

جامعة أحمد دراية ادرار - الجزائر
كلية العلوم الاقتصادية, التجارية, وعلوم التسيير
قسم علوم الاقتصادية



مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر
ميدان علوم اقتصادية والتسيير وعلوم تجارية
شعبة : علوم اقتصادية
تخصص : مالية واقتصاد دولي
الموضوع :

السياسات التجارية والإندماج في الاقتصاد الدولي

تحت إشراف الأستاذ:

أ.د يوسفات علي

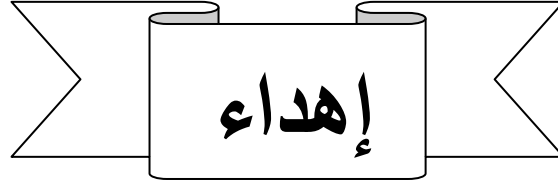
من إعداد الطلبة:

- تزالت محمد
- شارييف العربي

السنة الجامعية
2016/2015

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

عبدالله
1314



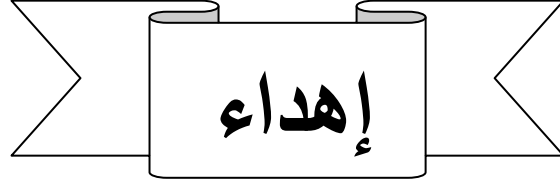
بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

تبارك الذي أهدانا نعمة العقل وأنار سبيلنا بنور العلم ومهد لنا طريق النجاح بكل تقدير وعرفان .
أهدي هذا العمل المتواضع إلى أعمز ما أملك وما لدي في الوجود وأقرب الناس إلى قلبي أطال
الله في عمرها أمي .

كما أهدي إلى إخواني وأخواتي ولكل عائلة شريفة ، إلى كل الزملاء والأصدقاء والإخوة
والأخوات.

إلى كل من يملك روح العزم والعزيمة نحو رفع العلم وصراح الأقدار

العربي



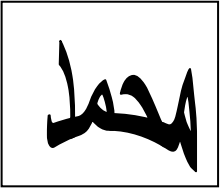
إلى أئلى ما أمكف فبى هذف الذنىا : بنبوع المببة؁ العطاء و العنان المئففق... فرة عىنبى الوالدىن

الكرىمىن أءاممما الله مئارا فوق رؤوسنا جمىعا.

إلى جمىع أفراء عائلئى

والى كل من ساعئبى من فرببب أو بعىء واخص بالذكر أسئابى الكرىم الأستاذ الءكئور بوسفائء

على





نشكر الله عز وجل على إتمام هذا العمل ، وكما نتقدم بالشكر

الجزيل إلى كل من ساعدنا من قريب أو بعيد في إنجاز هذا العمل ، وخاصة الأستاذ

المشرف : الدكتور يوسف علي على مساعدتنا وتشجيعه لنا من

بداية هذا البحث ، وله منا خالص التقدير والاحترام.

الصفحة	العنوان
	الإهداء و الت شكرات
	الفهرس العام
أ - ب	مقدمة عامة
1	الفصل الأول : مفهوم التجارة الدولية
1	المبحث الأول : ماهية التجارة الدولية
1	المطلب الأول: مفهوم التجارة الدولية
3	المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الدولية
3	المطلب الثالث : التجارة الدولية والتخصص الدولي
5	المبحث الثاني : أهم النظريات المفسرة للتجارة الدولية
6	المطلب الأول : نظريات رواد المدرسة الكلاسيكية الانجليزي
12	المطلب الثاني : نظرية التجارة الدولية عند النيوكلاسيك (هكشر واولين)
13	المطلب الثالث : تقييم النظرية السويدية:
14	المبحث الثالث : الاتجاهات الحديثة للتجارة الدولية
15	المطلب الأول : الاتجاه الأول
17	المطلب الثاني : الاتجاه الثاني
26	الفصل الثاني : السياسات التجارية الدولية
28	المبحث الأول : ماهية السياسات التجارية
28	المطلب الأول : تعاريف حول السياسات التجارية
28	المطلب الثاني : أهداف السياسة التجارية
31	المطلب الثالث : العوامل المؤثرة في تحديد السياسة التجارية الدولية
32	المبحث الثاني : اتجاهات السياسة التجارية
32	المطلب الأول : آراء مؤيدي حرية التجارة الدولية
33	المطلب الثاني : آراء معارضي حرية التجارة الدولية
39	المبحث الثالث : أساليب السياسة التجارية
39	المطلب الأول : الأساليب السعرية
44	المطلب الثاني : الأساليب الكمية
47	المطلب الثالث : الأساليب التنظيمية
49	الفصل الثالث : أهمية السياسة التجارية في الاقتصاد الدولي

51	المبحث الأول : النظام الاقتصادي الدولي
51	المطلب الأول : النظام الاقتصادي الدولي بعد الحرب العالمية الثانية
53	المطلب الثاني : الدعوة إلى نظام اقتصادي عالمي جديد
57	المبحث الثاني : المنظمة العالمية للتجارة وتأثيرها في السياسات التجارية
57	المطلب الأول : نشأة المنظمة - مهامها - الهيكل
61	المطلب الثاني : السياسة التجارية في إطار المنظمة العالمية للتجارة OMC
63	المبحث الثالث : آلية تقييم السياسات التجارية المنتهجة في الاقتصاد الدولي من منظور المنظمة العالمية للتجارة
63	المطلب الأول : مفهوم آلية تقييم السياسة التجارية
66	المطلب الثاني الإجراءات المتبعة في آلية التقييم
68	المطلب الثالث : دور آلية تقييم السياسات التجارية في النظام الاقتصادي الدول
	الخاتمة العامة
	قائمة الجداول
	قائمة الأشكال
	قائمة الملاحق
	قائمة المراجع



عرفت التجارة الدولية نمو متسارع بفضل اتخاذ الدول منهج التعاون والتكامل بينها والاندماج في النظام التجاري الدولي , عن طريق تبني سياسات تجارية مناسبة تهدف للتحرير التجاري عن طريق إزالة كل الحواجز والعوائق التي تقع في طريق حرية التجارة , وتجنب النزعة الحمائية التي طبقت في الثلاثينات القرن الماضي والتي أدت إلى أزمة الكساد الكبير 1929 , مما يعني أن للسياسات التجارية اتجاهين مختلفين لقيادة التجارة الدولية احدها نحو التحرير و الآخر نحو التقييد واعتماد سياسة الاكتفاء الذاتي, ويختلف تطبيق السياسات التجارية بين الدول داخل التكتل الواحد , واتجاه الدول الاخرى خارج التكتل حسب الغرض التي وضعت من اجلها , فتنطبقها داخل التكتل بهدف التحرير لزيادة تدفق السلع والخدمات والأموال والأشخاص بإزالة كل العوائق , وفي نفس الوقت استخدامها بهدف التقييد نحو الدول الاخرى خارج التكتل بتعقيد استخدامها وقد تكون سياسة تجارة موحدة داخل التكتل اتجاه غير مثل ما هو مطبق في الاتحاد الاوربي و لتقوم التجارة الدولية بدورها التاريخي كمحرك للنمو و التنمية لا بد من توافر بيئة اقتصادية عالمية مناسبة والمتمثلة في منظمات تجارية عالمية, سياسات تجارية متوازنة تخدم مصالح العام و نظام تجاري عالمي مساند لعملية التنمية وتحسين شروط التبادل الدولي: والاندماج الاقتصادي .

و المتتبع لتطورات الاقتصاد الدولي يلاحظ أن هذه الشروط قد توافرت بدرجة معينة في الفترة الممتدة ما بين نهاية الحرب العالمية الثانية و بداية السبعينات بفضل الدور الهام الذي لعبته المنظمات الدولية النقدية و التجارية و المالية المنبثقة عن مؤتمر بروتون وودز B.Woods لسنة 1944، من جهة. و عزم الولايات المتحدة الأمريكية (مخطط مارشال) على إعادة بناء أوروبا الرأسمالية من جهة ثانية.

الإشكالية العامة :

إن العلاقة المتميزة بين منظمة التجارة العالمية والسياسات التجارية الدولية والتي على أساسها يمكن تحديد أبرز التوجهات والأهداف التي يسعى إليها الاقتصاد الدولي خاصة التجاري منه .

وضمن هذا الإطار الفكري العملي المتداخل نبرز ملامح إشكالية البحث التي يمكن صياغتها كالآتي :

ما مدى تأثير السياسات التجارية الدولية في الاندماج الاقتصادي ؟

ولإجابة على الإشكالية الرئيسية نطرح الأسئلة الفرعية التالية :

- ❖ ما المقصود بالتجارة الدولية والنظريات المفسرة لها؟ .
- ❖ مفهوم السياسات التجارية الدولية والعوامل المؤثرة فيها؟.
- ❖ ماهي الاتجاهات الحديثة للسياسات التجارية ومدى تأثيرها على التجارة الخارجية الدولية ؟
- ❖ تعريف الاقتصاد الدولي .والمنظمات العالمية التابعة إليه '(من GAAT إلى OMC)
- ❖ ماهي آلية تقييم السياسات التجارية المنتهجة في المنظمة العالمية للتجارة؟

فرضيات الدراسة :

وللإجابة على هذه الأسئلة نضع الفرضيات التالية :

- ❖ التجارة الخارجية أهم بوابة في الاندماج الاقتصادي .
- ❖ التسلسل الزمني للنظريات المفسرة للتجارة الدولية من أسباب قيام التبادل الدولي والتي أدت إلى الاندماج العالمي
- ❖ تعدد السياسات التجارية العالمية من أهم المعايير التي يعتمد عليها الاندماج الاقتصادي .
- ❖ الاندماج في النظام الاقتصادي الدولي يتطلب مسايرة أو إتباع السياسات المنتهجة في المنظمات العالمية خاصة المنظمة العالمية للتجارة .
- ❖ تعتبر آلية تقييم السياسات التجارية من أهم المعايير التي تعطي الوجه الحقيقي للتبادل الدولي أو التجارة الخارجية .

مجالات الدراسة :


يعد اندماج الاقتصاديات الوطنية في النظام التجاري العالمي موضوعا شاسعا نظرا لكثرة الدول الطالبة وخصوصية كل منها، لذا قررنا تناوله من زاوية السياسة التجارية للدول وكذا المنظمات العالمية خاصة التي تعمل في مجال التجارة الدولية .

المنهج المستخدم في الدراسة :

اعتمدنا من خلال دراستنا لموضوع البحث على المنهج الوصفي عند التطرق إلى المفاهيم الأساسية المرتبطة بالتجارة الخارجية و ما يتعلق بالسياسة التجارية المنتهجة، كما اعتمدنا على المنهج التاريخي في تطور السياسات التجارية والاقتصاد الدولي .

خطة الدراسة :

انطلاقا من طبيعة الموضوع والأهداف المنوطة به ، فقد تم تقسيم البحث إلى ثلاث فصول بعد المقدمة ، ففي الفصل الأول نتعرض لمفاهيم التجارة الخارجية والنظريات الاقتصادية المفسرة لها ، وتناول في الفصل الثاني تطور السياسات التجارية الدولية المفهوم والاتجاهات وكذا الأساليب أما الفصل الثالث فقد تطرقنا إلى أهمية السياسات التجارية في الاقتصاد الدولي من منظور المنظمة العالمية للتجارة والية تقييم السياسات التجارية .



الفصل الأول
مفهوم التجارة الخارجية

تمهيد:

يحتل موضوع العلاقات الاقتصادية الدولية مكانة متميزة في الفكر الاقتصادي نظرا لحجم المعاملات المتبادلة التي تنشأ بين الدول في إطار التجارة الدولية. هذه الأخيرة التي أخذت اهتمام المفكرين والبحث عن سر تطورها عبر الزمن عن طريق تفسير سبب تلك العلاقات التجارية.

و إن مجال التجارة الدولية من المجالات التي تعتمد الدولة للخروج من العزلة، والبحث عن طريق لتصريف المنتجات والاستفادة من فوارق الاسعار ، أي الربح السريع وهو ما يؤدي إليه كل من آدم سميث و ريكاردو وستيوارت ميل عن طريق التحرير التجاري والتفتح على العالم. والوجه الآخر للتجارة يستخدم للانغلاق وعدم السماح لدخول المنتجات الأجنبية للداخل والبحث عن طرق لعرقلة دخول هذه المنتجات.

يحتوي هذا الفصل على المباحث الثلاثة التالية : المبحث الأول: ماهية التجارة الدولية، المبحث الثاني: نظريات المفسرة للتجارة الدولية ، و المبحث الثالث: الاتجاهات الحديثة للتجارة الدولية .

المبحث الأول: ماهية التجارة الدولية .

تعتبر التجارة الدولية من أهم الأنشطة الاقتصادية التي تركز عليها الدول نظرا لما تقتضيه الحاجة الاقتصادية من تبادل السلع والخدمات وانتقال عناصر الإنتاج، وخاصة وأنها كانت الحل الوحيد لجميع الدول للخروج من حالة العزلة وتحقيق الاكتفاء الذاتي ، رغم اختلاف النظم السياسية والاقتصادية والقانونية لهذه الدول، إلا أنها كانت الحل الأمثل للدول التي كانت تنتج كل ما تحتاجه حتى ولو كانت لا تستطيع أن تنتج بعض السلع بكفاءة فافتضى الأمر أن تخصص كل دولة في إنتاج السلع والخدمات التي تنتجها بكفاءة وبتكلفة أقل، وتبادلها بمنتجات الدول الأخرى.

المطلب الأول: مفهوم التجارة الدولية :

يقصد بالتجارة الدولية أو التجارة الخارجية التحركات الدولية للسلع والخدمات أو هي اصطلاح اقتصادي ينصرف إلى حركة السلع والخدمات بين الدول المختلفة.¹

تعرف التجارة الدولية ، على أنها: أحد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية ممثلة في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول.²

نستخلص من هذين التعريفين أن التجارة الخارجية هي جزء لا يتجزأ من علم الاقتصاد تهتم بدراسة الاقتصاد من ناحية العلاقات الاقتصادية الدولية أي بجميع الأنشطة التجارية المتعلقة بحركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال (المعاملات الاقتصادية) .

تختلف التجارة الدولية عن التجارة الداخلية في بعض الجوانب الشكلية (من خلال التعريف) إلا أن هدفهما واحد ألا وهو زيادة الإنتاج وإشباع الحاجات والرغبات من خلال تبادل السلع والخدمات وفيما يلي إبراز بعض جوانب الاختلاف بينها³:

- **قدرة عوامل الإنتاج على التحرك:** يعتقد الاقتصاديون الكلاسيك أن عوامل الإنتاج قد تنتقل بسهولة نسبية داخل الدولة الواحدة في حين يصعب حدوث ذلك التعادل في المجال الدولي فمثلا إذا اختلفت أجور العمال بين منطقتين أو نشاطين إنتاجيين أنتقل العمال من منطقة الأجر المنخفض إلى منطقة الأجر المرتفع الأمر الذي يترتب عليه تساوي الأجر في المنطقتين أو النشاطين وكذلك الحال بالنسبة إلى رأس المال فإنه ينتقل من الأماكن التي ينخفض فيها سعر الفائدة إلى حيث يرتفع هذا السعر إلى أن يحدث التساوي في السعر في مختلف المناطق.
- **اختلاف النظم النقدية:** من المعروف أن المقيمين في إقليمين مختلفين داخل دولة واحدة يمكنهم استخدام عملة نقدية واحدة في معاملاتهم حيث لا توجد رقابة أو قيود على انتقال النقود بين أقاليم الدولة الواحدة أما بالنسبة للمعاملات التي تتم

¹ محمد السانوسي محمد الشحاتة ، التجارة الدولية (في ضوء الفقه الإسلامي واتفاقية الجات دراسة مقارنة) ، دار الفكر الجامعي ، الإسكندرية ، 2007 ، ص 46 .

² السيد محمد أحمد السريتي ، التجارة الخارجية ، الدار الجامعية ، الإسكندرية ، 2009 ، ص 8 .

³ نفس المرجع السابق . ص 10 ، 11 .

على المستوى الدولي فإن الأمر مختلف حيث لكل دولة نظامها النقدي المتميز و عملتها الوطنية الخاصة أي اختلاف قيم المعاملات الخارجية للدول تواجه مشكلة الصرف الأجنبي . وهناك دول تتمتع بمركز اقتصادي قوي في المحيط الدولي كأمريكا ، بريطانيا، فرنسا

- **اختلاف السياسات الوطنية :** فالنظم القانونية والتشريعات الاقتصادية والضريبية والاجتماعية تختلف وتتباين من دولة لأخرى ، ويترتب على ذلك أن الدولة قد تفرض نظاما خاصا بها للتعامل مع الخارج يختلف عن النظام المتبع في الداخل ، فهناك الرسوم الجمركية ، نظام الحصص ، الرقبة على النقد الأجنبي وغيرها من القيود التي تفرض على المعاملات الخارجية ولا تفرض على المعاملات الداخلية بين الأشخاص وبين المناطق الداخلية .
- **انفصال الأسواق :** إذا كانت الأنواع المختلفة من القيود التي تضعها الدولة على تجارتها الخارجية تسبب في انفصال أسواق الدول عن بعضها ، فإن صعوبة المواصلات والاتصالات واختلاف الأذواق واللغة والعادات والتقاليد لها دور أيضا في هذا الخصوص من خلال التحسن في وسائل المواصلات والاتصالات الدولية والدعاية والإعلان على مستوى الدولي قد أدى إلى التخفيف من حدة انفصال الأسواق .

المطلب الثاني : أسباب قيام التجارة الدولية

- إذا كانت التجارة الداخلية تقود بدورها في إشباع حاجات الأفراد من خلال المقايضة أو التبادل باستخدام النقود ، فلماذا أدت الحاجة إلى تعدي الحدود الجغرافية ؟ يمكن إجمال أسباب قيام التجارة الدولية إلى العوامل التالية 4:
- * لا تستطيع أي دولة أن تعتمد على نفسها كليا (الاكتفاء الذاتي) نظرا لعدم التوزيع المتكافئ لعناصر الإنتاج بين الدول المختلفة في العالم
 - * التخصص الدولي : إشباع حاجات الأفراد داخل الدولة أمر صعب يكاد مستحيل ، وذلك بسبب التباين في توزيع الثروات الطبيعية والمكتسبة بين الدول ، لذلك يجب أن تخصص كل دولة في إنتاج بعض السلع التي تؤهلها طبيعتها وظروفها وإمكاناتها الاقتصادية أن تنتجها بتكاليف اقل وكفاءة عالية .
 - * تفاوت تكاليف الإنتاج بين الدول دفع لقيام التجارة بينها ، وبالذات الدول التي تمتلكها ما يسمى باقتصاديات الحجم الكبير ، وهذا الإنتاج الواسع يؤدي إلى تخفيض متوسط التكلفة الكلية للوحدة المنتجة مقارنة بالدول الأخرى التي تنتج بكميات ليست وفيرة وبالتالي ترتفع لديها تكاليف الإنتاج ، مما يعطي للدولة الأولى ميزة نسبية مقارنة بالدولة الثانية .
 - * اختلاف ظروف الإنتاج : فبعض المناطق ذات المناخ الموسمي تصلح لزراعة بعض المحاصيل الزراعية كالبن والموز ، القطن الخ وبهذا تتخصص هذه الدولة بهذا النوع من المحاصيل ، وتستورد المنتجات الأخرى ، التي تقوم بإنتاجها كالنفط مثلا الذي يتوفر في دول ذات مناخ صحراوي كدول الخليج وشمال إفريقيا كالجزائر وليبيا على وجه الخصوص .
 - * اختلاف الميول والأذواق : فالمواطن الجزائري يفضل المنتجات الأجنبية التي تتميز بالجودة على المنتجات المحلية ، حتى ولو توفر البديل الجزائري ، وتزداد أهمية هذا العامل كلما زاد الدخل الفردي في الجزائر .

