البنود الأخرى بدون تمييز، ويمكن أن يشتق من الحساب المالي ناقصاً قيمة نفس البند المشتق من الحساب الجاري والرأسمالي. لذا تشير قيمة صافي السهو والخطأ الموجبة الى أحد الاتجاهات العامة الآتية أو جميعها:

- 1- الانخفاض الشديد في قيمة القيود الدائنة في الحساب الجاري والحساب الرأسمالي.
- 2- الارتفاع الشديد في قيمة القيود المدينة في الحساب الجاري والحساب الرأسمالي.
- 3- الارتفاع الشديد في قيمة صافي زيادة الاصول في الحساب المالي.
- 4- الانخفاض الشديد في قيمة صافي زيادة الخصوم في الحساب المالي.

تتعرض هذه الاتجاهات عندما تكون قيمة صافي السهو والخطأ سالبة، وينبغي لمعدي البيانات تحليل قيم صافي السهو والخطأ، فقد تساعد معرفة حجمها واتجاهاتها في الوقوف على المشكلات المتعلقة بالبيانات، مثل نطاق التغطية أو عدم الدقة في ابلاغ البيانات، ويؤدي ارتفاع قيمة صافي السهو والخطأ أو تقلبها الى عرقلة تفسير النتائج.

الفصل الخامس ميزان المدفوعات

التوازن والاختلال في ميزان المدفوعات

1- مفهوم التوازن

ذكرنا فيما سبق أن ميزان المدفوعات يقوم على مبدأ القيد المزدوج، وينتج عن ذلك أن يتساوى الجانب الدائن مع الجانب المدين في كل سنة، وهذا التوازن الحسابي في ميزان المدفوعات لا يحول دون وجود اختلالات في بعض أجزاء الميزان، سواء كانت هذه الاختلالات تتعلق بأحد أنواع العمليات الاقتصادية أو بإحدى المناطق الجغرافية، وإذا لم يكن للتوازن المحاسبي لميزان المدفوعات أي مغزى على هذا النحو، فلا بد إن يتركز تحليل هذا الميزان على كافة المكونات الفردية التي يشتمل عليها، لكن هنا لا توجد أية ضرورة لكي يتوازن الطرف الدائن والمدين وإن يتوازن كل طرف على حده، وإن ميزان المدفوعات متوازن دائماً من الناحية المحاسبية، إذ إن التوازن أو الاختلال الذي نحكم عليه في ميزان المدفوعات عندما يكون هذا الميزان متوازناً من الناحية الاقتصادية ولغرض إجراء الدراسة على التوازن والاختلال لابد إن نميز بين نوعين من العمليات أو المدفوعات في ميزان المدفوعات، النوع الأول: هو العمليات أو المدفوعات المستقلة، النوع الثاني: هو عمليات أو مدفوعات الموازنة (العمليات التعويضية).

أ- **العمليات (المدفوعات المستقلة):** وهي تعرف أيضاً بالعمليات التلقائية، إذ إنها تجري لذاتها وبغض النظر عن الوضع الإجمالي للميزان، إذ إن لهذه المدفوعات أسباب اقتصادية أو وطنية، مثل استيراد السلع لانخفاض أسعارها، أو استيراد رؤوس الأموال نتيجة لارتفاع أسعار الفائدة، أو المدفوعات من قبل المقيمين في الخارج أو مؤسسات لهذه الدولة.

ب- **عمليات أو مدفوعات الموازنة (العمليات التعويضية):** هي العمليات التي لا تحدث من تلقاء نفسها وإنما تحدث نظراً إلى وضع ميزان المدفوعات مثل حركة الذهب (استيراد

الفصل الخامس ميزان المدفوعات

وتصدير) التي تتم غالباً لتسوية وضع الميزان التجاري، إذ إن هذه العمليات لم تحدث لو لم تكن هناك عمليات تلقائية أو مستقلة كما في الفقرة الأولى، وهي لا تحدث إلا من أجل تسوية ما تم من عمليات تلقائية أو مستقلة، فصفا الموازنة يقصد بها تحقيق التوازن المحاسبي وليس الاقتصادي في ميزان المدفوعات، وعلى ذلك يمكن أن نعرف توازن ميزان المدفوعات بأنه (حالة تساوي الجانب الدائن مع الجانب المدين بالنسبة للمدفوعات المستقلة).

2- مفهوم الاختلال

إن مفهوم الاختلال في ميزان المدفوعات يعني زيادة الجانب الدائن على الجانب المدين في الميزان، أي زيادة حقوق الدولة التي تترتب على الدول الأخرى أي مطلوباتها لتلك الدول ويحصل في هذه الحالة فائض في ميزان المدفوعات، أما في حالة العجز فيحدث عندما يتجاوز الجانب المدين الجانب الدائن في ميزان المدفوعات، أي تجاوز المطلوبات التي تستحق على الدولة للدول الأخرى، أي حقوق على الدولة تجاه الدول الأخرى.

أسباب اختلال ميزان المدفوعات

هناك معوقات كثيرة تحول دون توازن ميزان المدفوعات ومنها:

1- اضطرابات قصيرة الأجل: وهي الاضطرابات التي تخرج عن سيطرة السلطات الوطنية في دولة ما، مثال ذلك الكوارث الطبيعية التي تحرف تقديرات الدولة التجارية عن مسارها المرسوم، وكذلك انتشار الآفات الزراعية التي تعمل على خفض إنتاج محصول رئيس في تلك الدولة التي تعتمد عليه كبند رئيس في الميزان التجاري لها، وكذلك الاختلال الذي يحدث في أوقات الأزمات والحروب الذي يضعف من صادرات البلدان المشتركة بهذه الحروب مما يؤدي إلى خلل في الميزان التجاري.

الفصل الخامس ميزان المدفوعات

2- انخفاض إنتاجية بعض الدول، ما يدفعها إلى زيادة الاستيرادات من آلات ومستلزمات إنتاج وغيرها من سلع التنمية لمدة طويلة، ومن ثم ارتفاع نسبة العجز في الميزان.

3- التغيرات الهيكلية: وهي الأسباب المتعلقة بالمؤشرات الهيكلية للاقتصاد الوطني، إن في حالة توازن ميزان المدفوعات تكون قيمة الصادرات معادلة لقيمة الواردات ضمن ظروف كل من العرض والطلب، ولكن التغير في شروط العرض والطلب الدوليين على عناصر الإنتاج من ناحية، أو على السلع والخدمات من ناحية أخرى يؤدي إلى الخروج من حالة التوازن هذه وإحداث خلل ينعكس أما في صورة عجز أو فائض في ميزان المدفوعات وهذا التغير في شروط العرض والطلب الدوليين على عناصر الإنتاج أو على السلع والخدمات الذي يؤدي إلى الخروج عن حالة التوازن وينتج عنه ما يسمى باختلال التوازن الهيكلي في ميزان المدفوعات.

وهناك عدة عوامل تؤدي إلى اختلال التوازن الهيكلي في ميزان المدفوعات وهي كما يأتي:

أ- الخسائر الرأسمالية: يمكن أن يحدث اختلال هيكلي في توازن ميزان المدفوعات لدولة ما نتيجة لخسائر كبيرة في أجهزتها وآلاتها وأدواتها الرأسمالية، فتتخفص الإنتاجية ومن ثم ينخفض دخل الفرد الحقيقي في الدولة.

ب- تغير أنماط الإنتاج: قد يحدث الاختلال نتيجة لتبديل يطرأ على الموارد الاقتصادية المتوفرة التي تشكل حجر الزاوية في التخصص الدولي، فإذا نصبت عناصر الإنتاج اللازمة أو المتوفرة بكميات أكبر نسبياً في دولة أخرى أدى الأمر إلى تبدل أسس التخصص الموجود، ومن ثم قد يؤدي إلى اختلال هيكلي في ميزان المدفوعات.

الفصل الخامس ميزان المدفوعات

ج- **تغير أنماط الطلب:** قد يحدث تبدل في منحى العرض مما يؤدي إلى خلل في التوازن، وإن هذا الخلل يحدث نتيجة لتحول ظروف الطلب مثل تبدل أذواق المستهلكين فيؤدي أما عزوفهم عن شراء سلع معينة أو إقبالهم على شراء سلع جديدة، وكذلك في حالة تغير الدخل مما يؤدي إلى خلل هيكلي في توازن ميزان المدفوعات.

د- **تغير شروط التبادل التجاري:** يدل هذا المفهوم على تطور العلاقة التبادلية ما بين صادرات دولة ما واستيراداتها خلال مدة زمنية معينة.

4- **التقييم الخاطئ لسعر صرف العملة المحلية:** توجد علاقة وثيقة بين ميزان المدفوعات وسعر صرف العملة للبلد، فإذا كان سعر الصرف لعملة بلد ما أكبر من قيمتها الحقيقية، سيؤدي ذلك إلى ارتفاع أسعار سلع البلد ذاته من وجهة نظر الأجانب، مما يؤدي إلى انخفاض الطلب الخارجي عليها ومن ثم سوف يؤدي ذلك إلى خلل في ميزان المدفوعات، أما إذا تم تحديد سعر صرف العملة بأقل مما يجب أن تكون عليه سوف يؤدي ذلك إلى ارتفاع حجم الصادرات والسبب في ذلك أنها أصبحت أرخص نسبياً بنظر الأجانب، وهذا يؤدي إلى توسع الصادرات مقابل تقليص الواردات مما يؤدي إلى حدوث تضخم يسهم في استمرار اختلال ميزان المدفوعات .

5- **التغيرات في الدخل النقدي:** عندما تزداد الدخول النقدية لبلد ما ويتزامن ذلك مع وجود تضخم في ذلك البلد سوف يؤدي إلى زيادة الطلب الكلي على السلع والخدمات بالأسعار الجارية وإن هذه الزيادة سوف تتجاوز الإنتاج المحلي، وهذا بدوره يؤدي إلى العجز لأن فائض الطلب الذي لم يلبه الإنتاج المحلي سوف يتجه إلى الخارج عن طريق الاستيرادات، ما يؤدي إلى نشوء اختلالات في موازين مدفوعات هذه البلدان، أما في حالة

الفصل الخامس ميزان المدفوعات

انخفاض الدخل في بلد ما فإن استيراداته سوف تنخفض وتزداد صادراته ويحقق فائضاً، ولكن هذا الفائض هو عجز قياساً بالبلدان الأخرى المستوردة.

أنواع الاختلال في ميزان المدفوعات

1- التضخم واختلال ميزان المدفوعات:

يعرف التضخم (Inflation) بأنه الزيادة المستمرة في المستوى العام للأسعار، أي بمعنى آخر أنه يعني انخفاض القوة الشرائية بحيث تصبح كتلة نقدية كبيرة تطارد سلعاً قليلة وتؤدي إلى ارتفاع الأسعار بمعنى حدوث فائض في الطلب النقدي يتجاوز العرض السلعي. أذ إن التضخم يعمل على خلق آثار سلبية على ميزان المدفوعات، ويعمل ارتفاع الأسعار كمحفز للاستيرادات حجماً وقيمة، ويعمل على خفض الصادرات المحلية للخارج، ويمكن بحث هذه الآثار من خلال قناتين رئيسيتين هما:

القناة الأولى: وتتمثل في أن التضخم يؤدي إلى تشجيع الاستيرادات من السلع والخدمات الأجنبية إلى داخل البلد، فإذا افترضنا أن الأسعار في الخارج بقيت على حالها دون تغيير أي أنها ارتفعت ارتفاعاً بسيطاً أي أقل من ارتفاع الأسعار في البلد المعني، فإن ذلك سوف يدفع الأفراد في الداخل إلى تفضيل المنتجات الأجنبية الأقل سعراً من المنتجات المحلية، والنتيجة المؤكدة لهذه العملية هي التحول من المنتجات الوطنية إلى المنتجات الأجنبية وهو خروج وتسرب النقد الأجنبي إلى الخارج، وتزداد حدة هذا الأثر عندما يكون التضخم ناشئاً عن فائض الطلب فالزيادة في الدخل النقدية التي تتولد في غمار عملية التضخم تؤدي إلى زيادة الطلب على السلع والخدمات، إذ إن العرض الكلي من السلع والخدمات لا يستجيب للزيادة في الطلب مما يؤدي إلى انفتاح القطر للخارج، وإن عدم تدخل الدولة في وضع قيود جمركية على الاستيرادات سوف تتفاقم مشكلة ميزان المدفوعات .

الفصل الخامس ميزان المدفوعات

القناة الثانية: إن الارتفاع الحاد في الأسعار المحلية مقارنة بأسعار السلع المنافسة في الأسواق الخارجية يجعل موقف المصدرين المحليين في مركز تنافسي أضعف قياساً بالمصدرين الأجانب، وهذا يعني أن التضخم يعيق الصادرات لأنه يضعف القدرة التسويقية للمصدرين الوطنيين في السوق العالمية، وهكذا تكون النتيجة الحتمية للتضخم زيادة الاستيرادات وانخفاض الصادرات، ونتيجة ذلك هو انخفاض احتياطي البلد من العملات الأجنبية وزيادة العجز في الميزان التجاري أو انخفاض الفائض فيه.

2- الاختلال الدوري:

هو اختلال يقع نتيجة لمراحل الدورة الاقتصادية، فيحدث بسبب أزمة أو كساد أو انتعاش، ويصعب التغلب على هذا الاختلال من جانب الدولة وحدها، فالظاهرة تكون عالمية عادة.

3- الاختلال العرضي:

هو اختلال ناشئ عن حدوث عارض اقتصادي أو سياسي كالعجز الذي يصيب البلدان الزراعية أحياناً في محاصيلها، ويزول هذا الاختلال بانتهاء سببه.

4- الاختلال الموسمي:

هو اختلال يحدث في موسم معين من السنة، ويمكن أن يتكرر في كل سنة مثل انتقال المواطنين في كل صيف إلى البلاد الأخرى لأغراض السياحة وهذا الاختلال يستمر لموسم ويزول بعده.

5- الاختلال الدائم:

هو أخطر صور الاختلال الدولي، ويحدث نتيجة لفقدان التوازن في البلد المعني بين ظروف العرض وظروف الطلب فيه، وغالباً ما يكون الاختلال الدائم في المدفوعات نتيجة

الفصل الخامس ميزان المدفوعات

لما يسمى بالاختلال الجوهري في اقتصاد البلد، وإن هذا الاختلال هو اختلال مستديم لدرجة أن تصبح فيه محاولة الاحتفاظ بمستويات مرضية من النشاط والعمالة والدخول أمر مستحيل، ما يؤدي إلى إتباع إجراءات غير عادية للدفاع الخارجي، مثل تقييد الصرف وفرض الرسوم العالية ووضع القيود على التجارة الخارجية، ويمكن أن يحدث هذا الاختلال في الدول المتخلفة والدول المتقدمة، إذ تعاني الدول المتخلفة من انخفاض في الإنتاجية ويرجع ذلك بصفة أساسية إلى قلة أدوات الإنتاج التي تساعد العامل على الإنتاج، ومن ثم فإن برامج التنمية الاقتصادية التي تتبعها الدول تعتمد دائماً إلى رفع مستوى الاستثمار الذي غالباً ما يتجاوز طاقة تلك البلدان على الادخار، ويترتب على هذا التفاوت بين مستوى الاستثمار ومستوى الادخار اتجاه مزمن نحو التضخم، بينما ينشأ أيضاً في الدول المتقدمة التي تعاني من عجز مزمن في ميزان مدفوعاتها، ويعالج هذا الاختلال في الدول المتقدمة والمتخلفة عن طريق القروض طويلة الأجل.

6- الاختلال المتصل بالأسعار:

قد يرجع اختلال ميزان المدفوعات إلى إحدى الدول لعامل متصل بالعلاقة بين أسعارها والأسعار الخارجية، فقد أمكن التمييز بين أربع صور للاختلال المتصل بالأسعار، لما كانت هذه العلاقة تتوقف على مستوى الأسعار الداخلية وعلى قيمة عملة الدولة في سوق الصرف بالنسبة للعملة الأخرى.

تتضمن صور الاختلال المتصل بالأسعار:

أ- ارتفاع أو انخفاض مستوى الأسعار الداخلية عن مستوى الأسعار الخارجية دون أن يصحبه تعديل سعر الصرف بما يلائم هذا التغيير، بحيث تصبح العملة مقومة بأكثر أو بأقل من قيمتها وهذا يؤدي إلى حدوث اختلال سلبي أو إيجابي في الميزان.

الفصل الخامس ميزان المدفوعات

ب- رفع قيمة العملة في سوق الصرف دون أن يكون ذلك مرتبطاً بالأسعار الداخلية بما يتلاءم مع هذا الارتفاع، فرفع قيمة العملة مع ارتفاع الأسعار الداخلية أو دون أن تتغير الأسعار الداخلية بالنسبة للأسعار العالمية يقلل الطلب على صادرات الدولة لارتفاع أسعارها ما يؤدي إلى ظهور العجز في ميزان المدفوعات.

ج- خفض قيمة العملة الأجنبية في سوق الصرف مع بقاء العملة الوطنية دون خفض مماثل، فتصبح أسعار السلع الوطنية مرتفعة قياساً بالأسعار العالمية، ومن ثم انخفاض الصادرات، ويظهر العجز في ميزان المدفوعات.

د- انخفاض أسعار السلع في الخارج مع بقاء الأسعار على ما هي عليه في داخل الدولة، فتصبح صادرات هذه الدولة أعلى سعراً نسبياً بنظر المستورد في الدولة الأخرى، وهذا يؤدي إلى انخفاض صادراتها مما يؤدي إلى ظهور العجز في ميزان المدفوعات.

7- تطور الفن الإنتاجي واختلال ميزان المدفوعات

إن ازدياد التطور التكنولوجي في أية دولة يؤدي إلى زيادة حجم الصادرات بسبب انخفاض تكاليف الإنتاج، ومن ثم انخفاض الأسعار وكذلك يزداد حجم الصادرات بسبب ظهور وسائل نقل جديدة (أجهزة الاتصال، الطائرات، السيارات)، كذلك إن انخفاض حجم الاستيرادات نتيجة لوجود الصناعات في هذا البلد يؤدي في كلتا الحالتين إلى حدوث فائض في ميزان المدفوعات مما يؤدي إلى اختلال في الميزان على افتراض توازن ميزان المدفوعات.

الفصل الخامس ميزان المدفوعات

طرق تصحيح اختلال ميزان المدفوعات

هناك طرق عديدة تستخدم لتصحيح الاختلال ميزان المدفوعات هي:

1- تصحيح اختلال ميزان المدفوعات عن طريق الدولة

تتدخل الدولة بدرجة أو بأخرى في الحياة الاقتصادية، ففي حالة حصول عجز في ميزان المدفوعات فهي لابد أن تتدخل من خلال عدد من الإجراءات التي تقوم بها بهدف تصحيح هذا العجز أو الاختلال في ميزان مدفوعاتها، وهذه الإجراءات كما يأتي:

أ- أن تقوم الدولة ببيع الأسهم والسندات المحلية إلى الخارج (الأجانب) لكي تحصل مقابلها على عملات أجنبية لتمويل العجز في ميزان مدفوعاتها.

ب- أن تقوم الدولة ببيع أسهم وسندات تملكها في مؤسسات دول أجنبية لمواطني تلك الدولة من أجل الحصول على نقد أجنبي لغرض تخفيف حدة العجز.

ج- أن تقوم الدولة ببيع بعض العقارات المحلية للأجانب من أجل الحصول على نقد أجنبي.

د- أن تقوم الدولة ببيع جزء من الاحتياطي الذهبي الذي تمتلكه للخارج.

هـ- الاقتراض من مؤسسات مالية أجنبية أو من حكومات صديقة.

و- تسجيل مقدار الدين من قبل البلد الدائن الذي يجسد عجز ميزان المدفوعات البلد تجاه الخارج ويسجل كقرض على البلد المدين.

ز- أن تضغط الدولة على الاستيرادات المنظورة وغير المنظورة من خلال أدوات السياسة التجارية المختلفة مثل نظام الحصص أو النظام الجمركي من أجل تقليص نفقاتها من النقد

الفصل الخامس ميزان المدفوعات

الأجنبي، وفي نفس الوقت فإنها تعمل على تشجيع صادراتها المنظورة وغير المنظورة وذلك لغرض إعادة التوازن في ميزان المدفوعات.

إن هذا المعالجة جاءت على عكس ما نادى به النظرية الكلاسيكية التي افترضت عدم تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي وحرية النشاط الاقتصادي وإن الاقتصاد يعيش في حالة استخدام تام وإن الاقتصاد يكون متوازناً دائماً وذلك بفعل مرونة الأسعار والأجور، وإنه إذا ما حدث خلل وحالة عدم توازن ما يلبث أن يعود إلى حالة التوازن تلقائياً، ولكن بعد حدوث أزمة الكساد الكبير عام (1929) انتقدت النظرية الكلاسيكية لأن الاقتصاد لم يتعافى من هذه الأزمة إلا من خلال تدخل الدولة، وهذا ما جاءت به النظرية الكينزية، فقد اقتضى التحليل الكينزي تدخل الدولة لتحقيق التوازن ذلك بتشغيل الموارد التي عجز النشاط الخاص عن تشغيلها أو معالجة التضخم الذي عجز الادخار الاختياري عن معالجته، وبذلك خرج مفهوم الدولة، من الدولة الحارسة إلى مفهوم الدولة المتدخلة.

ويرى كينز متى ما كان التوازن التلقائي غير متحقق تلقائياً فلا بد من تدخل الدولة، بمعنى أن تخرج السياسة المالية والسياسة الاقتصادية عما رسمته النظرية التقليدية، وأكد كينز على التوازن العام للاقتصاد القومي في مجموعة محل التوازن الحسابي لإيرادات الموازنة ونفقاتها، ويرى كينز أن القروض أصبحت وسيلة تمويلية تلجأ إليها الدول لغرض تغطية النفقات، إذ أصبح أمر اللجوء إلى استخدام القروض في الفكر الكينزي ضرورياً بل عاملاً من عوامل النمو والتوازن الاقتصاديين وقد فضل كينز اللجوء إلى القروض إذا كان الهدف منها تغطية الإنفاق الاستثماري العام.

الفصل الخامس ميزان المدفوعات

2- التصحيح عن طريق الأسعار

لقد ميز الاقتصاديون التقليديون والتقليديون الجدد بين توازن ميزان المدفوعات في ظل ثبات أسعار الصرف وبين التوازن في ظل حرية الصرف، وفيما يأتي توضيح الحالتين:

الحالة الأولى: ثبات سعر الصرف

في هذه الحالة تكون الأسعار التي تعيد توازن ميزان المدفوعات هي أسعار السلع والخدمات وكذلك أسعار الفائدة في الدولة وفي الخارج، إذ تعد نظرية الأسعار من أقدم النظريات التي بحثت في توازن ميزان المدفوعات فيعد الاقتصادي الانكليزي (دافيد هيوم) أول من صاغها بوضوح، وذلك بتأثير التغيرات في مستويات الأسعار السائدة في الدول المختلفة (أسعار السلع والخدمات)، هناك صلة أكيدة بين ميزان المدفوعات وبين مستوى الأسعار، إذ إن زيادة كمية النقود تؤدي إلى زيادة الطلب على السلع والخدمات فترتفع أسعارها (في البلد الذي ميزان مدفوعاته فائض)، كما إن انخفاض كمية النقود (في البلد الذي يعاني من العجز في ميزان المدفوعات) يؤدي إلى انخفاض الطلب على السلع والخدمات فتتخفض أسعارها.

هذا ويتكاتف كل من الانخفاض في الأسعار في البلد الذي فيه عجز، والارتفاع في الأسعار في البلد الذي فيه فائض على إعادة التوازن في ميزان مدفوعات هذين البلدين وذلك لأن انخفاض أسعار السلع والخدمات في البلد الذي يعاني من العجز من شأنه أن يشجع الطلب من قبل البلد الآخر ذي الفائض، كما إن ارتفاع أسعار سلع هذا البلد من شأنه أن يحد من طلب البلد الآخر على تلك السلع وصرفه على سلع البلد الأقل سعراً نسبياً مما يؤدي إلى إنهاء العجز الموجود في ميزان مدفوعات هذا البلد، وكذلك سوف تتخفض

الفصل الخامس ميزان المدفوعات

صادرات البلد الآخر باتجاه البلد الأول ومن ثم تزداد قيمة وارداته، مما يؤدي إلى إنهاء الفائض الموجود في ميزان مدفوعاته.

الحالة الثانية: حرية سعر الصرف

فسرت هذه الحالة آلية إعادة التوازن في ميزان المدفوعات بشكل آخر لا يعتمد على حركة الذهب الذي جاءت نهايته في ظل هذه القاعدة بحلول أزمة الكساد الكبير في أوائل الثلاثينيات من القرن الماضي، وأخذت مكانة النقود الورقية القابلة للتحويل إلى نقود ورقية أخرى، إذ أصبح الاعتماد على تغيير أسعار الصرف ذاتها وما يستطيع هذا من تغيير للكمية المطلوبة أو المصروفة من النقد الأجنبي والنقد الوطني، والعرض هنا أننا بصدد نظام حرية الصرف دون التدخل من جانب الدولة للتخفيف من تقلبات أسعار الصرف، فعندما يحدث عجز في ميزان المدفوعات وفق هذه النظرية يؤدي إلى زيادة الطلب على العملات الأجنبية بالنسبة إلى عرضها، وهذا يؤدي إلى انخفاض قيمة العملة الوطنية قياساً بالعملات الأجنبية، أي يمكن بنفس الكمية من العملة الأجنبية شراء كميات من السلع الوطنية أكبر من قبل وذلك بسبب ازدياد القوة الشرائية للعملة الأجنبية مقارنة بالعملية المحلية التي أصبحت أقل سعراً، وإن هذا الاختلاف يؤدي إلى أن السلع الوطنية تصبح أقل سعراً بالنسبة للخارج فتزداد الصادرات الوطنية للخارج، بينما تصبح السلع الأجنبية مرتفعة السعر بالنسبة للمواطنين فتتخفض الواردات، وعليه فإن التغير الذي يطرأ على سعر الصرف نتيجة هذا الاختلال (العجز) يؤدي إلى زيادة الصادرات وانخفاض الواردات مما يؤدي إلى اختفاء العجز وإعادة التوازن إلى ميزان المدفوعات، أما في حالة الفائض في ميزان المدفوعات فإن ما يحدث هو عكس حالة العجز في ميزان المدفوعات، إذ إن الفائض يؤدي إلى نقص الطلب على العملات الأجنبية بالنسبة لعرضها، فيؤدي ذلك إلى انخفاض الطلب على العملات الأجنبية بالنسبة لعرضها، مما يؤدي إلى ارتفاع قيمة العملة الوطنية بالنسبة

الفصل الخامس ميزان المدفوعات

للعملات الأجنبية، ونتيجة لذلك فإن السلع الوطنية تصبح أسعارها عالية بالنسبة للخارج فتقل الصادرات الوطنية إلى الخارج وتصبح أسعارها عالية بنظر المستورد فتقل الصادرات الوطنية إلى الخارج، بينما تصبح السلع الأجنبية رخيصة الثمن بالنسبة للبلد فتزداد الواردات، وهذه الزيادة تقضي على الفائض في ميزان المدفوعات وتعيد التوازن إليه.

إن تحقيق هذه النتائج في ظل حرية سعر الصرف يتوقف على الشروط الآتية:

أ- أن يكون الطلب الخارجي على الصادرات الوطنية مرناً، بحيث يؤدي انخفاض الأسعار الداخلية إلى زيادة الطلب على السلع الوطنية.

ب- أن يكون الطلب الداخلي على الواردات من المنتجات الأجنبية مرناً، أي أن انخفاض الأسعار الخارجية يؤدي إلى خفض الطلب الداخلي على السلع الأجنبية المستوردة.

ج- أن يكون عرض عوامل الإنتاج داخل الدولة مرناً، من أجل زيادة إنتاج السلع اللازمة للتصدير في حالة زيادة الطلب الخارجي على السلع المحلية.

د- أن لا تتخذ دولة الفائض أي إجراءات تعيق عمل آلية تغيير أسعار الصرف الحر. وفق نظام حرية سعر الصرف يتحقق التوازن في ميزان المدفوعات تلقائياً دون تدخل الدولة في تحديد أسعار الصرف، وتترك الحرية للأفراد في بيع وشراء العملات الأجنبية.

3- تصحيح اختلال ميزان المدفوعات عن طريق الدخل

يؤدي الدخل الأثر نفسه الذي تؤديه الأسعار في تلقائية التصحيح، وهذه النظرية تفرض ضرورة ثبات أسعار الصرف وثبات الأسعار، وكذلك التشغيل التام لعناصر الإنتاج، وتتضمن هذه الطريقة إن اختلال التوازن في ميزان المدفوعات سيؤدي إلى تغير مستوى الإنتاج والعمالة، وهذه النظرية ترتبط ارتباطاً كبيراً بنظرية مضاعف التجارة الخارجية، ففي

الفصل الخامس ميزان المدفوعات

حالة تحقيق فائض في ميزان المدفوعات بسبب زيادة الصادرات يؤدي إلى زيادة التشغيل في صناعات التصدير ومن ثم زيادة الدخول، وزيادة الدخول تؤدي إلى زيادة الطلب على السلع المحلية والأجنبية وهذا يؤدي إلى زيادة الاستيرادات، إذ إن زيادة الطلب على السلع المحلية سوف يؤدي إلى تأثيرات مضاعفة في الصناعة المحلية، إذ إن هذا الطلب سوف يؤدي إلى خلق طلب جديد على السلع الوسيطة التي تعتمد الصناعة المحلية في استخدامها، وهذا يؤدي إلى تأثيرات مضاعفة في مجال الاقتصاد الوطني، ثم تقابل هذه الزيادة على السلع المحلية زيادة في الاستيراد من الخارج، فتقابل هذه الزيادة في الاستيراد الفائض الأول في التصدير مما يؤدي إلى التوازن، أما الحالة المعاكسة عندما يكون هناك عجز في ميزان المدفوعات بسبب زيادة الاستيرادات فإن ذلك سيؤدي إلى هبوط مستوى النشاط الاقتصادي داخل هذا البلد وذلك سبب تراجع الطلب على السلع المعدة للتصدير، وما يلبث أن يعود ميزان المدفوعات إلى التوازن تلقائياً، إذ إن زيادة الاستيرادات سوف تؤدي إلى انخفاض الطلب على المنتجات المحلية، مما يؤدي إلى انخفاض أسعارها فتصبح السلع المستوردة أعلى سعراً بنظر المقيمين وأقل سعراً بنظر المستوردين الأجانب، فتزداد الصادرات ويعود ميزان المدفوعات إلى التوازن تلقائياً.

4- المداخل الحديثة في تصحيح ميزان المدفوعات

بعد عرض آليات تصحيح الاختلال في ميزان المدفوعات من خلال استخدام بعض الافتراضات لسلوك السياسة الاقتصادية المتبعة، تبين أن هذه الآليات لم تأخذ في الحسبان الاضطرابات التي يمكن أن تحدث والتي قد تؤدي إلى عرقلة عمل هذه الطرق مثل زيادة الإنفاق الحكومي أو الزيادة الحاصلة في عرض النقد أو التغيرات الحاصلة في الطلب الاستهلاكي على الواردات أو تغيرات الاستثمار في قطاع الأعمال، وكذلك تغيرات حركة

الفصل الخامس ميزان المدفوعات

رأس المال من دولة إلى أخرى، إذ تبين أن الطرق السابقة تواجه تعقيدات بالنسبة للدول في إدارة سياستها الاقتصادية الدولية.

إن كل هذه الأمور أدت إلى البحث عن مداخل جديدة، وهذه المداخل تتعارض مع المداخل السابقة، إلا أنها تركز على جوانب ومفاصل آليات التصحيح، وتتمثل في مدخل المرونة ومدخل الامتصاص والمدخل النقدي.

أ- مدخل المرونة Elasticity Approach

إن أكثر المشاكل التي عانى منها ميزان المدفوعات هي عدم توافق الصادرات والواردات من السلع والخدمات، إذ يمكن تحليل ذلك من خلال المرونة الجزئية للصادرات والواردات وكذلك دور سعر الصرف في تكييف ميزان المدفوعات لتخفيض معين في قيمة العملة.

دور الأسعار النسبية ومعدل التبادل التجاري في تصحيح الاختلال

إن عملية تصحيح الاختلال في ميزان المدفوعات من خلال تغيير سعر الصرف أو تثبيته أو من خلال الدخل أو تدخل الدولة بالاعتماد على الأسعار، أي الأسعار النسبية للسلع المحلية والخارجية أو على التدفقات التجارية من الدول الأخرى، والسعر النسبي الذي هو معدل التبادل التجاري والذي يتحدد بنسبة أسعار الصادرات والواردات، إذ تختلف معدلات التبادل التجاري من دولة إلى أخرى بسبب التغير في أسعار السلع أو بسبب التغيرات في سعر الصرف، فإن انخفاض سعر الصرف مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها يجعل السلع المحلية أقل سعراً في الأسواق الأجنبية والسلع الأجنبية أعلى سعراً في السوق المحلية، وإن عكس ذلك صحيح ويتضح ذلك من خلال أثرين، هما أثر الحجم وأثر السعر :

الفصل الخامس ميزان المدفوعات

أثر الحجم: يقصد به أثر انخفاض سعر الصرف على زيادة كمية الصادرات بسبب ارتفاع المنافسة السعرية، وانخفاض كمية الواردات بسبب انخفاض منافستها السعرية الأمر، الذي يؤدي إلى تحسين أحوال الحساب الجاري.

أثر السعر: هو تدهور معدل التبادل التجاري بعد تخفيض سعر الصرف بسبب انخفاض أسعار الصادرات وارتفاع أسعار الواردات، معبر عنها بالعملة المحلية الأمر الذي من شأنه أن يؤدي إلى تراجع وضع ميزان الحساب الجاري.

إذ إن هناك مدة تستغرقها عملية تكيف الكميات لما حدث من تغيير في الأسعار، فإذا توافرت الشروط المتعلقة بالمرونات فإن ذلك سيؤدي إلى تحسين ميزان المدفوعات، وسرعة تغييرات الأسعار قد لا يرافقه تغييرات في الكميات، وذلك بسبب اختلاف ردود الأفعال من قبل المستهلكين والمستثمرين، إذ يتطلب الأمر وقتاً للمستهلكين في الدولة الدائنة لتخفيض قيمة العملة مع الدول الأخرى حتى يستجيبوا للموقف التنافسي المتغير، وإن هذه الأمور والأسباب تؤدي إلى تدهور ميزان المدفوعات مرة أخرى قبل التحسين، كما يقوم المصدرون الأجانب بتخفيض أسعارهم لغرض المنافسة والمحافظة على حصتهم في السوق العالمية من السلع البديلة التي ينتجها ويصدرها البلد المخفض لعملته، الأمر الذي يؤدي إلى نتائج سلبية على الميزان من خلال انخفاض الصادرات في البلد الأول ويعود بالفائدة على البلد الآخر، وفي المحصلة النهائية تعتمد النتيجة الرئيسية لانخفاض قيمة العملة على المرونة السعرية للطلب على واردات الدولة والمرونة السعرية للطلب على صادراتها، وأن الاعتماد على قيمة مرونة الطلب على الصادرات والواردات لبلد العجز، قد يؤدي إلى تحسين الميزان التجاري أو إلى خفضه أو يبقى دون تغيير استجابة لتخفيض عملته.

الفصل الخامس ميزان المدفوعات

إن القاعدة العامة التي تحدد النتيجة الفعلية هي ما يدعى بشرط مارشال- ليرنر (Marshall – Lerner Condition) الذي ينص على:

- تخفيض قيمة العملة سيحسن الميزان التجاري إذا كانت مرونة طلب الدولة صاحبة التخفيض على وارداتها، ومرونة الطلب الخارجي على صادراتها تتجاوز الواحد الصحيح.
- أما إذا كان مجموع مرونة الطلب أقل من واحد فالتخفيض (انخفاض) قيمة العملة سوف يؤدي إلى تدهور وضع الميزان.
- لن يتحسن أو يتدهور الميزان التجاري إذا كان مجموع المرونة يساوي واحداً.

إن هذا المدخل تعرض لانتقادات كثيرة لأنه يستبعد كل التأثيرات الأخرى التي يمكن أن يتركها أثر تغير سعر الصرف على الاقتصاد، واقتصر بالنظر إلى الأسعار النسبية للصادرات والواردات وما يترتب عليها من تغيرات، إذ إن هذا الأمر قد يكون ملائماً بالنظر إلى سلعة واحدة أو مجموعة محدودة من السلع، أما عندما يكون الأثر متأثراً من تغير سعر الصرف فهو سعر كلي يكون تأثيره على المتغيرات الاقتصادية جميعها كالدخل ومستوى الاستخدام والناتج القومي.

ب- مدخل الامتصاص The Absorption Approach

إن هذا المدخل يأخذ بنظر الاعتبار كلاً من آثار الأسعار والدخل عند البحث في المشاكل التي يعاني منها ميزان المدفوعات، إذ أطلق على هذا المدخل اسم مدخل الامتصاص أو الاستيعاب، ويعرف ميزان المدفوعات وفق مدخل الامتصاص بأنه قدرة الدولة على امتصاص السلع والخدمات (أي استهلاكها واستثماراتها ونفقات حكومتها)، يجب أن تساوي إنتاج الدولة من السلع والخدمات، ويمكن إدراك ذلك بأخذ المعادلة الآتية في

الفصل الخامس ميزان المدفوعات

الاعتبار والتي تربط بين المصادر الإجمالية للسلع والخدمات المتاحة للاقتصاد وبين الطرق التي تمتص بها عن طريق الاقتصاد.

$$Y + M = C + I + G + X$$

إذ أن:

$$Y = \text{الناتج المحلي الإجمالي}$$

$$M = \text{الاستيرادات}$$

$$C = \text{الاستهلاك المحلي}$$

$$I = \text{الاستثمار المحلي}$$

$$G = \text{الإنفاق الحكومي}$$

$$X = \text{الصادرات}$$

ففي الجانب الأيسر لهذه المعادلة نرى أن السلع والخدمات المتاحة للاقتصاد يجب أن تأتي من الناتج المحلي الإجمالي (Y) والواردات (M) وفي الجانب الأيمن نرى أن هذه السلع والخدمات يجب امتصاصها عن طريق الاستهلاك المحلي (C) والاستثمار المحلي (I) والإنفاق الحكومي (G) والصادرات (X) وإذا قمنا بنقل (M) أي الاستيرادات إلى الجانب الأيمن نحصل على:

$$Y = C + I + G + (X - M)$$

أذ يمكن اعتبار $C + I + G$ هي الامتصاص المحلي (A) واعتبار $(X - M)$ هي الميزان التجاري (B)، أذ تمثل قيم (B) الموجبة فائض الميزان التجاري، وقيم (B) السالبة هي عجز الميزان التجاري أذ تصبح المعادلة كالآتي:

$$B = Y - A \quad \text{أو} \quad Y = A + B$$

الفصل الخامس ميزان المدفوعات

إذ أن:

$$Y = \text{الناتج المحلي الاجمالي}$$

$$A = \text{الامتصاص المحلي}$$

$$B = \text{الميزان التجاري}$$

ووفق الصيغة الأخيرة لهذه المعادلة يمكن إدراك أن الميزان التجاري سوف يحقق فائضاً، هذا إذا كان الناتج المحلي يفوق الامتصاص المحلي، ويحقق عجزاً إذا كان الامتصاص المحلي يفوق الناتج المحلي، وستكون التجارة في حالة توازن إذا كان الامتصاص المحلي مساوياً للناتج المحلي، وبتعبير آخر إذا تجاوز الامتصاص الناتج فإن الفرق يقابل بالواردات وهذا يؤدي إلى حدوث العجز في الميزان التجاري، وفي حالة تجاوز الناتج الامتصاص فإن الزيادة تصدر ومن ثم يتحقق فائضاً في الميزان التجاري، وأن الفائض أو العجز التجاري يكون نتيجة الاختلال بين الناتج والامتصاص، فإن إزالة تفاوت المدفوعات يتطلب إعادة الناتج والامتصاص إلى وضع التوازن بينهما، وهذا ما يمكن تحقيقه عن طريق خفض أو زيادة النفقات المحلية الإجمالية (الامتصاص) كضرورة للتكيف مع مستوى الناتج.

إن المقاييس المحددة التي يمكن أخذها لانجاز التوازن في ميزان المدفوعات هي تلك المقاييس المعيارية التي تحاول بها سلطات الدولة ضبط مستوى الطلب الكلي داخل الاقتصاد أي من خلال السياسة المالية والسياسة النقدية التوسعية أو الانكماشية، ففي معظم الأحيان تكون هناك حاجة إلى توليفة من سياسات تحويل الإنفاق وتغيير الإنفاق لإزالة الاختلال في ميزان المدفوعات وذلك من خلال نظام سعر الصرف الثابت وسعر الصرف المرن.

الفصل الخامس ميزان المدفوعات

مدخل الامتصاص في ظل نظام سعر الصرف المرن

إن انخفاض قيمة العملة يولد مجموعة من الآثار التي تؤثر على الدخل والأسعار المحلية والأجنبية، وكذلك يؤدي إلى تغير الأسعار النسبية دولياً، لأن هذه الآثار تعمل على حدوث التوازن في الميزان التجاري أو تؤدي إلى عكس ذلك في أوضاع الميزان، وتخفيض قيمة العملة سوف يؤدي إلى تحسين الميزان التجاري، وذلك لأن أسعار السلع المحلية أصبحت منخفضة مما يؤدي إلى زيادة التصدير وزيادة الطلب عليها خارجياً، إذ إن هذا التوسع في الصادرات سوف يؤدي إلى زيادة الدخل في الاقتصاد المحلي بواسطة المضاعف، بينما يتم تقليص الدخل بالخارج، إذ إن تصحيح ميزان المدفوعات الناتج عن أي انخفاض معين بالعملة يعتمد على تحقيق شرط (مارشال - ليرنر) ، إذا كان الاقتصاد عند مستوى الاستخدام الكامل فإن ذلك سوف يؤدي إلى ارتفاع الأسعار (الأسعار المحلية) وعندما تزداد الدخل المحلية فإن الواردات سوف ترتفع عبر الميل الحدي للاستيراد، وهذا الارتفاع سيؤثر في المقابل على انخفاض الدخل في الدولة الأخرى مما يؤدي إلى انخفاض واردات تلك الدولة، وأثر الدخل السلبي الناتج عن انخفاض قيمة العملة على ميزان المدفوعات يعمل على مواجهة الأثر الإيجابي للسعر ومن ثم كلما ازداد الأثر السعري زاد أثر الدخل، وبذلك يتخلص من اختلال ميزان المدفوعات إلى التوازن بحسب مدخل الامتصاص.

ويمكن التعبير عن هذه العلاقة بالمعادلة الآتية:

$$B = Y - A$$

إذ إن:

$$B = \text{الحساب الجاري (الاستيرادات - الصادرات)}$$

الفصل الخامس ميزان المدفوعات

$$Y = \text{الناتج المحلي (سلع وخدمات)}$$

$$A = \text{استثمار سلع وخدمات}$$

ففي حالة تجاوز الامتصاص (الاستيعاب) حساب الناتج فإن الميزان يجب أن يكون سالباً، أما في حالة إذا تجاوز الناتج الامتصاص (الاستيعاب) فإن الميزان التجاري يكون موجباً، أما إذا أحدث انخفاض قيمة العملة بالخارج تحسناً في الميزان التجاري وأدى ذلك إلى تحسين ميزان المدفوعات فإن الامتصاص (الاستيعاب) (A) يجب أن ينخفض بالنسبة إلى الناتج (y) لأن ذلك يؤدي إلى جعل الأسعار المحلية أقل نسبياً من السلع الأجنبية، وبما أن قيمة السلع المحلية أصبحت أقل من قيمة السلع المستوردة فهذا يؤدي إلى تحول طلب المقيمين إلى المنتجات المحلية، وانخفاض الطلب على المنتجات المستوردة، وهذا يؤدي إلى تحسين الميزان التجاري الذي يؤدي إلى تحفيز النشاط الاقتصادي لدولة العجز وهو يتضمن الزيادة في الدخل بواسطة المضاعف ويعتمد مدى تأثير الدخل نتيجة لانخفاض القيمة الخارجية للعملة على الميل الحدي للاستهلاك والميل الحدي للاستيراد.

أما في حالة كون الاقتصاد يعمل عند مستوى أقل من الاستخدام الكامل فإن قيم هذه الميول هي التي تحدد حجم تأثيرات الدخل، وهي قد عادت التحسن الأولي في الميزان التجاري، أما في حالة ارتفاع الناتج (Y) إلى حد يتجاوز الامتصاص (الاستيعاب) (A) ومن ثم تعزيز التحسن في الميزان، فعندما تكون النتيجة زيادة في الامتصاص (الاستيعاب) (A) مع وجود إمكانية ضئيلة لزيادة الناتج (Y) فإن الانخفاض في قيمة العملة يمكن أن يؤدي إلى تدهور وتراجع ميزان المدفوعات.

وهنا لابد أن نبين دور الاكتناز في التأثير على النتيجة النهائية، وذلك لأن وجود الاكتناز في الاقتصاد يؤدي إلى انخفاض الامتصاص بالقياس إلى الناتج مما يسمح بتحسين الميزان التجاري في هذه الظروف.

الفصل الخامس ميزان المدفوعات

مدخل الامتصاص في ظل نظام سعر الصرف الثابت

إن الامتصاص (الاستيعاب) ينخفض خلال عملية التصحيح في نظام أسعار الصرف الثابتة، ويكون له آثار سيئة على ميزان المدفوعات، إذ يؤدي انخفاض ميزان المدفوعات إلى انخفاض عرض النقد وارتفاع في معدلات الفائدة وانخفاض في الإنفاق المحلي الذي يمثل انخفاضاً في الامتصاص (الاستيعاب) (A) الذي يعمل على تحسين الميزان التجاري من خلال المعادلة الآتية:

$$A = C + I + G$$

فإن أي انخفاض في الاستيعاب (C + I + G) لنواتج معين سيعمل على زيادة في الجانب الأيمن من المعادلة، ما يؤدي إلى تحسين الميزان التجاري الذي يمثل (الصادرات - الاستيرادات)، وبالمقابل انخفاض الطلب المحلي على المنتجات يجعل الناتج المحلي متاحاً للتصدير، وهنا يؤدي إلى إمكانية المحافظة على الناتج، وبهذا تصبح عملية التصحيح سائرة بشكل سلس، إذ لا بد من الإشارة إلى مرونة الاقتصاد الذي يشير إلى سهولة تحول الناتج من المشتري المحلي إلى الخارج التي يعول عليها في عملية التصحيح، وبالمثل يجري التصحيح بفعل المرونة العالية للطلب في الأسواق الأجنبية وبفعل مرونة الأسعار محلياً، فعندما ينخفض الطلب المحلي والأسعار المحلية يؤدي ذلك إلى انخفاض كلف الإنتاج مما يؤدي إلى زيادة الطلب من قبل الأجانب ونتيجة لذلك تزداد الصادرات مما يؤدي إلى تحسين الميزان التجاري ومن ثم ميزان المدفوعات، أما في حالة وجود بطالة وطاقعة عاطلة متزامنة مع عجز ميزان المدفوعات وجمود في الأسعار فإن مدخل الامتصاص (الاستيعاب) لا يكون فعالاً وليس له القدرة على تصحيح ميزان المدفوعات في ظل نظام الصرف الثابت، إذ تعرض هذا المدخل لانتقادات من قبل ماكلوب (Machlup) في جانبين مهمين، الأول: جانب الأسعار النسبية، والثاني: جانب المرونات السعرية، أما بالنسبة للأسعار النسبية فقد

الفصل الخامس ميزان المدفوعات

أغفل هذا المدخل الذي قدمه الكسندر ساندي (Sendney Alexander) أمور مهمة تعمل على تحسين الميزان التجاري، منها ما يتعلق بأثر إعادة توزيع الموارد الإنتاجية وكذلك أثر الإحلال بالإضافة إلى أثر معدلات التبادل المباشر مع الاستيعاب.

ولابد من الإشارة إلى أن مدخل الامتصاص (الاستيعاب) عرض على أساس أنه بديل لمدخل المرونات، إلا أن الانتقادات التي وجهت إليه أجبر (الكسندر ساندي) على إدراك أنه مضاف إلى مدخل المرونات وليس بديلاً عنه، وبذلك قام بالجمع بين مدخل المرونات والامتصاص (الاستيعاب).

ج- المدخل النقدي

تقدم الطريقة النقدية لميزان المدفوعات وسيلة بديلة لدراسة القوى التي تحدد عجز أو فائض ميزان المدفوعات إذ يوضح هذا المدخل ان اختلال ميزان المدفوعات ناتج عن عدم التوازن بين عرض وطلب النقد داخل اقتصاد البلد، فعندما يزداد العرض المحلي للنقود على الطلب المحلي عليها فإن الأموال الزائدة سوف تتفق في الخارج على شراء السلع والخدمات والأصول الأجنبية وهذا يؤدي إلى حدوث عجز في ميزان المدفوعات، وإذا كان الطلب المحلي على النقود يفوق عرضها المحلي فإن المقيمين بالوطن سوف يقومون بزيادة الأرصة النقدية المحلية عن طريق زيادة مبيعاتهم من السلع والخدمات والأصول إلى الأجانب من ناحية وبتخفيض مشترياتهم من الأجانب من ناحية أخرى، مما يؤدي ذلك إلى حدوث فائض في ميزان المدفوعات .

فالطلب على النقود يفترض أن يكون دالة مستقرة في الدخل الحقيقي ومستوى الأسعار وسعر الفائدة، فإذا ارتفعت الأسعار فسوف يرغب المستهلكون في الاحتفاظ بكمية أكبر من الأرصة النقدية لتغطية معاملاتهم الاقتصادية وعندما تنخفض مستويات الأسعار يطلب

الفصل الخامس ميزان المدفوعات

المستهلكون كمية اصغر من الأرصدة النقدية، وكلما زاد الدخل الحقيقي فإن الطلب على النقود سوف ينمو بنفس النسبة، ويمثل سعر الفائدة تكلفة الفرصة البديلة للاحتفاظ بالنقود إلى حد أنه عند أسعار الفائدة المرتفعة يطلب الجمهور أرصدة نقدية أكبر، ويمكن التعبير عن الطلب على النقود كما يأتي :

$$M_d = f(p, y, r)$$

إذ إن :

M_d = طلب المستهلكين على النقود

p = المستوى العام للأسعار

y = مستوى الدخل الحقيقي

r = سعر الفائدة

إذن الاختلالات النقدية تولد تأثيرات على الإنفاق الكلي على السلع والخدمات بمعنى:

- أن فائض عرض النقد يجعل الاستيعاب أكبر من الدخل، وهذا يؤدي إلى حدوث فائض في ميزان المدفوعات.

- عجز في الميزان.

- إن فائض الطلب على النقد يجعل الاستيعاب أصغر من الدخل وهذا يؤدي إلى حدوث فائض في الميزان، فالجمهور يتخلص من فائض عرض النقد من خلال زيادة الاستيعاب وذلك عن طريق توجيه الأرصدة النقدية الفائضة إلى الدول الأجنبية مما يولد عجزاً في الميزان، أما إذا ازدادت رغبة الجمهور للاحتفاظ بالنقد بقدر أكبر مما هو متاح أمامه

الفصل الخامس ميزان المدفوعات

للاستخدام، فهذا سيؤدي إلى انخفاض الاستيعاب وتحرر السلع والخدمات من الطلب المحلي وتتنج لسد الطلب الأجنبي وبذلك يتحقق الفائض في الميزان.

وعليه فإن اختلال ميزان المدفوعات هو مجرد انعكاس للاختلال في السوق النقدية، وبهذا تكون التدفقات النقدية مفردات مستقلة في ميزان المدفوعات، أما المشتريات والمبيعات من السلع والخدمات والاستثمارات فيعد كمفردات للتسوية، وبذلك يمكن القول أن السياسات الاقتصادية التي تسعى إلى زيادة عرض النقد نسبة إلى الطلب على النقود ستؤدي إلى عجز بالمدفوعات وتدفق احتياطات الصرف الأجنبي إلى الخارج وانخفاض عرض النقد المحلي، أما السياسات التي تهدف إلى زيادة الطلب على النقد نسبة إلى عرض النقد ستؤدي إلى إحداث فائض بالمدفوعات وتدفق احتياطات الصرف الأجنبي إلى الداخل، وزيادة عرض النقد المحلي وسيتم عرض الآليات التي يتبناها هذا المدخل في ظل نظامي سعر الصرف الثابت والمرن.

تحليل المدخل النقدي لتصحيح الاختلال في ظل نظام سعر الصرف الثابت

إن قيام الدولة بضخ نقد محلي إلى الاقتصاد يحدث اختلالاً في التوازن الأولي، أي يصبح عرض النقد أكبر من الطلب على النقود، وهذه الزيادة في عرض النقد بافتراض عدم تغير الطلب على النقد ستمثل إفراطاً في عرض النقد، وتؤدي إلى تدفق الأموال إلى الخارج وسينعكس ذلك في النشرات المحاسبية المتعاقبة للميزان مع استمرار العجز وهذا يؤدي إلى انخفاض مخزون الدولة من احتياطات الصرف الأجنبي، ومع قيام الدولة بزيادة عرض النقد سيقدر بعض المتعاملين التخلص من فائض أرصدهم النقدية من خلال زيادة مشترياتهم من السلع المحلية والأجنبية وهذا يؤدي إلى أمرين: ارتفاع الأسعار من جهة وزيادة الواردات من جهة أخرى، كما أن بعض الأفراد سيحاولون استخدام أرصدهم الإضافية في شراء موجودات

الفصل الخامس ميزان المدفوعات

مالية مما يدفع بأسعارها نحو الارتفاع ومن ثم انخفاض العوائد، وهذا سيدفع بالمتعاملين إلى زيادة مشترياتهم من الموجودات المالية الأجنبية، وإن هذه التأثيرات ظهرت في الحساب الجاري وحساب رأس المال في ميزان المدفوعات كما وإن هذه التأثيرات تقلل من عرض النقد من جديد من خلال تسرب مخزون الدولة من الصرف الأجنبي أما تأثير ارتفاع الأسعار سيؤدي إلى زيادة الطلب على النقود لإغراض المعاملات، ومن خلال هذين الأمرين أي زيادة الطلب على النقد وانخفاض عرض النقد يعاد التوازن على الأمد الطويل من جديد شرط أن لا تحدث زيادة في عرض النقد، وبشكل مماثل يمكن تصور ما يحدث في حالة زيادة الطلب على النقد مع بقاء عرض النقد على حالة بدءاً من حالة توازن أولي.

ومن هذا التحليل نجد أن مؤيدي هذا المدخل يؤكدون على أن وجود عجز مزمن في ميزان المدفوعات هو دليل على خلق مفرط للنقد في تلك الدولة، ولإزالة العجز في ميزان المدفوعات فإنه يجب التوقف عن الإفراط في عرض النقد وهنا يؤيد هذا التحليل أن تلجأ الدولة إلى نظام سعر الصرف الثابت وتقوم بتخفيض قيمة عملتها باعتبار أن ذلك سيؤدي إلى رفع الأسعار ومن ثم زيادة الطلب على النقود، كما أنه سوف يؤدي إلى زيادة الناتج إن كانت هناك موارد عاطلة في الاقتصاد، وهذا يؤدي إلى زيادة الدخل الحقيقي ومن ثم زيادة الطلب على النقود.

وعليه فإن هذا التحليل يرى في اختلال ميزان المدفوعات ظاهرة مؤقتة لا تلبث أن تتحول تلقائياً بعد حدوث التكيفات في عرض النقد وطلبه.

تحليل المدخل النقدي لتصحيح الاختلال في ظل نظام سعر الصرف المرن

يجسد ميزان المدفوعات لقطر ما علاقة القطر النقدية والمالية والتجارية مع بقية أقطار العالم، ويكون هذا الميزان في صالح القطر الذي يكون استلامه من العالم الخارجي بالعملة

الفصل الخامس ميزان المدفوعات

الصعبة أكبر من مدفوعاته إلى الخارج، إذ إن حركة سعر الصرف من شأنها أن تحدث التوازن التلقائي في الميزان بتساوي الفوائد المستثمرة ومن ثم يكون حجم الاحتياطي مساوية للصفر وفي ظل هذه الظروف ينصب التأكيد على الطلب على النقد لغرض إعادة التوازن وذلك على افتراض ثبات عرض النقد، إذ تلعب التغيرات في سعر الصرف دوراً مهماً في التعديل.

لو افترضنا أن الدولة قامت بزيادة عرض النقد مع ثبات الطلب عليه، فزيادة عرض النقد تؤدي إلى زيادة الدخل مما يؤدي إلى زيادة مشترياتهم وزيادة الاستهلاك فإن هذا يعني تغير في مستوى الأسعار نحو الارتفاع، إذ إن ارتفاع أسعار المنتجات المحلية يؤدي إلى زيادة الاستيرادات ومن ثم زيادة خروج الاحتياطات والأرصدة النقدية الأجنبية إلى الخارج، ما يؤثر سلباً على ميزان المدفوعات من خلال الميزان التجاري وميزان رأس المال، وهنا سيتحرك سعر الصرف نحو الانخفاض (سعر الصرف المرن) ويؤدي إلى زيادة الطلب على النقود مما يؤدي إلى إعادة التوازن بين عرض النقد والطلب عليه من جديد ومن ثم التوازن في ميزان المدفوعات.

وهذا التحليل يماثل تحليل النموذج النقدي الذي يتعلق بسريان قانون السعر الواحد، بحسب المعادلة الآتية:

$$P = P^* \cdot R$$

أذ إن:

$$P = \text{السعر المحلي}$$

$$P^* = \text{السعر العالمي}$$

$$R = \text{سعر الصرف الاجنبي}$$

الفصل الخامس ميزان المدفوعات

وتوضح هذه المعادلة العلاقة بين عرض وطلب النقود وما يحدث بينهما من اختلال من خلال حركة سعر الصرف الاجنبي، وإن زيادة الطلب على النقود (MD) مع بقاء (MS) على حاله يؤدي إلى انخفاض (R) أي ارتفاع سعر الصرف للعملة المحلية، وإن انخفاض الطلب على النقود (MD) مع بقاء (MS) ثابت يؤدي إلى ارتفاع (R)، أما انخفاض عرض النقود (MD) مع بقاء (MS) ثابت يؤدي إلى انخفاض (R)، وزيادة عرض النقود (MD) مع بقاء (MS) على حاله يؤدي إلى زيادة (R).

وأخيراً إن نظام سعر الصرف الحر ونظام سعر الصرف الثابت تقوم تقديراتها بدور مماثل من حيث التأثير على الاختلال بين عرض النقد والطلب عليه.

الفصل الخامس ميزان المدفوعات

الفصل السادس

حسابات التجارة الخارجية

تمهيد

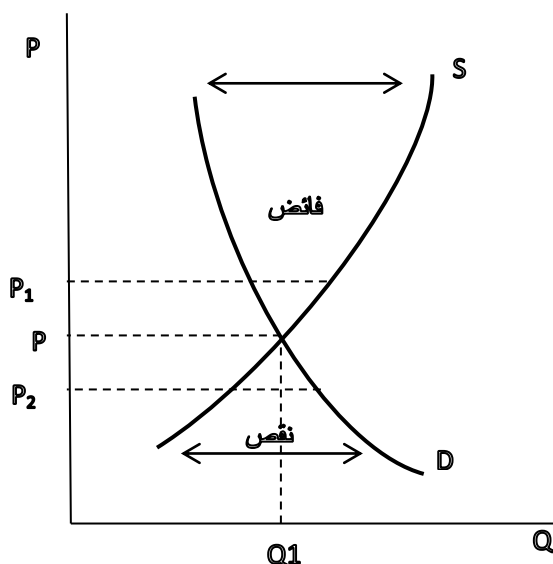
تؤدي التجارة الخارجية دوراً مهماً في عملية تحقيق التنمية الاقتصادية من خلال ما تقوم به بين الدول من عمليات ونقل لرؤوس الأموال والأيدي العاملة الماهرة والتكنولوجيا والسلع والخدمات وتشغيل البطالة، وإن تحسين أدائه يساعد على تعزيز اقتصادات البلدان في تحقيق الكفاءة في تخصيص الموارد من خلال زيادة المنافسة، وإن تحقيق هذه المكاسب من التجارة الخارجية وهدف الوصول إليها يتطلب معرفة حسابات التجارة الخارجية من مؤشرات احصائية معايير تجارية وتحليل العلاقات الاقتصادية التجارية التبادلية بين الدول ودراسة العلاقة مع المتغيرات الاقتصادية ذات التأثير المباشر، وذلك لقياس اداء التجارة وتفهم منهجية الروابط بين التجارة واهداف التنمية والعمليات الاقتصادية، ولبيان مدى تلبية وارتباط وانفتاح اقتصاد البلد مع بلدان اخرى من حيث شروط التوازن في العلاقات التجارية الدولية ومعرفة مدى انخفاض او زيادة الاعتماد على الخارج وقياس مدى عمق الارتباط ومدى كفاءة مؤشرات التجارة، ومدى حاجة هذه البلدان الى الخارج لتلبية احتياجاتها. ان حسابات التجارة الخارجية تعطي تصور واضح على قدرة واقع ومركز اقتصاد بلد ما على الولوج في المنظومة التجارية الدولية إذ إن كثير من بلدان العالم تختلف وتتفاوت فيما تمتلكه من موارد اولية وانتاج صناعي او زراعي او استخراجي او خدمي، وبذلك فأن تحديد مجموعة من المعايير او المؤشرات والمتغيرات الاقتصادية من اجل تقييم واقع ومكاسب التجارة الخارجية هو هدف مهم في رصد ومتابعة اداء التجارة الخارجية.

الفصل السادس حسابات التجارة الخارجية

توازن التجارة الخارجية

اولاً: التوازن

من المعلوم أن نقطة التقاطع بين منحنيات العرض والطلب يتحدد عندها سعر السوق والكمية التي يجرى الاتجار بها ومبادلتها. ويبين لنا الشكل 1 منحنيات العرض والطلب للسوق. ان منحنى عرض السوق ومنحنى طلب السوق يتقاطعان عند نقطة تعادل P من السعر. فعند هذا السعر فقط تتعادل الكمية المعروضة Q التي يريد بيعها مع الكمية المطلوبة التي يريد المستهلكون شراءها. وعند ارتفاع الاسعار نجد الكميات المعروضة تجاوز الكميات المطلوبة، إذ يوجد فائض أو زيادة في العرض. ويلاحظ على العكس في حالة انخفاض الاسعار، فهنا نجد الكمية المطلوبة تجاوز الكمية المعروضة، ويحصل نقص في العرض أو فائض في الطلب على السلعة. ويمكن أن نستخدم أرقاماً أخرى لبيان الفوائض والنواقص التي يمكن ان توجد في اي سوق عند الاسعار المختلفة الأخرى وهذه تمثلها منحنيات فائض العرض وفائض الطلب في الشكل مقتصر على بيان التوازن بين منحنى عرض السوق ومنحنى طلب السوق، فاذا كانت الكمية المعروضة تجاوز الكمية المطلوبة نجد فائضاً من العرض، واذا كانت الكمية المطلوبة تجاوز الكمية المعروضة وجدنا فائضاً من الطلب.



الشكل 1 توازن التجارة الخارجية

ثانياً: فائض العرض وفائض الطلب والتجارة الخارجية

وإذا أدخلنا امكانية التجارة الخارجية في مثالنا للشكل 1، فإن منحنى فائض العرض يبين الكميات التي يمكن أن تتاح للتصدير بالأسعار المختلفة، ويصور منحنى فائض الطلب المقدار الذي يمكن للوحدات الاقتصادية الداخلية أن تطلب استيراده تبعاً للأسعار المختلفة. وفي حالة السعر التوازني في السوق الداخلية وهو P لا يرجح أن يحصل تصدير ولا استيراد، لأن المنتجين في داخل القطر يعرضون للبيع نفس الكمية التي يطلبها المستهلكون في الداخل وبهذا الوجه لا يوجد حافز يدفع احدى المجموعتين إلى تعاطي التجارة الدولية. ويمثل السعر التوازني الداخل، بالإضافة إلى ذلك نقطة التحول البلد نحوها

الفصل السادس حسابات التجارة الخارجية

من بلد يصدر إلى بلد يستورد، فلن يصبح مصدراً للإنتاج إلا إذا كانت الأسعار P_1 ، أما إذا كانت الأسعار P_2 فإن البلد يصبح عندها مستورداً.

ثالثاً: البلد الصغير في التجارة العالمية

إذا افترضنا أن الولايات المتحدة الأمريكية بوصفها تاجرة صغيرة نسبياً في القمح، وينبغي أن يلاحظ أن عبارة تاجرة صغيرة نسبياً لا تشير إلى الحجم المطلق للتجارة بصفة عامة، بل تقتصر على التجارة بالقمح. ولا نورد بعد هذا شيئاً عن الحجم المطلق للتجارة، بل نقتصر على ذكر شيء واحد فقط هو حصة الولايات المتحدة الأمريكية في سوق القمح العالمية. وبافتراضنا أن الولايات المتحدة هي قطر صغير نسبياً في سوق القمح العالمية فإننا نعني من حيث الأساس أن سعر السوق العالمي هو معين في حدود تعلقه بالمنتجين والمستهلكين في الولايات المتحدة. ولن يكون لتصرفات جميع المنتجين أو المستهلكين في الولايات المتحدة أي تأثير في سعر القمح العالمي فجميع الأمريكيين يتقبلون السعر في سوق القمح كما هو قائم. وفي ظل هذا الافتراض المتعلق بقطر صغير يواجه سعراً معيناً في السوق العالمية للقمح ويستطيع أفرادها أن يتاجروا بحرية ضمنه، يمكننا أن نحدد بسهولة اتجاه وحجم التجارة الدولية. فإذا كان سعر السوق العالمي للقمح، على سبيل المثال، هو P_1 كما هو مبين في الشكل 1 فإن الولايات المتحدة تصبح مصدرة صافية للقمح. فالمنتجون الأمريكيون يرغبون في بيع القمح بذلك السعر، علي أن المستهلكين الأمريكيين لا يشترون إلا بحدود الاستهلاك المحلي وينجم عن هذا وجود فائض داخلي وهو ما يمكن أن يصدر بسعر السوق العالمي، وبما أن المنتجين في مقدورهم أن يبيعوا انتاجهم إلى الخارج، فإن سعر القمح في الولايات المتحدة سوف يتعدل ويتكيف أيضاً تبعاً لسعر السوق العالمي الذي هو P_1 ، ويقوم كل هذا بطبيعة الحال على الافتراض الذي لم يورد حتى الآن وهو أنه لا توجد تكاليف إضافية يتحملها المتعاملون من أجل النقل، واخذ المعلومات، واجراء

الفصل السادس حسابات التجارة الخارجية

المعاملات، وعقد الصفقات، بل الافتراض هو أن الباعة والمشتريين في وسعهم التعاقد بموجب سعر السوق المذكور.

رابعاً: البلد الكبير في التجارة العالمية

لنعد الآن الى الافتراض الثاني وهو أن الولايات المتحدة تلعب دوراً كبيراً في سوق القمح العالمية، وإذا تحقق هذا الشرط فإنه يعني أن تصرفات المنتجين والمستهلكين الأمريكيين للقمح لها تأثير في سعر السوق العالمي للقمح، وإن كانت كل وحدة اقتصادية لا تأخذ هذا في حسابها عند اصدار قراراتها، ولنفرض لأجل التبسيط أن بقية العالم تتألف من قطر واحد فقط هو المملكة المتحدة. وبالرجوع الى الشكل 1 وافترض العرض والطلب للمملكة المتحدة تبين المنحنيات الافتراضية لعرض التصدير وطلب الاستيراد للقمح في المملكة المتحدة. وتلاحظ أن الاسعار عندما تكون اعلى من P_1 فان المملكة المتحدة تصبح مصدرة صافية للقمح، وإذا كانت الاسعار اقل من P_2 فإنها تصبح مستوردة صافية من تلك البضاعة، وفي وسعنا الآن أن نحدد مدى الأسعار العملية التي يمكن للبلد أن يتعاطى التجارة ضمنه. فإذا كانت الاسعار أكثر من P_1 فإن كلا من الولايات المتحدة والمملكة المتحدة ترغب في تصدير القمح. ومن الواضح أنه إذا لم يوجد سوى هذين البلدين فلن يستطيع أحد يمكن ان يباع له القمح وسوف يوجد عرض فائض من القمح في السوق العالمية وسوف تهبط الاسعار. والعكس صحيح عندما يكون مدى الاسعار اقل من P_2 ففي هذه الحالة يرغب كلا البلدين ان يكون مستوردا صافيا للقمح، ولا يوجد من مجهز يرغب في سد هذا الفائض من الطلب القائم.

إن احتمال قيام التجارة بين البلدين لا يتوفر إلا ضمن الاسعار التي يمكن أن تسود في كل بلد في حالة الاكتفاء الذاتي، أي عندما يكون السعر P في الولايات المتحدة، P_1 في

الفصل السادس حسابات التجارة الخارجية

المملكة المتحدة. ويتحدد السعر وحجم التجارة بين القطرين تبعاً لشكل منحنيات العرض للتصدير والطلب على الاستيراد لدى كل منهما. بالإضافة إلى ذلك توجد التجارة بين منتجي القمح ومستهلكيه في الداخل التي تجري في القطاع الداخلي لكل من البلدين. وجميع هذه المبادلات ستجري على أساس سعر السوق العالمية الجديد للقمح وعند هذا السعر في السوق العالمية للقمح لن يوجد فائض من العرض أو فائض من الطلب للعالم كمجموع.

وعلى غرار ما فعلنا في سوق القمح عند المثال الافتراضي، نستطيع أن نوسع تحليلنا ليشمل الأسواق كلها، وبذلك نتوصل إلى بيان الأسعار وحجوم التجارة للسلع كلها، ضمن الافتراض الأساسي وهو أن تبقى الأشياء الأخرى ثابتة، ولكن الأشياء الأخرى لا تبقى ثابتة فعندما يتغير السعر في سوق القمح، فإن سوق السلع البديلة والسلع المكملة سوف تتأثر أيضاً وسوف تتحول منحنيات الطلب على تلك السلع. كما أن القمح قد يكون أحد المستخدمات في كثير من العمليات الانتاجية، فإذا تغير سعر القمح فإن تكاليف الانتاج لتلك السلع سوف تتغير ويؤدي ذلك إلى حصول تحول في منحنيات عرضها. وهكذا يتبين أن تحليل التوازن الجزئي لا يأخذ في الحسبان تلك الآثار الجانبية، وبذلك هو لا يعطينا إلا الصورة الجزئية.

التجارة الدولية والاقتصاد المحلي

ان زيادة الصادرات يؤدي أثرها على كل قطاعات الاقتصاد، بدلاً من ان يقتصر على قطاع الصادرات. ولكي نختبر أثر الزيادة في الصادرات سوف ندمج القطاع الخارجي في النماذج السابقة لتحديد الدخل. ولنفترض مبدئياً أن الصادرات X متغير خارجي:

$$X = X_0$$

الفصل السادس حسابات التجارة الخارجية

وبالمثل لنفترض أن الاستيرادات M ترتبط ايجابيا بالدخل. وهذا يعني أنه إذا زاد الدخل زادت الاستيرادات ايضا. وهذا افتراض معقول، بزيادة الدخل يشتري كل من القطاع العائلي والمنشآت المزيد من الخارج. ولنفترض من اجل التبسيط ان الاستيرادات دالة خطية في الدخل على هذا النحو الآتي:

$$M = M_o + mY \quad (0 < m < 1)$$

وتمثل m في هذه المعادلة الميل الحدي للاستيراد، أي التغير في الاستيرادات بالنسبة للتغير في الدخل.

والان يمكن ان تندمج دالة الصادرات والاستيرادات في النموذج الاتي:

$$C = a + bY_d \quad (\text{where } Y_d = Y - T)$$

$$I = I_o$$

$$G = G_o$$

$$T = T_o + ty$$

$$X = X_o$$

$$M = M_o + my$$

ويكون شرط التوازن كما يأتي:

$$I + G + X = S + T + M$$

إن للصادرات نفس تأثير الاستثمار والانفاق الحكومي على الطلب الكلي وبالتالي تضاف الصادرات للجانب الايسر من معادلة شرط التوازن. وعلى العكس فان للاستيرادات نفس تأثير الادخار والضرائب. ولذلك فان الاستيرادات تضاف للجانب الايمن من معادلة شرط التوازن.

الفصل السادس حسابات التجارة الخارجية

وجبريا فان المستوى التوازني للدخل قد يتحدد بالتعويض في مختلف العلاقات في شرط التوازن. وقد يتحدد المستوى التوازني للدخل ايضا عن طريق الرسم البياني للدالة $I + G + X$ والدالة $S + T + M$ وايجاد نقطة التقاطع للدالتين، وهاتان الدالتان موضحتان في الشكل البياني 2. وإذا كان المستوى الأول للصادرات X_0 فان المستوى التوازني للدخل يكون Y_0 حصلنا عليه بتقاطع المنحنيين $S+T+ M$

و $I_0 + G_0 + X_0$ ولنفترض ان مستوى الصادرات قد تزايد من X_0 الى X_1 ، ومع الزيادة في الصادرات فان الدالة $I + G + X$ تنتقل الى اعلى، وبذلك يتزايد المستوى التوازني الدخل. ويمكن ان يتحدد مقدار الزيادة في الدخل بمساعدة مضاعف الصادرات.

وتأسيسا على النموذج السابق، يكون من الممكن ان نشق مضاعف الصادرات ومضاعف الواردات، ففي حالة الصادرات يكون المضاعف.

$$1 / (1 - b + bt + m)$$

فاذا كانت b تساوي 0.75 و t تساوي 0.2 و m تساوي 0.10 فان مضاعف الصادرات يكون:

$$\frac{1}{1 - 0.75 + 0.75 (0.20) + 0.10} = \frac{1}{0.50} = 2$$

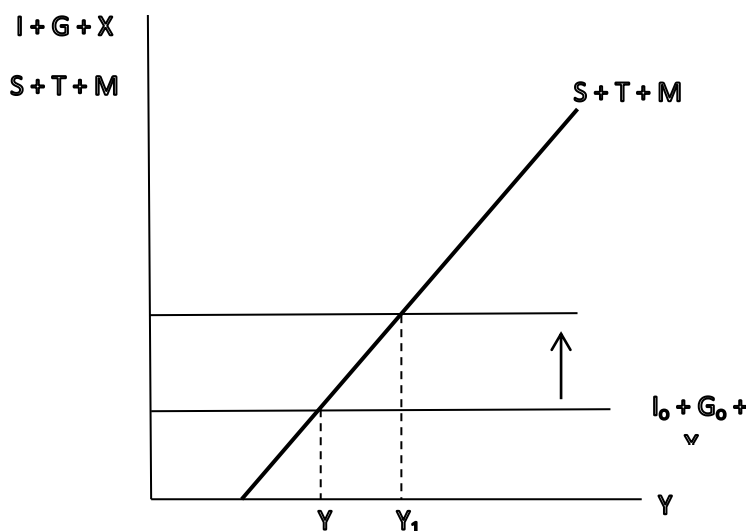
ويشير هذا الى ان زيادة الصادرات بمقدار 20 مليون دولار، سوف تؤدي في النهاية الى زيادة في الدخل مقدارها 40 مليون دولار.

وهكذا فان الزيادة في الصادرات تكون مفيدة، ليس فقط لقطاع التصدير ولكن ايضا للاقتصاد القومي في مجموعه. لأنه حالما تزداد الصادرات يزداد الدخل. وتكون استجابة من

الفصل السادس حسابات التجارة الخارجية

يحصلون على هذه الزيادة في الدخل عن طريق زيادة استهلاكهم. وهذا بدوره يؤدي أيضا الى زيادة الدخل وبالتالي الاستهلاك.

ويوضح الشكل 2 الصادرات والاستيرادات والمستوى التوازني للدخل.



الشكل 2 الصادرات والاستيرادات والمستوى التوازني للدخل

وتولد الزيادة في الصادرات شأنها شأن الزيادة في الاستثمار والانفاق الحكومي من خلال عمل المضاعف، زيادة في الدخل أكبر من الزيادة الأولية في الصادرات. ومع الزيادة في الصادرات والدخل تزداد الاستيرادات أيضا. فإذا كان الميل الحدي للاستيراد 0.10 والتغير في الدخل 40 مليون دولار، فإن الاستيرادات تزيد بمقدار 4 مليون دولار، حصلنا عليها بضرب الميل الحدي للاستيراد في مقدار التغير في الدخل. وتحدث هذه الزيادة في الواردات عندما يزداد الدخل لأن القطاع العائلي والمنشآت يشتريان أكثر من الخارج.

الفصل السادس حسابات التجارة الخارجية

وبالتالي فإنه على الرغم من أن الزيادة في الصادرات 20 مليون دولار، فإن صافي الصادرات (في الصادرات ناقص الواردات) يزيد بمقدار 16 مليون دولار فقط وإذا قرر المجتمع ان يستورد المزيد، فإن المنحنى $S+T+M$ ينتقل الى الأعلى ويتناقص المستوى التوازني للدخل. وإذا تطابق المنحنى الجديد $S+T+M$ على المنحنى الاصلي، فإن التغير في الدخل يمكن أن يتحدد بمساعدة مضاعف الاستيرادات $1 / 1 - b + bt + m$. ويلاحظ أن مضاعف الاستيرادات يطابق مضاعف الصادرات باستثناء الإشارة، وتشير الإشارة السالبة الى ان الزيادة في الاستيرادات تتسبب في انخفاض الدخل.

نظام الاقتصاد المفتوح والمغلق للتجارة الخارجية

أولاً: الاقتصاد المفتوح والمغلق

تتضمن التجارة الخارجية في الاقتصاد المفتوح وجود كلا من الاستيرادات والصادرات وتمثل المعاملة الآتية حسابات التجارة الخارجية في الاقتصاد المفتوح:

$$GDP = C + I + G + (X - M)$$

C: الانفاق الاستهلاكي

I : الانفاق الاستثماري

G : الانفاق الحكومي

X : الصادرات

M : الاستيرادات

(X - M) صافي الصادرات، الصادرات مطروح منها الاستيرادات من السلع والخدمات.

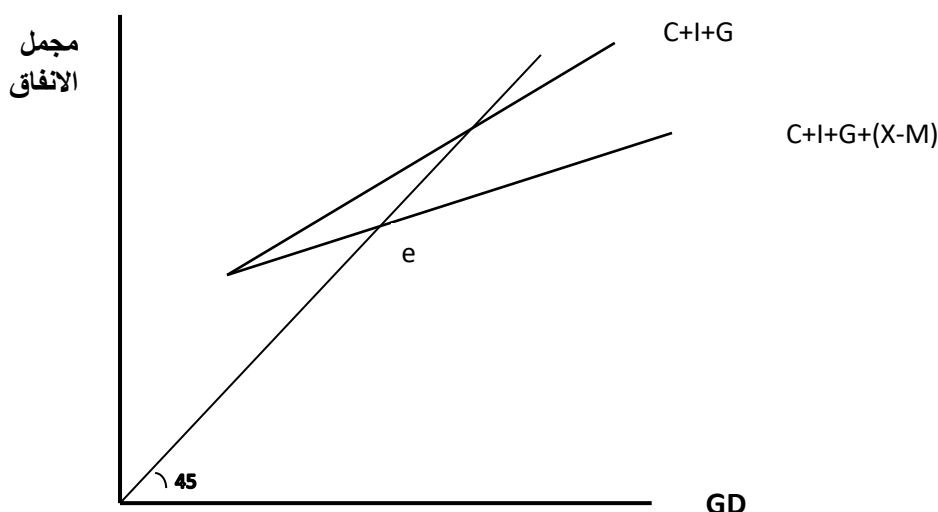
الفصل السادس حسابات التجارة الخارجية

اما حساب الاقتصاد المغلق فهو لا يتضمن وجود تجارة خارجية (صادرات واستيرادات)، ويمثل المعادلة الآتية:

$$GDP = C + I + G$$

ويوضح الرسم البياني الوارد بالشكل 3 توازن الاقتصاد المفتوح والمغلق، ويعد الخط المشار اليه $C+I+G$ المائل الى الاعلى بالطلب المحلي والمشتريات من قبل المستهلكين المحليين والاعمال التجارية والحكومات، وبإضافة صافي الصادرات الى الطلب المحلي نحصل على الخط $C+I+G+(X-M)$ الذي يمثل مجمل الانفاق على السلع والخدمات مع وجود التجارة الخارجية لبلد ما، لاحظ ان ميل منحنى الطلب الاجمالي يقل عن منحنى الطلب المحلي، وذلك بسبب وجود الاستيرادات التي تمثل تسرب للدخل. عندما يقع خط الطلب الاجمالي أدنى خط الطلب المحلي هنا تتفوق الاستيرادات على الصادرات وتسجل صافي الصادرات رقماً سلبياً، وعلى العكس، عندما يقع خط الطلب الاجمالي اعلى خط الطلب المحلي تحقق الدولة فائضاً في صافي الصادرات او فائضاً تجارياً ويرتفع حجم الانتاج عن حجم الطلب المحلي. ويتحقق توازن GDP عند تقاطع خط الطلب الاجمالي لمجمل الانفاق مع خط 45 درجة.

الفصل السادس حسابات التجارة الخارجية



الشكل 3 توازن الاقتصاد المفتوح والمغلق

ثانياً: الميل الحدي للاستيراد وخط الإنفاق

الميل الحدي للاستيراد (MPM) هو زيادة القيمة الدولارية للاستيرادات مقابل كل دولار زائد في GDP، إن منحنى الطلب الإجمالي يميل على نحو أقل من المنحنى الطلب المحلي ويرجع السبب في ذلك إلى وجود تسرب إضافي من الإنفاق إلى الاستيرادات، ويظهر هذا التسرب الجديد من خلال افتراضنا بأنه يتم إنفاق 10 سنتات من كل دولار من الدخل على الاستيرادات، ويرتبط الميل الحدي للاستيراد ارتباطاً وثيقاً بالميل الحدي للاادخار (MPS). إن MPS يوضح أجزاء الدولارات الإضافية للدخل التي لا يتم إنفاقها وإنما تتسرب إلى الادخار. أما الميل الحدي للاستيراد فيحدد كم من الإنتاج والدخل الإضافي يتسرب إلى الاستيرادات.

الفصل السادس حسابات التجارة الخارجية

وفي هذا المثال ($MPM=0.10$) وذلك نتيجة أن كل 300 مليون دولار من الدخل الزائد تؤدي إلى 30 مليون دولار من الواردات الزائدة.

لكن ما هو الميل الحدي للاستيراد في ظل اقتصاد بدون تجارة خارجية؟ إن الإجابة هي صفر.

ثالثاً: مضاعف الاقتصاد المفتوح

إن الانفتاح الاقتصادي من شأنه خفض المضاعف، ومن أفضل الطرق لفهم مضاعف الإنفاق في الاقتصاد المفتوح، حساب دوائر الإنفاق وإعادة الإنفاق الناتجة عن الزيادة الدولارية للإنفاق الحكومي أو الاستثمار أو الصادرات. افترض أن ألمانيا تحتاج لشراء أجهزة كمبيوتر أمريكية لتحديث بعض العمليات القديمة. فسينشأ عن كل دولار إضافي لأجهزة الكمبيوتر الأمريكية دولار واحد للدخل في الولايات المتحدة. حيث سيقوم المواطن الأمريكي بإنفاق ما مقداره $\$2/3 = \0.667 منه على الاستهلاك. حيث إن الميل الحدي للاستيراد يبلغ $\$0.10$ سيتم إنفاق عشر الزيادة الدولارية للدخل أو $\$0.10$ على السلع والخدمات الأجنبية ويتبقى $\$0.567$ فقط للإنفاق على السلع المنتجة محلياً، وسيؤدي ذلك المقدار من الإنفاق المحلي $\$0.567$ إلى إنشاء $\$0.567$ من الدخل الأمريكي حيث سيتم إنفاق

$$\$0.321 = 0.567 \times 0.567$$

منه على استهلاك السلع والخدمات المحلية في الدورة التالية، وهكذا .

ويتم مقارنة ذلك بمضاعف الاقتصاد المغلق البالغ $(1 - 0.667) / 1 = 3$. لحساب المضاعف في النموذج المبسط الذي يساوي $\frac{1}{mps}$ حيث تمثل MPS المقدار المتسرب إلى الادخار. وكما سبق أن أشرنا تعتبر الاستيرادات عنصر تسرب آخر. ومجمل التسرب هو

الفصل السادس حسابات التجارة الخارجية

الدولارات التي تتسرب إلى الادخار (MPS) زائد تلك التي تتسرب إلى الاستيرادات (MPM) وهكذا، يتعين أن يصبح مضاعف الاقتصاد المفتوح:

$$\frac{1}{MPS + MPM} = \text{مضاعف الاقتصاد المفتوح}$$

$$\frac{1}{0.333 + 0.1} = \frac{1}{0.433} = 2.3$$

حيث MPS = الميل الحدي للادخار و MPM = الميل الحدي للاستيراد.

فأي جزء من الزيادة في الدخل يتسرب إلى الاستيرادات في الاقتصاد المفتوح، فإن مضاعف الاقتصاد المفتوح يقل عن مضاعف الاقتصاد المغلق بسبب وجود الاستيرادات.

رابعاً: الادخار والاستثمار في الاقتصاد المفتوح

في ظل الاقتصاد المغلق يتساوى مجمل الاستثمار مع الادخار المحلي. أما في الاقتصاديات المفتوحة فتعد الأسواق المالية العالمية مصدراً آخر لأموال الاستثمار كما تمثل منفذاً آخر للادخار المحلي. ويمكن للدول المتعطشة للأموال اغتنام فرص الاستثمار المحلي المربح والانخراط في الأسواق المالية العالمية لتمويل استثماراتها، وبشكل تقليدي قامت الدول ذات الدخل المتوسط بأمريكا اللاتينية أو القارة الآسيوية بالافتراض من الخارج لتمويل رأس المال المحلي.

إن الولايات المتحدة قد مثلت مصدر اجتذاب للادخار الأجنبي على مدار السنوات الأخيرة، وذلك نتيجة ارتفاع حجم استثماراتها وانخفاض معدلات ادخارها المحلي. ومن ناحية أخرى يحدث العكس في الدول التي تتمتع بمعدلات ادخار مرتفعة، ولكنها تفتقر إلى الفرص الكافية للاستثمار المحلي ذات العائد المرتفع. فعلى سبيل المثال: وفرت دول مثل إنجلترا

الفصل السادس حسابات التجارة الخارجية

على مدار القرن الأخير أو اليابان في غضون السنوات الأخيرة أموالاً ضخمة للدول التي تعاني نقصاً في رأس المال.

ويمكن توضيح علاقة الاستثمار والادخار في الاقتصاد المفتوح من خلال المعادلة الآتية:

$$I_T = I + X = S + (T - G)$$

إن مجمل الاستثمار القومي (I_T) يتألف من الاستثمار في رأس المال المحلي (I) + صافي الاستثمار الأجنبي أو صافي الصادرات (X). ويتعين أن يساوي ذلك مجمل الادخار الخاص (S) من قبل الأسر والأعمال التجارية زائد مجمل الادخار العام المتوفر من خلال الفائض الحكومي ($T - G$).

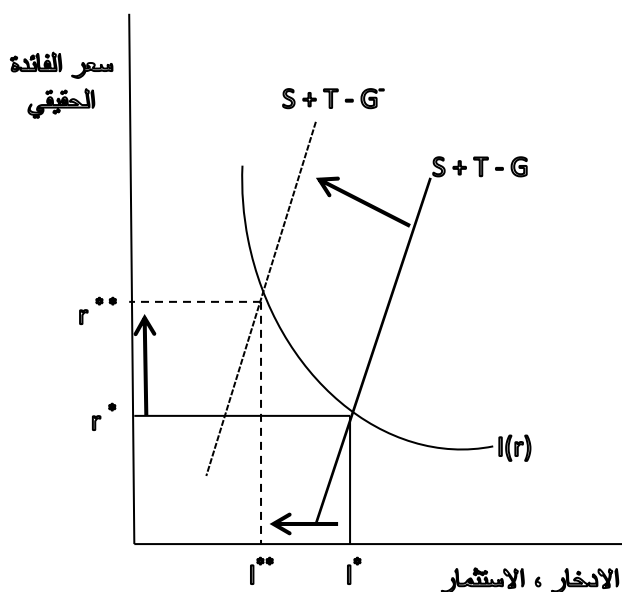
ويمكن إعادة صياغة ما سبق، بغرض تسليط الضوء على مكونات صافي الصادرات على النحو الآتي:

$$X = S + (T - G) - I$$

يتحدد كل من الاستثمار والادخار المحلي من خلال الدخل وأسعار الفائدة والسياسة المالية للحكومة. إلا أن الاقتصاد المفتوح الصغير الذي يتمتع بسهولة حركة المحتوى المادي يتحدد أسعار فائدته في الأسواق المالية العالمية، في الشكل 4 وعند سعر الفائدة الحقيقي والمرتفع نسبياً عند r^w يفوق الادخار المحلي الاستثمار المحلي، ويتدفق الادخار الزائد إلى فرص الاستثمار الأكثر ربحاً بالخارج. ويتمثل الفرق في صافي الصادرات وصافي الاستثمار الأجنبي X الذي يعد الفرق بين الادخار القومي والاستثمار المحلي في ظل سعر الفائدة السائد. وينتج الفائض التجاري كالذي شهدته كل من اليابان وألمانيا خلال العقدين الماضيين، بسبب التفاعل بين الادخار المحلي المرتفع والاستثمار المحلي المنخفض.

الفصل السادس حسابات التجارة الخارجية

يوضح الشكل 5 كيف يتوازن كل من الادخار والاستثمار القومي في ظل اقتصاد مغلق كامل التوظيف، ويحدد الادخار والاستثمار سعر الفائدة عند r^* بمستويات مكثفة لكل من الادخار والاستثمار. سنفترض قيام الحكومة بزيادة مشترياتها، الأمر الذي من شأنه زيادة العجز الحكومي أو تقليص الفائض، وسيسفر ذلك عن تحول خط الادخار نحو الجهة اليسرى إلى $S+T-G^-$ وكنتيجة لذلك يرتفع سعر الفائدة الحقيقي لموازنة كل من الادخار والاستثمار، حيث يهبط مستوى الاستثمار، وهكذا تخلص إلى نقطة رئيسية مؤداها: أن العجز الحكومي المرتفع من شأنه خفض الاستثمار في الاقتصاد المغلق كامل التوظيف.



الشكل 5 الادخار والاستثمار في الاقتصاد المغلق

يرتبط الاستثمار بشكل عكسي بسعر الفائدة الحقيقي، بينما لا يتأثر الادخار العام والخاص نسبيا بسعر الفائدة. ويتحقق توازن الادخار والاستثمار عند r^* . وبافتراض ارتفاع

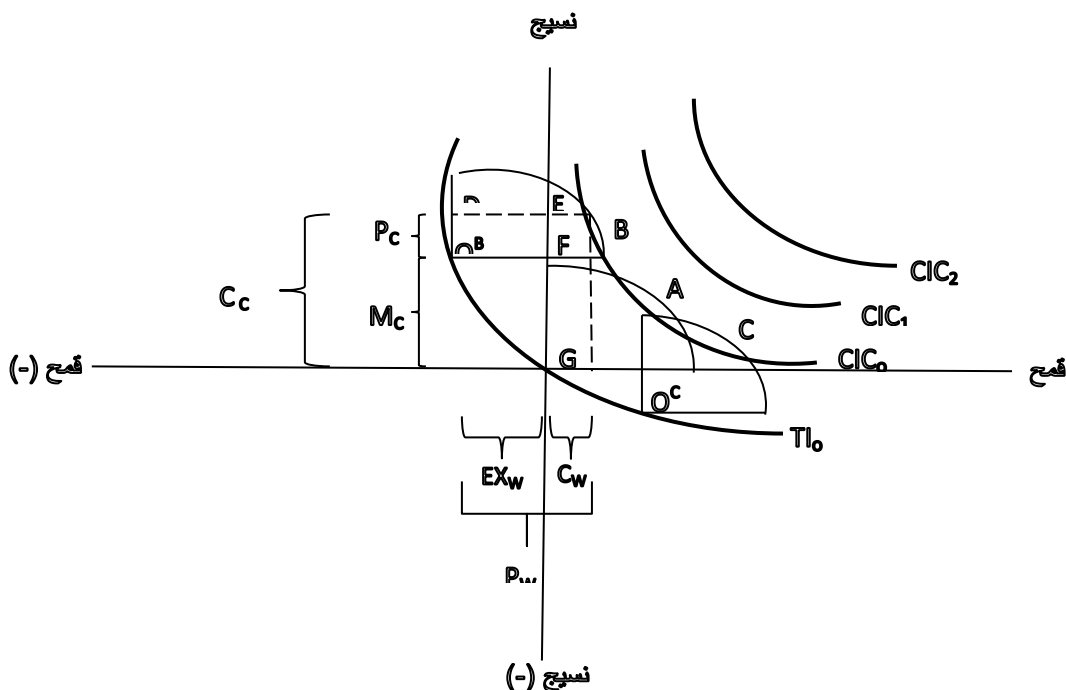
الفصل السادس حسابات التجارة الخارجية

حجم المشتريات الحكومية، سيؤدي ذلك إلى زيادة العجز الحكومي، ومن ثم تقليص الادخار العام. وكنتيجة لذلك يتحول منحنى الادخار القومي يسارا إلى $S + T - G^-$ ، الأمر الذي يؤدي إلى رفع سعر فائدة السوق إلى r^{**} وتقليص الادخار والاستثمار القوميين إلى I^{**} .