المطلب الثالث : التجارة الدولية والتخصص الدولي

توجد علاقة تبادلية بين التجارة الخارجية والتخصص الدولي ، حيث ترتبط التجارة الخارجية ارتباطا وثيقا بظاهرة التخصص وتقسيم العمل على المستوى الدولي ، فلولا قيام التجارة الخارجية لما تخصصت بعض الدول في إنتاج السلع والخدمات بكميات تزيد عن حاجتها ، وهذا من ناحية ، ومن ناحية أخرى فلولا التخصص لأنتجت كل الدول ما يلزمها من السلع والخدمات المختلفة ولم تتطور التجارة الخارجية على المستوى الدولي فإن جميع دول العالم لا تستطيع إتباع سياسة الاكتفاء الذاتي بصورة كاملة ولفترة طويلة من الزمن ، لأن ذلك يجعلها تنتج كل احتياجاتها من السلع والخدمات المختلفة بالرغم من أن ظروفها الاقتصادية والاجتماعية لا تسمح بذلك. 5 و يؤدي التخصص بالطبيعة إلى قيام التبادل بين الأفراد ، فلكي يحصل كل فرد على حاجاته المتنوعة فإنه حتما سيقوم بمبادلة جزء من إنتاجه بجزء من إنتاج غيره من الأفراد الذين تخصصوا في إنتاج سلع أخرى ، فالتخصص الدولي يقوم على نفس المبدأ ، فإذا كان الإنسان يستفيد من تخصصه في شكل ارتفاع مستوى رفاهيته الاقتصادية ، فلماذا لا تتخصص الدول هي الأخرى في إنتاج أنواعه معينة من

4 موسى سعيد مطر وآخرون ، التجارة الخارجية ، دار الصفا ، عمان ، 2001 ، ص 17

5 السيد أ محمد السريتي ، مرجع سابق، ص 13 .

السلع ترتفع فيها كفاءتها الإنتاجية ، ثم تقوم بمبادلة ما يفيض عن حاجاتها من إنتاجها بما تحتاجه من إنتاج غيرها من الدول؟⁶

يعد آدم سميث أول من رأى أن التخصص الدولي يؤدي إلى قيام التجارة الدولية ثم ناد بها آخرون من الاقتصاديين الكلاسيك بعده ، فالفرد إذا تخصص في أداء عمل واحد يتقنه فسترتفع درجة مهارته وبالتالي تزيد إنتاجيته ثم دخله ومن ثم يصل إلى أعلى مستويات الرفاهية الاقتصادية ، فقيام التبادل سواء كان داخليا أم خارجيا هو نتيجة طبيعية لقيام التخصص وتقسيم العمل سواء على مستوى الأفراد أو على مستوى الدول .

ويرجع التخصص الدولي إلى مجموعة من العوامل من أهمها ما يلي⁷:

أ- اختلاف الظروف الطبيعية : قد تؤدي الظروف الطبيعية السائدة في دولة ما إلى أن التخصص في إنتاج بعض المواد الأولية أو في النشاط الزراعي أو الصناعي ، فبعض الدول قد تتوفر بتوافر مواد الخام في باطن أراضيها كالبتترول في بعض الدول العربية أو الفحم في كل من الولايات المتحدة الأمريكية وألمانيا ، ومن ثم تزداد أهمية هذه الدول باعتبارها منتجة لهذه المواد الخام، وقد تمتاز دول أخرى بتربة خصبة ومناخ ملائم وكمية مياه مناسبة للري ، فإن هذه الدول تتخصص في إنتاج بعض المنتجات الزراعية كتخصص البرازيل في إنتاج البن ، اندونيسيا في إنتاج المطاط والمغرب في إنتاج الفصاف .

ب- مدى وفرة ونُدرة عناصر الإنتاج : لا يتحدد نوع الإنتاج الذي تتخصص فيه دولة ما على أساس مواردها الطبيعية فحسب ، بل أيضا على أساس المعروض من اليد العاملة ورأس المال في هذه الدولة ، فبعض الدول قد توجد لديها وفرة في اليد العاملة مثل الدول النامية المزدهمة بالسكان ، في حين لا يوجد لديها رأى المال اللازم للصناعة ، ففي هذه الحالة نجد ان مثل هذه الدول تتجه إلى إنتاج الصناعات الخفيفة التي لا تتطلب مهارة فنية عالية أو رؤوس أموال ضخمة كصناعة الغزل والنسيج والصناعات الزراعية الخ ، وعلى العكس قد يقل عرض العمل في بعض الدول الأخرى عن المطلوب ، في حين يزيد العرض من رأس المال كالولايات المتحدة الأمريكية وألمانيا الغربية ، عندئذ تتجه مثل هذه الدول إلى الصناعات الثقيلة والخفيفة على السواء وتنتج سلع ضخمة غالية الثمن كالآلات ، السفن ، السيارات والطائرات وغيرها .

ت- تكاليف النقل : من المعروف أن تكاليف نقل سلعة ما تؤثر على مدى اتساع سوق هذه السلعة ، إذ أنها تضاف إلى تكلفة الإنتاج ومن ثم إلى الثمن ، فالدولة التي لا تستطيع إقامة بعض صناعاتها بالقرب من السواحل والموانئ ، لذلك يمكنها توسيع نطاق تصريف منتجاتها عن دولة لا تنهيا لها نفس الظروف ، ذلك لان تكاليف النقل البحري او النهري تقل كثيرا عن تكاليف النقل الجوي أو البري ولا شك أن لذلك اثر على التخصص ، لان المنتجين يتجهون إلى التخصص في السلع التي يسهل نقلها لمسافات طويلة أو التي تنخفض تكاليف نقلها إلى الأسواق تاركين للمنتجين القريبين من هذه الأسواق مهمة إنتاج السلع التي ترتفع تكاليف نقلها .

ث- توافر التكنولوجيا الحديثة والمقصود بذلك أن الدولة التي يكون لها السبق في استحداث التكنولوجيا الجديدة (سواء بالاختراع أو الابتكار) تصبح في وضع يسمح لها بإنتاج سلع ومعدات إنتاجية غالية الثمن وعلى جانب كبير من التعقيد الإنتاجي ومثل هذه السلع لا تكون موجودة في الدول الأخرى⁸، على الأقل في فترة ظهورها ، ومن ثم فتقبل على اقتنائها ، فالعدد من الآلات والسلع الجديدة التي تنتج بواسطة التكنولوجيا الحديثة في كل من أمريكا ، بريطانيا ، ألمانيا ، روسيا وفرنسا وتشكل عماد تجارتها الدولية .

المبحث الثاني : أهم النظريات المفسرة للتجارة الدولية

يجمع أغلب الاقتصاديين على أن الدراسة النظرية للتجارة الخارجية، ترجع إلى بداية ظهور النظرية الكلاسيكية خلال الفترة ما بين أواخر القرن الثامن عشر، وأوائل القرن التاسع عشر. ولقد جاءت النظرية الكلاسيكية كرد فعل لأراء المذهب التجاري، التي كانت سائدة قبل ذلك، والتي كانت تدعو إلى ضرورة فرض القيود على التجارة الخارجية من قبل الدولة، قصد الحصول على أكبر كمية ممكنة من المعادن النفيسة (ذهب وفضة)، باعتبارها مقياس لقوة الدولة، كما دافع الكلاسيك عن حرية التجارة الخارجية وعملوا في نفس الوقت على

⁶ عبد المنعم ، مبارك ، محمود يونس ، "اقتصاديات النقود والصيرفة والتجارة الدولية ، الدار الجامعية" ، الإسكندرية ، 1996 ، ص 13 .

⁷ نفس المرجع السابق ، ص 13,15 .

⁸ السيد أ محمد السريتي ، مرجع سابق، ص 15

بناء أسس لنظرياتهم في التجارة الخارجية، ومن ثم حاولوا إيجاد حل لمشكلة التوازن المفقود في علاقات التبادل الدولي، حيث اضطلع بهذه المهمة رواد المدرسة الكلاسيكية الإنجليز، يتناول هذا المبحث مطلبين، يتضمن المطلب الأول منه مجموعة نظريات رواد المدرسة الكلاسيكية الإنجليز، وهم آدم سميث، ودافيد ريكاردو، وجون ستوارت ميل. أما المطلب الثاني فسيدرس موضوع النظرية النيوكلاسيكية للسويديين هكشر وأولين،

المطلب الأول : نظريات رواد المدرسة الكلاسيكية الانجليزي

أ- نظرية التكاليف المطلقة ادم سميث (1723 – 1790) :

ترجع أول محاولة جديدة لتفسير التجارة الدولية والتخصص تفسيراً علمياً إلى ادم سميث، الذي نوه في كتابه " ثروة الأمم " سنة 1776 بمزايا تقسيم العمل والتخصص، سواء في نطاق المشروع الواحد أو في المحيط الدولي، وفي رأيه أن تقسيم العمل الدولي يجبر الدولة على أن تخصص في إنتاج السلع التي تمكنها ظروفها الطبيعية أن يكون لها ميزة مطلقة* في إنتاجها (أي تكلفتها المطلقة أقل بالنسبة لغيرها من الدول) ثم تبادل ما يفيض عن حاجاتها من هذه السلع، أي أن ادم سميث يرى أنه يكفي وجود فرق بين نفقة الإنتاج في بلدين حتى تقوم التجارة بينهم⁹ ولتوضيح الفكرة نقوم بفرض المثال التالي :

لدينا بلدان هما الولايات المتحدة الأمريكية ومصر، ينتجان سلعتين هم القمح والقماش، وظروف الإنتاج في البلدين هي نفقات إنتاج الوحدة من السلعة، وقد افترض ادم سميث عدة فرضيات (منها إضافية) تقوم عليها نظريته وهي:¹⁰ مقايضة السلع مع بعضها بدلاً من استخدام النقود، ثبات تكلفة الوحدة مهما بلغ حج الإنتاج، انتقال عناصر الإنتاج بين الصناعات داخل الدولة بسهولة، استحالة انتقال عناصر الإنتاج بين الدول منافسة تامة، عمالة كاملة، عدم وجود تكاليف النقل أو المواصلات.

جدول (1) : نفقات الإنتاج مقدرة بساعات العمل

الوحدة : ساعة عمل واحدة

البلد	السلعة	القماش	القمح
الولايات المتحدة الأمريكية	160	50	
مصر	140	60	

المصدر : عادل احمد حشيش، مجدي شهاب، مرجع سابق، ص 71

نلاحظ أن بالنسبة للقمح - تنتج الولايات المتحدة الأمريكية بتكلفة قدرها 50 ساعة عمل للوحدة - تنتج مصر بتكلفة قدرها 60 ساعة عمل للوحدة

بالنسبة للقماش : تنتج الولايات المتحدة الأمريكية بتكلفة قدرها 160 ساعة عمل للوحدة

بالنسبة لأدم سميث فإن الولايات المتحدة الأمريكية من الأفضل أن توجه مواردها لإنتاج القمح ومبادلتها بالقماش، بينما مصر توجه مواردها لإنتاج القماش وتبادلها بالقمح الأمريكي، بدلاً من أن توجه كل منهما مواردها لإنتاج السلعتين وتستمر التجارة بين البلدين طالما هناك فرق مطلق في النفقات، ويزداد مكسب التجارة للبلد المصدر كلما كان الفرق بين النفقتين كبيراً والعكس صحيح، أما مصدر الميزة المطلقة قد يكون المناخ، الموقع، الموارد الطبيعية أو مكاسب بالتجربة والممارسة والتعليم¹¹.

* الميزة المطلقة لسلعة ما في دولة هي كمية العمل اللازمة لإنتاج وحدة واحدة من هذه السلعة في هذه الدولة

⁹ عادل احمد حشيش، مجدي محمود شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2003، ص 70

¹⁰ احمد عبد الرحمان احمد، مدخل إلى إدارة الأعمال الدولية، دار المريخ، الرياض، 2001، ص 50.

¹¹ نفس مرجع سابق، ص 53.

فاختلاف النفقات المطلقة عند آدم سميت تعتبر أساسا للتخلص وتقسيم العمل الدولي ، وبهذا فإن نظرية النفقات المطلقة ، هي بالتأكيد صحيحة ولكن لها مدى محدود ، فهي لم تشرح وجه القصور في التبادل السلعي الدولي¹²

نظرية النفقات النسبية لديفيد ريكاردو (1772 – 1832)

أورد ريكاردو نظريته في التجارة الدولية من خلال كتابه في " الاقتصاد القياسي والضرائب " واستعرض ريكاردو ما ذهب إليه آدم سميت أن التجارة الخارجية بين دولتين تعود بالفائدة عليهما إذا كان لأحدهما ميزة مطلقة على الأخرى في إنتاج إحدى السلعتين محل المبادلة وكانت للدولة الأخرى ميزة مطلقة على الدولة الأولى في إنتاج السلعة الثانية ، وأوضح أنه توجد فائدة لكل من الدولتين في التجارة الخارجية حتى ولو كان لإحدى الدولتين ميزة مطلقة على الأخرى في إنتاج السلعتين ، وذلك إذا ما كانت هذه الميزة أكبر في إحدى السلعتين منها في السلعة أخرى ، وهكذا فإن التخصص الدولي وقيام التجارة بين الدول يتوقف على مقارنة الميزة المطلقة للدولتين في إنتاج السلعة الواحدة ، وإنما هي مقارنة الميزة النسبية للدولتين في إنتاج السلعتين¹³ .

حسب ريكاردو ، اختلاف النفقات المطلقة بين الدولتين ليس سببا كافيا لقيام التجارة بينهما ، وإنما على اختلاف النفقات النسبية بين الدولتين تقوم التجارة بينهما ، فما لمقصود بالنفقات النسبية ؟ ، ويقصد بها إحدى المعنيين التاليين¹⁴ .

- النسبة بين نفقة الإنتاج لنفس السلعة في البلدين .
- النسبة بين نفقة الإنتاج للسلعتين داخل البلد الواحد .

واقترح ريكاردو لتبسيط نموذج ، المثال التالي بين إنجلترا والبرتغال على القماش والعصير ، وذلك وفق الفروض التالية التي استند إليها في هذا المثال .

التجارة الدولية تمارس إلا بين دولتين ، وفي هذا المثال اختار ريكاردو إنجلترا والبرتغال التبادل الدولي يتعلق بسلعتين فقط

تكاليف الإنتاج بالنسبة للسلعتين تقاس بكمية العمل المستخدمة في إنتاجها التوظيف الكامل لعناصر الإنتاج .

تكاليف النقل والتأمين لا تدخل ضمن حسابات تكاليف الإنتاج

مقايضة السلع مع بعضها دون استخدام النقود

صعوبة انتقال عناصر الإنتاج دوليا¹⁵

جدول (2) نفقات الإنتاج مقدره بساعات العمل

الوحدة : ساعة عمل للوحدة

البلد	السلعة	العصير	القماش
انجلترا		120	100
البرتغال		80	90

المصدر : عادل احمد حشيش ، مجدي شهاب ، مرجع سابق ، ص 73

من خلال هذا الجدول نلاحظ أن : إنجلترا تنتج وحدة واحدة من العصير بتكلفة قدرها 120 ساعة عمل ووحدة واحدة من القماش ب 100 وحدة عمل ، وفيما يتعلق بالبرتغال فإنها تنتج وحدة واحدة من العصير بتكلفة قدرها 80 وحدة عمل ، بينما تنتج القماش بتكلفة 90 وحدة عمل ، فحسب آدم سميت ان البرتغال لها ميزة مطلقة على إنجلترا في إنتاج السلعتين وبالتالي لا تقوم التجارة بينهما حسب ، ولكن حسب ريكاردو رغم للبرتغال هذه الميزة المطلقة في كلا السلعتين إلا أنه يمكن للتجارة أن تقوم التجارة بينهما وذلك وفق الميزة النسبية بإحدى المفهومين السابقين للنفقة النسبية كما يلي :

¹² DOMINK SALVATORE ; ECONOMIE INTERNATIONALE ; COURS ET PROBLEM PARIS ; 1982 ; P 2

¹³ جمال لعويسات ، العلاقات الاقتصادية الدولية والتنمية ، دار هومة ، الجزائر ، 2000 ص 25 .

¹⁴ عادل احمد حشيش ، مجدي محمود شهاب ، مرجع سابق ، ص 25

¹⁵ نفس المرجع السابق ، ص 26

- النسبة بين نفقات الإنتاج لنفس السلعة في بلدين مختلفين (أي التباين الجغرافي) : وفق هذا التحديد تكون التكلفة النسبية لإنتاج العصير في بريطانيا بالنسبة للبرتغال كما يلي :
التكلفة المطلقة لإنتاج العصير في إنجلترا / التكلفة المطلقة لإنتاج العصير في البرتغال ، وكذلك تكون التكلفة النسبية لإنتاج القماش في إنجلترا بالنسبة للبرتغال كما يلي
التكلفة المطلقة لإنتاج القماش في إنجلترا / التكلفة المطلقة لإنتاج القماش في البرتغال
- النسبة بين تكلفة الإنتاج لسلعتين مختلفتين داخل البلد الواحد أي (التباين السلعي) : وفق هذا التحديد تكون التكلفة النسبية لإنتاج العصير بالنسبة للقماش في إنجلترا كما يلي :
التكلفة المطلقة لإنتاج العصير في إنجلترا / التكلفة المطلقة لإنتاج القماش في إنجلترا
وكذلك تكون التكلفة النسبية لإنتاج القماش بالنسبة للعصير في البرتغال كما يلي
التكلفة المطلقة لإنتاج القماش في البرتغال / التكلفة المطلقة لإنتاج العصير في البرتغال
تكلفة العصير بالنسبة للقماش :

انجلترا : $100/120 = 1.2$: 1 وحدة عصير = 1.2 قماش

البرتغال : $90/80 = 0.88$: 1 وحدة عصير = 0.88 قماش

تتمتع البرتغال بميزة نسبية في إنتاج العصير لان : $1.2 > 0.88$
تكلفة القماش بالنسبة للعصير :

انجلترا : $120/100 = 0.83$: 1 وحدة قماش = 0.83 عصير

البرتغال : $80/90 = 1.25$: 1 وحدة قماش = 1.25 عصير

تتمتع إنجلترا بميزة نسبية في إنتاج القماش لان : $1.125 > 0.83$.

فالفكرة التي جاء بها ديفيد ريكاردو مفادها أن كل دولة تستفيد من التخصص في إنتاج أي سلعة تكون لها ميزة نسبية مرتفعة عن غيرها ، فالبرتغال تنتج العصير وتبادلها بالقماش ب 0.88 وحدة أقل من لو أنتجته ب 1.2 وحدة بالتبادل الداخلي¹⁶

أي : 1 وعصير = 1.2 ، 0.88 قماش ، وبالنسبة للبرتغال 1 وقماش = (0.83 ، 1.125) عصير أما إذا تساوت النفقات النسبية للدولتين فلا تصح هذه السلعة للتبادل بينهما ، ومثال ما يلي :

الجدول رقم : 03 : جدول تساوي النفقات النسبية

الوحدة : ساعة عمل للوحدة

البلد	السلعة	العصير	القماش
انجلترا		12	10
البرتغال		18	15

المرجع : محمد دويدار ، محاضرات في الاقتصاد الدولي ، مؤسسة الثقافة الجامعية ، الإسكندرية ، 2003 ، ص 355
فهنا لا يقوم التبادل بين الدولتين ، والسبب في ذلك أنه يلزم لإنتاج وحدة واحدة من العصير في إنجلترا $10/12 = 1.2$ نفقة مساوية لمثل ما يلزم لإنتاجها في البرتغال $15/18 = 1.2$ والعكس صحيح لتكلفة القماش بالنسبة للعصير : $12/10 = 18/15$.

ومن هنا إذا تساوت التكلفة النسبية لإنتاج السلعتين في الدولتين فإن يكون هناك تخصص ولا هناك فائدة من

التخصص وقيام التجارة بينهما¹⁷ .

و يمكن عجز نظرية النفقات النسبية في بيان الكيفية التي يتحدد بها معدل التبادل الدولي الفعلي، حيث اقتصر على مجال تحديد قيمة المتمثل في الحد الأدنى الأقصى فقط ، ولم تحدد شروط التبادل فجاءت نظرية القيم الدولية لتجيب عن ذلك ، وكيف يتم تحديد معدل التبادل الدولي¹⁸ .