منحنى سواء التجارة الخارجية

إن الاداة التي تمكننا من أن نلخص المعلومات الواردة في منحنيات سواء الجماعية الداخلية ومنحنيات امكانية الانتاج هي منحنى سواء للتجارة الخارجية. هذا التركيب الجديد يبين لنا مختلف المقادير من التجارة الدولية، أي التركيبات من الصادرات والاستيرادات التي تعطى نفس المستوى من المنفعة للقطر الواحد. وبعبارة اخرى انه مجموعة مع التركيبات من التجارة الخارجية التي يكون القطر ازاءها في حالة سواء.

الفصل السادس حسابات التجارة الخارجية



الشكل 6 منحنى السواء التجاري

نلاحظ في الشكل 6 النظام الاحداثي للبلد المعني، وفي الاتجاه الافقي نقيس كميات القمح، والنقاط التي على يسار نقطة الأصل تشير الى الكميات السالبة من القمح، وعلى المنوال نفسه يقيس المحور العمودي كميات النسيج وتشير النقاط في أسفل نقطة الأصل الى الكميات السالبة ونلاحظ مجموعة من منحنيات السواء الجماعية وقد رسمت بالوضع المألوف في الربع الشمالي الشرقي، ونشاهد أيضاً منحنى إمكانية الانتاج وهو مماس لأعلى منحنى سواء جماعي ممكن عند النقطة A، التي تصور نمط الانتاج والاستهلاك للبلد بشكل منعزل ومنفرد.

الفصل السادس حسابات التجارة الخارجية

ويمكن الآن أن نحرك منحنى امكانية الانتاج على طول منحنى السواء الجماعي CIC_0 بحيث يبقى البلد على مستوى المنفعة التي يستطيع بلوغها بمفرده. ويتم هذا التحرك على النحو الذي يبقى فيه منحنى امكانية الانتاج دائماً مماساً لمنحنى السواء الجماعي CIC_0 وينبغي أن يلاحظ كذلك أن النظام الاحداثي الذي يرسم بموجبه منحنى امكانية الانتاج يتحول مع إمكانية الانتاج، وتشير النقاط C, B, A في الشكل الى نقاط التماس بين منحنى امكانية الانتاج المتحرك ومنحنى السواء الجماعي CIC_0 . ومن المهم أن يبقى احداثياً منحنى امكانية الانتاج المتحول موازيين دائماً للنظام الاحداثي الاصلي. ونريد الآن أن نختار حالة ممكنة واحدة لمنحنى امكانية الانتاج وتحليل انماط الانتاج والاستهلاك، والتجارة التي تنطوي عليها فإذا كان منحنى امكانية الانتاج مماساً لمنحنى السواء الجماعي CIC_0 عند النقطة B فإن البلد سوف يستهلك $O G$ من القمح و $O E$ من النسيج، ويلاحظ أن جميع الكميات المنتجة تقاس بالرجوع الى نقطة الاصل الجديدة لمنحنى امكانية الانتاج، أي النقطة O^B وينتج البلد لأن DB من القمح و BF من النسيج. ومن الواضح هنا أن البلد صار ينتج الان كمية كبيرة جداً من القمح وكمية صغيرة جداً من النسيج، بحيث يصعب التوفيق بين الانتاج والاستهلاك وبما أن الانتاج والاستهلاك غير متطابقين فإنه يتوجب على هذا البلد أن يتعاطى التجارة الخارجية لإحلال الانسجام بين أنماط الاستهلاك والانتاج.

ويمكن أن يتحقق هذا التعديل بتصدير DE من القمح واستيراد FG من النسيج بدلاً عن ذلك. ويلاحظ أن صادرات القمح تقاس في الاتجاه السالب وهذا يعني أننا نتخلى عن هذه السلعة، ولكن الاستيرادات من النسيج تقاس في الاتجاه الموجب، وهذا يدل على أننا نكمل انتاجنا الداخلي بالاستيرادات. وبما أن النقاط C, B, A تقع على نفس منحنى السواء مثل النقطة P فإن البلد يكون في حالة سواء بين المواضع الثلاثة وبتحريكنا منحنى امكانية الانتاج على طول منحنى السواء الجماعي CIC_0 نستطيع الآن أن نولد سلسلة طويلة من

الفصل السادس حسابات التجارة الخارجية

النقاط (O^B , O , O^C) التي تبين تركيبات الصادرات والاستيرادات، ويكون البلد بين تلك النقاط في حالة من السواء، بمعنى أن جميع تلك النقاط تمكن البلد من بلوغ نفس المستوى من المنفعة. والخط الذي يربط بين جميع نقاط السواء الموجودة في مختلف المقادير من التجارة الدولية التي يراد تعاطيها يؤلف منحنى السواء التجاري TI_0 .

وعلى هذا المنوال نفسه نستطيع الآن أن نشق مجموعة كبيرة جداً من منحنيات السواء التجارية، وكل منها يطابق ويقابل مستوى مختلفاً من المنفعة للمقيمين في البلد. ويتولد كل واحد من منحنيات السواء التجارية هذه بنفس الطريقة، أي بتحريك منحنى امكانية الانتاج على طول منحنى السواء الجماعي ثم نترك النقطة الأصل في النظام الاحداثي لمنحنى امكانية الانتاج أن تحدد منحنى السواء التجاري.

القدرة التنافسية

ظهرت عدة محاولات في إطار نظرية التجارة الخارجية بغرض تفسير التخصص والتبادل التجاري، ومنها نظرية اقتصاديات الحجم Economies of scale والتي ترجع التخصص الى ما تتمتع به الصناعات من وفورات الحجم، وبما يسمح بتفسير التجارة في المنتجات التي تتماثل بما تتطلب من عناصر إنتاج، ونظرية نسب عناصر الإنتاج الجديدة New Factor Proportions Theory التي سمحت بإدخال عنصر رأس المال البشري كعنصر إنتاجي يختلف في خصائصه عن عنصر العمل غير الماهر الذي ارتكزت عليه النظرية الكلاسيكية، و نظرية الفجوة التكنولوجية Technology Gap Theory التي ترجع الاختلاف في الميزة النسبية إلى الاختلاف في التقدم التكنولوجي، بما يضيف الطبيعة الديناميكية على الميزة النسبية، فتتخصص دولة في تصدير تلك السلع التي تتمتع باحتكار للتكنولوجيا المستخدمة في إنتاجها ومع انتشار هذه التكنولوجيا، وهذا ما يحدث بالضرورة

الفصل السادس حسابات التجارة الخارجية

وفقا لهذه النظرية تغلق هذه الفجوة التكنولوجية وتفقد الدولة ميزتها النسبية، بما يستلزم إعادة البحث عن فنون إنتاجية جديدة أو منتجات جديدة تضمن حصول الدولة على ميزة نسبية أخرى، بما يعكس أهمية للبحث العلمي والتطور التكنولوجي لاستمرار التمتع بمزايا نسبية من ثم انتقلت الميزة النسبية الى المفهوم الديناميكي حيث يمكن أن تتغير هذه الميزة عبر الزمن، لتكتسب الدولة ميزة نسبية لم تكن تتوفر لديها وتفقد أخرى كانت تتمتع بها، كذلك تتغير المزايا النسبية وفقا لمراحل النمو المختلفة التي تمر بها الدولة على اثر تراكم رأس المال المادي والبشري فضلا عن التقدم الفني والتكنولوجي حيث تمر الدولة بسلم من المزايا النسبية ويتضح هذا من تجربة اليابان بعد الحرب العالمية الثانية وغيرها من الدول حديثة التصنيع، التي شهدت تراجعاً في ميزاتها النسبية في تلك الصناعات كثيفة استخدام العمالة غير الماهرة، وتتمتع بمزايا نسبية في الصناعات التي تتسم بزيادة الأهمية النسبية للعمالة الماهرة أو كثيفة استخدام رأس المال، وقد أثبتت العديد من الدراسات اتجاه الميزة النسبية للتغيير وفقاً لمراحل النمو، وهذا ما أوضحته دراسة قامت بها (اليونيدو) عام 1982 التي اعتمدت على بيانات سبع وأربعين دولة تغطي مائة وتسعة وعشرين صناعة، ومن خلال حساب الميزة النسبية أوضحت أن الدول النامية بصفة عامة تتمتع بميزة نسبية في إنتاج الصناعات التحويلية التي غالبا ما ترتبط بالزراعة أو الأنشطة كثيفة استخدام المواد الأولية، بينما تبدو الدول النامية الأكثر تقدماً أقل اعتماداً على الأنشطة التحويلية القائمة على الموارد الطبيعية ويظهر تركيز الميزة النسبية في السلع كثيفة استخدام العمل أو السلع المتضمنة التكنولوجيا النمطية وعلى الرغم من إضفاء الصفة الديناميكية للميزة النسبية وفقاً لهذه التطورات فإن كافة هذه المحاولات ظلت عاجزة عن تقديم تفسير شامل للأسباب التي تمكن الدولة من خلق ميزة نسبية و المحافظة عليها، في الوقت الذي لا تنجح دول أخرى في تحقيق ذلك، وهذا ما قدمه بورتر Porter في نظريته للميزة التنافسية للدولة والتي أرجعها

الفصل السادس حسابات التجارة الخارجية

إلى البيئة المحلية بما فيها من سياسات اقتصادية مختلفة وخصائص كل من العرض والطلب المحلي ونظم التعليم والتدريب السائدة، فضلا عن تاريخ الدولة وثقافتها، كل ذلك يتفاعل بشكل ديناميكي متبادل، ليسفر في النهاية عن تحقيق الميزة التنافسية للدولة في صناعة ما أو في مجموعة من الصناعات، وقد تميز مفهوم الميزة التنافسية عن مفهوم الميزة النسبية في انه يعتمد على عنصر التجديد والتطوير كما انه يتسم بالشمولية لارتكازه على أكثر من محدد وليس فقط محدد الوفرة أو الندرة النسبية لعناصر الانتاج.

اولاً: مفهوم القدرة التنافسية

ولأهمية تحديد مفهوم التنافسية اهتم الكثير من الاقتصاديين والباحثين والهيئات الدولية بتعريف التنافسية على مستوى الدول أكثر من تعريفها على مستوى المنشأة والقطاع وسيورد البحث أهم هذه التعاريف وهي:

تعريف المنتدى الاقتصادي العالمي (World Economic forum): عرف هذا المنتدى القدرة التنافسية بأنها، قدرة الدولة على بيع المنتجات السلعية والخدمات بربحية في الاسواق الخارجية، بحيث تتمكن من تحقيق فائض في الميزان التجاري تمكنها من الوفاء بالتزاماتها الدولية، وهناك تعريف آخر للمنتدى وهو (تتمثل التنافسية الدولية في القدرة المستمرة على تحقيق معدلات نمو مرتفعة ومستدامة في دخل الفرد الحقيقي مقاسا بنصيب الفرد من الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي).

تعريف المجلس الامريكي للسياسة التنافسية: يعرف المجلس الأمريكي للسياسة التنافسية على أنها (قدرة الدولة على انتاج سلع خدمات تنافس في الأسواق العالمية وفي نفس الوقت تحقق مستويات معيشة مطردة التزايد في الأجل الطويل).

الفصل السادس حسابات التجارة الخارجية

تعريف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (Organization for Economic Co-operation and Development OECD) عرفت هذه المنظمة القدرة التنافسية بأنها (المدى الذي من خلاله تنتج الدولة وفي ظل شروط السوق الحرة والعادلة، منتجات وخدمات تتنافس في الأسواق العالمية، وفي الوقت نفسه يتم تحقيق زيادة الدخل الحقيقي لأفرادها في الأجل الطويل).

تعريف المعهد العربي للتخطيط (Arab Planning Institute API): يعرف المعهد العربي للتخطيط القدرة التنافسية بأنها (تتعلق التنافسية الوطنية بالأداء الحالي والكامن للأنشطة الاقتصادية المرتبطة بالتنافس مع الدول الأخرى) اهتم هذا التعريف بوضع ركن أساسي يتناول الأنشطة التصديرية ومنافسة الواردات والاستثمار الأجنبي المباشر.

ويمكن إيجاز أهمية القدرة التنافسية بالأسباب الآتية:

1- للتنافسية دور فعال في تحقيق الرفاهية الاجتماعية والرخاء على المدى الطويل، لأن الاستراتيجية التنافسية تعمل على ضمان التنمية المستدامة للبلدان، وتعمل على تفعيل التحولات الاقتصادية باعتمادها على الابتكار والمعرفة، وبذلك يتمكن اقتصاد الدولة من امتلاك قطاعات ذات قدره إنتاجية عالية.

2- تكتسب التنافسية أهميتها في البلدان ذات الاقتصاديات الموجهة إلى الخارج بالانفتاح الاقتصادي المعتمد على التجارة الخارجية والاستثمار الأجنبي المباشر، وهذا ما يؤكد ضرورة الارتقاء بالقدرة التنافسية على المستوى العالمي لتحقيق الرفاه الاقتصادي.

3- تبنت كثير من الدول استراتيجيات متقدمة للتنافسية في بيئة اقتصادية دولية تتسم بحدة المنافسة محليا وعالميا، لذا أصبح من الضروري وضع خطط متقدمة لضمان جودة المنتج لينافس منتجات الدول الأخرى.

الفصل السادس حسابات التجارة الخارجية

ثانياً: مستويات القدرة التنافسية

هناك مستويات للقدرة التنافسية وهي:

1- القدرة التنافسية على مستوى المنشأة: تتفق معظم الدراسات على أن مستوى المنشأة هي أفضل مستوى لتحديد مفهوم القدرة التنافسية، فالشركات وليست الدول هي التي تتنافس في الأسواق الدولية، ولقد جاء مفهوم القدرة التنافسية على مستوى المنشأة ليعكس أربعة معايير أساسية هي:

أ- الربحية: هي قدرة الشركة على تحقيق ربح مضطرد قابل للاستمرار.

ب- التميز: هو نجاح الشركة في إضافة شيء يختلف عن منافسيها (من خلال منتج مميز أو كلفة منخفضة نسبياً أو كليهما).

ج- التفوق أو المساهمة في التجارة الدولية: ويقصد بها قدرة الشركة على زيادة حصتها في السوق الدولية.

د- المساهمة في النمو المضطرد: والمقصود به مساهمة الشركة في زيادة نصيب الفرد من الدخل الحقيقي والمحافظة على هذه الزيادة. ومما لا شك فيه أن الشركة ذات الطبيعة التنافسية هي الشركة التي تحقق المعايير الأربعة بطبيعتها مع الحفاظ على استمرارياتها في بيئة تنافسية دولية.

2- القدرة التنافسية على مستوى الصناعة: يعد مفهوم القدرة التنافسية على مستوى الصناعة متشابهاً إلى حد كبير مع مفهومها على مستوى المنشأة، لأن الصناعة التي تتمتع بالقدرة التنافسية تتضمن شركات قادرة على المنافسة في الأسواق المحلية والدولية، كما وأن نجاح مجموعة من المنشآت المكملة لبعضها البعض في تحقيق ميزة تنافسية دليل على وجود

الفصل السادس حسابات التجارة الخارجية

عوامل قوة في الصناعة ككل، وعند الحديث عن تنافسية قطاع صناعي معين فأنا نعني قدرة شركات قطاع صناعي معين في دولة ما على تحقيق نجاح مستمر في الاسواق الدولية دون الاعتماد على الدعم والحماية الحكومية وبالتالي تتميز تلك الدولة في هذه الصناعة

3- القدرة التنافسية على مستوى الدولة: لقد بدا الاهتمام بالقدرة التنافسية على مستوى الدولة، مع ظهور العجز الكبير في الميزان التجاري للولايات المتحدة الأمريكية خلال المدة 1981-1987 وزيادة المديونية الخارجية لها وارتفاع حدة المنافسة الاجنبية في الاسواق الأمريكية، وأعيد الاهتمام بتنافسية الدولة في بداية التسعينات كإفراز طبيعي لما شهده الاقتصاد العالمي من تغيرات جديدة كظاهرة العولمة، وتحرير التجارة والاستثمارات الدولية والنقد السريع في أساليب التكنولوجيا والتي كان من شأنها تكوين بيئة محتدمة التنافس لقد تناولت الدراسات مفهوم تنافسية الدولة من خلال اتجاهين الضيق والذي يركز على تعريف التنافسية بالاستناد الى متغيرات اقتصادية قصيرة الأجل، والاتجاه الثاني الأكثر اتساعا والذي اعتمد على التغيرات الهيكلية متوسطة وطويلة الأجل، وفيما يتعلق بالاتجاه الضيق، تعرف القدرة التنافسية للدولة بمجرد إمكانية البيع في الاسواق الخارجية او تحقيق فائض في الميزان التجاري، وجاء الاتجاه الثاني ليقدم تعريفا للتنافسية أكثر اتساعا يرجع الى متغيرات هيكلية تؤثر في الأداء الاقتصادي في الأجلين المتوسط والطويل، وليلقى الاهتمام بمستوى المعيشة وليؤكد ان القدرة التنافسية ذات طبيعة ديناميكية متغيرة.

4- القدرة التنافسية على مستوى الإقليم: كثيرا ما يؤدي صغر حجم الدولة ومن ثم صغر حجم أسواقها وضعف امكانياتها ومحدودية مواردها الاقتصادية الى قيامها بوضع ترتيبات اقتصادية ثنائية أو جماعية تؤمن اطارا إقليميا مشتركا لعمل الوحدات الاقتصادية في هذه الدول وتعزيز قدرتها التنافسية، فمن أهم المتغيرات التي شهدتها الساحة الدولية التي شكلت النظام الاقتصادي العالمي الجديد هو اتجاه الكثير من هذه الدول نحو الاندماج الاقليمي

الفصل السادس حسابات التجارة الخارجية

Regional Economic Integration بحيث تضاءلت أهمية الدول كمجال أو كمنطقة يؤخذ في الاعتبار عند رسم السياسة الاقتصادية وقد حلت محلها الأقاليم ان التوجه نحو الأقلية الاقتصادية، المتمثل بتكتل الدول مع بعضها البعض الآخر اقتصاديا كان خلفه دافع يتمثل بارتفاع حدة المنافسة الاقتصادية العالمية، حيث وجدت الدولة القومية نفسها عاجزة عن القيام بدور فعال في هذه المنافسة الاقتصادية، مما يشكل تهديدا اقتصاديا لها فتخلت تدريجيا عن وظيفتها كعنصر داخل العلاقات الاقتصادية الدولية لتسمح للمجموعة الإقليمية للقيام بهذه الوظيفة فالالاتجاه نحو تكوين تجمعات اقليمية أصبح يمثل خط الدفاع الأول للدول التي انتهجت التحرير الاقتصادي وفتحت أسواقها أمام المنافسة الخارجية.

ثالثاً: انواع القدرة التنافسية

تشير التنافسية إلى زيادة مستويات الإنتاجية في الدول وإداراتها للتحديات والقيود التي تفرض على منتجاتها وخدماتها من المنافسين. فلقد عملت العديد من الشركات على تقسيم التنافسية لعدة أنواع، وكان أبرز تلك التقسيمات تقسيم مايكل بورتر للتنافسية على صعيد الشركة أو الميزة التنافسية حيث قسمها إلى نوعين:

1- تنافسية عن طريق التميز في التكلفة: يمكن لشركة ما أن تمتلك ميزة التكلفة الأقل، إذا كانت تكاليفها المتراكمة بالأنشطة المنتجة للقيمة اقل من نظيرتها لدى المنافسين، وللحصول عليها يتم الاستناد إلى مراقبة عوامل تطور التكاليف، حيث أن التحكم الجيد في هذه العوامل مقارنة بالمنافسين يكسب المؤسسة ميزة التكلفة الأقل.

2- تنافسية عن طريق الاختلاف أو التمييز: حيث تتميز بعض الشركات بقدرتها على إنتاج أو تقديم سلع أو خدمات فيها شيء ما مختلف ذو قيمة لدى العملاء بحيث تتفرد به عن المنافسين.

الفصل السادس حسابات التجارة الخارجية

لذلك تضع الدول برامج وطنية تساهم في تطوير قدراتها التنافسية وتميزها عن الآخرين حيث تهدف هذه البرامج إلى:

أ- تحسين المنتجات السلعية وتنمية الخدمات اللازمة لرفع الكفاءة الإنتاجية.

ب- كسب أسواق جديدة.

ج- زيادة حصتها في الأسواق القائمة.

د- استقطاب الاستثمارات الأجنبية.

رابعاً: محددات القدرة التنافسية

نحاول فيما يأتي استعراض بعض النماذج التي تناولت محددات القدرة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية المتمثلة في نموذج Porter، ونموذج Lall، ونموذج Brinckman ، وسيتم استعراض نموذج بورتر لتحديد القدرة التنافسية، لقد ارتبطت محددات التنافسية بصفة عامة بمنهج Porter الذي يمثل الأساس الذي استندت عليه أغلب الدراسات التي تناولت القدرة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية، حيث ينطلق في تحليله من المستوى الجزئي أي انطلاقاً من المؤسسة كوحدة تحليل أساسية على أساس أن المؤسسات و ليست الدول هي التي تتنافس في صناعة ما، و تستمد الدولة تنافسيته بعد ذلك من تنافسية مؤسساتها و الصناعات المتوطنة بها، ويقدم المحددات الرئيسية للقدرة التنافسية حسب النموذج الآتي:

1- عوامل الإنتاج كأحد محددات القدرة التنافسية: لا يتوقف الأمر فقط على مجرد وفرة عناصر الإنتاج مخفضة التكلفة وعالية الجودة، بل على كفاءة استخدام هذه العوامل (العمل، رأس المال، الموارد الطبيعية، الموارد البشرية، البنية التحتية، مصادر المعرفة، المناخ، الموقع الجغرافي، وما دامت عوامل الإنتاج تتصف بالمرونة والتجدد بسبب أثر التطور

الفصل السادس حسابات التجارة الخارجية

التكنولوجي والعلمي، فإن المحافظة على القدرة التنافسية تتوقف على مدى استمرارية الارتقاء بعوامل الإنتاج وتطويرها.

2- الطلب المحلي كأحد محددات القدرة التنافسية: تدفع أهمية عنصر الطلب المحلي كأحد محددات القدرة التنافسية للمؤسسة إلى ضرورة دراسة خصائص الطلب المحلي ونوعيته ومدى تقدمه وسرعة تشبعه، وقدرته على أن يعكس الأذواق العالمية. فوجود طلب أكثر تطوراً أو تعقداً وسريع التشبع ويتفق مع متطلبات السوق العالمي كثيراً هو ما يدفع على التجديد والتطور الذي هو جوهر التنافسية.

3- استراتيجية المؤسسة وأهدافها وسيادة المنافسة المحلية: يشمل هذا المحدد أهداف المؤسسة القائمة واستراتيجيتها طرق التنظيم والإدارة فيها وعلاقة مالكي الأسهم بإدارة المؤسسة، كما يتضمن الدور الهام الذي تلعبه المنافسة في السوق المحلي في صناعة القدرة التنافسية للمؤسسة، إذ تدفع المنافسة المحلية المؤسسات إلى البحث عن صور للمنافسة غير السعرية، من خلال التحديد والتطوير ورفع مستوى الكفاءة وجودة المنتج، ومن ثم نجاح المؤسسة في التنافس محلياً يؤهلها للولوج إلى الأسواق الدولية.

4- وضع الصناعات المرتبطة والمساندة لذلك النشاط ومدى وجودها: إن العامل الرابع المحدد يتمثل في وجود صناعات مرتبطة ومساندة داخل البلد، إذ يعتبر ذلك منفذاً فعالاً نحو الموارد وعوامل الانتاج ويعد بمثابة ميزة تنافسية ناتجة عن الصناعات المحلية المرتبطة والمساندة في مجال الإبداع والتحسين، هذه الميزة تقوم على أساس علاقات العمل، إذ يمكن للموردين والمستعملين النهائيين الاستفادة من الاتصالات المباشرة، الدوران السريع والدائم للمعلومات، التبادل الثابت للأفكار والإبداعات، كما يمكن للمؤسسات تعديل الاتجاهات التقنية لمورديها وعرض مواقع اعتبار للبحث والتطوير وبالتالي تسريع وتيرة عملية الإبداع.

الفصل السادس حسابات التجارة الخارجية

5- السياسات الحكومية: تؤدي دوراً هاماً في خلق تجمعات وسلاسل عنقودية صناعية وفي زيادة القدرة التنافسية في الصناعات المختلفة، إلا أن دور الحكومة لا يعني تدخلاً مباشراً في النشاط الاقتصادي، وإنما يتمثل دورها في تحفيز وتشجيع المؤسسات الوطنية على رفع مستوى أدائها التنافسي، وعليه من فأن السياسات الحكومية الناجحة هي تلك التي تخلق بيئة تستطيع المؤسسات من خلالها أن تكتسب ميزة تنافسية، لأن المؤسسات كما يؤكد Porter هي التي تستطيع أن تخلق صناعات تنافسية، أما الحكومة فلا يمكنها ذلك الأمر الذي يستوجب وضع استراتيجية طويلة الأمد من طرف الحكومات للحصول على ما يلزم من عناصر الانتاج اللازمة لتطوير قطاع الصناعة وتقديم الحوافز والتشجيع لتطوي القدرة التنافسية للمؤسسات الصناعية.

6- دور الصدفة: إن ظهور اختراع أو ابتكار جديد أو تقلبات عالمية فجائية في الطلب واسواق المال والصرف والحروب والايوبئة يخلق فجوات تسمح بحدوث تغيرات في المزايا التنافسية للدولة التي لها القدرة على تحويل هذه الصدفة الى تنافسية.

خامساً: مؤشرات الكفاءة الاقتصادية والقدرة التنافسية للتجارة الخارجية

1- متوسط نصيب الفرد من التجارة الخارجية

يوضح هذا المؤشر مدى الاهمية النسبية للتجارة الخارجية في الاقتصاد القومي من خلال قسمة قيمة التجارة الخارجية على عدد افراد المجتمع.

2- الميل الحدي للتصدير والاستيراد

يقدر الميل الحدي للتصدير بقسمة التغير في قيمة الصادرات على التغير المقابل في قيمة الناتج المحلي الاجمالي، والميل الحدي للاستيراد بقسمة التغير في قيمة الاستيرادات على التغير المقابل في قيمة الناتج المحلي الاجمالي.

الفصل السادس حسابات التجارة الخارجية

3- مؤشر المرونة الدخلية للتصدير والاستيراد

تُحسب مرونة الطلب الدخلية على الصادرات بقسمة الميل الحدي للتصدير على الميل المتوسط للتصدير، ومرونة الطلب الداخلية على الاستيراد بقسمة الميل الحدي للاستيراد على الميل المتوسط للاستيراد خلال مدة زمنية معينة.

4- مؤشر الميزة النسبية

يمكن استخدام مؤشر الميزة النسبية لاكتشاف المنتجات التي توجد في بلد ما له ميزة نسبية، الميزة النسبية هي قدرة الاقتصاد على إنتاج سلعة معينة أو الخدمة بتكلفة أقل من شركائها التجاريين. يتم تعريف مؤشر RCA لبلد ما لمنتج معين k على أنه نسبة حصة البلد من المنتج k في إجمالي صادرات البلاد إلى النسبة المئوية للصادرات العالمية من المنتج k في إجمالي الصادرات العالمية، ويتم حسابه وفق الصيغة الآتية:

$$RCA_k^i = \frac{X_k^i / X^i}{X_k / X}$$

إذ إن X_k^i هي صادرات الدولة من منتج القطاع k ، X^i هو مجموع صادرات i ، X_k هو الصادرات العالمية من منتج القطاع k ، X هو إجمالي صادرات العالم. يقال إن البلد يتمتع بميزة نسبية (مكتشفة) إذا تجاوزت قيمة المؤشر 1، أي إذا كان حصة صادرات المنتج k في إجمالي الصادرات أكبر من حصة إجمالي الصادرات العالمية k في تجارة العالم. يمكن أن يوفر أيضًا معلومات مفيدة حول آفاق التجارة المحتملة مع شركاء جدد.

5- مؤشر التكامل التجاري

يُقاس مؤشر التكامل التجاري (TCI) إلى أي مدى حجم التصدير لدولة واحدة (أي العرض) يطابق ملف حجم الاستيراد لبلد آخر (أي الطلب). كما هو الحال مع RCA،

الفصل السادس حسابات التجارة الخارجية

يمكن لمؤشر TCI قياس الآثار التجارية المحتملة لاتفاقات التجارة الإقليمية المقترحة. ويبين المؤشر ان اي اتفاقية تجارية بين الدول ذات التجارة المرتفعة من المرجح أن يؤدي المؤشر التكميلي إلى تحقيق المزيد من مكاسب التجارة والرفاهية مقارنة بالدول ذات الدخل المنخفض. يقارن مؤشر تكامل التجارة (TCI) بين البلدان i ، j ، تصدير البلد (العرض) مع استيراد البلد الأول (الطلب) من خلال حساب إلى أي مدى يتطابق استيراد البلد مع صادرات الدولة TCI ، يتم حسابة وفق الصيغة الآتية:

$$TCI_{ij} = 100 * [1 - \sum_k |m_k^i - x_k^j| / 2]$$

m_k^i هي حصة القطاع في إجمالي واردات البلد من العالم، x_k^j هي حصتها في إجمالي الصادرات إلى العالم. قد يشير المؤشر المرتفع إلى أن دولتين ستستفيدان من زيادة التجارة وقد يكون ذلك على وجه الخصوص مفيدة في تقييم الاتفاقات التجارية الثنائية أو الإقليمية المحتملة، يكون المؤشر صفرًا في حالة عدم وجود سلع يتم تصديرها حسب البلد j واستيرادها حسب البلد i (أي لا يوجد تداخل)، في حين أن المؤشر يساوي 100 عندما تتطابق حصص التصدير والاستيراد تمامًا (التطابق التام).

6- مؤشر اختراق سوق التصدير

يقيس مؤشر اختراق سوق التصدير (IEMP) المدى الذي يستغل فيه بلد ما فرص السوق لمنتجاته المصدرة، يتم حسابه بالصيغة الآتية:

$$IEMP^i = \frac{\sum_{k=wi} \sum_j y_{kj}^i}{\sum_{k=wi} \sum_j z_{kj}}$$

w_i هي مجموعة المنتجات المصدرة حسب البلد الأول i ، j المستوردين، $y = 1$ إذا i قامت بتصدير المنتج k إلى j ، $z = 1$ إذا j قامت باستيراد بضاعة k . بالنسبة لمجموعة

الفصل السادس حسابات التجارة الخارجية

معينة من المنتجات التي يصدرها بلد ما، سيكون IEMP أعلى بالنسبة للبلد i إذا كان يصدر للعديد من أسواق تلك المنتجات. قد تشير مؤشرات اختراق سوق التصدير المنخفضة لبلد ما إلى أنها تواجه حواجز تجارية في الأسواق الدولية. يعد IEMP مناسبًا بشكل أفضل لقياس مدى تحقيق بلد ما لإمكاناته السوقية الكاملة. انخفاض IEMP هو علامة على الحواجز الكبيرة التي يواجهها المنتجون المحليون في الوصول إلى المستوى الاسواق الدولية.

7- مؤشر التجارة الصناعية البينية

هو مقياس آخر يمكنه التقاط حجم الصادرات المتزامنة والواردات في منتجات مماثلة تنتمي إلى نفس مجموعة المنتجات. التجارة البينية في الصناعة أمر شائع وسمة من سمات نمط التجارة في البلدان ذات الدخل المتوسط المرتفع. على سبيل المثال، بينما الصين تستورد السيارات من الهند وتستورد الهند أيضًا السيارات من الصين في وقت واحد، يحدث هذا عندما يرى المستهلكون في الصين والهند أن السيارات المنتجة في الصين تختلف عن تلك المنتجة في الهند، أي أن السيارات هي منتجات متميزة للغاية، يُقاس مؤشر GLI للتجارة بين الدولة i و j في مجموعة المنتجات k على النحو الآتي:

$$GLI_{ij}^k = 1 - \frac{|X_{ij}^k - M_{ij}^k|}{X_{ij}^k + M_{ij}^k}$$

X_{ij}^k و M_{ij}^k هي صادرات السلعة k من i إلى j ، واستيرادات السلعة k من i إلى j على التوالي.

إذا قامت دولتان بتصدير واستيراد نفس القيمة من المنتج k ، فإن GLI تصبح واحد. إذا لم يكن هناك تداخل في الصادرات والواردات من السلعة k يحصل المؤشر على قيمة صفر. لذلك كلما ارتفعت قيمة المؤشر فإن هناك تداخل أكبر في هياكل التصدير للبلدين في مجموعة المنتجات k . يمكن استخدام هذا المؤشر لتقييم تأثير الامتيازات التجارية في

الفصل السادس حسابات التجارة الخارجية

مجموعة منتجات معينة، ويؤثر خفض التعريفات الجمركية من المرجح على تعزيز تدفقات المنتجات التجارة الثنائية.

8- معدل التغطية

يمثل نسبة تغطية إجمالي قيمة الصادرات إلى إجمالي قيمة الواردات يعد معدل التغطية من المؤشرات التي تقيس كفاءة التجارة الخارجية للدولة وهو يوضح مدى تحكم الدولة في وارداتها ومدى تمتعها بقوة شرائية وتشير زيادة هذه النسبة عن 100% إلى أن هناك فائضاً في الميزان التجاري للدولة نظراً لأن قيمة الصادرات تكفي لمقابلة نفقات الاستيراد وتوفر للدولة النقد الأجنبي. وتوضح تلك النسبة مدى مساهمة حصيللة النقد الأجنبي من إجمالي قيمة الصادرات في الوفاء بإجمالي قيمة الواردات، وتأخذ تلك النسبة اتجاهاً مشابهاً للميزان التجاري.

9- الميل المتوسط للاستيراد والتصدير

تبدو التبعية التجارية للدولة أكثر وضوحاً إذا ما قيست بمتوسط نسبة الاستيرادات إلى الناتج المحلي الإجمالي وهو ما يعرف بالميل المتوسط للاستيراد. وأهمية هذا المؤشر واضحة في دلالة على مدى اعتماد الدولة على دول العالم الخارجي في استيراد احتياجاتها السلعية، بمعنى أنه يعكس مدى تبعية الإنتاج القومي للإنتاج العالمي، إذ إنه كلما زادت نسبة هذا المؤشر دل على اعتماد الدولة على العالم الخارجي والعكس صحيح. ويقدر الميل المتوسط للتصدير بقسمة قيمة الصادرات في مدة معينة على قيمة الناتج المحلي الإجمالي للمدة نفسها والميل المتوسط للاستيراد بقسمة قيمة الاستيراد على الناتج المحلي الإجمالي لمدة معينة أيضاً.

الفصل السادس حسابات التجارة الخارجية

10- مؤشر التنوع

يقيس انحراف حصة صادرات السلع الرئيسية لدولة معينة في إجمالي صادراتها، عن حصة الصادرات الوطنية لتلك السلع الرئيسية في الصادرات العالمية. وتتراوح قيمة هذا المؤشر بين 0 و1، إذ كلما اقترب المؤشر من صفر كلما كانت درجة تنوع الصادرات أعلى، وعندما يصل المؤشر إلى صفر يتطابق هيكل الصادرات الوطنية مع هيكل الصادرات العالمية، ويتم حسابة وفق الصيغة الآتية:

$$S_j = \frac{\sum_{i=1} |h_{ij} - h_i|}{2}$$

إذ إن h_{ij} تمثل حصة صادرات السلعة i من إجمالي صادرات الدولة j ، h_i تمثل حصة صادرات السلعة i من إجمالي صادرات العالم.

11- مؤشر التركيز

مؤشر التركيز الذي يعرف بمؤشر هيرفندال - هيرشمان و يقيس مستوى التركيز السوقي لحصة الدولة من الصادرات والاستيرادات العالمية في سلعة أو مجموعة سلعية محددة أو تنوعها بين أكثر من سلعة ومجموعة سلعية. وتتراوح قيمة المؤشر ما بين 0 و 1 وتشير القيم الدنيا للمؤشر إلى درجات تركيز أقل لكل من الصادرات والواردات فيما تشير القيم الأعلى إلى درجات تركيز أكبر، ويمكن حسابه وفق الصيغة الآتية:

$$H_j = \frac{\sqrt{\sum (x_i - X)^2} - \sqrt{1/n}}{1 - \sqrt{1/n}}$$

إذ إن x_i تمثل صادرات السلعة i ، X تمثل إجمالي صادرات السلع لدولة j ، و n عدد السلع.

الفصل السادس حسابات التجارة الخارجية

12- مؤشر كفاءة التجارة

وهو مؤشر مركب يركز احتسابه على عدد من المؤشرات الفرعية لتنافسية الصادرات الوطنية في الأسواق العالمية، مثل متوسط نصيب الفرد للصادرات، الحصة السوقية، تنوع المنتجات المصدرة وتنوع أسواق التصدير العالمية. ويؤدي احتساب مؤشر كفاءة التجارة إلى ترتيب عام لموقع الدولة المصدرة ضمن الدول المتاجرة، وكذلك ترتيب فرعي للدول حسب السلع المصدرة، وذلك بالنسبة لـ 14 مجموعة سلع رئيسية.

13- رصيد الميزان التجاري

يعبر رصيد الميزان التجاري عن الفرق بين الصادرات والاستيرادات $CBS = X - M$ ، ويمكن أن نستخلص منه بعض الموازين الفرعية، بحسب طبيعة التدفقات إذا ما كانت سلعاً مادية أو خدمات، فنجد ميزان التجارة المنظورة وميزان التجارة غير المنظورة.

14- مؤشر التخصص

يحسب هذا المؤشر من خلال الفرق بين تدفقات الصادرات والاستيرادات من المنتج i في البلد j نسبة إلى مجموع الصادرات والاستيرادات، وتتراوح قيم هذا المؤشر بين 1- (سالب) و 1+ (موجب)، ويعبر عنه بالعلاقة الآتية:

$$TSI_{ji} = \frac{X_j^i - M_j^i}{X_j^i + M_j^i}$$

القيم الموجبة لهذا المؤشر تعني بأن البلد يصدر أكثر مما يستورد، والقيم السالبة تعني بأنه بلد استهلاكي ولا يحقق اكتفائه الذاتي من المنتج المعني.

الفصل السادس حسابات التجارة الخارجية

15- مؤشر تنوع المنتجات حسب المهارات وكثافة التكنولوجيا

يمكن القول بأن هذا المؤشر هو الذي نستخلص منه درجة اعتماد الدولة في تجارتها الخارجية على التكنولوجيا المتطورة والمهارة العالية، إذ إن ارتفاع قيمة صادرات هذه الدولة من هذه المنتجات يعني امتلاكها لتنافسية خارج السعر وكلما تراجعت هذه القيمة يعني تراجعت التنافسية خارج السعر للدولة.

16- مؤشر سهولة ممارسة الأعمال

تقييم سهولة ممارستها لأنشطة الأعمال إذ يعد هذا المؤشر الذي يصدره البنك الدولي ويستند في الأساس إلى معايير مؤسسية من أهم التقارير التي تعكس درجة سهولة الممارسات والإجراءات للبدء بأية نشاط تجاري، ويعد معياراً دولياً مهماً للمستثمرين الأجانب ومرآة تعكس جودة عمل القطاعات الأساسية في الاقتصاد، بما في ذلك قطاع التجارة الخارجية (مؤشر التجارة عبر الحدود).

سياسات ومؤشرات قياس التحرير التجاري

تسعى مختلف الدول إلى النهوض باقتصاداتها عن طريق العديد من الطرق وذلك بغية تحقيق الرفاهية الاقتصادية لأفرادها، وكذلك توفير احتياجاتهم ومتطلباتهم، ونجد من بين هذه الطرق التي تتبعها الدول للنهوض بتجارتها الخارجية وبالتالي النهوض باقتصادها ككل، برامج أو سياسات تحرير التجارة الخارجية التي من خلالها يتم فتح الأسواق المحلية على المنافسة الخارجية وبالتالي انخفاض أسعار السلع من جهة ومن جهة أخرى تحسين جودة السلع المعروضة في الأسواق. لهذا أردنا عرض أهم سياسات التحرير التجاري وكيفية قياسه من خلال بعض المؤشرات المستخدمة كوسيلة لتحديد درجة التحرير التجاري.

الفصل السادس حسابات التجارة الخارجية

أولاً: قياس الانفتاح التجاري حسب انموذج المؤشر المركب

يعد مؤشر الانفتاح المركب للاقتصادي Edward عام 1998 أحد أحدث المؤشرات التي عنيت بقياس وتقييم الانفتاح التجاري، وعلى الرغم من كثرة المؤشرات المستخدمة يرى Edward أن أغليبيتها لا تعطي تفسيراً منطقياً لقياس انفتاح دولة ما على التجارة الخارجية، إذ إنها لم توضح مدى تأثيرها على النمو الاقتصادي، ولهذا اقترح مؤشر يركز على فرضية أن سياسات الانفتاح تتماشى مع ارتفاع إنتاجية العوامل. استخدم Edward المؤشرات الموجودة من قبل، لأجل قياس درجة انفتاح أي بلد واقترح جمعها في شكل مركب يتكون من تسعة مؤشرات فرعية، الثلاثة الأولى تصنف بوجود سياسات الانفتاح بينما الستة الأخيرة تقيس مستوى التفاوتات التجارية وهي موزعة كالآتي:

- 1- مؤشر Sach - Warner.
 - 2- مؤشر تقرير التنمية في العالم (1987).
 - 3- مؤشر البواقي (Learner) (1988) .
 - 4- مؤشر علاوة الصرف (La prime de change) للسوق السوداء .
 - 5- التعريفية المتوسطة على الواردات.
 - 6- المستوى المتوسط للحواجز غير الجمركية.
 - 7- مؤشر تفاوت المؤسسات الذي يقيس التفاوت الخاضع لوجود الدولة.
 - 8- معدل فرض الضرائب المتوسطة على التجارة الخارجية.
 - 9- مؤشر التفاوت على الواردات المحسوبة من طرف wolf (1993).
- قام بجمع كل هذه المؤشرات في مؤشر واحد لغرض تباين مختلف مظاهر السياسة التجارية.

الفصل السادس حسابات التجارة الخارجية

المؤشر المركب = دالة (Sach-Warner) - علاوة الصرف - التعريفية المتوسطة - الحصة - مؤشر wolf). لقد ذهب في تفسير مؤشره الى أن الانفتاح التجاري لأي بلد يعتمد على مدى ارتفاع الحواجز الجمركية أو غير الجمركية إلى أكثر من 20% وهو نفس مذهب Sach-Warner إلا أن النسبة أكبر من ذلك 40%، إما بالنسبة لمؤشر التفاوت فيرى أنه يصف تدخل الدولة في مظهر مؤسسي وبالنسبة لمؤشر علاوة الصرف للسوق السوداء فيمكن أن ينتج عن عدم توازن الاقتصاد.

ثانياً: قياس الانفتاح التجاري حسب المؤشر المزدوج

يعد انموذج Sachs-Warner عام 1995 من بين أكثر المؤشرات التي عرفت قبولاً من قبل الاقتصاديين، بحكم انه استطاع أن يعطي إجابات فاصلة عن كثير من التساؤلات بخصوص مسألة قياس أو تقييم الانفتاح التجاري قياساً دقيقاً. وقد استطاع هذا المؤشر أن يضع أجوبة لكثير من الانتقادات السابقة من خلال تمكنه من إعطاء تفسيرات أكثر واقعية ومنطقية لسياسات الانفتاح التجاري للبلدان المدروسة وأيضاً تواريخ تبنيها لهذه السياسة، هذا المؤشر يقوم بتصنيف الدول إلى مجموعتين:

مجموعة البلدان المنفتحة ومجموعة البلدان المغلقة على التجارة الخارجية وذلك بالاعتماد على المعايير الآتية:

1- معيار الحواجز التعريفية وغير التعريفية إذ لا يجب أن تفوق 40% من قيمة المنح.

2- معيار حصة السوق السوداء إذ لا يجب أن تفوق 20%.

3- معيار النظام السياسي إذ لا يجب أن يكون نظاماً اشتراكياً.

4- معيار تدخل الدولة إذ لا يجب أن تحتكر الدولة قطاع التصدير.

الفصل السادس حسابات التجارة الخارجية

يقاس انفتاح او انغلاق البلد تجاريا من خلال هذه المعايير، إذ إن الدول التي لا تستطيع توفير هذه الشروط فتصنف ضمن الاقتصاديات المنغلقة بينما البلدان التي تستطيع تحقيق هذه الشروط فتصنف ضمن الدول المنفتحة على التجارة الخارجية.

ثالثاً: قياس الانفتاح التجاري حسب مؤشر البواقي

انتقدت طريقة قياس الانفتاح التجاري بواسطة مؤشرات الانفتاح المطلق، إذ إنها لم تستطع التعبير عن درجة انفتاح اقتصاد ما واتجاه سياسته التجارية، ولهذا فقد اقترح كل من (Guillarmont و Syruin chenery) عام 1984 طريقة مراقبة تدفقات التبادل التجاري بواسطة متغيرات هيكلية مستقلة عن السياسة التجارية، إذ تكمن هذه الطريقة في تقييم الفارق بين حجم التجارة الحالية وحجمها في المستقبل ابتداءً من انموذج مرجعي يصبح كمؤشر انفتاح، فإذا كان الفارق أو الباقي موجب أي أن التجارة الحالية أكبر من حجمها في المستقبل فيعد البلد منفتحاً والعكس صحيح، ويعتمد في تحديد الفارق في هذا المؤشر على عدد معين من المتغيرات الهيكلية كالحجم ومتغير الناتج الداخلي الخام ومتغير الدخل الفردي ومتغير المساحة والنمو الديمغرافي ومتغيرات خاصة بدرجة انعزال البلد، والمسافة بينه وبين بقية البلدان الأخرى وغيرها، وقد طور هذا المؤشر وادخل عليه متغيرات أخرى غير هيكلية ممثلة في المتغيرات الثقافية والمؤسسية.

لكن على الرغم من اعتبار هذا المؤشر أفضل من مؤشر الانفتاح البسيط الذي يعتمد على نسبة المبادلات الخارجية من التصدير والاستيراد، إلا أنه قد تعرض هو الآخر إلى انتقادات حادة أبرزها اعتماد هذا المؤشر في قياسه لدرجة الانفتاح على بعض المتغيرات الهيكلية وغير الهيكلية، إذ إنها لا توجد في أية دولة من دول العالم مجتمعة فيها هذه المتغيرات، كذلك لوحظ من الناحية العملية وجود ارتباط ضعيف بين النتائج المتحصل

الفصل السادس حسابات التجارة الخارجية

عليها بالاعتماد على هذه المتغيرات، ولهذا السبب فقد أعيد النظر في تعريف المتغيرات الهيكلية الحقيقية المعتمدة في قياس الانفتاح التجاري، وتحديدتها من الناحية الكمية والنوعية.

رابعاً: قياس الانفتاح التجاري حسب مؤشرات الانفتاح النسبي

تهدف هذه الطرق إلى تقييم التحرير التجاري لبلد ما على أساس استخدام مقاييس مركبة، ويقاس الانفتاح بالفرق الموجود بين القيمة الملاحظة في البلاد وبين هذا المعيار الذي يكشف عن درجة انفتاح البلد.

1- مؤشر التعريفات الجمركية وغير الجمركية

فضلاً عن المؤشرات المستخدمة في قياس التحرير التجاري هناك مؤشرات أخرى تعتمد في قياسها للانفتاح على مدى التفاوتات التجارية من قبل التعريفات الجمركية وغير الجمركية مثل رخص الاستيراد أو حصص التصدير أو الإعانات، وتعد مسألة التعريفات الجمركية أحد القضايا البارزة في مناقشة طرق وأساليب قياس الانفتاح التجاري. عدت دراسات سعت إلى تقييم الانفتاح التجاري بواسطة قياس التفاوت التجاري في الأسعار المحلية والأسعار الأجنبية، إلا أن أغلبية هذه الدراسات تعرضت إلى عدة صعوبات، وكان أهمها أنه من الصعب تحديد الفوارق بين الأسعار الفعلية والعالمية من طرف السياسات التجارية بالإضافة إلى تكاليف النقل، عدم تسوية سعر الصرف، فوارق المرونة السعرية والسلوكيات الاستراتيجية للمؤسسات والتميز في الأسعار، وكذلك تظهر الصعوبة في تحديد الفوارق بين الأسعار الداخلية والأسعار الأجنبية للسلع القابلة للتداول وغير قابلة للتداول. لكن المشكلة المطروحة عند قياس الانفتاح التجاري بطريقة الحواجز الجمركية وغير الجمركية يمكن في طريقة تكميم هذا المتغير حتى وأن استطعنا أن نقيس القيمة التي يمكن

الفصل السادس حسابات التجارة الخارجية

الاستنتاج منها مستوى التكلفة الإضافية من بلد إلى بلد فإن مستوى هذا الحاجز يمكن أن يتغير على حسب تكرار استعماله وعلى حسب تقسيم هذا الحاجز. إذن من خلال الاستعراض البسيط لهذه الطريقة، السؤال الذي يتبادر إلى الأذهان هو كيف يمكن قياس التعريفية الجمركية؟ ومن ثم الحكم على مدى انفتاح هذا البلد.

2- معدل التعريفية غير الموزون

يحسب هذا المعدل متوسط عدد معدلات التعريفية الجمركية.

مثال: يستورد بلد ما ثلاث سلع وتفرض عليها ثلاثة معدلات للتعريفية الجمركية:

(A) يفرض عليها 15%.

(B) تفرض عليها 20%.

(C) تفرض عليها 25%.

فيصبح معدل التعريفية غير المتوازن $20\% = 3 / (15\% + 20\% + 25\%)$

لكن هذا المؤشر لا يعكس مستوى الانفتاح الحقيقي لأنه يأخذ بعين الاعتبار الأهمية النسبية للسلع، ولهذا نلجأ إلى استخدام مؤشر آخر يعكس الأهمية النسبية للسلعة.

3- معدل التعريفية الموزون

يأخذ معدل تعريفية كل سلعة ويرجح بأهميته النسبية، فإذا افترضنا أن قيمة الاستيراد من السلعة (A) بلغت 700 وحدة نقدية، والسلعة (B) 400 وحدة نقدية، والسلعة (C) 200 وحدة نقدية.

$$100 = \frac{(0.25 \times 200) + (0.2 \times 400) + (0.15 \times 700)}{200 + 400 + 700} = \text{اذن معدل التعريفية الموزون}$$

الفصل السادس حسابات التجارة الخارجية

خامساً: قياس التحرير التجاري حسب مؤشرات الانفتاح المطلق

1- مؤشر ودرجة الانكشاف التجاري

إن مؤشر الانكشاف التجاري من أهم المؤشرات التي تعطي صورة واضحة عن الوضع الاقتصادي، الذي يمثل قياس نسبة الصادرات والاستيرادات الى الناتج المحلي الإجمالي، وأن ارتفاع هذه النسب يعني زيادة درجة الاعتماد على الخارج، ومن ثم التأثير في مسيرة البلد النامي، واختفاء استقلاله الاقتصادي على المدى البعيد. وأن التعرف على طبيعة العلاقة مع الخارج تعطي تصور واضح على مدى عمق الارتباط او ما يسمى بالتبعية الاقتصادية لبلد ما باقتصادات بلدان أخرى الناتج عن العلاقات الاقتصادية، حيث كثير من بلدان العالم تختلف وتتفاوت فيما تمتلكه من موارد أولية وإنتاج صناعي وزراعي وخدمات، لذا اوجب على كل دولة ان تدخل في علاقات تجارية مع البلدان الأخرى، لأنه لا يمكن لأي دولة ان تكتفي ذاتيا وكليا دون الحاجة الى غيره.

2- مؤشر الاعتماد على الاستيرادات

ان مؤشر الاعتماد على الاستيرادات هو أحد المؤشرات المألوفة والمبسطة الذي يرتبط بالتداخل الحيوي مع الاقتصاد الدولي فالعلاقات الوطنية والدولية لا يمكن فصلها عن بعضها دونما تترك أثراً حيوياً على محتوى كل منها.

3- مؤشر أهمية الصادرات الى الناتج المحلي الإجمالي

هو مؤشر يدل على درجة الانكشاف الاقتصادي مع الخارج من خلال قسمة أجمالي الصادرات الى أجمالي الناتج المحلي، ويوضح أنه في حال خصصت الدولة جزءا كبيرا من إنتاجها للتصدير دل ذلك على اعتماد هذه الدولة على الخارج وعلى اندماجها. لكن يجب

الفصل السادس حسابات التجارة الخارجية

الأخذ بالحسبان نمط حصيلة الصادرات ثم ما هي نوعية الصادرات، لأن تصدير السلع الصناعية أمر لا يدعو الى القلق كما في تصدير السلع الأولية.

4- مؤشر التوزيع السلعي للصادرات والاستيرادات

ان الاعتماد على تصدير سلعة واحدة يؤثر سلبا في مسيرة التنمية الاقتصادية ومن ثم محاولة تنويع هيكل الصادرات أمر حيوي يحقق استقلالية التنمية الاقتصادية، وكذلك الحال في شدة الاعتماد على استيراد سلعة واحدة أو مجموعة من السلع يؤثر سلبا على مدى استقلال التنمية الاقتصادية ويعكس هذا المؤشر مستوى التطور الاقتصادي الذي بلغه الاقتصاد من خلال معرفة مركز ثقل السلع التي ينتجها ويستوردها.

5- مؤشر التركيز الجغرافي للتجارة الخارجية

ان التعامل التجاري مع دولة واحدة يزيد من تبعية الدول النامية الى الدول المتقدمة، وهذا ينطبق أيضاً على التعامل مع مجموعة محدودة من الدول دون غيرها، مثل التعامل مع الدول المتقدمة بشكل يفوق التعامل مع الدول النامية، اذ من الضروري معرفة التوزيع الجغرافي الصادرات البلد لمعرفة الاسواق المهمة له، ومدي تركزها في هذه الاسواق والعمل على تنويعها لتقليل المخاطر التي تتجم عن هذا التركيز، وكذلك معرفة الأسواق التي لم تصل اليها صادرات البلد، وتحديد اسباب ذلك، وان دراسة هيكل الاستيرادات جغرافيا، تعد ضرورة اقتصادية للتعرف على مساهمة هذه الدول بتوفير السلع المطلوبة التي يعجز الاقتصاد الوطني عن إنتاجها وتحديد نمط هذه العلاقة وحجم هذه الاستيرادات من الدول الاخرى.

الفصل السادس حسابات التجارة الخارجية

6- الميل المتوسط للاستيراد

يمكن الكشف عن مدى انغلاق اقتصاد ما إذا قيس درجة انفتاحه بمتوسط نسبة الاستيرادات إلى الناتج المحلي الاجمالي وهو ما يعرف بالميل المتوسط للاستيراد، أن أهمية هذا المؤشر توضح مدى اعتماد الدولة على دول العالم الخارجي في استيراد احتياجاتها السلعية. بمعنى انه يعكس مدى ترابط الإنتاج القومي بالإنتاج العالمي، حيث انه كلما زادت نسبة هذا المؤشر دل على اعتماد الدولة على العالم الخارجي والعكس صحيح.

7- مؤشر التبادل التجاري

يعد مؤشر التبادل التجاري من بين المؤشرات الأكثر استخداما للتعبير عن درجة انفتاح بلد ما، فقد عني الاقتصاديين والاحصائيين وصناع السياسة بهذا المؤشر، ويشير ارتفاع هذا المؤشر إلى زيادة انفتاح هذا البلد من خلال تحسين معدل التبادل التجاري وانخفاضه يشير إلى تدهور معدلات التبادل التجاري لهذا البلد ومن ثم تراجع درجة انفتاحه في مدة معينة، ويفسر هذا المؤشر عدد الوحدات المستوردة التي يتم مبادلتها بوحدة صادرات، فارتفاعه عن المئة بمعنى أن هذه الدولة قادرة على الحصول على وحدات إضافية من المستوردات مقابل وحدة صادرات، وتراجعها عن المائة يعني ان الدولة تحصلت على كميات قليلة من المستوردات مقابل وحدة واحدة من الصادرات وبالتالي تتراجع درجة انفتاحها على التجارة الخارجية، ويعتبر هذا المقياس من المقاييس التي تعبر عن رفاة المجتمعات باعتبارها يعكس ليس فقط سلوك الاقتصاد الخارجي بل حتى سلوك الاقتصاد المحلي لأنه يعتمد على متغيرات حقيقية كالقدرة على توظيف المواد الاقتصادية المحلية وتوزيع الدخل ونمط الإنتاج والأسعار. رياضيا يعبر مؤشر التبادل التجاري عن الرقم القياسي لسعر وحدة صادرات دولة ما إلى الرقم القياسي لسعر وحدة استيراداتها أي:

الفصل السادس حسابات التجارة الخارجية

$$\text{مؤشر التبادل التجاري} = \frac{\text{الرقم القياسي لسعر وحدة الصادرات}}{\text{الرقم القياسي لسعر وحدة الاستيرادات}} \times 100$$

الفصل السابع

صدمة التجارة الخارجية

تمهيد

إن الانفتاح الاقتصادي على العالم الخارجي يعد مؤشراً على تطور اقتصاد الدولة، كما يعده البعض أحد معوقات التنمية الاقتصادية، بسبب اختلال هيكل التجارة الخارجية، إذ تعاني الدول النامية من عدم الاستقرار في اقتصاداتها وتعرضها للصدمة نتيجة سببين هما: الأول سبب خارجي يتمثل في إن الدول النامية عرضة لصدمة تجارية أكثر تقلباً من الدول المتقدمة نتيجة الاعتماد على تصدير المواد الأولية، والثاني سبب داخلي بسبب السياسات الاقتصادية للحكومات بوصفها غير قادرة على التصدي ومعالجة الصدمات التجارية، إذ إن أهم الصدمات التجارية هي التغير في قيم الصادرات والاستيرادات مع العالم الخارجي، وغالباً ما تتعرض الدول الريعية الى صدمات تجارية بسبب التغير في الطلب العالمي على صادراتها، وهذه الصدمات قد تكون إيجابية أو سلبية وتكون مدة حدوثها مؤقتة أو دائمة، فعندما تستجيب المتغيرات الاقتصادية بشكل مساير لاتجاه الصدمة الإيجابية فإنها تشهد انتعاشاً اقتصادياً، ويحدث انكماش في حالة الصدمات السلبية مما يؤدي إلى تراجع تلك المتغيرات وازدياد درجة التوتر، إذ يهتم الاقتصاديون وصانعو السياسات الاقتصادية في العالم بفهم أسباب تقلبات الاقتصاد الكلي وكيف يمكن الحد منها، إذ تفسر الصدمات التجارية جزء مهم من التقلبات التي تحدث في الناتج الكلي.

الفصل السابع صدمات التجارة الخارجية

مفهوم الصدمات التجارية

لقد شهدت العديد من الاقتصادات تقلبات اقتصادية، وقد تنتج أغلب هذه التقلبات عن أحداث خارجية قد لا تستطيع الدول التحكم في مستوياتها، وتأتي إليها في صورة صدمات خارجية مثل تقلب أسعار النفط الخام، وأسعار العملات الأجنبية، وأسعار السلع الأولية، وأسعار السلع الصناعية، وغيرها من الأحداث التي قد يتعرض لها اقتصاد معين في تعاملاته مع العالم الخارجي، وربما تطول مدة استمرار هذه الأحداث الخارجية وما تسببه من آثار قد تستمر حتى بعد زوال تلك الأحداث، لذا فقد أصبحت دراسة الصدمات الخارجية أمراً في غاية الضرورة، وقد حاولت العديد من الدراسات والابحاث دراسة الصدمات التجارية الخارجية وآثارها، وكيفية مواجهتها والحد من آثارها السلبية والاستفادة من آثارها الإيجابية.

تعرف الصدمات على أنها حدث غير متوقع، له تأثير إيجابي أو سلبي على الاقتصاد، وتعرف الصدمات التجارية بأنها عبارة عن التغيرات التي تحدث بشكل عشوائي وغير متوقع وخارج سيطرة الدولة ولها تداعيات اقتصادية اجتماعية على الدول التي تتعرض لها، كما وتعرف الصدمات التجارية بأنها تقلبات شديدة وغير مأخوذة في الحسبان تحدث في معدلات التبادل التجاري للدولة والعالم الخارجي، ويمكن تعريفها أيضاً بأنها تغيرات غير متوقعة تحدث في معدلات التبادل الدولي، وهذه التغيرات تكون في الصادرات أو الاستيرادات، وقد تكون صدمة إيجابية (ارتفاع أسعار الصادرات أو انخفاض في أسعار الاستيرادات أو الاثنين معاً)، أو صدمة سلبية (انخفاض أسعار الصادرات وارتفاع في أسعار الاستيرادات أو الأثنان معاً)، وهذه الصدمات قد تكون صدمات مؤقتة تتدخل الحكومة في معالجتها من خلال اتخاذ إجراءات مالية تحد من تلك الصدمات السلبية، وقد تكون صدمات دائمية لا تتمكن الحكومة من معالجتها بشكل سريع فتستمر لمدة أطول، والصدمات التجارية أيضاً صافي الأرباح أو الخسائر من التجارة الخارجية الناتجة عن

الفصل السابع صدمات التجارة الخارجية

التغيرات في الأسعار الدولية وفي حجم السلع والخدمات التي يتم تداولها دولياً، أي إنه يتعلق بالتحويلات في الأسواق العالمية خارج تأثير الدول الفردية، إذ تتحلل الصدمات التجارية إلى تأثيرات السعر والحجم، وإن الأرباح الصافية من التجارة الخارجية تساوي إيرادات الصادرات مطروحاً منها نفقات الاستيرادات وتتأثر التغيرات فيه بكل من تأثيرات السعر والحجم، ومن ثم فإن تحليل الصدمات التجارية يتطلب تقدير ثلاثة مكونات هي:

- 1- تأثير التغير في الأسعار الدولية للسلع المستوردة والمصدرة.
- 2- تأثير التغير في حجم الصادرات التي تطلبها بقية دول العالم.
- 3- تأثير التغير في حجم الاستيرادات المطلوبة من بقية دول العالم.

إن تأثير التغير في الأسعار الدولية للسلع المستوردة والمصدرة كما في النقطة الأولى يسمى بالصدمة التجارية، فمثلاً إذا انخفضت أسعار الصادرات وارتفعت أسعار الاستيرادات فسوف تتعرض الدولة لصدمة تجارية سلبية تؤثر في معدل التبادل التجاري، أما إذا ارتفعت أسعار الصادرات وانخفضت أسعار الاستيرادات فهذا يعني البلد فقد تعرض للاقتصاد لصدمة تجارية إيجابية ويزداد معدل التبادل التجاري، وكذلك لا يعد الجمع بين النقطتين (2) و (3) في فئة واحدة على أنها صدمة تجارية، ويرجع ذلك إلى إن صانعو السياسات الاقتصادية يميلون إلى تفسير التغيرات في الطلب على الصادرات من الدول الأخرى على أنها حدث خارجي (صدمة حقيقية)، في حين إن التغير في الطلب على الاستيرادات أمر داخلي (صدمة داخلية) لدخل وسلوك الاقتصاد المحلي الذي يمكن أن يتأثر بشكل مباشر بسياسة الحكومة التجارية، وبالاستناد إلى ما سبق يمكن تعريف الصدمات التجارية بأنها حدث خارجي مؤثر وغير متوقع يكون بفعل الطبيعة أو التدخل البشري، ويكون على شكل

الفصل السابع صدمات التجارة الخارجية

زيادة في الصادرات أو انخفاض الاستيرادات في حالة الصدمات الإيجابية، أو انخفاض في الصادرات وزيادة الاستيرادات في حالة الصدمات السلبية.

إن الانفتاح التجاري يمكن أن يعمل على تحسين النمو الاقتصادي والتنمية الاقتصادية، لكن هذا الانفتاح يعد أحد قنوات انتقال الصدمات التجارية، وعادةً ما تسبب هذه الصدمات حالات من الانكماش بالنسبة للدول النامية، بينما في الدول المتقدمة تسبب نقص حاد في الطلب العالمي، فقد لا تؤدي الصدمات التجارية السلبية لبلد ما إلى تعطيل نمو الاقتصاد فحسب، بل تؤدي إلى عدم استقراره أيضاً، وقد تم توثيق آثار هذه الصدمات على نطاق واسع، فمثلاً وجد مندوزا (Mendoza) عام (1995) وكوز عام (2002) إن صدمات معدلات التبادل التجاري تمثل على الأقل نصف تقلب الإنتاج في الدول النامية، في حين وثق بارو عام (1996) إن التدهور المستمر في معدلات التبادل التجاري للبلد يمكن أن يكون له تأثير كبير وسلبي في النمو، وتوضح الأدلة التجريبية الحديثة بأن صدمات معدلات التبادل التجاري ليس فقط بالتغيرات في النمو الاقتصادي، ولكن أيضاً بالتغيرات في أقساط الاقتراض وأزمات الديون، وتشكل الصدمات التجارية تحدياً أكبر في الدول التي تعتمد على التصدير وخاصة التي تصدر المواد الأولية الأكثر تقليدية.

أسباب الصدمات التجارية

للصدمات التجارية أسباب متعددة يمكن إيجاز أبرزها بالآتي:

- 1- خلل في هيكل التجارة الخارجية، أي عدم وجود حالة التوازن في السلع والخدمات المصدرة والمستوردة.
- 2- العجز الدائم في ميزان المدفوعات للدول النامية وتدهور أسعار صرف عملاتها المحلية.

الفصل السابع صدمات التجارة الخارجية

- 3- اعتماد الدول بشكل رئيسي على مورد اقتصادي معين أو قطاع اقتصادي مغلق التشابك، أي عدم وجود ارتباطات اقتصادية أمامية أو خلفية.
- 4- غياب القطاعات الاقتصادية المحفزة لإحداث التغيرات في العملية الانتاجية كقطاعات الطاقة والنقل والاتصالات والتكنولوجيا، والتي لها دور في حدوث التغيرات وتجاوز الصدمات الاقتصادية بشكل عام والتجارية بشكل خاص.
- 5- التшоوهات السعريّة في أغلب القطاعات الاقتصادية، وعدم وجود آلية سليمة تعكس قيم وتكاليف السلع والخدمات.
- 6- اختلالات جذرية في سوق العمل وارتفاع معدلات البطالة، بسبب ضعف الجهاز الانتاجي، وعدم مرونته في استيعاب عدد العمال الفائض في السوق، نتيجة الحالة الريعية في الدولة، وضعف القطاعات الانتاجية نتيجة الاستيراد المفرط.
- 7- ضعف مساهمة الأنشطة الاقتصادية المختلفة في تكوين الناتج المحلي الاجمالي في بعض الدول.
- 8- الاتساع المستمر في فجوة الموارد الاقتصادية، وأهمها الفجوة بين الادخار والاستثمار.
- 9- ارتفاع حجم المديونية الخارجية والداخلية.

مصادر الصدمات التجارية الخارجية

هناك مصادر متعددة للصدمات التجارية يمكن توضيحها كالآتي:

- 1- تقلبات أسعار النفط الخام: مع تعدد مصادر الصدمات الخارجية التي تصيب الدول النامية إلا إن أسعار المواد الأولية ومنها النفط الخام يعد من أبرز مصادر الصدمات

الفصل السابع صدمات التجارة الخارجية

الخارجية، إذ تؤدي تقلبات أسعار النفط إلى حدوث صدمات إيجابية أو سلبية، لا سيما في الدول الريعية.

2- الأزمات الاقتصادية والمالية العالمية: لقد عانى الاقتصاد العالمي من انهيارات وأزمات كبيرة تميزت بسرعة انتشارها بين الدول وتسببت بحدوث صدمات في أغلب دول العالم.

3- محركات العولمة الاقتصادية: تقوم العولمة على دمج الأسواق العالمية في حقول التجارة الخارجية ضمن مفهوم حرية الأسواق والانفتاح الاقتصادي، الأمر الذي يعني زيادة حجم التبادل التجاري مع العالم الخارجي، إذ يزداد تعرض الدول للصدمة الخارجية عندما يزداد الانفتاح الاقتصادي.

4- الحروب والنزاعات المحلية والإقليمية والدولية: تعد الحروب والنزاعات من أهم مصادر الصدمات والعوامل المؤثرة في الأوضاع الاقتصادية، إذ يزداد الانفاق على المجالات العسكرية والأمنية وتخفض كفاءة الوحدات الاستثمارية، وتتعطل المؤسسات الانتاجية والخدمية، ويحدث اضطراب في أسعار صرف العملات، وعندها تسود حالة من التشاؤم مما يقود إلى تدهور في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، إذ تثقل الحروب والنزاعات المسلحة كاهل الاقتصاد الوطني بتكاليف باهظة، وهذا بالنتيجة يؤثر سلباً على حجم الصادرات والاستيرادات ويؤدي إلى اختلال ميزان المدفوعات.

5- العقوبات الاقتصادية: يقصد بها حزمة من الإجراءات العقابية الاقتصادية ولا سيما التجارية التي تتخذ من قبل دولة ما أو مجموعة من الدول بهدف التأثير على سياسة دولة معينة، ويطلق عليها أحياناً الحصار الاقتصادي، وقد فرض هذا النوع من السياسات على العديد من دول العالم ومنها العراق وفنزويلا وبنما وإيران.

الفصل السابع صدمات التجارة الخارجية

6- الأزمات السياسية: تواجه العديد من الدول مشكلة عدم الاستقرار السياسي، إذ من مظاهره التغيير المتكرر للحكومات والاضطرابات والنزاعات المسلحة، فضلاً عن التهديدات الارهابية، وقد استخدمت نماذج الصدمات الخارجية في عملية التغيير السياسي في العديد من الدول منها العراق وتشيلي وفنزويلا وفق مبدأ الصدمة العسكرية، وبعدها وفق هذا المبدأ تأتي الصدمة الاقتصادية وفيها يتم تغيير النظام الاقتصادي بالكامل مثلاً: الانتقال من النظام المركزي ذي التخطيط الشامل إلى النظام الرأسمالي والخصخصة والانفتاح الاقتصادي والتجاري.

7- الأمراض والأوبئة: الوباء هو انتشار مفاجئ وسريع لمرض معين في رقعة جغرافية محددة إلا إن قابلية انتشاره واسعة وتكون عدد حالات الإصابة فوق معدلاتها خلال مدة زمنية معينة، ومن أبرز الأمثلة على الأوبئة هو وباء فايروس كورونا (Covid 19) الذي ابتداءً من الصين وضرب العالم بأسره، إذ بلغ ذروته في عامي (2020، 2021) ولا تزال آثاره حتى الآن، وكان له تأثير كبير على الاقتصاد العالمي وتسبب بأزمة ركود عالمية، إذ تسبب هذا الوباء في توقف أغلب عمليات الإنتاج، وشل حركة التبادل التجاري.

8- الكوارث الطبيعية: يقصد بها جميع الحالات الطارئة التي تسببها: الزلازل، والبراكين، والاعاصير، والفيضانات، وتعد الكوارث الطبيعية من الصدمات الخارجية المؤثرة على الدول التي تتعرض لها.

9- الصدمات التكنولوجية والالكترونية: تعني التطور المتسارع في مجال الحاسوب والاتصالات ومواقع الانترنت والبرامج الالكترونية، وكذلك التطور في صناعة الاقمار الصناعية، إذ إن تشابك هذه القوى على المستوى العالمي يعزز ما يعرف بالصدمة الالكترونية أو التكنولوجية، إذ إن حجم تأثيرها في الأسواق العالمية يكون كبيراً وكذلك امتداد

الفصل السابع صدمات التجارة الخارجية

أثرها على الدول النامية، والتأثير يشمل أذواق المستهلكين وتخفيض التكاليف وسهولة الحصول على المعلومات من خلال مساهمة شبكات الانترنت في تطور الأسواق المالية وزيادة قنوات الاتصال وظهور ما يعرف بالتجارة الالكترونية، وقد تعاني الدول والشركات من هجمات الفيروسات الالكترونية مثل: (حسان طروادة وتروجان) التي تضرب أنظمة التشغيل للحواسيب الالكترونية مما يعرض الدول التي تستخدمها لخسائر ومخاطر اقتصادية وأمنية كبيرة في حال تعرضت لهجمات الكترونية.

أنواع الصدمات التجارية

إن للصدمات التجارية آثاراً اقتصادية مباشرة وغير مباشرة، وإن تأثيرها المباشر يكون على دخل كل من القطاعين العام والخاص، أما تأثيرها غير المباشر يتردد صداها في جميع أنحاء الاقتصاد ويمكن أن تؤثر على الإنتاج والاستثمار وأرصدة الاقتصاد الكلي والديون والفقر، ويعتمد مسار وحجم هذا التأثير على طبيعة الصدمة وحجمها ومدتها وهيكل الاقتصاد ودرجة التنوع، إذ تتكون الصدمات التجارية من أنواع عدة من مصدر التأثير، ومدة التأثير، ونوع التأثير، وسبب الحدث، وسنتناول هذه أنواع كالاتي:

أولاً- من حيث مصدر التأثير تقسم الصدمات التجارية الى:

1- صدمات الصادرات

إن صدمة الصادرات تعني التغير في الطلب الخارجي على السلع والمنتجات المحلية، وهذا التغير يكون إما في أسعار الصادرات أو وضع قيود على كمية الصادرات في الدول النامية أكثر من الدول الصناعية المتقدمة، ويمكن الحد من تأثير الصدمات التي تحدث في أسعار الصادرات من خلال تنوع صادرات الدولة، وكذلك استخدام طريقة البيع بالأجل أي عقود البيع طويلة الأجل، فضلاً عن استخدام الصناديق السيادية.

الفصل السابع صدمات التجارة الخارجية

يؤثر معدل النمو الاقتصادي في الدول المتقدمة على صادرات الدول النامية من ناحيتين، الأولى من خلال تغير أسعار السلع الأساسية، فعندما يحدث نمو سريع في الدول الصناعية يزداد طلبها على المواد الخام، ويؤدي عادةً إلى ارتفاع أسعار السلع الأساسية بالمقارنة مع أسعار السلع المصنعة (صدمة صادرات إيجابية)، وعلى العكس من ذلك، فإن الركود في الدول الصناعية يقلل بشكل عام من أسعار السلع الأساسية، وعلى الرغم من نمو الصادرات المصنعة من بعض الدول النامية، لكن لا تزال معظم الدول النامية مصدرة للمواد الخام ومستوردة للسلع المصنعة، ومن ثم فإن التأثير السلبي للركود في الدول الصناعية على أسعار السلع يمثل صدمة سلبية لصادرات الدول النامية، والناحية الأخرى من خلال الدورات التجارية، إذ إن الأسعار تتغير وفقاً لتغير العرض والطلب على السلع، فعندما ينخفض الطلب على السلع المصنعة فإن أسعارها سوف تنخفض ولكن هذا الانخفاض لا يكون بدرجة كافية لتوازن السوق عكس السلع الأولية، ولهذا تنعكس التقلبات في أسعار الصادرات للسلع الأساسية على معدل التبادل التجاري، وإن الاختلاف في معدل التبادل التجاري بين الدول تعكس الاختلافات الأساسية في هيكل صادراتها، وزيادة تركيز هيكل الصادرات يعني مخاطرة أكبر وتقلبات أكبر في سعر السلعة المصدرة، مما يؤدي إلى زيادة تقلبات معدل التبادل التجاري والعكس صحيح، ويعتمد تأثير التقلبات في معدل التبادل التجاري على الهيكل التجاري ودور الصادرات في الاقتصاد، كما أن التقلبات الشديدة في معدل التبادل التجاري والدخل أكثر شيوعاً في الدول النامية بسبب اعتمادها على سلعة واحدة أو عدد محدود من السلع الأولية المصدرة.

2- صدمات الاستيرادات

تشير صدمة الاستيرادات إلى التغير المفاجئ في أسعار السلع الأساسية المستوردة، ومن أهم مصادر الصدمات التجارية للدول المستوردة لهذه السلع كانت صدمة ارتفاع أسعار

الفصل السابع صدمات التجارة الخارجية

النفط من أكثر الصدمات تأثيراً على الدول المستوردة للنفط في السبعينات والثمانينيات من القرن الماضي، كما تعد التغيرات في أسعار الصرف في الدول الصناعية من العوامل المهمة والمؤثرة في أسعار الصادرات والاستيرادات في الدول النامية، ويعتمد اتجاه هذا التأثير على العملة التي تقوم بها أسعار الصادرات والاستيرادات، فعندما يرتفع سعر الدولار مقابل العملات الأوربية الأخرى تنخفض أسعار السلع المصدرة والمستوردة للدول النامية عند تعويمها بالدولار وتزداد عندما تُعوم بالعملات الأوربية، أي إن تأثير أسعار الصرف على أسعار الصادرات والاستيرادات لن تكون متساوية، فعندما يرتفع قيمة الدولار فان أسعار الاستيرادات لهذه الدول تنخفض بنسبة أقل من صادراتها.

ويمكن معرفة الأثر الصافي للصدمة الخارجية التجارية في أسواق السلع من خلال تغيرات في معدل التبادل التجاري، فعندما ينخفض معدل التبادل التجاري فهذا يتطلب من الدولة دفع كميات إضافية بمقدار معين من الصادرات للحصول على كمية أقل من الاستيرادات، ولتعويض هذا الانخفاض يجب على الدولة أن تقوم بزيادة كميات صادراتها للحصول على نفس الكمية من الاستيرادات التي كانت تحصل عليها من قبل أو تخفيض حجم استيراداتها أو زيادة معدل الاقتراض من الخارج لسداد هذه الفجوة، ولكن في هذه الحالة ستصبح الدولة أكثر عرضة لصدمة أسواق رأس المال الدولية، وإن عدم الاستقرار في معدلات التبادل التجاري في الدول النامية يؤثر في الأداء الاقتصادي الكلي لها، وأن العديد من هذه الدول معرضة لصدمة معدل التبادل التجاري سواء أكانت هذه الصدمات إيجابية أم سلبية مما يعرض تلك الدول لبعض المشاكل المالية، وفي حالة الصدمات الإيجابية إذا ادخرت الحكومة الزيادة في الناتج نتيجة الصدمة فلا تتعرض للمرض الهولندي (المرض الهولندي: هي ظاهرة تصيب الاقتصادات الريعانية تكون نتيجة إرتفاع أسعار المواد الأولية بشكل كبير مما يعمل على زعزعة التوازن الاقتصادي في البلد من ارتفاع معدل التضخم

الفصل السابع صدمات التجارة الخارجية

وكذلك سعر الصرف الحقيقي، وهذا يؤدي الى خفض القدرة التنافسية لصادرات البلد في الخارج)، ولكن المشكلة الرئيسية تكمن في صعوبة تحديد مدة بقاء هذه الصدمة، وتؤدي الصدمات التجارية الى اختلال الموازنة العامة، فتوضح بعض الدراسات التطبيقية أن الإنفاق العام يتزايد استجابة للصدمة الإيجابية، وأن الحكومة تزيد من الإنفاق الجاري والرأسمالي في أثناء الصدمة الإيجابية، لكنها تخفض إنفاقها الجاري في أثناء الصدمة السلبية، وهذا يؤدي الى انخفاض الاستثمار العام وعجز في الموازنة العامة، كما يتضح أن الاقتصاد الأكثر انفتاحاً سيكون أكثر عرضة للصدمة التجارية مؤكدين على العلاقة الطردية بين استقرار معدلات التبادل التجاري وتوازن الموازنة العامة.

تشير نتائج أغلب الدراسات إلى أن صدمات الصادرات لها تأثير أكبر وأكثر ثباتاً على الاقتصاد من تأثير صدمات الاستيرادات، وتعد حقيقة ذلك أن نصيب تصدير السلع أعلى بكثير من حصة الاستيرادات للسلع الأساسية، بالإضافة إلى ذلك فإن صدمات النشاط الاقتصادي العالمي التي تعكس التغيرات غير المتوقعة في الناتج العالمي هي تحول شائع لتصدير السلع الأساسية وأسعار الاستيرادات، فعندما يرتفع النشاط الاقتصادي العالمي يكون هناك زيادة في الطلب على جميع السلع مما يؤدي إلى ارتفاع متزامن في أسعار الصادرات والاستيرادات ولكن يمكن أن يعكس تغيراً طفيفاً في معدل التبادل التجاري نتيجة استجابة الاقتصاد بشكل غير متماثل للتغيرات في أسعار الصادرات والاستيرادات.

ثانياً- من حيث مدة التأثير تقسم الصدمات التجارية الى:

1- الصدمات المؤقتة:

تحدث هذه الصدمات بشكل مؤقت حين يتعرض الاقتصاد الى تغير مفاجئ في الأسعار النسبية للبلد المعني ثم تتلاشى بعد مدة قصيرة، إذ يمكن أن تكون لهذه الصدمات

الفصل السابع صدمات التجارة الخارجية

تأثيرات على بعض المتغيرات الاقتصادية الكلية، إذ أن الصدمات التجارية الإيجابية المؤقتة لها تأثير إيجابي على الاستثمار وذلك لأن الدول تستورد أكثر من احتياجاتها الرأسمالية، وأيضاً لهذه الصدمات تأثير إيجابي على الاستهلاك وليس لها تأثير على الادخارات، بينما لها تأثير عكسي على التجارة الخارجية والحساب الجاري، وهناك تأثير إيجابي على الناتج في الأصناف الرئيسية للسلع غير المتاجر بها، ولكن تأثير المرض الهولندي تكون غائبة بشكل كبير في هذا النوع من الصدمات، فالزراعة والصناعة لا ينكمشا في استجابتهما لزيادة أسعار النفط، وفي حالة الصدمات السلبية المؤقتة وحدث تدهور مؤقت في معدلات التبادل التجاري لمدة قصيرة، إذ يمكن التخفيف من الصدمة وأثرها السلبي على النمو ومعدلات الفقر عن طريق توفير مصادر السيولة اللازمة مع البقاء على الاستيرادات والإنفاق الحكومي عند مستوياتها العادية.

ويلاحظ أن استجابة الاقتصاد للصدمات التجارية الإيجابية المؤقتة قدرها انحراف معياري واحد، فعندما يكون لدى المنتجين معلومات غير كاملة حول استمرار هذه الصدمات، فإن هذه الصدمة في البداية تؤدي إلى زيادة معدلات التبادل التجاري بنحو (1.3%)، وبعدها تنخفض معدلات التبادل التجاري واستقرت بعد عدة سنوات عند مستواها الأصلي، مما زادت الصدمة من أسعار السلع المحلية بالنسبة لسعر السلع الاستهلاكية والاستثمارية، وهذا يدفع إلى زيادة الاستثمار وزيادة الأجور الحقيقية التي أدت إلى التوسع في المعروض من العمالة والإنتاج، ومع ذلك فإن طفرة التوظيف تكون قصيرة الأجل وتنخفض العمالة عامين من حدوث الصدمة الإيجابية إلى ما دون المستوى الأصلي، وهذا يعكس حقيقة أن الزيادة في معدلات التبادل التجاري تجعل الأسر في الاقتصاد أكثر ثراءً، وعلى النقيض من ذلك فإن طفرة الاستثمار أكثر ثباتاً ويستغرق الأمر خمس سنوات حتى يعود الاستثمار إلى مستواه الأولي، ويستجيب الاستهلاك أيضاً بشكل إيجابي للصدمة قبل

الفصل السابع صدمات التجارة الخارجية

العودة تدريجياً إلى الاتجاه العام، وتزيد هذه الاستجابة من معدلات التبادل التجاري من ثروة السكان المحليين وهذا من شأنه أن يؤدي إلى زيادة استهلاكهم، لذا يجب مقارنة استجابة الاقتصاد في ظل المعلومات غير الكاملة مع استجابته في ظل المعلومات الكاملة، ففي حالة المعلومات الكاملة (يكون لدى الأفراد والحكومة والمستثمرين علم بمدة الصدمة) وتكون الاستجابات الأولية للتوظيف والإنتاج أكبر بكثير مما هي عليه في ظل المعلومات غير الكاملة (أي ليس للأفراد والحكومات والمستثمرين علم بمدة الصدمة)، أي مع المعلومات الكاملة يدرك المستثمرين والمنتجين أن الصدمة مؤقتة ويعرضون الإنتاج للاستفادة من ارتفاع أسعار الصادرات مؤقتاً، وفي حالة المعلومات الكاملة تسبب الصدمة انكماشاً أولياً في الاستهلاك لسببين، أولهما أن المنتجين واثقون من إن الزيادة في معدلات التبادل التجاري ستكون قصيرة الأجل، ومن ثم فإن الزيادة المتوقعة في ثروتهم تكون أقل مما لو كانوا يتوقعون أن تكون معدلات التبادل التجاري أعلى باستمرار، والسبب الثاني يثق المنتجون من أن سعر السلعة الاستهلاكية المنتجة محلياً ستنخفض في المستقبل بالنسبة لسعر السلعة المستوردة، أما معدل الفائدة الحقيقي سيكون أعلى في ظل المعلومات الكاملة مما هو عليه في ظل المعلومات غير الكاملة، أما الزيادة في الاستثمار تكون أقل في ظل المعلومات الكاملة.

2- الصدمات الدائمة:

بالانتقال إلى صدمات معدل التبادل التجاري الدائمة التي تستمر لمدة طويلة والتي تزيد بنسبة (0.2%) ويتراكم التأثير الناجم عن هذه الصدمة بمرور الوقت لكي يستقر في النهاية عند نسبة (1%) فوق المستوى الأصلي، وبالتركيز على حالة نقص المعلومات، فإن الناتج والاستثمار كلاهما يزداد بعد الصدمة، إلا أن التوسع في الناتج يكون صغيراً مبدئياً ويتراكم بمرور الوقت، واستجابة الاستثمار تكون عكس ذلك إذ تكون كبيرة في البداية ثم

الفصل السابع صدمات التجارة الخارجية

تتناقص شيئاً فشيئاً، ومبدئياً يستجيب الاستهلاك قليلاً للصدمة لكن يزيد بعدها بمرور الوقت، وبما أن ازدهار الاستثمار يكون أكبر من الزيادة في معدل التبادل التجاري، فأن الميزان التجاري للاقتصاد يتناقص لبعض الوقت بعد الصدمة، بالرغم من أنها تزداد في النهاية طالما ينتهي ازدهار الاستثمار.

في حالة المعلومات الكاملة يُلاحظ أن كلاً من التوظيف والنتاج المحلي ينخفضان بعد الصدمة ويعودان الى مستواهما الأصلي بعد مرور عامين، وتكون استجابة الناتج متماثلة بشكل كبير، وعلى العكس من ذلك فإن ازدهار الاستثمار يكون أكبر في حالة المعلومات الكاملة وهذا يعكس حقيقة أنه عندما تكون الوحدات الاقتصادية واثقة من أن معدلات التبادل التجاري ستزداد في المستقبل، فإنها سترغب بإقامة استثمارات طويلة الأجل كما إن الوحدات الاقتصادية ستزيد من الاستهلاك أكثر في ظل اكتمال المعلومات وتكون استجابتها أقوى للاستهلاك والاستثمار، بينما تكون استجابتها أضعف للنتاج وانخفاض أولي في الميزان التجاري، أما في حالة المعلومات غير الكاملة فإن الناتج يزداد بعد الصدمة وهذه الزيادة تكون بشكل صغير ثم تتوسع بمرور الوقت، أما الاستثمار فإنه يزداد بعد الصدمة الدائمة وتكون استجابته بشكل كبير في البداية ثم تتناقص بعد ذلك وهذه الزيادة في الاستثمار تكون عكس الناتج القومي الإجمالي، في حين تكون الزيادة المبدئية في الاستهلاك قليلة ثم يتوسع بمرور الوقت، أما الميزان التجاري فإنه يتناقص في البداية بعد الصدمة نتيجة زيادة الاستثمار وزيادة الطلب على السلع الرأسمالية ثم يزداد في النهاية نتيجة زيادة الاستثمار.

الفصل السابع صدمات التجارة الخارجية

ثالثاً- من حيث نوع التأثير تقسم الصدمات التجارية الى:

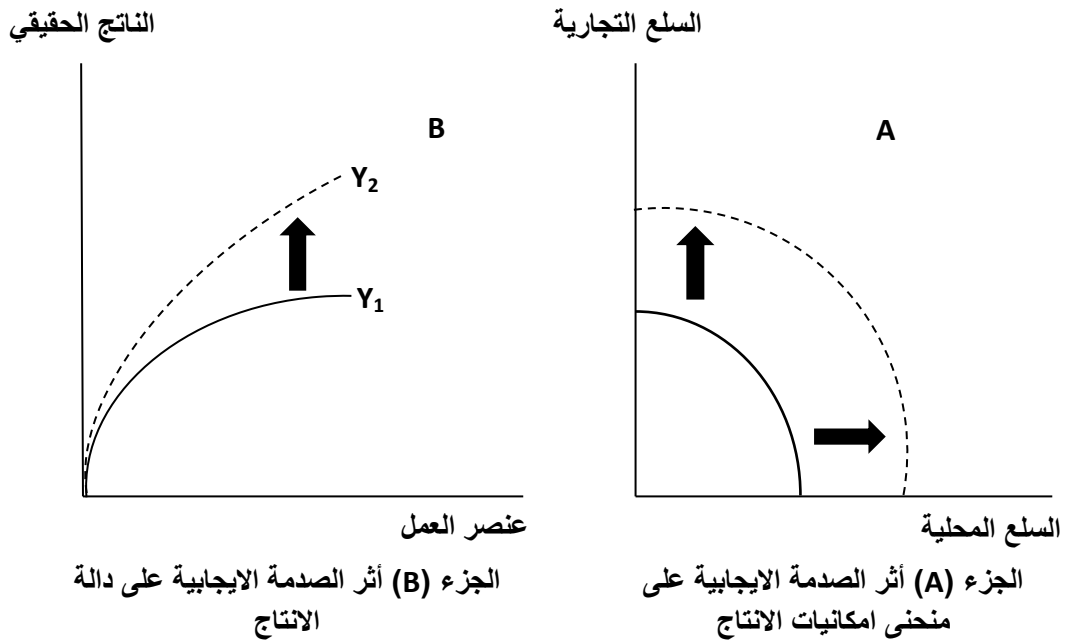
1- الصدمات الإيجابية:

ويقصد بها حصول زيادة إيجابية مفاجئة في الصادرات أو انخفاض سلبي مفاجئ في الاستيرادات أو الاثنين معاً، وفي حالة تعرض الاقتصاد الى صدمة إيجابية في معدل التبادل التجاري فإن التأثيرات تكون محايدة من ناحية توزيع الدخل، أي إن كل عامل إنتاجي سيستفيد من الصدمة الإيجابية، لأنه ليس هناك تغيرات في أرباح العمال النسبية بين السلع المنتجة محلياً، وفي هذا النوع من الصدمات عندما يستمر الطلب في الزيادة مع زيادة الأسعار الدولية، فإن صدمة معدل التبادل التجاري الإيجابية لا تُسبب اختلافات توزيعية بين المجموعات الاجتماعية والاقتصادية المختلفة (بالرغم من إن تلك التأثيرات قد تظهر إذا لم تحدث التأثيرات في الإنفاق على السلع غير القابلة للإتجار بها بشكل آني)، وهذه النتيجة تكون من قوة الصدمة لتغير في فرضية المستهلك النموذجي، فإذا افترض بأن السلع المصنعة تستعمل كمدخلات وليس للاستهلاك فقط، فإن نتيجة التغيرات النسبية المتساوية في أرباح العمال لن تستمر إذا لم يتصف الطلب الاستهلاكي بالمرونة، فمثلاً إذا كان الطلب على السلع المصنعة (غير التجارية) ذات مرونة دخل عالية فإن حصة الإنفاق في تلك السلعة سترتفع عند حدوث صدمة مؤاتيه في أسعار التصدير، والتي تعمل على زيادة المكاسب للعمال الماهرة، وفي مثل هكذا اقتصاد فإنه بعد حدوث صدمة إيجابية في سعر السلع الزراعية (السلع التجارية) يمكن للعامل في السلع المصنعة أن يحصل على منافع أكبر في الدخل، وتشبه الصدمات التجارية الإيجابية صدمات الإنتاجية لأنها تساعد الاقتصاد على زيادة الاستهلاك بشكل مستدام دون أي زيادة يقابلها في أسعار عوامل الإنتاج، ووفقاً لنظرية الدخل الدائم فأن بعض الأفراد سيزيدون من الاستهلاك وزيادة الطلب على السلع المصنعة مما يعمل على زيادة الاستيرادات مع تحسن الميزان التجاري، وأيضاً

الفصل السابع صدمات التجارة الخارجية

تعمل الصدمات التجارية الإيجابية الموقته على زيادة صافي الصادرات وتحسن الحساب الجاري عكس الصدمات الدائمة.

وأشارت العديد من الدراسات الاقتصادية الى أن الصدمات الإيجابية هي من العوامل التي تساعد في تحقيق النمو الذاتي، وتتوغل تلك الصدمات بين اكتشاف مورد طبيعي جديد أو ارتفاع في أسعار الصادرات أو انخفاض في أسعار الاستيرادات، إذ يمكن توضيح الصدمات الإيجابية من خلال الشكل البياني (1) الذي يوضح أثر اكتشاف الموارد الطبيعية أو التحسن التكنولوجي في القطاع الإنتاجي أو زيادة أسعار الصادرات على منحنى إمكانيات الإنتاج ودالة الإنتاج.



شكل (1) أثر الصدمة التجارية الإيجابية على منحنى إمكانيات الإنتاج ودالة الإنتاج

الفصل السابع صدمات التجارة الخارجية

يتضح من الشكل (1) في الجزء (A) منحنى إمكانيات الإنتاج، إذ يفترض في حالة الصدمة الإيجابية التي يكون مصدرها اكتشاف مورد جديد أو زيادة تدفق رؤوس الأموال الأجنبية إلى داخل الاقتصاد أو زيادة في عوائد الصادرات سينتقل منحنى إمكانيات الإنتاج نحو الخارج (الأعلى)، أي هناك علاقة طردية قوية بين الصدمة التجارية الإيجابية ومنحنى إمكانيات الإنتاج، وتظهر هذه العلاقة بشكل واضح عند الزيادة في قيمة الصادرات أو الانخفاض في قيمة الاستيرادات، أما الجزء (B) يُلاحظ فيه أثر الصدمة التجارية الإيجابية يكون طردي على الناتج الحقيقي، أي حدوث صدمة إيجابية يكون مصدرها زيادة الصادرات مثلاً ستعمل على انتقال منحنى الناتج الحقيقي نحو الأعلى إلى (Y_2) .

2- الصدمات السلبية:

يقصد بالصدمات السلبية حصول انخفاض مفاجئ في الصادرات أو ارتفاع مفاجئ في الاستيرادات أو الاثنين معاً، إذ أدى تدهور معدلات التبادل التجاري إلى انخفاض السعر النسبي للسلع القابلة للتصدير إلى السلع المستوردة ومن ثم التأثير على الإنفاق وتأثير على حركة الموارد، أي إن انخفاض أسعار التصدير نتيجة لانخفاض أسعار السوق العالمي لسلع التصدير يؤدي إلى انخفاض الثروة المحلية ومن ثم انخفاض الطلب على السلع التجارية وغير التجارية، وفي الاقتصادات الصغيرة يتم تحديد سعر العناصر التجارية في السوق العالمية ويكون العرض للسلع غير التجارية غير مرن في المدى القصير، لذا فإن سعر العناصر التجارية إلى السلع غير التجارية سينخفض ومن ثم سينخفض سعر الصرف الحقيقي، مما تقلل صدمة معدل التبادل التجاري الناتج الحدي للعامل في قطاع التصدير وتقل الموارد بعيداً عن قطاع السلع التجارية، ولكن في بعض الدول تكون مدة انتعاش النمو في الناتج الإجمالي قد تتبع صدمة معدل التبادل التجاري السلبية وفي دول أخرى لا تكون كذلك، وهناك بعض الحالات مثل بنغلادش عام (1980) تعرضت لصدمة سلبية في معدل

الفصل السابع صدمات التجارة الخارجية

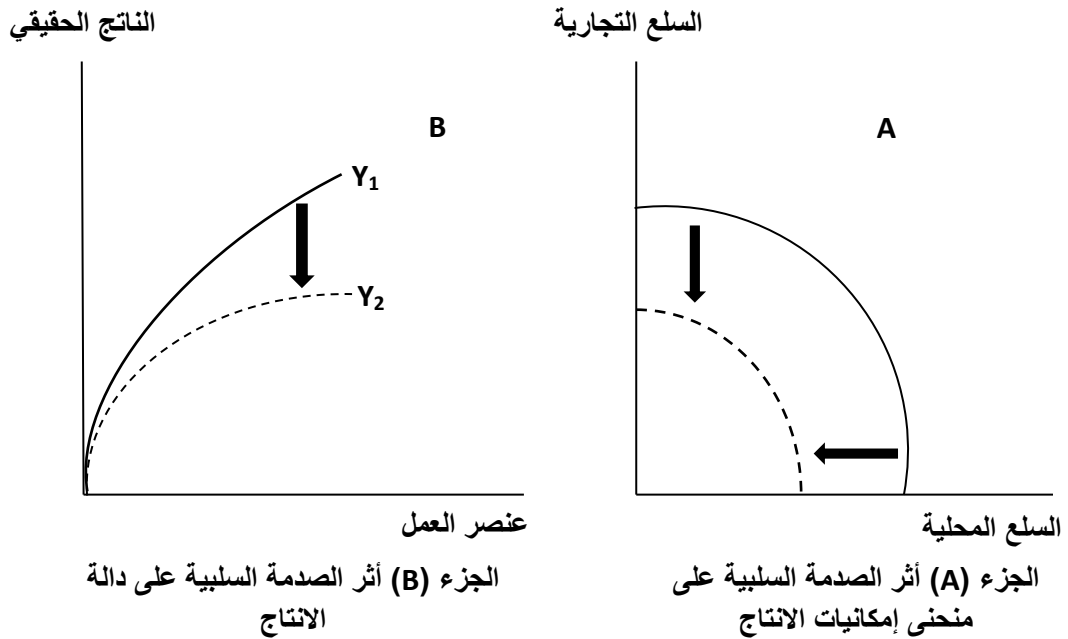
التبادل التجاري مصحوبة بتحسين نمو الدخل، وفي السعودية فإن الصدمة السلبية في معدل التبادل التجاري لعام (1986) أدت الى ازدهار بطيء في معدل النمو لاقتصاد البلد، إذ يوحي بأن التأثيرات الركودية لصدمة معدل التبادل التجاري ليست حتمية.

إذ يترتب على الصدمات التجارية السلبية آثار على المدى القصير والطويل، لذا يجب التخفيف من حدة الصدمة بالأجل القصير عن طريق زيادة التمويل والاقتراض من الجهات المانحة مثل صندوق النقد الدولي، وأيضاً التخفيف من حدة السياسات الاقتصادية، خاصة السياسة المالية على زيادة العجز المالي للتصدي لهذه الصدمات، من أجل الحفاظ على النشاط الاقتصادي وتوفير التمويل للسياسات الهيكلية، للسيطرة على الآثار التي تترتب على الصدمة في الأجل الطويل، وفي حالة كون الصدمة السلبية دائمة، فإن الطلب على السلع ذات مرونة الدخل المرتفعة سوف يتغير نحو الإنخفاض أكثر من الطلب على السلع الأخرى، مما يتسبب في تغير الأسعار النسبية أيضاً، أما إذا كانت الصدمة السلبية مؤقتة يمكن للمنتجين الاقتصاديين الاستفادة من المدخرات أو الاقتراض من أجل الحفاظ على مستوى استهلاكهم دون تغيير، فلن يتم ملاحظة أي اختلافات في الطلب على السلع، كما أن صدمات معدلات التبادل التجاري السلبية تقلل بشكل مباشر من الدخل الحقيقي والموارد المتاحة للاستثمار والاستهلاك، كما إن الدليل على الآثار السلبية لصددمات معدلات التبادل التجاري على النمو الاقتصادي قوي أيضاً، ومما له أهمية خاصة اكتشاف الآثار الثانوية للصددمات السلبية والتي تُقاس بأثر الصدمات في معدل التبادل التجاري وفي نمو الناتج المحلي الإجمالي الذي يكون كبيراً جداً، إذ وضح (Collier and Dehn) في عام (2001) إنه بالنسبة لعينة من الحالات التي بلغ فيها متوسط خسارة الدخل المباشر من صدمات أسعار التصدير السلبية (6.8%) من الناتج المحلي الإجمالي في عام الذي حدثت بها الصدمة، فإن فقدان الدخل من خلال قناة النمو المنخفض على مدى أربع سنوات بلغت

الفصل السابع صدمات التجارة الخارجية

حوالي (14%) من الإنتاج الأولي، وهذا هو التأثير الثانوي ويكون غير متماثل لأنه لم يتم العثور على صدمات أسعار إيجابية تؤدي إلى زيادة معدل النمو بشكل كبير.

وتتمثل بعض الصدمات التجارية السلبية بانخفاض السعر العالمي لأحد السلع الرئيسية المصدرة، أو ارتفاع في سعر السلع المستوردة، كما حصل في عقد السبعينات عندما ارتفعت أسعار النفط العالمية بالنسبة للدول المستوردة، ما أدى إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج وانخفاض الإنتاج وزيادة المستوى العام للأسعار، وزيادة معدلات البطالة، ويمكن توضيح أثر الصدمات التجارية السلبية على منحنى إمكانيات الإنتاج وكذلك على دالة الإنتاج بالشكل (2).



شكل (2) أثر الصدمة التجارية السلبية على منحنى إمكانيات الإنتاج ودالة

الفصل السابع..... صدمات التجارة الخارجية

يوضح الشكل (2) في الجزء (A) تأثير الصدمات التجارية السلبية على منحني إمكانيات الإنتاج، إذ تؤدي الصدمة التجارية السلبية التي يكون مصدرها انخفاض في قيمة الصادرات أو زيادة في قيمة الاستيرادات إلى انخفاض منحني إمكانيات الإنتاج والانتقال نحو الداخل (الأسفل)، أي هناك علاقة طردية بين الصدمات السلبية ومنحني إمكانيات الإنتاج، أما الجزء (B) يبين أثر الصدمة التجارية السلبية على دالة الإنتاج، فيلاحظ إن انخفاض أحد مصادر الدخل الرئيسية مثل إيرادات الصادرات نتيجة انخفاض أسعار النفط بالنسبة للدول الريعانية التي تعتمد على النفط بنسبة كبيرة في صادراتها يؤدي إلى انخفاض دالة الإنتاج والانتقال إلى الأسفل من (Y_1) إلى (Y_2) .

رابعاً- من حيث سبب حدوثها تقسم الصدمات التجارية إلى:

1- الصدمات الموسمية:

هي تقلبات قصيرة الأجل تصيب ميزان المدفوعات خلال موسم معين من السنة، إذ يظهر هذا النوع من الصدمات في الدول التي تصدر المواد الأولية والسلع الزراعية والتي تقوم بتصديرها خلال موسم معين من السنة، والدول المعتمدة على السياحة، إذ تعوض زيادة الصادرات في مدة معينة النقص الحاد الذي يحدث في فترات أخرى.

2- الصدمات الدورية:

تتمثل في التقلبات التي تتعرض لها الاقتصادات المفتوحة المعتمدة بشكل رئيسي على التجارة الخارجية وبنسبة كبيرة من الناتج المحلي الإجمالي، إذ يتعرض الاقتصاد العالمي بين الحين والآخر لفترات من الازدهار والركود، ففي حالة الازدهار يؤدي إلى زيادة الطلب على السلع والخدمات المستوردة من العالم الخارجي وهذا بدوره يساهم في ازدهار اقتصاد الدول المصدرة، ويحدث العكس في حالة الركود الاقتصادي.

الفصل السابع صدمات التجارة الخارجية

3- الصدمات العارضة (العشوائية):

تحدث هذه الصدمات اختلالاً في التوازن الاقتصادي الخارجي للبلد نتيجة لظروف طارئة لا يمكن توقعها، ومن الأمثلة عليها الكوارث الطبيعية كالزلازل والفيضانات والآفات الزراعية التي تصيب المحاصيل الزراعية والحروب التي تعمل على تخريب وتعطيل معظم المشاريع الاقتصادية المهمة ويترتب على ذلك نقص في الصادرات وزيادة الاستيرادات، وهذا النوع من الصدمات يكون مؤقت ويزول بزوال الأسباب المؤدية لها.

4- الصدمات الهيكلية:

هي الصدمات الناتجة عن التغير الهيكلي للطلب الخارجي أو الداخلي على السلع وتحوله من قطاعات معينة الى أخرى، وهذا النوع من الصدمات يرتبط بشكل كبير بهياكل الإنتاج والدخل والتوظيف في الاقتصاد المحلي ولا تزول الا بحدوث تغير هيكلي في هذه القطاعات، ويُعد تحول الطلب من الفحم الى النفط في توليد الطاقة، أو تحول الطلب على العملة الأجنبية بدلاً من العملة المحلية بسبب عدم الاستقرار الاقتصادي الداخلي من الأمثلة عليها.

النظريات المفسرة لصددمات التجارة

هناك عدد من النظريات الاقتصادية التي تفسر السبب المنطقي وراء التباين في أسعار السلع التجارية التي تؤدي إلى اختلال التوازن في معدل التبادل التجاري، ومن أهم هذه النظريات هي:

أولاً- نظرية سنجر - بريبش:

استلهم سنجر عام (1950) فكرته من جون مينارد كينز بأن العديد من أسعار السلع الأساسية تأخذ بالانخفاض على المدى الطويل، وأشار إلى أن التقدم التقني يحسن من

الفصل السابع صدمات التجارة الخارجية

عملية التصنيع من خلال ارتفاع أسعار منتجاتها، في حين أن أسعار المواد الغذائية والمواد الخام ستتخفض بسبب عدم وجود تقدم تقني فيها، وأشار سنجر إلى أن السلع الأولية التي تصدرها الدول النامية تتميز بانخفاض الأسعار ومرونة الدخل، فعندما ينخفض السعر أو يزداد الدخل يزداد الطلب على المواد الغذائية والمواد الخام قليلاً وإن السلع المصنعة تتحرك عكس ذلك، وهذا يعني إن الدولة التي تعتمد على تطوير صادراتها من المنتجات الأولية ستواجه انخفاض في القوة الشرائية مقارنة بالسلع الصناعية التي يمكن الحصول عليها من الاستيرادات ومن ثم تدهور معدل التبادل التجاري للدولة.

بينما توقع (Prebisch) عام (1950) إمكانية تحويل المكاسب من التجارة في الدول المتقدمة إلى أرباح وأجور ثابتة، ومن ثم يحاول العمال الحصول على جزء من هذه الأرباح، وهذا مصاحب للصراع الذي ينشأ بين رواد الأعمال وموظفيهم مما يجعل النقابات العمالية تتدخل في الدول المتقدمة، بينما العمال في الدول النامية هم في الغالب غير منظمين وهذا يمنعهم من الحصول على زيادة في الأجور مقارنة مع تلك الموجودة في الدول الصناعية، وبالرغم من أن تغير الأسعار في الأسواق العالمية دورية فإن معدلات التبادل التجاري لا تتغير بشكل دوري، ولاحظ (Prebisch) أن انخفاض الأرباح في الدول النامية بنفس الطريقة التي أرتفع بها في الدول المتقدمة، فلن يكون هناك سبب لهذه الحركة غير المتكافئة (عدم المساواة في الحركة الدورية للأسعار بين الدول المتقدمة والنامية)، وهذا يعني إن التجارة قد تؤدي إلى نقل الموارد من الدول المصدرة إلى الدول المستوردة، وقد يشكل التبادل الدولي نشاطاً غير متكافئ بشكل أساسي يجمع الثروات في أحد أطراف العالم بينما يؤدي في نفس الوقت إلى الفقر والعجز في الطرف الآخر، وقد لاحظ (Hermele, 2010) أن ما يسمى بمكاسب الإنتاجية والتي كانت أعلى في التصنيع، كان من المتوقع أن تؤدي

الفصل السابع صدمات التجارة الخارجية

إلى تحسين معدل التبادل التجاري للدول المنتجة للمنتجات الأولية (المواد الخام) بل يحدث العكس.

ثانياً- نظرية المرض الهولندي:

تم صياغة هذا المصطلح في عام (1977) في مجلة "الإيكونوميست" البريطانية، ويقصد به التأثير السلبي لقطاع الصناعة التحويلية في هولندا نظراً لاكتشاف الغاز الطبيعي في الستينيات، الأمر الذي جعل الاقتصادي "جوزيف ستغلز" الحائز على جائزة نوبل عام (2001) يحذر الاقتصادات من الاعتماد على الموارد الطبيعية فقط، لأنه يخلق في رأيه بلداناً غنية وشعباً فقيرة، وهذا جوهر الإصابة بالمرض الهولندي، إذ يؤثر هذا المرض على الاقتصاد بطريقتين: الأولى، عن طريق التسبب في انتقال المواد من قطاع لآخر في الاقتصاد، ونتيجة لذلك تزداد الأجور وهذا يميل إلى جذب القوى العاملة للقطاع المنتعش، والثانية عن طريق أثر الإنفاق الذي يزيد من سعر الصرف الحقيقي لعمله البلد، مما يؤدي إلى زيادة الدخل وزيادة الاستيرادات، ومن ثم إضعاف القدرة التنافسية الدولية للقطاعات الأخرى القابلة للتداول، ويرجع ذلك إلى تأثير مزاحمة الصادرات القائمة على الموارد من الصادرات السلعية، مما يجعل البلد يعاني من موقف محرج وانخفاض في عملية التصنيع.

ارتبط مصطلح الصدمات الخارجية بكافة أنواعها بالمرض الهولندي نتيجة تناول نظرية المرض الهولندي آثار هذه الصدمات التي يتعرض لها الاقتصاد من إعادة تخصيص وتوزيع عناصر الإنتاج بين القطاعات المختلفة، وإن أوجه الربط بين الصدمات التجارية الإيجابية والتصنيع هو ارتفاع قيمة العملة الحقيقية للبلد، وهذا الارتفاع يعمل على خفض سعر الصرف وتوسيع قطاع التجارة على حساب قطاع الصناعة، عندما تستخدم الدولة هذه الصدمة الإيجابية في شراء المزيد من السلع المحلية التجارية وهذا أشبه بالمرض الخبيث،

الفصل السابع صدمات التجارة الخارجية

ووفقاً لنظريه المرض الهولندي فإن الصدمات التجارية الإيجابية تنقل الموارد بعيداً عن القطاعات المنتجة للسلع التصديرية غير المزدهرة نتيجة لتأثير زيادة الإنفاق، إذ أن هذا الدخل الإضافي ينظر إليه على أنه دائم، ومن ثم يزيد الاستهلاك بمقدار زيادة الدخل، وهذا الإنفاق الإضافي يعمل على رفع الأسعار النسبية في القطاعات ذات الإنتاج غير القابل للتصدير ومن ثم يقوم بتشغيل هذه الموارد خارج القطاعات المنتجة للسلع التصديرية غير المزدهرة، فمثلاً إذا كانت الصدمة التجارية مؤقتة وعابرة ولم يتم ادراكها، فإن انتقال الموارد الى قطاعاتها الأصلية سيكون مكلفاً، وإن الأداء الاقتصادي سيكون في حال أفضل لو كانت هناك معرفة تامة بالمستقبل، ولا يوجد سبب للاعتقاد بأن أخطاء توجيه الموارد ستزيد كرد فعل لحاله الصدمات التجارية عن أي حالة أخرى، والجدل المبني عن حدوث التعلم بالممارسة في القطاعات غير المزدهرة التي تنتج سلع مصدرة نحو الخارج أو تولد وفورات خارجيه في هذا القطاع لا يتعلق بالصدمة في حد ذاتها، ولكنه يشكل سبباً لتفضيل هذا القطاع في كل الظروف بدلاً من حمايته من آثار المرض الهولندي.

ثالثاً- نظرية ازدهار قطاع التشييد:

تجمع هذه النظرية بين نظرية المرض الهولندي المقسمة للقطاعات الى تصديرية وغير تصديرية، والتحليل الزمني الذي يفصل بين السلع الاستهلاكية والأصول، إذ تولد الصدمات التجارية الإيجابية زيادة غير متكافئة في الطلب على الأصول، وبعض هذه الأصول هي سلع غير تصديرية مثل المباني والبنى التحتية، لذلك فإن الزيادة في الطلب على السلع الاستهلاكية غير التصديرية أقل مما هو متوقع في إطار نظرية المرض الهولندي (يمكن أن تكون الزيادات صفر إذا تم التعامل مع الازدهار على أنه مؤقت)، بينما ارتفاع الطلب على السلع الرأسمالية غير التصديرية يمكن أن يكون كبيراً جداً، والقطاع الذي ينتج تلك السلع (قطاع التشييد) هو المستفيد الرئيسي من تلك الصدمات، فازدهار قطاع

الفصل السابع صدمات التجارة الخارجية

التشييد يمكن أن يكون أكثر وضوحاً من ازدهار قطاع التصدير، وبما إن رأس المال يُعد غير قابل للتصدير، فأسعار السلع الرأسمالية سترتفع كنتيجة لزيادة الاستثمار، وهذا الارتفاع يؤدي الى إعاقة الاستثمارات الأخرى، وعند توفر الأصول الأجنبية ميزة حماية القيمة الحقيقية لمدخرات الأرباح المفاجئة، إذ يمكن الاحتفاظ بها في الخارج ثم ارجاعها مرة أخرى عندما تنخفض أسعار السلع الرأسمالية، وإذا كانت الأرباح المفاجئة الضخمة قصيرة المدى سيكون الحل الأمثل هو الاستمرار في الاستثمار المحلي بعد نهاية ازدهار تلك السلع، والأصول الأجنبية المعادة الى البلد تستخدم بعد ذلك في تمديد مدة ازدهار الاستثمارات على مدى مدة أطول مما تحققه ازدهار الأرباح المدخرة ومن ثم رفع كفاءة الاستثمار المحلي، وهذا الدور للأصول الأجنبية هو أحد الطروحات النظرية المفسرة لهذه النظرية.

ويلحظ أن ازدهار قطاع التشييد يكون في حالة الصدمة التجارية الإيجابية الدائمة، وإذا كانت السلع الرأسمالية مرتبطة بقطاع بعينه، ففي حالة الازدهار يكون أثر الإنفاق برفع الإنتاجية الحدية لرأس المال في قطاع إنتاج السلع الاستهلاكية غير التصديرية، وعندما يحتاج الاستثمار الى سلع رأسمالية غير تصديرية فهذا سينعكس في ازدهار قطاع التشييد، أما في حالة الصدمة الدائمة السلبية سيكون هناك حافز على الاستثمار ولكن في قطاع السلع القابلة للاستيراد، وهذا يوضح أهمية إدراك طبيعة الصدمة ومدى ارتباط الأسواق المحلية بأسواق رأس المال العالمية، فإذا تم التعامل مع الصدمة على أنها صدمة دائمة فلا داعي للاستثمار كاستجابة لتلك الصدمة، أما إذا نظر إليها على إنها مؤقتة سيكون هناك ادخار للأرباح المفاجئة، ولن يكون هناك ازدهار في قطاع التشييد الى الحد الذي يؤدي الى استثمار تلك المدخرات في الخارج، ويلحظ أنه خلال ازدهار قطاع التشييد، فإن الأسعار النسبية للسلع الاستهلاكية غير التصديرية يمكن أن ترتفع بالنسبة الى أسعار السلع التصديرية، حتى لو لم يرتفع الإنفاق الاستهلاكي، وذلك نتيجة لسحب الموارد من قطاع

الفصل السابع صدمات التجارة الخارجية

السلع الاستهلاكية غير التصديرية الى قطاع التشييد، وفي هذه الحالة ستظهر أعراض المرض الهولندي بدون أثر الإنفاق.

آثار الصدمات التجارية في بعض المتغيرات الاقتصادية الكلية

إن الصدمات التجارية بأنواعها (الإيجابية والسلبية) لها آثار اقتصادية مباشرة وغير مباشرة، فبالنسبة للكوارث الطبيعية يكون التأثير المباشر عادة من خلال الأضرار التي تلحق بمخزونات رأس المال المادي والبشري وفي بعض الحالات في الناتج، في حين إن التأثير المباشر للصدمة التجارية يكون على دخل كل من القطاعين الخاص والعام، كما أن للصدمة تأثيرات غير مباشرة يتردد صداها في جميع أنحاء الاقتصاد ويمكن أن تؤثر على الناتج والاستثمار وأرصدة الاقتصاد الكلي والديون والفقر، إذ يعتمد مسار الأثر وحجمه على طبيعة الصدمة وحجمها ومدتها وهيكل الاقتصاد، وتعتمد آثار الصدمة أيضاً على التدابير المتخذة مسبقاً للتخفيف من الأثر، واستجابة سياسات الحكومة للصدمة، ومقدار وشكل المساعدة الخارجية المطلوبة، ويمكن توضيح آثار الصدمات التجارية الإيجابية والسلبية في بعض المتغيرات الاقتصادية الكلية كالآتي:

أولاً- أثر الصدمات التجارية في الناتج المحلي الإجمالي

تعد الصادرات تصريفاً للسلع المنتجة محلياً الى الأسواق الدولية مقابل الحصول على الدخل المرتفع عن الدخل الذي تباع به السلع داخل الدولة، إذ إن زيادة الصادرات يعني وجود طلب خارجي على السلع المحلية مما يترتب عليه زيادة تشغيل عوامل الإنتاج المحلية واستغلال الموارد المعطلة وزيادة الدخل القومي، وبما إن الصدمات التجارية لها تأثير على منحني العرض، فعند حصول صدمة تجارية إيجابية يؤدي ذلك الى انتقال منحني العرض

الفصل السابع صدمات التجارة الخارجية

الى جهة اليمين، أي حصول زيادة في الناتج المحلي الإجمالي والاستهلاك والإنفاق الحكومي والاستثمار وانخفاض مستويات الأسعار.

أما في حالة حصول صدمة تجارية سلبية فإنها تؤدي إلى انخفاض مباشر في الناتج القومي الحقيقي والموارد المتاحة للاستثمار والاستهلاك وارتفاع مستوى الأسعار، إذ تؤكد العديد من الدراسات على وجود علاقة طردية بين الصدمات التجارية خاصة صدمات الصادرات والناتج المحلي الإجمالي، ولا سيما في الدول التي تعتمد على الصادرات النفطية كمورد أساسي، كما إن الأدلة على الأثر السلبي للصدمات التجارية على النمو الاقتصادي قوية أيضاً، فمثلاً في دراسة لصندوق النقد الدولي في مجموعة دول أفريقية مختارة، تبين إن وجود صدمة سلبية في معدلات التبادل التجاري يؤدي إلى انخفاض الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في عام الصدمة والعام الذي يليه، ففي دولة زيمبابوي إذ تقلص الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي بنسبة (8%) في عام الصدمة، نظراً لاعتمادها بشكل كبير على الزراعة وانخفاض الناتج الإجمالي بنسبة (23%) في العام الثاني من حدوث الصدمة، وبالنسبة للدول الأخرى كأوغندا ومالي تشير الدراسة إلى إن انخفاض الناتج المحلي خلال مدة الصدمة (العام الأول) بلغ في المتوسط (3.5%) و(1.8%) من الناتج المحلي الإجمالي سنوياً لأوغندا ومالي على التوالي، وكانت الخسارة التراكمية الضمنية كبيرة بشكل خاص بالنسبة لأوغندا إذ استمرت أسعار الصادرات المنخفضة لمدة ستة أعوام، كما وتشير نتائج الدراسة إلى إن الصدمات السلبية تسهم في زيادة معدل الفقر ما لم يكن هناك نمو اقتصادي قوي أو بعض شبكات الحماية الموجهة بشكل جيد لتعويض تأثير الصدمات.

الفصل السابع..... صدمات التجارة الخارجية

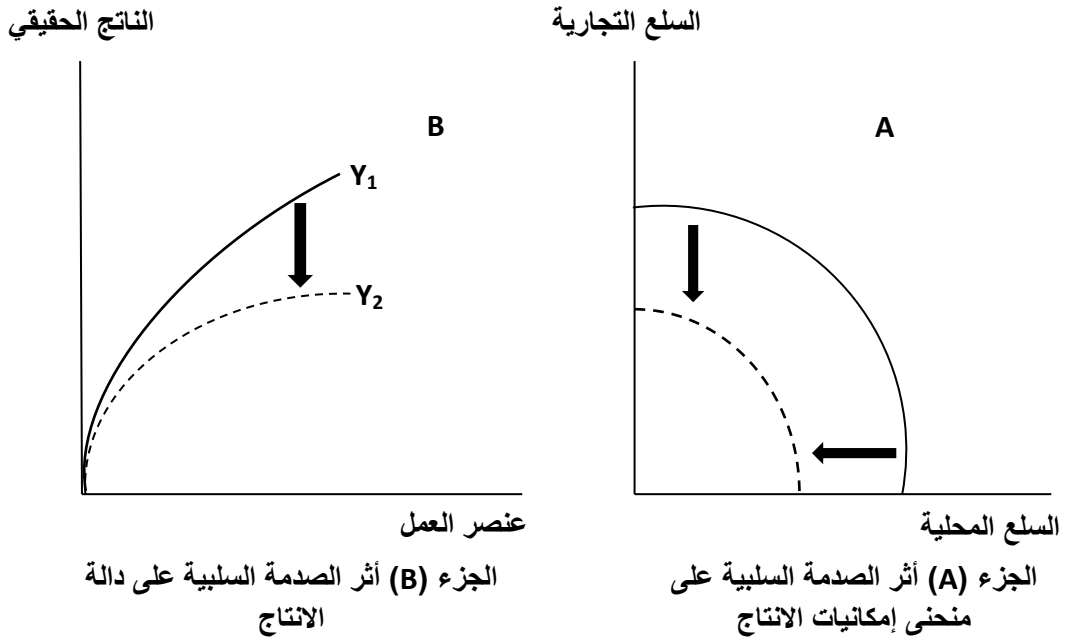
ثانياً- أثر الصدمات التجارية في التضخم

تختلف استجابة السياسات الاقتصادية المطبقة في الدول المصدرة للنفط عن استجابة الدول المستوردة له، إذ إن حجم الصدمة الخارجية يكون أكبر في الدول المصدرة للنفط كنسبة من اقتصادها، ويعود السبب في ذلك الى مدى مساهمة القطاع النفطي في تمويل الإيرادات العامة للدولة، ويعد التضخم من أكثر المشاكل الاقتصادية التي تواجه المجتمعات سواء على مستوى الدول النامية أو المتقدمة لما يحدثه من تأثيرات خطيرة في المجتمعات، فعادة ما يقصد التضخم بأنه الارتفاع المستمر في المستوى العام للأسعار ولمدة طويلة من الزمن، ومن آثار التضخم الاقتصادية هو ارتفاع مستوى الأسعار والتي تؤثر بدورها على مستوى المعيشة، وكذلك تؤثر على أسعار الصادرات والميزان التجاري في المجتمع، إذ يُلاحظ في حالة الصدمات التجارية السلبية يزداد التضخم، وهذا يعمل على رفع الأسعار داخل الدولة فتؤدي الى ارتفاع أسعار الصادرات في السوق العالمي مما تفقد السلع المحلية ميزتها التنافسية في هذه الأسواق فيقل الطلب عليها وتنخفض قيم الصادرات، وفي نفس الوقت فإن ارتفاع أسعار السلع المحلية داخل الدولة يزيد من الإقبال على السلع المستوردة التي تصبح أرخص من المنتجات المحلية فتزداد قيم الاستيرادات مما يؤدي الى عجز في الميزان التجاري بسبب انخفاض قيم الصادرات وارتفاع قيم الاستيرادات، أما في حالة الصدمات التجارية الإيجابية فإن منحنى العرض الكلي ينتقل الى اليمين وتنخفض الأسعار ويزداد الإنتاج مما يزيد من قيمة العملة المحلية وينخفض التضخم ويقل الطلب على الاستيرادات وتزداد صادرات الدولة.

يختلف أثر الصدمة التجارية في التضخم باختلاف المدة الزمنية، فالصدمة التجارية السلبية المؤقتة تسبب ارتفاع مؤقت في الأسعار ومن ثم ارتفاع مؤقت في التضخم، وعندما

الفصل السابع صدمات التجارة الخارجية

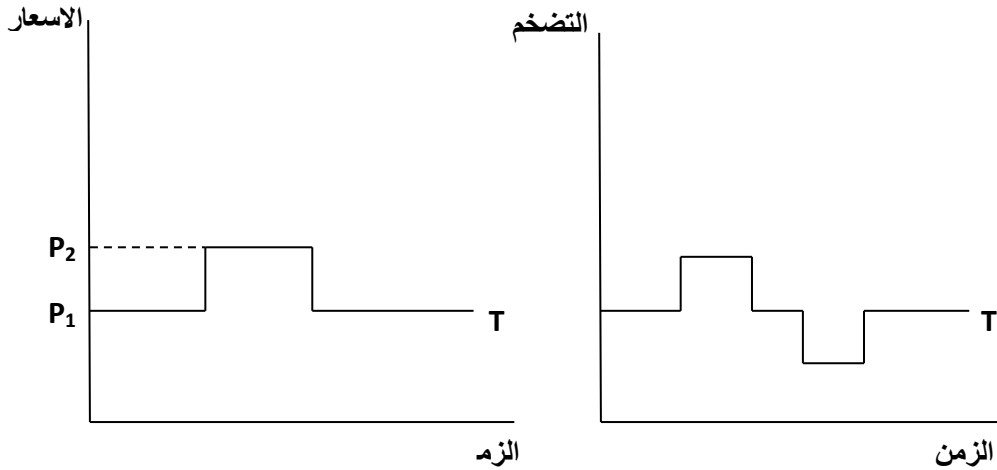
تعود مستوى الأسعار الى وضعها السابق فإن التضخم يعود الى مستواه السابق ويهبط دون ذلك كما موضح في الشكل (3).



الشكل (2) أثر الصدمة التجارية السلبية المؤقتة على منحنى إمكانيات الانتاج

يبين الشكل (3) في حالة صدمات العرض المؤقتة بكافة أنواعها لا يتطلب الأمر اللجوء إلى السياسات الاقتصادية لمعالجة التضخم، لأن التضخم ينحسر تلقائياً بعد انقضاء أسبابه المؤقتة، وليس هناك حاجة لاستخدام إجراءات أو سياسة تصحيحية، أما في حالة الصدمات الدائمة السلبية فإن الأسعار ترتفع وتستقر عند مستوياتها المرتفعة، وتبعاً لذلك يتصاعد التضخم في مدة الصدمة ثم يعود الى مستواه السابق ليستقر هناك دون أن ينخفض الى أقل من ذلك المستوى وهنا يجب أن تتدخل السلطات الاقتصادية لمعالجة مشكلة التضخم والشكل (4) يوضح ذلك.

الفصل السابع صدمات التجارة الخارجية



الشكل (3) أثر الصدمة التجارية السلبية المؤقتة على التضخم

ويلاحظ أن الدول التي تعاني من الصدمات التجارية السلبية تشهد ارتفاعاً في التضخم، وما حدث في البرازيل خير مثال على ذلك عندما ارتفع معدل التضخم الى أقل من (50%) في أواخر السبعينيات ثم إلى أكثر من (200%) في عام (1984)، وكانت هذه الزيادة أقل حدة من تلك التي عانى منها المدينون الآخرون في أمريكا اللاتينية.

ثالثاً- أثر الصدمات التجارية في البطالة

تواجه الاقتصادات النامية عادة تقلبات كبيرة في أسعار السلع التي تصدرها، وهذه التقلبات تسهم في زيادة التقلب في الناتج المحلي الإجمالي، إذ خلصت العديد من الدراسات إلى أن الصدمات التجارية التي تمثل سعر الصادرات بالنسبة لسعر الاستيرادات يمكن أن تمثل نصف تقلبات الناتج في الدول النامية، وأن الدول المنخفضة الدخل تتعرض الى مجموعة واسعة من الصدمات الخارجية، وخاصة الصدمات التي تحدث في معدل التبادل

الفصل السابع..... صدمات التجارة الخارجية

التجاري مثل تغير الطلب على الصادرات، وبما إن للصدمات التجارية السلبية أثر كبير على مؤشرات البطالة كون إن معظم الصادرات السلعية في الدول النامية هي موارد أولية تنتج من قبل المزارعين، وإن أي انخفاض في أسعار الصادرات يؤدي الى انخفاض في دخول المزارعين المنتجين لهذه السلع ومن ثم انخفاض مستوى المعيشة وأحياناً يؤدي الى الانجراف بهم الى الفقر والتي يصعب الخروج منها، ومن جهة أخرى فإن أغلب الفقراء هم من الطبقة الريفية وإن أي انخفاض في أسعار السلع الزراعية من شأنه أن يزيد وبشكل حاد من معدل البطالة.

وهناك أثر على معدلات البطالة، إذ تؤدي الصدمات السلبية الى فقدان الأفراد والأسر لوظائفهم، ومن ثم انخفاض دخل الفرد وفقدانه لأصوله المادية، مما يدفع الأفراد الى الدخول في حلقة الفقر، وقد يكون بسبب انخفاض الإنفاق الحكومي نتيجة انخفاض عوائد الصادرات، وهذا الانخفاض في الإنفاق يكون ذو تأثير كبير على الأسر وخصوصاً الأسر القريبة من خط الفقر، أما الصدمات الإيجابية التي تحدث في الدول النامية فإنها لا تؤدي بالضرورة الى زيادة معدلات النمو الاقتصادي حتى في الأمد الطويل، بسبب ضعف المؤسسات الإنتاجية الموجودة داخل البلد، فضلاً عن أغلب الدول النامية تكون الصدمات التجارية المصدر الرئيسي للصدمات الخارجية، وفي دراسة لقياس أثر الصدمات الكلية الخارجية والمحلية في سوق العمل المصري خلال المدة (1980-2014)، توصلت هذه الدراسة الى أن أثر الصدمات الخارجية التجارية يكون كبير على البطالة، وإن الصدمات السلبية التي تحدث في أسعار النفط العالمية تعمل على ارتفاع معدلات البطالة في الأجل الطويل، وإن الصدمات الإيجابية التي تحدث في الصادرات تعمل على انخفاض معدلات البطالة في الأجل القصير.

الفصل السابع صدمات التجارة الخارجية

رابعاً- أثر الصدمات التجارية في الإنفاق العام

إن إيرادات الدولة الناتجة عن التجارة الخارجية سواءً بشكل مباشر أو غير مباشر تعد من أهم سمات القطاع المالي في العديد من الدول النامية، وينتج هذا عن هيمنة التجارة الخارجية على اقتصادات هذه الدول وضعف قدرتها الإدارية، مما يجعلها تعتمد بشكل كبير على الضرائب المفروضة على التجارة الخارجية، لأنه يمكن إدارتها بسهولة، لذلك في الدول النامية شديدة الانفتاح يمكن أن تنتقل الصدمات التجارية بشكل مباشر إلى القطاع المالي وخاصة الإنفاق العام، أما في الدول النامية التي تعتمد على حصة صادراتها من النفط الخام مثلاً تصبح الحكومة أكثر اعتماداً على إيرادات الصادرات النفطية في تمويل الإنفاق العام، وفي حالة حدوث صدمة تجارية سلبية ناتجة عن انخفاض أسعار النفط الخام تصبح الإيرادات الحكومية المحلية أقل بكثير من الإنفاق الحكومي، ومن ثم تلجأ الحكومة إلى خفض الإنفاق العام وتمويل عجز الإيرادات المحلية في تمويل الإنفاق الحكومي بالسحب من احتياطات البنك المركزي من النقد الأجنبي، أو بتحويل أصول أجنبية إلى عملة محلية، أو الاقتراض المباشر المحلي من البنك المركزي في حالة الصدمات المؤقتة، وهذا سيحد من إمكانية تمويل عجز الموازنة من خلال زيادة الإيرادات الضريبية المحلية، وإن أي إجراء من هذا النوع سيفاقم كثيراً من حدة الدورة الاقتصادية، وفي حالة حدوث الصدمات التجارية الإيجابية فإنها تعمل على زيادة الإنفاق العام، إذ تقوم الدول بزيادة الإنفاق وهذا يؤدي إلى زيادة استهلاك الأفراد أكثر من السابق، ويقوم الأفراد بزيادة طلبهم على السلع وادخار جزء من دخلهم المرتفع لمواجهة الصدمات السلبية.

كذلك تعتمد الدول النامية في تمويل الإنفاق العام على إيرادات صادرات المواد الأولية، فينتج عن هذا الإنفاق زيادة في عرض النقد لتعادل العجز في الإيرادات المحلية عن الإنفاق الحكومي الكلي، بصورة تجعل الإنفاق الحكومي المحدد الرئيسي لمعدلات نمو

الفصل السابع صدمات التجارة الخارجية

السيولة محلياً، لذا نجد أنه في حالة تزايد الإنفاق الحكومي مع نمو إيرادات صادرات السلع الأولية يسبب حدوث ارتفاع كبير في أسعارها وتتوسع السيولة بشكل كبير مما يتسبب في تزايد الضغوط التضخمية، وفي حالة تراجع الإنفاق الحكومي نتيجة انخفاض إيرادات الصادرات، ينتج عن ذلك شحاً في السيولة المحلية وتخفض معه قدرة البنوك على الاقتراض وترتفع معدلات الفائدة بصورة تقاوم من حدة الدورة الاقتصادية السلبية، دون أن تملك الدولة قدرة تذكر على حل مشكلة نقص السيولة المحلية في ظل اضطرابها الى تخفيض الإنفاق الحكومي وتقاوم مشكلة عجز الميزان التجاري، أما الصدمات الإيجابية التي تتعرض لها اقتصادات الدول النامية المعتمدة على صادراتها من الموارد الأولية لا يترتب عليها تأثير إيجابي كبير على معدلات النمو الاقتصادي، وذلك بسبب إن جزء كبير من النمو الهائل يوثر بقوة على النشاط الاقتصادي، وأيضاً اضطراب هذه الدول الى إتباع سياسة تقشفية تقاوم من حدة المشكلات الاقتصادية التي تواجهها.

من المعلوم إن زيادة حصة الصادرات تؤدي الى زيادة الناتج المحلي الإجمالي وقد تؤدي الى زيادة الإنفاق القومي فيزداد الطلب على السلع والخدمات ويكون هذا دافع للمستثمرين على زيادة استثمارهم وهو ما قد يسفر في النهاية عن انتعاش الاقتصاد القومي بصفة عامة والعكس صحيح في حالة انكماش حصة الصادرات.

خامساً - أثر الصدمات التجارية في الإيرادات العامة

أيقنت دول العالم نتيجة تجاربها الطويلة في إدارة الاقتصاد الكلي بأنه لا مخرج من حلقة الفقر والنهوض بمفاصل الاقتصاد القومي وجعل الخطط التنموية سواء كانت اقتصادية أم اجتماعية موضع التطبيق العملي إلا من خلال تنويع مصادر الإيرادات العامة، ويكون هذا التنويع من خلال تنمية مصادرها التقليدية أو إيجاد مصادر تمويل جديدة، إذ تحتاج

الفصل السابع صدمات التجارة الخارجية

الدول النامية الى الإيرادات العامة لتمويل نفقاتها ودفع عجلة التنمية الى الأمام، وإن حرية التجارة الخارجية تؤثر على الإيرادات التي يكون مصدرها الضرائب الكمركية للعديد من الدول ولكن هذه التأثير يختلف من دولة لأخرى، فيقصد بالإيراد العام بأنه كافة الأموال التي تحصل عليها الدولة من مصادرها المختلفة سواء كانت سيادية أو من أنشطتها الاقتصادية أو من مصادر خارجية كالقروض والمنح والهبات، وتعد الصادرات من أهم المصادر للإيرادات وخاصة في الدول الريفية.

ونظراً للارتباط المباشر بين الإيرادات العامة وكل من الصادرات والاستيرادات، فإن حدوث أية صدمة في الصادرات والاستيرادات ستؤثر على الإيرادات العامة، ففي حالة حدوث صدمة تجارية إيجابية يكون مصدرها زيادة قيم الصادرات بنسبة معينة مع بقاء الاستيرادات على حالها أو انخفاضها سيعمل ذلك على زيادة الإيرادات العامة، وفي حالة حدوث الصدمات التجارية السلبية ستعمل هذه الصدمات على انخفاض الإيرادات العامة، أي يُلاحظ إن هناك علاقة إيجابية قوية بين الصدمات التجارية ومتغير الإيرادات العامة، وفي حالة الصدمات الإيجابية إذا قامت الدولة بضخ هذه الأموال عن طريق المشاريع الاستثمارية وكذلك عن طريق برامج الرعاية الاجتماعية فهذا يعمل على إرتفاع معدلات التضخم، ويختلف أثر الصدمات التجارية في الدول المتقدمة عن الدول النامية، ففي الدول المتقدمة يكون القطاع المالي غير مرتبط بشكل مباشر بقطاع التجارة الخارجية، وحدث صدمة تجارية لن يؤثر بشكل مباشر على المتغيرات المالية، ولكن قد يظهر هذا التأثير نتيجة رد فعل تغير السياسات الاقتصادية من قبل الحكومة، فمثلاً الصدمة التجارية السلبية للدول المستوردة للنفط عام (1974) أدت الى انخفاض الدخل الحقيقي للدول الصناعية مما دفع الحكومة الى تغير السياسات الاقتصادية وزيادة الإنفاق عن طريق تقديم الإعانات الى الأسر الفقيرة، أما الدول النامية فأن تأثير الصدمة التجارية على المتغيرات المالية يكون

الفصل السابع..... صدمات التجارة الخارجية

مباشر، ولهذا يصعب على الدول النامية التعامل مع هذه الصدمات وعزل أثرها المباشر الذي يصيب المتغيرات المالية عن الأثر غير المباشر الناتج عن السياسات الاقتصادية للحكومة، ويرجع سبب هذه الصعوبة إلى الاعتماد المباشر على إيرادات وضرائب التجارة الخارجية في الإيرادات العامة.

سادساً- أثر الصدمات التجارية في سعر الصرف

يمثل سعر الصرف الحقيقي الأسعار النسبية للسلع غير المتاجر بها إلى أسعار السلع الصناعية المستوردة، وفي حالة تعرض معدل التبادل التجاري إلى صدمة سلبية نتيجة انخفاض الأسعار النسبية للسلع المصدرة، فإن تدهور معدل التبادل التجاري نتيجة هذه الصدمة له أثران: الأول في جانب العرض فانخفاض مستوى الأسعار المحلية يخفض تكلفة عوامل الإنتاج، ومن ثم يزداد الإنتاج من السلع المحلية المصنعة والسلع غير التجارية في الوقت نفسه، والثاني في جانب الطلب، إذ إن التدهور الحاصل في معدل التبادل التجاري يؤدي إلى انخفاض الدخل الحقيقي وانخفاض مستوى الإنفاق على هذه السلع، وبالنسبة سيؤدي ذلك إلى انخفاض سعر الصرف الحقيقي لهذه السلع نتيجة ارتفاع مستويات الأسعار، أما في حالة حدوث صدمة تجارية إيجابية فإنها تسهم في انخفاض مستوى الأسعار وزيادة الناتج، مما يؤدي إلى ارتفاع قيمة العملة المحلية.

تشير النظرية الاقتصادية إلى أن الفاعلية التي تتعامل بها الدول مع الصدمات التجارية تستند بشكل رئيسي على طبيعة نظام سعر الصرف لديها، ففي ظل نظام سعر الصرف الثابت يتم ربط قيمة العملة المحلية بقيمة عملة أو سلة عملات أخرى، وفي ظل هذا النظام يصعب على السلطات النقدية أن تقوم بدور الملاذ الأخير للإقراض بالعملات الأجنبية، وهذا يعني انخفاض احتياطات النقد الأجنبي لدى السلطات النقدية، ما يعني

الفصل السابع صدمات التجارة الخارجية

حدوث أزمة سيولة وعجز في ميزان المدفوعات، ومن ثم انخفاض عرض النقد وارتفاع سعر الفائدة المحلية، أما نظام سعر الصرف المرن يسمح لقيمة العملة المحلية بالتحول بحرية استجابة لظروف العرض والطلب في سوق الصرف الأجنبي، وإن الدول تعتمد نظام سعر الصرف المرن ستكون أكثر قدرة على التكيف مع الصدمات التجارية، إذ يُلاحظ في الدول التي تتعرض للصدمات الداخلية (الأسمية) يفضل اعتماد نظام سعر الصرف الثابت عكس الدول التي تواجه الصدمات الخارجية (الحقيقية)، فإنها تعتمد نظام سعر الصرف المرن، وإن الدول النامية غالباً ما تواجه صدمات حقيقية مثل الصدمات التجارية، لذا يفضل استخدام نظام الصرف المرن كونه يعمل على امتصاص أثر هذه الصدمات وتعويض الانخفاض الذي يحدث في الناتج المحلي الإجمالي نتيجة الصدمات السلبية.

يُلاحظ في حالة الصدمات التجارية الإيجابية أن سعر الصرف المرن سوف يزداد، عكس حالة الصدمات التجارية السلبية فأن سعر الصرف المرن للعملة المحلية سوف تنخفض، فمثلاً حدوث صدمة تجارية سلبية نتيجة انخفاض الطلب على الصادرات تؤدي إلى انخفاض سعر الصرف الاسمي للعملة المحلية، وسعر الصرف بدوره يقلل من سعر السلع القابلة للتداول في نفس الوقت الذي ينخفض فيه الطلب عليها، ومن ثم يعوض جزئياً تأثير الصدمة السلبية، أي إن سعر الصرف يعمل كعامل استقرار تلقائي في الأنظمة المرنة.

السياسات الحكومية لمواجهة آثار صدمات التجارة الخارجية

السياسات الاقتصادية هي مجموعة القواعد والأدوات والإجراءات التي تضعها الحكومة وتحكم قراراتها في سبيل تحقيق هدف أو مجموعة من أهداف الاقتصاد القومي خلال مدة زمنية معينة، وقد يتم استخدام سياسة واحدة أو أكثر من سياسة بهدف التأثير في متغير أو

الفصل السابع صدمات التجارة الخارجية

عدد من المتغيرات الاقتصادية الكلية، مثل تحقيق مستوى مرتفع من النمو الاقتصادي أو التوظيف الكامل أو استقرار المستوى العام للأسعار.

إن الصدمات الاقتصادية لا تأخذ سلوكاً مشابهاً، وفي كل حالات سلوك الصدمة فإن هذا يعكس مدى التعقيد والصعوبات التي تواجه صناع السياسة الاقتصادية، لأن ذلك يضيف مزيداً من عدم اليقين وعدم التأكد من البيئة المحيطة بالسياسة الاقتصادية، وإذا لم تكن السياسة ذات توافق مع طبيعة الحالة أو الصدمة الاقتصادية، فإنها تفقد فاعليتها في تحقيق الاستقرار الاقتصادي وتصبح بذاتها مصدراً لعدم الاستقرار، فمثلاً لنفترض إن الاقتصاد يعمل في حالة التشغيل الكامل للموارد ولا توجد مؤشرات تحذيرية مسبقة لحدوث الصدمة، وحدثت صدمة سلبية في جانب الطلب الكلي أدت إلى تخفيض الدخل، ومن ثم لا توجد سياسات وقائية استباقية لمواجهة صدمة الطلب الكلي، فالمشكلة التي تواجه صانعي القرار الآن هو تحديد الاستراتيجية الملائمة لمواجهة هذه الصدمة، وهذا يتوقف على طبيعة الصدمة وما إذا كانت مؤقتة أو دائمة، لنفترض أنها مؤقتة بسبب انخفاض الإنفاق الاستهلاكي لمرة واحدة، وبما أنها مؤقتة فمن المتوقع عودة الإنفاق الاستهلاكي إلى وضعه السابق قبل الصدمة بعد مدة قصيرة، فإن الخيار الأمثل والمناسب لهذه الحالة هو إتباع سياسة اللامبالاة (Passive Policy)، لكن نجاح هذه الاستراتيجية مرتبط بقناعة رجال الأعمال بأن الصدمة مؤقتة وليست دائمة، وأن المنتجين سيعالجون الصدمة من خلال سياسة الانفتاح وتغيير المخزون وليس من خلال إجراء تعديلات في الطاقة الإنتاجية، وعندئذ يقتصر أثر الصدمة على الدخل حالياً دون أن تؤثر على المدى الطويل، لكن في حالة إتباع سياسة تدخلية فمن المتوقع إن أثرها يمتد لمدة طويلة، ولا يوجد ما يضمن العودة للتوازن مرة أخرى، بل قد تسبب هذه الاستراتيجية انحراف التوازن الاقتصادي إلى مسار آخر بعيداً عن المستوى المرغوب.

الفصل السابع صدمات التجارة الخارجية

لنفترض أن دولة ما تعرضت لصدمة تجارية سلبية، بهذه الحالة يجب أن توقف بشكل عاجل الاستنزاف الذي يحصل في احتياطات البنك المركزي من النقد الأجنبي، وإن أحد الخيارات التي يمكن أن تعمل بها مؤقتاً هو تعويض الخسارة في الاحتياطات الأجنبية عن طريق الاقتراض من الخارج من المقرضين في القطاع الخاص الموجودين في أسواق رأس المال العالمية أو من المقرضين الرسميين مثل صندوق النقد الدولي، أي إن استراتيجية تمويل العجز في ميزان المدفوعات الناتج عن صدمة تجارية مؤقتة يستخدم بعد أن يصبح الاقتراض الضمني غير موجود، ونتيجة لهذه الأحداث فعلى الحكومة أن تواجه الصدمات التجارية التي تتعرض لها بثلاث مستويات:

المستوى الأول: يجب على الدولة معرفة مدى قدرتها في مواجهة الصدمات التجارية السلبية باستخدام سياسة التمويل أو سياسة التكييف، من خلال الاقتراض نتيجة انخفاض حصيلة الصادرات وزيادة الاستيرادات.

المستوى الثاني: عليها أن تقرر الى أي مدى يمكنها استخدام سياسة التكييف من خلال تخفيض النفقات أو تحويل النفقات، أي تخفيض الطلب العام مقابل الطلب الخاص، أو تحويل الطلب من السلع المستوردة الى السلع المحلية.

المستوى الثالث: عليها معرفة مدى إمكانية تبني سياسة تحويل النفقات، وقد يكون باستخدام سياسة نقدية مثل تخفيض قيمة العملة أو السياسات التجارية، من خلال زيادة سعر الصرف أو استخدام حصص الاستيرادات وإعانات التصدير وغيرها من السياسات التي تشجع أو تقيد التجارة الخارجية.

الفصل السابع صدمات التجارة الخارجية

لذا على الدول قبل تحديد السياسات التي ترغب باتخاذها تحديد المستويات الثلاثة السابقة واتخاذ قرار بشأنها، وسوف نتناول أهم السياسات لمواجهة الصدمات التجارية كما يلي:

أولاً- سياسة التمويل وسياسة التكيف:

يمكن استخدام سياسة التمويل في حالة الصدمات التجارية الإيجابية والسلبية، وتعتمد استجابة سياسة التمويل بشكل كبير على توافر رأس المال الأجنبي، إذ تهدف الدولة في حالة الصدمة السلبية الى وقف السحب من احتياطي النقد الاجنبي لدى البنك المركزي إذا كان حجم الاحتياطي أصبح غير مطمئن، واحدى الوسائل هي استبدال ما يفقده من هذا الاحتياطي بالاقتراض من الخارج سواء من المصادر الرسمية مثل صندوق النقد الدولي أو من المصادر الخاصة مثل أسواق رأس المال العالمية، وهذه الاستراتيجية لتمويل عجز ميزان المدفوعات تستخدم عندما تكون الصدمة التجارية مؤقتة وتنتهي قبل موعد سداد الدين، وإذا كان من المتوقع أن تتبع الصدمة السلبية صدمة إيجابية، فمن المنطقي تمويل السنوات السيئة من مدخرات السنوات الجيدة، أو الاقتراض في السنوات الفقيرة تحسباً لسداد الدخل من السنوات الجيدة وتحديث مثل هذه الانعكاسات في أسعار التصدير.

تعد سياسة التثبيت والتكيف من البرامج المقدمة من صندوق النقد الدولي لغرض المحافظة على الاستقرار والنمو الاقتصادي للدول التي تتعرض للصدمات، وتكون هذه البرامج بموجب اتفاقيات وقروض تلتزم الدول بموجبها بتنفيذ سياسات وشروط الصندوق لمدة قصيرة، وتهدف هذه السياسات الى تخفيض حجم الاستهلاك المحلي والعمل على تحريك قوى السوق في اتجاه تعزيز الإنتاج المحلي، فسياسة التكيف تهدف الى توزيع وتخصيص أفضل للموارد بما يضمن رفع الكفاءة الاقتصادية، وتنتج هذه السياسة الى إصلاح النظام

الفصل السابع صدمات التجارة الخارجية

الاقتصادي بما يحقق معدلات نمو مرتفعة على المدى المتوسط والبعيد، وفي حال كون الصدمة دائمية فهنا لابد من استخدام سياسة التكيف، إذ يجب على الدولة تعويض الإنخفاض في حصة النقد الأجنبي من خلال زيادة الصادرات أو تخفيض الاستيرادات أو كلاهما معاً، ويتطلب التكيف لمواجهة الصدمات التجارية السلبية الدائمة خفض في مستويات المعيشة من أجل زيادة النمو في الأجل الطويل، كذلك فإن محاولة مواجهة الصدمات التجارية الدائمة باستخدام سياسة التمويل أولاً يجعل استخدام سياسة التكيف أصعب بسبب الديون الخارجية التي تتراكم خلال تلك المدة، ولكن المشكلة الرئيسية هي صعوبة تحديد المدى الزمني الذي يستمر خلاله أثر الصدمات الخارجية، وطبيعتها هل هي مؤقتة أم دائمة، وعادة ما تستخدم الدول مزيجاً من السياستين ومن الخطأ الإفراط في استخدام سياسة واحدة على حساب الأخرى، لكن الشائع إن الحكومات تستخدم سياسة التمويل لأنها تعد أسهل نسبياً من سياسه التكيف التي لا تستطيع تنفيذها كما ينبغي، أما في حالة الصدمات التجارية الإيجابية مثل ارتفاع الأسعار العالمية للسلع المصدرة التي تصدرها الدولة فإن سياسة التمويل تعني استخدام حصة الصادرات الإضافية في سداد ديون الدولة، أو زيادة احتياطي النقد الأجنبي لدى البنك المركزي، مما يؤدي الى ارتفاع أسعار الصرف، وفي هذه الحالة تعمل سياسة التكيف على زياده الاستيرادات وتقليل الصادرات.

وعليه تلجأ الدول الى سياسة التمويل والتي يكون أمامها الاختيار بين مصدرين للاقتراض، أولهما: المصادر الرسمية مثل صندوق النقد الدولي، وثانيهما: المصادر الخاصة مثل البنوك التجارية الدولية، وتبدأ الدول عادةً بالاستدانة من المصادر الخاصة ثم بعدها المصادر الرسمية، وأحد هذه الأسباب إن صندوق النقد الدولي يقدم القروض والمساعدات في حالات الضرورة وليس جهة إقراض في حد ذاته، والسبب الآخر إن صندوق النقد يقوم

الفصل السابع..... صدمات التجارة الخارجية

بذلك عندما تكون الاستدانة جزءاً من مجموعة تغيرات في حزمة السياسة التي تتبناها الدولة، وتضطر الدول للاستعانة بالمصادر الرسمية إذا امتدت مدة الصدمات الخارجية التجارية، إذ إن حجم التمويل المطلوب سيكون كبيراً وليس معنى هذا عدم مقدرة المصادر الخاصة على منحه، ولكنها لن تقبل على إقراض تلك الدول بشكل متواصل، وينطبق موضوع التمويل أو التكييف في حالة الصدمات التجارية الإيجابية، فعند حدوث صدمة تجارية إيجابية في الصادرات فإن الحكومة سوف تواجه صعوبة في اختيار السياسة الاقتصادية المناسبة للتمويل، فإذا كانت الحكومة مديونة تُفضل بسداد هذا الدين باستخدام هذه الموارد المالية الجديدة سواء كانت الديون داخلية أم خارجية، أو تعمل على إضافتها إلى الاحتياطات النقدية الأجنبية، أما سياسة التكييف تعمل على اتباع سياسات جديدة مثل تحسين قيمة العملة المحلية وهذه السياسة تعمل على خفض الصادرات وزيادة الاستيرادات، أو إنشاء مرافق اقتصادية كالمصانع التي تعمل على دعم الصادرات وتشغيل أيدي عاملة جديدة.

ثانياً- سياسة تخفيض الإنفاق مقابل تحويل الإنفاق:

عندما تحاول دولة ما التكييف مع الصدمات التجارية فإنها تواجه خياراً ثانياً يكون الهدف منه تحسين الميزان التجاري، وقد يتم ذلك من خلال سياسات مثل الزيادات الضريبية، وخفض الإنفاق الحكومي، والقيود المفروضة على الائتمان التي أنشأها النظام المصرفي، إذ تقلل هذه السياسات الإنفاق في الاقتصاد المحلي مما يقلل الطلب على الاستيرادات، ومن خلال تحرير الموارد من الصناعات التي تخدم السوق المحلية، قد يؤدي بطريقة غير مباشرة إلى زيادة الصادرات، بدلاً من ذلك يمكن استخدام سياسات مثل دعم الصادرات وضوابط الاستيراد وتخفيض قيمة العملة لتشجيع المواطنين داخل الدولة والأجانب على تحويل إنفاقهم من السلع الأجنبية إلى السلع المحلية، ومن ثم زيادة الصادرات وخفض الاستيرادات، ونظراً للدور المهم الذي يمارسه الإنفاق العام في التأثير على النمو، إذ تعمل

الفصل السابع صدمات التجارة الخارجية

سياسة خفض الإنفاق الى التقليل من الإنفاق الكلي للسكان المحليين، وهذا يؤدي الى انخفاض الإنفاق على الاستيرادات، مما يساعد الدولة بطريقة مباشرة على التكيف مع الصدمة الخارجية التجارية السلبية، إذ يمكن للحكومات أن تسعى إلى خفض المستوى الإجمالي للإنفاق من قبل السكان بثلاثة طرق، أولهما، تخفيض الإنفاق الحكومي أو تقليل الاستثمار العام، وثانيهما بإحداث تخفيضات في الاستهلاك الخاص عن طريق زيادة الضرائب أو خفض الدعم، وثالثهما عن طريق تقييد الاقتراض الخاص بالقيود المفروضة على إنشاء الائتمان من قبل النظام المصرفي، ومن آثار هذه السياسة هو تخفيض الإنفاق على الاستيرادات، وكذلك تقلل الطلب على السلع المحلية ومن ثم تؤدي إلى زيادة معدلات البطالة، ويمكن التخفيف من هذه الحالة باستخدام سياسة تحويل الإنفاق معاً.

أما سياسات تحويل الإنفاق تتطلب إجراء مزيد من التقييد في الطلب الكلي لغرض تحقيق التوازن الخارجي، بافتراض نجاح سياسات تخفيض الإنفاق في تحقيق التوازن الداخلي، وتتجه تلك السياسات الى العمل على زيادة الطلب العالمي على صادرات الدول النامية، وفي سبيل ذلك تعتمد سياسات تحويل الإنفاق على أدوات وإجراءات اقتصادية، لعل أهمها استخدام سياسة تخفيض العملة بغرض التأثير على الأسعار النسبية للصادرات والاستيرادات في اتجاه زيادة الطلب العالمي على السلع المحلية، وتخفيض الطلب المحلي على الاستيرادات، وذلك بافتراض توافر الشروط اللازمة والكافية لنجاح تلك السياسة، وإن سياسات تحويل الإنفاق عادةً ما يكون لها تأثير تضخمي أولي على أسعار السلع المستوردة، لنفترض أن استخدام سياسة تخفيض قيمة العملة أو السياسة التجارية في محاولة لتحسين الميزان التجاري وأن النتيجة هي تزايد التضخم والذي يؤدي إلى ارتفاع حقيقي في قيمة العملة المحلية مما يلغي أثر سياسة تحويل النفقات، وإذا قامت دولة ما بعد ذلك بتطبيق

الفصل السابع..... صدمات التجارة الخارجية

المزيد من إجراءات تحويل النفقات فسيتم تكرار العملية ويمكن أن تؤدي إلى التضخم المتسارع.

إن الحل الأمثل هو استخدام مزيج من السياستين (تخفيض الإنفاق وتحويل الإنفاق)، ففي حالة الاعتماد على سياسات خفض الإنفاق يتحول وضع الاقتصاد إلى حالة ركود، أما في حالة الاعتماد على سياسات تحويل الإنفاق فسوف تتجم عنها آثار تضخمية، وبعد ذلك يمكن للحكومة ضبط سياساتها على النحو التالي: استخدام سياسات تحويل الإنفاق لتقليل الاستيرادات وزيادة الصادرات بالمبالغ المرغوبة، واستخدام سياسات خفض الإنفاق لخفض الطلب المحلي بما يكفي فقط للحفاظ على الطلب الكلي على المنتجات المحلية، وسيؤدي إلى زيادة الاستيرادات ولكنه سيترك الاقتصاد يواصل الإنتاج بكامل طاقته مع تحسن الميزان التجاري، وسياسات خفض الإنفاق لن تكون سهلة فهي تتضمن تخفيض التكاليف الحقيقية، كما تعمل سياسات تحويل النفقات إلى خفض الدخل الحقيقي لكن السياسة ستحقق أهدافها بتكلفة منخفضة نسبياً، ومع ذلك فمن الناحية العملية تكون برامج التكيف دائماً أكثر تكلفة وتؤدي إلى انكماش اقتصادي مؤقت وإلى تسارع مؤقت في التضخم.

ثالثاً - تخفيض قيمة العملة مقابل السياسات التجارية:

غالباً ما يكون اختيار السياسة التي يجب استخدامها في حالة الصدمات التجارية السلبية أمراً مثيراً للجدل، إذ تُعد أبسط سياسة هي تخفيض قيمة العملة من خلال زيادة سعر العملة الأجنبية ومن ثم تشجيع الصادرات وتثبيط الاستيرادات، والمشكلة أن هذه الزيادة في الأسعار تساهم بشكل مباشر في التضخم وقد تؤثر أيضاً على توزيع الدخل بطرق غير مرغوب فيها، وهذه السياسة صحيحة بشكل خاص في الدول المصدرة للسلع الأساسية التي اتبعت استراتيجيات التصنيع البديل للاستيرادات، وإن البديل عن الحافز الشامل لخفض قيمة

الفصل السابع صدمات التجارة الخارجية

العملة هو السياسات التجارية الانتقائية، وتشمل كل من (حصص الاستيراد، وضوابط الصرف، ودعم الصادرات)، إذ تتشابه حصص الاستيراد وضوابط الصرف في آثارها، إذ يضع نظام حصص الاستيراد قيوداً مباشرة على كميات سلع أو فئات معينة من السلع التي يمكن استيرادها، وكذلك نظام ضوابط الصرف يحقق نفس النتيجة من خلال المطالبة بتحويل الصرف الإلكتروني إلى البنك المركزي ثم تقييد توافر النقد الأجنبي لاستيرادات معينة، أما سياسة دعم الصادرات عبارة عن مدفوعات يتم دفعها للمصدرين والتي يمكن أن تشجع بشكل فعال صادرات معينة تعتقد الحكومة أنها ستستجيب لهذا الحافز.

فيما إذا استخدمت الحكومة سياسة تخفيض قيمة العملة فقط، فإنها ترفع الأسعار المحلية ومن ثم تزيد معدلات التضخم، أما إذا استخدمت سياستي نظام الحصص وضوابط الصرف مع سياسة تخفيض قيمة العملة فإنها تقلل من الاستيرادات مما ترتفع أسعارها، أما سياسة دعم الصادرات فإنها تعمل على تحويل الإنتاج إلى الأسواق الخارجية مما ترتفع الأسعار المحلية للسلع المصدرة، ومع ذلك تتأمل الحكومات أنه من خلال إتباع مثل هذه السياسات يمكنها تقييد الزيادات في الأسعار، علاوة على ذلك لا توفر السياسات التجارية سوى حوافز ضعيفة مثل الإنتاج المحلي للسلع المستوردة الأساسية أو تطوير الصادرات.

رابعاً- سياسة الادخار الخاص مقابل الادخار العام:

تؤيد العديد من الدراسات الاقتصادية تدخل الحكومة خلال الصدمات التجارية، ولكي تقوم الحكومة بهذا الدور فيجب عليها تملك القطاع الخاص المتأثر بالصدمة عن طريق شراء هذا القطاع المهم بالكامل أو أسهم منه أو تقدم له الدعم، وتقوم بفرض ضرائب عليه في حالة الصدمات التجارية الإيجابية، وهناك خمس حجج تؤيد الدور الوصائي للحكومات خلال الصدمات التجارية وهي:

الفصل السابع صدمات التجارة الخارجية

الحجة الأولى: في حالة الصدمة الإيجابية يجب على الحكومة ادخار الأرباح المفاجئة وذلك مقارنة مع وكلاء القطاع الخاص، وهذا الرأي ساد خلال السبعينيات والثمانينيات من القرن العشرين في الدول المصدرة للنفط، إذ أن وكلاء القطاع الخاص (مثل صغار منتجي السلع المصدرة) قد يفضلون الاقتراض نظراً لارتفاع سعر الخصم ولكنهم لا يتمكنوا من ذلك بسبب القيود الائتمانية المفروضة، وفي ظل هذه الظروف يتم استهلاك الربح المفاجئ بالكامل، لذا على الحكومة فرض ضريبة على الربح المفاجئ الى الحد الذي يسمح فيه المجتمع بتجاوز قرارات الادخار الذي يتخذها القطاع العائلي في الدولة، وهناك حجة أخرى تقول أن معدلات ادخار القطاع الخاص للأرباح المؤقتة تكون أكبر من القطاع العام، فادخار الحكومة هذا الربح يجب عليها أن تمتنع عن زيادة الإنفاق الجاري، وهذا يتطلب التنسيق مع الوزارات الأخرى القائمة على هذا الإنفاق.

الحجة الثانية: في حالة الصدمة الإيجابية المؤقتة فإن التكلفة الاجتماعية للضرائب تكون منخفضة، وبما أن الدخل الإضافي غير متوقع فإن الضرائب لا تؤثر في الدخل، إذ أن استقرار الحكومة في فرض الضرائب على أسعار السلع مراراً وتكراراً، فإن وكلاء القطاع الخاص سوف يتوقعون فرض ضريبة على الأرباح المفاجئة ولكن لا يعلمون بالمدة الذي تحدث فيه الأرباح المفاجئة، إذ ينعكس ذلك على الاستثمار، فمثلاً السلع الزراعية التي ترتفع أسعارها ويزداد الطلب الخارجي فإن المزارعون سيقومون بتقليل من زراعة هذه السلع نتيجة توقعهم بزيادة الضرائب على أسعارها، وبإمكان الحكومة تجنب أثر الضرائب التشويهي باستخدام عوائد الضرائب التي تم الحصول عليها في فترات ارتفاع الأسعار، وكذلك دعم الأسعار في حالة حدوث صدمات سلبية عليها.

الحجة الثالثة: في حالة تجميع الأرباح المفاجئة للقطاع الخاص فإن النتيجة ستكون تضخمية، وتعتمد هذه الحجة على سياسة سعر الصرف، إذ يُلاحظ في سياسة سعر

الفصل السابع صدمات التجارة الخارجية

الصرف الثابت ستؤدي هذه الأرباح الموقته الى زيادة التضخم، بينما في سياسة سعر الصرف المرن سيزداد الطلب على النقود بدون زيادة المعروض النقدي من قبل البنك المركزي، وفي هذه الحالة فأن سعر الصرف سوف يرتفع وبذلك ينخفض التضخم، ولا داعي للتحوف من ارتفاع معدل التضخم في حالة الصدمات الإيجابية في ظل سعر الصرف المرن.

الحجة الرابعة: على الحكومة تجنب حدوث المرض الهولندي، إذ يفترض بأن قدرة القطاع الخاص على التنبؤ تكون ضعيفة، وفي حالة غياب التدخل الحكومي فأن القطاع الخاص سيزيد من الاستثمار في السلع غير المصدرة نتيجة ضعف التنبؤ في حالة تغير الأسعار، والطريقة الوحيدة لتدخل الحكومة تقوم بإضافة الأرباح المفاجئة الى الاحتياطي الأجنبي للحفاظ على عدم إرتفاع الأسعار للسلع غير التصديرية.

الحجة الخامسة: يعد القطاع العام الوكيل الوحيد القادر قانونياً على استحصال الأصول الأجنبية واعادتها مرة أخرى للدخل، ولو أن للقيود على سعر الصرف الأجنبي تأثيراً يمنع الاقتصاد من الحصول على المطالبات الخارجية المؤقتة خلال فترة الأرباح المؤقتة للقطاع الخاص، إذ ينخفض مستوى الرفاهية ومستوى استثمار القطاع الخاص، حتى لو كان القطاع العام يحقق معدل عائد على الاستثمار أقل من القطاع الخاص، فإنه من الممكن أن يحقق معدل عائد في فترة الأرباح المفاجئة لفترة أطول، ولكن قيود سعر الصرف ليس لها بالضرورة هذا التأثير على القطاع الخاص.

الفصل الثامن

الحروب الاقتصادية التجارية

تمهيد

تعد الحروب الاقتصادية بكل اشكالها سواء أكانت حروب العملات أم حروباً تجارية أم حروباً الملكية الفكرية تعد احدى ارهاصات الحماية التجارية التي تنطوي على فرض العقوبات الجمركية وغير الجمركية امام صادرات الشركاء التجاريين بهدف اعاقه حركة بضائعهم مقابل حماية بضائعهم وشركاتهم ووظائفهم من المنافسة الاجنبية. فقد شهد النظام التجاري الدولي منذ القرن الماضي تحولات عديدة اهمها الاتجاه الى التعددية القطبية التجارية والتغير الحاصل في الهيكل السلعي للتجارة العالمية باتجاه المنتجات ذات القيمة المضافة العالية والخدمات التي تعتمد على تقنية الاتصالات والمعلومات. تواجه العلاقات التجارية بين بلدان العالم العديد من التحديات تنشأ بسبب المنافسة التجارية التي اصبحت تبتعد عن مبدأ الحرية التجارية. ان هذه الاجراءات تشوه التجارة وتدفقات الاستثمار ليس على مستوى بلدين وانما يمتد اثرها على دول العالم الاخرى بحكم تشابك العلاقات الاقتصادية الدولية. هذه الحروب وبسبب كثافة المصالح الاقتصادية والتجارية المتبادلة فهي تؤثر على نمو الاقتصاد العالمي، فالتأكيد على ضرورة التعاون وتعزيز الاهتمامات المشتركة واللجوء الى فض النزاعات والمشاكل وفق طرق الحوار والتفاهات الاقتصادية.

مفهوم الحرب الاقتصادية

يقصد بالحرب الاقتصادية اعتماد دولة ما على قوتها الاقتصادية لتعزيز قوتها التنافسية وتقليص قوة تنافسية الدول الاخرى ومن ثم تقليص حجم ثروتها، وذلك بالتدخل في سوق

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

الصرف الأجنبي ليعد شكلا من اشكال الحرب الاقتصادية الباردة، كذلك يعرفها آخرون بأنها لا تعدو كونها تخفيض تنافسي لأسعار صرف عملات الدول الفعالة في الاقتصاد الدولي لتحقيق مكاسب محتملة على حساب بعضها البعض، من هنا أطلق البعض على هذه الظاهرة سياسة افقار الغير، وترى أليس روز خبيرة العملات بمجموعة جي بي مورغان لإدارة الأصول ان الحرب الاقتصادية سببها تحديد قيمة العملة بعيدا عن قواعد السوق، كما وصفها الصحافي الصيني لوشياو بو بانها حرب بدون دخان، كما تعرف ايضا بحروب العملة.

حرب العملات

1- مفهوم حرب العملات

يمكن إعطاء عدة تعاريف لحرب العملات، وفيما يلي سنذكر بعض منها:

أ- تعرف حرب العملات على أنها: اعتماد الدول الكبرى على قوتها الاقتصادية لتقليل قوة تنافسية الدول الأخرى وتقليل حجم ثرواتها عن طريق استخدام السياسة النقدية، والتدخل في أسواق تبادل العملات كشكل من أشكال الحروب الاقتصادية الباردة عبر انتهاج سياسات تؤدي إلى خفض قيمة عملتها المحلية من أجل دعم القطاعات الاقتصادية الرئيسية لاسيما القطاعات التصديرية، ما يؤدي إلى الإضرار بمصالح الشركاء التجاريين إذا ما استخدم على نطاق واسع حول العالم.

أ- وتعرف أيضا بأنها: قيام الدول بالتلاعب بقيمة عملاتها وتخفيضها أو منعها من الارتفاع في محاولة منها لتشجيع صادراتها وخفض استيراداتها، ومن ثم تخفيض العجز في ميزانها التجاري أو تحقيق الفوائض فيه ومن ثم رفع مستويات التشغيل ورفع مستوى النشاط الاقتصادي ومعدلات النمو.

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

2- المدخل التاريخي لحرب العملات

أ- حرب العملات الأولى (1921-1936)

بدأت حرب العملات الأولى في عام 1921 في ظل الحرب العالمية الأولى وانتهت إلى نهاية غير حاسمة في عام 1936. خاضت حرب العملات جولات عديدة وعلى خمس قارات. تحركت ألمانيا أولاً في عام 1921 مع تضخم مفرط في البداية إلى تحسين القدرة التنافسية ومن ثم اعمار التدمير وتحمل عبء تعويضات الحرب الذي أثقل كاهل الاقتصاد. انتقلت فرنسا بعد ذلك في عام 1925 عن طريق خفض قيمة الفرنك قبل العودة إلى معيار الذهب، وبالتالي كسبت ميزة تصدير على أولئك الذين سيعودون إلى الذهب بسعر ما قبل الحرب مثل إنجلترا والولايات المتحدة.

تحركت الولايات المتحدة في عام 1933 وخفضت أيضاً قيمتها مقابل الذهب واستعادة بعض الميزة التنافسية في أسعار الصادرات التي خسرتها. أخيراً جاء دور فرنسا وإنجلترا لتخفيض القيمة مرة أخرى. في عام 1936 أصبحت فرنسا آخر دولة كبرى تخرج من آثار الكساد الكبير، بينما انخفضت قيمة إنجلترا مرة أخرى لتستعيد بعض المزايا التي فقدتها مقابل الدولار بعد تخفيضات روزفلت لقيمة العملة في عام 1933.

بعد جولة من تخفيض قيمة العملة، وتسابق الاقتصادات الرئيسية في العالم تسبب في حدوث اضطراب كبير في التجارة، وخسارة في الإنتاج وتدمير الثروة. الطبيعة المتقلبة وذاتية الهزيمة للنظام النقدي الدولي خلال تلك الفترة يجعل حرب العملات الأولى إشارة تحذيرية نهائية لهذه الاقتصادات حيث يواجه العالم مرة أخرى تحدي ديون ضخمة غير مستحقة الدفع.

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

بدأت حرب العملات الأولى في عام 1921 في مدينة فايمار الألمانية عندما قام البنك المركزي الألماني بتدمير قيمة المارك الألماني من خلال طباعة النقود الضخمة والتضخم المفرط، برئاسة رودولف فون هافنشتاين (محام بروسي تحول إلى مصرفي)، وقد استمر التضخم في المقام الأول من خلال شراء السندات من الحكومة الألمانية لتزويد الحكومة بالأموال اللازمة لتمويل عجز الموازنة والإنفاق الحكومي. كان هذا واحدًا من أكثر التدهورات النقدية المدمرة والمنتشرة في أي وقت مضى في اقتصاد البلدان المتقدمة الكبرى. منذ أن دمرت ألمانيا عملتها للخروج من تعويضات الحرب الشاقة التي طالبت بها إنجلترا وفرنسا في معاهدة فرساي، تم ربط هذه التعويضات بعلامات الذهب، ويُعرّف بأنه كمية ثابتة من الذهب أو ما يعادله بعملة غير ألمانية، واستندت بروتوكولات المعاهدات اللاحقة إلى نسبة مئوية من الصادرات الألمانية بغض النظر عن قيمة العملة الورقية.

إن رأي الحكومة الألمانية من اجراء تخفيض عملتها هو فرصة لزيادة الصادرات لتصبح السلع الألمانية بأسعار معقولة في الخارج، وكذلك تشجيع السياحة والاستثمار الأجنبي، بهذه الأساليب يمكن توفير النقد الأجنبي اللازم لدفع التعويضات دون النقص من قيمة مقدار التعويضات مباشرة.

عندما بدأ التضخم في الارتفاع ببطء في أواخر عام 1921، لم يكن يُنظر إليه على أنه تهديد، وأدرك الشعب الألماني أن الأسعار آخذة في الارتفاع، لكن هذا لم يُترجم تلقائيًا إلى الفكرة المكافئة المتمثلة في أن العملة كانت تنهار. كان لدى البنوك الألمانية مطلوبات مساوية لأصولها تقريبًا وهكذا تم التحوط إلى حد كبير. وتمتلك العديد من الشركات الأصول الثابتة مثل الأراضي، المصانع والمعدات والمخزونات التي اكتسبت قيمة اسمية كعملة وبالتالي تم التحوط أيضًا. بعض تلك الشركات كانت مدينة وهذه الديون تبخرت لأن المبالغ المستحقة أصبحت عديمة القيمة، وهذا كان إثراء لها بإعفائها من ديونها. العديد من

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

الشركات الألمانية الكبيرة والشركات العالمية العملاقة كان لديهم عمليات خارج ألمانيا، والتي مكنتها من الحصول على العملة الصعبة وعزلوا شركاتهم الأم عن آثار انهيار العملة.

اكتسبت الدول التي خفضت قيمة العملة مثل فرنسا وألمانيا ميزة في التجارة على أولئك الذين لم يخفضوا. دولة مثل إنجلترا التي حاولت العودة إلى معيار الذهب قبل الحرب، عانت من بطالة هائلة وانكماش، ودولة مثل الولايات المتحدة التي كان لديها كميات هائلة من الذهب تتدفق إلى الداخل، فشلت في الارتقاء بمستوى مسؤولياتها الدولية في تشديد شروط الائتمان خلال وقت كان ينبغي أن يكون تخفيف.

ب- حرب العملات الثانية (1967-1987)

مع انتهاء الحرب العالمية الثانية، كانت القوى الاقتصادية الرئيسية للحلفاء، بقيادة الولايات المتحدة وإنجلترا، قد خططت من أجل نظام نقدي عالمي جديد يهدف إلى تجنب أخطاء فرساي وفترة ما بين الحربين. وأعطيت هذه الخطط الشكل النهائي في مؤتمر بريتون وودز الذي عقد في نيو هامبشاير في يوليو 1944، وكانت النتيجة مجموعة من القواعد والمعايير والمؤسسات التي شكلت النظام النقدي الدولي للعقود الثلاثة القادمة.

امتدت حقبة بريتون وودز من 1944 - 1973، بينما كانت تتخللها فترات ركود عديدة، كانت بشكل عام فترة من استقرار العملة، وانخفاض التضخم، وانخفاض البطالة والنمو المرتفع والدخول الحقيقية المتزايدة. كانت هذه الفترة تقريباً على عكس المدة 1921-1936. بموجب بريتون وودز كان النظام النقدي الدولي مرتكزاً على الذهب من خلال الولايات المتحدة، الدولار قابل للتحويل بحرية إلى ذهب عن طريق الشركاء التجاريين بسعر 35 دولاراً للأونصة، ومع العملات الأخرى المرتبطة بشكل غير مباشر بالذهب من خلال أسعار الصرف الثابتة مقابل الدولار الأمريكي.

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

يقدم صندوق النقد الدولي اقراضاً قصير الأجل لبلدان معينة في حالة تسجيل حالات العجز. ويمكن للبلدان فقط خفض قيمة عملاتهم بإذن من صندوق النقد الدولي ويمنح ذلك في حالات العجز التجاري المستمر المصحوب بارتفاع التضخم. على الرغم من أنه تم تصوره في شكل اتفاقية دولية كبرى، إلا أنه تم إملاء هيكل بريتون وودز من قبل الولايات المتحدة منفردة تقريباً. على الرغم من استمرار بريتون وودز في السبعينيات، إلا أن بذور حرب العملات الثانية زرعت في منتصف إلى أواخر الستينيات.

منذ عام 1961 كان للولايات المتحدة والقوى الاقتصادية الرائدة الأخرى تدير مجمع لندن للذهب، وهي في الأساس عملية سوق مفتوح لتحديد الأسعار، اذ جمع المشاركون مواردهم الاحتياطية من الذهب والدولار للحفاظ على سعر السوق للذهب عند تعادل بريتون وودز عند 35 دولاراً للأونصة. تضمنت مجموعة الذهب للولايات المتحدة الأمريكية والمملكة المتحدة وألمانيا وفرنسا وإيطاليا وبلجيكا وهولندا وسويسرا، الولايات المتحدة الأمريكية توفير 50% من الموارد والباقي يقسم على سبعة أعضاء الآخرين. كان الشراء بدافع الذعر من الذهب في عام 1960 أدى مؤقتاً إلى ارتفاع سعر الذهب في السوق إلى 40 دولاراً لكل أونصة. كان تجمع هذه الدول هو مشترراً وبائعاً أي سوف تشتري بالسعر الذي ينخفض وتبيع في ارتفاعه من أجل الحفاظ على سعر 35 دولاراً. ولكن بحلول عام 1965 التجمع كان بائعاً على وجه الحصر تقريباً.

ان الهجوم العلني على نظام بريتون وودز للدولار المهيمن على الذهب بدأ قبل عام 1967 بتخفيض قيمة الجنيه الاسترليني. في فبراير عام 1965 ألقى الرئيس الفرنسي شارل ديغول خطاباً حارفاً قال فيه إن الدولار انتهى كعملة رائدة في النظام النقدي العالمي. ودعا إلى العودة إلى معيار الذهب الكلاسيكي الذي يمثل قاعدة نقدية لا تقبل الجدل، ودعمت فرنسا الكلمات بالأفعال، في يناير عام 1965 حولت فرنسا 150 مليون دولار من احتياطها

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

إلى ذهب وأعلنت عن خطط لتحويل 150 مليون دولار أخرى قريبًا. تبعتها إسبانيا وحولت 60 مليون دولار من احتياطياتها الدولارية إلى ذهب. باستخدام سعر الذهب في يونيو 2011 بدلاً من 35 دولارًا للأوقية في عام 1965 هذه الاسترداد كانت تساوي حوالي 12.8 مليار دولار من فرنسا و 2.6 مليار دولار من قبل إسبانيا، وفي ذلك الوقت كانت تمثل استنزافًا كبيرًا لاحتياطيات الذهب الأمريكية.

تم إغلاق سوق الذهب في لندن مؤقتًا في 15 مارس عام 1968 لتوقف التدفق الخارجي، وظل مغلقًا لمدة أسبوعين، بعد أيام قليلة من الإغلاق ألغى الكونجرس الأمريكي متطلبات احتياطي الذهب لدعم العملة الأمريكية، وهذا حرر عرض الذهب الأمريكي ليكون متاحًا للبيع بسعر 35 دولارًا إذا لزم الأمر. كان هذا كله دون جدوى بحلول نهاية مارس عام 1968 انهار مجمع لندن للذهب. بعد ذلك كان يُنظر إلى الذهب على أنه يتحرك في نظام ذي مستويين، بسعر السوق محددة في لندن وسعر سداد دولي بموجب اتفاقية بريتون وودز بالسعر القديم البالغ 35 دولارًا للأونصة. أشارت النافذة الذهبية الناتجة إلى قدرة الدول على استرداد الدولار مقابل الذهب بسعر 35 دولارًا وبيع الذهب في السوق المفتوحة مقابل 40 دولارًا أو أكثر.

تسبب النظام ذو المستويين في توجيه ضغوط المضاربة إلى العلن في حين ظل سعر 35 دولارًا متاحًا فقط للبنوك المركزية. لكن توصل حلفاء الولايات المتحدة إلى اتفاق غير رسمي جديد بعدم الاستفادة من نافذة الذهب عن طريق الحصول على الذهب بسعر رسمي أرخص. مزيج من نهاية تجمع الذهب، وإنشاء نظام من مستويين.

في عام 1969 تبنى صندوق النقد الدولي قضية نقص الذهب وخلق شكلًا جديدًا من أصل احتياطي دولي يسمى حقوق السحب الخاصة التي تم تصنيعها من قبل صندوق النقد

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

الدولي دون دعم ملموس والمخصصة بين الأعضاء وفقًا لحصصهم في صندوق النقد الدولي، أطلق عليها اسم الذهب الورقي لأنه يمثل أصلًا يمكن استخدامه لتعويض عجز ميزان المدفوعات بنفس طريقة الذهب أو العملات الاحتياطية. كان إنشاء حقوق السحب الخاصة أداة غير مفهومة في ذلك الوقت. كانت هناك عدة إصدارات صغيرة في 1970-1972 وإصدار آخر استجابة لصدمة أسعار النفط والتضخم العالمي في عام 1981. بعد ذلك توقف إصدار حقوق السحب الخاصة لما يقرب من ثلاثين عاما، كان فقط في عام 2009 عند حدوث الكساد الذي بدأ في عام 2007، وهو مبلغ أكبر بكثير من حقوق السحب الخاصة تم طباعتها وتوزيعها على الأعضاء. ومع ذلك، فإن الإصدار الأصلي لحقوق السحب الخاصة بتتسيق كان عام 1970 انعكاسًا لمدى عدم توازن المعروض من النقود الورقية.

إن أفضل وصف للمدة الممتدة 1967 - 1971 بكاملها هو مدة الارتباك وعدم اليقين في الشؤون النقدية الدولية. انخفاض قيمة الجنيه الاسترليني كان في عام 1967 بمثابة صدمة إلى حد ما. لكن السنوات التالية تميزت كذلك بتعاقب تخفيضات، إعادة التقييم، التضخم، حقوق السحب الخاصة، وانهيار مجمع الذهب، مقايضات العملات، قروض صندوق النقد الدولي، سعر الذهب من مستويين.

أخيرًا في عام 1973 أعلن صندوق النقد الدولي عن انتهاء اتفاقية بريتون وودز، وأنهى رسميا دور الذهب في التمويل الدولي وترك تقلب قيم العملات مقابل بعضها البعض على أي مستوى حكومي أو الأسواق المرغوبة وتعويم هذه العملات.

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

ج- حرب العملات الثالثة (2010-)

اصبح هناك ثلاث عملات قوية هي الدولار واليورو واليوان، تصدرها أكبر ثلاث اقتصادات في العالم الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي وجمهورية الصين الشعبية، وهي القوى العظمى في حرب العملات الجديدة، حرب العملات الثالثة، التي بدأت في عام 2010 كنتيجة لكساد عام 2007 والتي أصبحت أبعادها وعواقبها الآن موضع تركيز. لا أحد ينكر أهمية العملات الرئيسية الأخرى في النظام المالي العالمي، بما في ذلك الين الياباني والجنيه الإسترليني والفرنك السويسري وتلك الخاصة بباقي الدول ريال برازيلي، روبل روسي، روبية هندية، الراند جنوب الافريقي.

تستمد هذه العملات أهميتها من حجم الاقتصادات التي تصدرها وحجم التجارة والمعاملات المالية فيها التي تشارك فيها تلك البلدان. وأصدرت الدولارات المحلية من قبل أستراليا ونيوزيلندا وكندا وسنغافورة وهونغ كونغ وتايوان أيضًا كرونة نرويجية، وون كوري جنوبي، ودرهم إماراتي، كلهم يفخرون بقوة هذه العملات. لكن الناتج المحلي الإجمالي للولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي والصين ما يقرب من 60% في المائة من الناتج المحلي الإجمالي العالمي وهذا يمثل مركز ثقل لكل الاقتصادات والعملات.

أن حروب العملة خاضت عالميًا في جميع المراكز المالية الكبرى مرة واحدة، أربع وعشرون ساعة يوميًا، عن طريق المصرفيين والتجار والسياسيين والأنظمة الآلية. لم تعد المشاركة في حروب العملة اليوم محصورة في مصدري العملة وبنوكهم المركزية، تمتد المشاركة إلى عدة أطراف ومؤسسات عالمية مثل صندوق النقد الدولي والبنك الدولي والأمم المتحدة، وكذلك الكيانات الخاصة مثل صناديق التحوط، الشركات العالمية والمكاتب العائلية الخاصة

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

للأثرياء سواء كان ذلك المضاربون والمتحوظون والمتلاعبون بهذه المؤسسات الخاصة، لديهم نفس قدرة التأثير على مصير العملات مثل الدول التي تصدرها.

يدخل العالم الآن حرب العملات الثالثة في أقل من مائة عام سواء انتهت بشكل مأساوي أو تمت إدارته، ستكون حرب العملات هذه عالمية وستخاض على نطاق أوسع من أي وقت مضى، الخطر اليوم ليس مجرد تخفيض لعملة واحدة مقابل عملة واحدة أو ارتفاع سعر الذهب، الخطر اليوم هو انهيار النظام النقدي نفسه متمثلاً بخسارة كبيرة في الثقة بالعملات الورقية. بالنظر إلى مخاطر الفشل الذريع فإن هذه الحرب قد تكون حرب العملات الأخيرة أو على حد تعبير وودرو ويلسون، الحرب على إنهاء كل حروب العملة.

الصراع بين الصين والولايات المتحدة، بين اليوان والدولار هو محور التمويل العالمي اليوم والجهة الرئيسية في الحرب الثالثة للعملة. بدأ تطور هذا الصراع مع ظهور الصين من ربع قرن من العزلة الاقتصادية والفوضى الاجتماعية وعقيدة قمع الأسواق الحرة من قبل النظام الشيوعي. بدأت المعجزة الاقتصادية الصينية الحديثة في يناير عام 1975 مع أربعة خطط للتحديث التي أعلنها رئيس مجلس الدولة تشو ان لاي، والتي تستهدف الزراعة والصناعة والدفاع والتكنولوجيا.