¹⁶ Michel rainlli . le commrrce international 8 eme edition la decouvert . paris . 2002 p46

محمد دويدار ، مرجع سابق ص 355¹⁷

¹⁸ محمد زكي الشافعي ، مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية ، دار النهضة العربية ، بيروت ، بدون سنة نشر ، ص 24

ب- نظرية القيم الدولية لجون ستيوارت ميل (1806 – 1873)

أجاب ستيوارت ميل عن السؤال السابق ، أن نظرية النفقات النسبية والمطلقة كما تدلنا على مزايا التبادل الدولي تستطيع أن تدلنا أيضا على صور هذا التبادل، فقال " في بلد تتوقف قيمة السلعة الأجنبية على كمية المنتجات المحلية التي تمت مبادلتها في مقابلها " وهي نظرية القيم الدولية لأنها تحاول تحديد قيمة السلعة المتبادلة دوليا ، وبالتالي تحاول بيان القوانين التي يتم بمقتضاها توزيع الكسب المحقق من التجارة¹⁹

في كتابه عن " مبادئ الاقتصاد السياسي " الذي نشر سنة 1848 ، فكان اهتمام جون ستيوارت ميل منصبا على جانب الطلب في التجارة الدولية ، أي فإن نسبة التبادل التي تسود السوق العالمية تتوقف على الطلب المتبادل لكلا البلدين²⁰

ويقصد بحجم التبادل ذلك الحجم من السلع التي يجب أن يستوردها البلد لإشباع حاجاته مقابل حجم السلع التي يجب أن يصدرها أو بعبارة أخرى معدل التبادل الدولي هو تلك العلاقة بين الصادرات والواردات ويمكن أن يظهر هذا المعدل بثلاث صيغ التالية²¹

معدل التبادل الدولي = 1 ، معنى ذلك أن : قيمة الصادرات = قيمة الواردات
معدل التبادل الدولي < 1 ، معنى ذلك أن : قيمة الصادرات < قيمة الواردات
معدل التبادل الدولي > 1 ، معنى ذلك أن : قيمة الصادرات > قيمة الواردات

تقييم النظرية الكلاسيكية :

وبهذا تكون النظرية الكلاسيكية من خلال روادها قد حاولت تفسير أسباب قيام التجارة الدولية حسب الظروف الاقتصادية السائدة آنذاك كالمنافسة التامة ، التوظيف الكامل (الفرضيات) ، فالنتائج التي توصلوا إليها كانت في تلك الفترة لها أهميتها الكبيرة في الدفاع عن الحرية الاقتصادية وفقا لمبدأ التخصص الدولي ، وهذا ما تحقق فعلا لبعض الدول كالدول الأوروبية ، إلا أن هذه النظرية لا تصلح في وقتنا الحالي بسبب اجتياح العولمة في كافة المجالات التقدم التكنولوجي ، ومن بين الانتقادات التي وجهت الى النظرية الكلاسيكية ما يلي²² :

● اعتمدت نظرية الكلاسيك بشقيها المطلق والنسبي على نظرية العمل في القيمة كأساس تحديد قيمة السلع واعتبرت أن اختلاف النفقات النسبية للسلع المتبادلة دوليا يرجع إلى اختلاف كمية العمل المستخدمة في إنتاجها وهي * نظرية العمل في القيمة * التي تفترض وجود عنصر واحد فقط يدخل في عملية الإنتاج ألا وهو العمل ، وهي بذلك تهمل بقية عناصر الإنتاج الأخرى كالأرض ، رأس المال البشري ، رأس المال المادي ، التكنولوجيا التي تتضمنها بطبيعية الحال عملية الإنتاج ، الأمر الذي جعل نظرية النفقات النسبية تبتعد عن الواقع ومن ثم عدم قدرتها على تقديم تفسير مقبول للتجارة الخارجية .

● افترض أن الإنتاج والتخصص الدولي يخضع لقانون الغلة الثابتة وهو ما جعل نظرية النفقات النسبية تبتعد عن الواقع وتتميز بالتبسيط في تحليلها ، ومن ثم التوصل إلى نتائج غير منطقية ، لان الواقع العملي يبين لنا أن الإنتاج في غالب الأحيان يخضع لقانون الغلة المتناقضة بل أن البعض من المشروعات الصناعية يخضع لإنتاجها لقانون الغلة المتزايدة (أي النفقة المتناقضة) إلى أن تصل قدراتها الإنتاجية إلى مستوى الحجم المثل للإنتاج .

إن هذه المجموعة من الانتقادات قد شكلت الدافع إلى صياغة جانب كبير من التحليل الاقتصادي الذي جاء به الجيل الأول من الكتاب الكلاسيك ، وذلك بوضعه في إطار من شأنه يجلب التبسيط والبعد عن الواقع ، عند تحليل الظواهر الاقتصادية الدولية ، وأطلق على تحليل هؤلاء المفكرين مصطلح الجيل الثاني من الكلاسيك أو النظرية الكلاسيكية الحديثة التي حاولت ان تجيب عن السؤال التالي : لماذا تختلف النفقات النسبية بين الدول ؟

المرجع السابق ، ص 357¹⁹

²⁰ عادل احمد حشيش ، مجدي محمود شهاب ، مرجع سابق ص 74

²¹ سكيينة بن حمو ، مدخل لعلم الاقتصاد ، دار المحمدية العامة ، الجزائر ، 2009 ، ص 85

²² عبد الرشيد بن ديب ، تنظيم وتطور التجارة الخارجية (حالة الجزائر) ، أطروحة دكتوراه غير منشورة ، فرع التسيير ، جامعة الجزائر 2002/2003 ، ص 28

المطلب الثاني : نظرية التجارة الدولية عند النيوكلاسيك (هكشر و أولين)

لقد جاءت نظرية نسب عوامل الإنتاج لتصحيح عيوب النظرية الكلاسيكية التي قلبت موازين التجارة الدولية ، فأعاد الكتاب التفكير فيها نظراً لأنها تستند إلى فروض بسيطة جعلتها غير واقعية ، فأرأوا وجوب التخلي عن تلك النظرية ، مما أدى ذلك إلى ظهور مفكرين جدد ف الفكر الحديث ، مستنديين في تحليلهم إلى اعتبارات أكثر واقعية ، وهما هكشر وأولين ، نشر هكشر مقالا في 1919 يحتوي على أساس نظرية بعنوان *The effect of foreign trade on the Income of distribution* ولكن النظرية لم تشتهر إلا بعد أن قام أولين بنشر كتاب له في سنة 1933 بعنوان *Inter-regional and intrnational trade* وقد حاولا أن يقصر سبب التفاوت الموجود بين الدول في مدى وفرة وندرة الإنتاج الذي يؤدي إلى تعدد أسعار عوامل الإنتاج²³.

أ- فروض النظرية السويدية

تعتمد النظرية السويدية على الفروض التالية ، التي توضح لنا الأساس الذي قامت عليه النظرية²⁴

- وجود دولتين وسلعتين وعاملين من عوامل الإنتاج العمل – رأس المال وضع هذه الفرض من اجل تبسيط النظرية وتوضيحها بطريقة سهلة ومفهومة من اجل الوصول إلى نتائج أكثر واقعية في حالة أكثر من دولتين وسلعتين .
- تشابه التكنولوجيا في كل من الدولتين ، وعليه فإن وظائف الإنتاج واحدة في كلا الدولتين بمعنى أن الدولتين تستخدمان دالة الإنتاج واحدة للسلع .
- يخضع الإنتاج لقانون غلة الحجم الثابتة لكل السلعتين وفي كلا البلدين : بمعنى ان زيادة كمية عناصر الإنتاج المستخدمة في عملية الإنتاج سوف تؤدي إلى زيادة كمية الإنتاج (علاقة طردية) .
- تشابه أذواق المستهلكين بين الدولتين : بمعنى أن التجارة الدولية لا تؤثر على أذواق المستهلكين وبالتالي على نمط استهلاكهم .
- وجود المنافسة التامة في أسواق السلعتين وعناصر الإنتاج في كلا الدولتين : بمعنى أن كلا من المنتجين والمستهلكين في الدولتين لا يؤثران على الأسعار السائدة .
- القدرة التامة على حركة عوامل الإنتاج داخل الدولة وعدم قدرتها على الانتقال دولياً : هذا الفرص يخص عنصر العمل ورأس المال يتحركان بسهولة داخل الدولة وذلك بهدف تساوي الأجور للعمال وتساوي الفائدة على رأس المال ، في حين يصعب انتقالها دولياً .
- انعدام تكاليف النقل والتعريف الجمركية وأي عوائق أخرى أمام تدفق التجارة الدولية .
- الاعتماد على سلعة كثيفة العمل وسلعة كثيفة رأس المال في كلا الدولتين .

ب- عرض النظرية السويدية

اعتمدت الكلاسيكيون على اختلاف التكاليف النسبية لإنتاج السلع التي بدورها تؤدي إلى قيام التجارة الدولية وحالة تساوي هذه التكاليف لا يؤدي إلى قيمتهما ، وهي نفس النتيجة التي توصل إليها هابرار في نظرية تكلفة الفرصة البديلة الذي انتقد فيها الاعتماد في نفقة إنتاج السلعة على عدد ساعات العمل بنفقة الإنتاج التي تشمل عوامل أخرى في الإنتاج بالإضافة إلى العمل ، دون أن تبحث في الأسباب التي تؤدي إلى اختلاف النفقات النسبية فإن نظرية نسب عوامل الإنتاج تحاول التعمق أكثر في التحليل .

فقد أرجع أولين قيام التجارة الدولية إلى عاملين أساسيين²⁵ :

اختلاف الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج في دوال الإنتاج فيما بين الدولة المختلفة و اختلاف نسب مزج عوامل الإنتاج في دوال إنتاج السلع المختلفة .

²³ نفس المرجع السابق ، ص 30

²⁴ علي عبد الفتاح أبو شرار ، الاقتصاد الدولي (نظريات وسياسات) ، ط2 ، دار المسيرة ، عمان ، 2010 ص 115 ، 116 .

²⁵ كامل بكري ، الاقتصاد الدولي (التجارة الخارجية والتمويل) ، الدار الجامعية ، الإسكندرية ، 2001 ، ص 47 .

و الجدول التالي يبين تخصص الدولة في إنتاج سلع معينة دون غيرها نظرا لم تملكه من وفرة نسبية من عامل من عوامل الإنتاج داخل هذه الدولة .

الجدول رقم : 04 مدى الوفرة والندرة النسبية لعوامل الإنتاج .

التخصص	عوامل الإنتاج			الدول
	متوسط الوفرة نسبيا	نادر نسبيا	وفير نسبيا	
سلعة كثيفة الأرض	رأس المال	العمل	الأرض	أ
سلعة كثيفة العمل	الأرض	رأس المال	العمل	ب
سلعة كثيفة رأس المال	العمل	الأرض	رأس المال	ج

المصدر : من إعداد الطلبة

وبالتالي كل الدول تنتج وتصدر السلع التي تعتمد على عوامل إنتاج وفيرة نسبيا من عوامل الإنتاج الأرخص فيه من الدول الأخرى ، في حين تستورد السلع التي تحتوي على عوامل إنتاج نادرة نسبيا لديها والأعلى منها في الدول الأخرى .
المطلب الثالث تقييم النظرية السويدية:

تعتبر النظرية السويدية مكملة بالنظرية الكلاسيكية لأنها بدأت من حيث انتهت النظرية الكلاسيكية من خلال ما توصل إليه كل من هيكشر وأولين أن التخصص الدولي يقوم على أساس اختلاف المزايا النسبية بين الدول إلا أنها تعرضت لبعض الانتقادات أهمها²⁶:

- تفترض النظرية تجانس عوامل الإنتاج الأساسية (أرض، عمل، رأس المال) فهي تهتم بالاختلافات الكمية لعوامل الإنتاج وتجاهل الاختلافات النوعية فيها فمثلا عامل الإنتاج رأس المال ينقسم إلى أربعة أقسام وهي: (رأس مال إنتاجي، رأس مال اجتماعي، رأس مال نقدي، رأس مال من المخزون من المواد الأولية والسلع) وهذا التقسيم يثير مشاكل من الناحية النظرية والواقعية فمن الناحية النظرية كل نوع له تعريف خاص به أما الناحية العملية هناك مشكل إخضاع الأنواع المختلفة من رأس المال لمقياس من نوع واحد وتعميمه على كل الدول، أما عنصر الأرض، في الواقع ليس متجانس كما أن تحديد الموارد الطبيعية دون الأخذ بالتقدم التقني المستمر يعطينا صورة بعيدة عن الواقع الذي يتسم بالتطور ، أما عامل الذي يختلف هو الآخر بأنواعه : اليدوي الفني النصف الفني المحترف ، كل هذا الاختلافات لم تأخذ بها النظرية وبالتالي تقودنا إلى نتائج مظلمة عن الواقع .

- تفترض النظرية عدم إمكانية انتقال عوامل الإنتاج من دولة إلى أخرى ، فهذا الافتراض غير منطقي نظرا لتشابك العلاقات الاقتصادية الدولية في العصر الحديث ، فحركات رؤوس الأموال من الدول الغنية إلى الدول الفقيرة والمساعدات المالية من الدول المتقدمة للدول الفقيرة ، أصبحت ظاهرة منتشرة في هذا القرن وحركات تنقل العمال التي تعتبر محدودة نسبيا نظرا للقوانين التي تضمها الدول على الهجرة أما عنصر الأرض فهناك استحالة لانتقاله²⁷ تعتبر الانتقادات السابقة انتقادات نظرية ، ولكن أكبر انتقاد وجه للنظرية السويدية هو تلك الدراسة التطبيقية لهذا النموذج التي قام بها الاقتصادي الأمريكي المشهور ليونثيف على الاقتصاد الأمريكي في مجال التجارة الخارجية ، واستخدام فيها أسلوبا جديد في التحليل الاقتصادي عرف باسم جداول المدخلان والمخرجات للبرهنة على مدى صحة النظرية .

المبحث الثالث : الاتجاهات الحديثة للتجارة الدولية

بقيت كل نظرية من نظريات التجارة الدولية السابقة الذكر قائمة ، حتى تأتي النظرية التي تليها وتسلط الضوء على النقص الحاصل فيها واقتراح بديل له ، حسب متطلبات البيئة التي نشأت فيها ، إلى أن خلصت بنظرية هيكشر وأولين التي قامت على مبدأ النفقات النسبية ، إلا أنها مع مرور الزمن اكتشف ليونثيف التناقض في تفسير التجارة الخارجية حسب هذه النظرية ، لذلك تساؤل الكثيرون عما إذا كانت تلك النظريات تفسر بصورة كافية للواقع العملي ، وتمخضت المناقشات إلى ظهور اتجاهين أساسيين هما:

²⁶ فيروز سلطاني ، دور السياسات التجارية في تفعيل الاتفاقات الصفقات التجارية الإقليمية والدولية (دراسة حالة الجزائر والشراكة الأورو متوسطية) ، مذكرة ماجستير ،

غير منشورة ، جامعة احمد خيضر بسكرة ، 2013/2012 ، ص 33 ، 34

²⁷ محمد خالد الحريري الاقتصادي الدولي ، المطبعة الجديدة ، دمشق ، 1977 ص ص 56 ،

المطلب الأول: الاتجاه الأول

يسعى أصحاب هذا الاتجاه إلى هدم نموذج هكشر وأولين، ويضم كافة النظريات الكلاسيكية والنيوكلاسيكية، التي حاولت تفسير قيام التجارة الخارجية انطلاقاً من جانب العرض، واختبار سلامة الفروض الأساسية التي يقوم عليها الفكر الكلاسيكي في التجارة الخارجية منهاجاً لها ويشمل هذا الاتجاه المناهج الثلاثة الرئيسية التالية:

الدراسات التطبيقية التي قام بها الاقتصادي B.S MINHAS " وأثبت فيها قابلية دوال الإنتاج للانعكاس، أي أنه أثبت أن دالة الإنتاج كثيفة العمل يمكن أن تصبح عند مستوى معين من الأسعار النسبية لعوامل الإنتاج دالة كثيفة رأس المال، وبالتالي يتغير هيكل الصادرات من السلع كثيفة العمل إلى سلع كثيفة رأس المال، وبالمقابل يتغير هيكل الواردات بالتبعية من سلع كثيفة رأس المال إلى سلع كثيفة العمل. وفي هذه الحالة يكون قد تم حل لغز ليوننتيف من خلال هدم فرضية عدم انعكاس دوال الإنتاج الأساسية التي يعتمد عليها نموذج هكشر وأولين²⁸.

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

● **الدراسات التطبيقية الأخرى:** التي تمت حول هيكل الحماية التجارية في أي اقتصاد وطني، لإظهار مدى التحيز للصناعات الوطنية، سواء منها كثيفة العمل، أو كثيفة رأس المال، والتي من نتائجها، أصبح تفسير لغز ليوننتيف على أساس تحيز هيكل الحماية التجارية الأمريكية لصالح الصناعات كثيفة العمل، على حساب الصناعات كثيفة رأس المال، الأمر الذي جعل هيكل الصادرات الأمريكية كثيفة العمل في حين أن هيكل وارداتها كثيفة رأس المال، نتيجة لغياب حرية التجارة الخارجية، وبالتالي هدم أحد الفرضيات الأساسية حرية التجارة الخارجية (للنظريات البحتة في التجارة الخارجية)²⁹

● **نظرية ليندر:** قدم الاقتصادي السويدي SAFFAN B. LINDER في مقال له في أوائل الستينات تفسيراً لقيام التجارة الدولية، يعتمد على منهج ديناميكي مختلف عن الكلاسيك ونيوكلاسيك، فقد تميز ليندر في هذا المقال بأنه فرق في تفسير التجارة الدولية بين السلع. والدول التي تنتجها، فتجارة السلع الأولية تتم عادة بين الدول النامية والدول الصناعية المتقدمة، والسلع المصنعة التي تكون بنسبة أكبر بين الدول المتقدمة الصناعية³⁰.

ومن بين الفروض التي قام عليها تحليله هي:³¹

* الدولة ستقوم بتصدير السلع التي تملك لها أسواق كبيرة ورائجة، وذلك من أجل إنتاج كبير الحجم الذي يؤدي إلى تحقيق وفورات حجم اقتصادية وتخفيض تكلفتها، وبالتالي تمكّنها من غزو الأسواق الأجنبية.*

افتراض أن الدولة تتميز بتشابه الدخل وتشابه الذوق، وبالتالي فإن فرص التصدير للدولة تكون في أسواق الدول الأخرى المتشابهة من حيث الدخل (من هنا جاء اسم النظرية).

فاختلاف نوع السلع حسب ليندر له تأثير على التجارة الدولية، فالسلع الأولية (سلع كثيفة الاستخدام للمواد الأولية) حسب رأي ليندر فإن نموذج هكشر وأولين يصلح لتفسيرها، إذ تتمتع الدول الغنية بميزة نسبية في إنتاج السلع التي تعتمد على المواد الأولية، وبالتالي تستطيع التخصص في إنتاجها وتصديرها فهذا يؤدي إلى قيام التجارة بينها وبين الدول الأخرى التي تتمتع بندرة نسبية في توافر هذه المواد الأولية في السلع الأولية، والتجارة في السلع المصنوعة غير المتجانسة وفي نفس الوقت متميزة بطريقة أخرى.

* يرى ليندر أن هذا الأمر أكثر تعقيداً، إذ تتعدد العوامل المؤثرة في الصادرات والواردات منها، فقد اعتمد ليندر على أن المحدد الأساسي للصادرات من هذه السلع هو وجود طلب محلي قوي عليها، باعتبار أن الطلب الخارجي هو امتداد للطلب الداخلي، لذلك سمي هذا الأخير بالطلب الممثل³²، فكثافة التجارة في السلع الصناعية عند ليندر هي مقياس لحجم التجارة الدولية باستبعاد تأثير حجم الدول على التجارة الدولية بينها، وتقاس هذه الكثافة بميل لدول للاستيراد من بعضها،

²⁸ عبد الرشيد بن ديب، مرجع سابق، ص 45

²⁹ نفس المرجع سابق، ص 45، 46

³⁰ أحمد عبد الخالق، الاقتصاد الدولي والسياسات الاقتصادية الدولية، بدون ذكر دار النشر، 1999، ص 73

³¹ رشاد العصار و آخرون، التجارة الخارجية، دار المسيرة، عمان، 2000، ص 44

³² أحمد عبد الخالق، مرجع سابق، ص 74

فكلما تشابه هيكل الطلب في الدولتين كانت التجارة محتملة بينهما أكثر كثافة ، ومن بين محددات هيكل الطلب : الدخل المتوسط (كلما ارتفع متوسط الدخل في الدولة يؤدي إلى تحول الطلب إلى سلع معقدة التركيب)، المناخ ، اللغة ، الدين والثقافة.