تتميز حرب العملات اليوم بادعاءات خفض قيمة العملة الصينية، ومع ذلك في أواخر عام 1983 تم المبالغة في تقدير قيمة اليوان بمعدل 2.8 يوان إلى دولار واحد، كان هذا في وقت كانت فيه الصادرات جزءاً صغيراً نسبياً من الناتج المحلي الإجمالي الصيني. ومع نمو قطاع التصدير شاركت الصين في سلسلة من ستة تخفيضات لقيمة العملة على مدى عشر سنوات، وبحلول عام 1993 تم تخفيض اليوان إلى مستوى 5.32 يوان للدولار. ثم في 1 يناير 1994 أعلنت الصين عن إصلاح نظام الصرف الأجنبي وخفض قيمة اليوان بشكل

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

كبير إلى 8.7 إلى الدولار. تسببت تلك الصدمة في تصنيف وزارة الخزانة الأمريكية لعملة الصين بعملة المتلاعب وفقًا لقانون التجارة لعام 1988، الذي يتطلب من الخزانة تحديد البلدان التي تستخدم أسعار الصرف للحصول على ميزة غير عادلة في التجارة العالمية. كانت تلك آخر مرة استخدمت فيها وزارة الخزانة تسمية المناور ضد الصين على الرغم من التهديدات المستترة بالقيام بذلك منذ ذلك الحين. وأعقبت عمليات إعادة التقييم استجابة بحلول عام 1997 تم تثبيت سعر اليوان عند 8.28 مقابل الدولار، حيث ظل دون تغيير عمليًا حتى عام 2004.

يتم تصدير الانكماش الداخلي الصيني إلى الولايات المتحدة من خلال سعر صرف العملة وينتهي الأمر بتهديد الانكماش في الولايات المتحدة. ويبدأ هذا بقرار السياسة الصينية بربط سعر الصرف بينهما اليوان والدولار. ولا يتداول اليوان بحرية في العملات الدولية والأسواق بنفس طريقة الدولار واليورو والجنه الإسترليني والين وغيرها من المنتجات القابلة للتحويل. استخدام اليوان وتوافره لتسوية المعاملات يخضع لرقابة مشددة من قبل بنك الشعب الصيني. عندما يشحن مصدر صيني البضائع إلى الخارج ويكسب الدولار أو اليورو، فإنه يجب أن يسلم تلك العملات إلى بنك الشعب الصيني في مقابل ذلك اليوان بسعر يحدده البنك. عندما يحتاج المصدر إلى بعض الدولارات أو اليورو لشراء مواد أجنبية أو واردات أخرى، يمكن الحصول عليها لكن بما يكفي من الدولارات أو اليورو لدفع ثمن الواردات وليس أكثر ويحتفظ البنك بالباقي.

ان عملية امتصاص كل فائض الدولارات الداخلة إلى الاقتصاد الصيني لا سيما بعد عام 2002، أنتجت عددًا من النتائج غير المقصودة، كانت المشكلة الأولى، أن بنك الشعب الصيني لم يأخذ فائض الدولارات فحسب بل بالأحرى شرائها باليوان المطبوع حديثًا، يعني ذلك كما طبع بنك الاحتياطي الفيدرالي الدولارات انتهى بها الأمر في الصين لشراء

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

البضائع، ومع طباعة بنك الاحتياطي الفيدرالي أكثر، قام بنك الشعب الصيني أيضًا بطباعة المزيد من أجل الحفاظ على سعر الصرف المرتبط بين اليوان والدولار.

كانت المشكلة الثانية هي ما يجب فعله بالدولار المكتسب حديثًا. فقد احتاج بنك الشعب الصيني إلى استثمار احتياطياته في مكان ما، وكان بحاجة لكسب مبلغ معدل عائد معقول، البنوك المركزية تقليديا شديدة المحافظة في سياساتهم الاستثمارية، وبنك الشعب الصيني ليست استثناءً، مفضلًا سيولة عالية للأوراق المالية الحكومية الصادرة عن وزارة الخزانة الأمريكية. وبحلول أوائل عام 2011 يقدر أن إجمالي الاحتياطيات الأجنبية الصينية بجميع العملات كانت ما يقرب من 2.85 تريليون دولار، منها حوالي 950 مليار دولار مستثمرة في الولايات المتحدة.

حثت الولايات المتحدة الصين بشدة على زيادة قيمة اليوان من أجل تقليل العجز التجاري الأمريكي المتزايد مع الصين وإبطاء هذا العجز الهائل. من عام 2004 حتى منتصف عام 2005 ظل اليوان حوالي 8.28 يوان للدولار الواحد، وفي أواخر يوليو 2005 ارتفعت قيمة اليوان من 8.28 إلى 8.11 للدولار بزيادة قدرها 3 بالمائة تقريبًا. بدأ اليوان في إعادة تقييم طويلة وتدرجية ووصل إلى مستوى 6.82 مقابل دولار واحد في منتصف يوليو 2008.

وفي جولة ثانية من إعادة التقييم بحلول أغسطس 2011 رفعت قيمة اليوان ببطء ولكن بثبات 6.40 يوان للدولار. كان هذا الارتفاع في قيمة الدولار لليوان بالكاد سلس ولم يخلو من حدة المعارك الخطابية والسياسية بين الصين والولايات المتحدة من 2004 إلى 2011 في موضوع هيمنت أسعار الصرف على العلاقات الاقتصادية بين الولايات المتحدة والصين.

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

اختارت الولايات المتحدة الآن مجموعة العشرين لتكون الساحة الرئيسية لدفع الصين إلى الأمام باتجاه إعادة التقييم لسعر الصرف، سواء بسبب إمكانية جذب الحلفاء إليها أو لأن الصينيين أكثر احتراماً للرأي العالمي من رأي الولايات المتحدة وحده. ومع ذلك، فإن القضايا الأساسية لا تزال دون حل بين الصين والولايات المتحدة أن توترات حرب العملات يمكن أن تحدث في أي وقت.

3- أشكال التدخل في حرب العملات

يتم التدخل في حرب العملات بعدة أشكال، وتنقسم أشكال تدخلات الدول في سوق الصرف بغرض خفض قيمة العملة الوطنية إلى تدخلات مباشرة وأخرى غير مباشرة كما يأتي :

أ- **تدخلات مباشرة:** وذلك عن طريق تدخل البنك المركزي للدولة في الأسواق مباشرة كبيع لعملة المحلية ومشتري للعملات الأخرى، بهدف الحد من تغير أو تقلب سعر الصرف ببيع العملات الصعبة التي يحتفظ بها مقابل العملة المحلية للحد من انهيار أو انخفاض قيمة عملتها، وتقوم معظم البنوك المركزية في الدول ذات الفائض التجاري بامتصاص التدفق النقدي الداخل من العملة الأجنبية نتيجة التصدير عن طريق زيادة المعروض من العملة المحلية، ويتم التدخل المباشر أيضا عن طريق قيام البنك المركزي بخفض سعر الفائدة الأساسي وبالتالي انخفاض الطلب على العملة المحلية نظير انخفاض العائد عليها ما يؤدي إلى انخفاضها، لكن هذا الإجراء يعتبر كلاسيكيا حيث تعمل البنوك المركزية على تحريك سعر الفائدة وفقا لما يتناسب مع احتياجات وحالة الاقتصاد القائم.

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

ب- تدخلات غير مباشرة: وذلك بالأخذ بإحدى الطرق الآتية:

- إقامة سعر صرف متعدد الذي يمكن تطبيقه في حالة نظام الرقابة على الصرف أو حالة احتكار الدولة لعمليات بيع وشراء العملة الصعبة، فيمكن اعتماد نظام ثنائي أو أكثر لسعر الصرف بوجود سعرين أو أكثر لسعر صرف العملة الواحدة، أحدهما مغالى فيه ويتعلق بالمعاملات الخاصة بالواردات الضرورية أو الأساسية أو واردات القطاعات المراد دعمها وترقيتها، أما السلع المحلية الموجهة للتصدير أو الواردات غير الأساسية فتخضع لسعر الصرف العادي، ويهدف نظام أسعار الصرف المتعدد إلى تخفيض آثار حدة التقلبات في الأسواق وتوجيه السياسة التجارية لخدمة بعض الأغراض المحددة.
- تصريحات المسؤولين والقادة التي تبث عبر وسائل الإعلام التي تتضمن إشارات مستترة حول إجراءات أو أحداث مستقبلية من شأنها أن تخفض من قيمة العملة، وبالتالي يتم توجيه المضاربين والمستثمرين إلى الاتجاه الخطأ.
- تطبيق سياسة التخفيف الكمي وهي عبارة عن قيام البنك المركزي بطبع كميات من أوراق البنكنوت وإعادة ضخها في الأسواق مما يعني زيادة المعروض النقدي، وقد استخدمت هذه السياسة على نطاق واسع بعد اشتعال الأزمة المالية العالمية، ففي عام 2009 طبق هذا الإجراء البنك الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي والبنك المركزي البريطاني وأيضاً البنك المركزي الياباني.

4- الأطراف المتدخلة في حرب العملات

يتجلى الصراع بين العملات في تدخلات تقوم بها البنوك المركزية للدول المعنية لتخفيض قيمة العملة بنسب متفاوتة وفترات متباعدة، ولقد أثر هذا التسابق بين الدول لتخفيض قيمة عملتها على استقرار النظام النقدي الدولي، إذ تعد الولايات المتحدة الأمريكية

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

والصين أبرز الدول المتنافسة حول إبقاء عملاتها منخفضة إضافة إلى دول أخرى بدرجة أقل، تم تقسيم أطراف الصراع على النحو الآتي:

الأطراف الرئيسية

إن المنافسة بين العملات في الوقت الراهن تبرز بين الولايات المتحدة الأمريكية التي تتهم الصين بالإبقاء المتعمد لعملتها أقل من قيمتها، في الوقت الذي تتبع فيه الولايات المتحدة الأمريكية سياسات نقدية توسعية تهدف إلى إبقاء قيمة الدولار منخفضة، أيضا تشكل منطقة اليورو منافس قوي لهذين البلدين نظرا للقوة والاستقرار التي يتمتع بها اليورو، وتمثل هذه الأطراف:

أ- الصين: تمكنت الصين من أن تمتلك أكبر احتياطي نقدي من العملات والذهب على مستوى العالم بالإضافة إلى ذلك فقد احتلت المركز الأول كأكبر مصدر على مستوى العالم وفقا لإحصائيات منظمة التجارة العالمية، تأتي بعدها ألمانيا ثم الولايات المتحدة الأمريكية، وتسعى الصين دوما إلى إبقاء قيمة عملتها منخفضة مقابل العملات القوية الأخرى لدعم قيمة صادراتها وانقاص وارداتها وهو الأمر الذي يقلق الولايات المتحدة الأمريكية.

ب- الولايات المتحدة الأمريكية: تعاني الولايات المتحدة الأمريكية من تباطؤ وتيرت النمو واتساع عجز الموازنة بجانب تضخم الدين العام وضعف حاد لسوق العمل حيث وصل معدل البطالة فيها إلى 9.6% لعام 2010، ويستمر الضعف مهيمنا على الاقتصاد الأمريكي بالرغم من الجهود المبذولة من قبل الحكومة أو الفدرالي الأمريكي من خلال تقديم خطط تحفيز وإنقاذ و تسهيلات، إلا أنها لم تعد كافية لدعم الاقتصاد لذا لم يكن أمام الحكومة والاحتياطي الفدرالي الأمريكي سوى المضي في اتجاهين لتحقيق هدف واحد والمتمثل في دعم تنافسية السلع الأمريكية وخفض سعر صرف الدولار الأمريكي.

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

ج- منطقة اليورو: تضم منطقة اليورو مجموعة من الدول ذات الاقتصاديات القوية على غرار ألمانيا وفرنسا، حيث شكل الفائض التجاري الألماني 217 مليار يورو سنة 2014 وبذلك صنفت الأولى عالميا من حيث الفائض التجاري، وتعد أكبر دولة مصنعة في منطقة اليورو والاتحاد الأوروبي ككل، ولقد شهد الاتحاد الأوروبي تسارعا في النمو خلال السنوات الأخيرة، ويعتبر اليورو من أقوى العملات وأكثرها استقرارا، إذ يشكل مخاوف كبيرة بالنسبة للعملات الأخرى التي تود بقاءه مرتفعا خاصة أمام الدولار الأمريكي، فالبنك المركزي الأوروبي يسعى من أجل الحيولة دون ارتفاع اليورو بشكل كبير وخفض أو تقليص صدى التقلبات التي يشهدها سوق الصرف.

الأطراف الثانوية

أ- اليابان: يعد الاقتصاد الياباني من الاقتصادات التي تعتمد بشكل رئيس على الصادرات في تحقيق النمو الاقتصادي، إلا أن القوة المفرطة وغير المرغبة للين الياباني أمام الدولار الأمريكي سنة 2010 أثرت سلبا على الصادرات اليابانية ونتيجة لذلك اضطر البنك المركزي الياباني إلى التدخل المباشر في سوق الفوركس، وقد حدث هذا التدخل المباشر بعد أن وصل الين إلى مستويات قياسية اعتبرت آنذاك الأعلى منذ 15 عاما، حيث صرح وزير المالية الياباني (وشييه يكو نودا) وعلى فترات متباعدة بأن البنك المركزي الياباني سيتخذ ما يراه مناسباً من إجراءات إذ استدعت الحاجة لذلك، دون أن يصرح بشكل مباشر بأنه سيتدخل لبيع الين أمام العملات الرئيسية، إلا أن هذا التدخل لم يكن ناجحا حيث عاود الين صعوده من جديد، وربما يعود سبب عدم نجاح سياسة تخفيض قيمة الين الياباني إلى تدخل الصين لشراء الين واتخاذها سياسة معاكسة لسياسة المركزي الياباني، حيث يعد هذا التدخل خطوة في السباق نحو خفض قيمة العملة وخطوة أخرى لظهور مصطلح حرب العملات بين الدول.

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

ب- بريطانيا: تصنف على أنها من دول العجز التجاري، حيث بلغ العجز التجاري فيها 10.34 بليون جنيه استرليني في عام 2015، وتعد منطقة اليورو الشريك التجاري الأول لبريطانيا وهو ما يعني حساسية موقف الجنيه الإسترليني أمام اليورو، هذه الحساسية تظهر بشدة على تحركات اليورو أمام الإسترليني والمعروف باسم الزوج الملكي، حيث شهد أواخر عام 2010 تحركات كبيرة وهو الذي عرف بتحركاته الهائلة والبطيئة.

ج- سويسرا: تعد سويسرا ساحة مالية كبيرة نتيجة سياسة الحياد التي تعتمدها الحكومة السويسرية وابتعادها عن المنازعات والمشاكل الدولية، وتأتي قوة الفرنك السويسري من طبيعة البنك المركزي السويسري الذي يتمتع بأعلى درجات الاستقلالية المتعارف عليها دوليا، غير أن البنك المركزي السويسري المشهور بتدخلاته في سوق سعر الصرف مثل اليابان قد خسر خلال عام 2010 ما يقرب من 15 مليار دولار أمريكي ضمن محاولاته في وقف الارتفاع المضطرب لسعر صرف الفرنك السويسري.

د- الاقتصادات الناشئة: وتضم الاقتصادات الناشئة دول جنوب شرق آسيا (النمور الآسيوية) وهي دول تعتمد بشكل رئيسي على التصدير مثل سنغافورة وتايوان على سبيل المثال، هذه المدن ذات فائض اقتصادي تجاري كبير ولديها سعر فائدة كبير مقارنة بالدول الكبرى ذات العجز التجاري وهو ما يسهل تدفق رؤوس الأموال إليها، فهذه الدول لا ترغب في انخفاض قيمة الدولار عالميا لأنه يغذي التضخم فيها وهو ما يدفع بنوكها المركزية إلى رفع سعر الفائدة وبالتالي يحدث تباطؤ لوتيرة النمو فيها، الهند أيضا من الدول التي لا ترغب ليس فقط في انخفاض قيمة الدولار فحسب بل اليوان الصيني أيضا، لأنه يمنعها من منافسة المنتجات الصينية المنخفضة السعر وبالتالي تأثر حصصها التصديرية في السوق العالمي، وتعد البرازيل واحدة من أهم الاقتصادات الناشئة ومن أكبر المعارضين لأي تحركات نحو تخفيض قيمة الدولار، والجدير بالذكر أن مصطلح حرب العملات جاء على

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

خلفية تصريح وزير المالية البرازيلي والذي قال أن البنوك المركزية انزلت في حرب عملات عالمية وأعلن صراحة عن قيام البنك المركزي البرازيلي بشراء كميات مهولة من الدولار الأمريكي للحفاظ على استقرار سعر صرف الريال البرازيلي .

5- الآثار الاقتصادية لحرب العملات

إن لحرب العملات انعكاسات على كل الاقتصاديات سواء القائمة بها أم المتلقية لها:

أ- آثار حرب العملات على الأسواق المالية

يمكن توضيح أثر حرب العملات في الأسواق المالية فإنه إذا تقرر طرح 1.1 ترليون دولار على دفعتين مما يؤدي لزيادة عرض النقد الدولي بالدولار بشكل كبير جدا. كما أن فرص استثمار هذه الأموال محدودة في الولايات المتحدة الأمريكية واليابان ودول أوروبا الغربية بسبب تدني ربحية الأسواق المالية فيها قياسا بالأسواق الناشئة، وسعر الفائدة المصرفية متدني بالقياس للأسواق الناشئة، ومعدل النمو الاقتصادي فيها متدني قياسا بالأسواق الناشئة، كما أن المؤسسات المالية في الدول الناشئة لا تعاني من المشاكل المالية التي تعانيها المؤسسات المالية الأمريكية والأوروبية واليابانية. ولأسباب السابقة فإن الأموال المطروحة بموجب برامج التحفيز ستهاجر للاماكن الأكثر ربحية بحثا عن الفرص الواعدة في الأسواق الناشئة مما سيؤدي إلى تحول هذه الأموال إلى أموال ساخنة تستخدم في المضاربات، وزيادة حجم السيولة الدولية بشكل كبير قد يكون أكبر من إمكانية الأسواق على استيعابها مما يؤدي إلى ارتفاع مؤشراتهما بشكل لا يعكس الواقع الاقتصادي لاقتصاديات الدول الناشئة، وتضخم أسعار السلع الرئيسية والمعادن الثمينة، وازدياد حجم المضاربة على الأصول في الدول الناشئة بهدف تحقيق الأرباح، وخلق فقاعات اقتصادية في الدول الناشئة.

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

كما أن أسعار المعادن الثمينة ولا سيما الذهب والفضة ستشهد موجة محمومة من المضاربات في ظل توقعات بالعودة الكلية أو الجزئية لنظام الذهب في حالة صياغة نظام نقدي دولي جديد، عاجلاً أم آجلاً، لمعالجة الواقع المتردي للنظام النقدي الدولي. وستشهد أسعار صرف العملات غير المرتبطة بالدولار موجة من المضاربات مما يؤدي لإحداث خلل في أداء الاقتصاد الدولي في ظل عدم استقرار أسعار صرف العملات الرئيسية في العالم.

ب- الآثار حرب العملات على التجارة الدولية

إذا ما تسابقت الدول في تطبيق سياسة التخفيض التنافسي لأسعار صرف عملاتها فهذا يعني أنها سوف تجبر في النهاية على التخفيض المتكرر والمتقابل وبالتالي تصبح سياسة التخفيض غير فعالة، مما يؤدي إلى تخفيض أسعار الصادرات العالمية بشكل عام إلى المستويات التي تؤدي إلى تعزيز الركود الاقتصادي و تخفيض التجارة الدولية بشكل عام و هذا ما حدث عام 2009 إذ انخفضت التجارة الدولية بنسبة فاقت 12%، شهدت التجارة الخارجية للسلع تقلبات عدة منذ عام 1965 وذلك بتأثير مختلف الأزمات الاقتصادية من التقلبات و حالات عدم الاستقرار، ففي عام 1994 كان نمو التجارة الخارجية ضعيفاً من سابقه بمعدل نمو 5 % استمر حتى عام 1996 و سببه الأزمة المالية في دول جنوب شرق آسيا، لتعود النكسة من جديد عام 1997 بسبب الأزمة المكسيكية حيث انخفض معدل نمو التجارة الخارجية إلى 5 % عام 1997 بعدما كان في حدود 10 % قبل ذلك، أما التقلبات في الألفية الجديدة كانت بدايتها عام 2001 حيث تقلصت التجارة الخارجية بمعدل 11 % و كان السبب في ذلك أحداث 11 سبتمبر 2001 التي ضربت الولايات المتحدة الأمريكية حيث كانت تمثل هذه الأخيرة أكبر الشركاء التجاريين في العالم، و بحلول عام 2006 أخذ حجم التجارة العامة يتقلص ليستيقظ العام في أواخر عام 2008 على أزمة

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

مالية عالمية ضربت التجارة الخارجية في الصميم فشهدت هذه الأخيرة أكبر معدلات الانخفاض فاقت 12% عام 2009.

ومن أهم الآثار الاقتصادية لحرب العملات على الاقتصاد العالمي هي خفض القيمة الحقيقية لاحتياطيات الدول من العملات الأجنبية، وارتفاع مستويات التضخم في الاقتصاد العالمي لإحداث خلل بين العرض النقدي والسلعي، كما أن حرب العملات إذا ما استمرت تمثل في نقطتين رئيسيتين:

الأولى: أن تتحرك جميع البنوك المركزية ذات العلاقة في آن واحد لخفض قيمة عملتها، وما قد ينتج عنه مبدأ العين بالعين، بمعنى أن أي تحرك يقوم به بنك نحو التخفيض سوف يواجه بتحريك معاكس وسريع من البنوك الأخرى.

الثانية: أن مبدأ العين بالعين سوف يتصاعد ويتولد عنه قرارات سيادية بإقرار إجراءات حمائية فورية على شاكلة ما فعلته الولايات المتحدة، وهذه القوانين من شأنها أن تؤدي إلى تقلص حاد للتبادل التجاري بين الدول، وبالتالي الزج بالاقتصاد العالمي نحو هاوية ركود عميق مثلما حدث في الثلاثينيات من القرن الماضي. وبالتالي يمكن القول أن في حرب العملات لا يوجد غالب أو مغلوب، فبالرغم من النتائج الايجابية لتخفيض قيمة عملة البلد على اقتصاده المحلي إلا أن ذلك سيضر بمصالح شركائه التجاريين أو ما يسمى بسياسة إفقار الجار، التي تؤدي في المقابل بردات فعل انتقامية تدخل الاقتصاد العالمي في شبح الركود و الكساد.

6- تقييم سياسة حرب العملات

إذا كانت حرب العملات لا تعدو كونها تخفيض تنافسي لأسعار صرف عملات الدول الفاعلة في الاقتصاد الدولي لتحقيق مكاسب محتملة على حساب بعضها البعض، فإن

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

اعتماد هذه السياسة ليس بالضرورة يمكن أن يؤدي إلى النتائج المرجوة منها، فعلى الرغم من تصور مجموعة ايجابيات مرتبطة بهذه السياسة، يمكن تصور سلبيات ومخاطر جدية محتملة أيضا.

الايجابيات

أ- إذا كانت الدول المتقدمة منسجمة مع نفسها باختيار أسعار فائدة منخفضة فالدول النامية ليست مجبره على هذا الاختيار الذي يضر بمصالحها، وعليها ربط عملاتها بسلة من العملات تتحدد أهميتها النسبية في ضوء أهمية شركائها التجاريين.

ب- تخفيض قيمة عملة بلد ما يجعل صادراته أكثر تنافسية لأنها تصبح أقل كلفة بالنسبة للمستوردين الأجانب وبالتالي تحفز وتنشط اقتصاده بعيدا عن الركود.

ج- تخفيض قيمة عملة بلد ما يجعل وارداته من الخارج أكثر كلفة وعليه يكون هناك تحول نحو شراء السلع المحلية الأمر الذي بدوره يخلق طلبا إضافيا يشجع الاستثمار ويحفز الاقتصاد، ويتعزز هذا التأثير إذا ما اتبعت الدولة سياسة توفير السيولة وتسهيل الائتمان وتخفيض سعر الفائدة كما أشرنا سابقا.

د- تخفيض قيمة عملة بلد ما يساعد على تدفق رؤوس الأموال والاستثمارات الأجنبية إلى الداخل مستفيدة من كلف الانتاج المنخفضة بحكم ضعف قيمة العملة المحلية.

هـ- رغم أن الدول النامية غير معنية بحرب العملات لأنها متلقية للصدمات فقط إلا انه من المفيد الإشارة هنا انه لا يمكن تصور نجاح سياسة تخفيض أسعار الصرف في هذه الدول لتحقيق آثار ايجابية على موازينها التجارية وذلك لانخفاض مرونة كل من صادراتها وواراداتها بسبب تخلف واختلال هيكلها الإنتاجي.

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

و- من تداعيات الأزمة المالية العالمية التحول من القطب الاقتصادي الواحد إلى اقتصاد متعدد الأقطاب، بحيث أصبح هناك القطب الأمريكي والقطب الصيني والقطب الأوروبي.

السلبات

أ- إذا ما تسابقت الدول في تطبيق سياسة التخفيض التنافسي لأسعار صرف عملاتها فهذا يعني أنها سوف تجبر في النهاية على التخفيض المتكرر والمتقابل، وبالتالي تصبح سياسة التخفيض غير فعالة، ما يؤدي إلى تخفيض أسعار الصادرات العالمية بشكل عام إلى مستويات تؤدي إلى تعزيز الركود الاقتصادي.

ب- إن التسابق في التخفيض التنافسي لأسعار صرف العملات سوف يؤدي إلى زعزعة الثقة دولياً في النظام النقدي الدولي القائم على نظام العملة الورقية، الأمر الذي يؤدي حتماً إلى ارتفاع النظام النقدي الدولي القائم على نظام العملة الورقية، ومن ثم يؤدي ذلك إلى ارتفاع أسعار المعادن الثمينة وعلى رأسها الذهب، مما يسبب أزمة مالية واقتصادية عالمية ذات تأثير سلبي عميق على جميع اقتصادات الدول، وهذا الذي يناهز به مجموعة من الاقتصاديين (العودة إلى نظام المعدنين).

ج- إن لسياسة حرب العملات مخاطر كبيرة جداً، فالفوضى التي نشهدها في تقلبات أسعار العملات عالمياً تهدد الاقتصاد المالي والنقدي عالمياً، كما أن هذه الحرب تؤثر بالتأكيد على القطاع المصرفي العالمي ويخشى مع استمرارها من الوقوع في أزمة مصرفية مالية جديدة.

د- كذلك تؤثر حرب العملات على أسس التبادل التجاري العالمي، وتخلق نوع من لجوء الكثير من الدول إلى السياسة الحمائية، وسيكون الضحايا الأساسيين لهذه الحرب الدول الفقيرة والنامية، أما في الدولة الغنية فالطبقة المتوسطة والفقيرة هي التي ستدفع الثمن.

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

هـ- تؤدي حرب العملات إلى خفض القيمة الحقيقية لاحتياجات الدول من العملات الأجنبية، وارتفاع مستويات التضخم في الاقتصاد العالمي نتيجة للخلل بين العرض النقدي والسلعي وإيجاد خلل في أداء الأسواق المالية العالمية خاصة الناشئة منها من خلال تحول النقد المصدر إلى أموال ساخنة تجوب أسواق العالم للمضاربة وإيجاد فقاعات اقتصادية في أسعار الأصول وسيادة المضاربات في الاقتصاد الدولي أكثر من الاستثمار.

الحرب التجارية

1- مفهوم الحرب التجارية

هو مصطلح يشير إلى حالة تنافس تتحول إلى حالة صراع بين دولتين تقوم احدهما بفرض رسوم جمركية أو قيود تجارية على دولة ما، الأمر الذي يدفع الدولة الأخرى إلى اتخاذ نفس الخطوات وذلك بفرض قيود تجارية أخرى، وقد تعرف بالاتجاه نفسه فالحرب التجارية هي نزاع اقتصادي ناتج عن الحمائية الشديدة التي تقوم فيها الدول برفع أو إنشاء تعريفات أو حواجز تجارية أخرى ضد بعضها بعض استجابة للحواجز التجارية التي أنشأها الطرف الآخر.

الحروب التجارية هي تعبير مركز لسياسة الحمائية التجارية وإحدى آثارها، تقوم بها بعض الدول لتحقيق مجموعة من الأهداف الاقتصادية والسياسية. تستخدم في هذه الحروب عادة الرسوم الجمركية إضافة إلى الإجراءات الأخرى غير الجمركية مثل حصص الاستيراد والشروط الإدارية وغيرها بهدف إعاقة أو تعطيل حركة بضائع الشركاء التجاريين، أو الضغط على هؤلاء للسماح بمزيد من صادرات الدولة للنفاذ إلى أسواقهم. كما تهدف الحروب التجارية إلى حماية الشركات والوظائف المحلية من المنافسة الأجنبية، علاوة على تقليل العجز التجاري.

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

2- مبادئ الحروب التجارية

تهدف الحروب التجارية إلى تحقيق أقصى الثروات بأقل تكلفة أو خسائر، مما يحقق قوة اقتصادية وسياسية. وتقوم الحروب التجارية كغيرها من الحروب بوضع خطة للولوج إلى الأسواق المستهدفة على بعض المبادئ التي تساهم في تجسيد تلك خطة وتتمثل المبادئ في الآتي:

أ- تقسيم السوق المستهدف إلى شرائح وقطاعات حسب الدخل والتعليم والمهن إما جغرافيا أو سلوكيا أو ديموغرافيا.

ب- استخدام حوافز القيمة لفئات السوق المستهدف.

ج- تحديد قنوات التوزيع والمنشآت التسويقية التي تنفذ خطة اختراق السوق.

د- السيطرة على منافذ التوريد واللوجستيات.

هـ- تحقيق آليات المنافسة في كل سوق مستهدف.

و- استخدام تكنولوجيا شبكات المعلومات التي تقود مستويات الانتاج والاتصالات والأسعار ومراكز التخزين والتسويق عالميا.

ز- جمع المعلومات عن السواق الدولية عن طريق الانترنت وبحوث المستهلك والإعلانات.

وبالفعل وبتزايد الممارسات الحمائية الانطوائية وتعدد الاتفاقات الثنائية أو المجمعية على حساب ما نصت عليه الاتفاقيات العالمية. واحتدام النزاعات التجارية بين الدول والتي لقت ترجمتها في ممارسات تأرية عبر الرسوم الجمركية والإجراءات غير الجمركية.

إذ إن الدول المتقدمة لا تلتزم دائما بمبادئ المنظمة العالمية للتجارة التي أعدت منذ البداية لكي تخدم مصالح هذه الدول، إذ تعتمد خرق الالتزامات والعهود مع غيرها بالتوجه

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

نحو ما يخدم أهدافها التجارية، وتؤدي المنافسة الشرسة إلى توسيع نطاق الحرب التجارية داخل السوق الواحد أو بين الأسواق المختلفة، وقد تشمل الحرب التجارية سلعة واحدة أو عدد من السلع أو الخدمات وقد يكون نطاق الحرب التجارية محدود أو واسع، وتغطي قطاع اقتصادي واحد أو عدة قطاعات.

ويأخذ الخلاف التجاري بين الدول المتقدمة في الصناعات كثيفة التكنولوجيا عدة أشكال من بينها الصراع على الوصول إلى الأسواق، والإغراق، وقواعد المنشأ، وحصص الاستيراد، والتوريد الحكومي، وأوجه الدعم الصناعي والأهداف الصناعية، والمواصفات القياسية (المعايير) والاختبار، وحماية حق براءات الاختراع.

3- توسع الحروب التجارية

كما في الحروب العسكرية تتوسع الحروب التجارية، ويكون توسعها إما أفقياً أو رأسياً:

أ- التوسع الأفقي للحروب التجارية: وعادة ما يؤدي التوسع الأفقي إلى توسع جغرافي ويضم أكثر من سوق واحد داخل الدولة الواحدة أو عدة دول، وتتم عن طريق الدخول لأسواق الدول النامية مثال على ذلك:

* الفروع والتوكيلات

* المشروعات المشتركة (الشراكات الاقتصادية)

* المقاولات الأجنبية

* التشابكات الأفقية للأنشطة الاقتصادية

* الأسواق المركزية التي تقضي على فرص المشروعات التجارية الصغيرة

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

ب- التوسع الراسي للحروب التجارية: تسعى الدول الراغبة في السيطرة عن طريق الحروب التجارية إلى الاستحواذ على أحد القطاعات بكل مكوناته مثال قطاع البترول من حيث الاستكشاف والتنقيب والإنتاج والتكرير والتصنيع والتسويق والنقل وغيرها. ثم الدخول إلى السيطرة على بدائل البترول من الطاقة المتجددة مثال على ذلك محطات الطاقة النووية والكهرباء وتوليد الطاقة من الرياح والمياه والطاقة الشمسية وغيرها. أو قطاع البنوك وأسواق المال أو قطاع الصناعة وغيرها.

الحرب التجارية بين الصين والولايات المتحدة الأمريكية

1- نشأة وتطور العلاقات الصينية الأمريكية

تعود بداية العلاقات الصينية- الأمريكية لزمن وصول أول سفينة تجارية أمريكية إلى الصين عام 1784 وقد حملت معها التجار الأمريكيين، ولمدة ليست بقصيرة استمرت العلاقات (الصينية الأمريكية) من حيث محتواها التجاري إذ استخدمت الولايات المتحدة الأمريكية التجارة أداة لسياستها اتجاه الصين، ففي الثلاثينيات من القرن التاسع عشر وأثناء مدة رئاسة جاكسون الذي كان يسعى لإيجاد فرص تجارية في الشرق الأوسط وضع بنود أول اتفاقية تجارية بين الطرفين تؤكد على التبادلات التجارية الثنائية.

إن انتصار الولايات المتحدة الأمريكية في الحرب الأمريكية- الإسبانية عام 1898 عززت ميل الولايات المتحدة الأمريكية نحو التصرف كقوة عظمى ليساعد هذا على الدخول إلى الصين في وقت لاحق عبر سياسية الباب المفتوح، حيث نمت العلاقات الاقتصادية والتجارية ما بين الدولتين على أثر الثورة الفلبينية ضد النفوذ الأمريكي عام 1899 وعام 1901، التي حولت الفلبين إلى محمية أمريكية، وعلى أثر ذلك طورت أمريكا تعاملها مع الصين ضمن نطاق تم تسميته (معاملة الأوامر) الذي استمر العمل به حتى عام 1940،

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

افاد هذا النظام بضرورة عدم وقوع الصين تحت سيطرة أجنبية وتحويلها في الوقت ذاته سلميا إلى دولة صديقة. وعلى الرغم من دخول أمريكا والصين في علاقات اقتصادية واسعة أشهرها بلوغ مشاركة الصين في عام 1922 في الميزان التجاري الخارجي الأمريكي بنسبة 20%، وقد أدى استمرار الولايات المتحدة الأمريكية في سياسة العزلة في المدة الواقعة بين الحربين العالميتين الأولى والثانية، إلى الحد من تطور العلاقات بينهما، وقد ظهرت العلاقات ما بين (أمريكا والصين) واضحة في أثناء العدوان الياباني على الصين عام 1931. وتوصف العلاقة (الصينية - الأمريكية) بأنها علاقة معقدة وملينة بالتناقضات فعلى الرغم من تنافس القوتين (الصينية والأمريكية) فأنها بحاجة إلى بعضها البعض كما أن علاقات التبادل التجاري هامة جدا للطرفين، إذا تعد الصين ثالث أكبر شريك تجاري وثاني أهم مصدر للواردات الأمريكية وفي المقابل تعد الولايات المتحدة الأمريكية أهم شريك تجاري للصين ومصدرا مهما للاستثمار، وتصدير التقنية الأمريكية للأسواق الصينية. لقد نجحت الصين في تبني سياسة الإصلاح الاقتصادي والانفتاح إذ أصبحت الصين رابع أقوى اقتصاد في العالم وثالث أقوى دولة تجارية وبلغ معدل نمو الاقتصاد الصيني 10% خلال العقود الثلاثة الماضية وارتفع حجم أسهمها في التجارة الدولية بنسبة 12% كما بلغ احتياطي النقد الأجنبي في الصين 2 ترليون دولار وذلك في عام 2009 لتصبح القوة الساعية الأولى في الاحتياطي النقدي الأجنبي، وتأتي الصين في المرتبة الثالثة عالميا بعد الولايات المتحدة الأمريكية وفي جذب الاستثمارات ورؤوس الأموال الأجنبية.

ومع تنامي قوة الصين أخذت الولايات المتحدة الأمريكية تخشى من الاحتمالات المفتوحة لتلك القوة وما يعزز ذلك اختلاف القيم الصينية عن القيم الأمريكية فمعظم سكان الصين لا يزالون يحملون القيم الصينية التقليدية، تلك القيم التي صقلتها رواسب التاريخ والقائمة على رفض الأجنبي. لذا يمكن القول أن محاولة تحجيم الصين هي أسوء ما يمكن

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

للولايات المتحدة الأمريكية فعله، وسيضعف الانفاق العسكري الكبير من قدرة الولايات المتحدة الأمريكية على المنافسة اقتصاديا وأساء من ذلك فأنها ستشجع الصين على أن تصبح عدوانية وسيقود ذلك إلى سباق تسلح لا يريده أي من الطرفين وهو بذاته قد يزيد من فرص العنف.

مع نهايات القرن التاسع عشر، عندما خرجت الولايات المتحدة الأمريكية من عزلتها وانفتحت على آسيا، وبحكم الوجود الاوروبي في شرق آسيا فقد دعت الولايات المتحدة الامريكية إلى تطبيق ما يعرف بسياسة الباب المفتوح، ثم بدأت بالدخول إلى الصين خلال المدة التي تزامنت مع الحرب العالمية الثانية، ودعمت الصين لإنهاء الاحتلال العسكري الياباني لأجزاء من شرق البلاد، ثم دعمت تولي الصين مقعداً دائماً في مجلس الامن عام 1945، الا انه بتولي الشيوعيين الحكم وانفصال الصين الوطنية (فرموزا) عام 1949 اتجهت العلاقات بين البلدين إلى التآزم، وانخرطت الصين بالمعسكر الشيوعي في الحرب الباردة، وحدث صدام في العلاقة بين البلدين إبان الحرب الكورية في الخمسينات، وفي حرب فيتنام في نهاية الستينات من القرن الماضي، ولكنه في مطلع السبعينات حدث تحول في العلاقات الثنائية، عندما استغل الطرفان المتغيرات الدولية والإقليمية، فتأزم علاقات الصين مع الاتحاد السوفيتي، دفع الولايات المتحدة الأمريكية الى البحث عن خيارات داعمة في علاقاتها مع الصين في البيئة الدولية، وكانت زيارتا وزير الخارجية الأمريكي هنري كيسنجر ثم الرئيس الأمريكي نيكسون إلى الصين في عامي 1971 و 1972 عامل دفع في العلاقات الثنائية وتحقيق تسويات إقليمية في قضية (تايوان والازمة الفيتنامية) والدفع بتوسيع العلاقات الثنائية لتصل إلى تبادل العلاقات الدبلوماسية عام 1979، ولتتصاعد العلاقات في مجالات أخرى وبسرعة خلال المدة بين 1979-1989، فوصلت التبادلات التجارية من نحو 1.2 مليار دولار عام 1980 إلى نحو 21.6 مليار دولار عام 1989،

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

والتبادلات العسكرية (صادرات اسلحة أمريكية وتكنولوجيا أمريكية متقدمة) إلى نحو 1.3 مليار دولار عام 1989، وإلى التوسع بالبعثات الدراسية الصينية في الولايات المتحدة الأمريكية من نحو ألف طالب صيني إلى نحو تسعة آلاف طالب عام 1989، فضلا عن تدفق السياح الأمريكيين للصين، ورغم التوتر الذي صاحب العلاقات الثنائية في المدة بين 1989-1994 بسبب أحداث (تيان ان مين) للطلبة الصينيين المطالبين بتطبيق الديمقراطية في الصين والتي جابهتها الحكومة الصينية بعنف مبالغ فيه، والتي عدتها الولايات المتحدة الأمريكية تعدي صيني رسمي على حقوق الانسان والحريات العامة، إلا أن العلاقات عادت إلى التوسع السريع منذ عام 1995.

2- حرب الملكية الفكرية بين الصين والولايات المتحدة الأمريكية

تعرف الملكية الفكرية على إنها إبداعات العقل ونتاج فكر الإنسان من اختراعات ونماذج صناعية ومصنفات أدبية وفنية وشعارات ورموز وأسماء وصور مستخدمة في التجارة. والملكية الفكرية محمية قانونا بحقوق منها البراءات وحقوق المؤلف والعلامات التجارية التي تمكن الأشخاص من كسب الاعتراف أو فائدة مالية يحصلون عليها نتيجة ابتكارهم أو اختراعهم. ويرمي نظام الملكية الفكرية كما ورد في موقع المنظمة العالمية للملكية الفكرية، إرساء توازن سليم بين مصالح المبتكرين ومصالح جمهور العالم، وإتاحة بيئة تساعد على الازدهار والابتكار والإبداع. إذ يشهد العصر الحالي تطورا تكنولوجيا هائلا متمثلا بثورة الاتصالات ونقل المعلومات عبر شبكة الانترنت وغيرها، إذ أصبح الانترنت هو المكان الذي تخزن فيه المعلومات وابتكارات الأشخاص وأن أي شخص يحاول أن يستنسخ أو يستعير هذه الاعمال او المعلومات عبر الانترنت وأعمالهم دون موافقة منهم فهو ينتفع من الملكية الفكرية وهذه الاختراعات هو ما يسمى بالقرصنة وأن مفهوم القرصنة يتضمن أيضا تقليد البضائع والمنتجات وتزييفها فضلا عن تهريبها دون إذن مالكة.

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

القرصنة تتضمن أيضا تقليد البضائع والمنتجات وتزييفها فضلا عن تهريبها دون إذن مالكيها وبالتالي تمثل القرصنة سلوك غير شرعي يقوم به أفراد أو منظمات وربما دول من أجل تحقيق أهدافها تتمثل بالاستفادة من التكنولوجيا الموجودة لدى الآخرين والاطلاع على أسرار الغير بصورة غير مشروعة.

إذ يعد التطور الحالي سلاح ذو حدين في إطار قضية حقوق الملكية الفكرية، حيث تتيح الشبكات المعلوماتية سرعة توفير ونقل المنتجات الثقافية بأنواعها في أقل وقت ممكن ولكن بالمقابل تتفاقم مشكلات القرصنة وانتهاك حقوق الملكية الفكرية وانتشار تقليد السلع والعلامات التجارية الشهيرة على المستوى العالمي وتزداد الحاجة إلى دعم نظم حقوق الملكية الفكرية كلما زادت وتيرة التقدم التكنولوجي حيث تهدف نظم الملكية الفكرية إلى دعم الابتكار والتطور وتعد بمثابة أداة تشريع وتنظيم التجارة وتبادل المعلومات، ولقد انعكس التطور التكنولوجي بصورة كبيرة على تطوير أدوات التجسس المالي والاقتصادي فلم تعد محاولات التجسس من خلال جمع المعلومات عبر الموقع الإلكتروني للشركات أو تجنيد أحد موظفي الشركة بل يمكن اختراق شبكة المعلومات الخاصة بالشركة المستهدفة لمعرفة ميزانيتها وعدد موظفيها وبراءات الاختراعات التي حصلت عليها وإسرار تطوير صناعاتها واستراتيجيتها التفاوضية مع عملائها دون وجود خسائر كبيرة تذكر، فقد يحدث ذلك دون أن تدرك الشركة المستهدفة إنها ضحية لعملية اختراق وحتى إذا أدركت فهناك صعوبة تحديد مصدر الهجمات الحقيقي كما أن الشركات الكبرى التي تتعرض للاختراق وسرقة المعلومات قد لا تستطيع أن تعلن ذلك في وسائل الإعلام أو حتى إبلاغ الأجهزة الرسمية للحفاظ على منتجاتها من السرقة وذلك من أجل الحفاظ على صورتها أما عملائها سواء كانوا من داخل الحكومة أو خارجها.

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

وتعاني الولايات المتحدة الأمريكية من اختراق شبكات شركاتها عبر الفضاء الإلكتروني بهدف سرقة المعلومات التجارية وبراءات الاختراعات وتصنف الصين على أنها أبرز القراصنة الإلكترونيين الذين يعملون على جمع معلومات اقتصادية واستخباراتية عن أمريكا، إذ تعد الصين أرض مصانع العالم ومركز العالم لتجارة البضائع المقرصنة المزيفة التي تصل قيمتها إلى ما يقرب من 250 مليون دولار في السنة وتقدر حصة الصين من تجارة القرصنة والتزيف إلى 800 مليون دولار، وأن اعتماد اقتصاد الصين على قراصنته اعتماداً عظيماً حقيقة كبرى لا يمكن تجاهلها فهم يوفرّون للناس بضائع أسعارها رخصيه وغالباً ما تكون تلك البضائع المقرصنة أدوية أو أجهزة طبية وكتب مدرسية، مما دفع الحكومة الصينية إلى فرض قانون يمنع النسخ والتزوير، وأنشأت محكمة خاصة لمحاكمة من يقوم بمثل هذه الأنشطة، ويذكر بعض الخبراء أنه ليس هنالك ميزة للسلطات المحلية في الصين لمكافحة أعمال القرصنة و النسخ حيث توفر هذه الأنشطة وظائف للسكان المحليين، إلا أن منذ انضمام الصين إلى منظمة التجارة العالمية عام 2001 غيرت الصين قوانينها وأحكامها التي تتعلق بمحالات مثل التجارة الحرة والاستثمار الأجنبي وحماية الملكية الفكرية وكذلك مقاومة الإغراق وتسوية النزاعات حيث تعمل منظمة التجارة العالمية على تسوية المنازعات التي تحدث بين دول الأعضاء في المنظمة وأن طبيعة هذه المنازعات هي منازعات تجارية وإن تسويتها يتطلب المرونة والتنازلات دون الاعتماد على حلول قانونية ثابتة وكان القصور في وضع قواعد حاسمة لتسوية النزاعات بين الدول قد دفع الدول إلى اتخاذ مواقف ضد بعضها وعقوبات منفردة بحجة المحافظة على مصالحها التجارية والاقتصادية ولحماية الملكية الفكرية وعوائدها التجارية وخاصة الولايات المتحدة الأمريكية التي كانت من أكثر الدول استخداماً لمثل هذه الإجراءات العقابية الفردية بموجب أحكام قانونها التجاري. إذ تمثل قضية حقوق الملكية الفكرية أحد

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

مصادر التوتر في العلاقات التجارية الصينية - الأمريكية وتضاعفت اتهامات الولايات المتحدة الأمريكية المتكررة للصين لاسيما في عهد الرئيس ترامب بانتهاك حقوق الملكية الفكرية حيث بلغ تقليد البضائع حداً غير مقبول من الجانب الأمريكي وبالتالي فرضت الولايات المتحدة الأمريكية ضريبة على وارداتها كأجراء عقابي، حيث تم الحكم في عام 2010 في سبعة قضايا تجسس اقتصادي، كان ستة منها ذات صلة بالصين إذ قام القراصنة باختراق وسرقة بيانات وتصاميم سرية تعود لشركات أمريكية كانت تعمل في الصين ومنها شركة (ويستنج هاوس) التي كانت متعاقدة لبناء أربع محطات لتوليد الطاقة في الصين وشركة (سولارورد) للطاقة الشمسية وشركة الحديد الأمريكية وشركة (الكو) للالمنيوم. وتواجه الصين الاتهامات الأمريكية بالإنكار التام وتؤكد إنها أيضاً ضحية لعمليات الاختراق الإلكتروني، إذ يمكن للحكومة الصينية أن تفصل الصين عن الشبكة العالمية للانترنت في حال تعرضها لأي هجوم إلكتروني كما أكدت شركة (مايكروسوفت) في تقرير صادر على مدونتها الإلكترونية أن الصين هي أقل الدول تعرضاً للإصابة ببرمجيات خبيثة. وكذلك سرقة الصين الحقوق الملكية الفكرية لشركات أمريكية وهي شركة في بكين (التور بينات) الرياح، تم اتهامها بسرقة أسرار تجارية مستخدمة اكواد سرية مسروقة من شركة أمريكية وقال الخبراء أن التكلفة مرتبطة بسرقة الأسرار التجارية وبلغت القيمة المادية لأجمالي الأسرار التجارية المسروقة ما بين 180 مليون دولار وتصل إلى 540 مليون دولار سنوياً وأن هذه الأرقام تزداد لأن الصين ضاعفت من سياستها للاستحواذ على التكنولوجيا الأجنبية للمعلومات.

كذلك هنالك مشكلة شركة (جوجل) التي كان لها منافس في مجال الخدمات البحثية داخل الصين وهي شركة (بايدو) الصينية فلقد استحوذت على 80 % من السوق العالمية عقب انسحاب شركة (جوجل)، أن قدرة (بايدو) على تعزيز تفوقها في السوق على حساب

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

شركة (جوجل) قد جاء من خلال اطلاعها على الثقافة الصينية لكونها شركة صينية أصلاً الأمر الذي مكنها من أن تتفوق على الشركات الأخرى في الأسواق الصينية إلا أن البعض قد وجهوا انتقاداً شديداً لشركة (بايدو) بسبب ممارستها التي تثير الشك في إنشاء روابط لملفات موسيقية مسروقة، ولقد أثبتت بعض الاختبارات الحديثة التي أجريت من أجل مقارنة بين (بايدو) و (جوجل) أثبتت هذه الاختبارات أن (جوجل) تقدم للمستخدم نتائج أفضل إلا أن (جوجل) لم تستسلم إذ قامت بإنشاء فرع لها في الصين وعينت (كالي فولي) رئيساً له ولكي تقوم شركة (جوجل) بإنشاء شركتها على الأراضي الصينية لابد أن تستحصل موافقة الإدارة العليا لشركة (جوجل) في الولايات المتحدة الأمريكية على الرضوخ لرقابة الحكومة الصينية على موقعها وهذه الأمر وضع (جوجل) على قدم المساواة مع موقع (بايدو) الذي رضخ لرقابة الحكومة الصينية منذ بدايتها. وبذلك تبقى قضية حقوق الملكية الفكرية إحدى القضايا الخلافية التي عادة ما تظهر إلى السطح فتساهم في توتر أجواء العلاقات الأمريكية الصينية.

3- حرب التعريفات الجمركية بين الصين والولايات المتحدة الأمريكية

تعد الصين اليوم واحدة من أهم القوى الصاعدة في مختلف المجالات، والدولة المرشحة بقوة خلال المرحلة القادمة لتكون المنافس للولايات المتحدة الأمريكية، والمهددة لمكانتها كقطب أوحده في اقتصاد العالم، بجانب تمكّنها في مجالات التصنيع والابتكار والإنتاج وبالتالي المنافسة في المجالات التجارية والصناعية، وتحاول الولايات المتحدة الأمريكية أن تتدارك ذلك بإيجاد عقبات تحد من صعودها، وتبدأ من خلال تهديدات الرئيس الأمريكي " ترامب للصين حيث قال (إن واشنطن لن تسمح لبلدان مثل الصين أو غيرها بكتابة قواعد الاقتصاد العالمي). مما دفع ترامب إلى تبني سياسة فرض تعريفات جمركية على واردات الولايات المتحدة الأمريكية من الصين مما يؤدي ذلك إلى اندلاع

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

(حرب تجارية) بين الطرفين والتي يراها البعض أكبر خطر يهدد الاستقرار العالمي في السنوات القليلة القادمة، أن انخفاض أسعار السلع الصينية في الأسواق الأمريكية لتكون أرخص نسبيا من السلع الأمريكية قاد ذلك إلى أن يدفع المستهلكون الأمريكيون كمراكز للسلع الصينية تصل إلى 500 مليون دولار سنويا. وفي السنوات الأخيرة تصاعدت المشاحنات التجارية بين الصين والولايات المتحدة الأمريكية وذلك بسبب العديد من القضايا ومنها قضية العجز في الميزان التجاري الأمريكي لصالح الصين، إذ ترى الولايات المتحدة الأمريكية أن الصين تقيم عملتها بأسلوب غير واقعي وبأقل من قيمتها الحقيقية مما يؤدي إلى تعزيز قدرة الصادرات الصينية على اكتساب ميزة تنافسية للدخول للأسواق العالمية بأسعار منخفضة الأمر الذي يؤثر على منتجات وصادرات الولايات المتحدة الأمريكية والدول الأخرى على منافستها عالميا، فطالبت الولايات المتحدة الأمريكية على لسان ترامب من الصين بتحسين عملتها بالمقارنة مع الدولار الأمريكي، فحين هدد الكونغرس بفرض رسوم جمركية مرتفعة على صادرات الصين وهذا ردا على فجوة الفائض التجاري، بهدف محاصرة الصادرات الصينية خاصة بخصوص (اليوان) الذي أثر سلبا على قدرة الولايات المتحدة الأمريكية التنافسية والتي عرقلت عملية النمو والتبادل التجاري بين البلدين. وتتهم الولايات المتحدة الأمريكية وعدد كبير من دول العالم (الصين) بأنها تغرق أسواقها بالمنتجات الرخيصة وهذا يؤدي إلى تشويه التجارة العالمية ويحد من المنافسة ويكبد الشركات في الدول المختلفة خسائر كبيرة سواء كانت شركات محلية أو منتجة أو شركات مصدرة للأسواق، وأصبحت قضايا الإغراق ضد الصين تمثل 12% من إجمالي قضايا الإغراق المنظورة أمام منظمة التجارة العالمية.

أن العقوبات الاقتصادية التي تفرضها الولايات المتحدة الأمريكية على الصين حتى وأن لم تكن فعالة بالكامل أو تقليدية فأنها تبقى خيارا مفضلا للولايات المتحدة الأمريكية

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

عندما تكون المخاطر وسوء الفعالية من حيث التكلفة، وتزداد حدة الاعتماد الاقتصادي (الصيني - الأمريكي) المتبادل، إذ أن خسارة الإيرادات من التصدير بالنسبة للصين وخسارة الوصول إلى الفرص التربوية والعلمية المرتبطة بالتكنولوجيا في الخارج ونقل التكنولوجيا والواردات ذات الأهمية الكبيرة (النفط والأغذية والسلع) سوف يكون له تأثيرا كبيرا على استقرارهما الاقتصادي، وبعبارة أخرى أن حرب اقتصادية ضد الصن التي تعد أحد الدائنين الرئيسيين للولايات المتحدة الأمريكية في الخارج ومصدر السلع المصنعة، وأن حريا كهذه ستؤدي على الأرجح إلى انقباض عالمي أسوأ بدرجة كبيرة من ذلك الذي حصل في 2008-2009.

لقد شهدت العلاقات الصينية الأمريكية توترا شديدا لا سيما مع تبني إدارة الرئيس الأمريكي دونالد ترامب نهجا متشددا للغاية إزاء التعامل مع الصعود التنافسي لبكين على الساحة الدولية ومحاولة فرض مزيد من الضغوط عليها سواء فيما يتعلق بالعلاقات التجارية بين البلدين أو بالتطور التكنولوجي الصيني إذ حاول ترامب توجيه ضربات قوية للصين تمثلت في فرض التعريفات الجمركية من جانب واحد، وجهود دبلوماسية كبيرة لمنع اعتماد تقنيات صينية مثل (Huawei) في دول حليفة مثل بريطانيا وعلاوة على منع شراء التكنولوجيا الأمريكية والأوروبية من قبل جهات صينية، وتتخذ العديد من التدابير لوقف الاستثمارات الصينية في الولايات المتحدة الأمريكية بالإضافة إلى الضغط على الحلفاء من أجل تبني رؤية مماثلة لرؤية الولايات المتحدة الأمريكية تجاه الصين. وفي الأول من حزيران عام 2017 أعلن الرئيس الأمريكي ترامب انسحاب الولايات المتحدة الأمريكية من اتفاقية باريس للتغير المناخي وهي اتفاقية مهمة التي وقعت في 2015 لمكافحة تغير المناخ إذ قال ترامب مستخدما عبارته الأكثر شيوعاً (أمريكا أولاً) أن اتفاقية باريس تقوض الاقتصاد الأمريكي وستكلفه وظائف وستضعف السيادة الوطنية الأمريكية

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

قائلا (لا نريد أن يهزأ بنا الزعماء الآخرون والدول الأخرى بعد اليوم) وعن الصين أكد ترامب حينها أن نفس الدول التي تطلب من الولايات المتحدة الأمريكية البقاء في الاتفاقية هي الدول التي تكلف الولايات المتحدة الأمريكية تريليونات الدولارات من خلال ممارسات تجارية قاسية وذلك في إشارة إلى الصين وكان ترامب قد صرح أن التغير المناخي يشكل مفهوما اخترعته الصين لجعل الشركات الأمريكية أقل قدرة على المنافسة .

تهدف سياسة ترامب للتعريفات الجمركية إلى تشجيع المستهلكين على شراء البضائع الأمريكية من خلال جعل السلع المستوردة أغلى ثمناً، وحتى الآن فرضت الولايات المتحدة الأمريكية رسوما جمركية على نحو (250) مليار دولار من البضائع الصينية وقد ردت الصين بفرض رسوم تبلغ (10) مليار دولار من المنتجات المصدرة الأمريكية، وفي وقت سابق أعلنت الصين عزمها على فرض رسوم على مجموعة من السلع الأمريكية ومن بينها الخضراوات المجمدة والغاز الطبيعي في خطوة أعقبت قرار واشنطن على زيادة الرسوم المفروضة على واردات الصين.

وحذرت الصين بأنها سترد بتدابير وقائية تجارية جديدة إذا استمرت الولايات المتحدة الأمريكية في هذا النهج، بعد ساعات من التهديد وضع الرئيس ترامب تعريفات إضافية بقيمة (100) مليار دولار على السلع الصينية وأضاف إننا لسنا في حرب تجارية مع الصين إنما يوجد لدينا عجز في الميزانية بقيمة (500) مليار دولار، وكذلك فرض ترامب عقوبات على سرقة الملكية الفكرية من خلال فرض تعريفات جمركية وصلت إلى (50) مليار دولار على الواردات الصينية، عندما بلغت هذه التعريفات ذروتها عام 2019 ردت الصين فوراً بفرض تعريفات جمركية مماثلة على السلع الأمريكية، وأن استمرار هذه الحرب التجارية سوف يؤدي إلى انخفاض نمو الاقتصاد العالمي بنسبة 2.9 %.

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

4- التجارة الخارجية بين الولايات المتحدة الأمريكية والصين

يوضح الجدول (1) صادرات واستيرادات البلدين من السلع والخدمات والميزان التجاري بينهما، إذ كانت التجارة الخارجية بين البلدين في عام 1990 بمقدار 4.8 مليار دولار صادرات أمريكية إلى الصين (التي تمثل استيرادات الصين من أمريكا)، وبلغت صادرات الصين 15.2 مليار دولار إلى أمريكا (تمثل استيرادات أمريكا من الصين) لنفس العام ليكون الميزان التجاري بينهما لصالح الصين بفائض 10.4 مليار دولار. ويلاحظ أن التجارة البينية بين أمريكا والصين نمت بشكل كبير حيث أن الصادرات الصينية إلى أمريكا أكبر بكثير من الاستيرادات الصينية من أمريكا، ليكون الميزان التجاري بعجز مزمّن (سالب) ومستمر لصالح الصين طيلة المدة 1990-2019.

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

الجدول (1) الميزان التجاري للولايات المتحدة الأمريكية والصين للمدة 1990-2019 (مليار دولار)

السنوات	الولايات المتحدة الأمريكية	الصين	الميزان التجاري
1990	4.8	15.2	-10.4
2000	16.3	100.1	-83.8
2004	34427.8	196682	-162254.2
2005	41192	243470.1	-202278.1
2006	53673	287774.4	-234101.4
2007	62936.9	321442.9	-258506
2008	69732.8	337772.6	-268039.8
2009	69496.7	296373.9	-226877.2
2010	91911.1	364952.6	-273041.5
2011	104121.5	399371.2	-295249.7
2012	110516.6	425619.1	-315102.5
2013	121746.2	440430	-318683.8
2014	123657.2	468474.9	-344817.7
2015	115873.4	483201.7	-367328.3
2016	115594.8	462420	-346825.2
2017	129797.6	505220.2	-375422.6
2018	120148.1	539675.6	-419527.5
2019	106626.8	452243.4	-345616.6

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

5- نهج الولايات المتحدة الأمريكية للعلاقات التجارية مع الصين

اتخذت إدارة ترامب عددا من الخطوات فيما يتعلق بالعلاقات التجارية بين الولايات المتحدة والصين. وفي أول اجتماع رسمي لهم كرؤساء دول في أبريل عام 2017، أعلن الرئيس ترامب والرئيس الصيني شي جين بينغ عن تأسيس خطة مائة يوم حول التجارة بالإضافة إلى منتدى جديد رفيع المستوى يسمى (الحوار الشامل بين الولايات المتحدة والصين). ولكن بعد الاجتماع أكد الرئيس ترامب على التحديات الناجمة عن تدخل الحكومة الصينية في اقتصادها، وأثار مخاوف خطيرة حول تأثير التكنولوجيا الصناعية والزراعية في الصين والسياسات الإلكترونية على الوظائف والصادرات الأمريكية. وشدد على ضرورة أن تتخذ الصين خطوات ملموسة لتهيئة ساحة العمل للعمال الأمريكيين، مؤكداً مراراً على الحاجة إلى الوصول المتبادل إلى الأسواق.

في 11 مايو عام 2017، أعلن الجانبان أن الصين ستفتح أسواقها أمام اللحوم الأمريكية ومنتجات التكنولوجيا الحيوية وخدمات التصنيف الائتماني وخدمات الدفع الإلكترونية والتأمين على السندات والتسويات. ووافقت الولايات المتحدة على فتح أسواقها أمام الدواجن المطبوخة الصينية، ورحبت بمشتريات صينية للغاز المسال في الولايات المتحدة. وبعد الاجتماعات المتعددة بدأ الرئيس ترامب يشير إلى أنه سيربط السياسة التجارية الأمريكية تجاه الصين بالاستعداد الصين للضغط على كوريا الشمالية لكبح برامجها النووية والصاروخية.

وقد اتخذت إدارة ترامب عددا من الإجراءات التجارية التي أثارت التوترات مع الصين في الأشهر الأخيرة، ويمكن أن تؤدي إلى سلسلة من الانتقام المتبادل وإلى حروب تجارية واسعة على المستوى العالمي. وتشمل هذه التدابير استخدام الإجراء التجاري بموجب المادة

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

301 ضد سياسات الصين المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية والتعريفات الجمركية بموجب المادة 232 على واردات الولايات المتحدة من الصلب والألومنيوم.

وفي 14 أغسطس عام 2017 أصدر الرئيس ترامب مرسوماً رئيسياً يوجه الممثل التجاري الأمريكي لتحديد ما إذا كان يجب عليه إطلاق تحقيق من المادة 301 في حماية الصين تجاه حقوق الملكية الفكرية الأمريكية (IPR) وسياسات نقل التكنولوجيا القسرية، لتحديد تأثيرها على المصالح الاقتصادية الأمريكية. وفي 18 أغسطس عام 2017 أعلن مكتب الممثل التجاري الأمريكي أنه قد أطلق قضية المادة 301 ضد الصين، وهي أول استخدام للمادة منذ عام 2010. وكان الرئيس ترامب قد وقع في 22 مارس عام 2018 مذكرة بشأن الإجراءات التي اتخذتها الولايات المتحدة فيما يتعلق بتحقيق المادة 301، ووصفه البيت الأبيض بأنه استهداف العدوان الاقتصادي للصين، وحددت المذكرة أربع سياسات عامة ذات صلة بحقوق الملكية الفكرية. لتبرير عمل الولايات المتحدة في إطار المادة 301 وهي:

أ- يستخدم متطلبات المشروع المشترك، والقيود المفروضة على الاستثمار الأجنبي، وعمليات المراجعة الإدارية والترخيص لفرض أو الضغط على نقل التكنولوجيا من الشركات الأمريكية.

ت- يستخدم عمليات الترخيص التمييزية لنقل التقنيات من الشركات الأمريكية إلى الشركات الصينية.

ث- يوجه ويسهل الاستثمارات وعمليات الاستحواذ التي تولد نقل التكنولوجيا على نطاق واسع.

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

ج- إجراء ودعم التطفل السيبراني في شبكات الكمبيوتر الأمريكية للوصول إلى معلومات تجارية قيمة.

وأصدر مكتب الممثل التجاري الأمريكي دراسة من 215 صفحة حول سياسات حقوق الملكية الفكرية الصينية التي تؤثر سلباً على أصحاب المصلحة في الولايات المتحدة الأمريكية، وبشأن الخسائر في الاقتصاد الأمريكي بما لا يقل عن 50 مليار دولار سنوياً. بموجب إجراء المادة 301 اقترحت الإدارة أن تقوم بتطبيق تعريف جمركية بنسبة 25% على واردات صينية معينة (وهو ما يمكن مقارنته بالخسائر التجارية الأمريكية)، بما في ذلك أجهزة التلفزيون الملون وأجزاء الآلات والأجزاء الكهربائية والسيارات، والشروع في قضية تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية ضد ترخيص التكنولوجيا التمييزية للصين (وهو ما فعلته في 23 مارس عام 2018)، واقترح قيود استثمارية جديدة على الجهود الصينية للحصول على تكنولوجيا أمريكية حساسة. وفي إعلانه في 22 مارس حول المادة 301 والصين أكد الرئيس ترامب أن هناك سرقة هائلة في الملكية الفكرية، وتقدر بمئات المليارات من الدولارات، ومع ذلك فقد أشار إلى قضايا أخرى غير متعلقة بحقوق الملكية الفكرية. وقال إن الولايات المتحدة لديها عجز تجاري مع الصين وصفه بأنه أكبر عجز في أي بلد في تاريخ عالمنا وطالب الرئيس تخفيض العجز التجاري على الفور بمقدار 100 مليار دولار. وأكد كذلك على أن التجارة يجب أن تكون متبادلة مدعياً أن الولايات المتحدة ادخلت تعريف استيراد 2% على السيارات الصينية، بينما فرضت الصين تعريف جمركية بنسبة 25%.

قد انتقدت الصين بشدة الإجراءات الأمريكية المتصلة بالمادة 301 في 24 مارس عام 2018، وأكدت وزارة التجارة الصينية أن الولايات المتحدة تتجاهل جهود الصين لتعزيز حماية حقوق الملكية الفكرية متجاهلة قواعد منظمة التجارة العالمية، وإنها نزعة أحادية

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

وحمائية تجارية تعارضها الصين بشدة. هذه الخطوة من جانب الولايات المتحدة لا تقضي إلى مصالح الصين ولا مصالح الولايات المتحدة كما تتعارض مع المصالح العالمية وهي سابقة سيئة للغاية، ولن تقف الصين مكتوفة الأيدي في حالة حدوث أضرار في امتلاك الحقوق والمصالح المشروعة وهي على استعداد تام للدفاع عن مصالحها المشروعة. وفيما يتعلق بالمادة 311، ذكرت الصين بوضوح موقفها بأنها لا تريد خوض حرب مشروعة وان لا تجر العلاقات الاقتصادية والتجارية الثنائية للخطر. في 3 أبريل عام 2018 أصدر الممثل التجاري الأمريكي قائمة بالتعريفات الجمركية المقدرة بنسبة 25% على المنتجات الصينية بقيمة حوالي 50 مليار دولار. وذكر أن التعريفات المقترحة تستهدف المنتجات الصينية في القطاعات المتعلقة بالسياسات الصناعية الصينية للتكنولوجيا العالية مثل (صنع في الصين عام 2025) حدد الممثل التجاري الأمريكي مجال الفضاء وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات والروبوتات والآلات كقطاعات استهدفتها قائمة المادة 301.

قامت الصين في 4 أبريل عام 2018 بوضع قائمة تستهدف مختلف المنتجات الأمريكية بما في ذلك فول الصويا والطائرات والمركبات وقطع الغيار، والتي ستخضع لتعريفات جمركية بنسبة 25% إذا دخلت تعريفات المادة 301 من الولايات المتحدة حيز التنفيذ. وفي اليوم نفسه بدأت الصين في قضية تسوية نزاعات منظمة التجارة العالمية ضد الولايات المتحدة بشأن إجراء المادة 301. في 5 أبريل 2018 طلب ترامب من الممثل الأمريكي أن يقترح تعريفات إضافية بقيمة 100 مليار دولار من المنتجات الصينية، في نفس اليوم أصدر روبرت لايتايزر ممثل الولايات المتحدة بياناً حول طلب الرئيس ترامب رداً مناسباً لتهديد الصين الأخير بتعريفات جديدة.

وبخصوص المادة 232 الخاصة بفرض التعريفات على الصلب والألمنيوم، فإنه في 8 مارس 2018 أعلنت إدارة ترامب أنها ستفرض رسوم استيراد إضافية على الصلب بنسبة

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

25% والألومنيوم بنسبة 10% بناء على مبررات الأمن القومي بموجب قانون التجارة لعام 1962 بصيغته المعدلة. ويبدو أن الصين كانت هدفا رئيسيا لهذا العمل لأنها تمثل نصف الإنتاج العالمي لكلا السلعتين وكانت ثامن أكبر مورد للصلب ورابع أكبر مورد للألومنيوم. في 26 مارس عام 2018 طلبت الصين إجراء مشاورات مع الولايات المتحدة بشأن المادة 232 من الإجراءات المتعلقة بالصلب والألومنيوم، بحجة أنها تدابير وقائية ليست مبررة لأسباب تتعلق بالأمن القومي. وأعلنت الصين في 1 أبريل 2018 أنها رفعت الرسوم بنسبة 15% إلى 25% على 128 منتجاً أمريكياً تغطي الواردات من الولايات المتحدة بما في ذلك منتجات الخنازير، نفايات الألومنيوم والخردة، والفواكه والمكسرات، والتي بلغ مجموعها 3 مليار دولار في عام 2017. في 9 أبريل بدأت الصين في قضية تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية ضد استخدام الولايات المتحدة من تعريفات المادة 232، وتؤكد الصين أنه في حين تستخدم الولايات المتحدة حججاً للأمن القومي لتبرير فرضها لواجبات إضافية فإن إجراءاتها تشكل في الواقع تدبير ضمانات.

6- الآثار على الاقتصاديين للحرب التجارية بين الولايات المتحدة الأمريكية والصين

أ- الآثار على الاقتصاد الأمريكي

يمكن النظر إلى آثار التوترات التجارية على الاقتصاد الأمريكي من زوايا عدة، إذ امتد الانخفاض في الصادرات الأمريكية إلى الصين إلى 11.2% في نهاية عام 2019 ، أي من 12 مليار دولار في عام 2018 إلى 10 مليار دولار في عام 2019، وذلك نتيجة للرسوم الجمركية التي فرضتها الصين على الواردات الأمريكية والتي تقدر مجموعها بـ 110 مليار دولار، وارتفاع الأسعار كون الشركات الأمريكية هي التي ستدفع الرسوم الجمركية التي فرضتها الإدارة الأمريكية على البضائع المستوردة من الصين خصوصا إذا لم تعمل

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

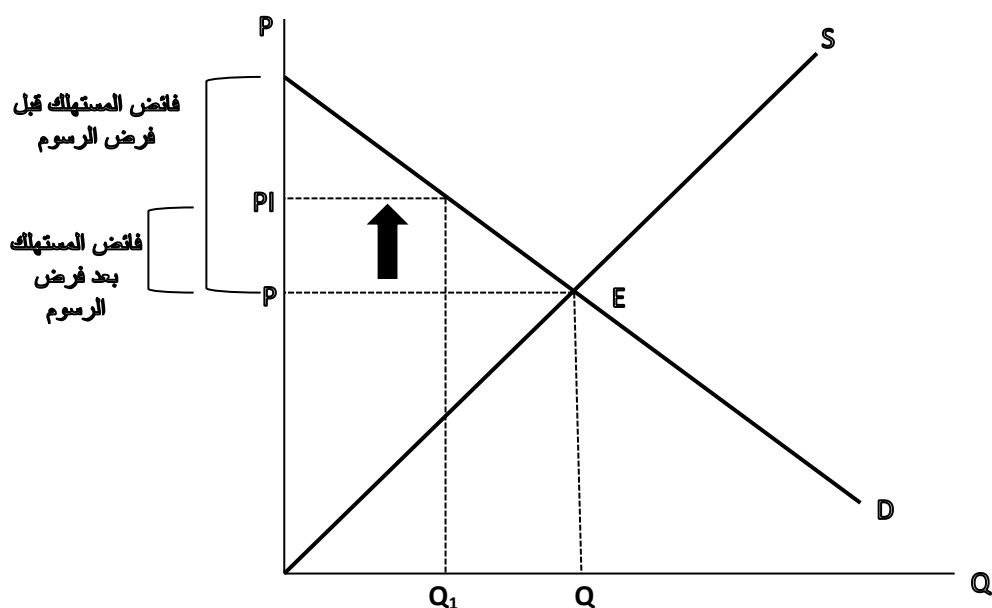
الشركات الصينية على تخفيض أسعار صادراتها وبالتالي هي التي ستتحمل أعباء سياسة الحمائية وتحملها على المستهلك الأمريكي، الذي سيدفع هذه الرسوم بهيئة اسعار مرتفعة.

وتؤكد دراسة حديثة وجدت أنه خلال العام 2018 دفعت الشركات الأمريكية رسوماً بقيمة 12.3 مليار دولار وخسرت قرابة 6.9 مليار دولار من إجمالي مداخيلهم بسبب اضطرابات السوق التي خلفتها التوترات التجارية بين بلدهم والصين. كما كشفت الدراسة ان أسعار السلع المتأثرة قد استجابت بسرعة للرسوم الجمركية، بزيادة تتراوح ما بين 10% و 30%، وان القفزة في الأسعار كانت متناسبة مع مستويات الرسوم الجمركية، وهذا يعني أن المشترين والمستهلكين والمستوردين الأميركيين استوعبوا الزيادة، لكن هذا الارتفاع في الأسعار قد قاد إلى انخفاض الطلب على المنتجات الخاضعة للرسوم، الأمر الذي أدى إلى تراجع القيمة الإجمالية للسلع الصينية المستوردة بنسبة تتراوح ما بين 25% و 30%، كذلك انخفض التنوع في السلع المصدرة إلى الولايات المتحدة. وعلى العموم تقدر الخسائر التي تكبدها المستهلكين والشركات الأمريكية التي تشتري المنتجات المستوردة 51 مليار دولار أي قرابة 0.27% من الناتج المحلي الإجمالي الأمريكي، والنتيجة هي انخفاض الدخل الحقيقي في الولايات المتحدة الأمريكية بمقدار 1.4 مليار دولار شهريا في نهاية عام 2018.

قدرت دراسة أخرى أثر التوترات التجارية الأمريكية الصينية على الاقتصاد الأمريكي باستخدام مرونات التجارة في إطار نموذج التوازن العام وباحتساب عوائد الرسوم الجمركية ومكاسب المنتجين المحليين، قدرت الخسارة في الدخل الحقيقي 7.2 مليار دولار، أي قرابة 0.04% من الناتج المحلي الإجمالي الأمريكي. كما توصلت الدراسة إلى أن الإيرادات من الرسوم الجمركية لم تكن كافية لتغطية الخسائر التي لحقت بالمستهلكين والشركات على حد سواء فضلا عن الخسائر في التوظيف. من جهة أخرى فإن الارتفاع الحاصل في أسعار المنتجات المستوردة من الصين في السوق الأمريكية نتيجة فرض الرسوم الجمركية عليها

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

يعني بالضرورة انخفاض مستوى رفاهية المستهلك الأمريكي والمتمثل بفقد فائض المستهلك والذي يمثل الفرق في اسعار المنتجات الصينية المستوردة قبل وبعد فرض الرسوم الجمركية، ويوضح الشكل الاتي لفقد فائض المستهلك الامريكي نتيجة لفرض الرسوم الجمركية على الواردات الامريكية من المنتجات الصينية.



الشكل (1) فائض المستهلك الامريكي نتيجة فرض الرسوم الجمركية

ب- الآثار على الاقتصاد الصيني

تتمثل آثار التوترات التجارية على الاقتصاد الصيني في تراجع الصادرات الصينية إلى الولايات المتحدة، والتي تعد هذه الأخيرة أكبر سوق للمنتجات الصينية. وطبقا لتقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (United Nations Conference on UNCTAD) Trade and Development انخفضت الصادرات الصينية من 53 مليار دولار في عام 2018 إلى 45 مليار دولار في عام 2019، أي بمعدل انخفاض بلغ 16.2%. ويشار إلى

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

أن معدل النمو السنوي لمبيعات السيارات الصينية قد انخفض من 2.2% في عام 2017 إلى 8.4% في عام 2018، كما وصل معدل النمو السنوي للاستثمار المحلي إلى أدنى مستوى له 0.1% في عام 2018 منذ عام 1998. ناهيك عن القيود التي وضعتها الإدارة الأمريكية أمام الشركات الصينية من أن تنفذ إلى سوق تقنية الاتصالات الأمريكية، وقد ساهم هذا الوضع إلى جانب عوامل أخرى. في هبوط أسواق البورصة الصينية، وهو ما دفع بالحكومة الصينية إلى مراجعة سياساتها الاقتصادية والنقدية لتكون أكثر تيسيراً (سياسة توسعية) من أجل تحفيز النمو لاسيما من خلال اجراء تخفيضات ضريبية بقيمة 298 مليار دولار، فضلاً عن ما يتعلق بشرط الضمان على القروض.

فيما يتعلق بالاستيرادات الصينية من الأسواق الأمريكية، فإن قيام الصين بفرض رسوم جمركية على وارداتها من أمريكا قد جعلت هذه الأخيرة أكثر كلفة بالنسبة للشركات الصينية. ولعل الأثر الأكبر هي ما آلت إليه التوترات التجارية في إعادة تفكير الشركات الصينية في سلاسل القيمة الخاصة بها. هذه العوامل وغيرها قد أثرت سلباً على معدل النمو الاقتصادي للصين والذي وصل خلال عام 2019 طبقاً لتقديرات صندوق النقد الدولي إلى أدنى مستوى له 6.2% منذ عام 1990 الذي كان بنسبة 3.9%.

ج- الآثار على الاقتصاد العالمي

تنتج عن التوترات التجارية ما بين القطبين المتنازعين آثاراً اقتصادية على الاقتصاد العالمي بحكم الروابط الاقتصادية للبلدين مع باقي دول العالم عبر عدد من القنوات من بينها الطلب الخارجي، وأسعار النفط، والأسواق الدولية، وأسعار الفائدة. نظرياً بسبب ثقل الاقتصادين الأمريكي والصيني في التجارة العالمية (قرابة 46% من التجارة العالمية معا)، فإن التراجع الحاصل في أداءهما على ساحة التجارة العالمية ستؤثر حتماً على معدلات

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

النمو الاقتصادي العالمي. وبالتالي إذا ما اشتدت درجة التوترات التجارية بين البلدين وانتقاله إلى دول أخرى وكما تعمل راهناً إدارة ترامب بممارساتها الحمائية مع عدد من شركاءها التجاريين وخاصة الاتحاد الأوروبي وكندا والمكسيك. فمن المحتمل ومع استمرار حالة الضبابية في الاقتصاد العالمي أن تخلف التوترات المذكورة ركوداً اقتصادياً في العالم. من جانب آخر ان الإجراءات الحمائية التي اتخذتها الولايات المتحدة الأمريكية لم تقتصر على الصين بل تعدتها لتطال دول أخرى، وكما حصل مع المكسيك وبعض دول الاتحاد الأوروبي وهؤلاء الشركاء يشكلون مجتمعين جزء مهما من الاقتصاد العالمي، وبالتالي فان تأثر اقتصاداتهم بسبب تراجع صادراتهم إلى السوق الأمريكية، ستؤثر حتماً على نموهم الاقتصادي وبالتالي على معدل نمو التجارة العالمية. تشير التقارير الدولية إلى ان التوترات التجارية بين الولايات المتحدة الأمريكية والصين قد أثرت كثيراً على حركة الأسواق العالمية سواء السلع أو المالية، إضافة إلى السياسات النقدية، وكما يأتي:

1- الآثار على أسواق السلع

نظراً للنمو السريع للاقتصاد الصيني وبالتالي تنامي طلبها على المواد الخام والسلع الوسيطة ، وبسبب كونها منصة مركزية للصادرات لاسيما في إطار سلاسل القيمة العالمية، فقد أصبحت الصين مصدراً رئيساً للطلب على الاستيرادات على المستوى العالمي، وبالتالي فإن أي انخفاض في نموها الاقتصادي وفي طلبها على الاستيرادات سيؤثر سلباً على نمو التجارة والاقتصاد العالميين. وهذا ما حصل بالفعل فقد انخفضت استيرادات الصين بمقدار 4.8% خلال الربع الأول من العام 2019 مقارنة مع الفترة ذاتها من العام الذي سبقه ما ساهم ذلك إلى جانب عوامل أخرى في تباطؤ الاقتصاد العالمي. على سبيل المثال، انخفضت مشتريات السيارات بمعدل 3% في عام 2018 نتيجة لانخفاض الطلب في الصين لاسيما بعد انتهاء الحوافز الضريبية وتعديل الإنتاج بعد تبني معايير جديدة للانبعاث

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

في ألمانيا وبقية دول الاتحاد الأوروبي. وتشير التقارير الدولية إلى أن التوترات التجارية الأمريكية الصينية قد ساهمت إلى جانب عوامل أخرى في انخفاض أسعار النفط خلال العامين 2018 و 2019. على مستوى سوق المعادن أدت التوترات التجارية إلى انخفاض في أسعار العديد من المعادن، مثل الفولاذ والذي شهدت أسعاره العالمية انخفاضاً ملحوظاً في شهر أغسطس من عام 2019 ليمحوا المكاسب التي جناها في مطلع العام المذكور. وكذا الأمر بالنسبة لفول الصويا والذي شهدت أسعاره انخفاضاً ملموساً منذ أغسطس عام 2019 على إثر قرار الصين بمنع استيراده من الولايات المتحدة الأمريكية فضلاً عن اعتزامها تقليل الطلب عليه. لهذه الأسباب مجتمعة خفضت منظمة التجارة العالمية من توقعاتها لنمو التجارة العالمية للعام 2019 إلى أدنى مستوى خلال عقد، محذرة من مغبة فرض بعض الدول مزيد من الرسوم الجمركية في أجواء من عدم اليقين والتي قد تؤدي إلى دورة من الإجراءات المضادة. وتتوقع المنظمة ان تزداد التجارة السلعية بحدود 1.2 في المائة عام 2019 و 2.7 في المائة عام 2020، بعد ان بلغت 3 في المائة عام 2018.

2- الآثار على أسواق المال

تأثرت قرارات المستثمرين بغموض الأفق الاقتصادية التي خلفتها التوترات التجارية بين الولايات المتحدة الأمريكية والصين إلى جانب عوامل أخرى، بعد أن قررت الصين الرد على توجه واشنطن برفع التعرفة الجمركية على الواردات الصينية إلى 25%، بفرض رسوما جمركية على سلع أمريكية قيمتها 60 مليار دولار. وشهدت أسواق الأسهم الأمريكية والعالمية عمليات بيع واسعة في شهر مايو 2019، ليتراجع كل من مؤشر داو جونز الصناعي ومؤشر ناسداك ومؤشر ستاندرد آند بورز التقني. واتسع نطاق فروقات أسهم الشركات وكذلك السندات السيادية للأسواق الناشئة ما أثر ذلك سلباً على تدفقات رؤوس الأموال إليها. كما هبطت عوائد السندات الحكومية طويلة الأجل 10 سنوات بحدود 4.5

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

نقطة أساس منذ شهر مارس 2019 إلى 2.10 %، و 30 نقطة أساس في ألمانيا إلى 0.25 %، وبحوالي 10 نقاط أساس في اليابان إلى 0.12 %.

3- الآثار على السياسة النقدية

لم تقتصر آثار التوترات التجارية بين الولايات المتحدة الأمريكية والصين على الجوانب التجارية والمالية بل شملت السياسات النقدية سواء لدى البلدين المتنازعين أو شركائهما التجاريين. فقد أجرت البنوك المركزية تغييرات في سياساتها النقدية لرفع معدلات التضخم مقابل تقليل مخاطر النمو نتيجة للآثار التباطؤ التي خلفتها التوترات التجارية. فمثلاً خفض المجلس الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي (البنك المركزي الأمريكي) سعر الفائدة ثلاث مرات خلال عام 2019، وذلك في إطار سياسة اقتصادية توسعية تأتي على خلفية التوقعات والمخاوف من تباطؤ الاقتصاد الأمريكي بعد مدة من الرواج شهده خلال السنوات القليلة الماضية. أما البنك المركزي الأوروبي فقد أبقى أسعار الفائدة عند أدنى مستوى له (صفر) مع دراسة إجراء تخفيض في وقت لاحق، في حين غيرت سائر البنوك المركزية الأخرى كما في استراليا واليابان وانجلترا وأمريكا الجنوبية وشرق آسيا من سياساتها النقدية في ضوء رؤيتها الحذرة بشأن أفاق الاقتصاد العالمي باتجاه المزيد من التيسير والتوسع بهدف معاكسة الضغوط الانكماشية للتوترات التجارية. أما الصين فقد عززت إجراءات التحفيز المالي والنقدي لمواجهة التأثير السلبي الناجم عن التعريفات الجمركية التي فرضتها الإدارة الأمريكية.

الفصل الثامن الحروب الاقتصادية التجارية

الفصل التاسع

تخطيط التجارة الخارجية

تمهيد :

يعد تخطيط التجارة الخارجية جزءاً من التخطيط الاقتصادي، تخطيط التجارة هو أسلوب للتفكير وبرنامج للعمل يستخدم المنطق العلمي في تحديد أهداف موضوعة ومحددة وتستخدم الوسائل المتاحة لتحقيقها خلال مدة زمنية محددة. اعتمدت كثير من بلدان العالم على تخطيط التجارة الخارجية بوصفها العامل الرئيسي لتحقيق الرفاهية والتنمية الاقتصادية بعد ان ايقنت هذه الدول أن تحقيق أهدافها لا يتم إلا من خلال التخطيط. وبرزت الحاجة الى تفعيل التخطيط عن طريق سيطرة الدولة على موارد وادوات الانتاج من خلال إلزام القطاع العام بتنفيذ خطة التجارة وتوجيه وتمكين القطاع الخاص نحو الاهداف المطلوبة. يتيح تخطيط التجارة اختيار نقل البدائل للموارد في عملية الانتاج لتحقيق الميزة النسبية أو المطلقة ويخصص ويقسم العمل ورفع كفاءة استخدام الموارد التي تمكن السلع من المنافسة في الاسواق الخارجية. وأن العمل على وضع خطة تستهدف تحقيق التنافسية في السوق العالمية لمنتج معين بالتأكد ان تحقيق هذا الهدف ينعكس على تحقيق أهداف أخرى كزيادة الانتاج والعمالة والدخل والادخار. وأن تخطيط التجارة الخارجية يدفع واضعي السياسات الاقتصادية الى تحليل المخلات والمخرجات للكشف عن العلاقات الاقتصادية التشابكية مع القطاعات الاخرى الامر الذي يساعد على حل كثير من المشاكل.

مفهوم تخطيط التجارة الخارجية

التخطيط بمفهومه العام، هو عبارة عن تحديد لمجموعة من الاهداف المتناسقة التي يراد تحقيقها وفق أولويات معينة وخلال مدة زمنية محددة، مع اختيار لمجموعة الوسائل

الفصل التاسع تخطيط التجارة الخارجية

والاجراءات اللازمة لتحويل هذه الاهداف الى واقع. فهو ذلك القرار الذي تتخذه السلطات العليا في الدولة لمجموعة معينة من الاهداف تلتزم بتحقيقها خلال مدة زمنية محددة في سبيل الوصول الى غايات تنبأها المجتمع من اجل تنمية قدراته اقتصادياً واجتماعياً.

تعد خطة التجارة الخارجية، برنامج عمل محدد للمبادلات التجارية، سواء من حيث حجمها تصديراً واستيراداً خلال مدة معينة، وكذلك الكيفية التي ستنتم بها المبادلات.

وتتبع خطة التجارة الخارجية الخطة الاقتصادية الوطنية من حيث مدتها، فنجد الخطة طويلة الأجل في مجال التجارة الخارجية، تحتوي على الاتجاهات العامة للتصدير والاستيراد، كذلك هناك الخطة المتوسطة للتجارة الخارجية، وفيها تحدد درجة أكبر من التفاصيل لقطاع التجارة الخارجية، ونجد الخطة السنوية للتجارة الخارجية وفيها يتم اتخاذ القرارات التفصيلية في مجال التجارة الخارجية.

وتعد خطة التجارة الخارجية جزءاً من النظام العام للتخطيط الاقتصادي، وترتبط ارتباطاً وثيقاً بخطط مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني، فهي تعد بالنسبة للدول النامية أمراً حيوياً، وذلك للمشكلات التي تتعرض لها باستمرار في مجال التجارة الخارجية فهي تواجه الآتي :

1- نقص الطلب العالمي ، وخاصة في أسواق العالم الرأسمالي، لبعض السلع التصديرية التقليدية بواسطة الدول النامية.

2- مشكلات تحديد حجم الاستيراد اللازم لعملية التنمية الاقتصادية، والاستيرادات الاستهلاكية.

فخطة التنمية في البلاد النامية تتطلب شراء معدات رأسمالية من الخارج، ومن الطبيعي ان الدول النامية يجب ان تقلل كثيراً من اعتمادها على القروض والمساعدات الأجنبية، وإنه فليس أمامها إلا السعي الجدي للتوسع في الصادرات، وبما ان فرصها في ذلك محدودة،

الفصل التاسع..... تخطيط التجارة الخارجية

فلا بد من تغييرات متعددة في هيكل التجارة الخارجية، كزيادة الإنتاج الزراعي والصناعي لتجنب تضخم الأسعار، والتحكم في كميات الاستهلاك وفي أسعار السلع، حتى لا يكون الطلب على الاستيرادات الكمالية الأجنبية حافز على الاستثمار غير المرغوب فيه.

الضرورات الموضوعية وأهمية تخطيط التجارة الخارجية

إن للتجارة الخارجية تأثيراً واسعاً وكبيراً على الرفاهية الاقتصادية وإن كان هذا التأثير غير مباشر عن طريق تأثيره على معدل نمو الدخل القومي ومستواه، ويمكن اعتبار خطة التجارة الخارجية برنامج منظم ومحدد لتبادل السلع، سواء كانت استيرادات ام صادرات صغيرة ام كبيرة، وخلال مدة معينة وكذلك تحديد الطريقة التي تتم بها هذه المبادلات، وبما إن اغلب الدول لا تمتلك الموارد الكافية لتحقيق الاكتفاء الذاتي لسد جميع احتياجات افرادها لذلك تلجأ الدول الى مبادلة ما تنتجه من الموارد الكافية لتحقيق الاكتفاء الذاتي مع سلع لا يمكن انتاجها محليا أو هناك نقص كبير في الموارد اللازمة لإنتاجها او لغرض الحصول على العملة الصعبة لسد حاجات المجتمع وعلى هذا الأساس تتبع الدول مبدأ التخطيط للتجارة الخارجية التي هي جزء من الخطة الاقتصادية القومية.

إن خطة التجارة الخارجية تتبع الخطة الاقتصادية من حيث مدتها، فالخطة متوسطة الأجل تكون ذات تفاصيل واسعة فيما يخص الصادرات والاستيرادات للبلد ومن خلالها يتم اتخاذ القرارات المهمة في هذا القطاع، أما الخطة طويلة الأجل فتكون اقل تفصيلا وتقتصر على الاتجاهات العامة للصادرات والاستيرادات وكما قلنا سابقا إن خطة التجارة الخارجية هي جزء من التخطيط الاقتصادي والتي ترتبط ارتباطا وثيقا بالخطط التي تخص القطاعات القومية الأخرى والتي هي مهمة جدا بالنسبة للدول النامية، كونها تعاني الكثير من المشاكل في مجال التجارة الخارجية.

الفصل التاسع تخطيط التجارة الخارجية

لكي نحصل على خطة مناسبة في التجارة الخارجية فعلينا الأخذ بنظر الاعتبار السياسات الاقتصادية العامة للدولة لكي لا تخرج من الاطار العام للخطة العامة للدولة والتي تعد من الأسس المهمة الواجب إتباعها في تخطيط التجارة الخارجية وبهذه الطريقة يمكن لخطة التجارة الخارجية ان تحقق أهدافها في تسريع عملية النمو وتطوير الاقتصاد القومي.

ان التخطيط للمرحلة المقبلة أمر مهم جداً في ظل الأجواء المضطربة التي تسود الاقتصاديات العالمية، مشيراً الى ضرورة الربط بين التجارة الخارجية والإمكانيات المتاحة للبلد للتخلص من المديونية. إن التجارة الخارجية لها تأثير واسع على الاقتصاد القومي لأي بلد، إلا ان هذا التأثير لا يكون مناسباً في اغلب الأحيان كون التأثير يكون إيجابياً أحيانا للدفع بعجلة التنمية قدما وسلباً في أوقات أخرى. ولكي نستثمر هذه الآثار الإيجابية والتغلب على سلبية اثر التجارة الخارجية على التنمية الاقتصادية فلا بد من تخطيط التجارة الخارجية في سبيل تنظيم المهام والوظائف الرئيسة وإخضاعها لخدمة الاقتصاد القومي، وفيما يأتي سنوضح الضروريات الملحة لتخطيط التجارة الخارجية من خلال التعرف على أهميتها وفوائدها وكما مدون في النقاط الآتية:

1- الرسم المباشر لسياستي الاستيرادات والصادرات يساعد في تجنب عدم الاستقرار الذي تتعرض له الأسواق الدولية وضمان الاستقلال الاقتصادي والمصالح السياسية والاقتصادية للبلد عن طريق إعادة النظر في مفردات التجارة الخارجية وتوزيعها الجغرافي وفق الظروف الاقتصادية المرحلية التي يمر بها البلد.

الفصل التاسع تخطيط التجارة الخارجية

2- إعادة النظر في التركيب القطاعي الإنتاجي وتصحيح الاختلال الهيكلي من خلال التوجه الى استيرادات السلع الرأسمالية بدلا من الاستهلاكية لتعزيز القدرة الاستثمارية بالشكل الذي يتلاءم مع بناء اقتصاد صناعي وزراعي وتخفيف الاختلال في الميزان التجاري.

3- من خلال عملية التخطيط يمكن زيادة حصيلة البلد من النقد الأجنبي عن طريق رفع قيمة الصادرات ويتم ذلك من خلال استغلال الطاقة المعطلة للبلد واستخدامها في انتاج كمية اكبر من السلع التقليدية وتخفيض تكاليفها ومنها ترداد الكمية المصدرة او من خلال فتح أسواق جديدة لهذه السلع.

4- يمكن الحصول على عوائد وأرباح من أنشطة التجارة الخارجية ولاسيما إذا كان بعض من هذه الأنشطة أو معظمها تحت سيطرة الدولة كفرض الرسوم الجمركية على طرفي التجارة الخارجية والفائض من هذه العوائد يذهب الى خزانة الدولة لدعم العملية التنموية ولا يتم ذلك إلا من خلال عمليات التنظيم والتخطيط.

5 - تساعد عملية تخطيط التجارة الخارجية في الحصول على سلع مستوردة ذات أسعار مناسبة تمكن من تخفيض الكلفة الحقيقية للخطة التنموية ورفع المستوى التنافسي للمنتجات الوطنية، كأن يركز المخطط في توفير رأسمالية رخيصة ومن أنسب المصادر وبجودة عالية كما هو الحال للسلع الوسيطة وبأرخص الأثمان ولكي لا يرافق ذلك ظهور ضغوط تضخمية يجب توفير سلع استهلاكية بكميات مناسبة وفي موعدها المحدد والتي تساعد أيضا على عدم ظهور السوق السوداء من جراء اختفاء بعض السلع.

6- تمكن عملية تخطيط التجارة الخارجية من توزيع الأرصدة من العملة الأجنبية وفق مبدأ الأفضلية بين القطاعات الإنتاجية المختلفة لكي تمكنها من استيراد سلع استهلاكية وبحسب الأهمية.

الفصل التاسع تخطيط التجارة الخارجية

7- يمكن البلد بواسطة تخطيط التجارة الخارجية من تنفيذ الالتزامات المبرمة وتطبيق الاتفاقات التجارية المعقودة مع الدول الأخرى من خلال المزاوجة بين احتياجات البلد من السلع وغيرها وربطها بالعلاقات والاتفاقات الدولية المعقودة.

إن للتجارة الخارجية أهمية كبرى ولها تأثير مباشر على العديد من المتغيرات الاقتصادية والسياسية ولهذه الأسباب ولأسباب أخرى تأتي الضرورة الملحة لتخطيط التجارة الخارجية.

مبادئ تخطيط التجارة الخارجية

من بين المبادئ العامة الواجب إتباعها عند تخطيط التجارة الخارجية نجد أول هذه المبادئ وجوب الأخذ في الاعتبار السياسة الاقتصادية العامة للدولة، أي أن خطة التجارة الخارجية لا تخرج عن الاتجاه العام للخطة العامة للدولة وكذلك يجب الأخذ بعين الاعتبار، الأوضاع الاقتصادية والسياسية السائدة في البلاد الأجنبية، فعمليات التجارة الخارجية على خلاف العمليات الداخلية، تربط بين الاقتصاد الوطني والعالم الخارجي، وهو عالم بعيد عن نطاق إرادة المخططين المحليين. ومن هذه المبادئ أيضاً وجوب الأخذ بعين الاعتبار التزامات الدولة، الناتجة عن الاتفاقيات التجارية مع الدول الأخرى مع تقدير دقيق لحالة الأسواق العالمية، والتنبؤ بما يطرأ على تلك الأسواق في المستقبل، وذلك حتى ينعكس هذا في شكل خطة واقعية يمكن تنفيذها.

كذلك فإنه يمكن الاستفادة من تجارب الدول المتقدمة في مجال تنسيق التجارة الخارجية، فيمكن مثلاً التنسيق بين مجموعة الدول العربية في مجال إعداد خطة التجارة الخارجية، وكذلك فإنه يجب التأكد من ضمان التناسب الصحيح بين الأهداف المراد الوصول إليها في

الفصل التاسع تخطيط التجارة الخارجية

الخطة المتوسطة الأجل وأهداف الخطة السنوية، وذلك حتى يتم توزيع الأهداف بأسلوب متناسب، ويجب الأخذ بعين الاعتبار النتائج السابقة في مجال تخطيط التجارة الخارجية.

كيفية تخطيط التجارة الخارجية

يعد نظام الموازين المادية أداة التنسيق الأولى بين الإنتاج المحلي والتجارة الخارجية، فهو يعتمد بصفة رئيسية على المعاملات الفنية، التي تربط بين إنتاج سلعة معينة ومكونات هذه السلعة الإنتاجية، وتكاد هذه المعاملات تجعل عملية تخطيط برنامج متكامل للإنتاج، تتماثل إلى حد كبير مع حل مشكلة المدخلات والمخرجات، وبهذا تمكن من الحصول على فكرة واضحة عن أثر الإنتاج المتزايد من سلعة معينة على الطلب المحلي بصفة عامة، أو الطلب على الاستيرادات من السلع الأخرى وهذا يمكن الاعتماد في التفاصيل الحسابية لنظام الموازين المادية والمعاملات الفنية على الأرقام المطلقة، دون إدخال جانبي السعر أو القيمة في الموضوع.

يتم إعداد تلك الموازين على جميع مستويات التخطيط والتنفيذ، بعد أن يتم وضع مجموعة متكاملة من الموازين المادية لكافة السلع المنتجة داخل الدولة، في إطار عملية التخطيط في قطاعي الإنتاج والتجارة الخارجية، يبدأ المخططون بإعداد الخطة المبدئية للتجارة الخارجية معتمدة على أساسين: الأول، العقود طويلة وقصيرة الأجل التي تم إبرامها، والثاني، احتياجات الاستيراد التي كان قد سبق تحديدها عن وضع الموازين السلعية بصفة مبدئية.

الخطوة التالية، إعداد الخطة النهائية للتجارة الخارجية، عن طريق إرسال الخطط الموضوعية لقطاعي الإنتاج والتجارة الخارجية إلى وزارات الإنتاج والتجارة قبل التنفيذ بخمسة أو ستة أشهر، والتي ترسلها تلك الوزارات بدورها إلى الجهات المعنية، التي تحدد احتياجاتها

الفصل التاسع تخطيط التجارة الخارجية

من المواد الأولية والسلع الوسيطة والواردات، وترسل رأيها الى الجهات الأعلى، وعندئذ يقوم جهاز التخطيط المركزي بإعادة احتساب الموازين المادية التي سبق إعدادها، وذلك في ضوء ما أبدته الجهات المعنية من ملاحظات، فإذا ما تعذر التغلب على الفجوة التي قد تنشأ عن تعدي الطلب للعرض المقابل (اما بتخفيض الطلب او زيادة الانتاج)، فإن هذه الفجوة تغطي عن طريق المزيد من الاستيرادات.

ومن المفترض بعد ذلك أن تقوم السلطة المسؤولة عن التجارة الخارجية، بإبرام عقود الاستيراد والتصدير طبقاً لما أسفرت عنه الخطوات السابقة، ويتحدد على ضوء ذلك الأهداف العريضة من حيث الدول أو الكتل الاقتصادية بالنسبة لكل من خطتي الاستيراد والتصدير.

تخطيط التجارة الخارجية وعلاقتها بالمتغيرات الكلية وتخطيط التنمية

ان اعداد خطة قومية شاملة يتطلب تأمين قدر كاف من الاتساق والترابط بين الأهداف القطاعية وأهداف خطة التجارة الخارجية، باعتبار ان أهداف مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني تجد تعبيرها في الأهداف الواردة لخطة التجارة الخارجية، وان الكثير من مشاكل القطاعات الاقتصادية تنعكس وتجد الحلول في قطاع التجارة الخارجية نظراً لوجود علاقة اقتصادية كبيرة بين مكونات التجارة الخارجية مع المتغيرات الاقتصادية الرئيسية.

فأهمية الصادرات تأتي من كونها تشكل مصدر رفق وعامل إضافة لموارد البلد ومن ثم الى الدخل القومي ومنفذاً لتصريف الفائض السلعي الى الخارج. اما الاستيرادات فأهميتها تتبع من كونها تقوم بسد متطلبات الاقتصاد الوطني من السلع الإنتاجية والاستهلاكية وسد الفجوة بين العرض والطلب على السلع المحلية، ولهذا فإن التجارة الخارجية تعد أداة موازنة بين القطاعات الاقتصادية من خلال معالجة الاختناقات التي تعاني منها القطاعات المختلفة.

الفصل التاسع تخطيط التجارة الخارجية

ولهذا فإن تخطيط التجارة الخارجية لا بد ان يستند على الاتجاهات الاستراتيجية لخطط التنمية الاقتصادية ولا تعكس مجرد الرغبة في تحقيق قدر معين من الصادرات والاستيرادات وانما لا بد ان تستند على الإمكانيات المتاحة والقدرات المتوفرة في الاقتصاد وحاجات الاستهلاك المحلي والطاقة الاستيعابية للأسواق المحلية والأجنبية فصادرات واستيرادات أي بلد تتوقف من ناحية الكم والنوع على طبيعة حجم الإنتاج السائد في ذلك البلد الذي ينعكس بالضرورة على حجم كل من الصادرات والاستيرادات.

لا يمكن الحديث عن تنمية الاقتصاد القومي دون الحديث عن تنمية التجارة الخارجية كما لا يمكن التخطيط للتنمية الاقتصادية بدون التخطيط في الوقت نفسه للتجارة الخارجية. ان الاستيراد يتوقف في الأساس على التصدير الذي يتوقف بدوره على قدرة الاقتصاد القومي على تخصيص جزء من انتاجه للسوق الخارجية، فالتجارة الخارجية هي احدى المتغيرات الرئيسية للنشاط الاقتصادي تؤثر وتتأثر بباقي المتغيرات الأخرى من انتاج ودخل واستيراد واستهلاك من خلال العلاقات الوظيفية والفنية التي تربط بينهما، وهذا يعني ان قطاع التجارة الخارجية يرتبط عضوياً بمختلف الاقتصاد القومي الأخرى ويتكامل مع تلك القطاعات ليكمل الاقتصاد القومي.

تخطيط التجارة الخارجية في الدول النامية

خطت البلدان النامية منذ ستينيات القرن الماضي للنهوض بالتنمية الاقتصادية وذلك باستهداف قطاع التجارة الخارجية من خلال التخطيط للتصنيع لإحلال الاستيرادات وتخطيط التصنيع للتصدير وكلا النمطين قد حققا قدراً من التنمية الاقتصادية، وتتضمن هذه الاستراتيجيات والخطط العرض الاتي:

الفصل التاسع تخطيط التجارة الخارجية

أولاً: خطة إحلال الاستيرادات

تعرف خطة إحلال الاستيرادات بأنها محاولة الدول النامية للتصنيع التدريجي للسلع الاستهلاكية التي تقوم باستيرادها، وهو اصطلاح يطلق على الإنتاج المحلي الذي ان لم ينتج فسوف يستورد. وتعرف أيضا بالإنتاج المحلي الذي كان يستورد سابقا، او الإنتاج المحلي الذي تقوم الدولة باستيراده، اذا لم تقم بإنتاجه. وخطة إحلال الاستيرادات من أولى الخطط التي اتبعتها الدول النامية في بدء عملية التصنيع، إذ ان اختلال التجارة الخارجية في هذه الدول هو انعكاس لارتفاع معدل نمو استيراداتها من المنتجات الصناعية، فيما يقابله انخفاض مستمر لمعدل صادراتها من المواد الأولية، وهذه من الظواهر التي صاحبت عملية التنمية في الدول النامية.

وقد مرت خطة إحلال الاستيرادات في الدول النامية بثلاث مراحل:

المرحلة الأولى: وتمثلت بخطة التصنيع من أجل انتاج السلع الاستهلاكية وإحلالها محل السلع المستوردة. إذ يقوم القطاع الخاص وبتوجيه من الدولة بإقامة مصانع لإنتاج سلع استهلاكية تحل محل السلع المستوردة.

المرحلة الثانية: وتمثلت بتخطيط التصنيع من أجل السلع الوسيطة، ويتم ذلك بإقامة المصانع لأجل انتاج السلع الوسيطة التي تحتاجها المصانع المقامة لإنتاج السلع الاستهلاكية.

المرحلة الثالثة: وهي تخطيط التصنيع من اجل إحلال الاستيرادات محل السلع الرأسمالية الإنتاجية، وتكون هذه المرحلة الأخيرة التي تبنى على انشاء المصانع لإنتاج المكنائن والآلات اللازمة لتشغيل المصانع التي تقوم بإنتاج السلع الاستهلاكية والوسيطة.

الفصل التاسع..... تخطيط التجارة الخارجية

وتهدف خطة إحلال الاستيرادات في كل مرحلة الى رفد السوق المحلي بالصناعة التي تحل محل الاستيرادات، مستفيدة في ذلك من إجراءات الحماية والقيود التي تفرضها الدول على السلع المستوردة التي تنتج محليا، وتوافر المواد الأولية والأيدي العاملة الرخيصة محليا. وقد قامت الكثير من الدول النامية بإتباع خطة إحلال الاستيرادات من مبدأ تحقيق الاكتفاء الذاتي عن طريق إقامة المشروعات الصناعية الاستهلاكية التي لا تحتاج الى رؤوس أموال ضخمة، وتعتمد على التكنولوجيا البسيطة، وكثيفة الاستخدام للعمل. ونتج عن ذلك في المرحلة الأولى تخفيف العبء عن ميزان المدفوعات لبعض الدول النامية، وذلك بما توفره من العملات الأجنبية، لاستخدامها في استيراد السلع الإنتاجية والوسيلة اللازمة لهذه الصناعات، وكان من اهداف خطة التصنيع من اجل إحلال الاستيرادات ما يأتي:

1- زيادة معدلات الاستثمار والادخار على المستوى القومي، وذلك عن طريق حماية الصناعات الاحلالية وتحقيق ارباح مالية، تدفع المستثمرين في القطاعات الاخرى الى الانتقال نحو قطاع الصناعة الاحلالية.

2- إقامة قاعدة صناعية متنوعة الأنشطة، تشمل البنية التحتية والايدي العاملة المدربة والمهارات التسويقية، مما يجعلها قادرة للانتقال الى المراحل اللاحقة من التنمية وبالأخص خطة التصنيع الموجه للتصدير.

3- توفر العملات الاجنبية وتوجيهها نحو استيراد السلع الوسيطة والرأسمالية.

ان نجاح هذه الخطة في الدول النامية يعتمد على قوة ومقدار الحماية المتوفرة لهذه الصناعة حتى تستطيع من منافسة السلع الأجنبية، وقد فشل عدد كبير من الدول النامية في تحقيق الأهداف التي سعت اليها عن طريق تطبيق هذه الخطة وذلك للأثار السلبية التي سببتها هذه السياسة والتي من بينها :

الفصل التاسع تخطيط التجارة الخارجية

أ- تعميق التفاوت في الدخل بين طبقتي العمال والفلاحين من جهة وبين الملاك وأصحاب الثروة من جهة أخرى، وتوجه استهلاك الطبقة الأخيرة على السلع الاستهلاكية المعمرة المستوردة من الخارج، مما دفع بالإنتاج الصناعي الى انتاج هذه السلع المعمرة (تجميع السيارات وتجميع الأدوات الكهربائية والمنزلية). ومع ان الإنتاج الاحلالي موجه لهذه الفئة من السكان فإن نمط الاستهلاك لهذه الفئة اعتمد في رغبتهم على ما هو مستورد وإن وجد له بديل محلي، مما عكس ضعفاً في الطلب على هذه السلع، واضمحلال الصناعة في تلك البلدان.

ب- اعتمدت صناعة إحلال الاستيرادات على الإنتاج كثيف رأس المال مما تسبب بتقليل فرص العمل وبالتالي لم تساعد هذه الاستراتيجية في حل مشكلة البطالة التي تتميز بها الدول النامية.

ج- ازدادت تبعية الدول النامية الى الخارج، وذلك بفتح باب الاستيراد من السلع الوسيطة والرأسمالية وحتى بعض الموارد الأولية. وبهذا لم تتخفص اجمالي قيمة الاستيرادات بل حدث تغيير في هيكلها، إذ انخفضت حصة الاستيرادات من السلع الاستهلاكية وازدادت حصة الاستيرادات من السلع الوسيطة والرأسمالية وحتى بعض الأولية.

د- أدى اتباع خطة إحلال الاستيرادات من قبل الدول النامية إلى اهمال القطاع الزراعي وعدم إحداث أي تغيير جذري فيه، مما أدى الى عجزه في تلبية احتياجات القطاع الصناعي من المواد الخام.

هـ - لم تعالج هذه الاستراتيجية مشكلة تمويل المشروعات والمصانع واستمر تمويلها عن طريق الإقراض والمساعدات الخارجية او التمويل بعجز الميزانية، مما عمق التبعية للدولة

الفصل التاسع تخطيط التجارة الخارجية

الرأسمالية ولم تساهم في حل مشكلة المديونية العالمية للدول النامية، إذ أنها أبدلت استيراداً باستيراد آخر.

و- اصطدم التوسع في الصناعات الإحلالية بضيق السوق المحلية، وإغلاق الأسواق الخارجية أمامها بسبب سياسة الحماية التي اتبعتها الدول الكبرى وشدة المنافسة لهذه المنتجات، مما أدى إلى إخفاقها في إحداث تنمية اقتصادية حقيقية في هذه الدول، ولكن رغم كل ما حدث فإن بعض الدول استطاعت أن تكون لها قاعدة صناعية مثل كوريا الجنوبية وسنغافورا، انتقلت إلى المراحل التالية من التنمية وهي تخطيط التصنيع من أجل التصدير.

وبهذا لم تحقق خطة إحلال الاستيرادات الأهداف المرجوة في دفع عملية التنمية الاقتصادية في الدول النامية، وإيجاد بناء صناعي متكامل فيها، لأنها نظرت إلى التنمية الصناعية ببناؤها على الطلب المحلي فقط، ولم تنظر إلى الطلب الخارجي مستقبلاً، مما دفع إلى استبدال هذه الاستراتيجية باستراتيجية أخرى.

ثانياً: خطة التصنيع للتصدير

لم تكن الدول النامية بعيدة عن التطورات التي حدثت في كافة المجالات والتي زادت من اعتماد الدول على بعضها البعض، الأمر الذي صاحبه زيادة أهمية التجارة الدولية بالنسبة للنتائج المحلي العالمي ولكل دولة على حدة. وإذا كانت صادرات الدول النامية إلى الدول المتقدمة في معظمها تتكون من المواد الأولية، فإن الاعتماد المتبادل بين الدول النامية والمتقدمة لا يكون بنفس القدر، فضلاً عما يواجهه هذه الصادرات من تقلب في الأسعار والكميات، وما يترتب عليه من آثار سلبية على النمو في تلك الدول. كما أن تدهور معدل التبادل الدولي للدول النامية آثار مع غيره من العوامل حول الفائدة التي تحصل عليها الدول

الفصل التاسع تخطيط التجارة الخارجية

النامية من التبادل التجاري مع الدول المتقدمة، ومن ثم سعت كثير من الدول النامية منذ بداية الخمسينات الى اتباع خطة للتصنيع على أساس الإحلال محل الاستيراد، وذلك حتى تتجنب الدول النامية جزء من مخاطر التجارة الدولية.

غير انه منذ بداية الثمانينات شهدت سياسة الإحلال محل الاستيراد تراجعاً، حيث تخلت العديد من الدول عنها، وذلك نظراً للتكلفة العالية التي يتحملها الاقتصاد الوطني لتنفيذ تلك الخطط، حيث يتطلب تنفيذ تلك السياسة درجة عالية من الحماية الجمركية، الامر الذي يعزل الاقتصاد الوطني عن المنافسة الدولية، كما تتخفف القدرة التنافسية للصناعات التصديرية، وذلك لاستخدامها مدخلات الصناعات المحلة للاستيرادات المرتفعة التكلفة من ناحية، وتقييم العملة المحلية بأعلى من قيمتها. ولا يعني اخفاق خطة الإحلال محل الاستيراد عودة الدول النامية الى التخصص في تصدير المواد الأولية، حيث ان ذلك لا يساعد عملية التنمية فضلاً عن ان التمتع بمزايا نسبية في السلع الصناعية ليس حكراً على الدول المتقدمة، ومن ثم فإن الإخفاق الذي لحق بعملية التنمية في الدول التي اتبعت سياسة الإحلال محل الاستيراد، ترتب عليه مراجعة الدول النامية لسياساتها التجارية والصناعية، ولذلك سعت كثير من الدول النامية في الوقت الحاضر الى تطبيق سياسة تشجيع الصادرات، خاصة وأن النظام التجاري الدولي بقيادة منظمة التجارة العالمية يستند على تحرير التجارة الخارجية، كما يترتب على تطبيق اتفاقيات جولة أورجواي انخفاض القيود الجمركية على التجارة الدولية، كذلك تطبيق كثير من الدول النامية لبرامج للإصلاح الاقتصادي، والذي يتضمن تحرير القطاع الخارجي، وقد ساعد ذلك على اتجاه كثير من الدول النامية للأخذ بهذه السياسة، مدفوعة بالنجاح الذي حققته دول جنوب شرق آسيا التي طبقت هذه السياسة، حيث أوضحت الدراسات ان الدول النامية التي اتبعت خطة تشجيع الصادرات حققت معدلات نمو أسرع من الدول التي اتبعت سياسة الإحلال محل الواردات،

الفصل التاسع تخطيط التجارة الخارجية

وقد كان لكل من هونج كونج وتايوان وسنغافورة وكوريا الجنوبية سبق في تطبيق هذه الخطة في الدول النامية، وقد حققت نجاحاً كبيراً وقد تبعت هذه الدول مجموعة أخرى هي اندونيسيا وتايلاند وماليزيا والصين، حيث حققت أيضاً نجاحاً كبيراً في أسواق التصدير، الأمر الذي ساعدها على تحقيق نمو سريع، وتحولت أيضاً كل من الهند والمكسيك والبرازيل وعدد آخر من الدول النامية إلى إتباع هذه السياسة، وأصبحت هذه الدول تصدر سلع كثيفة العمل، والذي تتمتع فيه بوفرة نسبية، وبدأت بعض من الصناعات كثيفة رأس المال والعمل الماهر في الانتاج في هذه الدول والتصدير للسوق العالمي.

ويمكن سياسة تشجيع الصادرات من الاستفادة من مزايا الإنتاج الكبير ووفورات الحجم، حيث تستفيد من إمكانية التصدير لسوق عالمي قادر على استيعاب الإنتاج الكبير. وينصرف مفهوم خطة تشجيع الصادرات إلى مختلف الوسائل والإجراءات التي تقوم بها الدولة لزيادة الصادرات ومواجهة المنافسة في الأسواق الدولية، ولذلك يتطلب إتباع لهذه السياسة تنفيذ عدة سياسات حكومية تتضمن ما يأتي:

1- إعفاء استيراد المدخلات التي تستخدمها صناعات التصدير من أية تعريفات جمركية أو غير جمركية. فالدولة التي تتمتع بميزة نسبية في إنتاج المنسوجات ولكنها تحمي صناعة الصباغة ذات التكاليف المرتفعة والجودة المنخفضة، يترتب على تلك الحماية انخفاض قدرة الدولة على تصدير الملابس الجاهزة.

2- كفاءة التسهيلات التي تقدم في المطارات والموانئ، وإن تكون التكاليف استخدامها تنافسية مع غيرها من الدول المجاورة، نظراً لأن البنية الأساسية غير الملائمة تعوق التصدير، فتوافر الطاقة الكهربائية ووسائل المواصلات والاتصالات والطرق والجسور تعد ضرورة في حالة التوجه لتصدير المنتجات المصنعة.

الفصل التاسع تخطيط التجارة الخارجية

3- عدم تقويم العملة المحلية بأعلى من قيمتها، نظراً لأن ذلك يعوق التصدير، فإذا كانت القيمة الحقيقية للعملة المحلية دولار = 6 جنيهاً مثلاً وقامت الدولة بتحديد سعر صرف دولار = 4 جنيهاً فإن ذلك يترتب عليه انخفاض قدرة الصادرات المحلية على المنافسة في الأسواق العالمية.

4- ألا تكون الضرائب التي تفرضها الدولة عالية بدرجة تعوق الإنتاج الموجه للتصدير أو عملية التنمية بنفسها. الأمر الذي ينعكس على ارتفاع تكاليف الإنتاج، ومن ثم عدم القدرة على المنافسة في الأسواق العالمية.

5- تبسيط الإجراءات واللوائح الإدارية المنظمة للنشاط الاقتصادي، بحيث لا تعوق عملية التصدير، وتزويد من عدم التأكد بالنسبة للمستثمر الأجنبي والمصدر المحلي، الأمر الذي ينعكس سلباً على قطاع التصدير.

ولكن لا يعني الأخذ بسياسة تشجيع الصادرات رفض أو التخلي عن أي شكل من أشكال الصنيع بهدف الإحلال محل الاستيرادات، نظراً لأن الصناعات الإحلالية ربما تمثل ضرورة في المراحل الأولى للتنمية. ولكن المشكلة تتمثل في اختبار تلك الصناعات وفترة الحماية التي تتمتع بها، وكذلك متى تتحول الدولة من الإحلال محل الاستيراد إلى الاعتماد على الصناعات التصديرية، ومن ثم يصبح خطة آلية السياسة التجارية للدولة هو زيادة حصيلة الصادرات وليس تقليل الانفاق على الاستيراد.

ولا يعني زيادة نصيب الدول النامية من أسواق الدول المتقدمة اختفاء عدد من صناعات تلك الدول، إنما يؤدي ذلك كما يحدث حالياً إلى إعادة تقسيم العمل الدولي داخل كل صناعة، أي التخصص الرأسي، حيث يمكن النظر إلى التخصص الرأسي باعتباره آلية لزيادة التجارة العالمية، ويزيد التخصص الرأسي حينما تخصص كل دولة في إنتاج بعض

الفصل التاسع..... تخطيط التجارة الخارجية

مراحل إنتاج السلعة وليس كل المراحل، أي استخدام المدخلات المستوردة لإنتاج سلع وسيطة أو نهائية يتم تصديرها، ومن ثم يمثل التخصص الرأسي مفهوما آخر للتخصص يمكن أن تشارك على أساسه الدول النامية في التجارة الدولية، فضلا عن التخصص الأفقي حيث تتخصص الدول في إنتاج سلع أو خدمات من بداية العملية الإنتاجية حتى نهايتها ثم تقوم بتصديرها.

ثالثاً: تخطيط تصميم السلعة للتصدير

يقصد بخطة تصميم السلعة هو إعداد سلعة جديدة أو تعديل السلعة بقصد تحسينها أو اكتشاف استعمالات جديدة للسلعة. وقد يكون التعديل في السلعة بسيطا مثل تغيير اللون أو تغيير شكل الغلاف وقد يكون التعديل جوهريا.

وتتعلق التعديلات التي تحدث في السلع حول الأمور الآتية:

- 1- الخامات المستخدمة مثل استخدام الفورمايكا في صناعة أجهزة التلفزيون أو الراديو.
- 2- طريقة الصناعة مثل ادخال الترانزستور في صناعة أجهزة الراديو.
- 3- شكل الأداء مثل انتاج جهاز تلفزيون وجهاز راديو في صندوق واحد.
- 4- طريقة التشغيل مثل انتاج الثلاجة التي تدور بالكيروسين بدلا من الكهرباء أو الراديو الذي يعمل بالبطارية أو التيار الكهربائي.
- 5- ادخال جزء جديد في السلعة مثل استخدام جهاز النقل الاتوماتيكي في التيار بدلا من جهاز النقل العادي.
- 6- إعادة ترتيب أجزاء السلعة مثل وضع مكان التبريد في اسفل الثلاجة بدلا من وضعه في الجزء العلوي، ومثل وضع موتور السيارة في الخلف بدلا من وضعه في الجزء الامامي.

الفصل التاسع تخطيط التجارة الخارجية

وهناك عدد من الاعتبارات التي تراعى عند تصميم السلعة ومنها :

- أ- **مظهر السلعة:** او بعبارة أخرى علاقة السلعة بحاسة البصر ويرتبط بذلك لون السلعة وحجمها، وهنا لا بد من أن نأخذ في الاعتبار المكان الذي تباع فيه أو تستخدم.
- ب- **علاقة السلعة بالحواس الأخرى للإنسان:** ويرتبط بذلك عدة موضوعات مثل وزن السلعة (ثقيلة - خفيفة) ومثل طعم السلعة ورائحتها، ومثل صوت السلعة اذا كان لها صوت عند الاستعمال ومدى ملائمته لأذن المستهلك.
- ت- **أبعاد السلعة المناسبة:** ويتضمن ذلك أبعاد السلعة في حالات استخداماتها المختلفة، مثل الأبعاد المناسبة عند وضعها في نوافذ العرض في متاجر التجزئة، والأبعاد المناسبة عند تخزينها في المنازل في حالة عدم استعمالها، والأبعاد المناسبة عند نقل السلعة من المصنع الى متاجر البيع ثم الى منزل المستهلك، فلا يجوز انتاج ثلاجة بأبعاد لا تمكن من إدخالها عن طريق أبواب منازل المستهلكين.
- ث- **تركيب السلعة:** ويدخل في ذلك سهولة استعمالها بواسطة المستهلك وسهولة الصيانة بالنسبة للمستهلك ومدى متانة السلعة وقوة احتمالها وكذلك قوة احتمال السلعة عند شحنها وعند نقلها.
- ج- **تنميط السلعة:** لاشك ان تنميط السلع يعتبر من الموضوعات التي يجب أن تؤخذ في الاعتبار عند تصميم السلع، حيث يساعد ذلك على سهولة استخدام السلعة بواسطة المستهلك، ويدخل في ذلك تنميط بعض الأجزاء مما يسهل عملية استبدالها عند تلفها، ويدخل في ذلك أيضا أماكن استخدام المستهلك لخامات لتشغيل السلعة فلا تحتاج الى نوع معين بالذات من الخامات، ولا يصعب على المستهلك في بعض الظروف تشغيلها مما يقلل من اقباله عليها.

الفصل التاسع تخطيط التجارة الخارجية

رابعاً: خطة موديلات السلعة

يحتاج الأمر الى انتاج عدد من الموديلات وذلك لزيادة المبيعات من السلعة الواحدة فليس من شك في أن سوق أية سلعة يتكون في الواقع من عدة فئات من المستهلكين يمثل كل منها سوق مستقلة عن الأخرى سواء من ناحية الدخل أو الثقافة أو الذوق الخاص.

على أنه يجب الحذر عند تحديد عدد من الموديلات وعدم التوسع فيها حتى لا ينتج عن ذلك منافسة الموديلات لبعضها وبالتالي تزداد أعباء بيعها، ومن هنا لا يجوز إضافة موديل جديد للسلعة الا اذا كان ينتج عنه زيادة في مبيعات الشركة وزيادة في أرباحها أيضاً.

خامساً: خطة اختبارات السلعة

لا بد من اختبار السلعة للتأكد من مطابقتها لرغبات المستهلك وهناك نوعان من الاختبارات :

1- اختبارات فنية.

2- اختبارات تسويقية.

وتنقسم الاختبارات الفنية الى :

1- اختبارات تحليلية ويتم ذلك عقب كل مرحلة من مراحل الإنتاج.

2- اختبارات الأداء وتهدف الى اختبار مدى إرضاء السلعة لرغبات المستهلك من كافة النواحي.

الفصل التاسع تخطيط التجارة الخارجية

وتنقسم الاختبارات التسويقية الى ثلاثة أنواع :

- أ- اختبار مبدئي قبل تقديم السلعة للسوق.
- ب- اختبار تقديمي عند ادخال السلعة في السوق.
- ت- اختبار نهائي وذلك بعدم تقديم السلعة الى السوق.

وعادة تتم الاختبارات الأولى والثانية والاختبار النهائي بواسطة عينة مختارة من المستهلكين الفعليين.

سادساً: خطة تصميم غلاف السلعة

يعتبر غلاف السلعة جزءا مهما لها في كثير من الأحيان، ويعتبر الغلاف في كثير من الأحيان عاملا هاما في تسويق السلعة، ومن ناحية أخرى تصل تكاليف الغلاف الى نسبة عالية من تكاليف السلعة (20 - 40%)، ولذلك يجب العناية بتصميم الغلاف والعمل على تطويره، ومن أحسن الأمثلة عبوات السجائر وعبوات الأدوية. ويرتبط بتصميم السلعة ايضا اختيار العلامة التجارية او الاسم التجاري المناسب، وهناك عدد من النقاط التي يجب مراعاتها عند اختيار العلامة التجارية او الاسم التجاري بما يساعد على سهولة تذكر السلعة بواسطة المشتري، وكذلك بما يوحي بطبيعة السلعة او الغرض من استخدامها.

سابعاً: خطة تصميم السلعة للتصدير

هناك اكثر من اجراء وسياسة خاصة بالسلعة التي تصدر للأسواق الاجنبية وهي:

- 1- تصدير السلع التي تنتجها الشركة للسوق المحلية كما هي، وفي هذه الحالة قد يكون من الصعب تسويق هذه السلعة في الاسواق الخارجية بسبب عدم الحاجة اليها في الاسواق او بسبب عدم امكانية استخدامها بنفس الطريقة التي تستخدم بها في الاسواق المحلية.

الفصل التاسع تخطيط التجارة الخارجية

2- تصدير السلعة التي تنتجها الشركة بعد ادخال التعديلات عليها، حتى تلائم احتياجات المستهلك الاجنبي مثل تعديل في مواصفات السيارات التي تستخدم في البلاد الجبلية.

3- انتاج سلع جديدة للتصدير للسوق الاجنبية وذلك ضوء رغبات واحتياجات المستهلك الاجنبي.

وهناك عدد من العوامل التي تستدعي عمل تعديلات معينة في تصميم السلع، ونورد فيما يأتي أمثلة من هذه العوامل والتعديلات المطلوبة :

العوامل	التعديل المطلوب
1- مستوى المهارة الفنية	تبسيط السلعة
2- مستوى الأجور	تشغيل السلعة تلقائيا او السلعة التي يتم تشغيلها يدويا
3- درجة الالام بالقراءة والكتابة	تبسيط السلعة
4- مستوى الدخل	جودة وسعر السلعة
5- مستوى الصيانة	مستوى التحمل
6- التقلبات الجوية	موائمة السلعة
7- توفير الطاقة	إعادة النظر في حجم السلعة

فمثلا بالنسبة لحجم السلعة لا يمكن استخدام الانبوبيات الكبيرة الحجم في البلاد ذات الطرق الضيقة. ولا يمكن استخدام جرارات الحرث الكبيرة في البلاد التي يكون حجم المزارع بها صغيرا، وبالنسبة لتبسيط السلعة فنجد أن البلاد ذات الكفاءة الفنية المنخفضة بين العمال تحتاج الى سلع مبسطة يسهل تشغيلها وصيانتها بدلا من السلع المتطورة. كذلك اذا كانت

الفصل التاسع تخطيط التجارة الخارجية

بعض السلع تحتاج الى تشحيم او تزييت من وقت لآخر فأن مثل هذه السلع سوف تتعرض للتلف بسبب عدم تشحيمها في الوقت المناسب، وبالتالي فيجب عدم تصدير مثل هذه السلع للبلاد النامية.

كذلك يجب مطابقة السلع المصدرة للمواصفات الحكومية او المواصفات التي تضعها الهيئات الصناعية اذا وجدت، ويجب ملاحظة نظام المقاييس المستخدم في البلاد الأجنبية هل هو الكيلو أو الرطل مثلاً او هو المتر أو الياردة، كما يجب ملاحظة اللون والذوق في البلاد المختلفة، وعلى سبيل المثال نجد شركة البن تسوق حوالي 40 خلطة من البن ماركة Nescafee في جميع انحاء العالم.

وبالنسبة للعبوة في حالة التصدير فهي على نوعين :

أ- العبوة الخاصة بالسلعة نفسها: وتهدف العبوة الخاصة بالسلعة الى حماية السلعة وتسهيل استخدامها كما تساهم في الترويج لتسويقها. وهنا نجد أن حجم العبوة يلعب دوراً هاماً في تسويقها حيث نجد أن المستهلك في بعض الأسواق يقوم بشراء السلعة يوماً بيوم، وعلى ذلك فيجب ان يكون حجم العبوة صغيراً نسبياً بما يكفي استهلاك يوم واحد، والعكس صحيح، وبالنسبة للون العبوة نجد أنه يجب الابتعاد عن الألوان التي ترمز الى الحزن في بلد من البلاد.

ب- العبوة الخاصة بالشحن: وبالنسبة للعبوة الخاصة بالشحن فيجب ان تكون قوية حتى تتحمل عمليات المناولة أثناء الشحن والتفريغ ويجب ان يحكم اغلاقها حتى لا تتعرض للتلف او السرقة. والعلامات التجارية على جانب كبير من الأهمية في البلاد التي تنفشي فيها الأمية حتى يسهل على المستهلكين تمييز السلعة والتعرف عليها بسهولة. كما يحسن استخدام الضمانات المميزة بصفة معينة حتى يسهل تسويق السلعة، كما

الفصل التاسع تخطيط التجارة الخارجية

يجب اعداد دليل للتشغيل يعطى مع السلعة بدون مقابل، وفي بعض الحالات قد تباع بعض قطع الغيار مع السلعة.

ثامناً: خطة حماية السلعة

من الضروري التفكير في حماية السلعة المصدرة من التقليد، ويمكن توفير الحماية للسلعة بأربعة طرق قانونية وهي:

1- براءة اختراع : وذلك إذا كانت السلعة تعد اختراعاً جديداً وعادة فأن براءات الاختراع تصدرها الجهات الحكومية المختصة وتعني براءة الاختراع ان السلعة لا يمكن استغلالها (تصنيعاً او استيراداً او بيعاً او استخداماً) الا بواسطة صاحب البراءة او بموافقة وعادة تعطى براءة الحماية لصاحبها لمدة تتراوح من 15 - 20 عام.

2- تسجيل التصميمات الصناعية : ويقصد بذلك تسجيل الجانب المادي للسلعة مثل الشكل واللون وخلافه، الحماية تحت هذه الأسلوب ما بين 5 - 15 عام.

3- تسجيل العلامات التجارية : ويقصد بالعلامة التجارية الرمز الذي يميز منتجات الشركة وقد تتكون العلامة التجارية من بعض الكلمات او الأرقام او الحروف او الرسوم او الصور او الألوان، وعادة فإن الحماية التي توفرها العلامة التجارية للسلع غير محدودة بمدة زمنية معينة.

4- حق التأليف: يستخدم هذا الحق في حالة الأعمال الأدبية والفنية مثل اعمال الموسيقى والتصوير والخرائط والرسوم الفنية والأفلام السينمائية، كما يدخل ضمن ذلك في بعض البلاد أوراق الحائط والاثاث.

يلاحظ أن طرق الحماية السابقة تتم داخل البلد الواحد أما اذا أراد لها ان تمتد خارج حدود البلد فمن الممكن ان يتم ذلك بين الدول الموقعة على اتفاقية باريس للحماية الملكية

الفصل التاسع تخطيط التجارة الخارجية

الصناعية. ونلاحظ كذلك ان الدول المنضمة الى اتفاقية باريس تقوم بإصدار مجلة دورية تنشر كل المعلومات عن حقوق الاختراع والعلامات التجارية والرسومات الصناعية المسجلة في البلد. وتوجد منظمة دولية متخصصة من منظمات الأمم المتحدة تسمى المنظمة الدولية للملكية الذهنية وهي تقدم خدمات للدول النامية في مجال نقل التكنولوجيا عن طريق تسجيل العلامات التجارية والرسومات الصناعية، وهي تنشر هذه المعلومات في عدة مجالات متخصصة. كما يوجد في فيينا بالنمسا المركز الدولي لتوثيق براءات الاختراع الذي يعمل كبنك معلومات.

الخطط المشتركة لتنمية الصادرات

يتضمن ذلك امثلة من الخطط والبرامج المشتركة لتنمية الصادرات من المواد الاولية، ومن امثلة ذلك:

1- البن

في أواخر العشرينات حدثت زيادة كبيرة في انتاج البن أدت الى كساد هذه الصناعة، وأثر ذلك عقد المؤتمر الدولي للبن في عام 1931 حيث اتفق على انشاء مكتب دولي للبن. يقوم بجمع الاحصائيات وكذلك يقوم بالأعمال الترويجية، لم ينفذ من ذلك شيء حتى اجتماع المؤتمر الأمريكي للبن في عام 1936 الذي اتخذ قرار بإنشاء المكتب الأمريكي للبن في نيويورك للقيام بحملات ترويجية لزيادة استهلاك البن وذلك بمساعدة المنظمات الوطنية في الدول الأعضاء، وقد تم فعلا القيام بحملة إعلانية في الولايات المتحدة مولها جميع منتجي ومصدري البن، وقد اشتركت في هذه الحملة أيضا الجمعية القومية للبن في الولايات المتحدة التي تأسست عام 1911.

الفصل التاسع..... تخطيط التجارة الخارجية

وفي عام 1940 وقعت اتفاقية بين دول أمريكا اللاتينية المنتجة للبن (14 دولة) والولايات المتحدة، وطبقا لهذه الاتفاقية تم تحديد حصص للاستيراد من كل دولة من الدول المصدرة، وقد نتج عن ذلك ارتفاع الأسعار، كما ساعدت في زيادة استهلاك البن في الولايات المتحدة من 13 رطلا للفرد عام 1937 الى 19 رطلا عام 1946 وفي زيادة أخرى في الأسعار، وبطبيعة الحال انخفض النشاط الإعلاني خلال هذه المدة. ولكن ابتداء من موسم 1957-1958 بدأ الاتجاه الى ظهور فائض في الإنتاج نتيجة ظهور محصول المزارع الجديدة، وخوفا من انخفاض الأسعار اشتركت 7 دول من أمريكا اللاتينية في توقيع معاهدة مكسيكو عام 1959 والتي انضمت اليها بقية دول أمريكا اللاتينية وأطلق عليها اتفاقية دول أمريكا اللاتينية، ثم انضم اليها بعد ذلك الدول الافريقية المنتجة للبن كأعضاء مراقبين واطلق عليها اتفاقية البن الدولية، وجددت بعد ذلك عدة مرات واتخذ مجلس الإدارة قرار بتنظيم حملة إعلانية يتم تمويلها عن طريق رسم على صادرات البن، وقد تم انشاء اللجنة المالية للترويج للبن، وقد حدد اختصاص اللجنة كما يأتي :

أ- اجراء البحوث التسويقية عن الاستخدامات الجديدة للبن وعن تحسين الجودة.

ب- تسويق البرامج الترويجية في البلاد المستوردة.

ج- التنسيق بين الجهود الترويجية للدول الأعضاء لزيادة الاستهلاك، وقد قامت اللجنة بتنفيذ العديد من الحملات الترويجية في البلاد المستوردة مثل بلجيكا وكندا والدانمارك والولايات المتحدة وهولندا وفرنسا والنرويج واسبانيا وبولندا وانجلترا وتشيكوسلوفاكيا، وكذلك في البلاد التي يرجى زيادة الاستهلاك مثل إنجلترا واليابان. وقد تم تنفيذ هذه الحملات عن طريق لجان وطنية في هذه البلاد، وقد بلغ المنفق على هذه الحملات 5 مليون دولار عام

الفصل التاسع تخطيط التجارة الخارجية

1965-1966، 7 مليون دولار عام 1966-1967 و 7.7 مليون دولار عام 1967-1968.

2- زيت الزيتون

يعد زيت الزيتون احد السلع المهمة في صادرات دول حوض البحر الأبيض والشرق الأدنى، ونظرا لانخفاض معدل الزيادة في الاستهلاك العالمي وذلك بالنسبة للزيادة في معدل الاستهلاك العالمي لأنواع الزيوت الأخرى فقد ظهرت الحاجة الى اتخاذ اجراء ترويجي لزيادة الاستهلاك، وقد تم توقيع الاتفاقية الدولية لزيت الزيتون عام 1956 وقد تم تجديدها فيما بعد، وقد اشترك فيها الدول المنتجة الرئيسية وهي الجزائر واسبانيا واليونان وإيطاليا وليبيا والمغرب والبرتغال ومصر وتونس وتركيا، وكذلك اشترك فيها الدول المستوردة الرئيسية وهي بلجيكا ولوكسمبرج وفرنسا والدومينكان وانجلترا.

وقد تم انشاء صندوق لتمويل الحملات الترويجية ويشرف عليها مجلس يسمى المجلس الدولي لزيت الزيتون وتتبعه لجنة للترويج تسمى لجنة النشر. وقد بلغ المنفق على هذه الحملات 300 الف دولار عام 1966، 302 الف دولار عام 1967، 324 الف دولار عام 1969.

3- مجالس الصوف

اشتركت مجالس الصوف في البلاد المصدرة الرئيسية الصوف وهي استراليا ونيوزيلندا وجنوب افريقيا، والتي تبلغ قيمة صادراتها حوالي 90% من الصوف الخام في انشاء السكرتارية الدولية للصوف عام 1937 للقيام بحملات ترويج مشتركة ويتم تمويل المجالس القومية في كل بلد عن طريق رسم يفرض على المنتجين وتبلغ قيمة حصيلة هذا الرسم حوالي 2-3% من القيمة الاجمالية للصوف المباع. وقد قامت السكرتارية بإنشاء فروع لها

الفصل التاسع تخطيط التجارة الخارجية

في البلاد المختلفة وقد بلغ عدد هذه الفروع 19 فرعاً في عام 1968، ويتضمن نشاط السكرتارية أعمالاً متعددة مثل البحوث الخاصة بنسيج الصوف وتطوير المنتجات، ومراقبة الجودة، وبعض الخدمات الفنية لصناعة المنسوجات الصوفية والملابس الجاهزة، كما يتضمن النشاط بعض الخدمات الخاصة بالموديل والترويج لزيادة الاستهلاك، وبطبيعة الحال فإن النشاط الأكبر هو نشاط الترويج. وكذلك عملت السكرتارية على إنشاء مجالس وطنية في بعض البلاد المنتجة الصغيرة وفي أمريكا اللاتينية، وقد تم إنشاء مجلس في أرجواي التي تعد سابع دولة في إنتاج الصوف كذلك أنشئ مجلس في بيرو.

4- القطن

تميزت سوق القطن بعد الحرب الكبرى باتجاه متزايد نحو تجاوز العرض للطلب، وبالإضافة إلى ذلك تعرض القطن لمنافسة قوية من جانب الألياف الصناعية، وخلال السبعينيات تخلف استهلاك القطن عن استهلاك الألياف الصناعية، وعلى سبيل التوضيح فقد زاد الاستهلاك العالمي للمنسوجات من كل الأنواع بمقدار 85% خلال المدة 1950 - 1966 ولكن المركز النسبي للقطن انخفض من 70% إلى 60% خلال هذه المدة، وقد وضحت المنافسة القوية للألياف الصناعية بصفة خاصة في الولايات المتحدة وأوروبا واليابان. وبطبيعة الحال فقد ظهر أثر ذلك في اقتصاديات البلاد النامية التي تعتمد في صادراتها على القطن لتوفير الجزء الأكبر من حصيلتها من النقد الأجنبي، وعلى ضوء ما تقدم بدأ منتجو القطن يشعرون بالحاجة الشديدة إلى برامج خاصة لترويج الطلب على القطن. وفي عام 1964 قامت اللجنة الاستشارية الدولية للقطن بتنظيم اجتماع خاص لبحوث القطن وترويجه بالتعاون مع الاتحاد الدولي للقطن وصناعات المنسوجات والمجلس الدولي للقطن.

الفصل التاسع تخطيط التجارة الخارجية

وفي عام 1965 أنشئ المعهد الدولي للقطن بواسطة عدد من الدول المنتجة وهي الولايات المتحدة والمكسيك ومصر والسودان وإسبانيا والهند وتتنزانيا، وقد انضمت اليه فيما بعد كل من اوغندا واليونان، ويهدف المعهد الى زيادة استخدامات القطن عن طريق حملات الترويج وبحوث السوق والبحوث الفنية، والمعهد مستقل تماما عن اللجنة الاستشارية الدولية للقطن ولو أن اللجنة تشترك في مجلس إدارة المعهد والجمعية العمومية للمعهد، ويأتي تمويل المعهد من رسم مقداره دولار واحد عن كل بالة من القطن المصدر من الدول الأعضاء الى أوروبا الغربية واليابان. يوجد المعهد الرئيسي في بروكسل حيث يتم تخطيط البرامج الاعلانية وبرامج العلاقات العامة وبحوث السوق بواسطة عدد من الخبراء المتخصصين، ويوجد للمعهد جهاز تنفيذي في كل من اليابان وانجلترا وفرنسا وإيطاليا، كما يوجد ممثل إقليمي لمنطقة اسكندنافيا ومنطقة أوروبا الوسطى (النمسا، سويسرا، ألمانيا الغربية)، أما في البلاد الأخرى فيتم تنفيذ برامج المعهد بواسطة الهيئات الوطنية التي يتعاون معها المعهد.

فضلاً عن ذلك يقوم المعهد بالتعاون مع الآلاف من متاجر التجزئة في أوروبا الغربية في مجال واجهات العرض وعروض الأزياء، كما يتعاون مع صناع المنسوجات والملابس الجاهزة، ويتم الجزء الأكبر من النشاط الترويجي عن طريق الإعلان المباشر الى المستهلك في الصحف والمجلات والتلفزيون والراديو، لذلك يشترك المعهد في المعارض التجارية العامة في البلاد المختلفة، كما يقوم المعهد أيضا بتنظيم معارض خاصة. ولقد قام المعهد بالتعاون مع بعض الهيئات بإجراء عدد من دراسات بحوث السوق. وفي عام 1968 بدأ المعهد نشاطه في مجال البحوث الفنية ببحث عن المعاملة الكيماوية لتحسين خصائص المنتجات القطنية من ناحية النظافة. وقد نشط المعهد في مجال العلاقات العامة كذلك على سبيل المثال يصدر المعهد نشرة إخبارية شهرية لرجال الصناعة والتجارة وكتيبات متعددة.

الفصل التاسع تخطيط التجارة الخارجية

وعلى الرغم من حداثة نشاط المعهد الذي بدأ من عام 1967 فهناك علامات تشير الى تقدم ملحوظ في مجال استخدامات القطن بالنسبة للقمصان والبلوزات وملابس الصيف في أوروبا الغربية واليابان. كما قم المعهد بالاشتراك مع بعض الهيئات الأخرى بتنظيم مؤتمر لبحوث القطن في باريس عام 1969. وعضوية المعهد مفتوحة لأي دولة من الدول المنتجة للقطن والتي تكون عضوا في الأمم المتحدة وجميع الدول المنتجة للقطن أعضاء في هذا المعهد ما عدا تركيا والبرازيل وإيران وسوريا وتشاد وجواتيمالا ونيكاراجوا وباكستان، والامل معقود على انضمام هذه الدول لعضوية المعهد.

5- الشاي

يرجع نشاط سيلان في القيام بترويج استهلاك الشاي وزيادة الطلب عليه الى عام 1887، وقد تبعها الهند بعد ذلك بعام عن طريق الاشتراك في المعارض الدولية. وفي أوائل الثلاثينيات بدأت أسعار الشاي في الانخفاض في السوق الدولية، وقد تم انشاء اتفاق في عام 1933 بين سيلان والهند واندونيسيا للعمل على الترويج لاستهلاك الشاي والعمل على زيادته، وعقب ذلك تأسيس المجلس الدولي لتنمية سوق الشاي لتحقيق هذا الغرض. في عام 1954 لم يتيسر تجديد الاتفاقية الدولية للشاي، غير ان جهود الهيئات الوطنية في هذا المجال استمرت، وقد تم انشاء مجالس قومية في كل من كندا وألمانيا الغربية وأستراليا وفرنسا وانجلترا ولجنة مشتركة للشاي بين الهند وسيلان.

الفصل التاسع تخطيط التجارة الخارجية

بعض تجارب دول العالم التخطيطية في التجارة الخارجية

1- ماليزيا

تمثل ماليزيا حالة فريدة ومتميزة بين الدول الإسلامية، ليس فقط بسبب نجاحها المبرر في عملية النهضة والتنمية الاقتصادية، ومن ثم بلوغها مرتبة متقدمة بين الأمم الصاعدة، وإنما أيضاً بسبب براعتها في التعامل مع كل المعضلات والتحديات التي واجهتها.

في بادئ الامر تم اللجوء الى الاستراتيجية التقليدية وهي خطة الإحلال محل الاستيرادات. وكانت البداية التركيز على صناعات السلع الاستهلاكية التي كان معظمها مملوكاً لشركات أجنبية، وهذه الاستراتيجية في التصنيع تعنى التصنيع المحلي للسلع التي يتم استيرادها من الخارج، وبالفعل تكونت نواة صناعية عبارة عن صناعات صغيرة كصناعة الأغذية، ثم تطور الأمر لصناعة مواد البناء والطباعة والبلاستيك والمواد الكيميائية، وساندت الدولة هذه الخطوة الناجحة بإصدار قانون تشجيع الاستثمار في عام 1968، لجذب الاستثمارات الأجنبية بهدف زيادة القاعدة الصناعية، وبالفعل حدث توسع في إنتاج زيت النخيل والخشب والمطاط والكاكاو، كما شهد القطاع النفطي تطوراً كبيراً، مما وضع ماليزيا على خارطة الدول المصدرة للبترول والغاز. وفي مطلع السبعينات شجعت الحكومة دخول الاستثمارات الأجنبية في مجال الإلكترونيات وصناعة النسيج، وذلك بتوفير العمالة الماليزية وتقديم حوافز ضريبية مغرية، وإصدار التراخيص للمنتجات الأجنبية، وإنشاء مناطق تجارة حرة، كما بدأت الحكومة تستضيف الشركات الكبرى متعددة الجنسيات لتشغيل الخطوط الانتاجية في ماليزيا، فشهدت هذه المرحلة الانتقال من خطة وسياسة إحلال الاستيرادات إلى خطة وسياسة التصنيع الموجه إلى التصدير حيث وجدت ماليزيا أن سياسة إحلال الواردات قاصرة عن تلبية طموحات التنمية، نظرا لضيق السوق المحلية وضعف

الفصل التاسع تخطيط التجارة الخارجية

حجم الطلب المحلي والذي عزز من ضعفه سوء توزيع الدخل بين فئات المجتمع المختلفة. ومن ثم أصبحت الأرض الماليزية ممهدة وجاهزة للانطلاق واللاحق بركب الدول المتقدمة. ويمكن تقسيم التحولات التي لحقت بمسار التنمية في ماليزيا منذ نهاية الستينات، على النحو التالي:

حقبة السبعينات

وتغطي تلك الحقبة كلا من الخطة الماليزية الثانية (1971-1975) والخطة الماليزية الثالثة (1976-1980)، وقد اتسم التحول في هذه المدة بتطوير دور الدولة التدخلي، وتوسيع رقعة القطاع العام في الحياة الاقتصادية الماليزية. كما شهدت تلك المدة بداية التوجه الى التصدير في عمليات التصنيع، حيث بدأ التركيز على صناعة المكونات الإلكترونية وبعض المنتجات التصديرية. وقد اتسمت هذه الصناعات التصديرية بأنها كثيفة العمالة مما نتج عنه التوسع الكبير في زيادة حجم العمالة، وبالتالي انخفاض معدل البطالة وتحسنت إنتاجية العمل.

فترة التصنيع الثقيل

وهي المدة التي تغطيها الخطة الماليزية الرابعة (1981-1985)، وتمثل بداية مسيرة التنمية التي تم تصميمها في ظل قيادة مهاتير محمد، حيث تركزت عملية التنمية في محورين:

أ- موجة جديدة من الصناعات التي تقوم بعمليات الإحلال محل الواردات.

ب- الصناعات الثقيلة في إطار ملكية القطاع العام.

واهتمت ماليزيا بإنشاء ما يسمى بمناطق النمو الاقتصادي وهي خمس مناطق:

الفصل التاسع تخطيط التجارة الخارجية

الاولى: إسكندر ماليزيا في جنوب ولاية جوهر.

الثانية: المنطقة الاقتصادية الشمالية.

الثالثة: منطقة الساحل الشرقي الاقتصادية.

الرابعة: منطقة صباح للتنمية.

الخامسة: منطقة ساراواك للطاقة المتجددة.

ولقد شكلت المنتجات الصناعية المصدرة أكثر من 85% من اجمالي صادرات ماليزيا في عام 2008، كما عملت على تطوير البنية التحتية والبنية التجارية، أما قطاع الخدمات فقد عرف نمو ملحوظ وصل 7.9% في عام 2008. وتمثل هذه المدة مرحلة تعميق القاعدة الصناعية في الاقتصاد الماليزي.

مرحلة التحرير الاقتصادي

تتسم هذه المدة بإنجاز ثلاث خطط خمسية مترابطة، وهي: الخطة الماليزية الخامسة (1986-1990) والخطة الماليزية السادسة (1991-1995) والخطة الماليزية السابعة (1996-2000)، حيث تبلور في هذه المدة مشروع مهاتير محمد في التنمية الاقتصادية المنفتحة على العالم الخارجي من دون التخلي عن المقومات الاقتصادية والقيم الوطنية، ونتج عن هذه الخطط تحقيق معدلات نمو عالية جنببت ماليزيا الوقوع في شرك الدول الغربية.

وأكد مهاتير محمد أن ما شجع المستثمرين، هو الإعفاءات الضريبية التي كانت مغرية، في حين استفاد الاقتصاد الماليزي من قدرة العمالة الماليزية على التدريب على الحرف اليدوية والمهن الصناعية المختلفة، والتدريب على كافة المهارات. وأشار في السياق ذاته إلى

الفصل التاسع تخطيط التجارة الخارجية

أن الأسواق الصناعية استنفذت العمالة الماليزية المتوافرة، وبدأت الدولة باستيراد العمالة من الخارج. ولعل أبرز ما يميز هذه المرحلة تلك الطفرة الاقتصادية، حيث أصبحت فيها ماليزيا دولة صناعية متقدمة، يساهم قطاعي الصناعة والخدمات فيها بنحو 90% من الناتج المحلي الإجمالي، وفي عهده بلغت نسبة صادراتها من السلع المصنعة 85% من إجمالي صادراتها، بينما الصادرات المصنعة عالية التقنية والتكنولوجيا تمثل 58% من إجمالي الصادرات المصنعة الماليزية بما يوضح التقدم الملموس في الصناعات التي تحتوي على تقنية عالية مثل الكمبيوتر ووسائل الاتصال. وإذا نظرنا مثلاً إلى دولة متقدمة مثل ألمانيا، نجد أن صادراتها الصناعية تمثل 84% من إجمالي صادراتها، بينما تمثل الصادرات عالية التقنية 17% من إجمالي الصادرات المصنعة. بينما في مصر تمثل الصادرات المصنعة عالية التقنية نسبة 1% فقط من إجمالي الصادرات الصناعية. وتبلغ نسبة البطالة في ماليزيا 4.2% (تقديرات 2021)، بينما هي في فرنسا على سبيل المثال 8% وفي ألمانيا 5.4% مما يوضح لنا تفوقها على الدول الصناعية الكبرى. وأنتجت 80% من السيارات التي تسير في طرقاتها، وأصبحت من أنجح الدول في جنوب شرق آسيا، بل وفي العالم الإسلامي بأكمله، ورغم أن ماليزيا التي فرضت 40% ضرائب على الشركات والصناعات من قبل، أعادت تخفيض تلك النسبة إلى 26%، لكن من دون أن تتأثر إيرادات الدولة من الضريبة، وهو مؤشر اقتصادي يدل على قوة السوق الماليزي وانتعاشه، ومن واقع التقارير والدراسات العالمية، نستطيع أن نرى وبوضوح المكانة التي استطاعت هذه الدولة أن تحفرها لنفسها بين دول العالم المتقدم، فإجمالي الناتج القومي لماليزيا بلغ 372.7 مليار دولار لعام 2021 وبلغ معدل النمو السنوي للناتج المحلي 3.10 %، ووصلت قيمة صادراتها إلى 238 مليار دولار لعام 2020، وأصبحت تحتل المرتبة السابعة عالمياً كمصدر للملابس، والمركز التاسع عالمياً في تصدير الخدمات المتعلقة بالسلع، والمركز الرابع عشر عالمياً في

الفصل التاسع..... تخطيط التجارة الخارجية

تصدير السلع الوسيطة، والمركز 24 عالميا في صادرات السلع، والمركز التاسع عالميا في تصدير معدات المكاتب والاتصالات لعام 2020. ويكون ترتيب اعلى فئات التصدير لماليزيا هي، المعدات الكهربائية والوقود المعدني والآلات والدهون الحيوانية والنباتية والزيوت والمطاط والاجهزة البصرية والتقنية والطبية والبلاستيك والحديد والصلب والسلع الكيماوية والالمنيوم على التوالي. وان اكبر المستوردين للسلع الماليزية هم الصين وسنغافورة والولايات المتحدة الامريكية وهونغ كونغ واليابان وتايلند والهند وتايوان وفيتنام وكوريا الجنوبية واندونيسيا على التوالي.

محاور التنمية الاقتصادية في ماليزيا

اعتمدت عملية تخطيط التجارة والتنمية الاقتصادية على المحاور الأساسية الآتية:

- 1- البعد الإسلامي في التجربة الماليزية.
- 2- الاهتمام بالتعليم والصحة.
- 3- القضاء على الفقر.
- 4- القضاء على البطالة.
- 5- جذب الاستثمارات الأجنبية.
- 6- الاهتمام بالتصنيع والتركيز على التصنيع الموجه للتصدير.

للاهتمام بتخطيط التصنيع الموجه للتصدير قامت ماليزيا باتتباع سياسة منهجية في التصنيع بمستوى علمي يتميز بالتطور والإبداع كالنموذج الياباني، وتحولت ماليزيا من دولة زراعية إلى دولة صناعية متقدمة يساهم قطاعي الصناعة والخدمات فيها بنحو 90% من الناتج المحلي الإجمالي، وتبلغ نسبة صادرات السلع المصنعة 85% من إجمالي

الفصل التاسع تخطيط التجارة الخارجية

الصادرات. وتدل خطة ماليزيا 2020 والتي تقوم على فكرة أن تصبح ماليزيا بحول هذا التاريخ دولة مكتملة البنيان الصناعي، على أنها خطة شديدة الطموح، ولكن تحقيق ماليزيا نمواً بنسبة 6.7% في المدة 1970 - 1990، ونسبة 7.1% في المدة 1991 - 2000 يدل على قدرتها بهذه الرؤية الاقتصادية من تحقيق هذا الهدف إذا كررت نفس المشهد الاقتصادي. ولكن كيف تحقق ذلك لماليزيا على يد رائدها مهاتير محمد؟ تحقق ذلك من خلال التوسع الذي حدث في استثمارات القطاع الصناعي، حيث أنشئ أكثر من 15 ألف مشروع صناعي، بإجمالي رأس مال وصل إلى 220 مليار دولار، وقد شكلت المشروعات الأجنبية حوالي 54% من هذه المشاريع، بما يوضح مدى الاطمئنان الذي يحمله المستثمر الأجنبي لماليزيا من ناحية الأمان، وبالتأكيد ضمان الربحية العالية، بينما مثلت المشروعات المحلية 46% من هذه المشاريع. وقد كان لهذه المشروعات عظيم الأثر والنفع على الشعب الماليزي، حيث وفرت مليوني فرصة عمل للمواطن الماليزي، إلى جانب الفائدة الكبرى المتمثلة في نقل التقنية الحديثة وتطوير مهارات العمالة الماليزية. وتقوم الدولة الماليزية بتنفيذ سياسة الصداقة مع رجال الأعمال والمستثمرين، والتي يقصد بها تسهيل الإجراءات المكتبية والإدارية، وزيادة الحوافز الاستثمارية، إضافة إلى وضوح القوانين وسهولة الإجراءات.

ولقد اتخذت ماليزيا من اليابان قدوة صناعية لها، وأخذ عنها الماليزيون قيم العمل وكيفية إعداد الخطط، كما أن ماليزيا طورت صناعاتها من كثيفة العمل إلى صناعات تركز على كثافة رأس المال وتحديدا الصناعات التكنولوجية التي لها قيمة مضافة كبيرة. وفي سبيل نجاح سياساتها التصنيعية فقد اتبعت عدد من الأهداف أهمها:

الفصل التاسع تخطيط التجارة الخارجية

أ- هدفت سياسة النظر شرقاً إلى تشجيع الماليزيين على الاقتداء والتعلم من التجربة اليابانية وخاصة المواقف الإيجابية، مثل أخلاقيات العمل والمنهجية الصناعية والتطور التقني والأداء الاقتصادي المميز.

ولسياسة النظر شرقاً جانبان مهمان، الأول هو: الأخذ بالقيم الشرق آسيوية مثل الانضباط في العمل والتطبيقات الإدارية المنضبطة مع التركيز على العمل الجاد والإخلاص والعمل الجماعي وتشجيع الإنتاجية والاعتماد على الذات والمثابرة وإعلاء روح الأسرة الواحدة، والثاني هو: اتباع سياسة مالية ونقدية وتجارية كلية متوازنة وحكيمة. وشملت عملية الاستفادة من التجربة اليابانية جوانب نظرية وعملية، تمثل ذلك في الاستثمار الياباني المباشر حيث تعلمت ماليزيا أفكاراً عملية ووضعتها موضع التنفيذ كسياسات تعبئة المدخرات المحلية والتكوين الرأسمالي لتمويل مشروعات التنمية الاقتصادية والاجتماعية. وقام اليابانيون بتقديم برامج التدريب المهني عن طريق وكالة التعاون الدولي اليابانية، وهو ما مكن ماليزيا من الاستفادة من التجربة اليابانية في مجال التدريب الصناعي ثم برامج التبادل الثقافي والتي مولت من جانب مؤسسات يابانية لتشجيع الماليزيين على التعرف على الثقافة اليابانية، وإتاحة الفرصة للماليزيين لدراسة التجربة اليابانية من جوانبها المختلفة. وكان من ثمرة هذه البرامج تأسيس وحدة الدراسات اليابانية ضمن معهد الدراسات الاستراتيجية والدولية الماليزي عام 1991 وهو من أشهر معاهد التفكير في ماليزيا.

ب- التصنيع العنقودي، انتهجت ماليزيا في نموذجها التصنيعي ما يسمى بطريقة التصنيع العنقودي التي تقوم على أساس وجود علاقات ترابط وتشابك في شكل عنقود تنتظم حباته بين الوحدات الإنتاجية والنشاطات المتصلة بها، والتي تمثلها ثلاثة عناصر هي: الصناعات، والموردون، وخدمات الأعمال.

الفصل التاسع تخطيط التجارة الخارجية

ج- دور المؤسسات في التنمية الصناعية، هناك كثير من المؤسسات والهيئات ساهمت في إنجاح عملية التنمية الصناعية نذكر منها:

- الهيئة الماليزية للتنمية الصناعية Malaysian Industrial Development Authority (MIDA)، وتعد المحطة الأولى للمستثمرين الذين ينوون إنشاء استثمارات صناعية أو ذات صلة بالقطاع الصناعي في ماليزيا. وتقوم الهيئة بتوفير كل المعلومات المهمة عن المزايا الاستثمارية كما تتولي جميع الإجراءات والتصاريح والتصديقات الضرورية للقيام بالأعمال الاستثمارية.
- الهيئة الإنتاجية القومية National Productivity Corporation، وهي هيئة اتحادية تهتم بزيادة الإنتاجية الكلية في الاقتصاد الماليزي (إنتاجية عوامل الإنتاج المختلفة كرأس المال والعمل).
- هيئة تنمية التجارة الخارجية الماليزية Malaysia External Trade Development Corporation، وتأسست هذه الهيئة عام 1993 وتعرف باسم (MATRADE)، ومهمتها ترويج وتشجيع التجارة الخارجية الماليزية والقيام بتقديم معلومات للمصدرين والمستوردين الماليزيين وتطوير وتشجيع الصادرات الماليزية مع التركيز على المنتجات الصناعية، والقيام بإجراء الدراسات على الأسواق الخارجية للمنتجات الماليزية من أجل تحسين وضعها التنافسي والعمل على إيجاد قاعدة معلومات لمساعدة المصدرين الماليزيين، وتقوم بتقديم برامج لتدريب مهارات المصدرين الماليزيين في مجال التسويق الدولي وحماية الاستثمارات الماليزية في الخارج.
- هيئة التصنيع الثقيل الماليزية Heavy Industries Corporation of Malaysia (HICOM)، بدأت هيئة التصنيع الثقيل الماليزية بالقيام بالاستثمار في مجال الحديد والصلب ومشروع السيارة الوطنية (PROTON) عن طريق شراكة مع شركة

الفصل التاسع تخطيط التجارة الخارجية

ميتسوبوشي اليابانية والسيارة الوطنية الثانية (Perodua) بالشراكة مع دايهاتسو اليابانية، إضافة إلى إقامة مجمع الحديد والصلب العملاق. كما أقامت ماليزيا مدينة ذكية خاصة بالتكنولوجيا خارج العاصمة كوالالمبور، حيث ترتبط هذه المدينة بشبكة اتصالات ذكية تخدم العاصمة المستقبلية لماليزيا، وتضم أضخم الشركات التكنولوجية في العالم وتسمى هذه المدينة بوتراجايا.

2- كوريا الجنوبية

يعد اقتصاد كوريا الجنوبية من بين اسرع اقتصادات العالم نمواً، فهو الان من بين مقدمة كبرى الدول الاقتصادية في العالم، ويحتل المرتبة الثالثة على مستوى دول اسيا بعد الصين واليابان، نتيجة للتنفيذ الناجح للخطط والبرامج الاقتصادية على وفق استراتيجية التنمية الاقتصادية الشرقية المتجهة للخارج التي تعد الصادرات بمثابة الباعث الرئيسي للنمو.

مما لا شك فيه ان كوريا الجنوبية قد بدأت في تجربتها التنموية وانطلاقتها النهضوية منذ اوائل العام 1962 واستطاعت في اقل من اربعة عقود تحقيق ما يسمى بـ(المعجزة الاقتصادية على نهر الهان كانغ) لترتفع الى مستوى الدول الرأسمالية المتقدمة وهي بذلك تعد حديثة النمو والنهوض مقارنة مع غيرها من هذه الدول. فلقد بدأت بريطانيا انطلاقتها نحو التطور في عام 1783 وفرنسا عام 1830 وبلجيكا في عام 1832 والولايات المتحدة الأمريكية في عام 1834 والمانيا في عام 1850 ثم جاءت كل من السويد واليابان في عام 1868، اما قبل عام 1962 ومنذ انتهاء الحرب الكورية عام 1953 وحتى عام 1961 فإن حكومة كوريا الجنوبية قد انصبت جهودها على مواجهة الآثار الناجمة عن الحرب من خلال تحقيق الأهداف الآتية:

الفصل التاسع تخطيط التجارة الخارجية

- اعادة بناء البنى التحتية المدمرة جراء الحرب الكورية.
- الاحتفاظ بجيش قوي تحسباً لمواجهة أي هجوم مستقبلي من قبل كوريا الشمالية.
- معالجة التضخم والتقليل من اثاره السلبية على المستوى المعاشي للسكان.
- احتواء التأثير الياباني على الاقتصاد الكوري الجنوبي نتيجة استياء الشعب الكوري الجنوبي من الذكريات المؤلمة التي تركها الاحتلال الياباني لهم للمدة من عام 1910 الى عام 1945 والمخاوف المستقبلية.

وعليه يمكن القول ان عملية التطور السريعة هذه قد جاءت نتيجة لتضافر العديد من العوامل التي اسهمت في انضاج التجربة التنموية في كوريا الجنوبية ومن ثم تحقيق النهضة الكورية الجنوبية واجمالاً فأنا نعتقد ان هذه العوامل تتمثل على التوالي على النحو الآتي:

أ- الدور الحكومي

اقر دستور كوريا الجنوبية منذ تبنيه في عام 1948 وتعديلاته التسعة التي كانت آخرها في عام 1987 على ان تتبع البلاد في طريقها المتجه نحو التنمية كلا من الديمقراطية واقتصاد السوق الحر، ضامناً هذا التوجه عن طريق اعلانه بان الدولة تكفل حق الملكية وتشجيع حرية الابداع في النشاط التجاري للأفراد والمؤسسات في الشؤون الاقتصادية كما أقر أن الدولة تقوم بتنظيم وتنسيق الأنشطة الاقتصادية بهدف الحفاظ على نمو متوازن واستقرار الاقتصاد الوطني لذلك فان دور الحكومات الكورية الجنوبية المتعاقبة في بناء التجربة التنموية المتميزة والمنفردة يأتي متطابقاً ومنسجماً على وفق ما اقره الدستور. ويتضح الدور الحكومي من خلال قيامه بالإجراءات التي تعددت بتعدد المراحل التي مرت بها مسيرة التنمية في كوريا الجنوبية وتتمثل هذه الاجراءات بما يأتي:

الفصل التاسع تخطيط التجارة الخارجية

- **اعتماد منهج التخطيط في برامج التنمية:** الامر الذي ينبغي ان ندركه في هذا المجال ان الحكومات الكورية الجنوبية المتعاقبة وابتداءً من حكومة (بارك جونغ هي) حتى الآن، قد اعتمدت التخطيط كمنهاج لادارة التجارة والتنمية وذلك عندما ايقنت بقدرة القطاع الخاص وتوسيع دوره ونفوذه. هذا وقد وضعت تلك الحكومات العديد من الخطط الاقتصادية المتوسطة المدى ذات السنوات الخمسة والتي اكدت في كل منها على انجاز برنامج محدد وفقاً لمتطلبات فترتها الزمنية. فعلى سبيل المثال اكدت ان الهدف الرئيس لل خطة الاقتصادية الخمسية الأولى (1962-1966) يتركز على وضع اسس التصنيع اما الخطة الاقتصادية الخمسية الثانية (1967-1971) فقد تبنت سياسة التصنيع الموجه نحو التصدير. وفي الخطة الاقتصادية الخمسية الثالثة (1972-1976) تم تطوير الصناعات الثقيلة والصناعات الكيماوية لتحل محل الصناعات الخفيفة وزيادة مساهمتها في السلع التصديرية وهكذا الحال مع بقية الخطط الاقتصادية الخمسة اللاحقة. والتي يمكن الوقوف على طبيعة اهدافها من خلال تتبع فترات الزمنية.
- **تكوين الشيبول:** عملت الحكومة الكورية الجنوبية في مطلع الستينات من القرن المنصرم على تكوين مجموعة من المؤسسات الصناعية تسمى الشيبول (Model) Chaebol وذلك كقاعدة للتصنيع السريع وتحقيق التنمية الاقتصادية، وتقدم الحكومة تسهيلات تحويلية عند معدلات فائدة منخفضة التكلفة. وتطلب من الشيبول اتباع الاستراتيجيات القومية للتنمية الصناعية القائمة عند التصنيع الموجه للتصدير. وتصنف مجموعة الشيبول (هيونداي، دايو، جولد ستار) اليوم ضمن قائمة أكبر 100 شركة صناعية في العالم، حيث يبلغ عدد الشركات التابعة لأكثر خمس مجموعات شيبول 210 شركة. ونظراً لما تتمتع به الشيبول من هياكل صناعية كبيرة ومتنوعة في

الفصل التاسع تخطيط التجارة الخارجية

المجالات الصناعية الى جانب سهولة الحصول على المزايا الائتمانية. فان الصناعة الكورية الجنوبية تكسب حصة كبيرة من السوق العالمية وتستطيع بجدارة أن تعوض الخسارة في اي شركة فرعية من خلال ارباح الشركات الفرعية الأخرى.

• انشاء هيئة ترويج التجارة الكورية الجنوبية والمعروفة ب(كوترا) (Korea's Trade

Promotion Corporation)، في عام 1962 بهدف توسيع اسواق المنتجات الكورية الجنوبية بالخارج. وفي عام 1969 تم تأسيس بنك التصدير الكورية الجنوبية بالخارج. وفي عام 1969 تم تأسيس بنك التصدير والاستيراد لأجل توفير التمويل اللازم للصادرات الكورية. وقادت الحكومة مبادرة تنظيم مؤتمرات دورية للمصدرين الكوريين الجنوبيين بغرض مساعدتهم في مواجهة الصعوبات والعقبات التي تقابل ترويج وتسويق منتجاتهم في الاسواق الخارجية.

• انشاء معهد كوريا الجنوبية للعلوم والتكنولوجيا عام 1966 ووزارة العلوم والتكنولوجيا

عام 1967 وذلك لتعزيز تنمية التقدم العلمي والتكنولوجي حيث ركزت السياسات العلمية والتكنولوجية الكورية الجنوبية على تقديم واستيعاب وتطبيق التكنولوجيا الاجنبية. وتحول اهتمام الدولة في ثمانينات القرن الماضي الى مشروعات الابحاث والتنمية القومية وذلك بهدف الارتقاء بمستوى الدولة في النواحي العلمية والتكنولوجية وشمل ذلك برامج لزيادة استثمارات القطاع الخاص في مجال ابحاث التنمية فضلا عن ابحاث تنمية مهارات القوى العاملة. ومنذ اوائل التسعينات من القرن الماضي ركزت الحكومة على ثلاثة مجالات تتمثل بتقوية وتطوير البحوث في مجال العلوم الاساسية وضمان التوزيع والتطبيق الفعال للتنمية. واخيراً توسيع نطاق التعاون للعلوم والتكنولوجيا في نيسان 1999 لتقوية التنسيق الكلى بين العلوم الوطنية وسياسة التكنولوجيا. وقد وسعت الحكومة من التنسيق الكلى بين العلوم الوطنية وسياسة التكنولوجيا. وقد سعت الحكومة

الفصل التاسع تخطيط التجارة الخارجية

من وراء تأسيس هذا المجلس الى دعم الاستثمار في مجال الابحاث والتنمية. وتطوير التكنولوجيا الحيوية وتكنولوجيا البيئة وايجاد مواد جديدة وتكنولوجيا المعلومات والطاقة النووية.

- **تعزيز حقوق الملكية الفكرية**، لقد أدركت الحكومة الكورية الجنوبية اهمية الحماية الصارمة لحقوق الملكية الفكرية من اجل التطور التكنولوجي للامة. ومن اجل علاقة اقتصادية تعاونية طيبة مع كبار شركاتها التجاريين وكنتيجة لذلك ومنذ عام 1987 اجرت الحكومة اصلاحات بهدف تعزيز حقوق الملكية الفكرية. ويكفل قانون حماية الطبع حماية شاملة لكل من الأعمال المحلية والاجنبية. وتضمن قوانين الطبع حماية الكاتب اضافة لخمسين سنة اخرى. وتتضمن حقوق الملكية الفكرية حماية برامج الكمبيوتر من الانتهاك وذلك من خلال اجراءات تشريعية محددة.

ب- العامل البشري

امتاز المجتمع الكوري الجنوبي بدرجة عالية من التجانس فأبناءؤه يعتقدون انهم ينتمون جميعاً الى اسرة عريقة واحدة. ويتكلمون لغة واحدة وبسبب تشابه الملامح البدنية المتميزة فانه يعتقد بأنهم من سلالة القبائل المنغولية التي ارتحلت الى شبه الجزيرة الكورية من اسيا الوسطى وعلى العكس بعض الثقافات الأخرى التي تسود فيها ديانة واحدة مهيمنة. تشمل الثقافة الكورية الجنوبية على العديد من العناصر الدينية التي شكلت طريقة تفكير الشعب الكوري الجنوبي، الأمر الذي جعل هذا الشعب يمثل مجموعة بشرية في العالم اجمع تتسم بالوحدة والتجانس الثقافي.

الفصل التاسع تخطيط التجارة الخارجية

ج- البيئة الدولية

برزت أهمية البيئة الدولية في تسريع عملية النهوض الكوري الجنوبي بعد استقلال شبه الجزيرة الكورية من الاستعمار الياباني الذي دام للمدة 1910-1945 والاعلان عن تأسيس جمهورية كوريا الجنوبية في عام 1948 وما تبعه من حرب دامت للمدة ما بين 1950-1953، كان لإصرار كوريا الشمالية على اعادة توحيد شبه الجزيرة الكورية بالقوة عنصراً أساسياً فيها والعواقب الوخيمة التي خلفتها كارثة الحرب على الاقتصاد الكوري الجنوبي خاصة، فضلاً عن ما تكبدته الاطراف الدولية المشاركة فيها من خسائر بشرية عامة. ويبدو ان ذلك يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالصدام بين الاستراتيجيتين الأمريكية والسوفيتية والذي ادى الى ما اصطلح على تسميته بالحرب الباردة في حينها، وانعكاساتها على مسيرة التنمية في كوريا الجنوبية. ويمكن تلمس دور البيئة الدولية في تحقيق التجربة الكورية الجنوبية التنموية من خلال الوقوف على حجم المعونات والقروض التي حصلت عليها كوريا الجنوبية، ومن خلال معرفة حجم الاستثمارات الاجنبية المباشرة تدفقت عليها نتيجة للسياسات التي انتهجتها حكومة كوريا الجنوبية لكي تصبح البلاد أكثر جذبا لهذا التدفق.

تحديات التنمية وسبل موجهتها في كوريا الجنوبية

لا تختلف كوريا الجنوبية من غيرها من الدول الصناعية المتقدمة في انها قد واجهت العديد من المشاكل والصعوبات النابعة من متطلبات التنمية، ومن مستلزمات ديمومتها واستمرارها، غير ان ما يميز كوريا الجنوبية عن هذه الدول يتمثل بقدرتها على معالجة تلك المشاكل والصعوبات ومن بينها:

1- رغم ان كوريا الجنوبية لا تمتلك قاعدة واسعة من المواد الأولية ومصادر الطاقة المحلية وفي مقدمتها البترول، كون الطبيعة لم تغدق عليها من مواردها سوى القليل، الأمر الذي

الفصل التاسع تخطيط التجارة الخارجية

جعلها تعتمد على المواد الأولية المستوردة لسد حاجاتها المتنوعة والمتطورة والواسعة، لكن كوريا الجنوبية استطاعت ومازالت تستطيع الحصول على هذه المواد نظراً لتوفرها في السوق العالمية وسهولة الحصول عليها، فتقوم باستيرادها وخزنها في ما تمتلكه من الخزانات الاستراتيجية، ولا يقتصر استهلاكها محلياً وإنما تقوم تسويقها الى الدول الصناعية الواقعة ضمن اقليمها.

2- لم تعد مشاكل البيئة والتلوث التي اصبحت تهدد الحياة البشرية تهديداً خطيراً، مشاكل معقدة لكوريا الجنوبية وذلك بسبب انتشار الصناعة وتوطينها الكثيف نتيجة صغر مساحة كوريا الجنوبية، فضلاً عن أنها تعد واحدة من أكبر البلدان في كثافتها السكانية المتميزة في المدن والمناطق الحضرية. فقد أوجدت بدائل ناضجة في معالجة هذه المشاكل من خلال زيادة اعداد مراكز مراقبة التلوث وحماية البيئة، والاعتماد على التكنولوجيا ومصادر الطاقة غير الملوثة للبيئة كالطاقة النووية والطاقة الشمسية والطاقة الكهربائية، وزيادة الانفاق في مجالات البحوث والتطوير في القطاعين العام والخاص.

2- بما ان كوريا الجنوبية تعتمد بصورة أساسية على السوق العالمية في ادامة حياتها الاقتصادية، كونها تنتهج سياسة اقتصادية تصديرية، تجعلها حلبة التنافس والصراع مع القوى الاقتصادية الدولية الرائدة.

كوريا الجنوبية قبل عام ١٩٩١

شاركت كوريا الجنوبية قبل انضمامها لمنظمة الأمم المتحدة وعلى وجه التحديد في مرحلة الثمانينات من القرن العشرين بفعالية في منظمات وهيئات هذه المنظمة، من بينها صندوق النقد الدولي، والبنك الدولي للتنمية وإعادة البناء (IBRD) ومنظمة الامم المتحدة للتربية والعلوم والثقافة (UNESCO) فضلاً عن الاتفاقية العامة للتجارة والتعرفة الجمركية

الفصل التاسع تخطيط التجارة الخارجية

(General Agreement on Tariffs and Trade GATT)، وترى كوريا الجنوبية ان من اكبر المنجزات التي حققتها على المستوى العالمي خلال هذه المرحلة الزمنية، هو استضافتها الناجحة لدورة الألعاب الاولمبية الرابعة والعشرين في سيئول في عام 1988 والتي استمرت فعاليتها لمدة ستة عشر يوماً (17 ايلول-2 تشرين الاول) تحت شعار (السلام، الانسجام، التقدم).

كوريا الجنوبية بعد عام 1991

كثفت كوريا الجنوبية من جهودها بعد ان اصبحت عضواً في منظمة الامم المتحدة لتوسيع دورها الذي تلعبه على الساحة الدولية. ففي عام 1992 اصبحت كوريا الجنوبية عضواً في العديد من هيئات ومنظمات الأمم المتحدة العامة مثل لجنة مكافحة الجريمة والعدالة الجنائية، ومجلس حكم برنامج تنمية الأمم المتحدة (UNDF) ومفوضية حقوق الانسان ولجنة البرامج والتنسيق، وخلال الدورة السابعة والأربعين لاجتماعات الجمعية العامة للأمم المتحدة تم انتخاب كوريا الجنوبية في المجلس الاقتصادي والاجتماعي احد الاجهزة الرئيسية للأمم المتحدة وبلغ اجمالي المساهمات المالية التي قدمتها كوريا الجنوبية لصالح ميزانية الامم المتحدة (21 مليون دولار) في العام 2002 مما وضعها في المرتبة العاشرة من قائمة الدول الاعضاء، وفي عام 1993 اصبحت كوريا الجنوبية رئيساً للمجلس الاقتصادي والاجتماعي سابق الذكر.

الخطط والسياسة التجارية وتركيبه الصادرات

لم تتواجد تجارة خارجية لكوريا الجنوبية اثناء الاحتلال الامريكي (1945 - 1948) لها لأن البلاد كانت تكافح من أجل التغلب على النقص في المواد المحلية، لقد حدث جفاف مدمر في عام (1948) بحيث تطلب استيراد كميات كبيرة من حبوب الغذاء، وبسبب

الفصل التاسع..... تخطيط التجارة الخارجية

الاضطراب السياسي الدائم، تلقي الولايات المتحدة خططها لتزويد كوريا بـ (500) مليون دولار للاستثمار في التطوير. وخلال المدة (1962 - 1970) بدأ التصنيع المرتكز على الصادرات وشجع منح الحوافز المالية مثل إعفاء الواردات من المواد الأولية الخاصة بصناعة التصدير من الضرائب على إنتاج سلع التصدير، مما حفز نمو الصناعات النسيجية وصناعة الأحذية والماكنات الكهربائية، وعدداً من صناعات الأدوات الصغيرة، وسهلت الحكومة عملية استيراد المواد الأولية اللازمة للصناعات الناشئة، كما تم السماح باستيراد كميات كبيرة من الحبوب الرئيسية للبلد، ومن الجدير بالإشارة إلى أن الخطة الاقتصادية الخمسية الثالثة قد ركزت على الصناعات الثقيلة والصناعات الكيماوية، وتقوية الاقتصاد الموجه للتصدير، وبدأ تصدير السيارات الكورية وأخذت تختفي السيارات المستوردة عملياً من السوق، وفي المقابل أخذت صناعات السلع الاستهلاكية المحلية بالتناقص بسبب فرض الحكومة رقابة صارمة على أسعارها، وازدادت الصادرات خلال المدة المذكورة بنسبة 45% في السنة.

هذه النهضة الاقتصادية يمكن تقييمها كمياً باستعمال معامل هوفمان (HC)، حيث يقسم مراحل النهضة والتطور الاقتصادي للدولة إلى أربع مراحل:

المرحلة الأولى: إذا كان المعامل بين (3.5 - 6.5) تكون الدولة في هذه المرحلة في طور التخلف.

المرحلة الثانية: عندما يكون المعامل ما بين (1.5 - 3.5) تكون الدولة في هذه المرحلة في بداية طور عملية التصنيع.

المرحلة الثالثة: تكون الدولة في هذه المرحلة من التصنيع عندما يكون المعامل ما بين (0.5 - 1.5) وعندها تكون الدولة في بداية مرحلة تطوير صناعة الآلات والمعدات.

الفصل التاسع تخطيط التجارة الخارجية

المرحلة الرابعة: تدخل الدولة المرحلة الرابعة من التطور الصناعي عندما يكون معامل هوفمان أقل من (0.5)، وفي هذه المرحلة تكون الدولة قد دخلت طور الصناعة المتقدمة لقد كان معامل هوفمان عام 1960 هو (4.26)، وهذا يعني أن القيمة المضافة من الصناعات الخفيفة كانت تزيد عن أربعة أضعاف تلك المتولدة في الصناعات الثقيلة والصناعات الكيماوية، وبعبارة أخرى لم تكن كوريا الجنوبية دولة صناعية حسب معامل هوفمان يجب ان يكون المعامل أقل من (0.5).

منذ عام 1962 بدأ الرئيس (Park) بتنفيذ الخطة الخمسية الأولى، وهي تعد بداية الخطط الخمسية الاقتصادية للنهوض بواقع كوريا المتخلف، على أمل أن يجعل من كوريا دولة تكون قادرة على الاستغناء عن المساعدات الأجنبية، وتقضي على المجاعة في البلاد، ومن المعلوم كانت كوريا دولة فقيرة جدا وكان أبعد ما يكون عنها أن تحلم بأن تصبح بلداً صناعياً متقدماً في ذلك الوقت، إلا أن كوريا قد حققت هذا الحلم وفي وقت قياسي لم يتجاوز الثلاثة عقود، وصنعت معجزة آسيا كما يسميها أغلب العلماء الاقتصاديين.

ومن الجدير بالذكر ووفقاً لمعامل هوفمان يعتبر صعود البلد من المرحلة الأولى إلى المرحلة الثالثة بمثابة تغيير ثوري، فكيف وأن كوريا الجنوبية قد وصلت إلى المرحلة الرابعة في وقت قياسي وعليه يمكن قياس سرعة التطور الصناعي والنهضة الاقتصادية الكورية وفق معامل هوفمان حيث ان المعامل بلغ (2.46) عام 1964، بعد أن كان (4.26) عام 1960، وقد وصل إلى (0.96) عام 1977 وإلى أقل من (0.5) عام 1988، وهذا يعني أن كوريا أصبحت بمصاف الدول الصناعية المتقدمة في ذلك الوقت.

ان هذه النهضة والمعجزة التي حدثت كانت لم تتحقق في كوريا لو لم تكن قد خططت وطبقت العديد من الاجراءات والسياسات وعلى جميع الأصعدة والمستويات ومن هذه

الفصل التاسع تخطيط التجارة الخارجية

السياسات (خطة التنمية الاقتصادية، اقتصاد السوق والاطار المؤسسي للتنمية، أي مزجت السياسات التنموية الكورية بين تخطيط الدولة المركزي ونظام السوق)، التنمية الصناعية وتغيير دور المنشآت الصغيرة والمتوسطة، التصنيع الكوري وتنمية الموارد البشرية، السياسة الزراعية وتنمية الريف، خطة الترويج للصادرات والسياسة التجارية والاستثمار الأجنبي، وغيرها من السياسات الأخرى التي تضافرت وحققت تلك النهضة.

لقد انعكس تخطيط التجارة الخارجية كجزء من تخطيط التنمية الاقتصادية الى ارتفاع الناتج المحلي الاجمالي لكوريا الجنوبية بقيمة 1.80 ترليون دولار وبمعدل نمو 4% سنويا لعام 2021 لتحافظ على المركز العاشر عالميا من بين 191 دولة، ومعدل بطالة 3.5% لنفس العام، لتحل المركز السابع عالميا في تصدير السلع بقيمة 512 مليون دولار، والمركز السادس عشر عالميا في تصدير الخدمات بقيمة 86 مليون دولار، والمركز الخامس عالميا في تصدير المصنوعات بقيمة 489 مليون دولار، والمركز الرابع عالميا في تصدير الحديد والصلب بقيمة 22 مليون دولار، والمركز السادس عالميا في تصدير المواد الكيميائية بقيمة 74 مليون دولار، والمركز السادس عالميا في صادرات معدات المكاتب والاتصالات بقيمة 131 مليون دولار، والمركز السادس عالميا في تصدير المنتجات الالية بقيمة 56 مليون دولار، والمركز السابع عالميا في تصدير المنسوجات بقيمة 8 مليون دولار، والمركز الرابع عالميا في تصدير مواد البناء بقيمة 6403 مليون دولار، والمركز السابع عالميا في تصدير رسوم استخدام الملكية الفكرية بقيمة 6858 مليون دولار، والمركز السادس عالميا في تصدير الخدمات الشخصية والثقافية والترفيهية بقيمة 1149 مليون دولار في عام 2020، والمركز الخامس عالميا في تصدير الخدمات السمعية والبصرية بقيمة 830 مليون دولار، والمركز الخامس عالميا في تصدير السلع الوسيطة بقيمة 346 مليون دولار لعام 2019.