كما احتوت نظرية ليندر على كثير من الحقائق ، فالدول النامية بخصائصها لا تستطيع الاستفادة كثيرا من قيام التجارة الدولية ، لأن التجارة أن أدت إلى ارتفاع مستويات ادخل في الصادرات الأولية ، فأنها قد تصيب القطاعات الأخرى خاصة المنافسة للواردات بالتراخي والتراجع ، وهو ما يعرف بالمرض الهولندي ، إلا أنها تستطيع تحقيق استفادة إذا أحسنت استخدام مواردها من الصادرات ووجهتها لتنمية قطاعات أخرى غير تصديرية دون إهمال مزاياها التصديرية والعمل على تصحيح هيكل اقتصادها بما يزيد الصادرات ويحد من الواردات التقليدية ، وخير مثال على ذلك دول جنوب شرق آسيا التي حققت معدلات نمو في التجارة العالمية تفوق الدول الصناعية الكبرى ، بإقامة تجارة الإقليمية بينها وبين دول أمريكا اللاتينية³³

وكتقييم لنظرية ليندر نقول أنها ساهمت في تفسير التجارة الدولية ، ولكنها لم تخلو من بعض الانتقادات ساهمت في تطوير الاقتصاد:

. اهتمت بجانب الطلب في تحديد إمكانيات التخصص الدولي ، وهو اعتبار أهملته نظرية نسب عناصر الإنتاج بتركيزها على فروض غير واقعية.

. أكدت الفارق الجوهرى بين الهيكل الاقتصادي للدول النامية والدول المتقدمة ، وهي بهذا اقتربت من الواقع الاقتصادي. انتهجت المنهج الديناميكي في تحليلها ، وهو ما مكن من إلقاء الضوء على العلاقة بين التجارة الدولية وكمية ونوع الموارد ، فقد ذهبت إلى مدى أبعد من نظرية نسب عناصر الإنتاج التي اهتمت بتخصيص كمية الموارد. قدمت تحليلا نظريا لأسباب التفاوت في الدخل بين دول العالم ، الشيء الذي أدى إلى الانسجام بين النظرية والواقع. التجارة الدولية و اللامساواة في الدخل ، أقر ليندر أن التجارة الدولية تحفز على النمو في الدول ذات الهيكل الاقتصادي المرن أي الدول المتقدمة ، ولا تحفز على النمو في الدول ذات الهيكل الاقتصادي الجامد أي الدول المتخلفة أو النامية ، وهو ما يترتب عليه اتجاه اتساع الفجوة بين متوسط دخل الفرد بين الدول المتقدمة والنامية ، فالتبادل الدولي حسب ليندر إذن ليس وسيلة لتضييق الهوة في الدخل بين الدول المتقدمة والنامية بل يؤدي إلى زيادة حدة التفاوت بينها³⁴.

المطلب الثاني : الاتجاه الثاني

ويتعلق بمجموعة الدراسات والنظريات التي تسعى إلى حل لغز ليوننتيف من خلال تطوير نموذج هكشر وأولين ، والنظريات الكلاسيكية التي تفسر ظواهر التجارة الخارجية من جانب العرض، وتتفق مع هذا النموذج في تفسير نمط وشروط التجارة الخارجية، من خلال اعتبار أن العرض متغيرا اقتصاديا مستقلا وأن الطلب متغيرا اقتصاديا تابعا، غير أن نقطة الخلاف بينهما، تتمثل في بساطة التحليل الذي قدمه نموذج هكشر و أولين وعدم قدرته على استيعاب الظواهر الاقتصادية الدولية التي نتج عنه مسيرة الاقتصاد العالمي بعد الحرب العالمية الثانية، وتتمثل مهمة هذه المناهج والنظريات الجديدة في تطوير نموذج هكشر و أولين، من خلال إسقاط العديد من الفروض غير الواقعية التي يعتمد عليها هذا النموذج، والأخذ بفروض أكثر انسجاما مع حقائق الواقع الاقتصادي العالمي الراهن، وذلك من خلال إنجازات الثورة الصناعية الثانية المعروفة باسم " الثورة التكنولوجية " والثورة الصناعية الثالثة المعروفة باسم " ثورة المعلومات " وهو الأمر الذي يتطلب إعادة النظر في النماذج المبسطة التي صاغتها النظريات الكلاسيكية لتفسير ظواهر التجارة الخارجية ويتضمن هذا الاتجاه من : النظرية التكنولوجية و نظرية دورة حياة المنتج³⁵

أ - النظرية التكنولوجية : تعتبر التحليل الديناميكي الشيء الجديد الذي أضافته النظرية لتفسير قيام التجارة الدولية على أساس تخصصها بأنواع المنتجات، مستندة في ذلك إلى التطورات التكنولوجية ، بخلاف نظريات التجارة الدولية الكلاسيكية و نيوكلاسيكية التي لم تأخذ الزمن بعين الاعتبار. التطورات التكنولوجية يمكن تتخذ شكل اختراع أو اكتشاف ، وهو الأساس الذي تستند إليه عملية التطور التكنولوجي والتجديد الذي يتم من خلاله استخدام وإدخال هذا الاختراع أو الاكتشاف في تحديث النشاطات الاقتصادية وتجديدها ، عن طريق استخدام طرق جديدة في الإنتاج ، استخدام وسيلة جديدة

³³ أحمد عبد الخالق ، مرجع سابق ، ص ص 76 ، 77

³⁴ عادل أحمد حشيش ، مجدي محمود شهاب ، مرجع سابق ، ص ص 142 ، 143

³⁵ عبد الرشيد بن ديب ، مرجع سابق ، ص 46

من وسائل الإنتاج أو التوصل إلى سلعة جديدة ، اكتشاف مصدر جديد للمواد الأولية ، سوق جديدة أو إعادة تنظيم صناعة ما³⁶

وتستند النظرية التكنولوجية إلى مجموعة من الفروض هي³⁷

- الحصول على المعلومات عن التجارة الدولية بين الدول لا يعتبر حرا ، بل انه خاضع للكثير من التعقيدات التي تعرقل حركة انسياب هذه المعلومات عبر الحدود ، ومن أجل تحقيق هذا الانسياب يجب تحمل تكاليف المعلومات " ، وهذا يرتبط بالعمل على تخصيص إنفاق استثماري على مجالات البحث والتطوير التكنولوجي ، والعائق أمام هذا التخصيص للموارد الاستثمارية قو قلة المعرفة عن حالة السوق في الداخل والخارج ، وهذا يقتضي تحمل نفقات مرتفعة لتوفير مثل هذه المعلومات ، وهذا مرتبط بالدول الصناعية المتقدمة التي لديها سوق داخلية واسعة ، استنادا إلى طلبها المحلي على السلع والمنتجات الجديدة التي تركز على الاختراعات والاكتشافات .
- اختلاف الأساليب الفنية المستخدمة في عملية الإنتاج للسلعة الواحدة بين الدول ، مما يعني عدم تجانس وتمائل دوال الإنتاج ، وبالتالي فإن التكنولوجيا التي يمكن أن تستخدم في إنتاج سلعة معينة وخاصة الجديدة ليست الشائعة وليست متوافرة في السوق الدولية ، مما يدفع بالدول لجعلها أساس لاحتكارها ولامتيازات شركاتها ، وعلى هذا الأساس يرى أصحاب النظرية التكنولوجية أن التطور التكنولوجي يمثل عنصرا جديدا من عناصر الإنتاج .

✓ نموذج الفجوة التكنولوجية³⁸:

يمكن تعريف التكنولوجيا على أنها هيكل المعرفة والمهارات المتاحة للاستخدام في إنتاج السلع والخدمات ، فالتكنولوجيا لها تأثير كبير على التجارة الدولية عن طريق جلب سلع جديدة على الدوام إلى السوق³⁹ ، فالتجارة بين الدول تأخذ بعين الاعتبار التطورات التكنولوجية في عملية الإنتاج ، وهي بذلك تفرق بين الدول صاحبة التكنولوجيا والمستوردة لها ، وهذه الأخيرة دائمة التغير فإنها تؤثر بشكل كبير على التجارة ، ولو أن هذه التكنولوجيا يختلف تطبيقها من دولة لأخرى.

يرجع تفسير نموذج الفجوة التكنولوجية إلى الاقتصادي Posner والتي مفادها أن للتفاوت التكنولوجي بين الدول المتقدمة والدول النامية أثر على هيكل التجارة الدولية ، حيث تتمتع الدول المتقدمة على ميزة نسبية مكتسبة أدت إلى تفوقها في العديد من السلع ، ويرجع وجود الميزة النسبية إلى عاملين أساسيين هما : وجود تفاوت نسبي في الفن التكنولوجي المستخدم -اكتساب حقوق إنتاج وشراء المخترعات الجديدة⁴⁰.

وبما أنه لا يمكن لجميع الدول الوصول إلى مستوى متساو من التكنولوجيا ، لذلك يظهر بما يسمى ""الفجوات التكنولوجية "" ، تتركز فيها التكنولوجيا لدى عدد قليل نسبيا من الدول ، التي تسعى إلى تطوير ميزة نسبية قوية في السلع ذات التكنولوجيا العالية ، وكلما ركزت الدول الأكثر تقدم في إنتاج السلع ذات المستوى التكنولوجي المرتفع ، فإن المزايا النسبية في السلع ذات التكنولوجيا المنخفضة تنتقل إلى الدول أكثر تخلفا في عملية التنمية¹ ، أطلق الاقتصادي M.V. Posner وهو مؤسس نموذج الفجوة التكنولوجية اسم " تجارة الفجوة التكنولوجية " على النموذج الذي أسسه، ويمكن تحديد هذه الفجوة ببيانها باستخدام مصطلحات فجوة الطلب وفجوة التقليد⁴¹ .

³⁶ فليح حسن خلف ، العلاقات الاقتصادية الدولية ، مؤسسة الوراق ، الأردن ، 2001 ، ص 79

³⁷ نفس المرجع السابق ، ص ص 80 ، 81

³⁸ نفس المرجع السابق ، ص 82

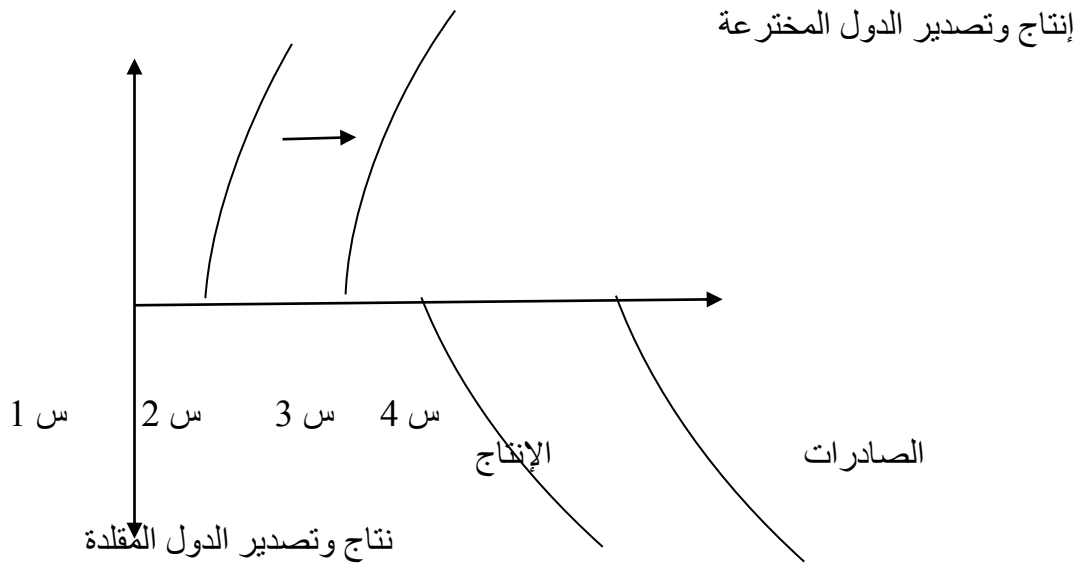
³⁹ جون هيدسون ، مارك هرنر ، العلاقات الاقتصادية الدولية ، ترجمة : طه عبد الله منصور ، محمد عبد الصبور محمد علي، دار المريخ، المملكة العربية السعودية ، 1987 ، ص 134

⁴⁰ سكينه حمود ، مرجع سابق ، ص 92

⁴¹ سامي عفيفي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية ، مبادئ اقتصاديات التجارة الدولية ، الجزء الأول ، الدار المصرية اللبنانية ، القاهرة ،

2005، ص 239 .

الشكل (01) : تمثيل بياني للفجوة التكنولوجية



المصدر : سامي عفيفي حاتم ، مرجع سابق ، ص 240

من خلال الشكل السابق الذي يوضح الإنتاج والتصدير بين نوعين من الدول ، نلاحظ أن هناك فجوتين مختلفتين هما :
فجوة الطلب : وهي الفترة التي تفصل بين ظهور المنتج الجديد للدولة صاحبة الاختراع التي تحتكر إنتاج المنتج وتصديره عند س 1 ، وبداية إنتاجه في الدولة المقلدة عند س 2 .

فجوة التقليد : وهي الفترة التي تفصل بين ظهور الإنتاج في الدولة صاحبة الاختراع (الدول المتقدمة) س و في الدول المقلدة (الدول النامية) س 3 الفجوة التكنولوجية هي دالة في الزمن محصورة بين فجوة الطلب (س 1 س 2) وفجوة التقليد (س 1 س 3) .

يمكن القول أن النموذج الذي عرضه Posner في تجارة الفجوة التكنولوجية أظهر بعض القصور ، المتمثل في عدم التمكن من الإجابة على سؤالين هما : لماذا ظهرت التكنولوجيا في الدول الأكثر تقدماً دون غيرها؟ وما طول الفترة التي يمكن للدولة صاحبة الاختراع الاحتفاظ بمزاياها النسبية المكتسبة في إنتاج وتصدير السلع كثيفة التكنولوجيا؟ فالإجابة على السؤال الأول تكمن في معرفة السياسة المتبعة من طرف المنتجين من خلال البحث والتطوير في أساليب الإنتاج ، أما السؤال الثاني فالإجابة عليه تكمن في نموذج دورة حياة المنتج الذي سد الثغرة التي وقعت فيها النظرية التكنولوجية.

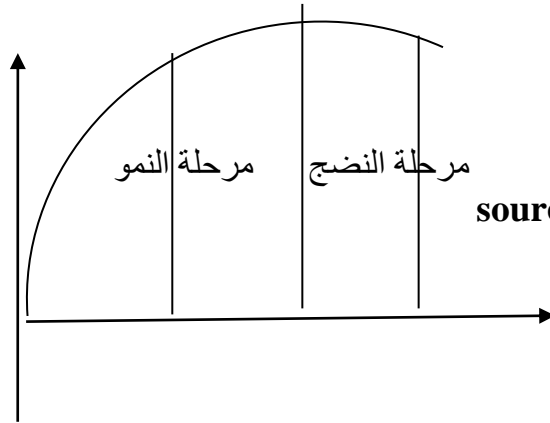
ب - نظرية دورة حياة المنتج

يدرس هذا النموذج العلاقة بين المبيعات من المنتج في كل فترة وعمر هذا المنتج ، وأيضا يمكن أن يسمح لان بالتنبؤ بتقييم المبيعات والظروف التكنولوجية والتنافسية التي تواجه هذا المنتج من أجل وضع استراتيجيات السوق لمناسبة ، كما يمكنه أن يساهم في تحليل أنماط التجارة أي تفسير اختلاف المستوى التكنولوجي الذي يؤدي إلى اختلاف الأسعار كأساس للتجارة الدولية ، وقد قامت عدة محاولات لربط هذا النموذج بالتجارة الدولية ، والتي بدأها كل من vernon في 1961 و Hirsch في 1967 فقد استعملا النموذج من أجل شرح هيكل التجارة الدولية وتفسيرها وفق التحليل الديناميكي مع إدخال التكنولوجيا ، وفيما نقدم تفسير كل منهما على حدا.

* **نموذج vernon** قام **vernon** ببناء نموذج على افتراض أن التفوق التكنولوجي الذي ينطلق بشكل مستمر في الولايات المتحدة مما يعطي لأمريكا أن تكون ريادية في تطوير المنتجات الجديدة وتصنيعها، ثم تنقل هذه المنتجات في المراحل الموالية إلى دول أخرى خارج الولايات المتحدة، وذلك بعد تحقيقها للنجاح والرواج ، ومع التوسع في الطلب الأجنبي على هذه السلع التي وصلت إلى حجم كبير بما فيه من الكفاية لتحفيز المنشآت الأجنبية للحصول على التكنولوجيا الإنتاجية اللازمة، ستباشر في الإنتاج و البيع في السوق المحلي في المرحلة الأولى، ثم التصدير إلى أسواق أخرى ماعدا سوق الولايات المتحدة ، مما يؤدي إلى انخفاض صادرات هذه الأخيرة، وباكتسابها مميزات في إنتاج هذه السلع ستباشر في التصدير إلى الولايات المتحدة⁴² ، وبناء على ذلك ، قدم وبناء على ذلك ، قدم **vernon** افتراضين لبناء نموذج ، تمثلا في⁴³ : -وجود منتجات جديدة تتلاءم وأصحاب الدخول المرتفعة.

- توفر عنصر العمل الماهر، ومنه الإنتاج سوف يبدأ في الولايات المتحدة الأمريكية ثم ينتقل إلى دول أخرى فقد اعتبر **vernon** أن دورة حياة المنتج تمر بثلاث مراحل مختلفة تتمثل في : مرحلة المنتج الجديد أي اختراع منتج جديد ، والمرحلة الثانية مرحلة النمو ومرحلة النضج ، أما الدراسات الخاصة بالتسويق أضافت مرحلة رابعة في هذه الدورة وهي مرحلة تدهور المنتج⁴⁴ ، والشكل التالي يمثل مراحل دورة حياة المنتج.

الشكل (02) : مراحل دورة حياة المنتج والتجارة الدولية كمية الإنتاج



source : Lamia Ben Jamia ,op , cit , p 21

من خلال هذا الرسم البياني ، نقوم بشرح كل مرحلة من مراحل المنتج:

- **مرحلة المنتج الجديد** : تتميز هذه المرحلة بكثافة التكنولوجية، وبالتالي يكون الإنتاج بصفة معتبرة والذي يتطلب كثافة في رأس المال أي الاستثمار، وباستخدام الولايات المتحدة الأمريكية كإطار مرجعي ، لأنها التي تتميز بارتفاع

⁴² رشاد العصار وآخرون، مرجع سابق، ص 3 6

⁴³ سكيينة حمود ، مرجع سابق ، ص 90

⁴⁴ سكيينة حمود ، نفس المرجع ، ص 90

متوسط دخل الفرد واليد العاملة الجد مؤهلة ، وفي سوق جد محدود ، أي نكون في حالة الاحتكار التام للمنتج ، ويتم استهلاك هذه السلع من طرف البلدان المنتجة لهذه السلعة فقط نظرا لأنها مصدر للتكنولوجية . وبالتالي تحددت العوامل التي تؤدي إلى توطين صناعات دورة المنتج في الدول الصناعية الأكثر تقدما دون غيرها من الدول الأخرى ، وبهذا يكون نموذج دورة المنتج قد أجاب عن السؤال الذي عجز نموذج الفجوة التكنولوجية على الإجابة عليه وهو السؤال الأول ، وهنا اتفق **LINDER** مع **vernon** أن الطلب على المنتجات الجديدة ذات الجودة العالية ، والأسعار المرتفعة نسبيا، ساعد الدول الصناعية المتقدمة ذات المستوى المرتفع من متوسط دخل الفرد تعتبر موطننا أصليا للمنتج.

■ **مرحلة النمو :** في هذه المرحلة ترتفع مبيعات المنتج بسرعة ، ويبدأ في تصدير المنتج من الدولة صاحبة الابتكار إلى الدول أخرى ، وبالتالي ظهور منافسين في السوق الدولي، وهذا نظرا لحاجة الدولة لتصريف المنتج الأصلي وتوسيع سوقه، فيبدأ الإنتاج في الظهور في عدة مناطق ويصبح نمطي.

■ **مرحلة النضج :** في هذه المرحلة فإن التكنولوجيا تكون منتشرة بين دول العالم المتقدمة والسائرة في طريق النمو ، فأخذ منتجو الدول السائرة في طريق النمو بتحويل مبيعاتهم إلى الدول المتقدمة من أجل زيادة الأرباح وتقليل من التكاليف وبالتالي منافسة تكون قوية عن طريق الأسعار، وهذا نظرا لكون المنتج أصبح نمطي والإنتاج يتركز في الدول ذات الأجور المنخفضة ، فتصبح الدولة المبتكرة مستوردة بينما الدول المتطورة مصدرة لهذا المنتج

* **نموذج HIRCH :** يعتبر **HIRCH** من مؤسسي المدرسة التكنولوجية في التجارة الدولية، قام بإجراء تعديلات على نموذج دورة المنتج ، قصد إيجاد العلاقة التي تربط بين التطور التكنولوجي، والدول السائرة في النمو، حيث اختصر نموذج دورة المنتج إلى ثلاث مراحل ، استند في عرضه إلى الفرضيات التالية:

-التركيز على دالة الإنتاج ، والتغير في استخدام عوامل الإنتاج عبر دورة حياة المنتج.