الفصل العاشر

منظمة التجارة العالمية

تمهيد:

ان نشأة منظمة التجارة العالمية (WTO) التي تعد وليدة الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (GATT) تمثل ابرز الاحداث الاقتصادية على ساحة العلاقات الدولية خلال عقد القرن الماضي، كونها تتولى ادارة وتنفيذ اتفاقيات العلاقات التجارية الدولية باتجاه تحرير التجارة والمبادلات التجارية الدولية من أية قيود، اذ تعد من ركائز النظام الاقتصادي العالمي الجديد الذي يتصف بالتشابك والترابط، ان هدف الجات يكمن في سعي الأطراف المتعاقدة إلى تحرير التجارة الدولية من خلال إزالة الحواجز والقيود التعريفية أي الجمركية وغير التعريفية أي الكمية التي تضعها الدول أمام تدفق السلع عبر الحدود الدولية وفتح الأسواق وتعميق المنافسة الدولية، وانتهاء المفاوضات التجارية كوسيلة لحل المشكلات المتعلقة بالتجارة الدولية من خلال مبدأ أساسي أن كل شيء قابل للتفاوض في المسائل التجارية وبالتالي تعميق استخدام المدخل التفاوضي في بعض المنازعات بين الأطراف المتعاقدة. ان تفاقم التوترات التجارية بين الكتل والأقطاب الاقتصادية العالمية أدى إلى ضرورة إيجاد إطار مؤسسي يوثق المبادلات التجارية ويحول دون النزاعات والاجراءات الحمائية بكل اشكالها وهذا تمثل بمنظمة التجارة العالمية، التي سعت الى ضرورة تحرير أسواق الخدمات المالية والتكنولوجية الحديثة والثورة العلمية في مجال الاتصال والمعلوماتية التي مكنت من انسياب غير مكلف للمبادلات التجارية عبر الدول. ليكون الهدف العام لمنظمة التجارة العالمية هو مساعدة أعضائها على استخدام

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

التجارة وسيلة لرفع مستويات المعيشة، وخلق فرص عمل، وتقوم منظمة التجارة العالمية بتشغيل النظام العالمي لقواعد التجارة وتساعد البلدان النامية على بناء قدرتهم التجارية، كذلك يوفر منتدى لأعضائه للتفاوض بشأن الاتفاقيات التجارية ولحل مشاكل التجارة بمواجهة مع بعضها البعض، والهدف الرئيس هو تحرير التجارة العالمية أي تطبيق نظام حرية التجارة العالمية.

تأسيس الجات

بعد أن وضعت الحرب العالمية الثانية أوزارها عام 1945 كان التوجه آنذاك أن يقوم النظام الاقتصادي العالمي على ثلاث ركائز مؤسسية جديدة تتمثل الأولى في إنشاء صندوق النقد الدولي، ليتولى إرساء قواعد النظامين المالي والنقدي، ومعالجة عجز موازين المدفوعات. وتمثل الثانية البنك الدولي للإنشاء والتعمير، ليقوم بمهمة التمويل التنموي وإعادة الإعمار. وأن يعهد الى مؤسسة دولية ثالثة بمسؤولية تنظيم التجارة الدولية، والعمل على تحريرها. وقد تم بالفعل إعلان تأسيس صندوق النقد الدولي في 25 كانون الأول 1945 طبقاً لاتفاقية برتن وودز كمنظمة مسؤولة عن إدارة النظام النقدي الدولي عن طريق وضع القواعد التي تحكم سلوك كل دولة من منطلق عدم الحاق الأضرار بالدول الأخرى وبما لا يتعارض مع قواعد الاستقرار النقدي والاقتصادي وتوجهات التنمية.

وانشئ البنك الدولي عام 1946 طبقاً لاتفاقية برتن وودز ايضاً، ليكون منظمة عالمية مسؤولة عن دفع عجلة التنمية في العالم من خلال إدارتها للنظام العالمي الدولي والاهتمام بتطبيق السياسات الاقتصادية الكفيلة بتحقيق التنمية الاقتصادية للدول الأعضاء.

وبعد أن تم تنظيم العلاقات النقدية الدولية، والعلاقات المالية الدولية في مؤتمر الامم المتحدة الذي عقد في برتن وودز، دعت الولايات المتحدة الأمريكية إلى عقد مؤتمر دولي

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

للتجارة والتوظيف في لندن عام 1946، وقد تم عقد المؤتمر بالفعل واستكمل اعماله في جنيف عام 1947، وتم التفاهم على نصوص الاتفاقية التي عرفت باسم الاتفاقية العامة لتعريفات التجارة (GATT) وتضمنت (35) مادة، وكان عدد الموقعين على هذه الاتفاقية (23) دولة، واختتمت اعمال المؤتمر في هافانا عام 1948 إذ أصدر ميثاق هافانا الذي عرف أيضا بميثاق التجارة الدولية الذي تم من خلاله التوصل الى اتفاقية للتجارة الدولية تكون على نفس مستوى صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، وقد تم التوقيع على ميثاق هافانا في كوبا من (56) دولة.

ورغم أن مؤتمر هافانا الذي أسفر عن ميثاق هافانا انعقد في الأساس من خلال مبادرة أمريكية، فإن الإدارة الأمريكية رأت في ميثاق هافانا أنه لا يلبي طموحاتها، فقامت بسحب موافقتها ولم تصادق رسمياً عليه، ولذلك أصبح هذا الميثاق في حكم الماضي ولم يقع في حيز موافقتها ولم تصادق رسمياً عليه، ولذلك أصبح هذا الميثاق في حكم الماضي ولم يقع في حيز التنفيذ، وقد جاء الرفض الأمريكي خصيصاً ومنصباً على عدم إنشاء منظمة للتجارة الدولية خشية أن تنقص هذه المنظمة من السيادة الأمريكية على تجارتها الخارجية فضلاً عن وجود خلافات حادة مع الجانب الأوروبي في مجال تحرير التجارة الدولية في هذا الوقت. وفي أثناء الإعداد لمؤتمر هافانا وجهت الولايات المتحدة دعوة الى عقد مؤتمر دولي في جنيف عام 1947 حضرته (23) دولة، وقد تم في هذا المؤتمر مناقشة الأمور المتعلقة بتحرير التجارة الدولية والأحكام المنظمة لهذا التحرير. وكذلك الاستثناءات التي ترد على تلك المبادئ وهذه الأحكام، وقد نتج عن هذه المفاوضات (الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة).

وتجدر الإشارة إلى أن أية اتفاقية يتم التوصل إليها في هذا الشأن ستكون بحسب اتفاق الدول المدعوة مؤقتة بطبيعتها لحين العمل بميثاق التجارة الدولية، وقيام منظمة التجارة

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

الدولية. وقد وافقت الدول المدعوة على هذه الاتفاقية ووقعت على محضرها النهائي في 20 تشرين الاول عام 1947 على أن تنفذ بدء من أول كانون الثاني عام 1948.

وقد تم مراجعتها مرتين، الأولى عام 1955 والثانية عام 1965، إذ أضيف الى الاتفاقية الباب الرابع الذي يتعلق بوضع قواعد تؤدي الى تحرير التجارة الدولية وتراعي الظروف الخاصة للدول النامية الأعضاء في الاتفاقية. وعلى الرغم من أن الجات لم تكن منظمة بالمعنى الدقيق فإنها قدمت الكثير من الافكار الناضجة واكتسبت ممارساتها عرفاً دولياً مهماً وان كانت الاتفاقية غير ملزمة الا انها اسهمت في خفض التعريفات الجمركية على السلع التي تم التفاوض عليها وتسمى التعريفات الجمركية المتفق عليها في إطار المفاوضات بـ (التعريفات المثبتة)، وقد انطوت الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة حتى ما قبل انشاء منظمة التجارة العالمية مباشرة، على ثلاثة أنواع من الاتفاقات الدولية:

1- الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة، بما في ذلك ما أدخل عليها من تعديلات وأضيف إليها من شروح وإيضاحات وما استحدث فيها من مواد وعلى وجه الخصوص المواد من (36) إلى (38) التي أصبحت تشكل الجزء الرابع من تلك الاتفاقية العامة، وقد تم ادخال هذا الجزء في سنة 1965 ليعالج قضايا التجارة والتنمية، ويؤكد تعهد الدول المتقدمة بتمكين الدول النامية من استخدام اجراءات خاصة لتشجيع تجارتها وتنميتها ومنحها معاملة تفضيلية دون التزام مقابل من جانبها. ومن الضروري الاشارة إلى أن الاتفاقية تشمل فضلاً عن موادها المختلفة، جداول التزامات الدول بالتعريفات المخفضة التي يتم التوصل إليها في المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف التي تنظمها الجات، إذ جرى العرف على اعتبار أن هذه الجداول هي جزء لا يتجزأ من تلك الاتفاقية العامة.

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

2- مجموعة الاتفاقات التي تم التوصل إليها في نهاية جولة مفاوضات طوكيو 1973-1979 حيث أطلق عليها الاتفاقات الجمعية Plurilateral Agreement التي لا تلزم جميع الدول المنضمة إلى الجات بل تطبق فقط على مجموعة الدول التي تعاقدت ووافقت عليها، والتي حولتها جولة أورجواي إلى اتفاقات متعددة الأطراف Multilateral Agreement لتكون ملزمة لجميع الدول الأطراف في الجات ومثال لهذه الاتفاقات، اتفاق مكافحة الاغراق، واتفاق الدعم واتفاق القيود الفنية على التجارة.

3- اتفاقية الألياف المتعددة الأطراف Multi-Fiber Arrangement (M.FA) التي تنظم التجارة في المنسوجات والملابس وفق استثناء من القواعد العامة للجات حيث تحدد تلك الاتفاقية حصصاً كمية لصادرات الدول النامية من المنسوجات والملابس الجاهزة إلى الدول المتقدمة، وكانت توجد لجنة للأشراف على تنفيذ تلك الاتفاقية داخل سكرتارية الجات.

وتجدر الإشارة إلى أن اتفاقية الجات كانت تتكون من أربع اجزاء رئيسية:

الجزء الاول: يتلخص في الالتزامات الأساسية التي يلتزم بها الأعضاء وكذلك حقوق الدول المنظمة للاتفاقية بما في ذلك جداول التعريفات الجمركية.

الجزء الثاني: طرق التعامل والقواعد الخاصة بالتجارة الدولية.

الجزء الثالث: القواعد الخاصة بالانضمام والانسحاب من الاتفاقية.

الجزء الرابع: يتعلق بالدول النامية حيث يرتبط بتشجيع الصادرات لمجموعة الدول النامية.

أهداف الجات

يمكن تلخيص أهداف الجات على النحو الآتي:

1- يتركز الهدف الرئيسي للجات منذ البداية في سعي الأطراف المتعاقدة إلى تحرير التجارة الدولية من خلال إزالة الحواجز والقيود التعريفية أي الجمركية وغير التعريفية أي الكمية

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

التي تضعها الدول أمام تدفق السلع عبر الحدود الدولية وفتح الأسواق وتعميق المنافسة الدولية. ولذلك كان الهدف الذي تدور حوله جولات المفاوضات من خلال سكرتارية الجات هو إجراء تخفيضات متتابة في الرسوم الجمركية والغاء هذه الرسوم من بعض السلع من أجل تشجيع نمو التجارة العالمية.

2- العمل على رفع مستويات المعيشة في الدول الأعضاء، من خلال الوصول إلى مستوى التوظيف الكامل واستخدام الموارد الاقتصادية المتاحة الاستخدام الأمثل، ومن التخصيص الكفء لتلك الموارد مما يؤدي إلى زيادة الانتاج من خلال مبدأ أن التجارة الدولية هي المحرك للنمو الاقتصادي وترسيخ مبدأ الدولة الأولى بالرعاية ومن ثم عدم التمييز في المعاملة بين دولة وأخرى من الدول الأعضاء في مجال التجارة الدولية وقد أقرت الاتفاقية منذ بدايتها الاتجاه إلى قيام التكتلات الاقتصادية استثناء من هذا المبدأ نظراً لأن الأخيرة تسعى إلى تحرير التجارة الدولية بين الدول الأعضاء في التكتل لنقاط أبعد مما جاءت به قمة الجات، حيث يكفي أن نشير إلى أن التكتل الاقتصادي يصل بالرسوم الجمركية بين الدول الأعضاء إلى الصفر بينما لا تصل اتفاقية الجات إلى ذلك.

3- السعي إلى تحقيق زيادة تصاعدية ثابتة في حجم الدخل القومي العالمي وبالتالي زيادة في متوسط دخل الفرد الحقيقي على مستوى كل الدول الأعضاء. بغض النظر عن التوزيع النسبي للزيادة في الدخل القومي المتوقع على مستوى كل دولة بل وعلى مستوى كل فرد داخل الدولة الواحدة.

4- تشجيع التحركات الدولية لرؤوس الاموال وما يرتبط بذلك من زيادة الاستثمارات العالمية سواء المباشرة أو غير المباشرة ومن ثم تعظيم العائد من تلك الاستثمارات بما يخدم عملية التنمية على مستوى الدول الأعضاء.

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

5- انتهاء المفاوضات التجارية كوسيلة لحل المشكلات المتعلقة بالتجارة الدولية من خلال مبدأ أساسي أن كل شيء قابل للتفاوض في المسائل التجارية وبالتالي تعميق استخدام المدخل التفاوضي في بعض المنازعات بين الأطراف المتعاقدة.

وظائف الجات

قد تحددت وظائف الجات في ثلاث وظائف رئيسة هي على النحو الآتي:

- 1- الاشراف على تنفيذ المبادئ والقواعد والاجراءات التي تضعها الاتفاقات المختلفة التي تنطوي عليها الجات والتي تتعلق بتنظيم التجارة الدولية بين الأطراف المتعاقدة في الجات.
- 2- تنظيم جولات المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف من أجل احراز مستويات أعلى لتحرير التجارة العالمية، ومن أجل جعل العلاقات الاقتصادية الدولية والعلاقات التجارية الدولية تحديداً بين الدول أكثر شفافية وأكثر قابلية للتنبؤ ومن ثم أقل إثارة للمنازعات.
- 3- العمل على الفصل في المنازعات التي تنشأ بين الدول في مجال التجارة الدولية من خلال البحث والنظر في القضايا التي يرفعها طرف متعاقد في الجات ضد طرف آخر من الأطراف الأخرى المتعاقدة.

جولات مفاوضات الجات

لما كان الهدف الرئيس من الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (GATT) هو تحرير التجارة الدولية من القيود التعريفية لفتح المجال نحو تدفق التجارة الدولية بسهولة ويسر دون عوائق، فقد لزاماً على الدول المتعاقدة أن تأخذ طريقاً واحداً نحو تحقيق هذا الهدف الا وهو طريق المفاوضات التجارية من خلال قناعتها الاساسية أن كل الأمور قابلة للتفاوض وتحرير التجارة الدولية لن يأتي إلا تدريجياً. من هنا أتفق على اجراء سلسلة من المفاوضات

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

أخذت شكل جولات متعاقبة تشارك فيها الدول الأعضاء في الاتفاقية بغرض توسيع نطاق المشاركة وحجم التنازلات الجمركية المتبادلة بين الأطراف المتعاقدة من خلال مائدة المفاوضات وفي هذا الإطار عقدت ثماني جولات للمفاوضات خلال المدة 1947 - 1993 كانت على النحو الآتي:

- 1- جولة جنيف بسويسرا Geneva Round وعقدت عام 1947.
 - 2- جولة انسي بفرنسا Annecy Round وعقدت عام 1949.
 - 3- جولة توركاى بإنجلترا Torquay Round وعقدت عام 1951.
 - 4- جولة جنيف بسويسرا Geneva Round وعقدت عام 1952.
 - 5- جولة ديلون جنيف بسويسرا Geneva Dillon Round وعقدت عام 1960.
 - 6- جولة كيندي بجنيف بسويسرا Kennedy Round وعقدت عام 1964.
 - 7- جولة طوكيو - جنيف Geneva Tokyo Round وعقدت عام 1973.
 - 8- جولة اوروجواي Uruguay Round وعقدت عام 1986.
- جولة الأوروغواي ونهاية الجات وتأسيس منظمة التجارة العالمية :

استغرقت مفاوضات جولة الأوروغواي أكثر من سبع سنوات، إذ تم إعلان بدء الجولة في الأوروغواي عام 1986، وتم التوصل الى اتفاقيات مبدئية في نهاية عام 1993، ووقع عليها ممثلو (123) دولة في مراكش في ربيع عام 1994، وتعد جولة الأوروغواي أهم الجولات التجارية التي شهدتها (GATT) وأطولها، إذ تمخضت عنها منظمة التجارة العالمية (WTO)، وتعد من أكثر المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف شمولاً، وأبعدها اثراً وأوسعها نطاقاً، إذ غطت معظم مجالات التجارة الدولية، واختلفت عن الجولات التي سبقتها

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

إذ إن نتائجها يجب قبولها كامله او رفضها كاملة إذ لا مجال للقبول الجزئي فيها، وواجهت الجولة الفشل في أكثر من مرة في مراحلها إلا أن الحزم ظل دافعاً رئيساً، وانتهت بوادر الفشل الى اتفاق الرفقاء المتعاقدين. وتجدر الإشارة الى ان الاقتصاد العالمي في المدة التي فصلت ما بين جولة طوكيو وجولة الأوروغواي مر بمرحلة من الاضطرابات الشديدة التي أثرت في النظام التجاري الدولي، وكان من بين هذه الاضطرابات ما يأتي:

1- انهيار نظام برتن وودز لأسعار الصرف الثابتة والأخذ بنظام أسعار الصرف العائمة وقد اقترن ذلك بارتفاع شديد في أسعار النفط والطاقة وتقلبات حادة في أسعار العملات الرئيسية.

2- انتشار موجات الكساد في معظم الدول الصناعية والنامية وتفجير مشكلة المديونية الخارجية عام 1982 مع ظهور اختلالات في موازين المدفوعات.

3- زيادة المشكلات بين الدول الصناعية من أجل السيطرة على الأسواق الخارجية ومن أجل حماية صناعاتها المحلية الى درجة صار يخشى معها حدوث حرب تجارية عالمية.

4- تعاظم الأهمية النسبية لليابان وظهر ما يسمى بالنمور الأربعة، وهي كوريا الجنوبية وهونج كونج وتايوان وسنغافورة، التي أصبحت تزاحم الولايات المتحدة الأمريكية في أسواقها الدولية وأسواقها الوطنية مما أدى الى تراجع القدرة التنافسية للولايات المتحدة الأمريكية على الصعيد الدولي في مختلف المجالات.

5- أدى انهيار كتلة الدول الاشتراكية واندفاعها في السوق العالمية الى رغبة لدى المجتمع الدولي لتنظيم الأسواق العالمية وفق قواعد وأحكام جديدة.

وتم خلال جولة الأوروغواي ولأول مرة في تاريخ الجات التفاوض حول تجارة السلع الزراعية، وتأثير ذلك على القطاع الزراعي في الدول الأعضاء، فلم تتطرق الجولات السابقة

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

الى مشكلتي الحماية والدعم للقطاع الزراعي، على الرغم من أهمية القطاع الزراعي في التجارة الدولية وتحقيق الأمن الغذائي، فقد استمر القطاع الزراعي يحظى بعدد من الاستثناءات، تتعلق باستخدام العوائق غير الجمركية، واستخدام الدعم المحلي ودعم الصادرات، مما أدى الى تشويه تجارة السلع الزراعية، ونشأ عن ذلك الكثير من المنازعات التجارية بين الدول، لاسيما بين الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي، كل ذلك أدى في النهاية الى وضع المنتجات الزراعية على قائمة المفاوضات في جولة الأوروغواي عام 1986، من أجل العمل على تحرير التجارة في المنتجات الزراعية. وقد شاركت الدول النامية في جولة الأوروغواي بشكل كبير وفعال نظرا لأهمية الموضوعات محل التفاوض بالنسبة لها مثل (السلع الزراعية والمنسوجات). إلا أن المفاوضات بهذا الخصوص أظهرت انقسامات حادة بين الدول المتقدمة والدول النامية فالدول النامية كانت تسعى جاهدة لتركيز المفاوضات حول تحسين فرص وصول صادراتها الى أسواق الدول المتقدمة، وإعادة صياغة قواعد الجات لتشمل المنسوجات وفتح الأسواق أمام منتجاتها الأولية والزراعية ولا سيما البضائع الأسبوعية. أما الدول المتقدمة فقد أصرت على ربط موضوع تحسين وصول السلع الى اسواقها بالمزايا التي تقدمها الدول النامية، ولا سيما تحرير تجارة الخدمات.

ومما ينبغي ذكره أن الاقتصاد العالمي قبل تأسيس منظمة التجارة العالمية كان يقوم على التكتلات الإقليمية لا سيما في أوروبا وأمريكا واليابان، وقد شاب توتر في العلاقات بين تلك التكتلات مما دفع بالدول الأعضاء في الجات الى البحث وبجدية من خلال جولة الأوروغواي لإيجاد إطار أكبر ينظم ويشرف على التبادل التجاري العالمي.

ويمكن إجمال أهم العوامل التي دفعت بأعضاء الجات لإنهاء اتفاقية الجات والاعلان عن إنشاء منظمة التجارة العالمية بما يأتي:

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

1- تفاقم التوترات التجارية بين الكتل والأقطاب الاقتصادية العالمية الثلاث، الولايات المتحدة الأمريكية واليابان والاتحاد الأوروبي، مما أدى إلى ضرورة إيجاد إطار مؤسسي يوثق المبادلات التجارية ويحول دون النزاعات والاجراءات الحمائية بكل اشكالها.

2- ضرورة تحرير أسواق الخدمات المالية والتكنولوجية الحديثة التي بقيت في معظمها أسواقاً وطنية محمية واحتكارية.

2- الثورة العلمية في مجال الاتصال والمعلوماتية التي مكنت من انسياب غير مكلف للمبادلات التجارية عبر الدول.

مما سبق عرضه عن جولة الأوروغواي يمكن عرض أبرز نتائجها بما يأتي:

أ- إقامة مؤسسة عالمية جديدة لإدارة نظام التجارة الحرة في العالم وهي منظمة التجارة العالمية.

ب- التخلص من إجراءات الحماية، التي لا تشمل فقط الرسوم الجمركية والقيود الكمية والتكنولوجية، وإنما تشمل قيوداً غير مباشرة أهمها سياسات الدعم الحكومي للمنتجات الحكومية بوصفها أحد عوائق تحرير التجارة العالمية.

ت- توسيع نطاق السلع التي تشملها اتفاقية الجات الى مجالات السلع الزراعية والمنسوجات والملابس.

ث- ضم تجارة الخدمات وأشكال التجارة غير السلعية لاتفاقية الجات ومن أمثلة ذلك خدمات النقل والتأمين والخدمات المصرفية.

ج- خلق سوق لحقوق الملكية الفكرية وبراءات الابتكار والاختراع وإخضاع هذه الحقوق لقواعد التعامل في إطار الجات.

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

ح- إيجاد آلية دائمة لاستعراض السياسات التجارية بشكل منظم لمراقبة النظام التجاري المتعدد الأطراف والسياسات العامة التي تؤثر في هذا النظام للتأكد من تطبيق الاتفاقية.

خ- تحقيق أكبر قدر من مشاركة الدول النامية في النظام التجاري الدولي من خلال تمتع جميع الدول الأعضاء بحقوق متساوية في التصويت، إذ خصصت صوتاً واحداً لكل دولة دون النظر الى وزنها التجاري والاقتصادي بصورة عامة.

نشأة منظمة التجارة العالمية

تدير هذه المنظمة نظاماً عالمياً لقواعد التجارة، وتعمل كمنتدى للتفاوض بشأن الاتفاقيات التجارية وتقوم بتسوية النزاعات التجارية بين اعضائها وتدعم احتياجات البلدان النامية، يبلغ عدد اعضائها 164 عضو، واعضاء مراقبون 23 دولة ، تمثل تجارة اعضاء المنظمة 98% من تجارة العالم.

نشأت المنظمة مع نهاية الجولة الثامنة من مفاوضات اتفاقية الجات (GATT) (جولة الأورجواي: 1986-1994) والتي انتهت في مراكش لتبدأ عملها في 1/1/1995 باسم منظمة التجارة العالمية (WTO)، فهي الوريث الحقيقي لاتفاقية الجات (الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة)، التي نشأت عام 1947، فأصبحت المنظمة الجديدة هي المنظم والمنفذ والمراقب الوحيد لأحكام والتزامات واتفاقيات التجارة الدولية، وقد تناولت العديد من المواضيع ضمن جولاتها منها (التعريفات الجمركية، الإجراءات الحدودية، مكافحة سياسة الاغراق، الاجراءات والتدابير غير الجمركية، الخدمات، الملكية الفكرية، تسوية المنازعات، المنسوجات، الزراعة، وآخرها انشاء منظمة التجارة العالمية) حيث بدأت هذه

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

الجولات من عام 1947 وانتهت عام 1994 في اورغواي التي تمخض عنها الاعلان عن انشاء منظمة التجارة العالمية ولم تنته المفاوضات عند هذا الحد، بل استمرت بعض المفاوضات بعد نهاية جولة الأورغواي، حتى شهر شباط للعام 1997 حيث تم الوصول إلى اتفاقية بخصوص خدمات الاتصالات السلكية واللاسلكية مع موافقة 69 حكومة على إجراءات تحريرية واسعة المدى تعدت تلك التي تم الاتفاق عليها في جولة أورجواي، في نفس العام أتمت أربعون حكومة بنجاح مفاوضات خاصة بالتجارة بدون تعريفات خاصة بمنتجات تكنولوجيا المعلومات، كما أتمت سبعون من الدول الأعضاء اتفاقاً خاصاً بالخدمات المالية يغطي أكثر من 95% من التجارة البنكية والتأمين والأوراق المالية والمعلومات المالية، كما وافق أعضاء منظمة التجارة العالمية في الاجتماع الوزاري في جنيف عام 1998 على دراسة مواضيع التجارة الناشئة من التجارة الإلكترونية العالمية، وتسعى المنظمة أن تستمر في المفاوضات التجارية الخاصة بدورة الدوحة التي انطلقت في عام 2001 ضمن الاجتماع الوزاري الرابع لمنظمة التجارة العالمية وذلك من أجل تعزيز المشاركة العادلة للبلدان الأكثر فقراً والتي تمثل غالبية سكان العالم.

وظائف منظمة التجارة العالمية

- 1- توفير منتدى للمفاوضات بين الدول الاعضاء.
- 2- تسهيل تنفيذ وتطبيق الاتفاقيات التجارية متعددة الاطراف.
- 3- ادارة اليات تسوية المنازعات للدول المتاجرة.
- 4- الرقابة متعددة الاطراف للسياسات التجارية.
- 3- التعاون مع صندوق النقد الدولي والبنك الدولي لتحقيق مزيد من الاتساق في وضع السياسات الاقتصادية العامة.

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

اهداف منظمة التجارة العالمية

الهدف العام لمنظمة التجارة العالمية هو مساعدة أعضائها على استخدام التجارة وسيلة لرفع مستويات المعيشة، وخلق فرص عمل. تقوم منظمة التجارة العالمية بتشغيل النظام العالمي لقواعد التجارة وتساعد البلدان النامية على بناء قدرتهم التجارية. كذلك يوفر منتدى لأعضائه للتفاوض بشأن الاتفاقيات التجارية ولحل مشاكل التجارة بمواجهة مع بعضها البعض.

يمكن القول ان كل الأهداف التي تسعى منظمة التجارة العالمية الى تحقيقها تدور حول هدف رئيس الا وهو تحرير التجارة العالمية أي تطبيق نظام حرية التجارة العالمية، ومن خلال هذا الإطار تسعى منظمة التجارة العالمية الى تحقيق الأهداف الآتية:

1- خلق وضع تنافسي دولي في التجارة يعتمد على الكفاءة الاقتصادية في تخصيص الموارد.

2- رفع مستوى المعيشة للدول الاعضاء والعمل على تحقيق التنمية الاقتصادية لجميع دول المنظمة ولا سيما النامية التي تمثل (75%) من جملة الاعضاء من خلال منح هذه الدول معاملة خاصة فتعطيها فترات سماح اطول من تلك التي تمنحها للدول المتقدمة فضلا عن منحها مساعدات تقنية والتزامات أقل تشدداً من غيرها وإعفاء الدول الأقل نمواً من بعض احكام منظمة التجارة العالمية.

3- تحقيق التوظيف الكامل لموارد العالم ورفع مستوى الإنتاج المتواصل والإنتاج في السلع والخدمات بما يؤدي الى الاستخدام الأمثل لتلك الموارد.

4- تحقيق زيادة مطردة في الطاقات الإنتاجية وخلق أنماط جديدة لتقسيم العمل الدولي وزيادة التعامل التجاري الدولي في السلع والخدمات.

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

5- تفعيل الجهود الإيجابية لتأمين حصول البلدان النامية والأقل نمواً على نصيب جيد في معدلات النمو المرتفعة للتجارة الدولية من أجل استخدام تلك العائدات في تمويل مشاريع التنمية الاقتصادية.

6- التأكيد على مبدأ عدم التمييز في العلاقات التجارية العالمية وتعزيز التجارة البينية بين الدول الأعضاء.

7- إزالة كل العوائق الجمركية وغير الجمركية التي تحول دون التبادل التجاري.

الهيكل التنظيمي لمنظمة التجارة العالمية

نظراً لأهمية منظمة التجارة العالمية ولتعاظم دورها في العالم أصبح من الضروري دراسة تنظيمها الداخلي والتطرق الى أجهزتها الرئيسة على النحو الاتي:

1- **المؤتمر الوزاري:** ويمثل الهيئة العليا لمنظمة التجارة العالمية ويكون التمثيل فيه على المستوى الوزاري أي وزراء التجارة أو الاقتصاد للدول الاعضاء وتكون اجتماعاتهم مرة واحدة كل عامين وقد حددت المادة الرابعة من اتفاقية منظمة التجارة العالمية اختصاصات وصلاحيات المؤتمر الوزاري وهي:

أ- صلاحية اتخاذ القرارات في المسائل التي تنص عليها أي من الاتفاقيات التجارية المتعددة الأطراف بناء على طلب أحد الأعضاء.

ب- صلاحية تعيين المدير العام لكل من الأمانة العامة للمنظمة وسكرتاريتها.

ج- صلاحية تفسير اتفاقية منظمة التجارة العالمية واتفاقيات التجارة المتعددة الأطراف فضلاً عن تعديلها.

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

د- يحق للمؤتمر الوزاري في ظروف استثنائية أن يقرر أو يمنح إعفاء من التزام مفروض على أحد الدول الأعضاء مع ضرورة تبيان الأسباب الداعية للإعفاء ومدة هذا الإعفاء.

هـ- قبول عضوية الأعضاء الجدد في منظمة التجارة العالمية.

٢- **المجلس العام:** يتكون المجلس العام من ممثلي الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية أي دبلوماسيها أو سفراءها، ويجتمع المجلس العام كل شهرين مرة واحدة وينعقد كذلك كلما تطلب الأمر ويكون فيه التمثيل دائم أشبه بتمثلي الدول الاعضاء في الأمم المتحدة بخلاف المؤتمر الوزاري يكون فيه التمثيل غير دائم، أما فيما يتعلق باختصاصات المجلس العام فهي كالتالي :

أ- يقوم بإداء مهام المؤتمر الوزاري في المدة التي تفصل بين اجتماعاته.

ب- يقوم بمسؤولية جهazi تسوية النزاعات ومراجعة السياسة التجارية بين الدول الأعضاء.

ج- يقوم بإدارة الأنظمة المالية وتقديرات الميزانية السنوية بأغلبية الثلثين على أن لا تتضمن هذه الأغلبية أكثر من نصف الأعضاء في المنظمة.

3. **جهاز تسوية المنازعات:** وهو جهاز متخصص ذو طبيعة قانونية في حل النزاعات الحاصلة بين الدول الأعضاء، أذ يتمتع بقابلية للإصدار قرارات ملزمة ويختص الجهاز بما يلي:

أ- يدير قواعد وإجراءات تسوية النزاعات التي تحصل بين الدول الأعضاء في المنظمة.

ب- يقوم هذا الجهاز بإدارة المشاورات وأحكام تسوية المنازعات الواردة في اتفاق إنشاء المنظمة أو الاتفاقيات التجارية المرافقة لها ولكن بشرط ألا يكون هناك نص وارد في إحدى هذه الاتفاقيات يمنعه من ذلك.

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

ج- يتوجب خضوع جميع النزاعات التي تحصل بين الدول الأعضاء في المنظمة والمتعلقة بالحقوق والالتزامات المقررة في الاتفاقيات الشاملة لقواعد وإجراءات تسوية المنازعات والتي نصت على ضرورة إنشاء جهاز يتولى إدارة القواعد والإجراءات والمشاورات وأحكام تسوية المنازعات الواردة في الاتفاقيات الشاملة وضرورة إيجاد فرق التحكيم واعتماد تقارير الاستئناف كمراحل وخطوات لحل المنازعات الحاصلة بين الدول الأعضاء، فضلاً عن مراقبة وتنفيذ القرارات والتوصيات والترخيص بتعليق التنازلات وغيرها من الالتزامات التي تنطوي عليها تلك الاتفاقيات.

4- الأمانة العامة: وضع الامانة العامة في منظمة التجارة العالمية لا يختلف كثيراً عن مثيله من المنظمات الدولية الأخرى والذي يطلق عليه الجهاز الإداري، يرأس الأمانة العامة المدير العام والذي يتم تعيينه من قبل المؤتمر الوزاري والذي بدوره أي المدير العام يعين الموظفين ويحدد واجباتهم وفقاً للقواعد التي يعتمدها المجلس الوزاري، ويقوم ايضا المدير العام في هذا الجهاز بالإسهام بإدارة المنظمة إذ تتصف أعماله بصفة دولية بحتة، ويخضع لتوجيهات المنظمة ولا يأتزم المدير العام وموظفيه ولا يستلمون أوامرهم من جهة أخرى غير المنظمة ويتوجب على الدول الأعضاء في المنظمة أن يحترموا الطابع الدولي للمدير العام والموظفين في الأمانة فهم من الموظفين الدوليين، وتتمتع الأمانة العامة بمجموعة من الاختصاصات كتقديم المساعدة لهيئة تسوية النزاعات في اتمام أعمالها ولا سيما الجوانب القانونية، التاريخية، والإجرائية للأمور المعروضة وكذلك تقدم الدعم الكتابي والفني، وفي الوقت نفسه فإن الأمانة العامة لا تبخل في تقديم المشورة للدول الراغبة بذلك.

5- جهاز استعراض السياسة التجارية: وهو أحد ثمار مفاوضات الأورغواي وأبرز مظاهر الأجهزة المستحدثة في المنظمة، برغم اجتماعات الأطراف المتعاقدة في ظل الجات التي كانت تمثل نوع من الاستعراض العام للسياسة التجارية للدول الأعضاء، ولكنها كانت

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

تخلو من التأطير التنظيمي الذي يقع على عاتقه ان يحدد الهدف منها ويبين أسلوب ممارستها وعليه تم النص في الملحق (3) لاتفاقية مراكش لعام ١٩٩٤ بإنشاء هذه الآلية أو الجهاز وتوضيح الهدف من ذلك.

6- سكرتارية منظمة التجارة العالمية : تمتلك منظمة التجارة العالمية سكرتارية تقع في جنيف بسويسرا مع وجود فريق عمل، أما مديرها العام فهو معين من قبل المؤتمر الوزاري والذي لا تقتصر صلاحيته على تعيين مديرها العام وإنما يتعدى ذلك ليصل الى تحديد الصلاحيات والواجبات وشروط الخدمة ويتكون نظام السكرتارية من عدة أقسام منها القسم الوظيفي والقسم المعلوماتي فضلاً عن القسم الخدمي.

مبادئ منظمة التجارة العالمية

من المبادئ الاساسية لـ (WTO) هي:

1- مبدأ عدم التمييز (Non- Discrimination): ويقصد به عدم التمييز في المعاملة بين الدول الاعضاء في (WTO) كافة، فالمميزات التفضيلية التي تمنحها الدولة العضو لأي دولة اخرى تتسحب تلقائياً الى كافة الدول الاخرى الاعضاء دون مطالبة بذلك، ويستثنى من هذا المبدأ الذي يطلق عليه ايضاً مبدأ الدولة الاكثر تفضيلاً (Most Favored Nation Clause) الترتيبات المتعلقة بالتكتلات الاقتصادية، كالاتحاد الجمركي، ومنطقة التجارة الحرة، والحماية للصناعات الناشئة في الدول النامية.

2- مبدأ المفاوضات التجارية: وهذا المبدأ معناه ان (WTO) هي الاطار التفاوضي المناسب لتنفيذ الاحكام وتسوية النزاعات التجارية التي تنشأ بين دولتين او أكثر من الدول الاعضاء.

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

3- مبدأ الشفافية (Transparency): ويعني الوضوح في كل ما تقدمه الدولة العضو، او التي في طور الانضمام الى (WTO) عن نظامها الاقتصادي من مختلف جوانبه، وضرورة وضوح قوانينها وتعليماتها المتعلقة بالتجارة، ويقضي هذا المبدأ بإلغاء القيود الكمية (غير التعريفية) كافة مثل نظام حصص الاستيراد وغيرها، والاكتفاء بالوسائل السعرية (القيود الجمركية) لحماية المنتجات الوطنية، اذ ان الالتزام بالتعريفات الجمركية كوسيلة وحيدة للحماية، يمكن بسهولة تحديد حجم الحماية او الدعم الممنوح للمنتج المحلي، وعدم اللجوء الى القيود غير التعريفية (Non-Tariff Barriers) التي تقتصر الى الشفافية.

4- مبدأ النفاذ الى الاسواق (Market Access): يقضي هذا المبدأ على وجوب تخفيض التعريفات الجمركية، والقيود الاخرى التي تفرضها الدولة، لحماية منتجاتها المحلية، وتثبيتها عند مستويات ملزمة في جداول التنازلات والالتزامات ومنع القيود الكمية الا في حالات محددة بهدف نفاذ السلع الى الاسواق الخارجية، وان تكون التعريفات ثابتة ولا ترفع فوق معدلات التثبيت الا بمفاوضات جديدة. ولهذا المبدأ استثناءات منها ما يتعلق بحماية الصناعات الناشئة للدول النامية، لتمكينها من الوقوف بوجه المنافسة المحلية والدولية، والترتيبات الخاصة ببعض السلع بهدف حماية صناعاتها مثل المنسوجات في الدول المتقدمة ضد اختلالات السوق، نتيجة منتوجات بعض الدول الابخذة بالنمو والاقلة كلفة.

5- مبدأ المعاملة التفضيلية في العلاقات التجارية بين الدول المتقدمة والدول النامية: مضمون هذا المبدأ، بأن يتكفل النظام التجاري العالمي الذي اقامته (WTO) منح الدول النامية مزايا تجارية تفضيلية في علاقاتها مع الدول المتقدمة، منها فتح اسواق الدول الصناعية المتقدمة امام سلع الدول النامية، بهدف تنشيط حركة التنمية الاقتصادية في هذه الدول.

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

اسلوب الانضمام والانسحاب

الانضمام

عدت اتفاقية انشاء منظمة التجارة العالمية الموقعة في عام 1994 أن كافة الاطراف المتعاقدة في اتفاقية الجات 1947، والتي تقبل اتفاقيات جولة اوروجواي اعضاء اصليين بمنظمة التجارة العالمية كما يحق لأي دولة أو اقليم اقتصادي أو اتحاد جمركي، يتمتع بحرية كاملة في ادارة علاقاته التجارية الخارجية، في الانضمام للمنظمة وكافة الاتفاقيات التابعة لها وفقاً للشروط المتفق عليها بين الدول الأعضاء وتتخلص هذه الشروط في قبول نتائج اوروجواي ككل وتقديم التزامات في مجال السلع والخدمات ومن ناحية أخرى يتولى المؤتمر الوزاري الذي يعقد كل سنتين على الاقل عملية البت في طلبات الانضمام بأغلبية ثلثي اصوات الدول الاعضاء والتي تلتزم بالتقدم بجدول التنازلات في السلع وعروض التعهدات في الخدمات وتتفاوض حولها مع مختلف الدول الأعضاء إلى أن يتم التوصل للاتفاق حول التزامات العضو الجديد.

ويمكن تلخيص عملية الانضمام بالمراحل الاربع الاتية:

المرحلة الاولى (مرحلة المفاوضات متعددة الاطراف) (Multilateral Negotiations)

/ فريق العمل): وتسمى ايضاً بمرحلة التعريف، فعلى البلد الساعي للانضمام ان يقدم وصفاً لكل عناصر سياسته الاقتصادية والتجارية من خلال تقديم مذكرة حول نظامه التجاري (مذكرة السياسة التجارية) والوثائق المتعلقة بها، تتناول وصفاً للنظام السياسي والقضائي والتنظيمي فيما يتعلق بالتجارة الخارجية وفق النماذج الاتية :

أ- النموذج (WTO/ACC/1) الخاص بنظام التجارة الخارجية ويغطي كل ماله علاقة بالنظام التجاري السلمي والخدمي.

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

ب- النموذج (WTO/ACC/4) الخاص بالمعلومات في مجال الزراعة لوصف القطاع الزراعي وسياسته.

ج- النموذج (WTO/ACC/5) الخاص بالمعلومات عن قطاع الخدمات.

د- النموذج (WTO/ACC/8) الخاص بالحواجز الفنية للتجارة والقيود الصحية (TBT) .

هـ- النموذج (WTO/ACC/9) الخاص بالجوانب التجارية لحقوق الملكية الفكرية (TRIPS).

تساعد مذكرة السياسة التجارية ونماذجها اعلاه في تقديم وعرض السياسة التجارية للدولة امام اعضاء (WTO)، لبيان مدى توافق الاحكام المطبقة في الدولة المعنية مع قواعد (WTO).

المرحلة الثانية (مرحلة المفاوضات الثنائية (Bilateral Negotiations) بشأن السلع): تبدأ في هذه المرحلة المفاوضات الفعلية بين الدولة المتقدمة للانضمام والدول الاعضاء في المنظمة كل منها على انفراد، وعلى اساس ثنائي ذات اهتمامات تجارية مختلفة تشمل معدلات التعريف والالتزامات والتنازلات الخاصة بشأن الوصول الى الاسواق، وتحدد في هذه المرحلة شروط الانضمام، والتي تتضمن التزامات بشأن تطبيق قواعد واحكام الانضمام، وتحديد المدد الانتقالية للتوافق مع قواعد المنظمة، سواء أكان من الناحية التشريعية ام الهيكلية.

المرحلة الثالثة (مرحلة المفاوضات الثنائية (Bilateral Negotiations) بشأن الخدمات): في هذه المرحلة يقدم البلد الساعي الى الانضمام عرضه الاول المتعلق بالخدمات، اذ يحدد هذا العرض التزامات البلد بعدم فرض القيود على مسألة النفاذ الى الاسواق، والالتزام بتطبيق مبدأ المعاملة الوطنية على عدد من قطاعات الخدمات، وتقديم

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

تقارير عن الاجراءات التي تطل تجارة الخدمات (ACC/5) وفقاً لـ (حق الدولة الاولى بالرعاية).

المرحلة الرابعة (مرحلة المفاوضات متعددة الاطراف بشأن الزراعة): في هذه المرحلة يقدم البلد الساعي الى الانضمام تقريراً عن الدعم المحلي، ودعم الصادرات الزراعية (ACC/4). وفي حال توصلت المفاوضات الثنائية والمتعددة الاطراف بين الدولة المعنية والدول الاعضاء الى اتفاق بشأن قواعد وشروط الانضمام الى المنظمة، تختتم تلك المراحل ويوصي فريق العمل بانضمام الدولة التي طلبت الانضمام، ويعرض الامر على المجلس العام او المؤتمر الوزاري، اذ يتطلب الامر المصادقة على قرار الانضمام، ويدخل بروتوكول الانضمام حيز التنفيذ بعد (30) يوم من التصديق عليه.

الانسحاب

وفيما يتعلق بالانسحاب من منظمة التجارة العالمية فقد نظمت تلك العملية المادة 15 من الاتفاقية، حيث يحق لأي عضو الانسحاب من المنظمة وكافة الاتفاقيات التابعة لها ويصبح هذا الانسحاب سارياً بعد مضي ستة أشهر من تاريخ ايداع الطرف الراغب في الانسحاب لأخطار محرر بهذا للمضمون لدى مدير عام المنظمة. مع الأخذ في الاعتبار أن الانسحاب من منظمة التجارة العالمية واتفاقياتها يؤدي تلقائياً إلى إسقاط حق الطرف المنسحب في كافة الامتيازات والمعاملات التفضيلية التي كان يحصل عليها بموجب التزامات الدول الأخرى الأعضاء، ومن ناحية أخرى يصبح العضو المنسحب في حل من كافة التزاماته سواء التي تفرضها أحكام الاتفاقيات أو التي يلتزم بها من خلال جداول تنازلاته في مجال السلع والخدمات وغيرها. ويضاف إلى ذلك أن اتفاقية انشاء منظمة التجارة العالمية قد حددت المهلة اللازمة لسريان الانسحاب، لإتاحة الفرصة أمام الاعضاء

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

الآخرين للتشاور مع العضو المنسحب بهدف الحفاظ على مصالحهم لدى الطرف المنسحب والتي قد تتأثر بموجب انسحابه.

اتفاقيات منظمة التجارة العالمية

تضمن نطاق عمل منظمة التجارة العالمية عدد من الاتفاقيات والقرارات الوزارية نظمت عملها بين الدول الاعضاء وهي:

اولا: اتفاقية حول الزراعة

اتفاقية الزراعة تتضمن (13) فصلا و(21) مادة و(5) ملاحق، فهي تضع قوانين والتزامات لضمان نظام عادل قائم على اقتصاديات السوق والتجارة بالمنتجات والسلع الزراعية . وتضم الالتزامات التي يتعهد بها الاعضاء الامور الاتية:

- 1- الوصول إلى الاسواق في قطاع المنتجات والسلع الزراعية.
- 2- دعم الاعضاء لمنتجاتهم المحليين.
- 3- التنافس في التصدير.
- 4- الالتزام بقوانين معينة.
- 5- الحاجات التنموية لدول معينة مثل الدول النامية التي تستورد الطعام.
- 6- الامن الغذائي.
- 7- الحماية البيئية.

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

وتتكون ابواب الاتفاقية من المواد الاتي:

الباب الاول:

المادة (1) تعاريف المصطلحات.

المادة (2) المنتجات المشمولة.

الباب الثاني:

المادة (3) إدخال التنازلات والالتزامات في الجداول.

الباب الثالث:

المادة (4) الوصول إلى الاسواق.

المادة (5) أحكام متصلة بالتدابير الوقائية الخاصة.

الباب الرابع:

المادة (6) التزامات الدعم المحلي.

المادة (7) الضوابط العامة المتعلقة بالدعم المحلي.

الباب الخامس:

المادة (8) الالتزامات الخاصة بالمنافسة على التصدير.

المادة (9) الالتزامات بشأن الدعم المالي للتصدير.

المادة (10) منع التحايل على الالتزامات المتعلقة بالدعم المالي للصادرات.

المادة (11) المنتجات المدمجة.

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

الباب السادس:

المادة (12) الضوابط على خطر وتقييد التصدير.

الباب السابع:

المادة (13) ضبط النفس الضروري.

الباب الثامن:

المادة (14) التدابير المتعلقة بصحة الانسان والنبات.

الباب التاسع:

المادة (15) المعاملة الخاصة والمتميزة.

الباب العاشر:

المادة (16) البلدان الاعضاء الاقل نموا والبلدان النامية الاعضاء المستوردة الصافية للمواد الغذائية.

الباب الحادي عشر:

المادة (17) لجنة الزراعة.

المادة (19) التشاور وتسوية المنازعات.

الباب الثاني عشر:

المادة (20) استمرار عملية الاصلاح.

الباب الثالث عشر:

المادة (21) أحكام ختامية.

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

ملاحق الاتفاقية:

الملحق (1) المنتجات المشمولة.

الملحق (2) الدعم المحلي: أساس الاعفاء من الالتزامات بالتخفيض .

الملحق (3) الدعم المحلي: حساب مقياس الدعم الكلي.

الملحق (4) الدعم المحلي: حساب معادل قياس الدعم.

الملحق (5) المعاملة الخاصة فيما يتعلق بالفقرة 2 من المادة 4.

وتتميز هذه الاتفاقية بطبيعة خاصة تختلف عن سائر اتفاقيات (WTO) اذ تطبق عدداً من القواعد والاحكام تختلف عن تلك المطبقة على السلع غير الزراعية

ويمتد نطاق تطبيق احكام اتفاقية الزراعة على المنتجات الزراعية الواردة في الفصول من (1-24) من النظام المنسق (HS) (Harmonized System)، الخاص بوصف السلع الاساسية فضلا عن بعض المنتجات الواردة في الملحق (1) من الاتفاقية وهي (القطن، الكتان، الصوف، الحرير الخام وفضلاته، الجلود، الفراء، والزيوت العطرية)، مع استبعاد الاسماك والمنتجات السمكية، اذ تخضع للقواعد المنظمة للسلع غير الزراعية. ان اتفاقية الزراعة تتركز اساسا على ثلاثة اركان او محاور رئيسة هي (النفاز الى الاسواق، الدعم المحلي، دعم الصادرات)، فضلا عن القضايا الرئيسية الثلاث اعلاه، اكدت الاتفاقية على مراعاة مبادئ مهمة اخرى في المجال الزراعي، منها المعاملة الخاصة والتفضيلية للدول النامية، والاهتمامات غير التجارية المرتبطة بالزراعة كالأمن الغذائي والتنمية الريفية.

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

المحور الاول: النفاذ الى الاسواق Marketing Access

يهدف محور النفاذ الى الاسواق، الى جعل اجراءات الدخول الى الاسواق الزراعية شفافة وواضحة واكثر تنافسية، وتقوية العلاقة بين الاسواق الزراعية المحلية والعالمية من خلال تنظيم تجارة المنتجات الزراعية، وفتح الاسواق امامها بإلغاء القيود غير الجمركية جميعها والاستعاضة عنها بقيود جمركية، ومن ثم تخفيض هذه التعريفات بمرور الوقت. تضمنت اتفاقية الزراعة نصوصا ملزمة في مجال النفاذ الى الاسواق، وفق ما نصت عليه المادة (4) من الاتفاقية، وقد تعهد الاعضاء بالالتزام بتطبيق شروط واجراءات الاتفاق الزراعي المتعلقة بالنفاذ الى الاسواق.

ويتضمن هذا المحور ما يأتي:

1- التعريفات الجمركية: نص اتفاق الزراعة في هذا المجال على:

أ- تحويل القيود غير التعريفية جميعها المطبقة على السلع الزراعية، الى قيود او تدابير تعريفية (جمركية)، وهو ما يطلق عليه اصطلاحا عملية التعريفية (Tariffication) وتثبيتها، ثم تخفيضها مع التعهد بعدم فرض القيود غير التعريفية بعد عملية التحويل، وتشمل القيود غير التعريفية القيود الكمية على الواردات (حظر الاستيراد او تحديد حجمه)، الرسوم المتغيرة على الواردات، اسعار الاستيراد الدنيا، تراخيص الاستيراد التمييزية، التدابير غير الجمركية التي يحتفظ بها من خلال مؤسسات التجارة المملوكة للدولة، القيود الطوعية على الصادرات، والتدابير الحدودية غير الرسوم الجمركية العادية.

ب- تخفيض التعريفات سواء أكانت الناتجة عن عملية التحويل اعلاه، ام غيرها من التعريفات المفروضة اصلا على واردات المنتجات الزراعية، بنسبة (36%) للدول

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

المتقدمة و (24%) للدول النامية، من معدل التعريفات التي كانت مطبقة في مدة الاساس (1986-1988)، وعلى مدى (6) سنوات للدول المتقدمة و (10) سنوات للدول النامية، اعتبارا من عام 1995، مع وضع حدا أدنى للخفض نسبته (15%) للدول المتقدمة و (10%) للدول النامية بالنسبة لكل منتج. ويسمح شرط المعاملة الخاصة للاتفاقية لبعض الدول ان تؤخر التحول الى نظام التعريفات على بعض السلع بشرط ان تسمح بنفاذ حد أدنى من الواردات من تلك السلع الى داخل حدودها. كما ان الملحق الخامس من اتفاقية الزراعة نص على إمكانية قيام الدول بفرض قيود غير تعريفية على بعض المنتجات لاعتبارات الأمن الغذائي بشرط الالتزام بفتح حصص تعريفية بالنسبة لتلك المنتجات، وقد تم تحديد مدة الاستفادة من هذه الميزة لمدة (5) سنوات للدول المتقدمة و (10) سنوات للدول النامية.

2- الحصص التعريفية: Tariff Rate Quotas

نظرا لإزالة القيود غير الجمركية كافة واحلال تعريفات جمركية (كما نصت عليه الاتفاقية في الفقرة السابقة) ذات اثر مماثل مما اثار الخشية من ان يقيد ذلك الى حد كبير تدفق السلع الى الاسواق، عملت الاتفاقية، ولضمان الحدود الدنيا من النفاذ الى الاسواق، على استنباط نظام الحصص الجمركية وتسجيله في جداول الالتزامات الذي ينبغي ان يشمل على حصة من الواردات المسموح لها الدخول بتعريف اقل من التعريف العادية، فيما تدخل باقي الواردات بتطبيق التعريف الجمركي الاعلى، (أي فرض رسوم جمركية منخفضة على الحد الأدنى المسموح باستيراده، فيما تفرض رسوم جمركية اعلى على باقي المستوردات) لذلك نصت الاتفاقية على ما يأتي:

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

أ- الالتزام بفتح الاسواق امام الواردات من السلع الزراعية الخاضعة لقيود جمركية، بحيث تصل نسبة هذه الواردات الى (3%) من متوسط حجم الاستهلاك المحلي خلال مدة الاساس (1986-1988)، ثم تنمو هذه النسبة لتصل الى (5%) من ذلك المتوسط عام 2000، بالنسبة للدول المتقدمة وتمتد الى عام 2004 للدول النامية.

ب- الالتزام بالاحتفاظ بحجم النفاذ الخاص بالحصص التي تعدت نسبة (5%) من حجم الاستهلاك المحلي خلال مدة الاساس المذكورة، والعمل على زيادتها بعد مدة التنفيذ.

3- التدابير الوقائية التعريفية:

لتحفيز وتشجيع الدول للتحويل من القيود غير التعريفية الى القيود التعريفية، سمحت اتفاقية الزراعة باستخدام الدول الاعضاء اليه الوقاية الخاصة (Special Safeguard Mechanism)، لمواجهة الزيادة المفاجئة في الواردات الزراعية والتي تسبب ضررا لمنتجات زراعية معينة. إذ نصت المادة (5) من الاتفاقية بانه من حق الدول الاعضاء رفع تعرفتها الجمركية من خلال اتخاذها تدابير وقائية تتمثل بفرض رسوم اضافية (وقائية)، لحماية السوق المحلي في حالتين هما:

الاولى: الزيادة المفاجئة في الواردات الزراعية من بعض المنتجات الزراعية، او تجاوزها لكمية معينة، ويكون فرض التدابير الوقائية عليها لنهاية العام المعني فقط.

الثانية: انخفاض سعر الواردات الزراعية دون سعر معين بشكل يهدد السوق المحلية، ويكون فرض التدابير الوقائية على الشحنة المعنية فقط.

وتشترط المادة المذكورة من الاتفاقية لاستخدام هذا الحق ان يتم تحديد السلع التي قد تكون عرضة لمثل هذا الاجراء مسبقا في جداول الالتزامات:

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

المحور الثاني: الدعم المحلي: Domestic Support

استهدفت اتفاقية الزراعة كذلك تنظيم الدعم المحلي للإنتاج الزراعي دون إلغائه، بما يتيح للدول الأعضاء وضع سياسات زراعية متوافقة مع احتياجاتها المتنوعة، ويتم هذا التنظيم من خلال الربط رسميا بين السياسات الزراعية المحلية والسياسة التجارية الخارجية، إذ نصت الاتفاقية على تخفيض الدعم المحلي المقدم للمنتجين الزراعيين في الدول الأعضاء، مع استثناء أشكال عدة من هذا الدعم من التزامات التخفيض. ومن أجل تنفيذ هذا التخفيض فرقت اتفاقية الزراعة لجولة الاورغواي بين أشكال عدة من الدعم مستندة الى معيار الآثار المشوهة للتجارة (Trade Distorting Effects)، من خلال الوقوف على العلاقة بين تقديم هذا الدعم وتأثيره على الاسعار والكميات وبناءً على هذا المعيار تم تقسيم الدعم المحلي للإنتاج الزراعي، على وفق درجة التشويه التي يلحقها بتجارة السلع الزراعية ضمن اطار ما يعرف بـ (صناديق الدعم) الى الاقسام الاتية:

1- الدعم الزراعي المشوه للتجارة الخاضع للتخفيض (الصندوق الأصفر) Yellow

: Box

وهو مجموع الدعم المالي المقدم من الحكومة، ويتضمن الدعم السعري والمدفوعات المرتبطة بالإنتاج، مثل دعم اسعار منتجات معينة بما يفوق سعرها الحقيقي او تقديم خدمات، او دعم مدخلات انتاج بأسعار تقل عن تكلفتها او مجانا (او تقديم منح او قروض كما يشمل ايضا تنازل الحكومة عن ايراداتها مثل الاعفاءات الضريبية والجمركية)، ويعد هذا النوع من الدعم من اكثر انواع الدعم تشويها للتجارة الزراعية، اذ لا يعبر عن التكاليف الحقيقية للإنتاج، ويؤثر على استغلال الميزة النسبية للإنتاج الزراعي، ويؤدي الى سوء

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

تخصيص الموارد واستخدامها مما يؤدي الى تميز السلع المحلية عن السلع المستوردة، أي يضعها في وضع تنافسي أفضل ويتميز مقارنة بالسلع المستوردة

وقد نصت اتفاقية الزراعة على التخفيض الجوهري لهذا الدعم بنسبة (20%) على مدى 6 سنوات ابتداء من عام 1995 بالنسبة للدول المتقدمة، وبنسبة (13.3%) على مدى 10 سنوات بدءا من عام 1995 بالنسبة للدول النامية، وسنة الاساس لحجم الدعم الزراعي الذي يجب تخفيضه هو متوسط المدة (1986-1988) للدول التي انضمت للمنظمة قبل عام 1995، اما الدول التي تنضم بعد العام المذكور فأساس حجم الدعم يكون متوسط الدعم لأخر ثلاث سنوات قبل الانضمام، كما يعفى هذا الدعم من التخفيض بالنسبة للدول المتقدمة اذا لم يتجاوز (5%)، وبالنسبة للدول النامية اذا لم يتجاوز (10%) من متوسط القيمة الاجمالية للإنتاج الزراعي خلال مدة الاساس اذ يعد دعما ضئيلا.

ويقاس هذا الدعم وفقا لبنود اتفاقية الزراعة، بمجموع مقياس الدعم الكلي (Aggregate Measure of Total Support) وهو مقياس كمي محسوب بالقيمة النقدية يقيس حجم الدعم المحلي الزراعي الخاضع للتخفيض (الصندوق الاصفر).

اما الدول التي تخطر بان مقياس الدعم الكلي الخاص بها يساوي صفرا، فإنه غير مسموح لها بتقديم أي شكل من اشكال الدعم المقدم في الصندوق الاصفر بعد الانضمام الا من خلال مفاوضات خاصة مع WTO او ما يتعلق بالمعاملة الخاصة والتفضيلية الخاصة بالدول النامية.

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

2- الدعم الزراعي المشوه للتجارة والمسموح به وفقا لشروط معينة (الصندوق

الازرق) Blue Box:

يتضمن هذا الصندوق انواع الدعم المقدمة في اطار برامج الحد من الانتاج (Production Limiting Support)، وهو دعم يؤثر سلبا ايضا على تدفق التجارة الزراعية بين الدول كما هو الحال بالنسبة للصندوق الاصفر، وان كان بطريقة اقل كونه غير مرتبط بمستوى معين من الانتاج، ينطبق عليه مبدأ التخفيض، ولكن يمكن السماح به وفقا لشروط معينة. وقد اقرت اتفاقية الزراعة في الفقرة (5) استثناء المدفوعات المباشرة المقدمة ضمن (الصندوق الازرق) من التزامات الخفض اذا كانت هذه المدفوعات:

- قائمة على اساس مساحة مزروعة محددة (ثابتة) او انتاجية محددة.
- مقدمة على أساس (85%) او اقل من مستوى الانتاج في مدة الاساس.
- مقدمة في مجال الثروة الحيوانية على اساس عدد ثابت من الحيوانات (رؤوس الماشية مثلا).

3- الدعم الزراعي غير المشوه للتجارة (الصندوق الاخضر) Green Box:

وهو من اوجه الدعم التي لا تؤدي الى تشوهات في التجارة، ولا تتعلق بدعم الاسعار وغير موجهة الى منتجات معينة، تقدم من خلال برامج حكومية لأغراض خاصة تمليها ظروف القطاع الزراعي، وتستفيد منها الأنشطة الزراعية كافة دون تمييز، وهي غير محددة بسقف زمني ومن اشكال هذا الدعم (النفقات الحكومية على البحوث الزراعية، مكافحة الآفات والوقاية من الامراض النباتية، التدريب والارشاد الزراعي، التخزين الحكومي للمنتجات الزراعية لأغراض الامن الغذائي، خدمات التفتيش، خدمات التسويق والترويج، خدمات توفير البنى التحتية، المدفوعات في حالات الكوارث الطبيعية، برامج المحافظة على

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

البيئة، والاعانات المقدمة بهدف تنويع الانتاج الزراعي، بما يحد من زراعة المحاصيل غير المشروعة كالحشيش).

وقد منحت الاتفاقية معاملة خاصة وتفضيلية للدول النامية الاعضاء، بالسماح لها بتقديم دعم للاستثمار الزراعي الخاص ببرامج التنمية الزراعية، والدعم المالي للمستلزمات الزراعية المتاحة للمنتجين الزراعيين محدودي الدخل، ضمن تدابير الصندوق الاخضر فضلا عما ورد اعلاه.

المحور الثالث: دعم الصادرات: Export Subsidy

بعد التوسع الكبير في استخدام أداة دعم الصادرات من قبل الدول المتقدمة، للمحافظة على حصصها في الأسواق العالمية في السنوات السابقة لاتفاقيات جولة الاورغواي، عملت اتفاقية الزراعة على الحد من استخدام دعم الصادرات الزراعية وفق أحكام الاتفاقية. ويتضمن دعم الصادرات الزراعية ما يأتي:

1) الدعم المالي التصديري

نصت الاتفاقية على الزام الدول الاعضاء بعدم تقديم دعم مالي تصديري خلافا للأحكام الخاصة والواردة في الاتفاقية، و بتخفيض دعم الصادرات القائمة بنسبة (36%) من قيمة الدعم الاجمالي التصديري، وبنسبة (21%) من كمية الصادرات الخاصة للدعم في مدة الاساس (1986-1988)، خلال (6) سنوات للدول المتقدمة، وبنسبة (24%) من القيمة و (14%) من الكمية لمدة الاساس ذاتها، وخلال (10) سنوات للدول النامية، وللدول التي انضمت الى (WTO) قبل عام 1995، اما بالنسبة للدول التي انضمت بعد عام 1995، فيحسب هذا الدعم على أساس متوسط آخر ثلاث سنوات قبل الانضمام، كما تم إعفاء الدول الأقل نموا من إجراء أي تخفيض في دعم الصادرات.

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

وقد حددت الاتفاقية في المادة (9) أشكال الدعم التصديري الخاضعة للالتزامات التخفيض بالآتي:

أ- الدعم المالي الحكومي المباشر للمنتجين الزراعيين المرتبط بالأداء التصديري للمنتجات الزراعية.

ب- البيع المباشر من قبل الحكومة أو الهيئات التابعة لها للمنتجات الزراعية غير التجارية (التخلص من المخزون غير التجاري مثلاً)، بغرض التصدير بسعر يقل عن أسعار السوق العالمية.

ت- المدفوعات الحكومية لتصدير المنتجات الزراعية الممولة بمقتضى تدابير حكومية معينة (مثل المدفوعات الممولة من حسيطة رسم يفرض على منتج زراعي معين).

ث- الدعم المالي المقدم لخفض تكاليف صادرات المنتجات الزراعية (ماعداد خدمات ترويج الصادرات والخدمات الاستشارية) مثل تكاليف المناولة والتحسين وتكاليف النقل والشحن الدوليين.

ج- رسم النقل والشحن الداخليين لشحنات الصادرات، والتي تدفعها أو تفرضها الحكومات، بشروط أفضل من الشروط الخاصة بالشحنات المحلية.

ح- الدعم المالي للمنتجات الزراعية، والتي تعد مدخلات في منتجات مصدرة.

وقد استتنت الاتفاقية الدول النامية والدول الأقل نمواً من الدعم التصديري الموجه في الفقرات الثلاث الأخيرة أعلاه. كما ألزمت الاتفاقية الدول الأعضاء، التي لم تتقدم بأخطار عن الدعم الذي تقدمه لصادراتها الزراعية، بعدم تقديم أي نوع من أنواع الدعم السابق الإشارة إليها. ماعدا الاستثناء الخاص بالدول النامية أعلاه.

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

(2) ائتمانات التصدير:

في إطار منع التحايل على الالتزامات المتعلقة بالدعم المالي للصادرات الزراعية، نصت الاتفاقية في المادة (10) على تعهد الدول الاعضاء، بالعمل لوضع ضوابط دولية متفق عليها، لتنظيم عملية تقديم ائتمانات التصدير وبرامج التأمين، بحيث تتفق مع الشروط التجارية السائدة في السوق العالمية، من حيث سعر الفائدة ومدة السداد.

(3) المعونات الغذائية:

نصت الاتفاقية على التزام الدول المانحة للمعونات الغذائية، بعدم ربط تقديم المعونات الغذائية بصورة مباشرة او غير مباشرة، بالصادرات التجارية من المنتجات الزراعية الموجهة منها، الى الدول المتلقية لتلك المعونات، على ان يتم تقديمها قدر الامكان على هيئة منح كاملة، فضلا عن ذلك، ومراعاة لمبدأ الشفافية فيما يخص المحاور الرئيسة الثلاثة لاتفاقية الزراعة اعلاه (النفاز الى الاسواق، الدعم المحلي، دعم الصادرات)، نصت الاتفاقية على ان تقوم الدول الاعضاء بالإخطار بشكل سنوي، (فيما عدا الدول الاقل نمواً) بأنها تخطر كل سنتين) عن الإجراءات التي تتخذها بخصوص المحاور المذكورة، أو أي إجراءات جديدة بخصوصها، أو تعديل إجراء قائم فيها.

وقد استتنت اتفاقية الزراعة في المادة (13) انواع الدعم الزراعي المقدم من قبل الدول الاعضاء (الدعم الاصفر)، من اتخاذ اجراءات تعويضية مضادة (التي نصت عليها اتفاقية الدعم والاجراءات التعويضية) خلال مدة التنفيذ.

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

4) المعاملة الخاصة والتفضيلية للدول النامية (Special and Differential Treatment)

احتوت اتفاقيات (WTO)، على العديد من الاحكام الخاصة بمنح الدول النامية والدول الاقل نمواً معاملة خاصة وتفضيلية تنطوي على مزايا تفضيلية من اجل مساعدتها في تحقيق تنميتها الاقتصادية، وتشجيعها على الالتزام بتنفيذ احكام الاتفاقيات، وتسهيل اندماجها في النظام التجاري العالمي متعدد الاطراف. وقد أقرت اتفاقية الزراعة بأن الدول النامية والدول الاقل نمواً، قد تواجه صعوبة في قبول كل او بعض الالتزامات التي تفرضها الاتفاقية لذلك لابد من اعطائها بعض المرونة، لكي تحدث التغيرات اللازمة في اوضاعها الانتاجية والتجارية، بحيث تستطيع التكيف مع احكامها فقد تضمنت الاتفاقية احكاما خاصة في المواد (4) و (15) والملحق الخامس منها، بمنح الدول النامية والدول الاقل نمواً معاملة خاصة وتفضيلية تتعلق بتنفيذ الالتزامات سواء من حيث مدد التنفيذ او من حيث نسب التخفيضات المقررة للتعريفات المثبتة (المربوطة)، ومستوى الدعم الممنوح (المحلي والتصدير).

وبالنسبة للدول المستوردة الصافية للغذاء التي تعتمد على استيراد الغذاء المدعوم من الدول المصدرة لتلبية احتياجات شعوبها الغذائية والتي قد تواجه صعوبات بسبب ارتفاع الاسعار العالمية، نتيجة لالتزام الاعضاء بتخفيض مستوى دعم الصادرات الزراعية الذي نصت عليه الاتفاقية، اوصت الاتفاقية بتقديم المساعدة لتخفيف الاثار السلبية على الدول النامية والدول الاقل نمواً المستوردة الصافية للغذاء، نتيجة خفض دعم الصادرات من خلال المعونات الغذائية تكون على شكل منح لا ترد او مبيعات بشروط ميسرة او كلا الاثنين، والاهتمام الكامل بطلبات الدول النامية للحصول على مساعدات مالية وفنية بالشروط الميسرة فيما يخص (فترات السداد، فترات السماح، سعر الفائدة). ان بعض احكام المعاملة

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

الخاصة والتفضيلية ملزم وواضح والبعض الآخر غير ملزم، لأنه يعتمد على حسن نوايا الدول المتقدمة الاعضاء في منح هذه المعاملة.

5) الاهتمامات الزراعية غير التجارية: (No Trade Concerns)

للزراعة وظائف أخرى لا ترتبط بأهداف تجارية، مثل الامن الغذائي والبيئة والتنمية الريفية والحد من وطأة الفقر، وقد نصت المادة (20) من اتفاقية الزراعة على ضرورة مراعاة تلك الاهتمامات عند تطبيق بنود الاتفاقية، فضلا عن منح الدول النامية والأقل نموا المستوردة الصافية للغذاء أهمية لاسيما في هذا المجال، وذلك لمراعاة الآثار السلبية المتوقعة عليها من تنفيذ الاتفاقية.

ثانيا: اتفاقية تطبيق اجراءات التدابير الصحية والصحة النباتية

تم بموجب هذه الاتفاقية وضع مجموعة من الانظمة والمبادئ والعلامات المميزة حتى يضمن أعضاء منظمة التجارة العالمية أن الاجراءات الصحية والمتعلقة بالصحة النباتية لها ما يبررها ولا تشكل حواجز أمام التجارة الدولية . وتوضح هذه الاتفاقية العوامل التي يتوجب على الدولة العضو في المنظمة أخذها بعين الاعتبار عند فرض إجراءات الحماية الصحية . وبعكس الاتفاقية الزراعية فإن هذه الاتفاقية لا تفرض أية جداول كمية وملزمة قانونيا من الامتيازات أو التنازلات، قبل المباشرة بمفاوضات هذه الاتفاقية كان العديد من اللوائح والقوانين الخاصة بالأمن الغذائي والصحة الحيوانية والنباتية تقع داخل إطار اتفاقية العام 1979 للحواجز التقنية أمام التجارة والتي تعرف أيضا باللوائح المعيارية. وتكمل هذه الاتفاقية، اتفاقيات منظمة التجارة العالمية حول الزراعة وحول الحواجز التقنية أمام التجارة من حيث أنها توفر الاجراءات لحماية حياة وصحة الانسان والحيوان والنبات.

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

أهم بنود الاتفاقية:

المادة (1) قواعد عامة.

المادة (2) الحقوق والالتزامات الأساسية.

المادة (3) التنسيق.

المادة (4) التعادل.

المادة (5) تقييم المخاطر وإقرار المستوى المناسب من حماية صحة الإنسان والنبات.

المادة (6) التكيف مع الظروف الإقليمية بما في ذلك المناطق الخالية من الآفات أو

الامراض والمناطق التي ينخفض فيها انتشارها.

المادة (7) الوضوح والعلانية.

المادة (8) إجراءات الرقابة والمعاينة والموافقة.

المادة (9) المساعدة الفنية.

المادة (10) المعاملة الخاصة والتميزة.

المادة (11) التشاور وتسوية المنازعات.

المادة (12) الاشراف.

المادة (13) التنفيذ.

المادة (14) أحكام ختامية.

ملاحق الاتفاقية:

الملحق (أ) التعاريف.

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

الملحق (ب) وضوح وعلانية اللوائح التنظيمية الخاصة بحماية صحة الانسان والنبات.

الملحق (ج) إجراءات الرقابة والمعاينة والموافقة.

أهمية اتفاقية تدابير الصحة والصحة النباتية:

1- حماية السوق المحلي من تدفق المنتجات الرخيصة وريئة النوعية وغير المناسبة للاستهلاك البشري .

2- القدرة على تعظيم الصادرات الزراعية من خلال المعرفة الدقيقة بالشروط الصحية اللازمة لدخول الاسواق المهمة ولتقويت الفرص على بعض الدول المستوردة لاستخدام هذه التدابير كأداة لمنع دخول المنتجات الى الاسواق.

3- حماية الانسان والحيوان والنبات من مخاطر انتقال وانتشار الاوبئة والامراض ومن المخاطر الناجمة عن المواد المضافة الى الغذاء والكائنات المسببة للمرض الموجودة في الاطعمة.

شروط اتفاقية الصحة والصحة النباتية على الدول الاعضاء :

- 1- الاستناد في تدابير الصحة والصحة النباتية على المعايير والارشادات الدولية
- 2- أن تسهم الدول في نشاطات المنظمات الدولية ذات العلاقة.
- 3- أن توفر الفرصة للدول الاخرى لأبداء ملاحظاتها على مسودة التدابير التي تصدرها خاصة في حال عدم اعتمادها للمعايير الدولية.
- 4- أن تقبل التدابير التي تصدرها الدول الاخرى وأن تعدها مساوية للإجراءات الدولية اذا حققت نفس مستوى الحماية المطلوب.
- 5- أن يؤخذ بعين الاعتبار العوامل الاقتصادية وتكاليف المراقبة والمكافحة في البلد المستورد وتكاليف الحد من المخاطر .

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

6- أن يؤخذ بعين الاعتبار للحد من الاثار السلبية على التجارة.

ثالثا: اتفاقية المشتريات الحكومية

إحدى اتفاقيات منظمة التجارة العالمية التي بدأ العمل بها في الاول من يناير لعام 1996، بدل من قانون المشتريات الحكومية التابع لمنظمة الجات في العام 1979. وتعد اتفاقية المشتريات الحكومية إحدى أربع اتفاقيات مجتمعة الاطراف للحواجز غير الجمركية تم توقيعها خلال جولة أوروغواي لمحادثات التجارة المتعددة الاطراف . وكونها اتفاقيات مجتمعة الاطراف، مقارنة بمتعددة الاطراف ضمن منظمة التجارة العالمية، فإن هذه الاتفاقية ملزمة فقط لهؤلاء الاعضاء الذين انضموا إليها وليس لكافة أعضاء منظمة التجارة العالمية بشكل عام، انظم للاتفاقية ستة وعشرون دولة. تهدف هذه الاتفاقية إلى فتح أسواق المشتريات الحكومية بشكل أكبر للمنافسة الدولية . يتوجب على الموقعين على اتفاقية المشتريات الحكومية التنازل عن كافة سياسات المشتريات الحكومية التمييزية لصالح المشتريات التي تغطيها الاتفاقية ما لم تكن واردة في لوائحها . كما تتطلب اتفاقية المشتريات الحكومية من كل أعضائها توفير إجراءات فعالة وآنية وشفافة وخالية من التمييز لتحدي العطاءات وذلك للسماح للمزودين المتهمين بمخالفة مبادئ الاتفاقية.

رابعا: اتفاقية تطبيق المادة السادسة من الجات لعام 1994 (مكافحة الاغراق)

أحدى اتفاقيات منظمة التجارة العالمية المنبثقة عن جولة أوروغواي، وتهدف إلى تطبيق المادة السادسة من الجات في عام 1994، أي مجموعة قواعد مكافحة الاغراق التي تعطي الدول الاعضاء الحق في الدفاع عن نفسها في مواجهة الواردات التي يتم إغراق الاسواق بها مع المحافظة في الوقت نفسه على التناسب وتجنب سوء الاستخدام. ولقد تم التفاوض بشأن هذه الاتفاقية استجابة للمخاوف الناجمة عن قيام بعض الدول الاعضاء بإساءة استخدام

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

قواعد مكافحة الاغراق، ومن ناحية أخرى لان الدول المصدرة قد تتحايل على تدابير مكافحة الاغراق الخاصة بالدول المستوردة . وتبين هذه الاتفاقية بتفصيل أكثر مما ورد في الاتفاقية السابقة لها، وهي قانون مكافحة الاغراق لعام 1979، تبين الظروف والملايسات التي يمكن بموجبها تطبيق تدابير مكافحة الاغراق تطبيقاً مؤقتاً أو إنهاؤها . كما تتضمن الاتفاقية قواعد أكثر دقة لحساب هامش مكافحة الاغراق وقواعد إضافية تتعلق بتقديم المعلومات في تحقيقات مكافحة الاغراق وبالحد الأدنى من الأدلة الواجب توفرها من أجل الشروع بمثل هذه التحقيقات.

قواعد مكافحة الاغراق كما وردت في الاتفاقية:

أن اتفاقية منظمة التجارة العالمية تسمح للحكومات باتخاذ الاجراءات المضادة للإغراق عندما يثبت حدوث ضرر مادي قد لحق بالصناعة المحلية المتنافسة. وبالتالي يجب على الحكومة أن تكون قادرة على إثبات أن هناك إغراقاً قد حدث وحساب مدى هذا الاغراق من خلال مقدار الانخفاض الذي حدث في سعر المنتج المصدر بالمقارنة مع سعر السوق المحلية للمصدر وإثبات أن الاغراق قد تسبب في حدوث ضرر. ووفقاً للمادة السادسة من الاتفاقية العامة للتجارة والتعرفة الجمركية للبلدان باتخاذ الاجراءات اللازمة لمكافحة الاغراق، فإنه يجوز للدول الاعضاء مكافحة الاغراق بإتباع الآتي:

1- العمل بطريقة ما تؤدي عادة إلى خرق مبادئ اتفاقية الجات المتعلقة بالالتزام بالتعريفية الجمركية وعدم التمييز بين الشركاء التجاريين.

2- تطبيق النظام النموذجي لمكافحة الاغراق يعني فرض رسوم استيراد إضافية على منتج معين من بلد مصدر معين لكي يتقارب سعره مع القيمة العادية أو لإزالة الضرر الحادث للصناعة المحلية في البلد المستورد.

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

الإجراءات المحددة لمكافحة الاغراق :

- أ- إجراءات أكثر تفصيلا لبدء وإجراء تحقيقات مكافحة الاغراق.
- ب- القواعد المتعلقة بتطبيق مدة عادة ما تكون خمس سنوات لإجراءات مكافحة الاغراق.
- ج- المعايير المعينة للجان تسوية المنازعات لتطبيقها على المنازعات المتعلقة بمكافحة الاغراق.

وتم وضع الاجراءات التفصيلية حول كيفية الشروع في قضايا مكافحة الاغراق وكيفية إجراء التحقيقات والشروط الواجبة لضمان أن كافة الاطراف المعنية قد أخذت فرصتها لتقديم أدلتها. بالإضافة إلى أن يجب أن تنتهي إجراءات مكافحة الاغراق بعد مضي خمس سنوات من تاريخ فرضها مالم يثبت التحقيق أن الاجراءات سوف تقضي إلى حدوث ضرر. وينبغي إنهاء تحقيقات مكافحة الاغراق فورا في الحالات التي تقرر فيها السلطات أن هامش الاغراق يعتبر صغيراً لدرجة غير ملحوظة محدد بأقل من (2%) من سعر تصدير المنتج. يجب إنهاء التحقيقات إذا ثبت أن حجم الواردات المغرقة ضئيلاً بقدر لا يذكر، وبمعنى آخر إذا كان الحجم من بلد واحدة أقل من (3%) من أجمالي واردات ذلك المنتج، وبالرغم من ذلك فإنه يمكن استئناف التحقيقات إذا شكلت عدة بلدان في مجموعها نسبة (7%) أو أكثر من أجمالي الواردات بحيث تشكل كل بلد منها أقل من (3%) من حجم الواردات. وتتص الاتفاقية بأنه يجب على الدول الاعضاء أن تخطر اللجنة بأي ممارسات تتعلق بمكافحة الاغراق وأي إجراءات أولية أو نهائية تتعلق بهذا الامر فورا وبالتفصيل. كما يجب أن تقدم تقريراً أيضاً حول كافة التحقيقات مرتين في السنة. وعند ظهور أي اختلافات فإنه يفضل أن يقوم الاعضاء بالتشاور مع بعضهم البعض، كما أن بمقدورهم استعمال وتطبيق إجراءات منظمة التجارة العالمية المتعلقة بتسوية المنازعات أيضاً.

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

خامسا: اتفاقية تطبيق المادة السابعة من الجات لعام 1994 (التثمين الجمركي)

تعد هذه الاتفاقية من اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، حلت محل قانون التثمين الجمركي الذي جرى التفاوض بشأنه خلال جولة طوكيو من اجل وضع نظام دولي متماثل وعادل ويمكن التنبؤ به لتثمين السلع لأغراض جمركية ولتألفي الاستخدام العشوائي لأنظمة التثمين الوطنية كحواجز غير جمركية أمام التجارة . لقد أقر قانون التثمين الجمركي (قيمة الصفقة) أو الثمن المدفوع فعلا مقابل السلع المستوردة زائد نفقات إضافية مسموح بها، كوسيلة أساسية للتثمين من قبل موظفي الجمارك، كما حددت هذه المدونة قائمة هرمية من الطرق الأخرى التي يمكن تطبيقها عندما لا يكون بالإمكان استخدام طريقة (قيمة الصفقة). وكسابقتها فإن اتفاقية منظمة التجارة العالمية تنطبق فقط على السلع المستوردة التي تجبى عليها رسوم مكافئ القيمة . ولا تبين هذه الاتفاقية الالتزامات المتعلقة بالتثمين فيما يخص رسوم التصدير والحصص، والضريبة الداخلية، أو ضبط صرف العملات الأجنبية. ويدعو الاتفاق الخاص بالتقييم الجمركي السلطات الجمركية إلى تحديد القيمة على أساس السعر المدفوع أو المستحق الدفع من جانب المستورد للصفقة التي يجرى تقييمها، كما يحق للسلطات الجمركية رفض قيمة الصفقة عندما يكون لديها من الأسباب ما يثير شكوكها حول صدق أو دقة القيمة التي يعلنها المستورد أو المستندات التي يقدمها . ومن أجل حماية مصالح المستوردين في تلك الصفقات فإنه على السلطات الجمركية أن توفر لهم الفرصة للتبرير وإذا لم تقتنع السلطات الجمركية بالمبررات المقدمة فعليها أن تبلغ المستوردين كتابة بأسباب عدم قبولها لقيمة الصفقة المعلن عنها من جانبهم. ويحدد الاتفاق حرية التصرف الممنوحة للسلطات الجمركية في تحديد قيمة الرسوم عندما تكون قيمة الصفقة غير مقبولة وذلك بوضع ستة طرق، وعند تحديد القيمة على أساس هذه الطرق يكون على السلطات

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

الجمركية استشارة المستوردين واخذ وجهات نظرهم بعين الاعتبار. ينص الاتفاق الخاص بالتقييم الجمركي على ستة طرق لتقييم السلع وهي:

الطريقة اولى: الاخذ بالقيمة التعاقدية للسلع المستوردة .

الطريقة الثانية: الاخذ بقيمة السلع المطابقة.

الطريقة الثالثة: الاخذ بقيمة السلع المماثلة.

الطريقة الرابعة: الطريقة الخصمية .

الطريقة الخامسة: القيمة المحسوبة .

الطريقة السادسة: الطريقة الاحتياطية.

سادسا: اتفاقية إجراءات ترخيص الواردات

تمثل إحدى اتفاقيات منظمة التجارة العالمية والتي تم تطبيقها لمنع إجراءات ترخيص الواردات من تقليص أو تشويه تدفق التجارة الدولية بشكل غير ضروري . ولقد حلت هذه الاتفاقية والتي دخلت حيز التنفيذ في 1 يناير 1995، حلت محل مدونة ترخيص الواردات المنبثقة عن جولة طوكيو والتي دخلت بدورها حيز التنفيذ في 1 يناير 1980 . وخلال جولة أوروغواي تمت مراجعة مدونة ترخيص الواردات من اجل تقوية النواحي المتعلقة بالشفافية والابلاغ. وبينما كانت مدونة ترخيص الواردات ملزمة فقط لتلك الدول التي وقعت عليها وقامت بمراجعتها، فإن اتفاقية منظمة التجارة العالمية حول إجراءات ترخيص الواردات تعد اتفاقية متعددة الاطراف وملزمة لجميع أعضاء منظمة التجارة العالمية . وبموجب هذه الاتفاقية ينبغي على أعضاء منظمة التجارة العالمية التأكد من مطابقة إجراءات ترخيص الواردات الخاصة بهم مع الشروط المعنية في الجات، ومن أن هذه الاجراءات تطبق بحياد

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

وعدالة ومساواة . وقد عرف الاتفاق تراخيص الاستيراد بأنها إجراءات إدارية تشترط تقديم طلب للجهة الادارية المختصة كشرط مسبق لاستيراد السلع . ويهدف الاتفاق إلى تسهيل التجارة عن طريق إبقاء الشكليات والمستندات الخاصة بالاستيراد في حدودها الدنيا، ومن ناحية أخرى فقد تستعمل تراخيص الاستيراد بهدف رصد الاحصاءات التجارية أو أسعار بعض السلع . وتنقسم تراخيص الاستيراد إلى فئتين:

الاولى: تراخيص استيراد تلقائية: فتراخيص الاستيراد التلقائية يتم إصدارها بشكل تلقائي فور تسلم الطلب خلال مدة لا تزيد عن عشرة أيام عمل في جميع الحالات ولا تمارس فيها السلطات الادارية أي سلطة تقديرية.

الثانية: تراخيص استيراد غير تلقائية: أما تراخيص الاستيراد غير التلقائية فإنها تستخدم عندما يكون الهدف الرئيسي للحكومة هو تقييد الواردات، وقد تلجأ الحكومات إلى ذلك عن طريق الاعلان عن الحصص أو الحدود الكمية المطبقة على السلع الخاضعة للقيود، ويكون الترخيص خاضعاً للاختيار السلطات وتقديرها. ويشترط الاتفاق أن يتم إصدار هذا النوع من التراخيص خلال ثلاثين يوماً من تاريخ تسلم الطلب وأن تكون عملية الاصدار هذه وفقاً للترتيب الزمني للطلبات، بمعنى أن الطلب المستلم أولاً ينجز أولاً وفي حالة النظر في هذه الطلبات في نفس الوقت، فإن إصدار التراخيص المذكورة يجب أن يتم خلال ستين يوماً من تاريخ إغلاق باب قبول الطلبات.

سابعاً: اتفاقية المعاينة قبل الشحن

تعد إحدى اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، وهي تنظم استخدام البائعين والمشتريين من القطاع الخاص لإجراءات الكشف ما قبل الشحن وذلك للتأكد من أن كمية ونوعية السلع المتاجر بها تطابق مواصفات عقد البيع . وتلبي هذه الاتفاقية احتياجات الاطراف المستوردة

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

للسلع من الدول الأخرى وذلك من حيث حماية مصالحها عن طريق منع حدوث الاحتيايل التجاري والاحتيايل الجمركي والتهرب من الرسوم الجمركية وغيرها من الأعمال الضارة المتصلة بالآثار المشوشة على التجارة التي قد تنجم عن إجراءات الكشف ما قبل الشحن. وتطبق الاتفاقية على كافة أنشطة الكشف ما قبل الشحن الخاضعة لسلطة الحكومات والتي تتم على أراض الدول أي في الدول المصدرة قبل التصدير.

ثامنا: اتفاقية قواعد المنشأ

إحدى اتفاقيات منظمة التجارة العالمية والتي تتعلق بالقواعد التي تحدد بلد المنشأ بالنسبة للسلع المستوردة. وتلعب قواعد المنشأ دورا مهما في التجارة الدولية نظرا لكون فرض الرسوم الجمركية والقيود الأخرى على دخول السلع يعتمد غالبا على مصدر الواردات. وتهدف هذه الاتفاقية إلى توحيد ممارسات الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية في تحديد بلد المنشأ للسلع، قد عرفت المادة (1) قواعد المنشأ بأنها:

القوانين والنظم والاحكام الادارية ذات التطبيق العام التي يطبقها اي عضو لتحديد بلد منشأ السلعة على شرط ان تكون قواعد المنشأ هذه لا تتعلق بالنظم التجارية التعاقدية او المستقلة ذاتيا التي تؤدي الى منح افضليات تعريفية تجاوز ما ينتج من تطبيق الفقرة (1) من المادة (1) من اتفاقية الجات عام 1994.

وتشمل قواعد المنشأ المشار اليها في الفقرة (1) جميع قواعد المنشأ المستخدمة في ادوات السياسة التجارية غير التفضيلية، مثل تطبيقها في معاملة الدول الأكثر رعاية بمقتضى المواد الاولى والثانية والثالثة والسادسة والثامنة من اتفاقية الجات عام 1994، ورسوم مكافحة الاغراق والرسوم التعويضية بمقتضى المادة السادسة من اتفاقية الجات عام 1994، واجراءات الوقاية بمقتضى المادة التاسعة عشرة من اتفاقية الجات عام 1994،

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

ومتطلبات وضع علامات المنشأ بمقتضى المادة التاسعة من اتفاقية الجات 1994، واي قيود كمية تمييزية او حصص جمركية، وتشمل ايضا قواعد المنشأ المستخدمة للمشتريات الحكومية والاحصاءات التجارية .

تاسعا: اتفاقية التدابير الوقائية

توضح هذه الاتفاقية القواعد التي تحكم تطبيق التدابير الوقائية وفقا للمادة الرابعة والعشرين من الجات، فإن التدابير الوقائية هي عبارة عن إجراءات طارئة تتخذ عندما تتسبب الواردات المتزايدة من منتجات معينة أو تهدد بإلحاق الضرر الفادح بالصناعة المحلية في الدولة المستوردة العضو . وتتطوي التدابير الوقائية على تعليق الامتيازات أو الالتزامات بموجب الجات أو اتفاقيات منظمة التجارة العالمية. إن أكثر التدابير الوقائية شيوعا هي القيود الكمية على الواردات وزيادة الرسوم الجمركية بما يتجاوز المعدلات التعريفية الثابتة . وتشترط اتفاقية منظمة التجارة العالمية حول التدابير الوقائية وكحد أدنى، بأن تكون التدابير الوقائية مؤقتة، وبأن يتم تطبيقها فقط عندما تتسبب الواردات في إلحاق ضرر فادح أو تهدد بإلحاق ضرر فادح بصناعة محلية منافسة، وبأن يجرى تطبيقها على أساس الدولة الأكثر رعاية، وبأن يتم تخفيفها أو تحريرها تدريجيا أثناء فرضها . وبخلاف الاجراءات التجارية الاخرى، فان التدابير الوقائية لا تتطلب إثبات وقوع ممارسة غير عادلة . وبالإضافة لذلك فان على العضو الذي يفرض تدبيراً وقائياً أن يدفع تعويضات للأعضاء الذين تأثرت تجارتهم جراء ذلك. ولقد أقرت اتفاقية منظمة التجارة العالمية بأن تدابير الحماية خلال جولة أوروغواي من أجل إضافة المزيد من الوضوح إلى شروط التدابير الوقائية التي تتضمنها المادة الرابعة والعشرين من الجات، ومعالجة ما يسمى بالتدابير الرمادية غير الواضحة تماما التي تحد من الواردات أي قيود التصدير الطوعية الثنائية، واتفاقيات التسويق المنظم، وغيرها من الاتفاقيات غير الرسمية المقلصة للتجارة والتي تهدف إلى إعاقة الواردات

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

المتاجر بها بطريقة عادلة والتي كان ينظر لها على نطاق واسع على أنها متعارضة مع الجات . كما توضح اتفاقية منظمة التجارة العالمية حول التدابير الوقائية الارشادات القائمة وتقلص الجداول الزمنية، محددة بذلك مدة أي تدبير حمائي إلى مدة أقصاها ثماني سنوات.