-قام بتضمين رأس المال البشري في نمودجه عن نموذج دورة حياة المنتج.

-لم يقدم أي نموذج محدد لميكانيكية تقديم المنتج الجديد.

-قدم نموذج كأساس للتجارة ، وليس كأساس لتوجيه الاستثمارات.

وبناء على ذلك ، فقد قسم **HIRCH** مراحل دورة حياة المنتج إلى :

المرحلة الأولى : مرحلة المنتج الجديد ، التي تتميز باستخدام كبير لرأس المال البشري سواء المؤهل من خبراء، ومهندسون ... إلخ، أو غير المؤهل.

المرحلة الثانية : دخول المنتج مرحلة النمو والنضج ، وتحتل المدخلات الرأسمالية النسبة العالية من المدخلات (كثافة رأسمالية) مع بقاء المهارات المؤهلة .

المرحلة الثالثة : وفيها يدخل المنتج مرحلة النضج ، ويصبح نمطيا يتمتع بالثبات والاستقرار

ومما سبق يميز **HIRCH** بين الدول الأكثر تقدما ذات المهارات العالية المستوى التي تكون لها ميزة نسبية للإنتاج في مرحلته الأولى ، ثم تأتي الدول المتقدمة الأخرى التي تتمتع بكثافة رأسمالية بالإضافة للعمل ، ثم الدول الأقل تقدما ، وهكذا يتم الإنتاج وتتحدد الميزة النسبية تبعا لذلك ثم يأتي دور التجارة الدولية. وقد ركز **HIRCH** على خمسة عناصر رئيسية يلخص فيها دورة حياة المنتج ، وذلك وفقا للجدول التالي:

جدول رقم (05) : مراحل دورة حياة المنتج وخصائصها

خصائص دورة المنتج	المرحلة الأولى	المرحلة الثانية	المرحلة الثالثة
الفن التكنولوجي	تغيير في الأساليب المستخدمة والاعتماد على الوفورات الخارجية	التغير المستمر في الإنتاج	ثبات التكنولوجيا واستخدامهما على أجال طويلة
كثافة رأس المال	ضعيفة	عالية بسبب ارتفاع تكلفة الاستبدال	عالية بسبب وجود كميات كبيرة من الآلات

إمكانيات مادية مطلوبة للدخول في الصناعة مع تناقص عدد الشركات	نمو الشركات	الدخول لمعرفة فن الصناعة محدودة مع العديد من الشركات التي تقدم خدمات متخصصة	شكل الصناعة
عمالة ماهرة وغير ماهرة	إدارة	علماء ومهندسين	رأس المال البشري
يتحدد بواسطة المشتريين	وجود منافسة بين الشركات مما يؤثر على السعر بالانخفاض المستمر	يتحدد بواسطة البالغون	شكل الطلب

المصدر : فليح حسن خلف ، مرجع سابق ، ص 85

إذن باستخدام هذا النموذج المعدل لدورة المنتج يكون HIRCH قد توصل إلى تفسير محدد لنمط التجارة الخارجية بين الدول الصناعية المتقدمة والدول السائرة في طريق النمو، حيث تكون صادرات الدول السائرة في طريق النمو تتكون بالأساس من نسبة عالية من سلع ريكاردو و سلع دورة المنتج الناضج وهي سلع هكشر و أولين (كثيفة العمل)، نظرا لتمتعها بوفرة نسبية في عناصر الإنتاج وهي الأرض، وعنصر العمل غير الماهر، أما صادرات الدول الصناعية المتقدمة فإنها تتضمن على نسبة عالية من سلع دورة المنتج الجديدة، و سلع هكشر و أولين كثيفة رأس المال المادي نظرا لوفرة عنصر رأس المال البشري ورأس المال المادي لديها

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

-تمتع المجموعة الاقتصادية الأوروبية بميزة نسبية في إنتاج وتصدير سلع دورة المنتج، نظرا لوفرة عنصر رأس المال البشري، وتفوقها التكنولوجي نظرا لما تقوم به من استثمارات في مجال البحوث والتطوير.

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

-تمتع الدول العربية المستوردة لرؤوس الأموال بميزة نسبية في إنتاج وتصدير سلع ريكاردو، و سلع هكشر و أولين كثيفة العمل غير الماهر نظرا للوفرة النسبية لعنصر الأرض، والوفرة النسبية لعنصر العمل غير الماهر⁴⁵ وكتقييم للنظرية التكنولوجية التي اهتمت بالبحث والتطوير لقيام التجارة الدولية، وتمكنها من حل لغز ليوننتيف الذي توصل إلى أن صادرات الولايات المتحدة الأمريكية كثيفة العمل في حين أن المعروف عنها أنها كثيفة رأس المال:

- فنظرية المناهج التكنولوجية تتميز عن النظريات السابقة من كونها أكثر اقترابا من واقع الاقتصاد العالمي، بالرغم من أنها بدأت كمحاولة لتطعيم نموذج هكشر و أولين في نسب عناصر الإنتاج بحقائق الاقتصاد الدولي وجعل فروضها أكثر واقعية، إلا أنها تفوقت على نموذج هكشر و أولين لكونها تتضمن الكثير من العناصر الديناميكية الهامة مثل اقتصاديات الحجم، العمل الماهر، دور البحوث والتطوير.

- أن نظرية المناهج التكنولوجية بينت أن صادرات الولايات المتحدة تتضمن على نسبة عالية من سلع دورة المنتج التي تحتوي على رأس المال البشري المتمثل في الخبراء والمهندسين والفنيين والعمال المتخصصين، وهذا دليل على أن صادرات الولايات المتحدة الأمريكية كثيفة رأس المال البشري وهو حل للغز ليوننتيف.

- كما عالجت النظرية أوجه القصور التي عانت منها النظرية الكلاسيكية والمتمثلة في عدم واقعية الفروض التي قامت عليها، وبالتالي محدودية النتائج التي توصلت إليها، وإهمالها لكثير من العناصر الهامة للاقتصاد الدولي والتي

⁴⁵ عبد الرشيد بن ديب ، مرجع سابق ، ص 63

تصدت لها نظرية المناهج التكنولوجية، حيث عالجت قضايا اقتصاديات الحجم، رأس المال البشري، والبحث والتطوير، واعتبرتها مصادر أساسية لاختلاف المزايا النسبية المكتسبة وقيام التجارة الدولية⁴⁶.


خلاصة الفصل الأول:

ترجع نظريات التجارة الدولية حسب الاقتصاديين، إلى بداية ظهور النظرية الكلاسيكية، إلا أن التجاريين أيضا تحدثوا عنها، لكن آراءهم لم ترقى لتصبح نظرية، وجعلوها على قمة النشاطات التي تساهم في زيادة ثروة الدولة وأنها الطريق الوحيد لزيادة رصيد الدولة من المعدن النفيس عن طريق الحماية التجارية قصد الحصول على أكبر كمية ممكنة من المعادن النفيسة (ذهب وفضة)، باعتبارها مقياس لقوة الدولة، إلا أنها لم تساهم في تطور التجارة الدولية ولم ترقى لتصبح نظرية، فكان للكلاسيك الفضل بالنهوض بالتجارة الدولية بحمل لواء الحرية التجارية التي تزيد من ثروة الأمم.

في حين جاءت النظرية الكلاسيكية القائمة على مبدأ الحرية التجارية وفقا لكل من آدم سميث، ريكاردو وجون ستيوارت ميل، كرد فعل لآراء المذهب التجاري، فقد بدأ كل مفكر من حيث انتهى المفكر الذي يسبقه، بعدها أتاحت الفرصة لقيام المدرسة النيو كلاسيكية القائمة على فكر كل من هيكشر وأولين التي اعتمدت على اختلاف نسب عوامل الإنتاج وكانت أكثر واقعية من النظرية الكلاسيكية بحيث توصلا

إهيكشر وأولين إلى أن الكلاسيكي اقتصر على بيان أن اختلاف النفقات النسبية لإنتاج السلعة يؤدي إلى قيام التجارة الدولية وأن تساوي هذه التكاليف لا يؤدي إلى قيامها، فهو تحليل لا يخرج عن كونه تحليلا مبسطا لقانون التكاليف النسبية لم يبحث في الأسباب التي تؤدي إلى اختلاف التكاليف النسبية رغم ذلك فقد اختبرت مدى صحتها من قبل ليوننتيف 1953، الذي توصل أن الولايات المتحدة الأمريكية كثيفة العمل لا كثيفة رأس المال، وهو ما كان منافيا للواقع أن الاقتصاد الأمريكي يتميز بوفرة نسبية في رأس المال، وندرة نسبية في عنصر العمل، فوقع ليوننتيف في لغز محير، مما أدى إلى ظهور اتجاهين مختلفين أحدهما يسعى إلى هدم نموذج هكشر وأولين، والثاني يسعى إلى تطوير النموذج والنظرية الكلاسيكية عن طريق النظرية التكنولوجية ونظرية كيننج، فالنظرية التكنولوجية مستخدمة أسلوبا جديدا في التحليل و هو التحليل الديناميكي، فاعتبرت أكثر واقعية.

وهذه النظريات كلها أو عموما ساعدت على وضع السياسات التجارية التي تعمل على تنظيم التبادل التجاري وسنتطرق في دراستنا في الفصل الثاني إلى مفهوم هذه السياسات التجارية



الفصل الثاني
السياسات التجارية الدولية

تمهيد

إرتئينا التطرق في الفصل الأول من بحثنا إلى كل من المذاهب التي تهتم التجارة الدولية والمدرسة التقليدية (الكلاسيك والنيوكلاسيك)، ورأينا أن لكل آراء في التجارة الدولية تختلف عن آراء الفريق الثاني. فعلى عكس التقليديين الذين كانوا يرون أن تحرير التجارة من كل قيد، وترك المجال مفتوحا أمام التنقل الحر للسلع والمنتجات والخدمات بين الحدود من أجل تحقيق أكبر رفاة بالنسبة للمجتمع الدولي. يرى التجاريون أن تدخل الدولة من أجل تحقيق الميزان التجاري الموافق هو أنجع السبل لتحقيق ثراء الدولة .

هذه المقابلة النظرية للأفكار والنظريات، والتي هي مجال الاقتصاد السياسي أو علم الاقتصاد ليست بعيدة عما يحدث في الواقع العملي في مجال السياسة الاقتصادية والتي هي مجموعة القوانين والنظم التي تتخذها الدولة من أجل التحكم في اقتصادها. فقد انعكست هذه النظريات في الواقع العملي إلى سياسات اقتصادية تهدف كلها إلى تحقيق المصلحة العليا للدولة .

فما هي السياسات التجارية؟

- وما هو اتجاه كل سياسة؟

- و ما هي الأساليب المتبعة من أجل تحقيق هذه السياسات؟

إن هذا الفصل كفيل بالإجابة عن كل هذه الأسئلة و لهذا ، قمنا بتقسيمه إلى ثلاثة مباحث:

المبحث الأول : ماهية السياسة التجارية

تعتبر السياسات التجارية الدولية التي تعتمد عليها الدول النامية اليوم متأصلة تأسلا فكريا من فترات تاريخية سابقة بل وترجع إلى المذاهب الاقتصادية التي سادت عصور تاريخية خلت منها سياسة تعتمد التجارة الخارجية التي نتائج أفكار المدرسة التجارية أو سياسة التجارة الخارجية التي كانت تهدف إلى تنشيط وزيادة التبادلات التجارية والتي ثمنت بإنشاء فكرة الجات سنة 1947، ثم قيام منظمة التجارة العالمية في يناير 1995.

المطلب الأول : تعاريف حول السياسة التجارية

1) مفهوم السياسة التجارية

تعرف السياسة التجارية على أنها مجموعة من القواعد والأدوات والأساليب والإجراءات والتدابير التي تقوم بها الدولة في مجال التجارة الدولية لتعزيز العائد و كذا تحقيق تنمية اقتصادية من خلال التعامل مع باقي دول العالم في إطار تحقيق هدف التوازن خارجي ضمن منظومة تحقيق الأهداف الاقتصادية الأخرى للمجتمع خلال فترة زمنية معينة⁹³، كما أن السياسة التجارية ما هي إلا وسيلة من بين الوسائل الأخرى كالإجراءات النقدية و المالية لتحقيق أهداف الدولة⁹⁴، وعليه فالسياسة التجارية تمثل أحد جوانب السياسة الاقتصادية والتي تتعلق بالتجارة الدولية.

وحسب MAURICE BYE تسمى "سياسة تجارية دولية" الاختيار الذي تقوم به السلطات العمومية لمجموعة متناسقة من الوسائل القادرة على التأثير في التجارة الخارجية للدولة، بغرض الوصول إلى أهداف محددة. والهدف المنشود عادة هو تطوير الاقتصاد الوطني، إلا أنه يمكن أن نجد أهدافا أخرى، التشغيل التام، استقرار الصرف⁹⁵.

تعتبر جزءا من السياسة التجارية كل الإجراءات المتعلقة بضبط الواردات والصادرات، مثل الحصص والرسوم الجمركية والإعانات، وكل الإجراءات المراد بها التحكم في قرارات المتعاملين الاقتصاديين أفرادا كانوا أو هيئات، فيما يتعلق باستيراد وتصدير السلع والخدمات. فقد تريد الدولة تشجيع تصدير نوع من السلع أو الخدمات في بعض الأحيان وتعمل على الحد من خروجها في أحيان أخرى، كما أنها قد تشجع دخول نوع من السلع والخدمات أو أنها تريد الحد من دخولها.

المطلب الثاني : أهداف السياسة التجارية

⁹³ عبد المطلب عبد الحميد، السياسات الاقتصادية (ج02) على مستوى الاقتصاد القومي (تحليل كلي) ، الجزء الثاني، الطبعة الاولى، القاهرة، مجموعة الدول العربية 2003، ص 124.

⁹⁴ أحمد حشيش، أسامة محمد الفولي، مجدي محمود شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة للنشر، 1998، ص 197.

⁹⁵ Maurice Bye, Relation Economique Internationale ,Dalloz, Paris, 1971, ,p341

تختلف أهداف السياسة الجارية باختلاف نوعية السياسة المطبقة وسياسة التقيد أو سياسة الحرية، وعليه يمكن أن نذكر أهداف السياسة التجارية الدولية دون تفريق بين أهداف سياسة حرية التجارة الدولية أو سياسة حمايتها وهي:

. تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات.

ويتم ذلك عن أساس تعظيم عائدات الصادرات والموارد من العملة الاجنبية وتخفيض الطلب على الصرف الأجنبي.

"يعرف توازن ميزان المدفوعات بأنه الحالة التي تكون فيها المديونية مساوية للدائنية في المدفوعات المستقلة"⁹⁶، فالتوازن في ميزان المدفوعات يربط بين طبيعة النمو المستمر في ميزان المدفوعات وطبيعة الحركة المستمرة في مكوناته، ويأتي هذا التوازن على أساس تعظيم عائدات الصادرات والموارد من العملة الأجنبية وتخفيض الطلب على الصرف الأجنبي.

. حماية الإنتاج المحلي من المنافسة الأجنبية⁹⁷:

وتعتبر هذه السياسة من بين الإجراءات التي تقوم بها السلطات لعرض إعاقة حركة الاستيراد وحماية السوق الوطنية من المؤثرات الخارجية التي تضر بالإنتاج المحلي، ومن بين هذه الإجراءات، فرض أجور ونفقات حكومية مرتفعة على نقل وتخزين البضائع المستوردة في المنطقة الجمركية، التشديد في تطبيق اللوائح الصحية، المغالاة في تقدير قيمة الواردات، فرض رسوم على عملية التفتيش.

. حماية الاقتصاد الوطني من خطر سياسة الإغراق⁹⁸:

يقصد بسياسة الإغراق "بيع السلع بسعر يقل عن تكاليف الإنتاج في الأسواق الخارجية، على أن تعوض الخسارة بالبيع بسعر مرتفع في السوق المحلية"، وهو أحد الوسائل التي تتبعها الدولة أو المشروعات الاحتكارية للتمييز بين الأثمان السائدة في الداخل وتلك السائدة في الخارج، وخاصة الإغراق العارض والذي يفسر بظروف استثنائية طارئة والإغراق قصير الأجل أو المؤقت والذي ينتهي بتحقيق الغرض المنشأ من أجله والإغراق الدائم، المرتبط بسياسة دائمة تستند وجود احتكار في السوق الوطنية يتمتع بالحماية، وعلى هذا الأساس جاءت جولة لأوروغواي والجات سنة 1994 ومنظمة التجارة العالمية بإجراءات وقوانين تكفل حق الحماية ضد الدول التي تمارس سياسة الإغراق.

⁹⁶ نفس المرجع السابق، ص ص 127-130.

⁹⁷ شنيني سمير، التجارة الخارجية الجزائرية في ظل التحولات الراهنة 1989-2004، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة بن يوسف بن خدة، 2006، ص 25.

⁹⁸ زينب حسين عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية، الاسكندرية للطباعة والنشر، مصر، 1998، ص 117.

. تشجيع الاستثمار من أجل التصدير⁹⁹.

وذلك بانتهاج أساليب واستراتيجيات تتكفل بهيئة الفضاء الاستثماري الخصب الذي يعمل على تطوير الإنتاج الوطني بهدف التصدير وتشجيع إقامة المناطق الحرة ذات المزايا والحوافز التفضيلية التي تشجع الاستثمار فيها وتبني مؤسساتية تعمل على دعم الاستثمار المحلي أو الاستثمار الأجنبي المباشر لتدعيم قدرة المنتج الوطني على التنافس في الأسواق الدولية وزيادة العائد النقدي.

. زيادة العمالة مستوى التشغيل في الاقتصاد القومي¹⁰⁰ :

يعتبر هذا الهدف من أهم أهداف السياسة الاقتصادية العامة وخاصة السياسة التجارية سواء الحمائية منها أو سياسة الحرية، فسياسة الحماية تخلق أنواع جديدة من القناعات التي تستخدم مزيدا من العمالة أو زيادة مستوى التشغيل، في حين أن سياسة الحرية تعمل على تحقيقه من خلال تعظيم الصادرات في إطار التحول إلى إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير.

. حماية الصناعات الناشئة¹⁰¹ :

تعتمد هذه السياسة في الدول التي تتمتع بصناعات حديثة خاصة الدول النامية وهذا بغرض حمايتها من منافسة صناعات الدول الكبرى التي تتميز بالتقدم الفني الانتاجي والسياسات الاحتكارية. إلا أنه يجب التفريق بين هدف حماية الصناعة الناشئة وهدف حماية الإنتاج المحلي من المنافسة، فالأول مقبول من بعض الاعتبارات الاقتصادية أما الثاني فلا يمكن الدفاع عنه لأنه غالبا ما يصدر عن الضغوط السياسية التي تمارسها جماعات الضغط ذات الوزن السياسي في المجتمع.

. التعامل مع التقلبات الخارجية المؤثرة على الاقتصاد القومي.

إن إجراءات السياسة التجارية تعمل على تحصين الاقتصاد القومي من مختلف التقلبات التي تنشأ على المستوى الدولي والتي يتأثر بها طبعاً، نظراً للعلاقة التجارية بين مختلف البلدان. . إيجاد آلية للتكيف مع التحولات الاقتصادية العالمية.

فالساسة التجارية من خلال أدواتها وإجراءاتها تعمل على تكيف الاقتصاد مع التحولات الاقتصادية العالمية للحصول على أكبر قدر من المكاسب والتقليل من المخاطر مثل ما اعتمد في الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية (الجات) (GATT) ومن سياسات تم تكييفها في إطار المنظمة العالمية للتجارة (OMC) .

المطلب الثالث : العوامل المؤثرة في تحديد السياسة التجارية الدولية

⁹⁹ شنيني سمير، مرجع السابق، ص 26 .

¹⁰⁰ عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق ، ص 128.

¹⁰¹ شوفاري عائشة، تطور التجارة الخارجية في ظل التحولات الاقتصادية الحالية، حالة الجزائر، مذكرة ماجستير غير منشورة ، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير. جامعة الجزائر 2001 ، ص 21.