عاشرًا: اتفاقية الاعانات المالية والتدابير التعويضية

تمثل إحدى اتفاقيات منظمة التجارة العالمية التي تم التوصل لها خلال جولة أوروغواي، وقد حلت محل الاتفاقية بشأن تفسير وتطبيق المواد VI, XVI, XXIII من الجات، التي تعرف عادة بمدونة الاعانات. ولقد تم وضع مدونة الاعانات سنة 1979 خلال جولة طوكيو، وارتكزت المدونة إلى مبدأ أنه لا يجوز السماح للإعانات التي تقدمها الحكومات إلى الصناعات المحلية بأن تضر أو تهدد بالإحاق الضرر بالشركاء التجاريين لتلك الحكومات . ومن ثم فإن مدونة الاعانات سمحت للأطراف الموقعة عليها بفرض رسوم نوعية على الواردات لموازنة أو تعويض مزايا الاعانات للمنتجين أو المصدرين التي تقدمها حكومة الدولة المصدرة. وتبني الاتفاقية حول الاعانات والتدابير التعويضية على هذه المبادئ منظمة بذلك استخدام الاعانات والاجراءات التي يمكن للدول أن تتخذها لمواجهة آثار الاعانات . وبموجب الاتفاقية يمكن لأي دولة من الدول الاعضاء اللجوء إلى إجراءات تسوية النزاعات التابعة لمنظمة التجارة العالمية في سبيل سحب الاعانة أو إزالة آثارها السلبية، أو يمكنها أن تجري تحقيقا خاصا وتحدد في المحصلة النهائية رسما تعويضا إضافيا على الواردات المستفيدة من الاعانة والتي تضر بالمنتجين المحليين . ان الاتفاقية تقدم تعريفا للإعانة يميز بين الاعانات الممنوعة والتي يمكن اتخاذ تدابير حيالها، وبين الاعانات التي لا يمكن اتخاذ أية تدابير حيالها . وكجزء من هذا التعريف فان الاتفاقية تدخل بذلك مفهوم الاعانة المحددة، أي الاعانة المتوفرة فقط لمؤسسة أو صناعة أو مجموعة مؤسسات أو مجموعة صناعات في الدولة المانحة للإعانات، عوضا عن جميع الصناعات أو المؤسسات

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

عموما في الدولة المانحة للإعانات. ويمكن أن تكون الإعانة المحددة إعانة محلية أو إعانة تصدير، وتنظم الاتفاقية الإعانات المحددة فقط وهي تنطبق على السلع الزراعية كما على المنتجات الصناعية، باستثناء عندما تكون الإعانات متطابقة مع اتفاقية منظمة التجارة العالمية حول الزراعة . وبخلاف مدونة الإعانات لسنة 1979 والتي كانت ملزمة فقط للأطراف المتعاقدة في الجات التي قبلت بها، فإن الاتفاقية الجديدة هي اتفاقية متعددة الاطراف وملزمة لجميع الدول الاعضاء في منظمة التجارة العالمية.

احد عشر: اتفاقية الحواجز التقنية أمام التجارة

تهدف هذه الاتفاقية إلى التأكد من أن المقاييس والانظمة التي تفرضها الحكومات والسلطات الحكومية لا تعمل على إعاقة أو تشويه التجارة بشكل غير ضروري . وتشير هذه الاتفاقية إلى حقيقة أن الحاجة إلى الامتثال للأنظمة والمقاييس التقنية الاجنبية المختلفة لها أثرها على التجارة الدولية، وبأن التكاليف العالية لمثل هذا الامتثال قد تعمل على عدم تشجيع الصانعين على محاولة البيع في الاسواق الخارجية . وتفرض الاتفاقية قواعد لتقليص المخاطرة بتبني وتطبيق المقاييس والانظمة التقنية لمجرد حماية الصناعات المحلية . إن الهدف من هذه الاتفاقية يماثل الهدف من الاتفاقية السابقة لها، وهي الاتفاقية حول الحواجز التقنية على التجارة لعام 1979، والتي تم التوصل اليها خلال جولة طوكيو من الجات . ولقد فصلت اتفاقية العام 1979 والتي تعرف أيضا بمدونة المقاييس، قواعد تحضير وتبني وتطبيق الانظمة والمقاييس التقنية وإجراءات تقييم المطابقة . أما اتفاقية منظمة التجارة العالمية حول الحواجز التقنية على التجارة فعملت على تقوية وتوضيح بنود وشروط اتفاقية العام 1979. ويلحق بالاتفاقية مدونة للممارسة الجيدة تم وضعها لتكون بمثابة إرشاد للهيئات التي تقوم بتحضير وتبني وتطبيق المقاييس.

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

اثنا عشر: اتفاقية المنسوجات والملابس

تم التوصل الى الاتفاقية خلال جولة أوروغواي، وقد حلت محل الترتيب الخاص بالألياف المتعددة. ولقد وضع الترتيب المذكور حصصا تحد من الواردات من منتجات نسيجية معينة إلى بعض الدول التي كانت صناعاتها المحلية تعاني من أضرار كبيرة بسبب التزايد السريع في حجم الواردات. ولقد عمل الترتيب والاتفاقية التي سبقتة وهي الاتفاقية الطويلة الامد حول التجارة الدولية في المنسوجات القطنية، عملا على وضع قواعد نظام حصص الواردات الذي نشأ منذ أوائل الستينيات والذي يجري الان التخلص منه تدريجيا بواسطة الاتفاقية حول المنسوجات والملابس . إن هذه الاتفاقيات الثلاث عملت على ممارسة عملية متفق عليها دوليا من الانتقاص من أنظمة الجات ولاحقا أنظمة منظمة التجارة العالمية، حيث أنها سمحت للدول المستوردة والموقعة على الاتفاقيات بفرض قيود كمية على واردات المنسوجات عندما تكون مثل هذه القيود، وبرغم كونها متعارضة مع أحكام الجات أو منظمة التجارة العالمية، ضرورية لمنع حدوث انقطاع في حركة الاسواق . وبينما أن الترتيب الخاص بالألياف المتعددة لم يكن يشمل كل الدول الاعضاء في الجات وإن كان يمكنه أن يشمل دولاً غير أعضاء في الجات، فإن الاتفاقية حول المنسوجات والملابس تعد جزءا من نتائج جولة أوروغواي وهي بالتالي تنطبق على جميع الدول الاعضاء في منظمة التجارة العالمية ولكن لا تنطبق على غيرها من الدول، حتى وإن كانت أطرافا في الترتيب المذكور، فإن الدول المصدرة للمنسوجات من غير الدول الاعضاء في منظمة التجارة العالمية لن تستفيد من قيود الوقف التدريجي بموجب الاتفاقية حول المنسوجات والملابس الا إذا انضمت إلى المنظمة، وبموجب الاتفاقية حول المنسوجات والملابس، والتي دخلت حيز التنفيذ العام 1995، فإن قطاع المنسوجات سيبلغ مرحلة الالتزام الكامل بقواعد الجات ومنظمة التجارة العالمية بحلول العام 2005. وبموجب اتفاقية

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

المنسوجات والملابس ينتهي العمل بنظام الحصص ولن يكون بوسع البلدان المستوردة أن تميز بين المصدرين.

ثلاث عشر: اتفاقية الجوانب المتعلقة بالتجارة لحقوق الملكية الفكرية

تلزم هذه الاتفاقية الدول الاعضاء بتقديم حد أدنى من مقاييس حماية الملكية الفكرية في قوانينها الوطنية وبتطبيق هذه المقاييس لحماية الملكية الفكرية، وتغطي هذه الاتفاقية البنود الآتية:

- 1- حقوق التأليف والنشر وما يتعلق بها (حقوق الاداء، ومنتجات التسجيلات الصوتية، ومؤسسات البث) والعلامات التجارية بما فيها علامات الخدمة.
- 2- العلامات الجغرافية بما فيها تسمية مكان الصنع الاصلي.
- 3- التصميم الصناعية.
- 4- البراءات بما فيها حماية الاصناف الجديدة من النباتات.
- 5- تصاميم الدوائر المدمجة.
- 6- المعلومات غير المعلن عنها مثل الاسرار التجارية وبيانات الفحص .

تبين الاتفاقية الحد الأدنى من مقاييس الحماية التي يجب أن يوفرها كل من الاعضاء فيما يتعلق بكل من المجالات الرئيسة من الملكية الفكرية والتي تشملها الاتفاقية. وتشترط الاتفاقية التقيد أولاً بالالتزامات الرئيسة المنبثقة عن المؤتمرات الرئيسية للمنظمة العالمية للملكية الفكرية، وكذلك بالطبعات الحديثة لمؤتمر باريس لحماية الملكية الصناعية ومؤتمر بيرن لحماية الاعمال الادبية والفنية، وكذلك بالمعاهدة حول الملكية الفكرية فيما يتعلق بالدوائر المدمجة عام 1989. وباستثناء بنود مؤتمر بيرن حول الحقوق الخلقية، فإن جميع بنود هذه المؤتمرات مشمولة بالاتفاقية، ومن ثم فإنها تمثل التزامات على الدول الاعضاء، المجموعة الرئيسة الثانية من البنود تتعلق بالإجراءات المحلية لوضع حقوق الملكية الفكرية

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

موضع التنفيذ، وهي صفة مميزة لا تتواجد في اتفاقيات الملكية الفكرية المتعددة الاطراف الاخرى . وبالإضافة الى ذلك فان الاتفاقية تجعل النزاعات التي تنشأ بين الدول الاعضاء في منظمة التجارة العالمية فيما يتعلق بجوانب حقوق الملكية الفكرية المتعلقة بالتجارة، تجعلها خاضعة للإجراءات تسوية النزاعات التابعة لمنظمة التجارة العالمية . كما ان الاتفاقية تأخذ بالاعتبار مبادئ أساسية معينة مثل المعاملة الوطنية ومعاملة الدولة الاولى بالرعاية.

وقد طالبت الدول المتقدمة الاعضاء بتطبيق كافة الالتزامات بموجب الاتفاقية اعتبارا من 1 يناير 1996، بينما أعطيت الدول النامية الاعضاء فترة سماح انتقالية لأربع سنوات إضافية حتى 1 يناير 2000، أما اقل الدول تقدما فقد أعطيت فترة سماح انتقالية لعشر سنوات إضافية حتى 1 يناير 2006 للتقيد بالتزامات الاتفاقية. اضافة لذلك فقد أعطيت الدول النامية التي لم يكن لديها وحتى العام 1995 حماية على براءات الاختراع في مجال معين من التكنولوجيا، وخاصة الاختراعات الدوائية أو الزراعية أو الكيميائية، أعطيت فترة انتقال إضافية من خمس سنوات حتى 1 يناير 2005 قبل أن تكون مطالبة بتوفير مثل هذه الحماية.

اربعة عشر: اتفاقية إجراءات الاستثمار المتعلقة بالتجارة

تأخذ هذه الاتفاقية بالاعتبار أن الاجراءات والانظمة التي تفرضها الحكومات على الاستثمارات والمستثمرين يمكن أن تقلص أو تشوه التجارة الدولية وان تعمل على عدم تشجيع المستثمرين في الحالات التي يكون فيها الاستثمار ضروريا . وتوضح هذه الاتفاقية الانظمة التي أقرت في بنود الجات عام 1947 والتي تنطبق على نواحي معينة من قوانين الاستثمار . إن أهداف هذه الاتفاقية وكما هو مذكور في مقدمتها تشمل توسيع نطاق التجارة

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

العالمية وتحريرها بشكل تدريجي وتسهيل الاستثمار فيما بين الدول النامية الاعضاء مع المحافظة على المنافسة الحرة. وتنطبق الاتفاقية على الاجراءات الاستثمارية المتعلقة بالتجارة في البضائع فقط. وبموجب الاتفاقية اتفقت الدول الاعضاء في منظمة التجارة العالمية على إزالة الاجراءات الاستثمارية التي تقيد أو تفرض أنواعا معينة من الاستثمار، وتوفير المعاملة الوطنية للمستثمرين الاجانب، وإزالة الحصص وغيرها من القيود وقد وضعت الاتفاقية شروط للإجراءات الاستثمارية المتعلقة بالتجارة وهي:

- 1- شروط المحتوى المحلي التي تقضى بان يتم استخدام حد أدنى من الموارد المحلية في العمليات التي تتم في المنشآت المملوكة للأجانب.
- 2- شروط موازنة التجارة التي تقضى بان لا يستورد المستثمر أكثر من نسبة محددة من الصادرات، أو أن يتم الحفاظ على حد أدنى من الفائض التجاري.
- 3- شروط موازنة صرف العملات الاجنبية، التي تقيد استيراد المنتجات المستخدمة في الانتاج المحلي عن طريق تقييد حصول الشركات على العملة الاجنبية بمقدار يتناسب مع تدفق الصرف الداخل الخاص بهذه الشركات.

خامسا عشر: اتفاقية الطائرات

تتمحور هذه الاتفاقية حول التجارة في الطائرات المدنية، وتعرف أحيانا بمدونة الطائرات، وقعت في جنيف في ديسمبر عام 1979 ودخلت حيز التنفيذ في الاول من يناير عام 1980. ولقد كانت هذه الاتفاقية هي اتفاقية القطاع المتعددة الاطراف الوحيدة بهدف توسيع نطاق التجارة في المنتجات المصنعة والتي جرى التفاوض بشأنها خلال جولة طوكيو عام 1973-1979 من مفاوضات الجات.

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

الغرض من الاتفاقية هو:

- 1- توفير إطار دولي جديد للتجارة الحرة في الطائرات المدنية .
- 2- تتطرق بشكل مميز لمسائل التعريفية الجمركية وغير الجمركية ضمن إطار قطاع واحد.

هذه الاتفاقية تلغي التعريفية على الاتي:

- أ- الطائرات المدنية.
- ب- المحركات.
- ج- معظم المكونات.
- د- محاكيات الطيران الارضية .

وفيما يتعلق بقضايا التعريفية غير الجمركية، فان الاتفاقية تضع التزامات دولية جديدة فيما يخص التدخل الحكومي في الطائرات ومكونات الطائرات وشراء المحاكيات، بما في الانظمة حول الحواجز التقنية والمقاييس فيما يتعلق بشروط الترخيص والمواصفات بالنسبة لإجراءات التشغيل والصيانة، المشتريات التي تشرف عليها الحكومات والعقود الفرعية الاجبارية، القيود التجارية الكمية، والدعم الحكومي. ولقد تمخضت المفاوضات اللاحقة عن تعديلات على الاتفاقية وإضافات الى ملاحقها الخاصة بالبنود المعفاة من الرسوم وذلك في الاعوام 1982، 1983، 1985، 1986. ولقد وقع على الاتفاقية الاصلية كل من النمسا وكندا والدول الاعضاء في المجموعة الاوروبية والنرويج والسويد وسويسرا والولايات المتحدة. وانضم إلى الاتفاقية كل من رومانيا ومصر في وقت لاحق، وكذلك اليونان والبرتغال واسبانيا عندما انضمت هذه الدول إلى المجموعة الاوروبية. وحاليا هناك 22 دولة موقعة على الاتفاقية. وبينما لم تتمخض جولة أوروغواي عن أية تغييرات في الاتفاقية حول التجارة

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

في الطائرات المدنية، فإن الاتفاقية العامة حول التجارة بالخدمات وهي إحدى اتفاقيات منظمة التجارة العالمية والتي تم التفاوض بشأنها خلال جولة أوروغواي، تعمل على تنفيذ القواعد والالتزامات التي تهدف إلى تحرير التجارة في الخدمات عموماً بما فيها خدمات النقل الجوي.

الفصل العاشر منظمة التجارة العالمية

الفصل الحادي عشر

التجارة الإلكترونية

تمهيد

شهد العالم خلال المدة الأخيرة تحولا سريعا للتجارة من الشكل التقليدي إلى الشكل الإلكتروني، إذ تؤدي الشبكة الدولية للمعلومات دورا رئيسا كوسيط لاستكمال تنفيذ أعمال التجارة بشكلها المعاصر، واتجه العديد من المنشآت لإنشاء مواقع لها على شبكة الانترنت لمباشرة أعمال التجارة الإلكترونية، إذ تعد التجارة الإلكترونية E-Commerce من المصطلحات الحديثة في عالم المال والأعمال ففي أوائل التسعينات من القرن العشرين لم يكن هناك شيء اسمه التجارة الإلكترونية ولم يأخذ هذا المصطلح هذا النوع من النشاط الاقتصادي المرتبط به في التواجد والانتشار على نطاق ملموس إلا في عام 1996 وذلك عقب تحويل الإشراف على شبكة الشبكات الإلكترونية المعروفة بالأنترنت من الهيئة القومية للعلوم في الولايات المتحدة إلى القطاع الخاص اعتباراً من ابريل ١٩٩٥ م ومنذ ذلك التاريخ صارت الإمكانية متاحة لتقديم الخدمات التجارية والمالية وغيرها من الخدمات على الانترنت. ويحاول المؤلفون خلال هذا الفصل التعرف على التجارة الإلكترونية.

مفهوم التجارة الإلكترونية

تتكون التجارة الإلكترونية من كلمتين هما التجارة والإلكترونية ويمكن تعريفها بالآتي:

التجارة: فرع من فروع الأعمال، وتعنى بشراء أو بيع المنتجات والسلع. وهي تشمل جميع تلك الأنشطة التي تتعلق بشكل مباشر أو غير مباشر بالأعمال. تبادل في السلع أو السلع بين دول مختلفة أو بين مناطق من نفس الدولة.

الفصل الحادي عشر.....التجارة الإلكترونية

إلكترونية: الوسائل الإلكترونية من حيث التجارة الإلكترونية هي القيام بأي نشاط (يتعلق بالأعمال التجارية، والتسويق، والدفع، والاتصالات) عبر الإنترنت .

وتعددت التعاريف والمفاهيم التي ينظر من خلالها إلى التجارة الإلكترونية حيث تختلف وجهة النظر حسب مفهوم ومنظور كل شخص للتجارة الإلكترونية وفيما يلي أهم هذه التعريفات:

تعرف بأنها: نوع من التجارة يتم من خلال وسيط إلكتروني بما في ذلك التجارة التي تتم عبر التليفون والتليفزيون والفاكس، وكذلك عبر الإنترنت وشبكات الاتصال المخصصة لذلك، فضلاً عن تكامل وسائل الاتصال وإدارة المبيعات والإمكانات الأمنية التي تسهل تبادل المعلومات المتعلقة بعمليات بيع السلع والخدمات .

تعرف كذلك بأنها: نوع من عمليات البيع والشراء بين المستهلكين والمنتجين، وبين الشركات وبعضها البعض باستخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصال، وبالتالي تمثل أداء العملية التجارية بين شركاء تجاريين باستخدام تكنولوجيا معلومات متطورة، تضمن رفع كفاءة وفعالية الإدارة.

كما عرفت منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) للتجارة الإلكترونية هي عملية التبادل الإلكتروني للبيانات التي تتم بين الشركات أو الأفراد في شكل معلومات مكتوبة أو مرئية أو مسموعة. كما إن مفهوم التجارة الإلكترونية يمتد إلى أبعد من ذلك بحيث يشمل الآثار المترتبة على عملية تبادل البيانات والمعلومات التجارية الكترونياً ومدى تأثيرها على المؤسسات والعمليات التي تدعم وتحكم الأنشطة التجارية المختلفة .

وأيضاً عرفت اللجنة الأوروبية European Commission بأنها عبارة عن أداء الأعمال إلكترونياً، وهي تقوم على أساس التبادل الإلكتروني للبيانات سواء كانت مكتوبة أو مرئية أو

الفصل الحادي عشر.....التجارة الإلكترونية

مسموعة، كما أنها تتضمن العديد من الأنشطة التجارية الخاصة بتبادل السلع والخدمات، وإتمام عمليات البيع والشراء والتسليم بالنسبة للمحتويات الرقمية، والتحويلات الإلكترونية للأموال والفواتير الإلكترونية، والمزادات التجارية، وعمليات التسويق، وخدمات ما بعد البيع، وهي تشمل السلع والخدمات.

نشأة التجارة الإلكترونية

ترجع نشأة التجارة الإلكترونية إلى إدراك العديد من الشركات والمؤسسات في سبعينيات القرن الماضي إلى وجوب تسريع وتبادل نقل المعلومات إذا كانت تريد أن تظل قادرة على المنافسة في قطاع الأعمال، ومن أجل ذلك بدأت العديد من المؤسسات ومن أهمها البنوك في استخدام الشبكات الخاصة من أجل القيام بعمليات التحويل الإلكتروني للأموال سواء أكان ذلك بين البنك وفروعه أو مع البنوك الأخرى، وقد أدى هذا الأمر فيما بعد إلى تمكين العملاء من الإيداع المباشر والسداد الإلكتروني للمستحقات باستخدام أساليب حديثة مثل بطاقات الائتمان.

في عام 1970، أدخل مصطلح تحويل الأموال الإلكتروني، إذ يمكن تحويل الأموال أو توجيهها إلكترونياً من شركة إلى شركة أخرى. بشكل عام، تم استخدام هذا التطبيق فقط عدد قليل من المنظمات مثل البنوك والشركات الكبيرة. في البنوك يتم إرسال الإلكتروني لمعلومات تبادل الحسابات عبر الشبكات الخاصة. بعد مرور بعض السنوات، يحدث تبادل البيانات الإلكترونية عندما تقوم شركة ما بنقل بيانات قابلة للقراءة على الكمبيوتر بتنسيق قياسي إلى شركة أخرى. يعني إرسال مستندات العمل مثل أمر الشراء والفاتورة إلكترونياً.

وفي أوائل الثمانينات انتشر أسلوب التجارة الإلكترونية بين الشركات وبعضها البعض وذلك من خلال ما عرف باسم التبادل الإلكتروني للبيانات، وقد سمح هذا الأسلوب

الفصل الحادي عشر.....التجارة الإلكترونية

للشركات بإرسال واستقبال الوثائق والمستندات التجارية مثل أوامر التوريد وفواتير المبيعات فيما بينها. وفي عام 1992 كانت نقطة التحول الرئيسية في مجال التجارة الإلكترونية وذلك من خلال ظهور شبكة الويب (www) اذ أصبح المستخدمين العاديين قادرين على استخدام شبكة المعلومات الدولية بالإضافة لكون أن هذه الشبكة كانت تستخدم الرسومات والوسائط المتعددة والتي تجعل من الصفحات الموجودة عليها أكثر جاذبية في عرض المعلومات.

وفي العام 1997 أصدرت الإدارة الأمريكية ما أطلق عليه بالإطار المتكامل لمشروع البنية التحتية للمعلومات الكونية راسماً من خلاله مستقبل التجارة الإلكترونية التي تقودها أمريكا، وفي شهر مارس من العام 1998 تقدمت أمريكا إلى منظمة التجارة العالمية بطلب لإدراج التجارة الإلكترونية إلى جدول أعمالها لكي يتم التفاوض عليها والوصول إلى معاهدة متعددة الأطراف حولها، وفي شهر مايو من العام نفسه صدر عن منظمة التجارة العالمية إعلان عن التجارة الإلكترونية قرر من خلاله المؤتمر الوزاري الثاني حث المجلس العام للمنظمة على وضع دراسة متكاملة حول التجارة الإلكترونية تقدم له في الدورة الثالثة، وفي هذا الإطار قامت المنظمة في شهر سبتمبر 1998 بوضع برامج عمل لكل من مجلس التجارة في الخدمات، ومجلس التجارة في السلع، ومجلس (التربس) الخاص بالملكية الفكرية، ومجلس لجنة التجارة والتنمية لدراسة الموضوع المتعلق بالتجارة الإلكترونية.

وبتاريخ 17 مارس من العام 1999 أصدرت منظمة التجارة العالمية تقريرها وتم من خلاله تصنيف التجارة الإلكترونية عالمياً ضمن مفهوم الخدمات، حيث أوضح هذا التقرير أن تزويد الخدمات بالطرق التقنية يقع في نطاق الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات (General Agreement on Trade in Service GATS) وذلك لأن هذه الاتفاقية تطبق على كل الخدمات بغض النظر عن طريقة تقديمها، بالإضافة إلى أن العوامل المؤثرة على التزويد

الفصل الحادي عشر.....التجارة الإلكترونية

الإلكتروني للخدمات هي نفسها التي تؤثر على تجارة الخدمات ومن هنا تخضع عمليات تزويد الخدمة بالطرق التقنية إلى كافة نصوص اتفاقية (GATS) سواء فيما يتعلق بالمتطلبات أو الالتزامات بما في ذلك الشفافية أو التنظيم الداخلي أو المنافسة أو الدفع والتحويلات النقدية. هذا مع مراعاة أن هناك حاجة لتحديد الموقف من عملية تسليم البضائع المنتجة بطريقة تقنية وهناك أيضاً حاجة لتصنيف السلع وذلك لتحديد ما إذا كانت هذه الأنشطة تخضع لاتفاقية التعريف الجمركية والتجارة (GATT) أم اتفاقية (GATS)، وفي شهر يوليو من العام نفسه قدم هذا التقرير للاجتماع الوزاري الذي عقد في مدينة سياتل الأمريكية.

ويضاف إلى منظمة التجارة العالمية وجهودها في تصنيف التجارة الإلكترونية دور منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (Organization for Economic Co- OECD) (operation and Development) إذ كرست جهودها في العام 1998 بشكل رئيسي للتجارة الإلكترونية، ومن أبرز ما قامت به انعقاد المؤتمر العالمي للتجارة الإلكترونية والذي عقد خلال المدة 7-9 أكتوبر عام 1998 في مدينة أوتاوا الكندية، حيث تناول هذا المؤتمر المسائل التي من شأنها أن تجعل التجارة الإلكترونية وعبر تنظيمها المحكم مشابهة تماماً للتجارة التقليدية وتناول المؤتمر العديد من القضايا المتعلقة بمسائل الدفع النقدي والتحويلات المالية عبر شبكات الاتصال وشبكة المعلومات الدولية ووسائل الدفع الإلكترونية ومسائل العقود الإلكترونية والسياسات الضريبية المتعلقة بالتجارة الإلكترونية ودور القطاعين الخاص والعام في تنظيم أعمال التجارة الإلكترونية.

كذلك يضاف إلى هذه الجهود دور منظمة الأمم المتحدة من خلال لجنة القانون التجاري الدولي (United Nations Commission on International Trade Law)

الفصل الحادي عشر.....التجارة الالكترونية

UNCITRAL) والتي قامت بوضع القانون النموذجي للتجارة الإلكترونية في شهر ديسمبر من العام 1996 والذي شكل نقطة تحول رئيسية في تاريخ التجارة الإلكترونية.

علاقة التجارة الالكترونية بالعلوم الأخرى

- 1- علم الإدارة: يجب أن تدار التجارة الالكترونية بصورة جيدة، وبسبب تداخل الكثير من العلوم في توضيح مفهومها فإن المدير التجاري قد يضطر إلى تطوير بل وحتى اكتشاف نظريات جديدة في علم الإدارة تتلاءم وهذا النوع من التجارة.
- 2- علم أنظمة المعلومات: يعد قسم أنظمة المعلومات القسم المسؤول عن استخدام وإدارة التجارة الالكترونية، إن هذا العلم يغطي الكثير من الأمور من مثل تحليل الأنظمة، إلى تكامل النظام، فضلاً عن أنظمة التخطيط والأمن والتنفيذ وأنظمة أخرى.
- 3- علوم الحاسوب: يتحتم في كثير من الأحيان ضرورة التمكن من لغات البرمجة والشبكات من أجل تطوير، واستخدام مواقع وإنشاء السوق الالكترونية.
- 4- علم النفس: من الضروري التعرف على نفسية وسلوك المستهلك؛ لأن هذا السلوك هو بمثابة مفتاح النجاح في تجارة الشركة للمستهلك.
- 5- علم التسويق: إن الكثير من الأمور التي لها علاقة بالتسويق في العالم الاعتيادي، نجد لها علاقة في عالم الانترنت من مثل الإعلانات.
- 6- علم المحاسبة: إن التدقيق الرسمي للحسابات التجارية والعمليات التي تجري خلف المكاتب للمعاملات الالكترونية لا تختلف كثيراً عن المعاملات الاعتيادية (التقليدية).
- 7- العلوم المالية والمصرفية: تعد البنوك والأسواق المالية من أهم مستخدمي التجارة الالكترونية، فضلاً عن أن الصفقات والاتفاقيات المالية تأخذ حيزاً كبيراً من عالم الانترنت.

الفصل الحادي عشر.....التجارة الالكترونية

8- علم القانون التجاري: إن الأمور القانونية والأخلاقية مهمة جداً في عالم التجارة الالكترونية خصوصاً في الأسواق العالمية، تزداد التعاقدات والاتفاقيات التجارية، وهذه تتطلب تبادل الثقة قبل أي شيء آخر بين المتعاملين، وهذا من الأمور الأخلاقية الضرورية، فضلاً عن الأمور القانونية التي تنظم وتدير هذه التعاقدات، وكيفية تنظيم المواقع الالكترونية على شبكة الانترنت وكيفية التعامل مع حالات القرصنة الالكترونية.

9- علم الاقتصاد: تتأثر التجارة الالكترونية بالقوى الاقتصادية ولها تأثير قوي على الاقتصاديات العالمية.

10- العلوم الأخرى: توجد العديد من العلوم الأخرى التي ترتبط بالتجارة بشكل أو بآخر إن كان ارتباطاً متيناً أو طفيفاً، مثل علم اللغويات والروبوتات والأنظمة الحساسة والإحصاء والسياسة العامة، كما أن التجارة الالكترونية مهمة بالنسبة لعلوم الهندسة والصحة والاتصالات ونشر الكتب والموسيقى.

مزايا التجارة الالكترونية

أدى إدخال شبكة الإنترنت إلى مختلف مواقع الإنتاج والعمل في المؤسسات والشركات والمنازل إلى زيادة الإنفاق والاستهلاك على مختلف السلع والمنتجات المعروضة التي تطرحها المؤسسات العالمية عبر الشبكة، ويتوقع الجميع أن يرتفع الإقبال مستقبلاً عندما تزيد نسبة المشاركة في خدمة الإنترنت وتكون متاحة للجميع، الأمر الذي سيعمل على زيادة الوعي لدى المتصفحين ويدفعهم إلى شراء المنتجات التي يودون الحصول عليها دون أي عناء، وإن تقدم التجارة الإلكترونية من شأنه أن يحقق مكاسب كبيرة للدول الغنية والفقيرة على حد سواء، ويحقق أيضاً عدة مكاسب بالنسبة للأفراد وبالنسبة للمؤسسات، نلخصها في الآتي:

الفصل الحادي عشر.....التجارة الإلكترونية

1- المزايا بالنسبة للأفراد:

أ- توفير الوقت والجهد: تفتح الأسواق الإلكترونية بشكل دائم (طيلة اليوم ودون أي عطلة)، ولا يحتاج الزبائن للسفر أو الانتظار في طابور لشراء منتج معين، كما ليس عليهم نقل هذا المنتج إلى البيت، ولا يتطلب شراء أحد المنتجات أكثر من النقر على المنتج وإدخال بعض معلومات البطاقة الائتمانية، ويوجد بالإضافة إلى البطاقات الائتمانية العديد من أنظمة الدفع الملائمة مثل استخدام النقود الإلكترونية.

ب- حرية الاختيار: توفر التجارة الإلكترونية فرصة رائعة لزيارة مختلف أنواع المحلات على الإنترنت، وبالإضافة إلى ذلك، فهي تزود الزبائن بالمعلومات الكاملة عن المنتجات، حول مواصفاتها وأسعارها وصيانتها ومقارنتها بغيرها من السلع المتاحة وإمكانية تجربة بعض السلع المعلن عنها مثل برامج الكمبيوتر والألعاب، وإمكانية التواصل مع شركات عالمية خارج النطاق المحلي.

ت- خفض الأسعار: يوجد على الإنترنت العديد من المؤسسات التي تبيع السلع بأسعار منخفضة مقارنة بالمتاجر التقليدية، وذلك لأن التسوق على الإنترنت يوفر الكثير من التكاليف المنفقة في التسوق العادي، مما يصب في مصلحة الزبائن، ولأن الشراء الإلكتروني تدخل في نطاقه عمليات الخصم الكبيرة التي تعلنها معظم الشركات، فيما يتيح بعض الشركات فرص التخاطب بين المستهلك والبائع والمنتج والمستهلكين السابقين.

ث- نيل رضا المستخدم: توفر الإنترنت اتصالات تفاعلية مباشرة، مما يتيح للمؤسسات الموجودة في السوق الإلكتروني الاستفادة من هذه الميزات للإجابة على استفسارات الزبائن بسرعة مما يوفر خدمات أفضل للزبائن ويستحوذ على رضاهم.

الفصل الحادي عشر.....التجارة الإلكترونية

2- المزايا بالنسبة للمؤسسات:

أ- تسويق أكثر فعالية، وأرباح أكثر: إن اعتماد المؤسسات على الإنترنت في التسويق يتيح لها عرض منتجاتها وخدماتها في مختلف أنحاء العالم دون انقطاع طيلة ساعات اليوم وطيلة أيام السنة، مما يوفر لهذه المؤسسات فرصة أكبر لجني الأرباح إضافة إلى وصولها إلى المزيد من الزبائن.

ب- تخفيض مصاريف المؤسسات: تعد عملية إعداد وصيانة مواقع التجارة الإلكترونية على الويب أكثر اقتصادية من البناء التقليدي لأسواق التجزئة أو صيانة المكاتب، ولا تحتاج المؤسسات إلى الإنفاق الكبير على الأمور الترويجية أو تركيب تجهيزات باهظة الثمن تستخدم في خدمة الزبائن؛ ولا تبدو هناك حاجة في المؤسسة لاستخدام عدد كبير من الموظفين للقيام بعمليات الجرد والأعمال الإدارية، إذ توجد قواعد بيانات على الإنترنت تحتفظ بتاريخ عمليات البيع في المؤسسة وأسماء الزبائن، ويتيح ذلك لشخص بمفرده استرجاع المعلومات الموجودة في قاعدة البيانات لتفحص تواريخ عمليات البيع بسهولة.

ت- تواصل فعال مع الشركاء والعملاء: تطوي التجارة الإلكترونية المسافات وتعتبر الحدود مما يوفر طريقة فعالة لتبادل المعلومات مع الشركاء، وتوفر التجارة الإلكترونية فرصة جيدة للمؤسسات للاستفادة من البضائع والخدمات المقدمة من المؤسسات الأخرى (الموردين).

عيوب التجارة الإلكترونية

بالرغم من المزايا والنقلة النوعية التي أحدثتها ثورة الاتصالات في العالم، إلا أن إدخال خدمة شبكة المعلومات العالمية الإنترنت ضمن المنظومة التجارية كان لها انعكاسات، فقد انطلقت التحذيرات من الاندفاع نحو التجارة الإلكترونية بصورة كبيرة بسبب النتائج السلبية التي تفرزها العمليات التجارية عبر أجهزة الكمبيوتر، بحيث يخشى أن تفرز

الفصل الحادي عشر.....التجارة الالكترونية

شبكة الإنترنت أجيالا من البشر لا تتعامل إلا مع الكمبيوتر، وسنذكر فيما يأتي بعض عيوب التجارة الإلكترونية:

1. **قضايا الأمان:** تبذل الشركات جهودًا كبيرة للحفاظ على سلامتها وسلامة المستهلك، ولكن هناك أشخاص لديهم القدرة على اختراق برامج الحماية والحصول على المعلومات التي يريدونها، وبالتالي فإن المتعاملين في التجارة الالكترونية أكثر عرضة للاختراق الالكتروني وفقدان معلوماتهم.

2. **الجودة:** في الوقت الذي تجعل فيه التجارة الإلكترونية كل شيء سهل الوصول إليه، لا يمكن للمستهلك في الواقع لمس المنتجات حتى يتم تسليمها إلى الباب. ومن ثم لا يستطيع المستهلك التأكد من جودة البضائع التي يطلبها.

3. **التكاليف الضمنية:** عند الشراء في التجارة التقليدية يكون المستهلك على دراية بتكلفة المنتج والشحن والضرائب المحتملة، ولكن عند التعامل في التجارة الإلكترونية قد تكون هناك رسوم ضمنية لن تظهر في قائمة الشراء الخاصة ولكنها تظهر في طريقة الدفع ولا سيما مع عمليات الشراء الدولية.

4. **الافتقار إلى التفاعل الشخصي:** في حين أن القواعد واللوائح الخاصة بكل عمل تجاري إلكتروني تم وضعها لتقرأها، فهناك الكثير لقراءته وقد يكون الأمر محيرًا عندما يتعلق الأمر بالجوانب القانونية. مع الطلبات الكبيرة أو المهمة، لا يوجد أحد يمكنك التحدث معه وجهاً لوجه عندما تكون لديك أسئلة أو مخاوف.

5. **الحاجة إلى توسيع نطاق الخدمات اللوجستية العكسية:** يجب أن تكون البنية التحتية للأعمال التجارية عبر الإنترنت في موضعها الصحيح. ستكون هذه تكلفة أخرى للشركة المتعاملة في التجارة الالكترونية لأن الأموال ستحتاج إلى استثمارها لضمان التعامل الصحيح مع جميع جوانب البيع والشراء.

الفصل الحادي عشر.....التجارة الالكترونية

6. خدمة إنترنت كافية: على الرغم من ان الإنترنت متوفر طوال الوقت في اغلب المناطق، الا انه لا تزال هناك مناطق يمكن أن يتسبب فيها عرض النطاق الترددي للشبكة في حدوث مشكلات. وهذا سبب مشكلات للمتعاملين في التجارة الالكترونية.
7. الصيانة المستمرة: عندما تبدأ الأعمال التجارية كتجارة إلكترونية، يجب أن يكونوا مستعدين لإجراء تغييرات أثناء نمو التكنولوجيا، ومن ثم يجب تحديث الأنظمة التي تدعم التجارة الالكترونية أو استبدالها إذا تطلب الأمر. وبالتالي قد يكون هناك عبء إضافي من أجل الحفاظ على قواعد البيانات والتطبيقات قيد التشغيل.

الفرق بين التجارة التقليدية والتجارة الالكترونية

لا شك أن التجارة هي العمود الفقري لأي اقتصاد في العالم حيث أنها تعتمد على المبدأ الأساسي للعمل وهو تبادل السلع والخدمات والأموال للحصول على أقصى ربح ممكن، كما أنها تعزز القدرة التنافسية وتشجع الابتكار، فضلا عن ذلك خلق فرص عمل متنوعة ومختلفة. ويوضح الجدول 1 الفرق بين التجارة التقليدية والتجارة الالكترونية.

الجدول (1) الفرق بين التجارة التقليدية والتجارة الالكترونية

نقاط الاختلاف	التجارة التقليدية	التجارة الإلكترونية
من حيث التكاليف	يجب تحمل تكلفة دور الوسطاء لبيع منتجات الشركة، ومن ثم ارتفاع التكلفة الإجمالية. تتطلب إدارة الأعمال التقليدية مكتباً رئيسياً له عدة فروع لتلبية احتياجات العملاء الموجودين في أماكن مختلفة.	التجارة الإلكترونية فعالة من حيث التكلفة. يتم التخلص من التكلفة المترتبة على الوسطاء حيث يوجد ارتباط مباشر بين الشركة والعملاء. التكلفة الإجمالية المطلوبة لتشغيل الأعمال الإلكترونية أقل نسبياً. تتطلب إدارة الأعمال الإلكترونية فقط المكتب الرئيسي.

الفصل الحادي عشر.....التجارة الالكترونية

من حيث الوقت	يستغرق الأمر وقتاً طويلاً لإتمام المعاملة	يتم توفير الكثير من الوقت لكل من المستهلكين والشركات. اذ يمكن طلب منتج ويمكن إتمام المعاملة في دقائق قليلة عبر الإنترنت
من حيث السهولة	يتعين على المستهلكين الابتعاد عن منزلهم أو مكان عملهم لتحديد موقع المنتج المطلوب وشرائه	يوفر الراحة لكل من العملاء والشركات. يوفر اتصالاً أفضل لعملائه المحتملين حيث يمكن الوصول إلى موقع الويب افتراضياً من في أي مكان وفي أي وقت عبر الإنترنت. ليس من الضروري الابتعاد عن مكان عملهم أو منزلهم لتحديد موقع المنتج المطلوب وشرائه
من حيث الانتقال الى الأسواق الدولية	قد لا يكون من السهل توسيع حجم السوق من المستوى المحلي إلى المستوى الدولي. يتعين على منظمات الأعمال تحمل الكثير من النفقات لدخول السوق الدولية.	من السهل توسيع حجم السوق من المستوى الإقليمي إلى المستوى الدولي. من خلال استضافة موقع على شبكة الإنترنت، يمكن للأعمال التجارية الوصول الى السوق العالمية. من السهل جداً جذب العملاء من الأسواق العالمية بتكلفة منخفضة
من حيث إدخال منتج جديد	يستغرق الأمر الكثير من الوقت والمال لتقديم منتج جديد وتحليل استجابة المستهلكين. في البداية، يجب تحمل التكلفة لإجراء مسوحات تجريبية لفهم اذواق المستهلكين.	من السهل تقديم منتج على الموقع والحصول على تعليقات فورية من المستهلكين، بناءً على الاستجابة، وعليه يمكن ادخال المنتجات وتعديلها لتحقيق اعلى الارباح

الفصل الحادي عشر.....التجارة الالكترونية

من حيث الارباح	التكلفة التي يتحملها الوسطاء والنفقات العامة والمخزون والمبيعات المحدودة تؤدي إلى انخفاض الربح في التجارة التقليدية	يساعد المنظمة على التمتع بأرباح أكبر من خلال زيادة المبيعات وخفض التكلفة وتبسيط عمليات التشغيل
من حيث فحص السلعة	من الممكن فحص البضائع ماديًا قبل الشراء	لا يمكن فحص السلع ماديًا
سهولة السلعة	طلب	العمل مفتوح فقط لمدة محدودة
من حيث خزن السلعة	ليس لديها مشاكل كبيرة فيما يخص خزن السلع والبضائع	غير مناسب للسلع القابلة للتلف والأشياء عالية القيمة مثل المجوهرات والتحف. إنها مناسبة في الغالب لشراء التذاكر والكتب والموسيقى والبرامج.
من حيث التفاعل مع العملاء	التفاعل بين الشركة والمستهلك مباشر وجها لوجه.	التفاعل بين الشركة والعميل عن طريق التواصل الالكتروني
من حيث الاحتيال	الاحتيال في التجارة التقليدية أقل نسبيًا حيث يوجد تفاعل شخصي بين المشتري والبائع.	تحدث الكثير من عمليات الاحتيال عبر الإنترنت في معاملات التجارة الإلكترونية. الناس يخشون بشكل عام إعطاء معلومات بطاقة الائتمان. يؤدي الافتقار إلى الوجود المادي في الأسواق والقضايا القانونية غير الواضحة إلى ثغرات لحدوث عمليات الاحتيال في المعاملات التجارية الإلكترونية
من حيث مشاركة	الاعتماد الشديد على تبادل	قلة الاعتماد على تبادل المعلومات

الفصل الحادي عشر.....التجارة الالكترونية

المعلومات	المعلومات من شخص لآخر. لا توجد منصة موحدة لتبادل المعلومات لأنها تعتمد بشكل كبير على الاتصالات الشخصية.	من شخص لآخر. يوفر منصة عالمية لدعم الأنشطة التجارية في جميع أنحاء العالم.
-----------	---	---

أنواع التجارة الإلكترونية او فئات التجارة الإلكترونية

عادة ما يتم تصنيف التجارة الإلكترونية على أساس طبيعة المعاملة أو العلاقة بين الكيانات المشاركة. التصنيفات التالية شائعة الاستخدام:

1- التجارة الإلكترونية بين مؤسسات الأعمال والمستهلكين - Business - TO

Consumer (B2C): يشمل هذا النوع من التجارة الالكترونية الشركات التي تباع لعامة الناس عادةً من خلال المواقع الإلكترونية مثل (Amazon.com). وتعد هي ثاني أكبر وأقدم شكل من أشكال التجارة الإلكترونية. واستمرت التجارة الإلكترونية B2C في النمو بشكل مطرد. وتعمل التجارة الإلكترونية B2C على تقليل تكاليف المعاملات (خاصة تكاليف البحث) وحواجز السوق أمام الدخول. يتم تقليل تكاليف المعاملات لأن العملاء يمكنهم الوصول إلى المعلومات والعثور على أكثر الأسعار تنافسية لمنتج أو خدمة. يتم تقليل حواجز دخول السوق لأن تكلفة إنشاء موقع ويب وصيانته أرخص بكثير من إنشاء هيكل أعمال تقليدي لشركة.

2- التجارة الإلكترونية بين مؤسسات الأعمال وبعضها البعض - Business - TO

Business (B2B): وتشمل التجارة الإلكترونية بين الشركات والشركات التي تتعامل مع بعضها البعض. أحد الأمثلة على ذلك هو مورد الخشب الذي يبيع الخشب إلى الشركة المصنعة للأثاث. في هذا النوع من التجارة الالكترونية غالبًا ما يمكن التفاوض

الفصل الحادي عشر.....التجارة الإلكترونية

على الأسعار لأنها تعتمد على كمية الطلب. التجارة الإلكترونية B2B هي أكبر فئة حتى الآن ومن المتوقع أن تنمو بشكل أسرع من B2C. ومع ذلك شهدت B2C نموًا سريعًا في السنوات الأخيرة، ويرجع ذلك أساسًا إلى التوسع السريع وانتشار الإنترنت وزيادة الوصول إلى النطاق العريض. وهناك نوعان من المكونات الأساسية لسوق B2B هما:

أ- الأسواق الإلكترونية E – Marketplace: وهي عبارة عن سوق إلكتروني عبر الإنترنت حيث يلتقي المشترون والبائعون لتبادل السلع أو الخدمات أو الأموال أو المعلومات.

ب- البنية التحتية الإلكترونية: وهي بنية B2B التي تتكون أساسًا من الخدمات اللوجستية ومقدمي خدمات التطبيقات والاستعانة بمصادر خارجية للوظائف في عملية التجارة الإلكترونية.

ومن الأمثلة على تجارة B2B شركة Cisco التي تتلقى أكثر من 90% من طلبات منتجاتها عبر الإنترنت ويتم التعامل أيضًا مع 70-80% من طلبات خدمة العملاء عبر الإنترنت. يتم توجيه الطلبات للتعاقد مع مصنعي الإلكترونيات الذين يصنعون المنتجات وفقًا لمواصفات Cisco. تتعامل معظم نماذج الأعمال B2B مع إدارة الموردين وإدارة المخزون وإدارة التوزيع وإدارة القنوات وإدارة المدفوعات.

3- التجارة الإلكترونية بين مؤسسات الأعمال بعضها ببعض وبين المستهلكين Business - To - Business - To - Consumer (B2B2C): يتم استخدام هاذ النوع من التجارة الإلكترونية لدعم الشركات المتعاملة من النوع الأول (التجارة الإلكترونية بين مؤسسات الأعمال والمستهلكين B2C). في B2B2C تقدم الشركة بعض المنتجات أو الخدمات لعملائها. تتحمل أعمال العميل مسؤولية الحفاظ على عملائها.

الفصل الحادي عشر.....التجارة الالكترونية

أحد الأمثلة على تجارة B2B2C شركة Maytag للأجهزة المنزلية والتجارية، إذ تسمح هذه الشركة للمستهلكين باختيار الميزات التي يريدونها في السلع المعمرة. في حين يعمل تجار التجزئة فيها كمراكز خدمة. وتقوم الشركة بشحن البضائع التي يطلبها العملاء إلى تجار التجزئة ويمكن للعملاء إما جمعها من بائع التجزئة شخصياً أو شحنها إلى منازلهم.

4- التجارة الإلكترونية بين مؤسسات الأعمال والحكومة (B2G) - TO - Business Government

تشمل التجارة الإلكترونية B2G المعاملات بين الشركات والحكومة. يمكن أن يشمل استخدام الإنترنت للمشتريات العامة وإجراءات الترخيص والعمليات الأخرى ذات الصلة بالحكومة. مثال على B2G هو موقع الويب الخاص بمكتب الشركات (www.companies.govt.nz) في نيوزيلندا يقوم بتسجيل شركة عبر الإنترنت على موقع ويب مكتب الشركات (www.companies.govt.nz). يجعل المرفق العملية أسرع بكثير ويقلل التكلفة بشكل كبير. إحدى الأشكال الشائعة من B2G هي خدمة المشتريات الإلكترونية. باستخدام هذه الخدمات، يمكن للشركات التعرف على احتياجات الشراء لمختلف الوكالات والوكالات الحكومية التي يمكن أن تطلب مقترحات من الشركات. موقع eProcurement.gov.in هو موقع الويب الخاص بالمشتريات الإلكترونية لحكومة ولاية أندرا براديش بالهند والذي يوفر مزايده في الوقت الفعلي للمشتريين والبائعين.

5- التجارة الإلكترونية بين المستهلك ومؤسسات الأعمال: (Consumer- TO - Business C2B)

تتضمن C2B التجارة الإلكترونية بين المستهلكين والشركات، إذ يقرر المستهلكون ما يريدون دفعه ويقرر البائعون قبوله أم لا. يعتمد نموذج أعمال C2B على ثلاثة أطراف: مستهلك يعمل كبائع، وشركة تجارية تعمل كمشتري، ووسيط

الفصل الحادي عشر.....التجارة الالكترونية

يتعامل مع العلاقة بين البائعين والمشتريين. أحد الأمثلة هو عندما ينشر المستهلك مشروعه بميزانية محددة عبر الإنترنت. ترد الشركات على هذا المنشور وتقدم العطاءات على المشروع. عند المراجعة، يمكن للعميل اختيار شركة لإكمال المشروع.

6- التجارة الالكترونية بين مستهلك ومستهلك: (Consumer- TO - Consumer)

(C2C) تشمل التجارة الإلكترونية التجارة بين المستهلكين حيث يتفاعل المستهلكون مع المستهلكين الآخرين عبر الإنترنت. يعتمد نموذج أعمال C2C على ثلاثة أطراف: مستهلك يعمل كبائع، ومستهلك يعمل كمشتري، ومزود منصة (أو وسيط) يربط المشتريين والبائعين لتسهيل المعاملات. يتزايد استخدام المستهلكين للإنترنت كوسيلة لبيع السلع والخدمات من خلال مواقع الويب الشخصية والبريد الإلكتروني ومواقع المزادات والمواقع التي تقدم خدمات إعلانية مبنية. تم تطوير عدد من منصات C2C عبر الإنترنت، بما في ذلك الإعلانات المبوبة والمواقع التي تعرض كلاً من إعلانات المزادات والإعلانات المبوبة. وتعد التفاعلات والعلاقات النشطة بين الأعضاء ضرورية لنجاح التجارة الإلكترونية C2C. ويوجد نوعان من الثقة في التجارة الإلكترونية C2C: الثقة المتبادلة بين الأعضاء وثقة الأعضاء في مزود المنصة. يعزز كل من التفاعل العاطفي والمعلوماتي بين العملاء الثقة المتبادلة بين الأعضاء. هذه الثقة بين الأعضاء، بدورها، تعزز ثقتهم وولائهم لمزود النظام الأساسي.

7- التجارة الالكترونية بين مؤسسات الاعمال والموظفين Business - TO - Employee (B2E)

تستخدم التجارة الإلكترونية B2E شبكة عمل داخلية تتيح للشركات تقديم منتجات أو خدمات لموظفيها. بالمعنى الواسع يشمل B2E كل ما تفعله الشركات لجذب الموظفين المؤهلين جيداً والاحتفاظ بهم في سوق تنافسي. يشمل الاستخدام النموذجي للتجارة الإلكترونية B2E أتمتة العمليات المؤسسية المتعلقة

الفصل الحادي عشر.....التجارة الالكترونية

بالموظفين مثل الإنترنت، إدارة بوليصة التأمين، ونشر إعلان الشركة، وعروض الموظفين الخاصة، وتقارير استحقاقات الموظفين. على سبيل المثال، تقدم شركة Merrill Lynch وهي شركة تمويلية عالمية تقدم برنامجاً يسمى Benefits OnLine. يمكن لأصحاب العمل استخدام هذا البرنامج لتزويد الموظفين بخطة حساب معاش تقاعدي شخصي برعاية صاحب العمل. يمكن للموظفين الوصول إلى معلومات خطتهم على مدار 24 ساعة في اليوم من خلال مواقعهم الالكترونية.

8- التجارة الالكترونية بين مؤسسات الحكومة والحكومة - TO - Government

G2G:Government هو التفاعل غير التجاري عبر الإنترنت بين المنظمات الحكومية (المحلية والمركزية) والإدارات، والهيئات والمؤسسات الحكومية الأخرى والإدارات والهيئات. مثال على التجارة الإلكترونية G2G هو نظام المعونة الحكومية التابع للاتحاد الأوروبي (EU) لتقديم الدعم للشركات الصغيرة والمتوسطة والشركات الناشئة. مثال آخر هو نظام معلومات شنغن (SIS) وهو قاعدة بيانات حكومية تستخدمها العديد من الدول الأوروبية للحفاظ على المعلومات المتعلقة بالأفراد والممتلكات وتوزيعها من أجل الأمن القومي ومراقبة الحدود وإنفاذ القانون.

9- التجارة الالكترونية بين الحكومة والموظف (Government - TO - Employee)

G2E تشمل التجارة الإلكترونية G2E الخدمات التي تقدمها الحكومة لموظفيها مثل توفير تدريب وتطوير الموارد البشرية التي تعمل على تحسين الوظائف البيروقراطية اليومية وتعاملاتها مع المواطنين. على سبيل المثال يمكن لموظفي وزارة العمل الأمريكية التفاعل مع إدارتهم للحصول على المعلومات وإرسالها باستخدام شبكة الإنترنت الخاصة بقسم العمل وأنظمة خدمة الموظفين الآلية.

الفصل الحادي عشر.....التجارة الالكترونية

10- التجارة الالكترونية بين الحكومة ومؤسسات الأعمال (Government - TO -)

(Business G2B) تشمل التجارة الإلكترونية G2B المعاملات بين الحكومة والشركات. في هذه المعاملات، يمكن أن تكون الشركات موردين أو شركاء أو عملاء للحكومة. وقد تشمل معاملات G2B العديد من الخدمات المتبادلة بين الحكومة ومجتمع الأعمال، بما في ذلك نشر السياسات / اللوائح، والحصول على المعلومات التجارية الحالية، وتنزيل نماذج الطلبات، وتجديد التراخيص، وتسجيل الشركات، والحصول على التصاريح، ودفع الضرائب. تتضمن الأمثلة على كيفية تفاعل الشركات مع الحكومة الحصول على المعلومات وإرسالها باستخدام الصفحات الرئيسية للهيئات الحكومية المختلفة وأنشطة المشتريات الإلكترونية.

11- التجارة الالكترونية بين الحكومة والمواطن (Government - TO - Citizen)

(G2C) يشمل G2C نشر المعلومات للجمهور، والخدمات الأساسية للمواطن (مثل تجديد الترخيص، وطلب شهادات الميلاد أو الوفاة أو الزواج وتقديم ضرائب الدخل)، ومساعدة المواطنين للحصول على الخدمات الأساسية مثل التعليم، الرعاية الصحية ومعلومات المستشفيات والمكتبات وما شابه ذلك.

12- أشكال أخرى من التجارة الإلكترونية:

أ- الأعمال التجارية الإلكترونية: تشمل التجارة الإلكترونية بين الأعمال التجارية جميع الأنشطة التنظيمية الداخلية التي تنطوي على تبادل الخدمات أو المعلومات بين مختلف الوحدات والأفراد في تلك المنظمة. يمكن أن تشمل هذه الأنشطة بيع منتجات الشركة للموظفين، والتدريب عبر الإنترنت، وجهود التصميم التعاونية.

ب- التجارة الإلكترونية غير التجارية: تستخدم المنظمات غير التجارية مثل المؤسسات الأكاديمية والمنظمات غير الهادفة للربح والمنظمات الدينية والمنظمات

الفصل الحادي عشر.....التجارة الالكترونية

الاجتماعية والوكالات الحكومية أيضًا التجارة لتقليل نفقاتهم أو لتحسين عملياتهم العامة وخدمة العملاء.

مبادئ التجارة الالكترونية

لقد عملت العديد من الدول والمنظمات الدولية في ضوء أهمية موضوع التجارة الالكترونية على وضع وتنظيم الأطر العالمية التي يمكن في ضوئها تحديد المبادئ الرئيسية والأساسية لعملها، فقد وقعت كل من استراليا، وكندا، وشيلي، وكولومبيا، ومصر، والاتحاد الأوروبي، وايرلندا، وكوريا، واليابان، وهولندا، وانكلترا منذ عام 1997، بيانات ثنائية تعتمد على رؤية مشتركة ومبادئ للسياسات من اجل تعزيز نمو التجارة الالكترونية العالمية. كما أقرت مجموعات دولية أخرى، مثل منظمة أسيا والمحيط الهادي للتعاون الاقتصادي، ومنظمة التجارة الحرة للأمريكتين، ومنظمة التجارة العالمية، بيانات تعتمد مختلف مبادئ هذه التجارة، وتتضمن هذه البيانات المشتركة مبادئ وسياسات جوهرية تتفق حكومات البلدان اعلاه على أنها يجب أن تحكم تطوير التجارة الالكترونية وتشمل المبادئ العامة ما يلي:

- 1- يجب أن يتولى القطاع الخاص قيادة أنشطة وفعاليات التجارة الالكترونية.
- 2- على الحكومات أن تتحاشى فرض قيود لا داعي لها على التجارة الالكترونية، وأن تعمل على تعزيز تطورها من خلال إطار قانوني واضح ومتسق ويمكن التنبؤ به.
- 3- يجب التشجيع على التنظيم الذاتي للصناعة، وإيجاد الحلول التكنولوجية لتلبية غايات المصلحة العامة.

قياس حجم التجارة الالكترونية

تمثل صعوبة قياس حجم التجارة الالكترونية أحد التحديات المصاحبة لهذه الظاهرة، والتي تواجه كل من صانعي السياسات الاقتصادية على مستوى الحكومات، ومتخذي قرارات

الفصل الحادي عشر.....التجارة الالكترونية

الاستثمار على مستوى أصحاب الأعمال والقطاعات الخاصة، وكذلك تشكل تحديا فنيا على مستوى مصالح ومراكز الاحصاءات المعنية بقياس وتقدير حجم مؤشرات التجارة الالكترونية. ويبرز هذا التحدي مع النمو المستمر في اعداد القطاعات والمؤسسات التي تستخدم الانترنت في معاملاتها التجارية، كذلك مع تنوع وتعدد السلع والخدمات التي تدخل في مجال التجارة الالكترونية. وترجع صعوبة قياس التجارة الالكترونية إلى عدة عوامل منها ما يتعلق بتحديد مفهوم التجارة الالكترونية ومكوناتها، وكذلك نموها والتطور التكنولوجي المصاحب لها، هذا بالإضافة إلى أن العديد من المؤسسات التجارية تقوم بالتجارة الالكترونية وكذلك التجارة التقليدية في آن واحد.

وبسبب هذه العوامل وغيرها، فإن أساليب قياس حجم التجارة الالكترونية، سواء من حيث الأرقام الفعلية أو حتى التقديرية، ستظل تفتقر إلى الدقة والموثوقية، لذلك فإن احصاءات التجارة الالكترونية التي تنشرها بعض مراكز البحوث والقطاعات الخاصة تظهر متباينة وإلى حد كبير أحيانا، وبالرغم من القصور في أساليب قياس التجارة الالكترونية، إلا أن الدول وكذلك القطاعات الخاصة تعمل على انشاء برامج قياس لإيجاد مؤشرات تعكس طبيعة وتطور أنشطة التجارة الالكترونية، وذلك بهدف قياس أثرها على القطاعات الاقتصادية وقياس نموها، ومقارنتها بين مختلف الدول، أما الأساليب المتبعة في قياس حجم التجارة الالكترونية فيمكن حصرها في النقاط الآتية:

1- جمع البيانات الرقمية عن استخدام تقنية المعلومات والاتصالات واستخدام الانترنت، ويتميز هذا الأسلوب بسهولة تحصيله، من مصادر مختلفة، وبالتالي توفر عنصر الثقة والدقة في مثل هذه الأرقام، ومن ثم تستخدم هذه الأرقام في معرفة أو تقدير حجم الأنشطة التجارية عبر الانترنت.

الفصل الحادي عشر.....التجارة الالكترونية

- 2- جمع بعض الاحصاءات ذات العلاقة بأنشطة التجارة الالكترونية، مثل معرفة مؤشرات الاستعداد الإلكتروني (Electronic Readiness) في المجتمعات، وذلك بحصر المؤسسات والقطاعات التجارية التي لديها أجهزة حاسب آلي، وتوفير امكانية استخدامها للانترنت، وكذلك معرفة مؤشرات الكثافة أي تلك المؤسسات التجارية التي تستقبل طلبات العملاء والمدفوعات عبر شبكة الانترنت، وهذا الأسلوب يتناسب مع كثير من البلدان النامية التي لا تزال في المراحل الأولى من استخدام الانترنت.
- 3- اجراء المسح الميداني على مستوى المؤسسات التجارية، سواء في قطاع الجملة أو قطاع التجزئة، وذلك لمعرفة حجم أنشطتها عبر شبكة الانترنت، ويجرى هذا المسح سنويا أو ربع سنويا حتى يغطي الأنشطة التجارية المتجددة عبر الانترنت.
- 4- اجراء المسح الميداني على مستوى الأفراد والأسر (قطاع المستهلكين)، لمعرفة توفر أجهزة الحاسب الآلي، وكذلك معرفة امكانية الدخول إلى الانترنت وحجم انفاقهم على التجارة الالكترونية.

أهم القضايا التي تثيرها التجارة الإلكترونية

- 1- الضرائب: لقد حظيت الضرائب والتعريفات الجمركية باهتمام مبكر وشديد من جانب السياسات. ومعظم المحللين للتجارة الإلكترونية، والتجارة العادية، والضرائب يتناولون كيفية تنفيذ النظم القائمة في إطار بيئة التجارة الإلكترونية الأكثر تعقيداً. وهذا أمر مفهوم، لأن محاسبي الضرائب الخاصة بمشروعات الأعمال، والمفاوضين التجاريين، وهيئات الإيرادات الحكومية عليهم أن يتعاملوا الآن، مع القضايا المتعلقة بالرسوم المستحقة على من ولصالح من - من جانب - وما هو حجم الإيرادات التي يحتمل أن نحصلها - من جانب آخر. وقد اتخذت الحكومات إجراءات واضحة لإعفاء التجارة الإلكترونية من الرسوم الجمركية، وفي الاجتماع الوزاري لمنظمة التجارة العالمية في جنيف عام 1998، اتفق الأعضاء على

الفصل الحادي عشر.....التجارة الإلكترونية

التأجيل المؤقت لفرض رسوم جمركية على التجارة الإلكترونية والمنتجات التي يتم توصيلها إلكترونياً وكان القرار، في شق كبير منه، بمثابة اعتراف بأن التطور السريع للإنترنت، خاصة زيادة استخدام المعلومات المرسلة بالنظام الرقمي، إنما يطمس الفارق التقليدي بين السلع والخدمات، وهو فارق له أهمية كبيرة في ظل قواعد منظمة التجارة العالمية، ونظم الضرائب المحلية.

وينقسم الرأي بين مؤيد ومعارض لفرض ضرائب على صفقات التجارة الإلكترونية ويمكن استعراض وجهتي النظر كالآتي: -

أ- المؤيدون يرون ضرورة إعفاء صفقات الإنترنت من الضرائب؛ وذلك لأنه سيرهق كاهل التجارة الإلكترونية بالكثير من الأعباء، كما أنه سيقبل من جاذبيتها في أعين العملاء كوسيط تجاري. ويرى هذا الفريق أن منع فرض ضرائب على مثل هذا النوع من الصفقات التجارية سيعزز نمو وازدهار مجال التجارة الإلكترونية.

ب- المعارضون يرون أنه يراود الكثير من الموظفين الحكوميين القلق من فقدان ملايين الدولارات التي يمكن جنيها وتحصيلها من فرض ضرائب المبيعات، وذلك إذا تم إعفاء صفقات الإنترنت من الضرائب. وهي الأموال التي يمكن الاستفادة منها في توفير المزيد والمزيد من الخدمات العامة. بالإضافة لهذا، يعرب هؤلاء عن مخاوفهم من تحول جزء ضخم من التجارة التقليدية إلى التجارة الإلكترونية وهو ما يعني عدم القدرة على توفير الخدمات التي يحتاجها المجتمع في المستقبل.

وهناك بعض الآراء التي تؤكد على ضرورة فرض الضرائب بشكل تدريجي ونسب بسيطة على هذه الصفقات، حتى لا تمثل الضرائب عائقاً أو حائلاً دون التجارة الإلكترونية أو تحد من نموها، ومن جهة أخرى الاستفادة من الإيرادات التي يمكن للدولة أن تحصلها

الفصل الحادي عشر.....التجارة الإلكترونية

من وراء فرض هذه الضرائب، وذلك نظراً لتناسب هذه الإيرادات تناسباً طردياً مع عنصر الزمن، حيث أنها تنمو بشكل مطرد مع الزمن، ومع هيمنة التجارة الإلكترونية على أغلب المعاملات التجارية حالياً، وأنها خطوة أولى في عالم الاقتصاد الرقمي، والذي له قواعده وأساليبه ونظمه المختلفة، ولتكن الضرائب الإلكترونية أحد وسائل هذا الاقتصاد كي يدعم الموازنة العامة للدول، ويسهم في توفير المزيد من الخدمات العامة للمواطنين من صحة وتعليم وخلافه.

3- الملكية الفكرية: اهتمت الشركات العاملة في مجال النشر الإلكتروني بحقوق الملكية الفكرية، وتقوم قوانين الملكية الفكرية بحماية الحقوق الإبداعية للمؤلفين والمؤسسات، وتوجب الحصول على إذن مسبق منهم قبل استغلال إبداعاتهم، وتنقسم قضايا الملكية الفكرية إلى فئتين:

أ- الملكية الصناعية وتشمل:

- التصميمات الصناعية التي تشير إلى شكل أو زخرفة تضاف للمنتج ليكون جذاباً، وتلصق على المنتج، لذا يجب تسجيل التصميمات الصناعية من خلال جهة حكومية معترف بها وتحديد ما إذا كانت أصلية أم جديدة.
- الاختراعات وهي تتعلق دائماً بالتطورات التكنولوجية وتتطلب توثيقاً تاماً للاختراع لأن فاعليتها تمتد مدة زمنية محددة.

- العلامات التجارية وهي شيء تستخدمه الشركات لتمييز منتجاتها ومع ذلك لا تتوافر الحماية الدولية لبراءات الاختراع والعلامات التجارية في دول العالم، مع إن كثير من الدول توقع اتفاقيات دولية لتتيح أشكالاً من الحماية المتبادلة. ويرى الكاتب ضرورة أن يكون هناك نموذج دولي يتم فيه تسجيل براءة الاختراع مع الإشارة إلى اسم ودولة المخترع وكيفية الرجوع إليه، والتعامل معه بشكل تجاري أو خلافه، كذلك الأمر

الفصل الحادي عشر.....التجارة الالكترونية

بالنسبة للعلامات التجارية يجب أن تكون على مستوى دولي وعلامة مميزة دولياً وليس محلياً.

ب- القوانين الخاصة بحقوق النشر والتأليف:

وتقوم هذه القوانين بحماية الأعمال الأصلية والتي هي نتاج جهد قام به أحد الأشخاص مثل الأعمال الأدبية والموسيقية والفوتوغرافية والسمعية والبصرية، ويمنع قانون حقوق النشر والتأليف الصادر في عام 1976 بالولايات المتحدة النسخ غير المصرح به لمثل هذه الأعمال. وفي حالة التبرج من الإبداعات الخاصة بشخص آخر دون الحصول على إذن من ذلك الشخص، يعني انتهاك لحقوق ذلك الشخص، وتعدى على حقه ومثال ذلك، نجد شركة Sega قد قامت بمقاضاة إحدى الجهات لإتاحتها تنزيل إحدى الألعاب التي قامت بابتكارها من على الإنترنت، وقد كان الحكم في هذه القضية لصالح شركة Sega. وعليه يجب قيام المؤلف بتسجيل مؤلفه في جهات حكومية داخل بلده أولاً ثم تتولى البلد نشر المؤلف دولياً وتعرف بحق الشخص حالة حدوث انتهاك لحقوق هذا الشخص مع تولى محكمة دولية الفصل في مثل هذه النزاعات مع توفير نموذج إلكتروني يكتب فيه حقوق المؤلفون بأكثر من لغة بحيث يفهمها غيره في دول العالم، مع وجود جهة دولية يرجع إليها حالة حدوث انتهاك لحقه، وعلى المستوى العالمي تم إنشاء المنظمة العالمية للملكية الفكرية (ويبو) وهي بمثابة منتدى للتفاوض بشأن معاهدات خاصة بحماية المصنفات والتسجيلات الصوتية.

الفصل الحادي عشر.....التجارة الالكترونية

تحديات التجارة الالكترونية

مع بداية الألفية الثالثة والوضع الاقتصادي العالمي يشهد تغييرات وتحولات واسعة امتدت تأثيراتها من استمرار الدعوات للإصلاح الاقتصادي وإعادة هيكلة الاقتصادات على المستوى الوطني أو العالمي، الى بروز أنماط جديدة من العلاقات الاقتصادية والتبادلات التجارية تجاوزت الصيغ التقليدية التي كانت تعمل بها وبرزها ظهور التجارة الإلكترونية كأحد أوجه التجديد في أساليب المتاجرة مع ما رافقها من تطور التقنيات التكنولوجية والبنى التحتية للمعلومات، وكل ثورة تكنولوجية في أي ميدان، فإن الثورة التكنولوجية في الميدان الاقتصادي تكمن في التجارة الإلكترونية التي جعلت الكثير من المختصين بالتجارة وما يرتبط بها من جوانب قانونية ومصرفية وعلاقات دولية يعيدون النظر ملياً بحساباتهم لمناقشة هذا القادم الجديد والمندفع بقوة التكنولوجيا التي يرتبط بها، فبدأت الندوات والحوارات الاقتصادية والمؤتمرات الدولية تناقش محتوى هذا النمط الجديد من التجارة والقضايا المتعلقة به كان فيما يتعلق بالسوق او ارتباطاته المالية أو التقنية بشبكة الانترنت، ومثل أي ثورة اقتصادية جديدة فإن استخدام التجارة الإلكترونية و ما رافقها من اسلوب حديث في التعامل التجاري ولكونها حدثاً جديداً بحد ذاته، فقد خلق استخدامهما العديد من الاشكاليات تراوحت حداثها بين البسيطة والمعقدة، اي بين ما تحتاج الى اجراء بسيط وبين ما تحتاج الى اجراءات متتابعة لحلها، ومن ثم تصبح بمثابة تحديات تواجهها سواء على المدى القريب أو البعيد، ومن المؤكد ليس في الامكان أن تتعرض لها كليا، لكن يمكن أن نخص منها التحديات الأكثر وروداً وتكراراً في مسيرة انتهاجها وكما يلي:

الفصل الحادي عشر.....التجارة الالكترونية

1- التحديات القانونية:

في الوقت الذي يشهد فيه العصر الحديث تطوراً تقنياً كبيراً في وسائل الاتصال ونقل المعلومات، هذا التطور الذي طال مختلف جوانب الحياة ومنها الجوانب الاقتصادية، حيث ساهم هذا التطور في بروز امكانيات واسعة لنمو المعاملات التجارية وما يرافقها من اجراءات تعاقدية واثباتات قانونية وحقوق لكلا طرفي التعاقد، وذلك بواسطة وسائل التبادل الالكتروني للبيانات والتي تطورت الى ما تسمى الآن بالتجارة الإلكترونية، غير أن أنشطة هذه التجارة والعلاقات التجارية الناشئة عن ممارستها، وما يترتب عليها من علاقات قانونية، آثار العديد من التحديات القانونية للنظم القانونية القائمة التي سنتعرف عليها بدءاً من عملية التعاقد الالكتروني ومراحلها وما يترتب بعدها من اجراءات وحقوق وكما يلي:

أ- **العقود الالكترونية:** إن المتعارف عليه فيما مضى من الزمن أن العلاقات التجارية التقليدية كانت تجري بين البائع والمشتري وجها لوجه في اغلب الاحيان، حيث تقوم التعاقدات التجارية على التزام البائع بتسليم السلعة أو الخدمة المطلوبة بشكل مادي وملموس، وأن يقوم المشتري بتسديد الثمن مباشرة للبائع أو بالأجل عن طريق وسائل الدفع المصرفية المتوفرة، وعلى الرغم من التطور الذي رافق الأنشطة التجارية المختلفة تلك إلا أن النظم القانونية السائدة كانت قادرة على مجارات ذلك التطور وتستمر في ادائها، لكن الأمر أصبح يختلف مع ظهور التجارة الإلكترونية، والاختلاف لم يأت من تغير طراً مثلاً على طبيعة النشاط التجاري ومفهومه بقدر ما يتركز في معظمة بالاختلاف في الأدوات والوسائل التي يدار بها هذا النشاط مثل الحاسوب وشبكة الانترنت ووسائل الاتصالات السلكية واللاسلكية.

ب- **الموثوقية:** يحتاج المتعاملون بالتجارة الإلكترونية الى التأكد من مصداقية الطرف الآخر في التعاملات، حيث يصعب ذلك في بعض الاحيان وعلى وجه الخصوص

الفصل الحادي عشر.....التجارة الإلكترونية

في المزادات العلنية عبر شبكة الانترنت التي لا تقدم أية ضمانات للاطراف المشاركة، او الاعلان الوهمي عن عروض مغرية جدا وغير حقيقية لرصد الالاف من العناوين الإلكترونية وبيعها لشركات أخرى تستفيد منها في الوصول الى أصحاب العناوين لأغراض تسويقية مثلاً كمحاولة لاجتذاب زبائن جدد الى مواقعها.

2- التحديات الامنية وتشمل:

أ- اختراق المواقع الإلكترونية: تواجه كثير من الشركات الممارسة للتجارة الإلكترونية مشكلات أمنية مهمة، مثل تعرض البيانات والتدخل او التشويش على المواقع، حيث لازال هناك الكثير من محترفي الحاسوب يحاولون اختراق المواقع الإلكترونية، كما تخشى الشركات أيضاً من أولئك الذين لديهم مهارات اختراق انظمة الحاسوب بغرض التجسس على معلومات تلك الشركات او استبدال البيانات ومن ثم الاستخدام الزائف لها.

ب- خصوصية المعلومات والاتصالات: إن المخاطر الامنية الناتجة عن التعامل المباشر عبر شبكة الأنترنت لا يمس الشركات الإلكترونية فقط وانما يتجاوز ذلك ليصل إلى الأفراد المتعاملين عبر هذه الشبكة، ومن أكثر المخاطر أهمية هو افشاء المعلومات الخاصة بالزبون عن محتوى عملية شرائه لسلعة معينة وسلوكه الشرائي أو تعرض الزبون للنصب والاحتيال خاصة بالسطو على المعلومات الخاصة ببطاقات الائتمان العائدة اليه ومن ثم استغلالها بصورة غير شرعية أو سحب ما فيها من ارصدة.

3- تحديات العملية التسويقية:

هناك حقيقة كثيراً ما يتم تجاهلها أو التغاضي عنها في العمليات التجارية الإلكترونية وهو إن السلوك الشرائي للمتسوق عبر شبكة الانترنت يختلف عن سلوكه الشرائي

الفصل الحادي عشر.....التجارة الإلكترونية

في العالم الواقعي، وقد يحصل ذلك بالنسبة لنفس الشخص ولكن في وضعين مختلفين، فالمتسوق عبر شبكة الانترنت قد يبحث عن اشياء معينة أو قد تكون لديه دوافع معينة غير التي تكون لديه وهو يتجول في السوق الاعتيادي في العالم الواقعي، وإن التصور الخاطئ من قبل بعض الشركات الإلكترونية بأن سلوك المتسوق واحد في كلا حالتي التسوق اعلاه، قد أدى الى خروج عشرات الشركات الإلكترونية بفشل كبير من التجارة الإلكترونية لانتهاجها سياسات تجارية وتسويقية خاطئة بنيت على هذه الفكرة الخاطئة أعلاه.

4- تحديات مادية وتشمل:

أ- افتقار بعض الدول للموارد المادية والبشرية الكافية قد يحول بينها وبين امكانية الوصول الى درجة معينة من متابعة التطورات التكنولوجية في العالم لكونها قد تحتاج إلى مبالغ معينة غير قادرة على توفيرها، فضلاً عن قلة الخبرات التكنولوجية التي تمكنها من الاستفادة اقتصادية من تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات.

ب- فضلاً عن ما جاء في الفقرة السابقة فإن انصراف الاهتمامات الحكومية لبعض الدول العربية الضعيفة الامكانية إلى توفير الاحتياجات الاساسية في مدنها وتجمعاتها السكانية الفقيرة من كهرباء ومياه، ورعاية صحية وتعليم وقائمة واسعة من الاهتمامات، حجب الكثير من الموارد المادية من التوجه نحو الحصول على التطورات التكنولوجية لتلك البلدان، مثل شبكة الانترنت وتقنيات التجارة الإلكترونية.

ت- ارتفاع كلف استخدام شبكة الانترنت وهذا ما تعانيه حتى الدول النامية وبشكل كبير، لذا فإن العملية تحتاج الى دعم حكومي، في حين إن الحكومات في تلك الدول تعاني اساساً من عجز ميزانياتها، وبالتالي ستفتقر التجارة الإلكترونية في الدول أعلاه الى التركيز ويكون نموها بطيئاً إن وجدت اساساً.

الفصل الحادي عشر.....التجارة الالكترونية

الآثار الاقتصادية للتجارة الإلكترونية

أحدث التطور التكنولوجي الذي شهده العالم، مع دخوله القرن الحادي والعشرين، ثورة معلوماتية، أطلق عليها الثورة الصناعية الثالثة أو الموجة البشرية الثالثة، بعد الموجة الزراعية والصناعية التي مرت بهما البشرية في تاريخها الطويل. وفي ظل التوقعات المتفائلة لهذا التحول، من الاقتصاد التقليدي إلى اقتصاد جديد، فإن ثمة دلائل وإشارات تؤيد هذه التوقعات، يمكن بيانها من استعراض بعض الآثار والفوائد لتطبيقات التجارة الإلكترونية عبر شبكة الإنترنت والتي أضحت القوة الدافعة لاقتصاد المعلومات الجديد. لذا سيتم التطرق الى الآثار المتحصلة من التجارة عبر شبكة الإنترنت على مستوى الأعمال ومستوى الأفراد (المستهلكين) والمستوى القومي أو الكلي، وكالاتي:

1- الآثار الاقتصادية للتجارة الإلكترونية على مستوى المستهلكين: تتمثل أهم هذه

الآثار في الاتي:

أ- سرعة وسهولة التسوق : حيث يكون لدى المستهلك نطاقا أوسع للتسوق عبر شبكة الإنترنت، وعلى مدار الساعة، وفي أي يوم يريد، وأي مكان على سطح الأرض. فأي شخص لديه حاسب آلي ومتصل بالإنترنت فإن بإمكانه أن يصبح مستهلكا عالميا، وهو في منزله، وما عليه إلا أن يتعامل مع أزرار الحاسب الآلي، وتصفح المواقع التجارية الإلكترونية المفتوحة عبر الإنترنت.

ب-تعدد الخيارات: توفر التجارة الإلكترونية العديد من الخيارات للمستهلك نتيجة لإمكان الوصول إلى منتجات ومراكز تسوق لم تكن متوفرة بالقرب من المستهلك. فمع دخول المستهلك إلى التجارة الإلكترونية، فإن الفرصة متاحة له بأن يبحث عن سلعته المفضلة أو التي يبحث عنها عبر المواقع التجارية في الإنترنت. بينما في حالة التسوق التقليدي فإن المستهلك ليس أمامه إلا المنتجات المعروضة في الأسواق

الفصل الحادي عشر.....التجارة الالكترونية

التقليدية، ويتعذر عليه البحث في أسواق أخرى لعدم توفر المعلومات لديه عن الأسواق الأخرى وكذلك لارتفاع تكاليف البحث والحصول على المنتج.

ت-انخفاض الأسعار وسرعة الحصول على المنتج: في ظل تعدد وتنوع المنتجات في المواقع التجارية الإلكترونية فإن المستهلك سوف يبحث عن المنتج الأقل سعراً والأفضل جودة، وذلك من خلال مقارنة أسعار ونوعيات المنتجات بسهولة وسرعة فائقة مما يمكن المستهلك في نهاية الأمر اختيار أفضل العروض. في حين أن الأمر أصعب في حالة التجارة التقليدية لأنه يتطلب زيارة كل موقع جغرافي من أجل مقارنة أسعار ونوعيات المنتجات. إضافة إلى ذلك، فإن أسعار المنتجات في التجارة الإلكترونية تكون أقل عن مثيلاتها في التجارة التقليدية نتيجة لانخفاض التكاليف الإدارية التي يتحملها المنتجون، وهذا من شأنه خفض أسعار المنتجات المعروضة في المواقع التجارية في الإنترنت. ومن ناحية أخرى، يتميز المستهلك الإلكتروني عبر شبكة الإنترنت بسرعة حصوله على المنتج الذي قام بطلبه وشرائه إلكترونياً، لاسيما إذا كانت منتجات خدمية أو منتجات قابلة للتحويل إلى منتجات رقمية مثل الكتب والأبحاث والمجلات وبرامج الحاسب الآلي والمواد الصوتية والفيديوغرافية وغيرها، حيث يتم الحصول على هذه المنتجات خلال ثوان بعد إتمام عملية الشراء من الموقع. كذلك فإن الحصول على المنتجات غير الرقمية يتم بطريقة أسرع مما لو تم الطلب بالطرق التقليدية.

ث-سرعة وسهولة تبادل المعلومات بين المستهلكين: حيث توفر الإنترنت إمكانية تبادل المعلومات والآراء وتجارب المستهلكين المتعلقة بالمنتجات والخدمات عبر مجتمعات إلكترونية مثل المنتديات وغيرها، الأمر الذي يوفر البيانات والمعلومات لدى المجتمع عن المنتجات الاقتصادية، ويرفع مستوى الثقافة والوعي الاستهلاكي لدى جمهور

الفصل الحادي عشر.....التجارة الإلكترونية

المستهلكين، في حين أن هذا قد يكون متعزراً أو يتطلب وقتاً وجهداً أطول في عالم التجارة التقليدي.

2- على مستوى قطاع الأعمال:

أ- **توسيع نطاق السوق:** حيث تعمل التجارة الإلكترونية على توسيع دائرة السوق المحلي وكذلك النفاذ إلى الأسواق العالمية وخلق أسواق جديدة كان من المتعذر إيجادها في ظل التجارة التقليدية، لأن ممارسة التجارة عبر شبكة الإنترنت تجعل المنتجات من السلع والخدمات متاحة لأكثر عدد ممكن من المستهلكين. وهذا يتيح للمنشآت الصغيرة والمتوسطة الحضور في الأسواق المحلية والدولية الأمر الذي يمنح فرصة أكبر للمستهلك للاختيار من بين المنتجات المعروضة ويعد الدخول اليسير والفعال إلى الأسواق المحلية والدولية لمؤسسات الأعمال أحد الفوائد المباشرة حتى للتجارة الإلكترونية التي تعتمد على الإنترنت. ولذلك فإنه بإمكان أي فرد أن يصبح تاجراً على الإنترنت بتكاليف منخفضة جداً. وعلاوة على إمكان الوصول إلى الأسواق العالمية، فإن الشركات التي تبنت التجارة الإلكترونية تؤكد وجود فوائد ومنافع أخرى لهذه التجارة مثل تقليص أوقات أو فترات التوريد، واختصار أوقات دورات الإنتاج، وتبسيط عمليات وإجراءات الشراء، بالإضافة إلى إنقاص المخزون، لأن المنتجين والمستهلكين يصبحون قريبين جداً من بعضهم البعض من خلال الاتصال المباشر فيما بينهم، دون تدخل الوسطاء التقليديين مثل الموردين والمصدرين وتجار الجملة والتجزئة.

ب- **تفعيل مفهوم المنافسة الكاملة في السوق:** حيث تعمل التجارة الإلكترونية على تقليص المسافات بين المنتجين والمستهلكين مما يتيح التواجد الإلكتروني القريب بين البائع والمشتري الأمر الذي يؤدي إلى تحسين مستوى ونوعية المنتج عن طريق خدمات ما قبل وبعد البيع، وتوفير المعلومات عن طبيعة المنتجات وأسعارها ومنتجاتها

الفصل الحادي عشر.....التجارة الإلكترونية

في الأسواق، وكذلك الاستجابة السريعة لطلبات السوق مما يؤدي في نهاية الأمر إلى تحسين درجة التنافسية في الأسواق الإلكترونية. كما أن انخفاض تكاليف العمليات التجارية وانخفاض عوائق الدخول في الأسواق من شأنه تقليل بعض الاختلافات في الأسواق التجارية، وتحريك الأنشطة الاقتصادية والوصول بها إلى أن يكون اقتصاداً يعتمد على المنافسة الكاملة.

ت- **انخفاض تكاليف العمليات التجارية:** تمثل تكاليف الصفقات التجارية المتمثلة في جمع المعلومات والتفاوض وأتعاب السمسرة وعمولات المبيعات والإجراءات الإدارية وغيرها جزء مهما في سعر المنتج. وتلعب التجارة الإلكترونية دوراً بارزاً في تخفيض هذه التكاليف من خلال تحسين وتدفق المعلومات وزيادة تنسيق الأعمال، وكذلك انخفاض تكاليف البحث عن المعلومات المتعلقة بالمشتريين المحتملين والبائعين في السوق كما تمكن التجارة الإلكترونية مؤسسات الأعمال من تنسيق إستراتيجياتها ومواردها ومهاراتها بتكوين علاقات طويلة المدى، لا سيما تلك المؤسسات أو الشركات التكنولوجية كثيفة المعلومات، وذلك من خلال الشبكات الإلكترونية التي تتيح تقاسم المعلومات. ويعتقد بعض الكاتبين أن صور هذه الشبكات التي تنظم التجارة الإلكترونية سوف تسود في المستقبل القريب وتصبح هي الهيكل التنظيمي لكل التعاملات الاجتماعية بين الناس. ومن ناحية أخرى تسهم التجارة الإلكترونية في خفض التكاليف الإدارية لدى مؤسسات الأعمال في توزيع وحفظ واسترجاع المعلومات الورقية، وقد يصل خفض التكاليف الإدارية لعمليات الشراء إلى 85%، مما يؤدي في نهاية المطاف إلى انخفاض أسعار المنتجات.

ث- **تغيير تركيبة المشروعات والقطاعات الاقتصادية والإنتاج عموماً:** يلاحظ أن أثر التجارة الإلكترونية على المستوى الرأسي بالنسبة للمشروعات ذو أهمية كبيرة. فمن

الفصل الحادي عشر.....التجارة الإلكترونية

المعروف أن كل منتج هو عبارة عن توليفة من مجموعة من السلع والخدمات. فالكتاب الذي نقرؤه في المكتبة - على سبيل المثال - يحتوى على أفكار للمؤلف، وأوراق طبع عليها، وخدمات التجميع والتغليف، ثم تأتي عملية تسويق الكتاب ونقله إلى أماكن توزيعه. فكل هذه السلع والخدمات المتعلقة بإنتاج الكتاب يمكن أن تتم كلها بواسطة مشروع واحد يتكفل بتداول هذا المنتج بين المؤلف والقارئ وكل ذلك بفضل مشروعات متخصصة. وهكذا يظهر أن التوسع الرأسي هو درجة من التكامل بين السلع والخدمات في نفس المشروع.

ج- **تغيير هيكل السوق:** فالمأمول أن يؤدي الإنترنت دوراً كبيراً في المساواة بين المشروعات الصغيرة والكبيرة، حيث يسمح للمشروعات الصغيرة بأن تقارن نفسها وتتبارى مع المشروعات الكبيرة وهذا من شأنه تقوية المنافسة في نهاية المطاف.

ح- **تحكم أفضل في إدارة المخزون:** تسهم التجارة الإلكترونية في خفض المخزون عن طريق استعمال عملية السحب في نظام إدارة سلسلة التوريد، حيث تبدأ العملية بالحصول على الطلب التجاري من المشتري وتزويده بطلبه من خلال التصنيع الوتقي المناسب وهذا من شأنه العمل على تقليص الدورة التجارية بدرجة كبيرة حيث يتم شحن المنتج مباشرة من المصنع إلى المشتري النهائي. ويظهر ذلك بشكل كبير في المنتجات الرقمية، أي السلع والخدمات التي يتم تسليمها إلكترونياً، وبذلك تصبح التجارة الإلكترونية أداة مهمة في إدارة المخزون وانخفاض تكاليف التخزين، وهذا له آثار اقتصادية على المستوى الكلي إذا علمنا أن 10% من النقلب ربع السنوي في معدلات نمو الإنتاج تعود نتيجة للنقلب في الاستثمار في المخزون. فإذا كانت التجارة الإلكترونية تعمل على تخفيض المخزون إلى حده الأدنى، فإنه من المتوقع أن يكون أحد آثار التجارة الإلكترونية هو تخفيف آثار الدورة التجارية الناجمة عن التغير في

الفصل الحادي عشر.....التجارة الالكترونية

المخزون. ومع تطور تقنية المعلومات والاتصالات وتدفق المعلومات بشكل أفضل فإنه من المتوقع أن ينخفض أثر المخزون على الدورة التجارية إلى حده الأدنى بل ربما ينعدم.

3- الآثار الاقتصادية للتجارة الإلكترونية على المستوى القومي: يمكن إبراز الفوائد

المتحصلة من التجارة الإلكترونية على المستوى القومي في الآتي:

أ- دعم التجارة الخارجية: توفر التجارة الإلكترونية فرص زيادة معدلات الصادرات، وذلك من خلال سهولة الوصول إلى مراكز الاستهلاك الرئيسية، وإمكانية التسوق للسلع والخدمات عالميا وبتكلفة محدودة، والقدرة على سرعة عقد وإنهاء الصفقات التجارية، وكذلك القدرة على تحليل الأسواق والاستجابة لتغير متطلبات المستهلكين. ويظهر أثر التجارة الإلكترونية أكثر وضوحا في تجارة الخدمات بين الدول مما يؤدي بدوره إلى رفع درجة الانفتاح الاقتصادي في هذا المجال، حيث يمثل قطاع الخدمات نسبة مهمة تقدر بنحو 60% من إجمالي الإنتاج العالمي، وبالرغم من ذلك فإن حجمه لا يتجاوز 20% من التجارة الدولية، وربما يعود ذلك إلى أن أداء كثير من الخدمات يتطلب وسيلة اتصال وكذلك القرب الجغرافي بين المستهلكين والمنتجين. ولكن مع ظهور تقنية المعلومات الحديثة فقد هيأت التجارة الإلكترونية عبر شبكة الإنترنت وسيلة الاتصال المفقودة بين المستهلك والمنتج، وبذلك ساهمت في زوال العقبات الجغرافية لكثير من الخدمات.

ب- دعم التنمية الاقتصادية: تمثل المشروعات المتوسطة والصغيرة محورا أساسيا في التنمية الاقتصادية، وتعاني هذه المشروعات من غياب الموارد الاقتصادية اللازمة للوصول إلى الأسواق العالمية. وتعد التجارة الإلكترونية واحدة من الأدوات التي تحقق للمشروعات الصغيرة ومتوسطة الحجم القدرة على المشاركة في حركة التجارة

الفصل الحادي عشر.....التجارة الالكترونية

الدولية بفاعلية وكفاءة بما تقدمه من خفض تكاليف التسويق والدعاية والإعلان، وتوفير الوقت والمكان اللازمين لتحقيق المعاملات التجارية. وهذا ينعكس إيجاباً على تفعيل نشاطات هذه المشروعات الأمر الذي يدفع عجلة التنمية الاقتصادية.

ت-دعم التوظيف: تقدم التجارة الإلكترونية فرص جديدة للتوظيف، حيث تتيح إقامة مشاريع تجارية صغيرة ومتوسطة للأفراد وربطها بالأسواق العالمية بأقل التكاليف الاستثمارية، لا سيما تجارة الخدمات التي توفر فيها التجارة الإلكترونية آلية للأفراد المتخصصين لتقديم خدماتهم على المستوى الإقليمي والعالمي دون الحاجة للانتقال، مما يفتح المجال لهم للانطلاق في الأعمال الحرة ". ومن ناحية أخرى، توفر التجارة الإلكترونية فرص وظيفية في العديد من المجالات المختلفة ذات الصلة بتطبيقات التجارة الإلكترونية، مثل المتخصصين في إنشاء المواقع التجارية الإلكترونية، والعاملين والإداريين والفنيين في المتاجر الإلكترونية. بالإضافة إلى توفير الفرص الوظيفية في قطاع تقنية المعلومات والاتصالات، التي تعتمد عليها التجارة الإلكترونية، من مهندسي الشبكات والبرامج اللازمة لتطبيقات التجارة الإلكترونية وغيرها.

ث-دعم القطاعات التكنولوجية: يتيح انتشار التجارة الإلكترونية على المستوى القومي خلق بيئة ومناخ ملائم لظهور قطاعات متخصصة في تقنية المعلومات والاتصالات، وذلك لدعم البنية التحتية الإلكترونية لتطبيقات التجارة عبر شبكة الإنترنت. ومع تطور ونمو التجارة الإلكترونية وانتشار استخدامها في التعاملات التجارية، يصبح هناك فرصاً استثمارية لتوجيه رؤوس الأموال للاستثمار في تطوير وتحسين وتحديث البنى التحتية الإلكترونية، والاستثمار في الخدمات المصاحبة لقطاع

الفصل الحادي عشر.....التجارة الالكترونية

تقنية المعلومات والاتصالات، الأمر الذي يؤدي إلى خلق أو توطين قطاعات تكنولوجية متقدمة تدعم الاقتصاد القومي.