تتأثر سياسات التجارة الدولية بمجموعة من العوامل الأساسية , نذكر أهمها فيما يلي¹⁰²:

أ. حسب مستوى التنمية :

يعد مستوى التنمية الاقتصادية الذي تبلغه دولة معينة ما من أهم محددات السياسة التجارية المتبعة , فجمود الاقتصاد واحتلاله موقعا متأخرا في سلم التقدم الاقتصادي يجعله أكثر حرصا على وضع سياسة أكثر تعقيدا للتجارة الدولية، بعكس الحال بالنسبة لاقتصاد آخر بلغ مرحلة متقدمة من النمو والتطور الاقتصادي ،إذ يميل هذا الاقتصاد إلى وضع سياسة للتجارة الخارجية تتسم بمرونة عالية نظرا لتواصله إلى تكوين قاعدة اقتصادية قوية قادرة على التنافس في السوق العالمية ،أوعلى الأقل ليست بحاجة كبيرة إلى تدعيمها.

ب. حسب الأوضاع الاقتصادية السائدة :

تتأثر السياسات التجارية عادة بالأوضاع السائدة في الاقتصاد المحلي و العالمي كما يلي :

- **على مستوى الاقتصاد المحلي** :إن ارتفاع الصناعة المحلية مثلا واشتداد حاجتها للسلع الرأسمالية و الوسطية والمواد الخام ، يحتم على الدولة إتباع سياسة للتجارة الخارجية أكثر ملائمة قصد توفير هذه المستلزمات أو محاولة الارتقاء ببدائل لها محلية . إضافة إلى أن الطلب المحلي الاستهلاكي يلعب دورا هاما في مختلف المنتجات عند تحديدها من حيث الكم ، خاصة في ظل انخفاض مرونته ودرجة أهميته وضرورته في السوق . أيضا فأن الحالة الاقتصادية العامة (كالتضخم أو الركود و البطالة) لها دور هام في تحديد مضمون السياسة التجارية المتبعة ، فمثلا قد تلجأ الدولة التي تعاني من تضخم جامح أو ارتفاع في مستوى البطالة إلى تطبيق سياسة الإحلال محل الواردات للمحافظة على توازن الأسعار و تحقيق ارتفاع معدلات التشغيل ، كما يمكنها كذلك الاعتماد في هذا الشأن على الحواجز الجمركية وغير الجمركية لتحقيق نفس الهدف .

- **على المستوى الدولي** : إن تغيير الطلب بالزيادة مثلا من شأنه تشجيع الدولة على إتباع سياسة تؤدي إلى زيادة حجم الصادرات من جهة , و ضغط استهلاكها من جهة أخرى أي تشجيع الصادرات على حساب الواردات .

المبحث الثاني : اتجاهات السياسات التجارية الدولية

نظرا لقيام التجارة الخارجية على قواعد ثابتة وهي التصدير والاستيراد ، فأن القواعد والإجراءات منصبية على هاتين القاعدتين , فالدولة قد تعتمد - تبعا لاختلاف النظم الاقتصادية ولأهداف معينة - إما على فتح

¹⁰² فيروز سلطاني, مرجع سابق , ص53 .

أسواقها للمبادلات الدولية مطبقة بذلك قواعد المبادلات الحرة , أو تضيق الخناق على هذه المبادلات وغلق حدودها مطبقة قواعد حماية التجارة الدولية¹⁰³ ، ومنه نميز سياستين للتجارة الدولية .

المطلب الأول : آراء مؤيدي حرية التجارة الدولية

إن سياسة حرية التجارة تعني عدم تدخل الدولة في العلاقات التجارية الدولية، وترك الحرية لعوامل الإنتاج لتوزع حسب معايير السوق والكفاءة الاقتصادية والمردودية المالية. وسياسات حرية التجارة، هي عودة مرة أخرى إلى تطبيق المبادئ المثالية النظرية الاقتصادية، والتي ترى أن أهم وظيفة للسوق هي تحقيق المنافسة ، والمنافسة تتضمن بذاتها الكفاءة الاقتصادية والعدالة الاجتماعية. والكفاءة الاقتصادية بدورها تحقق الحد الأدنى من الإنتاج والتوزيع الأمثل للموارد و الجودة المرتفعة للسلعة، والإنتاجية المرتفعة بالنسبة للمشروعات و الصناعة، أما العدالة الاجتماعية فهي تحقق بتوافر الثمن العادل المنخفض والتنافس واتساع نطاق الاختيار وتوافر البدائل للمستهلك. وتحقيق التجارة العادلة بين المشروعات ، والبقاء للأصلح والأكفاء .

أولاً : حجج حرية التجارة

يرى مؤيدو سياسة تحرير المبادلات التجارية الدولية، للتجارة الخارجية بنفس نظرتهم إلى التجارة الداخلية، على أنها من مظاهر التعاون والتكامل بغض النظر عن الحدود الجغرافية والسياسية، لذا فهم يدعون إلى رفع كل الحواجز و القيود التي قد تعيق تدفق السلع والخدمات عبر الحدود، ويقدمون لذلك حجج من أهمها¹⁰⁴ :

أ - منافع التخصص و تقسيم العمل :

إذا كانت هناك حرية في التبادل فإن السوق تصبح واسعة وشاملة لأسواق عدد كبير من الدول، ويتحول السوق من سوق صغير إلى سوق كبير، متسع، و متعدد ومتنوع، ومن الممكن في هذه الحالة أن يكون تقسيم العمل على نطاق دولي، وتتخصص كل دولة في الإنتاج لما يناسب ظروفها الطبيعية والتاريخية فيزداد إنتاجها ويرتفع مستوى رفاهيتها، وبالتالي تتحقق الرفاهية لدول العالم.

إن تحرير التجارة من كل القيود، يؤدي إلى التوزيع العقلاني للجهد و المهارات والمعارف الإنسانية في كل فرع من فروع الإنتاج، والاستفادة من الفروق والمهارات الطبيعية والتاريخية في خلق ظروف إنتاجية مواتية لكل اقتصاد وصناعة .

ب - منافع المنافسة :

إن مناخ المنافسة الذي تحققه حرية التجارة، يؤدي منافع جمة على المستهلكين والمنتجين معا، فالمنافسة تعمل على الارتفاع بمستوى الإنتاجية، نتيجة تنافس المنتجين في استخدام وسائل الإنتاج الأكثر تطوراً وفعالية، فيستفيدون من مزايا الإنتاج الكبير وتتحقق النفقات، فيعود هذا بالفائدة على المستهلكين الذين تتوفر لهم أجود أصناف المنتجات بأسعار معقولة فتعظم بذلك منفعتهم، وتتيح لهم الاختيار بين السلع والبدايل المتاحة.

¹⁰³ شنيني سمير، مرجع السابق، ص 30 .

¹⁰⁴ شوافري عائشة، مرجع السابق ، ص 45 .

ت- الحرية تشجع التقدم الفني :

حيث تتنافس الدول في إنتاج السلع، وهذا بدوره يعمل على زيادة حركة و تنقل عوامل الإنتاج بين فروع الإنتاج، وهذا مهم جدا لكفاءة الصناعة حيث تستطيع الأخيرة أن تختار ظروف الإنتاج الملائمة، والتقنيات الحديثة والفعالة، مما يشجع التقدم الفني وتحسين وسائل الإنتاج بإدخال التجديدات الفنية و التكنولوجية. وبذلك يضمن العالم أجود المنتجات بأرخص الأثمان. ويتاح انتقال التكنولوجيا دون عوائق، وتسعى كل دولة إلى تطبيق التغييرات التكنولوجية الجديدة، فيرتقي الهيكل الصناعي بها، كما تستطيع كل دولة أن تستفيد من التقدم الفني المحقق في الدول الأخرى .

ث- الحرية تحد من قيام الاحتكارات :

فالحرية والمنافسة تؤدي إلى الحد من قيام الاحتكارات، والممارسات الهادفة للسيطرة على الأسواق المحلية، وبهذا نتجنب مساوئ الاحتكار من تحديد الكميات، وفرض المحتكر للسعر، وكذا فرض نوعية المنتج وعدم توافر فرص الاختيار أمام المستهلك. إن عزل السوق الوطني على السوق العالمي، تساعد على قيام مشروعات وصناعات غير كفأه، لا تستطيع خفض التكاليف إلى حدها الأقصى، وبسبب شعورها بالأمان من المنافسة، فإنها لا تكلف نفسها عناء إدخال التجديدات و الاستثمارات لتحسين النوعية والكمية المنتجة، وهكذا تعمل الاحتكارات المحلية على إضعاف الاقتصاد الوطني .

المطلب الثاني : آراء معارضي حرية التجارة

تعرف أيضا بسياسة تقييد التجارة الدولية ، إذ أنها ظهرت في نفس الفترات التي ظهرت فيها نظريات حرية التجارة حيث أن أنصارها أصبحوا يرون ضرورة تقييد التبادل مع الخارج لاسيما فيما يخص استيراد السلع الأجنبية قصد حماية السلع الوطنية من المنافسة الخارجية .

كما تسمى هذه السياسة أيضا على أنها حماية البلد لمنتجاته المحليين من المنافسة الأجنبية¹⁰⁵، فتتفد عن طريق تبني الدولة لمجموعة من القوانين والتشريعات، واتخاذ الإجراءات المنفذة لها بقصد حماية سلعها وسوقها المحلية من المنافسة الأجنبية .

أولا : حجج حماية التجارة :

يقسم الأستاذ جونسون المبررة للحماية لصنفين، حجج اقتصادية، وحجج غير اقتصادية.

أ. الحجج غير الاقتصادية : وتنقسم إلى¹⁰⁶ :

- حجة الدفاع و الأمن : وهي من الحجج الأكثر رواجاً وتأثيراً لفرض قيود على التجارة الخارجية، فحتى آدم سميث أبو الليبرالية في الفكر الاقتصادي، أعترف بشرعية هذا الهدف للخروج عن مبدأ حرية التجارة،

¹⁰⁵ كامل البكري، الاقتصاد الدولي التجارة والتمويل ، الدار الجامعية للنشر و التوزيع ، الإسكندرية ، مصر ، 2000، ص 85.

¹⁰⁶ مصطفى رشدي شيحة، المعاملات الاقتصادية الدولية، دراسة في الاقتصاد الدولي من منظور اقتصاديات السوق والتحرر الاقتصادي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 1994، ص 68 .

عندما كتب يقول "الدفاع أكثر أهمية من الثروة". فكل البلدان معرضة لخطر الحرب، وقد تشعر الدولة أن أمنها معرض للخطر، لذا فهي تعمل على إعداد نفسها إعدادا جيدا بحماية بعض الصناعات التي تراها إستراتيجية لبقائها وديمومتها. كما قد تتعارض التجارة مع دولة أو عدة دول مع أمنها أو مبادئها مثل موقف بعض الدول العربية والإسلامية من إسرائيل بحكم العداء الديني والسياسي، أو بسبب خلاف إيديولوجي كحصار الولايات المتحدة الأمريكية لكوبا، أو أن دولة ما تمثل خطرا أو تهديدا على أمن وسلامة منطقة أو دولة مجاورة، فتفرض القيود على التجارة معها، وهي الحجة التي دفعت بمجلس الأمن من فرض الحصار على كل من ليبيا والعراق .

كما قد تتخذ بعض الدول إجراءات منع تصدير بعض المنتجات عالية التكنولوجيا بحجة المحافظة على الأمن و السلام في العالم، فتمنع تجارة بعض المركبات الإلكترونية، أو بعض الأجزاء من المعدات كونها قد تستعمل في إنتاج أسلحة خطيرة كالأسلحة النووية. إلا أنه كثيرا ما تستعمل هذه الحجة حتى تبقى بعض الدول محتكرة للصناعات ذات التكنولوجيا المتقدمة .

- **حجة المحافظة على الطابع الوطني و تجنب التبعية :** يؤدي تحرير التجارة الخارجية والانفتاح المفرط على الخارج إلى ارتباط السوق الوطنية بالأسواق الأجنبية. وإذا لم يكن للدولة قدرات إنتاجية، وميزات نسبية تحسن استغلالها تفقد الدولة استقلاليتها في تنظيم اقتصادها وتحقيق أهدافها الوطنية. وحتى تتجنب هذه التبعية للخارج وتحافظ على سيادتها الاقتصادية وطابعها الوطني تطبق سياسة الحماية التجارية. فسرعان ما يتحول عجز ميزان المدفوعات إلى مديونية ويصبح الاقتصاد الخارجي الدائن في مركز قوة لفرض شروطه على الاقتصاد الوطني، ويخضع بالتالي لشروط المؤسسات الدولية مثل البنك العالمي وصندوق النقد الدولي. بل قد تمتد خطورة الأمر أيضا إلى الدول التي تعتمد على الصادرات في بناء اقتصادها، فالتبعية قائمة للصادرات و الواردات معا، فدولة مثل اليابان، تتمتع بحرية تجارية في مواجهة الولايات المتحدة الأمريكية وتحقق فائضا كبيرا، يمكنها أيضا أن تتعرض لمخاطر التبعية، فأمريكا بالنسبة لليابان تمثل محتكر شراء. أي أن السوق الأمريكية تستوعب أكثر من 30 % من صادرات اليابان. وإذا أرادت الولايات المتحدة الأمريكية، أن توقف النمو الياباني أو تحدث اضطرابات في الهيكل الصناعي الياباني، وتعرض هذا الاقتصاد لخطر البطالة، ما عليها إلا أن تضع القيود أمام الصادرات اليابانية .

فمن أجل أن تحافظ الدولة على طابعها الوطني وتتجنب التبعية المطلقة على الدولة أن تتبع سياسة حمائية من أجل المحافظة على حد أدنى من النشاطات الاقتصادية والصناعية يؤمن لها حاجاتها الإستراتيجية على الأقل .

- **حجة حماية القطاع الزراعي :** يمثل القطاع الزراعي في كثير من البلدان قطاعا هاما ويمثل المزارعون طبقة اجتماعية مهمة. وترك القطاع الزراعي للمنافسة الأجنبية قد يقضي على الزراعة الوطنية مما يضر بطبقة المزارعين، فحماية القطاع الزراعي تمثل حماية لهذه الطبقة الاجتماعية للحفاظ على الاستقرار الاجتماعي داخل الدولة.

- الحجة الدينية والأخلاقية : فقد تكون تجارة بعض السلع والخدمات منافية لأخلاقيات المجتمع وعقيدته، فتمنع مثل هذه التجارة، كتجارة الخمر والمخدرات في البلدان الإسلامية.

ب . الحجج الاقتصادية¹⁰⁷ :

. **حجة حماية الصناعات الناشئة** : طبقت هذه السياسة في الولايات المتحدة الأمريكية، ففي سنة 1790، دشن ألكسندر هاملتن ALEXANDRE HAMILTON وزير جورج واشنطن للخبز سياسة حمائية في الولايات المتحدة، وكان الهدف المعلن هو تطوير المعامل والمصانع في البلاد، هذه الفكرة أعاد طرحها فريدريك ليست F.LIST عند عودته إلى ألمانيا من الولايات المتحدة، وصار أكبر منظري الحمائية . هاملتن و ليست يوصيان بحماية انتقائية في صالح الصناعات الناشئة (في حالة جنينية)، خاصة في حالة البلدان الجديدة .

- **حجة الصناعة في الاحتضار: SENESCENCE** : وهي عكس الحالة السابقة، فالحمائية تكون ضرورية في هذه الحالة، من أجل المحافظة على الصناعات القديمة حتى تستطيع إعادة تكييف ظروفها مع المعطيات الجديدة أو استدراك تأخرها التكنولوجي، وتعود تنافسية مرة أخرى، هذا النوع من الحماية يكون أيضا مؤقت ومحدود في الزمن.

. **حجة جذب رؤوس الأموال الأجنبية** : إذا كانت الدولة في حاجة إلى رؤوس الأموال الأجنبية لتخفيف عجز ميزان مدفوعاتها، أو لتمويل تنميتها. لها أن تتبع سياسة حمائية لسوقها الداخلي، حتى تدفع الشركات الأجنبية إلى الاستثمار في الداخل لتتجنب عبء الرسوم الجمركية. فالحمائية الجمركية تؤدي إلى رفع أسعار منتجات هذه الصناعة في الداخل، وبالتالي رفع معدل الربح المتوقع للاستثمار في هذه الصناعة، ويترتب على ذلك إغراء رأس المال الأجنبي واستجابته للاستثمار في هذا الفرع من الإنتاج الوطني لكي يستفيد من معدل الربح المرتفع¹⁰⁸. وتستفيد الدولة من دخول رؤوس أموال أجنبية لإنعاش اقتصادها وتخفيف اختلال ميزان المدفوعات .

- **حجة السياسة التجارية الإستراتيجية** : يقوم مفهوم السياسة التجارية الإستراتيجية للدولة، على تبني إجراءات تهدف إلى تحويل ريع الاحتكار في سوق معين من المؤسسات الأجنبية إلى المؤسسات الوطنية، وهذا بتدخل الدولة عن طريق تقديم إعانات للمؤسسات والشركات الوطنية، تسمح لها بالاستحواذ على حصة مهمة من السوق. ولإيضاح هذه الأطروحة، يقدم الاقتصادي الأمريكي KRUGMAN مثال المنافسة بين شركتا الطيران بوينغ و اربيس BOEING-AIRBUS في سوق الطائرات متوسطة الحجم ذات 150 مقعد ، وعلى اعتبار أن السوق لا يتحمل إلا صانعا واحدا فإن الربح في هذه السوق يقتسم حسب الجدول الآتي¹⁰⁹ :

¹⁰⁷ مصطفى رشدي شيحة ، المرجع السابق ، ص 70 .

¹⁰⁸ احمد حشيش و آخرون ، المرجع السابق ، ص 207 .

¹⁰⁹ Daniel Labarone, Economie Générale, Edition Du SEUIL, PARIS,1998, P20.

جدول رقم (06): توزيع الربح قبل الإعانة .

شركة أربيس			
لا تدخل السوق	تدخل السوق		
اربيس 0	اربيس -5	تدخل السوق	شركة بوينغ
بوينغ 100	بوينغ -5		
اربيس 0	اربيس 100	لا تدخل السوق	
بوينغ 0	بوينغ 0		

إذا قررت الشركتان دخول السوق وصناعة هذا النوع من الطائرات فكل منهما يتحمل خسارة ب 5، فإذا دفعت إحدى الشركتين الأخرى إلى الانسحاب من السوق، فإنها تحقق ربح ب 100، من أجل ذلك على الشركة أن تبدي رغبتها في دخول السوق مهما كلفها الأمر، وبهذا تثبت من عزيمة الشركة المنافسة وتدفعها إلى الخروج من المنافسة والسوق، وحتى تقدم الشركة على هذه الخطوة، تتدخل الدولة بتقديم إعانات لها. في مثال KRUGMAN، الحكومات الأوروبية قدمت إعانة لشركة AIRBUS ب 10 (هذه الإعانة تقدم مهما كان موقف شركة BOEING)، فإن الصانع الأوروبي سيحقق ربحاً في كل الحالات ويكتسب السوق، وهذه الإعانة تكون لها آثار مهمة، حيث أن إعانة ب 10 توافق عائد ب 100 حسب الجدول الآتي¹¹⁰:

¹¹⁰ Daniel Labarone, Op.Cit , P20.

جدول رقم(07) : توزيع الربح بعد الإعانة

شركة أرييس			
لا تدخل السوق	تدخل السوق		
اربييس 0	اربييس 5+	تدخل السوق	شركة بوينغ
بوينغ 100	بوينغ 5-	لا تدخل السوق	
اربييس 0	اربييس 110		
بوينغ 0	بوينغ 0		

. حجة معالجة البطالة : إن إتباع سياسة حمائية، تعني الانطواء على الذات في محاولة للاكتفاء الذاتي، وتوفير كل الاحتياجات الوطنية محليا. مما يعني زيادة في الطلب على المنتجات الوطنية، وعلى منتجات أخرى لتعويض نقص الاستيراد، مما يدفع بالصناعات الوطنية إلى الإنتاج أكثر واستعمال طاقتها القصوى، وبالتالي زيادة في التشغيل، وامتصاص أعداد هائلة من البطالين .

و . حجة تنويع الإنتاج : يرى بعض أنصار الحماية أن عدم تخصص الاقتصاد الوطني في إنتاج بعض السلع، وتنويع نواحي الإنتاج يمثل ضمانا ضد مخاطر الهزات الاقتصادية العنيفة التي قد تزعزع مركز الدولة المالي، فاقتصاد الدولة على إنتاج بعض السلع فقط، التي تتمتع في إنتاجها بميزة قد يعرضها إلى نكسات كبيرة في حالة كساد أسواق هذه السلع، وبينما اعتمادها على الاستيراد في باقي السلع والخدمات، يجعلها خاضعة لحالة الأسواق العالمية وتقلباتها .

ثانيا : آراء حماية التجارة¹¹¹:

رأي التجاريين:

تتلخص آراء التجاريين بأن ثروة أي بلد لا تقاس بما يملك من موارد طبيعية، أو بما يستطيع إنتاجه من سلع و خدمات، وإنما تقاس بمقدار ما لديه من مخزون من الذهب والفضة. والوسيلة الرئيسية للحصول على هذه المعادن النفيسة هي التجارة الخارجية. لأن هدف التبادلات التجارية بالنسبة للتجارين هو تحقيق فائض في الميزان التجاري، وهذا ما يؤدي إلى ارتفاع ثروة الأمة. لذلك كان التجار ينادون بتدخل الدولة في التجارة الخارجية، وإتباعها سياسة حمائية تتمثل في وضع القيود على الواردات أو منع استيراد بعض السلع، ومنح صناعات التصدير مزايا ضريبية وإعانات .

¹¹¹ فيروز سلطاني، مرجع سابق، ص55-56

رأي فريدريك ليست :

فريدريك ليست (1789. 1846) اقتصادي ألماني، ذو شخصية مؤثرة في زمانه أو فيما بعد، إذ كان دفاعه المبكر عن إتباع سياسات تجارية ليبرالية فيما بين الدولات الألمانية عاملا مساعدا على قيام منطقة للتجارة الحرة لكل ألمانيا، تعرض للسجن بسبب آرائه، واضطر بعدها إلى اللجوء إلى سويسرا، فرنسا، إنجلترا ثم الولايات المتحدة الأمريكية أين عمل محررا صحفيا. ووجد أمريكا في نفس الظروف الاقتصادية السائدة في بلاده، ثروات اقتصادية غير مستغلة، عدم وجود صناعات بسبب منافسة الصناعة الإنجليزية التي كانت ترسل بضائعها وتبيعها بأقل الأسعار. وقد بدأت في الولايات المتحدة، حركة قومية تنادي بحماية الصناعات المحلية، فكان ليست جد متأثرا بآراء ألكسندر هاملتن بشأن ضرورة تشجيع التنمية الاقتصادية الوطنية والوسائل المؤدية إلى ذلك. وقد اشترك فريدريك ليست في هذه الحملة بعدة مقالات هامة كانت نواة لكتاب أصدره في ألمانيا.

وعند عودة فريدريك ليست إلى ألمانيا شرع في الدفاع عن فرض الرسوم الجمركية، وأصبح أكبر منظري الحماية في عصر تميز بازدهار الليبرالية، وكتب في سنة 1841 كتابه الشهير "النظام الوطني للاقتصاد السياسي" يمكن تلخيص آراء فريدريك ليست فيما يلي :

إذا كان لدولة صناعات ناشئة فإن لهذه الدولة الحق في استعمال أسلوب الحماية المربية PROTECTION EDUCATRICE حتى تصبح هذه الصناعات في درجة المنافسة الدولية. هذه السياسة الحمائية تتمثل في رسوم على الواردات تعمل على معادلة الأسعار الداخلية بالأسعار الأجنبية .

إن حماية الدولة لصناعاتها الناشئة من الصناعات المماثلة للدول الأكثر تقدما سببه أن تفوق الصناعات الأجنبية على الصناعات المحلية راجع لدخول هذه الدولة الصناعة متأخرة عن الدول الأخرى. فالدولة التي دخلت مجال التصنيع أولا استفادت من أسبقيتها بحيث تحقق الصناعة بها مزايا في التمويل، الإنتاج والتسويق، لا تتمتع بها الصناعة في الدول الأخرى. وهذه المزايا يترتب عليها تحقيق تخفيض تكاليف الإنتاج، حيث لا يمكن للصناعة الناشئة أن تواجه الصناعات المتقدمة.

فحسب ليست دور الحماية في هذه الحالة هي فرض رسوم جمركية بحيث ترتفع الأسعار التي تعرض بها السلعة الأجنبية في الأسواق المحلية، حتى تصبح مساوية أو أعلى من مثيلاتها المحلية، فيتردد المستهلكون بين السلعة المحلية والسلعة الأجنبية. وتردد المستهلكين أمر ضروري لنجاح سياسة الرسوم الجمركية الحامية، فلا يجب أن تكون الرسوم الجمركية مرتفعة بدرجة تجعل ثمنها مرتفعا مقارنة بالسلعة المحلية بشكل يمنع المستهلكين من شراء السلع الأجنبية، لأنه حينئذ تعتمد الصناعة المحلية على هذه الحماية، ولا تحمل المنتج على تحسين جودتها وتخفيض تكاليفها، وبالمثل لا يجب أن تكون الرسوم الجمركية منخفضة أو ضعيفة بدرجة يبقى معها السعر الذي تعرض به في الداخل بعد إضافة الرسوم الجمركية أقل من سعر السلع المحلية، وهنا لا يكون أثر لهذه الرسوم الجمركية على تقدم الصناعة المحلية وانتشارها. وإنما تقتصر فائدتها على تمويل الخزينة العامة. ومن البديهي يجب مراعاة الفرق بين جودة كل من السلعتين عند

تحديد الرسوم الجمركية الحامية على السلعة الأجنبية، لأنه من الممكن أن يقبل المستهلكون على السلعة الأجنبية الأحسن جودة حتى ولو عرضت في الداخل بسعر مرتفع عن السلعة المحلية، بمعنى أن مقدار الرسوم الجمركية الحامية يجب أن يحدد بما يرفع سعر السلعة الأجنبية المستوردة إلى سعر السلعة المماثلة لها.

ويرى ليست أن الحماية يجب أن تكون مؤقتة ومتناقصة، فهي تكون بالقدر اللازم فقط، وتبقى لفترة محددة تسمح بنمو الصناعة الناشئة، وتتناقص تدريجياً إلى أن تلغى عند وصول الصناعة المحلية إلى مرحلة النضج والاكتمال.

آراء كيندلبرجر Kindelberger¹¹²:

يميز كيندلبرجر Kindelberger بين ثلاثة أنواع من الحجج في الحماية وهي:

. حجة الصناعات الناشئة.

. حجة البلد الجديد .

. حجة الدفاع والافتخار .

- بالنسبة للحجة الأولى فهي نفس آراء فريديريك ليست حتى يسمح للصناعة الوطنية بالتعلم وإنتاج سلع قادرة على المنافسة.

- إن حجة البلد الجديد، تخص البلد الذي خرج من أزمة أو تحصل على استقلاله حديثاً، لذا يجب فرض الرسوم الجمركية على السلع الأجنبية من أجل تمويل الخزينة العامة. فالرسوم في هذه الدول تشكل مصدر تمويل لا يستهان به.

- أما حجة الدفاع والافتخار، فتعني أن الرسوم الجمركية تساعد الدولة على تجميع مزيد من المواد الحيوية لمواجهة الحروب الاقتصادية بأشكالها المختلفة، وترك الفرصة للمنتجين المحليين إنتاج السلع ولو كان ثمنها مرتفعاً، المهم هو التمكن من إنتاجها محلياً، وهذا لمواجهة الحالات الطارئة. ففي هذه الحالة لا يكون لعنصر التكلفة الاعتبار الأول.

المبحث الثالث : أساليب السياسة التجارية

تستخدم الدول بعض الأدوات و الوسائل لتطبيق السياسة التجارية التي تناسبها , وتكون هذه السياسة وفقاً للنظام الاقتصادي السائد ,وعليه نميز بين الأساليب السعوية ,الكمية و التنظيمية .

المطلب الأول :الأساليب السعوية

ويتجلى تأثيرها في أثمان الواردات والصادرات عن طريق رسوم جمركية، الإعانات، الإغراق، وتخفيض سعر الصرف.

1 . الرسوم الجمركية¹¹³ :هي عبارة عن "ضريبة تفرضها الدولة على السلعة عند عبورها للحدود الجمركية الوطنية دخولا (واردات) أو خروجاً (صادرات) ...، ويطلق على مجموعة النصوص المتضمنة لكافة الرسوم

¹¹² Kindelberger (C.P),Economie International, Economica, Paris,1981, p172.

الجمركية السائدة للدولة في وقت معين اسم التعريف الجمركية"، وهناك أنواع متعددة من التعريفات الجمركية تنقسم إلى ما يلي:

- **الرسوم القيمية:** تحدد كنسبة مئوية من قيمة السلعة.
- **الرسوم النوعية:** تحدد على أساس الوحدة من السلع بالعدد أو الوزن.
- **الرسوم المركبة:** وتتضمن كل من الرسم النوعي يضاف إليه الرسم القيمي.
- **الرسوم المالية:** وهي الرسوم التي تؤسس بهدف إيجاد مورد مالي للخزينة العامة، ويسود الهدف المالي الاقتصادي النامية أين تمثل الرسوم الجمركية مصدرا رئيسيا لإيرادات ميزانية الدولة، لذا عادة ما تختار لذلك السلع التي يتمتع الطلب عليها بمرونة سعرية منخفضة، فانخفاض المرونة السعرية يعني أن فرض الرسوم الجمركية يترتب عليه ارتفاع الثمن بنسبة أكبر من نسبة انخفاض الكمية، مما يترتب عليه ازدياد الإيراد الكلي .
- **الرسوم الحمائية:** هي الرسوم المؤسسة بهدف حماية الأسواق الوطنية من المنافسة الأجنبية أو تلك الرسوم التي تفرض على السلع التي تتمتع في بلادها بإعانات تصدير .
وفي كثير من الأحيان يلعب الرسم الجمركي دورا مزدوجا، فهو يمثل مورد مالي لخزينة الدولة إلى جانب حمايته للأسواق المحلية، ويصعب تصنيفه ضمن أحد النوعين السابقين، لذا يقترح هابرلر HABERLER أن يكون الرسم ماليا إذا كانت الصناعة المحلية المماثلة تخضع لضريبة تضاهي الرسم المفروض، أو كانت السلعة لا تنتج أصلا في الداخل، أما في الأحوال الأخرى فيعد الرسم حمائيا .
- ب . **الإعانات**¹¹⁴: يقصد بالإعانات كأحد أدوات السياسة التجارية تلك المساعدات والمنح المالية المباشرة وغير المباشرة التي تقدمها الدولة لصناعة أو منتجات معينة، وكذا كل الإجراءات التي يكون الغرض منها تشجيع المصدرين المحليين على مواصلة نشاطهم في الأسواق العالمية، وتدعيم مركزهم التنافسي، سواء من الناحية الكمية (حجم الصادرات) أو الكيفية (نوع المنتجات) أو الخدمات المقدمة .
والإعانة للإنتاج (التصدير) هي مساعدة مالية من الدولة لصناعة معينة، بنسبة مئوية من القيمة المنتجة أو المصدرة (إعانة قيمية)، أو بمبلغ معين عن كل وحدة منتجة أو مصدرة (إعانة نوعية).
- وتعرف المنظمة العالمية للتجارة الإعانة بأنها كل تدخل للسلطات العمومية من شأنه أن يمنح ميزة للمستفيد من هذا التدخل

¹¹³ احمد حشيش وآخرون، المرجع السابق، ص 230 .

¹¹⁴ احمد حشيش وآخرون، المرجع السابق ، ص 223 .

. أنواع الإعانات :

يمكن أن نصنف الإعانات إلى صنفين :

• **الإعانات المباشرة :** وهي الإعانات والمساعدات المقدمة مباشرة إلى المشروع بغرض تحسين دورة الاستغلال، وتقدم في شكل مبالغ مالية محسوبة على أساس قيمي أو نوعي . و تحسب هذه النسبة عند التصدير على أساس سعر FOB ، كما يمكن للسلطات العمومية أن تحدد سعر هدف، والإعانة الوحيدة تساوي الفرق بين السعر الهدف والسعر العالمي

• **الإعانات غير المباشرة :** وتتمثل هذه الإعانات في منح المشروع بعض الامتيازات بغرض تحسين حالته المالية، ومن الأمثلة على ذلك:

- الإعفاءات الضريبية : ومنها الاستثناء من بعض الضرائب أو الخفض من معدلاتها أو رد ما دفع منها، أو إعفاء جزء من الأرباح من الضرائب إذا ما استخدم في أغراض معينة هدفها زيادة إنتاجية المشروع .
- التسهيلات الائتمانية: سواء ما تعلق منها بالقروض قصيرة الأجل أو القروض طويلة الأجل، وذلك بخفض أسعار الفائدة، وزيادة حجم السلفيات، والتسامح في آجال الدفع.
- تقديم بعض الخدمات التي تسهل للمصدرين من الوصول إلى الأسواق العالمية، كالدعاية، تسهيل الاتصالات بالمستوردين المحليين، وإقامة المعارض .

. الإعانات كأداة للسياسة التجارية :

الإعانة التصدير هي إجراءات حمائية تسمح للشركات والمنتجين المحليين بالبيع في الخارج بسعر أقل من السعر الوطني، كما يمكن للدولة أن تدعم استعمال سلع وطنية بدلا من استعمال السلع المستوردة، لذا تعتمد العديد من الدول إلى تقديم إعانات مباشرة، وغير مباشرة للمؤسسات المحلية.

الإعانات المباشرة أو إعانات الاستغلال هي الأكثر ظهورا، وهي التي لها أثر مباشر على تكاليف الإنتاج، لكن الإعانات الأخرى عادة ما تكون لها آثار غير مباشرة على الأسعار والتنافسية ويمكن ذكر المساعدات المقدمة للاستثمار، تخفيض الضرائب، تخفيض الأعباء الاجتماعية، الإعفاءات من الرسوم الجمركية عند التصدير، الحصول على أسعار فائدة مخفضة ، وبما أن إعانات الإنتاج ليست بإجراءات عند الحدود، فهي تعتبر إجراءات داخلية، ولكل دولة كامل الحرية في التصرف في شؤونها الداخلية، وتنظيم اقتصادها، لهذا فقد أغفلت منظمة GATT التطرق إلى هذا النوع من السياسة التجارية.

وفي جولة طوكيو تم التطرق إلى أسلوب الإعانات كأداة للسياسة التجارية، حيث تم التطرق إلى إعانات التصدير، وإعانات الإنتاج، وكذا كل الإجراءات الموجهة مباشرة إلى مساندة ومساعدة الإنتاج المحلي والتي لها تأثيرات مباشرة أو غير مباشرة على تيار التبادل الدولي من أجل الحد منها كونها عجزت، وفي كثير من الأحيان عن تقويم الصناعة الوطنية المدعمة .

ج . الإغراق¹¹⁵ :

يعرف الإغراق على أنه سياسة تنتهجها الدول أو الشركات الإحتكارية، قصد اكتساب حصة أكبر في الأسواق، أو الدخول إلى أسواق جديدة. وهو أحد الوسائل التي تتبعها الدولة أو المشروعات الإحتكارية للتمييز بين الأسعار في الداخل وتلك السائدة في الخارج، حيث تكون الأخيرة منخفضة عن السعر الداخلي للسلعة مضافا إليه نفقات النقل و غيرها من النفقات المرتبطة بانتقال السلعة من السوق الوطنية إلى الأسواق الأجنبية.

تختلف تعاريف الإغراق من كاتب اقتصادي لآخر، أو بالنظر إلى الزاوية التي يحلل منها، والتعريف الشائع للإغراق هو محاولة بيع السلعة في الأسواق الدولية بأقل من تكلفتها، أو على الأقل بيع السلعة دوليا بسعر يقل عن السعر المحلي، و ينطوي هذا التعريف على صعوبة تحديد تكلفة السلعة، فهل يقصد بها تكلفة الإنتاج الحدية، أم المتوسطة، أم هل هذه التكلفة تخص كل الإنتاج، أم الفائض المصدر للخارج فقط ؟ كما أن الظروف المحيطة بعملية البيع لها دور أيضا فهل يرجع اختلاف الأسعار الداخلية والخارجية لظروف معينة أو أنها مقصودة، فقد تلجأ بعض الدول إلى التخلص من بعض السلع بأسعار أقل من السعر الداخلي أو الدولي، نظرا للمرحلة التي تمر بها، كأن تمر بمرحلة كساد أو تدفعها حاجتها الماسة للعملة الأجنبية، بأن ترضى بسعر أقل.

ولعل أشمل التعريفات وأدقها، بأنه بيع السلعة في الأسواق الأجنبية بثمان يقل عن الثمن الذي تباع به نفس السلعة وبنفس الشروط في السوق الداخلية. أهمية هذا التعريف يظهر عند وضع التشريعات الخاصة بفرض ضرائب الإغراق، فيجب على المشرع أن يتأكد من أنه يقارن نفس السلعة (السلع تنقسم إلى أصناف مختلفة). كذلك لا بد أن يكون مقارنة الأثمان في وقت واحد، فمن الجائز أن تتغير الأثمان في الفترة المنقضية بين السلعة ووصولها، كذلك يجب أن نتأكد من أن سعر البيع في السوق المحلي والعالمي يتضمن نفس الشروط فكثيرا ما يتساوى السعر إلا أن الشروط تختلف كأن يكون البيع بالنقد في لأحد السوقين، وبالأجل في السوق الآخر .

ويمكن أن نميز بين ثلاثة أشكال من الإغراق¹¹⁶:

- **الإغراق الاقتصادي** : ويظهر عندما تقوم الدول بدعم المصدرين المحليين عن طريق إعانات الإنتاج، التي تسمح بتخفيض مصطنع لتكاليف الإنتاج .
- **الإغراق الاجتماعي** : يقصد بالإغراق الاجتماعي اعتماد بعض البلدان في صناعتها على يد عاملة رخيصة، وكذلك ضعف أو انعدام الحماية الاجتماعية، ففي مثل هذه الحالات تتغلب الصناعات المعتمدة على الأجور المنخفضة، والتكاليف الاجتماعية الزهيدة .

¹¹⁵ زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي ، مرجع سابق ، ص 302 .

¹¹⁶Daniel Labarone, Op.Cit , P 11

- **الإغراق النقدي** : ويوافق المحافظة على معدل صرف منخفض مقابل العملات الأخرى، وهذا بتقييم العملة الوطنية بأقل من قيمتها الحقيقية ، دعما للصادرات المحلية .

- **أنواع الإغراق**¹¹⁷ :

ينقسم الإغراق إلى أنواع هي :

- **الإغراق المستمر** : يشترط لقيام هذا النوع من الإغراق ، أن يتمتع المنتج باحتكار قوي، نتيجة حصوله من السلطات العمومية على امتياز لإنتاج السلعة، أو أنه يحتكر تكنولوجيا جديدة، وكذا تمتع المشروع بتزايد العلة وتناقص التكلفة أي أن زيادة الإنتاج تؤدي إلى تخفيض التكاليف. ويتحقق هذا النوع من الإغراق من خلال قيام المنتج المحتكر بتمييز سعر سلعته في الأسواق الدولية حسب درجة مرونة الطلب عليها بحيث يقوم ببيعها بأسعار منخفضة ويفرض أسعار مرتفعة محليا .

- **الإغراق المؤقت** : يعني المنتجين بيع سلعهم بأسعار أقل من التكلفة، و ذلك بفرض السيطرة على السوق، واستبعاد المنافسين المحليين أو الأجانب من المنافسة، وبعد التأكد من اكتساب السوق يتجه إلى رفع أسعار منتجاته لتعويض ما تحمله من خسائر .

- **الإغراق الدوري**: وهو الإغراق الذي يحدث عندما يتم بيع السلعة دوليا بسعر منخفض عن السعر المحلي، بغرض التخلص من سلع فائضة من موسم معين وهو عادة يحدث مع السلع الزراعية في المواسم التي تسجل فائض إنتاج معتبر حتى تتفادى انخفاض الأسعار المحلية وبالتالي المحافظة على دخل مناسب للمزارعين .