وسائل وأنظمة الدفع والسداد في التجارة الإلكترونية

إن ظهور التجارة الإلكترونية وانتشارها تطلب إيجاد وسيلة لدفع مقابل السلع والخدمات، لهذا استحدثت وسائل دفع جديدة ملائمة لمتطلبات هذه التجارة بما يشملها مفهومها من إجراءات وأنواع المعاملات التجارية:

1- **النقود البلاستيكية:** وهي البطاقات البلاستيكية والمغناطيسية مثل الكروت الشخصية،

التي يستطيع حاملها استخدامها في شراء احتياجاته وأداء مقابل ما يحصل عليه من خدمات دون الحاجة إلى حمل مبالغ كبيرة، وتنقسم هذه النقود إلى ثلاثة أقسام:

أ- بطاقات الدفع: تعتمد هذه البطاقات على وجود أرصدة فعلية للعميل لدى البنك في صورة حسابات جارية لمواجهة المسحوبات المتوقعة للعميل حامل البطاقة وميزتها أنها توفر الوقت والجهد للعملاء وتزيد إيرادات البنك المصدر لها.

ب- بطاقات الائتمان: هي بطاقات تصدرها المصارف في حدود مبالغ معينة كأداة ضمان وتتميز بتوفير الوقت والجهد لحاملها وتزيد من إيرادات البنك المصدر لها.

ت- بطاقات الدفع الشهري: تختلف هذه البطاقات عن بطاقات الائتمان في أن السداد يتم بالكامل من قبل العميل للبنك خلال الشهر الذي تم فيه السحب.

2- **البطاقات الذكية:** تحتوي هذه البطاقات على معلومات صاحبها ويمكنها التخزين

بسعة كبيرة تفوق البطاقات السابقة الذكر، حيث تحمل كل المعلومات والتفاصيل والبيانات. ويختارها العميل للتعامل بها لما لديها من ميزات، كميزة الدفع الفوري

الفصل الحادي عشر.....التجارة الإلكترونية

وإمكانية تحويلها لحافضة نقود إلكترونية تملء وتفرغ أو تحويلها إلى بطاقة تعريف أو بطاقة صحية أو تذكرة تنقل.

3- الأساليب البنكية الحديثة في الدفع والسداد: بتطور النقود وضورها في شكل جديد مستحدث في صورة وسائل إلكترونية، تطلب إنشاء هياكل يتداول من خلالها تتمثل في الآتي:

أ- الهاتف المصرفي: ليتمكن العميل من الاستفسار عن رصيده دون اللجوء إلى الطوابير الطويلة.

ب- أوامر الدفع المصرفية الإلكترونية وخدمات المقاصة الإلكترونية (BACS) وهي من إحدى وسائل الدفع في تاريخ محدد وشخص محدد بناء على طلب العميل، يتم من خلالها تحويل النقود من حساب العملاء إلى حساب أشخاص أو هيئات أخرى في أي فرع لأي فرع مصرفي في الدولة، والآن أصبحت تتم خدمات مقاصة الدفع الإلكترونية للتسوية الإلكترونية في المدفوعات.

4- النقود الإلكترونية الرقمية والصكوك (الشيكات الإلكترونية) وتشمل:

أ- النقود الرقمية: عندما يقوم العميل بشراء عملات إلكترونية من البنك المصدر لها يتم تحميل هذه العملات على الحساب الخاص بالمشتري وتكون في صورة وحدات عملات صغيرة القيمة ولكل عملة رقم خاص أو علامة خاصة: من البنك المصدر وتعمل هذه العملات محل العملات العادية وتسمى (TOKENS).

ب- الشيكات الإلكترونية: لقد أصدرت البنوك والمؤسسات المالية والمصرفية الشيك الإلكتروني لاستخدامه في تسديد المعاملات في التجارة الإلكترونية وهو مكافئ للشيكات الورقية التقليدية المعتاد التعامل بها، وهي رسالة إلكترونية موثقة ومؤمنة

الفصل الحادي عشر.....التجارة الالكترونية

يرسلها مصدر الشيك ويقوم بمهمته كوثيقة تعهد بالدفع يحمل توقيعاً رقمياً يمكن التأكد من صحته.

الفصل الحادي عشر.....التجارة الالكترونية

الفصل الثاني عشر

هيكل التجارة الخارجية العالمي

تمهيد

ان معرفة اتجاهات تطور مكونات الهيكل السلعي، وقياس الهياكل التجارية للدول وما هو أثر الناتج في التجارة، ومعرفة انعكاسات سياسات التحرير على نمو التجارة كل ذلك يعطينا صورة عن تطور وانسيابية العلاقات الاقتصادية الدولية، إذ لا بد من تناول تطورات هيكل التجارة الخارجية لدول العالم في الصادرات والاستيرادات على مستوى الدول والمناطق الاقتصادية. إن اتجاه تطور الصادرات من حيث الحجم والهيكل لأي بلد لا يمكن فصله عن اتجاه حجم وبنية الاقتصاد الوطني، لأن التغيرات التي تحصل في صادرات هذا البلد، ما هي في الحقيقة إلا انعكاس لطبيعة التغيرات التي تحصل في اقتصاده، بل من الممكن أن تتعدا ذلك في تأثيرها على صادرات دول أخرى فيما لو كانت هذه الصادرات استيرادات تدخل في انتاج سلع وخدمات تستهلك في الاقتصاد المحلي أو تكون موجهة للتصدير، وتغيرات الاستيرادات الآخذة بالزيادة نتيجة لعملية التنمية بفعل الارتفاع في الطلب الاستهلاكي والاستثماري الناجم عن الإنفاق التنموي، فعملية التنمية تؤدي الى زيادة الطلب الاستهلاكي بسبب زيادة الدخول وما يترتب على ذلك من زيادة في الاستهلاك، فضلاً عن تغيير هيكل الطلب باتجاه ارتفاعه على السلع ذات المحتوى الاستيرادي المرتفع، كما أن تنفيذ عملية التنمية يؤدي بشكل رئيسي الى زيادة الطلب على السلع الوسيطة والخامات اللازمة لتشغيل هذه المشروعات، ولما كان الجهاز الإنتاجي للبلدان يتصف بضعف مرونته وتخلفه وعدم استجابته استجابة كاملة للطلب المحلي، فإن هذا الأمر أدى الى اللجوء الى

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

الاستيرادات لغرض سد حاجة السوق من السلع والخدمات التي تعذر على الاقتصاد إنتاجها، وإن استعراض هيكل التجارة الخارجية له أهمية كبيرة في التعرف على نمط الصادرات والاستيرادات، ولغرض القاء نظرة على التوسع والتطور الذي حصل في مجال التجارة وعكس التركيب السلعي للتجارة ومستوى التطور الاقتصادي الذي بلغه البلد.

1- حجم التجارة الخارجية للخدمات

الجدول (1) تسلسل 10 دول مصدرة ومستوردة للخدمات في منظمة التجارة العالمية لعام 2020 (مليون دولار)

التسلسل	الدولة	قيمة الصادرات	النسبة من صادرات الدول الاعضاء في WOT	التسلسل	الدولة	قيمة الاستيرادات	النسبة من استيرادات الدول الاعضاء في WOT
1	الولايات المتحدة الأمريكية	684	13.9	1	الولايات المتحدة الأمريكية	436	9.5
2	المملكة المتحدة	339	6.9	2	الصين	378	8.2
3	المانيا	305	6.2	3	المانيا	307	6.7
4	الصين	278	5.7	4	إيرلندا	296	6.4
5	ايرلندا	262	5.3	5	فرنسا	232	5
6	فرنسا	245	5	6	المملكة المتحدة	201	4.4
7	الهند	203	4.1	7	اليابان	183	4
8	سنغافورة	187	3.8	8	سنغافورة	172	3.8
9	هولندا	186	3.8	9	هولندا	169	3.7
10	اليابان	156	3.2	10	الهند	153	3.3

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

Source: World Trade Organization (2021) World Trade Statistical Review

2- حجم التجارة الخارجية للمنتجات الزراعية

الجدول (2) تسلسل اول 10 دول مصدرة ومستوردة للمنتجات الزراعية في منظمة
التجارة العالمية لعام 2020 (مليون دولار)

التسلسل	الدولة	قيمة الصادرات	النسبة من صادرات دول العالم	التسلسل	الدولة	قيمة الاستيرادات	النسبة من استيرادات دول العالم
1	الاتحاد الاوربي	653	36.3	1	الاتحاد الاوربي	597	32.4
2	الولايات المتحدة الامريكية	170	9.5	2	الصين	216	11.7
3	البرازيل	93	5.2	3	الولايات المتحدة الامريكية	186	10.1
4	الصين	78	4.3	4	اليابان	77	4.2
5	كندا	70	3.9	5	المملكة المتحدة	71	3.9
6	إندونيسيا	46	2.6	6	كندا	41	2.2
7	تايلند	41	2.3	7	كوريا الجنوبية	37	2
8	المكسيك	41	2.3	8	روسيا	30	1.6
9	الهند	39	2.2	9	المكسيك	28	1.5
10	الارجنتين	37	2	10	الهند	26	1.4

Source :World Trade Organization (2021) World Trade Statistical Review .

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

3- نمو حجم الصادرات السلعية

جدول (3) نمو حجم الصادرات السلعية العالمية للمدة 2010-2020 (نسبة مئوية)

السلع	2010	2018	2019	2020
الصادرات السلعية العالمية	2.7	2.5	0.0	-5.1
المنتجات الزراعية	3.5	4.3	3.0	-2.3
الوقود ومنتجات التعدين	1.5	7.8	2.7	-3.1
المصنوعات	2.8	3.5	0.2	-6.3
الناتج المحلي الاجمالي العالمي	2.0	2.9	2.2	-4.0

Source: World Trade Organization (2021) World Trade Statistical Review.

4- نمو حجم التجارة السلعية العالمية حسب المنطقة والاقتصاد

الجدول (4) نمو حجم التجارة السلعية العالمية حسب المنطقة والاقتصاد للمدة 2010-

2020 (نسبة مئوية)

الصادرات			الاستيرادات			المنطقة والدولة
2010	2019	2020	2010	2019	2020	
2.0	0.3	-8.5	2.1	-0.6	-6.1	امريكا الشمالية
2.5	2.3	-6.1	1.3	0.3	-9.4	كندا
4.5	1.3	-4.4	1.4	-1.9	-15.2	المكسيك
1.2	-0.5	-10.3	2.4	-0.5	-3.9	الولايات المتحدة الامريكية

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

-9.3	-2.6	-0.3	-4.5	-2.2	0.6	أمريكا الجنوبية ومنطقة البحر الكاريبي
-1.7	2.4	-0.1	0.0	-2.0	2.4	البرازيل
-7.6	0.3	0.8	-8.0	0.6	1.0	أوروبا
-7.2	0.2	0.8	-7.7	0.2	1.1	الاتحاد الأوروبي
-14.3	2.1	0.6	-13.6	4.6	0.5	المملكة المتحدة
-2.5	0.9	1.2	9.8	-0.7	0.8	النرويج
-13.9	-0.5	-0.5	-12.7	-0.5	-0.2	سويسرا
-8.8	2.6	1.6	-8.1	-0.5	-0.8	أفريقيا
-11.3	0.8	0.9	-8.2	-2.5	1.4	الشرق الأوسط
-1.3	-0.5	3.4	0.3	0.8	3.4	آسيا
-1.4	-1.4	2.2	-3.9	0.5	2.6	أستراليا
4.4	0.0	4.5	2.4	2.0	4.5	الصين
-14.9	-0.8	2.4	-11.6	3.0	2.7	الهند
-0.4	-2.1	2.4	3.1	-1.1	3.0	اليابان

Source: World Trade Organization (2021) World Trade Statistical Review.

5- نمو حجم تجارة الخدمات العالمية حسب المنطقة والاقتصاد

الجدول (5) نمو حجم تجارة الخدمات العالمية حسب المنطقة والاقتصاد للمدة 2010-2020

2020 (نسبة مئوية)

الاستيرادات			الصادرات			المنطقة والدولة
2020	2019	2010	2020	2019	2010	

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

-8	-2	2	-21	2	2	امريكا الشمالية
-11	-1	0	-13	-1	0	كندا
-6	-2	2	-13	-1	1	الولايات المتحدة الامريكية
-14	-6	-1	-10	-6	-1	أمريكا الجنوبية ومنطقة البحر الكاريبي
-10	-2	-1	-7	-6	0	البرازيل
-15	-7	0	3	-7	0	تشيلي
-7	-3	1	-7	-3	1	اوروبا
-7	-4	1	-6	-3	1	الاتحاد الأوروبي
-9	4	1	-14	-3	0	المملكة المتحدة
-6	2	0	-21	-5	-2	روسيا
-1	16	2	-19	-6	-3	كازاخستان
-13	0	1	1-20	-5	-3	افريقيا
-22	-6	-1	-5	-4	-1	جنوب افريقيا
-13	-1	1	-28	-9	-2	الشرق الاوسط
-16	2	2	-21	0	4	الامارات العربية المتحدة
-13	12	2	-34	-11	-4	المملكة العربية السعودية
-7	-4	2	-1	1	3	اسيا

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

الصين	5	1	4	4	-3	-1
-------	---	---	---	---	----	----

Source :World Trade Organization (2021) World Trade Statistical Review .

6- قيمة التجارة الخارجية للسلع

الجدول (6) كبار المصدرين والمستوردين في تجارة السلع لعام 2020 (مليون دولار)

الصادرات			الاستيرادات		
التسلسل	الدولة	قيمة الصادرات	حصتها في التجارة العالمية %	الدولة	قيمة الاستيرادات
1	الصين	2591	14.7	الولايات المتحدة الأمريكية	2408
2	الولايات المتحدة الأمريكية	1432	8.1	الصين	2056
3	المانيا	1380	7.8	المانيا	1171
4	هولندا	674	3.8	المملكة المتحدة	635
5	اليابان	641	3.6	اليابان	635
6	هونغ كونغ، الصين	549	3.1	هولندا	597
7	كوريا الجنوبية	512	2.9	فرنسا	582
8	إيطاليا	496	2.8	هونغ كونغ، الصين	570

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

0.7	468	كوريا الجنوبية	2.8	488	فرنسا	9
2.4	423	ايطاليا	2.4	419	بلجيكا	10
2.3	414	كندا	2.4	418	المكسيك	11
2.2	395	بلجيكا	2.3	403	المملكة المتحدة	12
2.2	393	المكسيك	2.2	391	كندا	13
2.1	372	الهند	2.1	363	سنغافورة	14
9.1	330	سنغافورة	2.0	347	تايبوان (تايبه الصينية)	15
1.8	325	اسبانيا	2.9	332	روسيا	16
1.6	291	سويسرا	2.8	319	سويسرا	17
1.6	288	تايبوان (تايبه الصينية)	2.7	307	اسبانيا	18
1.5	263	فيتنام	2.7	306	الامارات العربية المتحدة	19
1.4	257	بولندا	1.6	283	فيتنام	20
1.3	240	روسيا	1.6	276	الهند	21
1.3	226	الامارات العربية المتحدة	1.5	271	بولندا	22
1.2	219	تركيا	1.4	250	استراليا	23

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

1.2	208	استراليا	1.3	234	ماليزيا	24
1.2	207	تايلند	1.3	231	تايلند	25
1.1	190	ماليزيا	1.2	210	البرازيل	26
1.0	172	النمسا	101	192	الجمهورية التشيكية	27
1.0	170	الجمهورية التشيكية	1.0	179	ايرلندا	28
0.9	166	البرازيل	1.0	173	السعودية	29
0.8	149	السويد	1.0	169	تركيا	30
0.8	142	اندونيسيا	1.0	169	النمسا	31
0.7	133	السعودية	0.9	163	إندونيسيا	32
0.6	115	هنغاريا	0.9	156	السويد	33
0.6	98	ايرلندا	0.7	120	هنغاريا	34
0.5	97	الدنمارك	0.6	108	الدنمارك	35
0.5	92	رومانيا	0.5	86	سلوفاكيا	36
0.5	91	الفلبين	0.5	86	جنوب أفريقيا	37
0.5	84	سلوفاكيا	0.5	84	النرويج	38
0.5	84	جنوب افريقيا	0.4	72	تشيلي	39
0.5	80	النرويج	0.4	71	رومانيا	40
0.4	78	البرتغال	0.4	66	فنلندا	41

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

42	الفلبين	64	0.4	-	-	-
43	البرتغال	62	0.3	68	0.4	0.4
44	الارجنتين	55	0.3	61	0.3	0.3
45	ايران	54	0.3	59	0.3	0.3
46	قطر	51	0.3	57	0.3	0.3
47	-	-	-	56	0.3	0.3
48	اوكرانيا	49	0.3	54	0.3	0.3
49	كازاخستان	46	0.3	52	0.3	0.3
50	سلوفينيا	45	0.3	46	0.3	0.3

Source :World Trade Organization (2021) World Trade Statistical Review .

7- قيمة التجارة الخارجية للخدمات التجارية

الجدول (7) كبار المصدرين والمستوردين في الخدمات التجارية لعام 2020 (مليون دينار)

الصادرات			الاستيرادات		
التسلسل	الدولة	قيمة الصادرات	حصتها في التجارة العالمية	الدولة	قيمة الاستيرادات
1	الولايات المتحدة الأمريكية	684	13.9	الولايات المتحدة الأمريكية	436
2	المملكة	339	6.9	الصين	378

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

					المتحدة	
6.7	307	المانيا	6.2	305	المانيا	3
6.4	296	ايرلندا	5.7	278	الصين	4
5.0	232	فرنسا	5.3	262	ايرلندا	5
4.4	201	المملكة المتحدة	5.0	245	فرنسا	6
4.0	183	سنغافورة	4.1	203	الهند	7
3.8	172	هونغ كونغ، الصين	3.8	187	سنغافورة	8
3.7	169	هولندا	3.8	186	هولندا	9
3.3	153	الهند	3.2	156	اليابان	10

Source :World Trade Organization (2021) World Trade Statistical Review .

8- مساهمة التجارة الخارجية في اقتصادات الدول الاقل نمو

الجدول (8) نسبة صادرات السلع والخدمات التجارية إلى الناتج المحلي الإجمالي للدول الأقل نمو لعام 2020 (مليون دولار)

GDP	نسبة قيمة السلع والخدمات التجارية في GDP			
2020	2020	2019	2010	الدولة
62440	33.6	39.3	61.4	انغولا
15193	17.9	24.7	17.1	بنين

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

16541	28.8	28.1	18.4	بوركينافاسو
25953	74.3	78.0	51.8	كمبوديا
10742	21.8	27.7	39.1	تنشاد
2086	24.2	27.7	6.4	إريتريا
96611	7.8	8.0	16.3	أثيوبيا
3033	20.6	18.1	11.0	ليبيريا
34370	15.0	15.2	17.7	السودان
20140	3.6	5.7	29.5	اليمن

Source :World Trade Organization (2021) World Trade Statistical Review .

9- التجارة الخارجية للوقود ومنتجات التعدين

الجدول (9) أكبر 10 مصدرين ومستوردين للوقود ومنتجات التعدين لعام 2020 (مليون دولار)

قيمة الاستيرادات	نسبة حصة الاستيرادات في التجارة العالمية		قيمة الصادرات	نسبة حصة الصادرات في التجارة العالمية	
	2020	الدولة	2020	2020	الدولة
574	23.7	الاتحاد الأوروبي	358	15.3	الاتحاد الأوروبي
528	21.8	الصين	201	8.6	الولايات المتحدة الأمريكية
186	7.7	الولايات المتحدة الأمريكية	171	7.3	روسيا
151	6.2	اليابان	155	6.6	الإمارات العربية المتحدة
124	5.1	الهند	135	5.8	السعودية
120	5.0	كوريا الجنوبية	132	5.6	استراليا

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

58	2.4	المملكة المتحدة	99	4.2	كندا
53	2.2	سنغافورة	61	2.6	الصين
45	1.9	الإمارات العربية المتحدة	59	2.5	البرازيل
45	1.9	تايبوان (تايبه الصينية)	51	2.2	المملكة المتحدة

Source :World Trade Organization (2021), World Trade Statistical Review .

10- التجارة الخارجية للمصنوعات

الجدول (10) أكبر 10 مصدريين ومستوردين للمصنوعات لعام 2020 (مليون دولار)

قيمة الاستيرادات	نسبة حصة الاستيرادات في التجارة العالمية		قيمة الصادرات	نسبة حصة الصادرات في التجارة العالمية	
2020	2020	الدولة	2020	2020	الدولة
3897	29.9	الاتحاد الأوروبي	4359	36.1	الاتحاد الأوروبي
1892	14.5	الولايات المتحدة الأمريكية	2423	20.0	الصين
1289	9.9	الصين	915	7.6	الولايات المتحدة الأمريكية
505	5.5	هونغ كونغ، الصين	552	4.6	اليابان
400	3.1	المملكة المتحدة	489	4.9	هونغ كونغ، الصين
395	3.0	اليابان	458	3.8	كوريا الجنوبية

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

309	2.4	كوريا الجنوبية	325	2.7	المكسيك
308	2.4	كندا	323	2.7	تايبوان (تايبه الصينية)
296	2.3	المكسيك	290	2.4	سنغافورة
241	1.9	سنغافورة	280	2.3	المملكة المتحدة

Source : World Trade Organization (2021) World Trade Statistical Review .

11- التجارة الخارجية للحديد والصلب

الجدول (11) أكبر 10 مصدرين ومستوردين للحديد والصلب لعام 2020 (مليون دولار)

نسبة حصة الصادرات في التجارة العالمية		قيمة الصادرات	نسبة حصة الاستيرادات في التجارة العالمية		قيمة الاستيرادات
الدولة	2020	2020	الدولة	2020	2020
الاتحاد الأوروبي	35.2	125	الاتحاد الأوروبي	33.3	123
الصين	13.0	46	الصين	10.6	39
اليابان	6.8	24	الولايات المتحدة الأمريكية	6.4	24
كوريا الجنوبية	6.3	22	كوريا الجنوبية	2.9	11
روسيا	4.7	17	تايلند	2.7	10
الهند	3.5	13	تركيا	2.6	10
إندونيسيا	3.2	11	فيتنام	2.5	9

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

8	2.2	المكسيك	11	3.1	الولايات المتحدة الامريكية
8	2.1	إندونيسيا	10	2.8	تركيا
8	2.1	كندا	9	2.6	البرازيل

Source :World Trade Organization (2021) World Trade Statistical Review .

12- التجارة الخارجية للمواد الكيميائية

الجدول (12) أكبر 10 مصدرين ومستوردين للمواد الكيميائية لعام 2020 (مليون

دولار)

قيمة الاستيرادات	حصة الاستيرادات في التجارة العالمية %	الدولة	قيمة الصادرات	حصة الصادرات في التجارة العالمية %	الدولة
2020	2020	الدولة	2020	2020	الدولة
834	36.2	الاتحاد الأوروبي	1036	47.4	الاتحاد الأوروبي
283	12.3	الولايات المتحدة الامريكية	212	9.7	الولايات المتحدة الامريكية
212	9.2	الصين	169	7.7	الصين
73	3.1	اليابان	125	5.7	سويسرا
68	2.9	المملكة المتحدة	79	3.6	اليابان
57	2.5	سويسرا	74	3.4	كوريا الجنوبية
53	2.3	الهند	66	3.0	المملكة المتحدة

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

51	2.2	كوريا الجنوبية	53	4.2	الهند
50	2.2	كندا	51	4.3	سنغافورة
43	1.8	المكسيك	36	1.7	كندا

Source :World Trade Organization (2021) World Trade Statistical Review .

13- التجارة الخارجية لمعدات المكاتب والاتصالات

الجدول (13) أكبر 10 مصدرين ومستوردين لمعدات المكاتب والاتصالات لعام 2020

(مليون دولار)

قيمة الاستيرادات	حصة الاستيرادات في التجارة العالمية %	الدولة	قيمة الصادرات	حصة الصادرات في التجارة العالمية %	الدولة
2020	2020	الدولة	2020	2020	الدولة
510	21.8	الصين	690	33.3	الصين
479	20.5	الاتحاد الأوروبي	368	17.7	الاتحاد الأوروبي
351	15.0	الولايات المتحدة الامريكية	310		هونغ كونغ، الصين
321	13.5	هونغ كونغ، الصين	169	8.1	تايبوان (تايبه الصينية)
109	4.6	سنغافورة	141	6.8	الولايات المتحدة الامريكية
91	3.9	اليابان	131	6.3	كوريا الجنوبية
84	3.6	تايبوان (تايبه الصينية)	128	6.1	سنغافورة

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

79	3.4	كوريا الجنوبية	109	5.3	فيتنام
78	3.3	فيتنام	78	3.8	ماليزيا
62	2.6	المكسيك	66	3.2	المكسيك

Source :World Trade Organization (2021) World Trade Statistical Review .

14- التجارة الخارجية للمنتجات الآلية

الجدول (14) أكبر 10 مصدرين ومستوردين للمنتجات الآلية لعام 2020 (مليون دولار)

قيمة الاستيرادات		حصة الاستيرادات في التجارة العالمية %		قيمة الصادرات		حصة الصادرات في التجارة العالمية %	
2020	2020	الدولة	2020	2020	2020	الدولة	2020
483	37.5	الاتحاد الأوروبي	609	48.5		الاتحاد الأوروبي	
260	20.2	الولايات المتحدة الأمريكية	125	9.9		اليابان	
78	6.1	الصين	110	8.8		الولايات المتحدة الأمريكية	
57	4.4	كندا	104	8.3		المكسيك	
56	4.3	المملكة المتحدة	58	4.6		الصين	
38	2.9	المكسيك	56	4.4		كوريا الجنوبية	
23	1.8	استراليا	46	3.7		كندا	

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

20	1.5	روسيا	37	2.9	المملكة المتحدة
19	1.4	اليابان	22	1.8	تايلند
18	1.4	الامارات العربية المتحدة	22	1.7	تركيا

Source :World Trade Organization (2021) World Trade Statistical Review

.

15- التجارة الخارجية للمنسوجات

الجدول (15) أكبر 10 مصدرين ومستوردين للمنسوجات لعام 2020 (مليون دولار)

قيمة الاستيرادات	حصة الاستيرادات في التجارة العالمية %	الدولة	قيمة الصادرات	حصة الصادرات في التجارة العالمية %	الدولة
2020	2020	الدولة	2020	2020	الدولة
87	24.3	الاتحاد الأوروبي	154	43.5	الصين
45	12.6	الولايات المتحدة الامريكية	64	18.1	الاتحاد الأوروبي
16	4.4	فيتنام	15	4.2	الهند
14	3.9	الصين	12	3.3	تركيا
12	3.3	اليابان	11	3.2	الولايات المتحدة الامريكية
11	3.0	المملكة المتحدة	10	2.8	فيتنام
9	2.5	بنغلادش	8	2.2	كوريا الجنوبية

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

6	1.8	كندا	7	2.2	باكستان
6	1.6	كوريا الجنوبية	7	2.0	تايبوان (تايبيه الصينية)
5	1.5	اندونيسيا	6	1.6	اليابان

Source :World Trade Organization (2021) World Trade Statistical Review .

16 - التجارة الخارجية للملابس

الجدول (16) أكبر 10 مصدرين ومستوردين للملابس لعام 2020 (مليون دولار)

قيمة الاستيرادات	حصة الاستيرادات في التجارة العالمية %		قيمة الصادرات	حصة الصادرات في التجارة العالمية %	
2020	2020	الدولة	2020	2020	الدولة
168	34.1	الاتحاد الأوروبي	142	31.6	الصين
82	16.8	الولايات المتحدة الامريكية	125	27.9	الاتحاد الأوروبي
26	5.3	اليابان	29	6.4	فيتنام
26	5.3	المملكة المتحدة	28	6.3	بنغلادش
10	2.1	كندا	15	3.4	تركيا
10	2.0	كوريا الجنوبية	13	2.9	الهند

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

9	1.9	الصين	10	2.2	ماليزيا
8	1.6	سويسرا	8	1.9	المملكة المتحدة
8	1.6	هونغ كونغ، الصين	8	1.8	هونغ كونغ، الصين
8	1.6	روسيا	8	1.7	إندونيسيا

Source :World Trade Organization (2021) World Trade Statistical Review .

17- التجارة الخارجية في الخدمات التجارية

الجدول (17) التجارة العالمية في الخدمات التجارية حسب الفئة لعام 2020 (مليون دولار)

قيمتها	نسبة مساهمتها في الخدمات التجارية		
	2020	2019	الفئة
الصادرات			
203	4.1	3.8	الخدمات المتعلقة بالسلع
830	16.9	16.9	المواصلات
549	11.2	23.9	السفر
3332	67.8	55.4	خدمات تجارية أخرى
4914	100	100	خدمات تجارية

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

الاستيرادات			
143	3.1	2.8	الخدمات المتعلقة بالسلع
996	21.7	21.2	المواصلات
554	12.1	23.9	السفر
2903	63.1	52.1	خدمات تجارية أخرى
4596	100	100	خدمات تجارية

Source: World Trade Organization (2021) World Trade Statistical Review .

18- التجارة الخارجية لخدمات الصيانة

الجدول (18) كبار المصدرين والمستوردين لخدمات الصيانة لعام 2020 (مليون دولار)

قيمة الصادرات		قيمة الاستيرادات	
الدولة	2020	الدولة	2020
الاتحاد الأوروبي	37003	الاتحاد الأوروبي	31775
الولايات المتحدة الأمريكية	13278	الولايات المتحدة الأمريكية	6090
الصين	7812	اليابان	5211
سنغافورة	5383	الصين	3358
سويسرا	5518	سويسرا	2743
المملكة المتحدة	4022	روسيا	1735

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

1295	المملكة المتحدة	1728	كندا
933	الهند	1666	روسيا
752	تايبوان (تايبه الصينية)	1280	تايبوان (تايبه الصينية)

Source :World Trade Organization (2021) World Trade Statistical Review.

19- التجارة الخارجية في تخصص البناء واعمال البناء

الجدول (19) كبار المصدرين والمستوردين في تخصص البناء واعمال البناء ، 2020
(مليون دولار)

قيمة الصادرات		قيمة الاستيرادات	
الدولة	2020	الدولة	2020
الاتحاد الأوروبي	25539	الاتحاد الأوروبي	19351
الصين	23931	الصين	8151
اليابان	7423	اليابان	5462
كوريا الجنوبية	6403	السعودية	6452
المملكة المتحدة	3665	روسيا	7482
روسيا	4698	الكويت	3271
الولايات المتحدة الامريكية	2349	المملكة المتحدة	3942
الهند	2799	الامارات العربية المتحدة	2015

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

2601	الهند	2069	الامارات العربية المتحدة
1735	كوريا الجنوبية	809	سنغافورة

Source :World Trade Organization (2021) World Trade Statistical Review .

20- التجارة الدولية لخدمات التأمين والمعاشات التقاعدية

الجدول (20) كبار المصدرين والمستوردين لخدمات التأمين والمعاشات التقاعدية لعام 2020 (مليون دولار)

قيمة الصادرات		قيمة الاستيرادات	
الدولة	2020	الدولة	2020
الاتحاد الأوروبي	45431	الولايات المتحدة الامريكية	55617
المملكة المتحدة	26588	الاتحاد الأوروبي	46624
الولايات المتحدة الامريكية	20431	الامارات العربية المتحدة	---
سويسرا	7656	الصين	12344
سنغافورة	6664	اليابان	10265
الصين	5450	الهند	5687
المكسيك	3145	المكسيك	5437
الهند	2353	سنغافورة	5317
اليابان	2192	كندا	4091
كندا	1710	قطر	3438

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

Source :World Trade Organization (2021) World Trade Statistical Review .

21- التجارة الدولية للخدمات المالية

الجدول (21) كبار المصدرين والمستوردين للخدمات المالية 2020 (مليون دولار)

قيمة الصادرات		قيمة الاستيرادات	
الدولة	2020	الدولة	2020
الاتحاد الأوروبي	176565	الاتحاد الأوروبي	138218
الولايات المتحدة الأمريكية	144343	الولايات المتحدة الأمريكية	42256
المملكة المتحدة	78549	المملكة المتحدة	21353
سنغافورة	31608	كندا	9719
سويسرا	21833	اليابان	10638
هونغ كونغ، الصين	21570	سنغافورة	8117
اليابان	15715	هونغ كونغ، الصين	6243
كندا	9906	سويسرا	3618
الهند	4105	الصين	3174
الصين	4268	روسيا	2247

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

Source :World Trade Organization (2021) World Trade Statistical Review .

22- التجارة الدولية للملكية الفكرية

الجدول (22) كبار المصدرين والمستوردين لرسوم استخدام الملكية الفكرية في عام

2020 (مليون دولار)

قيمة الاستيرادات		قيمة الصادرات	
2020	الدولة	2020	الدولة
21294 6	الاتحاد الأوروبي	144062	الاتحاد الأوروبي
42984	الولايات المتحدة الأمريكية	113779	الولايات المتحدة الأمريكية
37629	الصين	42802	اليابان
27685	اليابان	23123	سويسرا
16848	سنغافورة	22401	المملكة المتحدة
17961	سويسرا	8280	سنغافورة
16841	المملكة المتحدة	6858	كوريا الجنوبية
12704	كندا	8879	الصين
9959	كوريا الجنوبية	6017	كندا
7241	الهند	3050	الامارات العربية المتحدة

Source: World Trade Organization (2021) World Trade Statistical Review.

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

23- التجارة الدولية لخدمات الاتصالات والكمبيوتر والمعلومات

الجدول (23) كبار المصدرين والمستوردين لخدمات الاتصالات والكمبيوتر والمعلومات

لعام 2020 (مليون دولار)

قيمة الصادرات		قيمة الاستيرادات	
الدولة	2020	الدولة	2020
الاتحاد الأوروبي	345902	الاتحاد الأوروبي	180565
الهند	68248	الولايات المتحدة الأمريكية	38594
الولايات المتحدة الأمريكية	56682	الصين	32968
الصين	59034	اليابان	20843
المملكة المتحدة	27899	سنغافورة	17442
سنغافورة	15339	سويسرا	15310
سويسرا	10394	المملكة المتحدة	13104
كندا	9711	الهند	11007
اليابان	9719	كندا	6808
----	----	البرازيل	6064

Source :World Trade Organization (2021) World Trade Statistical Review .

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

24- التجارة الدولية للخدمات الشخصية والثقافية والترفيهية

الجدول (24) كبار المصدرين والمستوردين للخدمات الشخصية والثقافية والترفيهية لعام

2020 (مليون دولار)

قيمة الصادرات		قيمة الاستيرادات	
الدولة	2020	الدولة	2020
الاتحاد الأوروبي	31050	الاتحاد الأوروبي	26094
الولايات المتحدة الأمريكية	20442	الولايات المتحدة الأمريكية	23185
المملكة المتحدة	5141	المملكة المتحدة	6331
كندا	4409	سويسرا	5055
الهند	2197	الصين	3008
كوريا الجنوبية	1149	الهند	2751
الصين	1297	كندا	2858
سنغافورة	954	قطر	1600
اليابان	618	روسيا	1257
استراليا	2640	النرويج	1416

Source :World Trade Organization (2021) World Trade Statistical Review .

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

25- التجارة الدولية للخدمات السمعية والبصرية

الجدول (25) كبار المصدرين والمستوردين للخدمات السمعية والبصرية والخدمات ذات الصلة لعام 2019 (مليون دولار)

قيمة الصادرات		قيمة الاستيرادات	
الدولة	2020	الدولة	2020
الولايات المتحدة الامريكية	14678	الاتحاد الأوروبي	21254
الاتحاد الأوروبي	12506	الولايات المتحدة الامريكية	20501
كندا	4269	كندا	2676
المملكة المتحدة	2796	المملكة المتحدة	1447
كوريا الجنوبية	830	استراليا	848
الهند	774	روسيا	768
سنغافورة	637	الارجنتين	593
اليابان	376	النرويج	710
الارجنتين	243	كوريا الجنوبية	593
---	---	اليابان	260

Source :World Trade Organization (2021) World Trade Statistical Review .

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

26- الميزة النسبية للمصادر النفطية

الجدول (26) أعلى ميزة نسبية في الصادرات النفطية لعام (2019)

ترتيب التنافسية	الدولة
1	جنوب السودان
2	العراق
3	انغولا
4	نيجيريا
5	ليبيا
6	تشاد
7	أذربيجان
8	غينيا الاستوائية
9	الكويت
10	الكونغو

Source: United Nations Conference on Trade and Development (2021).

27- رصيد الحساب الجاري

الجدول (27) رصيد الحساب الجاري ومساهمته في GDP لعام 2019 (مليون دولار)

الدولة	قيمة الحساب الجاري	نسبة الحساب الجاري من GDP
--------	--------------------	---------------------------

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

7.2	275	المانيا
3.6	185	اليابان
1.0	141	الصين
10.0	90	هولندا
12.1	86	سويسرا
-2.0	-35	كندا
-11.7	-45	ايرلندا
-2.7	-49	البرازيل
-4.0	-113	المملكة المتحدة
-2.2	-480	البرازيل

Source: United Nations Conference on Trade and Development (2021) .

28- التجارة الدولية المنقولة بحراً

الجدول (28) إجمالي التجارة المنقولة بحراً حسب مجموعة الاقتصادات للمدة 2014-2019

2019

المفرغ (مليون طن)		المحمل (مليون طن)		مجموعة الاقتصاديات
2019	2014	2019	2014	
7 201	5 930	6 425	5 881	الاقتصادات النامية
504	445	762	738	الاقتصادات النامية: أفريقيا

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

622	572	1 386	1 301	الاقتصادات النامية: أمريكا
6 075	4 913	4 276	3 842	الاقتصادات النامية: آسيا
102	100	716	592	الاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقالية
3 780	3 690	3 935	3 344	الاقتصادات المتقدمة

Source: United Nations Conference on Trade and Development (2021).

المجاميع العالمية السنوية للبضائع التي تم تحميلها ونقريغها ليست هي نفسها بالضرورة، نظرًا لأن البضائع المحملة في سنة تقويمية واحدة قد تصل إلى ميناء وجهتها في السنة التقويمية القادمة.

29- التجارة العالمية لبعض السلع

الجدول (29) مجمل قيمة صادرات بعض السلع العالمية لعام 2020 (مليون دولار)

السلع	قيمتها	السلع	قيمتها
الاشجار الحية، الجذور، لب الاشجار	22444812	الخيوط المصنوعة باليد	41239735
المشروبات والكحوليات والخل	119361318	المضلات، المضلات الشمسية، عصي المشي، عصي المقاعد	3168037
المتفجرات، الألعاب النارية، الكبريت، الفتيل	3951802	السلاح والذخيرة	16107816
سلع التصوير والسينما	13779980	الطائرات، مركبات الفضاء	218167602

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

131214364	الدمى والالعاب	33292487	الكتب المطبوعة، ورق الصحف، الصور، المخطوطات، المطبوعات
19690322	اعمال الفن، الانتيكات	40525405	مخلفات وبقايا الورق والكرتون
104652290	البواخر، المراكب، الهياكل الطافية	2096307947	المفاعلات النووية

المصدر: صندوق النقد العربي (2022) العدد التاسع.

30- التعريفات الجمركية للتجارة الدولية

الجدول (30) متوسط نسبة التعريفات الجمركية المطبقة على التجارة البينية باستثناء
الامتيازات لعام 2020 (نسبة مئوية)

الدولة	الزراعة	الموارد الطبيعية	التصنيع
استراليا	0.0	0.0	0.0
بروناي دار السلام	0.0	0.0	0.0
كمبوديا	0.6	0.0	0.4
الصين	6.7	04	3.1
اندونيسيا	1.0	0.0	1.0
اليابان	10.2	0.0	1.2
جمهورية لاو	0.2	0.0	0.2
ماينمار	0.2	0.0	0.7

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

1.1	0.0	0.1	ماليزيا
0.0	0.0	0.0	نيوزيلاندا
0.8	0.0	0.4	فيلبين
3.1	0.3	44.7	كوريا الجنوبية
0.0	0.0	0.0	سنغافورة
2.0	0.0	1.0	تايلند
1.3	0.1	1.1	فيتنام

Source: United Nations Conference on Trade and Development (2021).

31- سعر الصرف وأسعار المستهلك بين الاقتصادات المصدرة الرئيسية

الجدول (31) سعر الصرف وأسعار المستهلك بين الاقتصادات المصدرة الرئيسية

الرقم القياسي لأسعار المستهلك (2010=100)		سعر الصرف بالدولار الولايات المتحدة الامريكية		الدولة
2019	2018	2019	2018	
125	122	0.14475	0.15115	الصين
117	115	1.00000	1.00000	الولايات المتحدة الامريكية
113	111	1.11947	1.18095	المانيا
105	105	0.00917	0.00906	اليابان
120	118	1.27641	1.33417	المملكة المتحدة

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

110	109	1.11947	1.18095	فرنسا
116	113	1.11947	1.18095	هولندا
115	115	0.00086	0.00091	كوريا الجنوبية
135	131	0.12762	0.12758	الصين وهونغ كونغ
114	114	0.73305	0.74138	سنغافورة
111	110	1.11947	1.18095	إيطاليا
117	115	0.75370	0.77171	كندا
180	168	0.01420	0.01462	الهند
107	106	1.11947	1.18095	أيرلندا
142	137	0.05191	0.05196	المكسيك
111	110	1.11947	1.18095	إسبانيا
181	173	0.01545	0.01596	روسيا
100	99	1.00626	1.02262	سويسرا
117	115	1.11947	1.18095	بلجيكا
105	117	0.27229	0.27229	الإمارات العربية المتحدة

Source: United Nations Conference on Trade and Development (2021).

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

32- مؤشر بدء النشاط التجاري

الجدول (32) القيمة المعيارية لبدء النشاط التجاري لبيئة الاعمال لمتوسط المدة

2020-2017

الدولة	بدء النشاط التجاري	الدولة	بدء النشاط التجاري
الاردن	-0.18	مصر	-0.27
الامارات	1.266	المغرب	0.704
البحرين	0.488	موريتانيا	-0.3
تونس	0.429	اليمن	-2.18
الجزائر	-1.1	البرازيل	0.776
السعودية	0.041	الهند	-0.49
السودان	-1.24	كوريا الجنوبية	-0.16
العراق	-1.32	ماليزيا	1.4
عمان	0.625	سنغافورة	0.686
قطر	0.164	اسبانيا	1.702
الكويت	-0.08	جنوب افريقيا	0.201
لبنان	-0.78	تايلاند	1.079
ليبيا	-2.06	تركيا	0.607

المصدر:

- البنك الدولي (2020) قاعدة بيانات.

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

- صندوق النقد العربي (2022) تقرير تنافسية الاقطار العربية.

33- مؤشر الانفتاح التجاري

الجدول (33) القيمة المعيارية لمؤشر الانفتاح التجاري لمتوسط المدة 2017-2020

الدولة	بدء النشاط التجاري	الدولة	بدء النشاط التجاري
الاردن	-0.112	مصر	-0.792
الامارات	1.302	المغرب	-0.078
البحرين	0.967	موريتانيا	0.070
تونس	0.290	اليمن	-0.718
الجزائر	-0.621	البرازيل	-1.033
السعودية	-0.473	العراق	-0.836
السودان	-1.192	الكويت	-0.225
الهند	-0.372	ماليزيا	0.628
عمان	-0.001	سنغافورة	3.969
قطر	0.038	اسبانيا	-0.406
كوريا الجنوبية	0.183	جنوب افريقيا	-0.527
لبنان	0.221	تايلاند	0.399
ليبيا	0.248	تركيا	-0.487

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

المصدر: صندوق النقد العربي (2022) تقرير تنافسية الاقطار العربية.

34- ميزان المدفوعات

الجدول (34) انموذج ميزان المدفوعات الطبعة السادسة

Items	FOB مستقطعة منها اجور الشحن والتأمين	CIF مضافة اليها اجور الشحن والتأمين	الفقرات
First – Current Account			أولاً: الحساب الجاري
Trade Balance .1			.1 الميزان التجاري
Export (F.O.B) –			– الصادرات
Crude Oil –			– النفط الخام
Recorded –			– المسجل
Refined – products			– المنتجات النفطية(حكومي +خاص)
Other Exports –			– الصادرات الأخرى
Other (imports – counter entrey)			– الأخرى (القيد المقابل للاستيرادات)
Imports			الاستيرادات
Government Imports			الاستيرادات الحكومية
A-Un Oil For Food Program			أ. الاستيرادات بموجب مذكرة التفاهم

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

B-Post OFFP Govt Consumption Imports			ب. الاستيرادات الاستهلاكية خارج مذكرة التفاهم
C-Refined Oil Products			ج. الاستيرادات الرأسمالية خارج مذكرة التفاهم
D-Refined Oil Products			د. استيرادات المنتجات النفطية
E-Other Gov Imports			هـ. الاستيرادات الحكومية الأخرى
F-cost of currency printing			و. تكاليف طبع العملة
Private Sector Imports			استيرادات القطاع الخاص
A- Cons Goods Imports			أ. استيرادات القطاع الخاص الاستهلاكية
B- Capital Goods Imports			ب. استيرادات القطاع الخاص الرأسمالية
C-private sector refined oil products import			ج. استيرادات منتجات نفطية قطاع خاص
Others (export (counter entrey			الأخرى (القيد المقابل للصادرات)
2. Services. net			2. صافي الخدمات
Receipts			المقبوضات
Payments			المدفوعات

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

3. Income. net			3. صافي الدخل الاولي
Private. met (incl. NGOs)			تعويضات العاملين
Official			دخل الاستثمار / الرسمي
Receipts			المقبوضات
Payments			المدفوعات
Imports			الفوائد
4. Transfers			4. حساب الدخل الثانوي
Private. met (incl. NGOs)			التحويلات الخاصة و تحويلات العاملين
Official			التحويلات الرسمية
Receipts			المقبوضات
Total Of grants			اجمالي المنح
Donor Grants			المنح المقدمة من الدول المانحة
U.s Grants			المنح المقدمة من الولايات المتحدة
Others			الأخرى
Payments			المدفوعات
U.N Compensations Fund			صندوق التعويضات
Others			الأخرى

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

Second – Capital and Financial Account			ثانياً: الحساب الرأسمالي والمالي
/1- Capital Account Net			1 - صافي الحساب الرأسمالي
Credit			الدائن
Debit			المدين
2-Financial Account Net/			2 - صافي الحساب المالي
Net/a-Direct investment			أ - صافي الاستثمار المباشر
Net/b-Portfolio capital			ب - صافي استثمار الحافظة
General government			الحكومة العامة
Drawing			المسدد(دائن)
Paid			المسحوب (مدين)
Other sector			قطاعات أخرى
Credit			الدائن
Debit			المدين
c-Other investment , net			ج - صافي الاستثمار الآخر
Official ,net			صافي الاستثمار الرسمي
Assets			الموجودات
Claims held abroad			المستحقات من الخارج

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

Trade credit			ائتمانات التجارة
Other assets			الموجودات الأخرى
Liabilities			المطلوبات
Loan disbursements			المسحوب من القروض
Amortization			التسديدات
ODCs/Private, net			صافي الاستثمار لشركات الإيداع الأخرى
Assets			الموجودات
Liabilities			المطلوبات
d-Reserves assets			د - الأصول الاحتياطية
Central bank (net; increase-)			البنك المركزي
Reserves (increase-)			الاحتياطيات (الزيادة -)
Reserve assets			الموجودات الاحتياطية
Monetary gold			الذهب النقدي
Special drawing rights			حقوق السحب الخاص
Reserve position in the fund			وضع الاحتياطي لدى الصندوق
Foreign exchange			الموجودات الأجنبية
Currency and deposits			العملة والودائع

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

With monetary Authorities			لدى السلطات النقدية
With bank			لدى البنوك الخارجية
Securities			الأوراق المالية
Equities			سندات الملكية
Bonds or notes			سندات واذونات
Money market financial /instrument derivatives , net			ادوات السوق النقدية/ صافي المشتقات المالية
Other claims			المستحقات الأخرى
Third -Errors and omissions			ثالثاً: صافي السهو والخطأ

المصدر: صندوق النقد الدولي (2021) دليل ميزان المدفوعات، الطبعة السادسة.

35- التجارة الإلكترونية:

الجدول (35) التجارة الإلكترونية بين مؤسسات الأعمال والمستهلكين (B2C) لعام

2020

ترتيب الدولة	الدولة	نسبة الأفراد الذين يستخدمون الإنترنت	نسبة الأفراد الذين لديهم حساب مصرفي	خوادم الإنترنت الأمانة	درجة الموثوقية البريدية في الاتحاد البريدي العالمي	قيمة المؤشر
1	سويسرا	97	98	92	97	95.9
2	هولندا	96	100	94	93	95.8

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

94.5	81	100	100	97	الدنمارك	3
94.4	97	94	98	89	سنغافورة	4
93.6	98	84	96	96	المملكة المتحدة	5
93.4	91	90	99	93	ألمانيا	6
93.4	91	88	100	95	فنلندا	7
93.4	98	92	95	88	أيرلندا	8
92.6	88	84	100	98	النرويج	9
91.8	92	88	95	92	الصين، منطقة هونغ كونغ الإدارية الخاصة	10
91.8	93	80	99	95	نيوزيلندا	11
91	90	94	93	87	الولايات المتحدة الأمريكية	12
90.8	88	84	100	91	كندا	13
90.8	84	91	98	90	إستونيا	14
90.8	84	82	100	98	السويد	15
90.6	92	84	100	87	أستراليا	16
90	94	83	94	89	فرنسا	17
89.8	100	68	95	96	جمهورية كوريا	18
88.8	87	82	98	88	النمسا	19
88.7	93	79	98	85	اليابان	20

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

86.8	79	79	99	90	بلجيكا	21
85.8	88	88	81	87	التشيك	22
85.7	96	80	84	83	سلوفاكيا	23
84.9	76	79	94	91	إسبانيا	24
84	90	81	86	79	كرواتيا	25
83.9	81	75	93	87	إسرائيل	26
82.6	83	83	83	82	ليتوانيا	27
82.2	82	80	87	80	بولندا	28
81.8	80	77	94	76	إيطاليا	29
81.3	85	71	85	84	ماليزيا	30
80.5	85	82	75	80	هنغاريا	31
80.3	34	89	99	99	أيسلندا	32
79.2	84	71	85	76	اليونان	33
78.8	49	85	98	83	سلوفينيا	34
78.8	81	70	81	83	بيلاروسيا	35
78.4	34	85	99	96	لوكسمبورغ	36
78.2	64	61	88	99	الإمارات العربية المتحدة	37
78.1	65	73	89	86	قبرص	38

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

77.8	52	80	93	86	لاتفيا	39
77.5	63	79	92	75	البرتغال	40
76.6	74	74	76	83	الاتحاد الروسي	41
76	97	59	82	67	تايلاند	42
75.3	80	73	71	77	صربيا	43
75	79	57	94	70	إيران	44
75	89	79	58	74	رومانيا	45
73.9	70	85	72	68	بلغاريا	46
73.6	98	64	61	71	جورجيا	47
72.9	33	75	97	86	مالطا	48
72.3	78	43	72	96	المملكة العربية السعودية	49
72.1	73	50	66	100	دولة قطر	50
71.2	91	72	63	59	أوكرانيا	51
71.1	73	54	77	81	مقدونيا الشمالية	52
70.8	95	68	44	76	جمهورية مولدوفا	53
70.6	73	43	74	92	سلطنة عمان	54
70.1	85	54	80	61	الصين	55
68.8	63	59	68	86	كوستاريكا	56

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

68.8	63	70	69	74	تركيا	57
68.7	45	50	80	100	الكويت	58
68.4	42	75	74	82	تشيلي	59
68.2	64	63	59	87	كازاخستان	60
65	31	60	93	76	منغوليا	61
63.5	46	64	70	74	البرازيل	62
61.6	83	64	31	69	فييت نام	63
60.4	74	44	45	78	لبنان	64
60	82	49	29	81	أذربيجان	65
59.7	7	49	83	100	البحرين	66
59.3	67	40	56	75	جمهورية الدومينيكان	67
59.1	71	54	46	65	كولومبيا	68
58.4	28	51	90	64	موريشيوس	69
58.1	40	64	59	70	البوسنة والهرسك	70
57.1	65	49	80	34	الهند	71
56.6	15	61	64	87	أوروغواي	72
56.5	24	77	69	56	جنوب أفريقيا	73
55	45	41	78	55	جامايكا	74

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

54.9	14	47	81	77	ترينداد وتوباغو	75
54.7	71	39	42	67	الأردن	76
54.6	69	46	37	67	تونس	77
54	21	54	68	73	الجبل الأسود	78
52.5	61	49	43	57	بيرو	79
52.2	73	33	43	60	الجزائر	80
51.9	79	32	58	39	غانا	81
50.9	10	65	49	80	الأرجنتين	82
50.1	43	60	49	48	إندونيسيا	83
49.9	36	51	48	65	أرمينيا	84
49.7	1	57	66	75	ليبيا	85
49.5	34	54	40	70	ألبانيا	86
49.5	26	61	46	64	بنما	87
49	46	46	82	23	كينيا	88
48.6	14	85	48	47	بليز	89
48	2	45	73	72	فنزويلا (جمهورية بوليفارية)	90
47.8	36	48	74	34	سيريلانكا	91
47.1	23	48	49	69	باراغواي	92

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

46.8	34	46	37	70	المكسيك	93
46.2	83	36	40	26	نيجيريا	94
44.8	27	49	29	74	المغرب	95
44.7	40	39	35	65	فيلبيني	96
44.3	11	47	40	80	قيرغيزستان	97
44.2	54	38	45	39	هندوراس	98
44.1	62	26	42	46	السنغال	99
43.9	3	42	81	51	ناميبيا	100
40.6	78	30	29	26	جمهورية لاو الديمقراطية	101
39.5	0	47	51	59	الاكوادور	102
39.2	12	43	54	47	بوليفيا	103
38.7	12	44	51	47	بوتسوانا	104
38	4	28	59	62	الجابون	105
37	29	38	30	51	السلفادور	106
37	30	50	37	30	أوزبكستان	107
36.8	0	38	44	65	غواتيمالا	108
36.6	26	31	33	57	مصر	109
36.6	43	31	47	25	جمهورية تنزانيا المتحدة	110

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

111	الكاميرون	23	35	24	60	35.5
112	أو غندا	24	59	27	30	34.9
113	نيبال	34	45	43	14	34.3
114	بوتان	48	34	51	2	33.6
115	بنغلاديش	13	50	39	32	33.3
116	باكستان	24	21	35	50	32.5
117	كمبوديا	40	22	42	21	31.1
118	زيمبابوي	31	55	36	0	30.5
119	كوت ديفوار	36	41	32	12	30.4
120	زامبيا	24	46	31	19	30
121	طاجيكستان	36	47	36	1	30
122	نيكاراغوا	46	31	37	2	29
123	إيسواتيني	47	29	38	0	28.4
124	رواندا	11	50	36	16	28.3
125	جيبوتي	56	12	32	10	27.7
126	أثيوبيا	19	35	6	51	27.5
127	ليسوتو	29	46	35	0	27.4
128	أنغولا	14	29	24	37	26

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

25.4	8	22	23	49	العراق	129
24	17	22	26	31	ميانمار	130
23.2	9	26	45	12	توجو	131
21.7	26	14	15	31	السودان	132
21.1	0	27	23	34	الجمهورية العربية السورية	133
20.7	4	21	38	20	بنين	134
20.2	0	16	33	32	هايتي	135
20.1	2	26	42	10	موزمبيق	136
19.2	30	19	18	10	مدغشقر	137
18.5	27	14	6	27	اليمن، الجمهورية العربية	138
18.4	2	12	43	16	بوركينا فاسو	139
18.1	16	15	23	18	غينيا	140
18	0	25	34	14	ملاوي	141
17.5	0	21	35	13	مالي	142
17.1	7	29	15	18	أفغانستان	143
16.9	9	15	36	8	ليبيريا	144
15	0	18	21	21	موريتانيا	145
14.4	13	16	20	9	سيراليون	146

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

12.9	0	17	26	9	الكونغو	147
12.8	5	11	26	9	ديم. جمهورية الكونغو	148
12	0	18	22	8	جزر القمر	149
8.3	3	20	7	3	بوروندي	150
7.1	0	0	22	7	تشاد	151
5.6	0	2	16	5	النيجر	152

**Source: United Nations Conference on Trade and Development 2020,
The UNCTAD B2C E-Commerce Index, Spotlight on
Latin America and the Caribbean.**

قائمة المصادر

أولاً: المصادر العربية

- 1- ابدجمان ، مايكل (1999)، الاقتصاد الكلي النظرية والسياسات، دار المريخ للنشر، المملكة العربية السعودية.
- 2- احمد، دلدان حيدر (2018)، أثر السياسات الاقتصادية لتحرير التجارة الدولية في حماية الفقراء من الصدمات التجارية لمجموعة من البلدان النامية المختارة للمدة (1980-2014)، أطروحة دكتوراه (غير منشورة)، كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة زاخو، العراق.
- 3- إدارة الشؤون الاقتصادية والاجتماعية (2008)، دراسة الحالة الاجتماعية والاقتصادية في العالم: التغلب على انعدام الأمن الاقتصادي (استعراض عام)، نيويورك، الأمم المتحدة.
- 4- الأشهب، نوال عبدالكريم (2015)، التجارة الدولية، الطبعة الأولى، دار أمجد للنشر والتوزيع، عمان، الاردن.
- 5- الأفندي، محمد أحمد (2014)، النظرية الاقتصادية الكلية السياسة والممارسة، الطبعة الثانية، الأمين للنشر والتوزيع، صنعاء، اليمن.
- 6- امريتا نارليكار (2005)، الوجيز في منظمة التجارة العالمية، العبيكان للنشر، المملكة العربية السعودية.
- 7- أمين، هجير عدنان زكي (2008)، الاقتصاد الدولي: النظرية والتطبيقات، الطبعة الأولى، دار الفكر، دمشق، سوريا.

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

- 8- أمين، هجير عدنان زكي (2010)، الاقتصاد الدولي (النظرية والتطبيقات)، الطبعة الأولى، دار اثراء، عمّان، الأردن.
- 9- الباجوري، خالد عبد الوهاب (2018)، تداعيات الحروب التجارية على الاقتصاد العالمي والعربي، اتحاد الغرف العربية.
- 10- بختي، ابراهيم (2005)، التجارة الالكترونية (مفاهيم واستراتيجيات التطبيق في المؤسسة)، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر.
- 11- بكر، نجلاء محمد إبراهيم (2018)، مبادئ الاقتصاد، الجزء الثاني، الطبعة الثانية، مكتبة كلية التجارة، جامعة بني سويف، مصر.
- 12- البكري، جواد كاظم وسلمان، هديل محمد (2019)، تحليل العلاقة بين صدمات أسعار النفط وبعض متغيرات الاقتصاد الكلي في العراق للمدة (1990-2015)، مجلة كلية الإدارة والاقتصاد للدراسات الاقتصادية والإدارية والمالية، كلية الادارة والاقتصاد، جامعة بابل، المجلد (11)، العدد (2).
- 13- البكري، صفاء علي حسين (2015)، قياس وتحليل استجابات السياسة المالية لصدمات معدل التبادل التجاري في دول مختارة للمدة (1990-2012)، أطروحة دكتوراه (غير منشورة)، كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة بغداد، العراق.
- 14- بليح، أحمد بديع (1980)، الاقتصاد الدولي، توزيع منشأة المعارف، جامعة المنصورة.
- 15- بن الزاوي، عبدالرزاق (2016)، سعر الصرف الحقيقي التوازني، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

- 16- بندر، سمير خلف (2018)، الصدمات الاقتصادية الخارجية وخيارات معالجة آثارها الهيكلية تجارب مختارة مع إشارة خاصة للعراق للمدة (2003-2014)، أطروحة دكتوراه (غير منشورة)، كلية الادارة والاقتصاد، الجامعة المستنصرية، العراق.
- 17- البنك الدولي (2020)، قاعدة بيانات.
- 18- بوخاري، لحلو موسى (2010)، سياسة سعر الصرف الاجنبي وعلاقتها بالسياسة النقدية (دراسة تحليلية للآثار الاقتصادية لسياسة الصرف الاجنبي)، مكتبة حسن العصرية، بيروت، لبنان.
- 19- بوفليح، نبيل وطرشي، محمد (2019)، صناديق الثروة السيادية: الواقع والأفاق، الطبعة الأولى، المركز العربي للأبحاث ودراسة السياسات، الدوحة، قطر.
- 20- بوقرانة، عبد الحفيظ، الياس بن سامي، ميلود زيد الخير (2013)، محددات القدرة التنافسية في قطاع الصناعات الغذائية حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجنوب الشرقي الجزائري، مجلة اداء المؤسسات الجزائرية، العدد 4.
- 21- التلواني، احمد محي الدين محمد (2019)، التجربة الاقتصادية الماليزية التقويم والدروس المستفادة، كلية الدراسات الاقتصادية والعلوم السياسية، جامعة الاسكندرية.
- 22- توفيق، حسن احمد (1988)، التجارة الخارجية دراسة تطبيقه، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر.
- 23- التوفيق، كرمية وزهرة، جامع (2019)، التجارة الدولية كاستراتيجية لتحقيق التنمية المستدامة دراسة حالة: الجزائر للفترة (2005-2018)، الملتقى الدولي: الاتجاهات الحديثة للتجارة الدولية وتحديات التنمية المستدامة نحو رؤى مستقبلية واعدة للدول النامية، جامعة ألكلي محند أوالجاج، البويرة، الجزائر.

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

- 24- جاسم، عثمان عبداللطيف، والكواز، سعيد محمود (2022)، القياس الاقتصادي لأثر بعض متغيرات الاقتصاد الكلي في التجارة الخارجية للمملكة العربية السعودية للمدة (1990-2019)، مجلة تكريت للعلوم الاقتصادية والادارية، جامعة تكريت، كلية الادارة والاقتصاد، المجلد (18)، العدد (58).
- 25- جامع، أحمد (1979)، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر.
- 26- جوارتيني، جيمس، واستروب، ريجارد (1999)، الاقتصاد الكلي الاختيار العام والخاص، دار المريخ للنشر، المملكة العربية السعودية.
- 27- جويد، رائد فاضل (2013)، النظرية الحديثة في التجارة الخارجية، مجلة آداب الفراهيدي، كلية الآداب، جامعة تكريت، المجلد (5)، العدد (15).
- 28- الحريري، محمد خالد (1977)، الاقتصاد الدولي، المطبعة الجديدة، دمشق، سوريا.
- 29- حسن، سعدية هلال (2022)، واقع التجارة الخارجية وانعكاساتها في الاقتصاد العراقي بعد عام (2003)، مجلة الادارة والاقتصاد، المجلد (11)، العدد (41).
- 30- الحسني، عرفان (2020)، التوترات التجارية بين الولايات المتحدة الامريكية والصين اسبابها واثارها الاقتصادية على الاقتصادات العربية، صندوق النقد العربي.
- 31- حسين، منى يونس (2007)، التوازن النقدي (الكلي)، من خلال ارتباط سعر الصرف بالتضخم (في العراق)، الطبعة الأولى، مكتب الفتح، بغداد، العراق.
- 32- حكيمة، لحر، يونس بوعصيدة رضا (2017)، تحليل تنافسية المنتجات السلعية العربية في الاسواق الدولية خلال الفترة 2009-2015، مجلة دراسات اقتصادية، المجلد 4، العدد 3.

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

- 33- حمادي، طه يونس، ياسمين اكرم الدباغ (2003)، التوازن المحاسبي والاقتصادي لميزان المدفوعات مع حالة تطبيقية لميزان المدفوعات العراقي، مجلة تنمية الرافدين، المجلد 25، العدد 73، جامعة الموصل.
- 34- حيدر، هاشم (1988)، التوازن والاختلال في ميزان المدفوعات، معهد الإنماء العربي، بيروت، لبنان.
- 35- خالد، جميل محمد (2014)، أساسيات الاقتصاد الدولي، الطبعة الأولى، الأكاديميون للنشر والتوزيع، عمان، الاردن.
- 36- خضير، منعم أحمد وعبدالله، محمد عبدالله (2018)، أثر بعض متغيرات الاقتصاد الكلي في التجارة الخارجية في العراق للمدة (2001-2016)، مجلة تكريت للعلوم الادارية والاقتصادية، كلية الادارة والاقتصاد، جامعة تكريت، المجلد (3)، العدد (43).
- 37- الخطيب، فاروق صالح وذياب، عبدالعزيز أحمد (2015)، دراسات متقدمة في النظرية الاقتصادية الكلية، الطبعة الأولى، جامعة الملك عبدالعزيز، جدة، السعودية.
- 38- خلف، فليح حسن (2004)، التمويل الدولي، الطبعة الأولى، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، عمّان، الاردن.
- 39- خليل، سامي (2005)، الاقتصاد الدولي (الكتاب الثاني)، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر.
- 40- الخليل، موفق علي وآخرون (2001)، مبادئ الاقتصاد، مطبعة التقني، بغداد، العراق.
- 41- دعيس، اسماعيل محمد (2012)، السياسات الاقتصادية، الطبعة الأولى، دار اليازوري، عمان، الأردن..

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

- 42- الدليمي، عوض فاضل إسماعيل (1990)، النقود والبنوك، دار الحكمة للطباعة والنشر، الموصل، العراق.
- 43- الدليمي، فيصل غازي فيصل صالح (2014)، العلاقة التبادلية بين سعر الصرف والميزان التجاري العراقي للمدة 1980-2012، رسالة ماجستير -غير منشورة-، كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة الانبار.
- 44- دهش، فاضل جواد (2008)، الاثار المحتملة لانضمام العراق الى منظمة التجارة العالمية في القطاع الزراعي، اطروحة دكتوراه -غير منشورة-، كلية الادارة والاقتصاد، جامعة بغداد.
- 45- رحيم، ميادة حسن (2018)، امكانية انضمام العراق الى منظمة التجارة العالمية الاشكالية والنتائج، مجلة الغري للعلوم الاقتصادية والادارية، المجلد 15، العدد 4.
- 46- رعد، خالد (1986)، العلاقات الاقتصادية الدولية، مطبعة ابن حيان، دمشق، سوريا.
- 47- رؤوف، عثمانية (2000)، التخطيط في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، الجزائر.
- 48- الزبيدي، علي طارق (2020)، الحرب التجارية بين الولايات المتحدة الامريكية والصين وتأثيرها في الاقتصاد العالمي 2017-2019، مجلة العلوم السياسية، كلية العلوم السياسية، جامعة بغداد، العدد 60.
- 49- زناتي، نيرمان (2015)، اثر حرب العملات على العلاقات التجارية البينية في ظل لا استقرار النظام النقدي الدولي دراسة تحليلية وقياسية لحالة الدولار اليورو واليوان خلال الفترة 1990 - 2014، رسالة ماجستير -غير منشورة-، جامعة محمد الصديق بن يحيى، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية والتسيير، الجزائر.

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

- 50- زهو، صابر محمد، منعم احمد خضير (2019)، قياس وتحليل تأثير القدرة التنافسية على الصادرات السلعية عينة مختارة لبعض دول العالم للمدة (2010 - 2015)، مجلة الدراسات الاقتصادية والادارية (مجلة الدنانير سابقا)، كلية الإدارة والاقتصاد، الجامعة العراقية، العدد 15.
- 51- سامويلسون، نوردهاوس (2006)، علم الاقتصاد، مكتبة لبنان ناشرون، بيروت، لبنان.
- 52- السريتي، السيد محمد احمد والخضراوي، احمد فتحي خليل (2017)، الاقتصاد الدولي، الطبعة الأولى، دار فاروس العلمية، الإسكندرية، مصر.
- 53- السريتي، محمد أحمد (2016)، التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، الدار الجامعية، الاسكندرية، مصر.
- 54- سعد الدين، مدحت (2019)، الوجيز في اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، ابحاث ودراسات قانونية واقتصادية، مصر.
- 55- سعد، فيفيان بشرى خير (2017)، تحليل أثر الصدمات الاقتصادية الكلية المسببة لارتفاع معدلات البطالة في مصر، مجلة كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، المجلد (18)، العدد (3).
- 56- سعدوني، محمد (2007)، ميزان المدفوعات، متاح على شبكة المعلومات الدولية (الانترنت)، <http://www.alshamsi.net>
- 57- سفر، جعفر صادق وضاهر، عبدالحميد سليمان (2020)، تحليل وقياس أثر الصدمات الاقتصادية على النمو الاقتصادي في العراق للمدة (2004-2018)، مجلة العلوم الانسانية، جامعة زاخو، المجلد (8)، العدد (4).

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

- 58- السلطان، عبد الرحمن محمد (2018)، النظرية الاقتصادية الكلية، الطبعة الأولى، مكتبة الملك فهد الوطنية، الرياض، السعودية.
- 59- سلمان، جمال داود (1990)، التخطيط الاقتصادي، بيت الحكمة، بغداد، العراق.
- 60- سليم، خميس، رحموني رابح (2008)، أثر سعر الصرف على ميزان المدفوعات الجزائري، معهد العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، الجزائر.
- 61- سليمان، دوعاء ممدوح محمد (2021)، دراسة تحليلية لبعض مؤشرات الكفاءة الاقتصادية للتجارة الخارجية الزراعية المصرية، مجلة الاسكندرية للتبادل العلمي، المجلد 42، العدد 4.
- 62- سليمان، شيبوط (2021)، الحرب التجارية بين الولايات المتحدة الأمريكية والصين وتداعياتها على الاقتصادات النامية دراسة تحليلية، مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، المجلد 14، العدد 01.
- 63- السيد علي، عبد المنعم، هيل عجمي (1994)، العلاقات النقدية الدولية، دار الكتب للطباعة والنشر، الطبعة الأولى، جامعة الموصل، العراق.
- 64- السيد، هبه محمد امين (2018)، اثر الحرب التجارية بين الولايات المتحدة الامريكية والصين على الاقتصاد المصري، المجلة العلمية للبحوث والدراسات التجارية، المجلد 32، العدد 4.
- 65- شعبان، إسماعيل (1988)، العلاقات الاقتصادية الدولية، مديرية الكتب والمطبوعات الجامعية، جامعة حلب، سوريا.
- 66- شكري، ماهر كنج ومروان، عوض (2004)، المالية الدولية العملات الأجنبية والمشتقات المالية بين النظرية والتطبيق، الطبعة الأولى، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمّان، الاردن.

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

- 67- الشمري، حسين عباس حسين والعزاوي، كريم عيسى حسان (2019)، تحرير التجارة الخارجية وآثارها على اقتصادات الدول النامية بشكل عام والعراق خاصة، مجلة كلية الادارة والاقتصاد للدراسات الاقتصادية والادارية والمالية، جامعة بابل، كلية الادارة والاقتصاد، المجلد (11)، العدد (3).
- 68- شهاب، محمد عبد الحميد (2019)، التحليل الاقتصادي الكلي، الطبعة الثانية، جامعة الطائف، السعودية.
- 69- الشويرف، محمد عمر (2013)، التجارة الإلكترونية في ظل النظام التجاري العالمي الجديد، الطبعة الأولى، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
- 70- شويطي، بيداء جبار (2015)، دور التجارة الخارجية في التنمية الاقتصادية في العراق بعد عام 2003، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية الادارة والاقتصاد، الجامعة المستنصرية.
- 71- صالح، اسراء سعيد وفرحان، اسراء عبد (2018)، قياس وتحليل تأثير الصدمات النفطية على السياسة المالية في العراق للمدة (2003-2014)، مجلة كلية الكوت الجامعة، جامعة الكوت، المجلد (2)، العدد (1).
- 72- صقر، عمر (2005)، سياسات التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، دار المهندس للطباعة، مصر.
- 73- صقر، عمر (2005)، سياسات التجارة الخارجية، جامعة حلوان القاهرة، القاهرة، مصر.
- 74- صندوق النقد الدولي (1987)، دليل ميزان المدفوعات.
- 75- صندوق النقد الدولي (2021)، دليل ميزان المدفوعات ووضع الاستثمار الدولي، الطبعة السادسة.

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

- 76- صندوق النقد العربي (2021)، مؤشر التجارة الخارجية.
- 77- صندوق النقد العربي (2022)، تقرير تنافسية الاقطار العربية.
- 78- الصوص، شريف علي (2012)، التجارة الدولية الأسس والتطبيقات، الطبعة الأولى، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
- 79- صيد، أمين (2013)، سياسة سعر الصرف كأداة لتسوية الاختلال في ميزان المدفوعات، الطبعة الأولى، مكتبة حسن العصرية، بيروت، لبنان.
- 80- ضرار، سامر محمد فخري (2018)، التحليل القياسي لأثر الصدمات الخارجية على الاستثمار الأجنبي المباشر في العراق للمدة (1995-2016)، مجلة العلوم الاقتصادية والادارية، المجلد (24)، العدد (107).
- 81- الطائي، غازي صالح محمد (1996)، الاقتصاد الدولي، دار الكتب للطباعة والنشر، الموصل، العراق.
- 82- العاضي، عبدالله محمد ناصر (2007)، الصدمات الخارجية وأثرها على الاقتصاد اليمني، أطروحة دكتوراه (غير منشورة)، كلية الاقتصاد، جامعة دمشق، سوريا.
- 83- عبد الحميد، عبد المطلب (2003)، السياسات الاقتصادية على مستوى الاقتصاد القومي (تحليل كلي)، الطبعة الأولى، مجموعة النيل العربية، القاهرة، مصر.
- 84- عبد الصمد، خلدون (2016)، الأزمات والدورات الاقتصادية، المجلة العربية للعلوم ونشر الأبحاث، المجلد (2)، العدد (1).
- 85- عبد، ناظم عبدالله وعساف، نزار ذياب، واحمد، بهاء الدين محمد (2019)، قياس وتحليل العوامل المؤثرة في تجارة العراق الخارجية مع ايران في اطار انموذج الجاذبية للمدة (2001-2016)، مجلة جامعة الانبار للعلوم الاقتصادية والادارية، جامعة الانبار، المجلد (11)، العدد (24).

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

- 86- عبدالباري، محمد عباس احمد (2010)، الصدمات الخارجية التجارية وتأثيرها على الاقتصاد المصري، رسالة ماجستير (غير منشورة)، كلية التجارة، جامعة عين شمس، مصر.
- 87- عبدالحميد، عبد المطلب (2003)، الجات واليات منظمة التجارة العالمية، الدار الجامعية، مصر.
- 88- عبدالسلام، رضا (2010)، العلاقات الاقتصادية الدولية بين النظرية والتطبيق، الطبعة الثانية، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، المنصورة.
- 89- عبدالقادر، السيد متولي (2011)، الاقتصاد الدولي (النظرية والسياسات)، الطبعة الأولى، دار الفكر ناشرون وموزعون، عمّان، الاردن.
- 90- عبدالنبي، رشيد سعيد (2018)، التجربة الكورية الجنوبية في التنمية، مجلة دراسات دولية، العدد 38.
- 91- عجمية، محمد عبد العزيز (1980)، الاقتصاد الدولي، دار الجامعات المصرية، جامعة الإسكندرية، مصر.
- 92- عريقات، حربي محمد (2006)، مبادئ الاقتصاد، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الاردن.
- 93- العطار، هاني وجيه (2016)، التجارة الالكترونية، الطبعة الأولى، الاكاديميون للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
- 94- علي، رحمن حسن وحسين، عماد حسن (2012)، التنمية الاقتصادية وعلاقتها بسياسات التجارة الخارجية، مجلة الكويت للعلوم الاقتصادية والادارية، جامعة الكويت، المجلد (1)، العدد (6).

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

- 95- علي، سليم كاطع (2015)، العلاقات الامريكية الصينية الواقع وافاق المستقبل، مركز الدراسات الاستراتيجية والدولية، جامعة بغداد.
- 96- عوض الله، زينب حسين عوض الله (2003)، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار القحح للطبع والنشر، الإسكندرية، مصر.
- 97- العيثاوي، مصطفى إسماعيل جاسم (2020)، قياس وتحليل الصدمات الخارجية وأثرها على بعض المتغيرات الاقتصادية الكلية في الاقتصاد العراقي للمدة (1990-2017)، رسالة ماجستير (غير منشورة)، كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة الفلوجة، العراق.
- 98- العيساوي، عبدالكريم جابر شنجار (2018)، الاقتصاد الدولي، الطبعة الأولى، الدار العربية للعلوم ناشرون، بيروت، لبنان.
- 99- الغالبي، عبد الحسين جليل، وخضير، ليلي بديوي، وعبدالكاظم، زينة شاكر (2021)، الصدمات النقدية والمالية- نظريات وتجارب، الطبعة الأولى، دار التعليم الجامعي، الإسكندرية، مصر.
- 100- الغالبي، عبدالحسين جليل عبدالحسن (2011)، سعر الصرف وإدارته في ظل الصدمات الاقتصادية (نظرية وتطبيقات)، ط 1، دار صفاء للنشر، عمّان، الاردن.
- 101- المحمدي، ناظم عبدالله، والغريزي، صفاء سالم خلف (2023)، قياس الصدمات التجارية وتحليلها في الاقتصاد العراق بعد عام 2003، الطبعة الأولى، دار غيداء للنشر والتوزيع، عمان، الاردن.
- 102- غنام، احمد خلف، وحسين، عبدالرزاق حمد، ومحمود، ياسر صباح (2013)، استخدام نموذج مشكلة النقل في تقييم خطط التجارة الخارجية في العراق، مجلة تكريت للعلوم الاقتصادية والادارية، جامعة تكريت، المجلد 9، العدد 28.

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

- 103- غنية، بن حركو (2019)، نظريات التجارة الدولية، جامعة عبد الحميد مهري قسنطينة.
- 104- الفتلاوي، كامل علاوي، حسن لطيف الزبيدي (2011)، مبادئ علم الاقتصاد، مؤسسة النبراس للطباعة والنشر والتوزيع، النجف، العراق.
- 105- فرحان، سعد عبد الكريم حماد (2013)، تحليل العلاقة للاعتماد المتبادل بين الاقتصاد العراقي والاقتصاد الدولي للمدة 2003-2010، مجلة جامعة الانبار للعلوم الاقتصادية والادارية، المجلد 5، العدد 10.
- 106- فريد، سالي محمد (2017)، الصدمات الخارجية التجارية وأثرها على اقتصادات الدول، الطبعة الأولى، الابتكار للنشر والتوزيع، عمان، الاردن.
- 107- الفياض، عباس (2010)، ميزان المدفوعات، منتدى سطيف، متاح على شبكة المعلومات الدولية.
- 108- قدي، عبد المجيد (2003)، المدخل الى السياسات الاقتصادية الكلية: دراسة تحليلية تقييمية، الجزء الأول، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر.
- 109- قناوي، عزت (2005)، مقدمة في التجارة الخارجية، دار العلم للنشر والتوزيع، مصر.
- 110- كطافة، علاء عبد (2020)، الصدمات النفطية وأثارها على اقتصادات الدول الريعية- دراسة تحليلية مقارنة (العراق، الجزائر، إيران)، الطبعة الأولى، دار الدكتور للعلوم الإدارية والاقتصادية، بغداد، العراق.
- 111- الكنانى، رعد محمد طاهر (2021)، قياس وتحليل تدفقات التجارة الدولية في العراق مع بلدان مختارة باستخدام نموذج الجاذبية، رسالة ماجستير (غير منشورة)، كلية الادارة والاقتصاد، جامعة القادسية.

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

- 112- كنونة، أمين رشيد (1987)، الاقتصاد الدولي، مطبعة الجامعة، بغداد، العراق.
- 113- لزهري، العابد (2016)، تحليل واقع التنافسية الخارجية لاقتصاديات الدول العربية، مجلة البحوث والدراسات الانسانية، العدد 13.
- 114- لعجال، مدني، وبرايك، الطاهر (2018)، مكافحة الإغراق باعتباره ممارسة منافسة للمنافسة التجارية الدولية، مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية، جامعة الأغواط، المجلد (7)، العدد (1)، الجزائر.
- 115- محمد، جاسم (2013)، التجارة الدولية، الطبعة الأولى، دار زهران للنشر والطباعة، عمان، الاردن.
- 116- محمد، سعودي (2014)، المرض الهولندي واشكالية الصدمات الخارجية المواتية بالجزائر، مجلة الاقتصاد الجديد، المجلد (2)، العدد (11).
- 117- محمد، عمر عبدالله، ومهدي، مصطفى محمود، وحسين، فؤاد فرحان (2021)، قياس وتحليل أثر مؤشر الاداء اللوجستي في التجارة الخارجية العالمية لبدان مختارة، مجلة الكوت للعلوم الاقتصادية والادارية، جامعة الكوت، المجلد (13)، العدد (40).
- 118- محمد، محمد عبد الله شاهين (2017)، التجارة الالكترونية العربية بين التحديات وفرص النمو، ط1، دار حميثرا للنشر والترجمة، القاهرة، مصر.
- 119- المحمدي، ناظم عبدالله عبد، والصبيحي، علي نبع صايل، والعيثاوي، مصطفى إسماعيل جاسم (2021)، قياس وتحليل أثر الصدمات الخارجية على النمو الاقتصادي في العراق للمدة (1990-2017) باستعمال إنموذج متجه تصحيح الخطأ (VECM)، مجلة الدراسات الاقتصادية والإدارية (مجلة الدنانير سابقا)، كلية الادارة والاقتصاد، الجامعة العراقية، المجلد (1)، العدد (23).

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

- 120- محمود، اسلام محمد (2020)، الحرب الاقتصادية بين امريكا والصين والسيناريوهات المستقبلية ، مجلة كلية المعارف الجامعة، المجلد 31، العدد 1.
- 121- محمود، رمزي (2022)، النقود والبنوك والتجارة الإلكترونية: ثورة نقدية تفرع أبواب القرن الحادي، دار التعليم الجامعي، الإسكندرية، مصر.
- 122- محمود، عماد علي (2008)، مدى فاعلية التصحيح التلقائي لاختلال ميزان المدفوعات في البلدان النامية، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية الإدارة والاقتصاد، الجامعة المستنصرية.
- 123- محمود، قتيبة ماهر، والكواز، سعد محمود (2021)، القياس الاقتصادي لأثر التجارة الخارجية في التنمية البيئية لبلدان متقدمة مختارة للمدة (1990-2019)، مجلة جامعة تكريت للعلوم الادارية والاقتصادية، جامعة تكريت، كلية الادارة والاقتصاد، المجلد (17)، العدد (54).
- 124- محمود، قتيبة ماهر والكواز، سعد محمود (2021)، القياس الاقتصادي لأثر التجارة الخارجية في التنمية الاقتصادية في بلدان نامية مختارة للمدة (1990-2019)، مجلة اقتصاديات الاعمال، جامعة النهرين، المجلد (1)، العدد (2).
- 125- مراد، باريك (2014)، التحرير التجاري وسعر الصرف الحقيقي دراسة حالة الجزائر، رسالة ماجستير، جامعة ابي بكر بلقايد، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية.
- 126- مسعود، مجيد (1984)، التخطيط للتقدم الاقتصادي والاجتماعي، المجلس الوطني للفنون والثقافة والآداب، الكويت.
- 127- المشهداني، حسام حميد شهاب (2021)، تأثير منظمة التجارة العالمية على العراق، مجلة جامعة تكريت للحقوق، المجلد 5، العدد 3، الجزء 2.

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

- 128- معروف، رمضان علي السيد (2012)، التجارة الإلكترونية في اليابان ومدى استفادة مصر منها، ط1، مكتبة جزيرة الورد، القاهرة، مصر.
- 129- معروف، هوشيار (2013)، تحليل الاقتصاد الدولي، الطبعة الأولى، دار جرير للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
- 130- المغربي، محمد الفاتح محمود بشير (2016)، التجارة الالكترونية، الطبعة الأولى، دار الجنان للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
- 131- مهدي، احمد ابراهيم (2017)، النهضة الاقتصادية في كوريا الجنوبية وامكانية محاكاتها في العراق، مجلة الغري للعلوم الاقتصادية والادارية، جامعة الكوفة، المجلد 14، العدد 3.
- 132- مهدي، مهند حميد (2020)، مستقبل العلاقات الصينية الامريكية، مجلة تكريت للعلوم السياسية، جامعة تكريت، المجلد 4، العدد 22.
- 133- موسى، شقيري نوري، والزرقان، صالح طاهر، والحنيطي، محمود عبدالرزاق، وسعاده، عبدالله يوسف (2012)، التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
- 134- موسى، يوسف محمد (2020)، دراسة تحليلية لسياسات النقد الأجنبي وأثرها في التجارة الخارجية - السودان خلال الفترة (2005-2018)، مجلة المثني للعلوم الادارية والاقتصادية، جامعة المثني، كلية الادارة والاقتصاد، المجلد (10)، العدد (2).
- 135- نجا، علي عبد الوهاب وآخرون (2019)، مبادئ الاقتصاد الكلي، الطبعة الأولى، دار فاروس العلمية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر.

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

- 136- نجية، دلامي (2012)، دراسة تحليلية للعلاقات التجارية الامريكية الصينية في ظل حرب العملات، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة حسية بن بوعلي بالشلف، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، الجزائر.
- 137- نعمة، سمير فخري (2011)، العلاقة التبادلية بين سعر الصرف وسعر الفائدة وانعكاسها على ميزان المدفوعات، دار اليازوري العلمية، عمّان، الاردن.
- 138- النقاش، غازي عبد الرزاق (2001)، المالية العامة، الطبعة الثانية، دار وائل للطباعة والنشر، عمان، الاردن.
- 139- هدسون، جون، وهرندر، مارك (1987)، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار المريخ للنشر، جامعة الملك سعود، الرياض، المملكة العربية السعودية.
- 140- هلال، جنان سليم (2014)، السياسات التجارية العراقية بعد عام (2003): الاداء ومتطلبات الاصلاح، مجلة القادسية للعلوم الادارية والاقتصادية، المجلد (16)، العدد (1).
- 141- هيلر، روبرت (1987)، التجارة الدولية النظرية والادلة العلمية، ترجمة: د. محمد عبدالجليل أبو سنية ود. محمد عزيز، منشورات جامعة قاريونس، بنغازي.
- 142- الوادي، محمود حسين، والعساف، احمد عارف، وصافي، وليد احمد (2014)، الاقتصاد الكلي، الطبعة الرابعة، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الاردن.
- 143- الوكيل، نشأت (2006)، التوازن النقدي ومعدل الصرف دراسة تحليلية مقارنة، الطبعة الأولى، شركة ياس للطباعة، القاهرة، مصر.

ثانيا: المصادر الاجنبية

- 1- Ahmad, A. H & Pentecost, Eric J. (2010), Terms of Trade Shocks and Economic Performance Under Different Exchange Rate Regimes, Loughborough University, Discussion Paper Series Department of Economics, No (8).
- 2- Bevan, David and et.al (1993), Trade shocks in developing countries Consequences and policy responses, European Economic Review, Vol (37), No (2).
- 3- Ezema, Benedict (2012), Effectiveness of Policy Responses to Terms of Trade Shocks in Selected African Countries, International Journal of Business and Management, Vol (7), No (8).
- 4- Fedrica Robinson (2004), Balance of Payments, bank of Jamaica, Internet: www.boj.org.jm.
- 5- Funke, Norbert and et.al (2008), Terms of Trade Shocks and Economic Recovery, IMF Working Paper, African Department, International Monetary Fund, America.
- 6- G. V. Vijayasri (2013), The Importance of International trade in The World, International Journal of Marketing, Financial Services & Management Research, Andhra University, Vol (2), No (9).
- 7- Hermele, K. (2010). Ecologically unequal exchange: Advancing sustainability in a time of crisis. Paper Presented at the International Society for Ecological Economics 11th Biennial Conference, Oldenburg Bremen.
- 8- J. M. Keynes (1970), General Theory Of Employment Interest And Money, Macmillan And Co.ttd .
- 9- James Rickards (2011), Currency wars: the making of the next global crisis, Library of Congress Cataloging-in-Publication Data.

- 10- John B.mclenaghan (1996), Balance Of Payments , Publ : Cation Services th Street , Washington.
- 11- Kütz, Martin (2016), Introduction to E - Commerce Combining Business and Information Technology, First Edition.
- 12- Macdonald, Ronald (2007), Exchange Rate Economics (Theories and evidence), First Published, New York.
- 13- Madura, Jeef (2006), International Financial Management, 8th Edition, South – Western College Publishing, U.S.A.
- 14- Manzoor, Amir (2018), E-commerce: An Introduction, Lambert Academic Publishing, Saarbrücken, Germany.
- 15- Ngwudiobu, Ikenna Matthew (2016), The Impact of Terms of Trade Shocks on the Volatility of Selected Macroeconomic Variables in Nigeria, MSc Thesis, Department of Economics, Faculty of the Social Sciences, University of Nigeria, Nigeria.
- 16- P.T. JOSEPH, S.J. (2012), E-Commerce: An Indian Perspective, Fourth Edition, PHI Learning Private Limited, New Delhi, India.
- 17- Pace, Federico Di, et.al (2021), Terms-of-Trade Shocks are Not all Alike, Bank of England, London, England.
- 18- Paul R. Krugman and Maurice Odestfeld (2003), International Economics Theory and Policy, 6 th Edition, Addison – Wesley, Boston.
- 19- Rahma, Elsiddig, et.al (2016), Impact of Oil Price Shocks on Sudan's Government Budget, International Journal of Energy Economics and Policy, Vol (6), No (2).
- 20- Reed, Michael (2016), International Trade in Agricultural Products, First Edition, Create Space Independent Publishing Platform.
- 21- Rees, Daniel (2013), Terms of Trade Shocks and Incomplete Information, Research Discussion Paper, Economic Research Department, Reserve Bank of Australia.

الفصل الثاني عشر..... هيكل التجارة الخارجية العالمي

- 22- Robert, J. Carbaugh (2009), International Economics, 12 th Edition, South – Western.
- 23- Sharma, Manmohan (), E-Commerce and E-Business, Excel Books Private Limited, New Delhi, India.
- 24- Shrivastava, Sandeep, Goyal, Er. Meera, Porwal, Shalu (2020), First Edition, SBPD Publications, Agra, India.
- 25- Sreedhar G. (2018), Improving E-Commerce Web Applications Through Business Intelligence Techniques, First Edition, IGI Global Publisher, Pennsylvania, USA.
- 26- Turban, Efraim, and Whiteside, Judy, and King David, and Outland, Jon (2017), Introduction to Electronic Commerce and Social Commerce, fourth Edition, Springer International Publishing.
- 27- U.S. International Trade Commission (USITC), (2019), Data Web.
- 28-United Nations Conference on Trade and Development 2020, The UNCTAD B2C E-Commerce Index, Spotlight on Latin America and the Caribbean.
- 29- United Nations Conference on Trade and Development (2021), guidebook on trade impact assessment.
- 30- Verter, Nahanga (2015), The Application of Larernational Trade Theories to Agriculture, Mediterranean Journal of Social Scinces, Vol (6), No (6).
- 31- World Trade Organization (2021), World Trade Statistical Review.
- 32- World Trade Organization (2021), Annual Report.

هذا الكتاب

تعد التجارة الخارجية من أساسيات وظائف الدولة، وما زال هناك قصور على مستوى الكثير من المتخصصين او السياسيين او حتى الجمهور. يعد التبادل التجاري بين دول العالم قديما قدم التاريخ الإنساني نفسه وقد اختلف الاقتصاديون في تفسير القواعد التي تحكمه،

وتؤدي التجارة الدولية دورا كبيرا في التعاون الدولي وتنظيم العلاقات التجارية والاقتصادية بين الدول، وقد ساعد على ذلك التطور الهائل في منظومة المواصلات الدولية التي زادت من التقارب الدولي، ووجود الدوافع إلى التجارة الخارجية وهي الحاجة إلى الأسواق الخارجية والحصول على المواد الخام الداخلة في عمليات الإنتاج والتسهيلات الجمركية، ولاسيما بعد الجولات المتعددة لمنظمة التجارة الدولية (الجات) والتطور الهائل في تكنولوجيا المعلومات والتجارة الإلكترونية.

وبعد فإن غاية هذا الكتاب تزويد الباحثين والمهتمين بتطبيقات حديثة في التجارة الخارجية والسياسات التجارية، وعليه تم تقسيم الكتاب على اثني عشر فصلاً، تم تناول من خلالها كل ما يحتاجه المختصين والباحثين والمؤسسات ذات العلاقة.

وتتشرف دار الدكتور للعلوم والكتاب الاكاديمي ان تقوم بنشر هذا الجهد المتميز والذي عبر عن علمية المؤلفين وجديتهم في تطوير المؤسسات وبناء اقتصاد وطني وفق اسس علمية وتطبيقية، فضلا انه تم مراجعته من قبل اساتذة متخصصين لهم باع ومؤهلات وقيمة علمية. اسأل الله ان يجعله في ميزان حسناتهم مع خالص احترامنا للجميع.

الناشر

دار الدكتور للعلوم والكتاب الاكاديمي- المتنبى- بغداد- العراق

07901978525