- **الإغراق كأداة للسياسة التجارية** :

كثيرا ما تلجأ الدول و المؤسسات الراغبة في اكتساب أسواق جديدة إلى الإغراق كأداة من أدوات السياسة التجارية، في محاولة منها لفرض سلعها في البلدان المستوردة بأسعار أقل مما أنتجت به، وفي الحقيقة هناك دوافع عديدة تجعل المؤسسات تتبع مثل هذه السياسة، منها محاولة الاستفادة من الإنتاج الكبير، فقد تجد المؤسسة في الإغراق الوسيلة المناسبة لحل مشكل ضيق السوق المحلية. فإذا أصبحت المؤسسة تنتج بأقل من طاقتها القصوى، يصبح اللجوء إلى الأسواق الأجنبية أكثر من ضروري فتزيد من الإنتاج وتستهلك طاقتها القصوى. فزيادة الإنتاج لمواجهة السيطرة على الأسواق الجديدة بأسعار منخفضة سوف تنقص التكاليف، وتحول الانخفاض في الأسعار من حقيقة مؤقتة إلى حقيقة دائمة. ويعتبر الإغراق المؤقت أكثر أشكال الإغراق خطورة ويوصف بأنه في كثير من الأحيان بالإغراق الشرس، لأنه يبدأ متخفيا في صورة انخفاض في الأسعار ثم ما يلبث أن يظهر في صورة إرتفاع حاد في الأسعار بعد أن يتأكد المنتجون من تمكنهم من السوق وسيطرتهم عليها، لذا فهو يعتبر من السياسات العدوانية، الهادفة إلى إضعاف المؤسسات المنافسة، وإخراجها من الأسواق، أو منع دخولها للأسواق الجديدة لذا يتجه المزيد من الدول إلى مكافحة مثل هذه الأشكال من المنافسة غير الشريفة، وتفرض رسوم جمركية تعويضية أو رسوم مكافحة الإغراق. وتفرض

¹¹⁷ kindelberger ,economie international,op.cit,p204

إجراءات عقابية على الدول أو المؤسسات التي تمارس الإغراق، بإخضاع سلع هذه الدول والمؤسسات إلى رسوم جمركية تعويضية أو رسوم مكافحة الإغراق .

المطلب الثاني : الأساليب الكمية

زيادة عن الأساليب السعرية يمكن للدولة أن تتخذ وسائل أخرى من أجل التدخل في التجارة الخارجية، لكي تحقق ومصحتها الوطنية، ويعتبر نظام الحصص من أكثر الوسائل شيوعا وتقليدية. أ- نظام الحصص¹¹⁸:

يقصد بنظام الحصص، ذلك النظام الذي تحدد بمقتضاه الدولة سقفا للواردات من سلعة معينة، في فترة زمنية معينة، عادة ما تكون سنة، وهذا السقف يحدد تقليديا بالحجم كما يمكن أن يكون بالقيمة. ويمكن لهذا النظام أن يتراوح ما بين المنع المطلق للواردات وتحديد كميات معينة للدخول إلى الحدود الوطنية. كما يشمل كل إجراءات التحديدات الكمية للدخول للسوق الوطني. ويمكن لهذه الحصص أن تكون مفروضة من جانب واحد أو متفاوض حولها كاتفاقية الألياف المتعددة أو التحديدات الإرادية عند التصدير RVE. وبهذا الشكل تفرض الدولة قيودا كمية على وارداتها، حيث يأخذ هذا القيد شكل الحد الأقصى ولا يسمح بتجاوز الكمية المحددة أو تكون حصص قيمة وهي طريقة أقل شيوعا كأن يسمح باستيراد في حدود قيمة معينة وعادة ما يتطلب الأمر الحصول على ترخيص للاستيراد بدلا من القيد السعري الذي تحدده الرسوم الجمركية .

وتحدد الحصص المستوردة على أساس القيمة، خاصة عندما يكون الغرض هو تخفيض الاستيراد دعما لميزان المدفوعات. على اعتبار أن الحصص القيمة تبين مقدارا للعبء الذي يفرضه الاستيراد على هذا الميزان¹¹⁹. فإذا كانت الدولة تواجه مشكلة عدم توافر النقد الأجنبي فإنها تستطيع عن طريق أجهزتها المعنية بتقدير كمية الواردات التي يسمح باستيرادها بما يتماشى وحصيلة العملات الأجنبية. لذا لجأت أغلب الدول إلى هذا الإجراء بعدما لاحظت أن الرسوم الجمركية لا توفر الحماية الكافية لاقتصادياتها¹²⁰.

إذا كان فرض الرسوم الجمركية يبقي نوعا من العلاقة بين الأسواق ويترك جهاز الثمن يلعب دورا في توجيه المتعاملين في السوق (مستهلكين ومنتجين)، فإن نظام الحصص والرقابة الكمية يلغي تماما هذا الدور. ففي حين يبدو الأثر الحمائي والتقليدي للتجارة الدولية للرسوم الجمركية من خلال تأثيرها على أسعار السلع المستوردة فتصبح أكثر ارتفاعا، وهي بهذا تقلص من الطلب الداخلي، إلا أنها لا تضع حدودا مباشرة ومطلقة للتجارة الخارجية، فبالرغم من ارتفاع أسعار السلع المستوردة إلا أنها تبقى مطلوبة داخليا. وتبقى طائفة من المستهلكين المحليين تطلب وتستهلك السلع الأجنبية لعدة أسباب، كالبحث عن الجودة العالية لهذه السلع، أو لكونها تلبي رغبات لا تستطيع السلع المحلية تلبيتها، أو لأسباب غير اقتصادية كحب هذه الفئة

¹¹⁸ Antoine Bouet ,Le Protectionnismes, analyse économique ,Vuibert ,Paris,1998,p18.

¹¹⁹ محمد الناشد، التجارة الداخلية والخارجية ماهيتها وتخطيطها، منشورات جامعة حلب، 1977، ص255

¹²⁰ عبد العالي، دور النظام الجمركي في تحرير التجارة الخارجية، رسالة ماجستير غير منشورة، معهد العلوم الاقتصادية، الجزائر، 1997، ص98.

صاحبة القدرة الداخلية على الاستيراد ورغبتها في التميز والتفرد باستهلاكها كل ما هو مستورد للدلالة على المكانة الاجتماعية.

ولوضع حواجز حازمة وفعالة أمام تدفق السلع الأجنبية وغزوها للسوق الوطني، تلجأ الدول إلى استخدام أسلوب كمي مباشر لتقييد المبادلات الدولية، يتمثل في نظام الحصص .

- أصل الحصص والأسباب :

ظهر نظام الحصص للمرة الأولى بفرنسا، حيث كانت تبحث عن أسعار مرتفعة للقمح لحماية فلاحها، وتوفير دخول مناسبة لهم ، ثم انتشر العمل بهذا النظام إلى باقي بلدان أوروبا والعالم. ففي سنوات الثلاثينات من القرن الماضي، ونتيجة للسياسة الحمائية الأميركية، تحولت صادرات القمح الأسترالية إلى أوروبا، حيث كانت أسعاره منخفضة جدا بشكل يهدد دخول منتجي القمح المحليين في فرنسا، ولم يكن أمام فرنسا من وسيلة لرفع أسعار القمح، ومن ثم حماية دخول المزارعين، سوى فرض قيود كمية في شكل تحديد حصة لإستيراد القمح حتى ترتفع الأسعار في الداخل .

في البداية خص هذا النظام السلع التي تتميز بعرض غير مرن، حيث أن فرض الرسوم الجمركية على استيرادها لا يؤدي إلى ارتفاع أسعار السلع المستوردة أو الحد من انسيابها إلى الداخل، ويتحقق ذلك غالبا بالنسبة للمنتجات الزراعية، التي تتميز منحنيات عرضها بصلالة مرونتها، كما أن غالبية الدول تطبق سياسات زراعية تدعم بموجبها الأسعار و الدخل .

ومن الأسباب الرئيسية التي تفسر اللجوء إلى نظام الحصص هو عدم معرفة ظروف طلب وعرض السلع، لذا يتعذر تحديد المستوى الذي يجب أن ترتفع إليه الرسوم الجمركية لإحداث الانخفاض المطلوب في حجم الواردات، كما أن تحديد مستوى كثير من الرسوم الجمركية يخضع لاتفاقات تجارية يتطلب تعديلها الدخول في مفاوضات طويلة وعسيرة مع أطرافها. السبب الآخر الذي يفسر لجوء الدولة إلى اتباع نظام الحصص، هو عدم معرفتها وجهلها برد فعل المصدرين الأجانب، حيث باستطاعتهم الرد على السياسة التعريفية بتخفيض أسعار منتجاتهم، مما يؤدي إلى الإضرار بالنشاط الاقتصادي الوطني.

- أنواع الحصص¹²¹:

إن فرض نظام الحصص يمكن أن يكون تمييزي، فيخص الواردات من بلد معين، أو مجموعة بلدان، أو غير تمييزي. فإذا كان توزيع الحصص على أساس تمييزي، فيتم تحديد حصة لكل دولة، بناء على عدة عوامل يتم على أساسها التمييز أو التفضيل، أو بناء على ما جرى عليه التعامل سابقا خلال السنوات الماضية وطبيعة العلاقات الاقتصادية التجارية التي تربط هذه الدول. أما إذا كان نظام الحصص غير تمييزي فيفرض على سلع معينة مهما كان مصدرها، ويترك الحرية للمستوردين في اختيار أو تفضيل سلع دولة دون الأخرى، و هذا عادة ما يكون على أساس اقتصادي، وقدرة السلعة على الاستجابة لمتطلبات الجودة والسعر .

¹²¹ محمود يونس ، مرجع السابق ، ص268.

وقد تعددت صور تطبيق هذا النظام ، و من أهمها¹²².

- **الحصص الإجمالية** : تحدد الدولة وفق هذا النظام الكمية الكلية التي سيسمح باستيرادها من سلعة معينة خلال فترة زمنية معينة، دون توزيع هذه الكمية على الدول المختلفة المصدرة للسلعة أو تقسيمها بين المستوردين الوطنيين. ويتم توزيع هذه الحصص الإجمالية على مدار السنة، وإلا ترتب على ذلك تركيز كافة طلبات الاستيراد على الشهور الأولى من السنة. ويتم استهلاك كل الكمية في هذه الفترة، مما قد يعرض الاقتصاد الوطني إلى إختلالات في التمويل .

ومن عيوب نظام الحصص الإجمالية أنها تؤدي إلى إفراد إحدى الدول المصدرة بالحصص جميعها حيث تتمكن هذه الدولة من التصدير قبل غيرها بسبب قربها من الناحية الجغرافية إلى الدولة المستوردة. أو بسبب كفاءتها في إنتاج السلعة. وأيضا تسابق المستوردين الوطنيين لاستنفاد الحصص جميعها في بداية كل عام، ويزداد على هذا تراكم السلعة في وقت معين من السنة، مع احتمال نقصها في وقت لاحق.

-إستثمار كبار التجار والمستوردين بمعظم الحصص، وذلك لتوفرهم على الإمكانيات الخاصة بالقيام بعملية الاستيراد كلها أو معظمها دفعة واحدة، وقد يؤدي ذلك إلى جعل المستورد محتكرا يستطيع أن يفرض الأثمان التي تعود عليه بأكبر الأرباح الممكنة .

- **الحصص الموزعة** : في ظل هذا النظام تقوم الدولة المستوردة بتحديد الحجم الكلي أو القيمة الإجمالية المسموح إستيرادها من الخارج، وتقوم بتوزيع هذه الحصص بين مختلف الدول أو المناطق المصدرة للسلعة، حيث تحصل كل دولة أو منطقة على نسبة مئوية من الكمية الكلية. ويراعى في هذا التوزيع طبيعة كل من علاقات الدولة مع الخارج واتفاقاتها الدولية المحددة لحجم التبادل التجاري. أما عن توزيع الحصص بين المستوردين الوطنيين، فإنه لا يستطيع أي منهم الاستيراد بدون الحصول على رخصة مسبقة، ويحدد نصيب كل مستورد على أساس نصيبه في الفترة السابقة، ولا تخلو هذه الطريقة من الانتقاد كونها تشل المنافسة وتحرم المشروعات والمستوردين الجدد وتضمن أرباحا احتكارية كبيرة لمن استفاد منها. لذا يمكن أن يأخذ توزيع حصص الإستيراد عدة أشكال¹²³:

- يمكن أن تباع الرخص بالمزاد العلني للأكثر عرضا.
- يمكن أن توزع لطالبيها، على أساس الطالب الأول.

إن توزيع تراخيص الاستيراد على أساس البيع بالمزاد العلني يبعد كل الشبهات عن الجهاز الإداري الموزع لهذه الرخص، والذي في كثير من الأحيان يتهم بالرشوة والمحسوبية. ويضمن للدولة مدا خيل إضافية ناتجة عن هذه الرخص. ويقترح الأستاذ ميد MEAD أن يوسع نظام المزاد حتى يشمل كافة الواردات، الأمر الذي يجله في الواقع مزاد عن النقد الأجنبي المتاح للاستيراد.

¹²² محمود يونس ، مرجع السابق ، ص 270.

¹²³ Antoine Bouet ,le protectionnisme,op.cit,p17 .

ويعاب على هذا النظام كونه¹²⁴:

- يؤدي توزيع الحصص على عدد محدود من الدول المصدرة إلى ارتباط الاقتصاد الوطني، وتقويت فرصة التنويع في مصادر الحصول على السلع والخدمات .
- إن اعتماد الاقتصاد على عدد محدود من المصدرين، قد يؤدي إلى القضاء على المنافسة كما أنه قد يمنع من دخول مصدرين أكثر كفاءة إلى السوق الوطني.
- الاحتجاج الذي قد يصدر من بعض الدول نتيجة توزيع الحصص، فقد ترى بعض الدول أنها عولمت بصفة تمييزية، أو أن الحصص الممنوحة غير عادلة في حقها، وقد تتخذ إجراءات ردعية على أساس المعاملة بالمثل، وهذا يؤثر على الاقتصاد الوطني، وعلى الاقتصاد العالمي بالتراجع .
- صعوبة توزيع الحصص على المصدرين في الدول المصدرة، ولذا فإن الدولة المستوردة عادة ما تتفق مع الغرف التجارية أو الصناعية أو اتحادات المصدرين في الدول المصدرة على توزيع الحصص بين الذين يقومون بعملية التصدير مع الاحتفاظ بنسبة للمصدرين الجدد¹²⁵.

المطلب الثالث : الأساليب التنظيمية

وتشمل كلا من المعاهدات والاتفاقات التجارية، أما المعاهدات التجارية فتعقدتها الدولة مع غيرها من الدول من خلال أجهزتها الدبلوماسية من اتفاق يعرض تنظيم العلاقات التجارية ويمكن أن تشمل المعاهدة أطور ذات طابع سياسي أو إداري أما الاتفاق التجاري وهو تعاقد يتناول أمور تفصيلية تتعلق بالتبادل التجاري بين الدولتين، وتتضمن الإشارة إلى الإجراءات بنوع من التفصيل كتحديد الكميات أو القيم أو بيان المنحنيات التي تدخل في نطاق المبادلات بين هاتين الدولتين، أما اتفاقات الدفع فهو اتفاق بين دولتين ينظم قواعد تسوية المدفوعات التجارية وغيرها وفق الأسس و الإحكام التي يوافق عليها الطرفان حيث تتم حركة المدفوعات بين الدولتين المتعاقدتين بالقيود في حساب مقايضة المدفوعات ومتحصلات كل منهما على الأخرى وكذلك يحدد العملة التي يتم على أساسها العمليات وسعر الصرف الذي تجرى التسوية وفقا له¹²⁶.

¹²⁴ عادل أحمد حشيش و آخرون، المرجع السابق، ص 241.


¹²⁵ نفس المرجع ، ص 309.

¹²⁶ زينب حسن عوض الله، مرجع السابق، ص 309.

خاتمة الفصل:

يعبر مفهوم السياسة التجارية عن مجموعة الإجراءات واللوائح والتشريعات التي تطبقها الدولة في نطاق تعاملها الخارجي من اجل تحقيق أهدافها الاقتصادية في التنمية. فكل الدول . مهما كان توجهها الاقتصادي ودرجة تنميتها. تتدخل في إدارة وتوجيه تجارتها الخارجية. وهذا بحجج متعددة، اقتصادية منها حماية الصناعة الناشئة، جذب رؤوس الأموال الأجنبية، معالجة البطالة وحجة السياسة التجارية الإستراتيجية، وغير اقتصادية كحجة الدفاع والأمن، المحافظة على الطابع الوطني، والحجج الأخلاقية والدينية. وتستعمل لذلك الأساليب السعوية كالرسوم الجمركية ، والكمية كالحصص، والإدارية كتراخيص الاستيراد والمعايير التقنية، الصحية والبيئية. غير أن درجة هذا التدخل تختلف من دولة لأخرى تبعا لدرجة تنمية هذا البلد وموقعه في التقسيم الدولي للعمل.

ويمكن قياس درجة ومدى هذا التدخل من خلال السياسات والأساليب المتبعة في إدارة قطاع التجارة الخارجية، فتكون السياسة التجارية أكثر انفتاحا وشفافية كلما اعتمدت على الرسوم الجمركية. بينما تتصف بالحمائية كلما اعتمدت الأساليب الكمية كالحصص والتراخيص في تنظيم هذا القطاع الحساس. يختلف اثر السياسة التجارية على الاقتصاديات الوطنية باختلاف الوسائل والأساليب المطبقة في تنظيم وإدارة قطاع التجارة الخارجية. فكل أسلوب من أساليب التدخل كالرسوم الجمركية ، الحصص، الإعانات، تراخيص الاستيراد له أثره على الاستهلاك والاقتصاد الوطني .ومن تم الاقتصاد الدولي بصفة عامة.



الفصل الثالث
أهمية السياسات التجارية في النظام
الاقتصادي الدولي

تمهيد :

قبل نهاية الحرب العالمية الثانية بدأ الحلفاء التفكير في وضع أسس لنظام دولي جديد , يتفق مع تصوراتهم لعالم ما بعد الحرب , بعد استخلاص دروس الماضي, وخاصة ما ترتب على نهاية الحرب الأولى من اضطراب وعدم استقرار أديا إلى قيام حرب جديدة . وقد تضمن الإعداد لهذا النظام الدولي الجديد العمل على الجانبين السياسي والاقتصادي .

أما في الجانب السياسي , فيما يتعلق بقضايا السلم والأمن , فقد تبلور في ميثاق الأمم المتحدة وإنشاء منظمة عالمية جديدة تحل محل عصبة الأمم , وهي منظمة الأمم المتحدة .

أما المجال الاقتصادي فقد وضعت أسسه المؤسسية في مؤتمر بريتون وودز المنعقد سنة 1944 , حيث تمخض الأمر عن إنشاء مؤسستين , هما البنك الدولي وصندوق النقد الدولي , وهما يتعاملان مع قضايا التمويل والنقد على مستوى العالمي , وأما قضايا التجارة , و التي تعرض لها ميثاق هافانا في سنة 1947 , حيث أنشئت منظمة التجارة العالمية بعد انتهاء جولة أروجواي 1994¹²⁷ .

في هذا الفصل سوف نقوم بدراسة هذا النظام الاقتصادي الدولي بدراسة أبرز المنظمات الدولية ألا وهي منظمة الجات و تطورها إلى الوصول إلى المنظمة العالمية للتجارة، ونظرتها إلى السياسات التجارية المتبعة من طرف مختلف الدول ولهذا قسمنا هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث:

المبحث الأول : النظام الاقتصادي الدولي

المبحث الثاني : المنظمة العالمية للتجارة وتأثيرها في السياسات التجارية

المبحث الثالث : آلية تقييم السياسات التجارية المنتهجة في الاقتصاد الدولي من منظور المنظمة العالمية للتجارة .

¹²⁷ حازم البيلاوي, النظام الاقتصادي الدولي المعاصر, عالم المعرفة, الكويت, 2000, ص 10 .

المبحث الأول : النظام الاقتصادي الدولي

المطلب الأول : النظام الاقتصادي الدولي بعد الحرب العالمية الثانية

تميزت الأوضاع الاقتصادية والمؤسسات الاقتصادية الدولية بعد نهاية الحرب العالمية الثانية. بفرض نفسها وكان لها تأثير كبير في التطورات اللاحقة للنظام الاقتصادي العالمي ولقد ظهرت هذه الأحداث عندما وضعت الحرب أوزارها ولم تكن مطروحة في السابق ولهذا الأحداث أثر كبير في اتجاهات السياسات الاقتصادية اللاحقة وهي تمثل مع المؤسسات الدولية المنشأة نقطة بداية للنظام الاقتصادي الدولي المعاصر. الأوضاع الاقتصادية¹²⁸:

هناك عدد من الأحداث التي فرضت نفسها وكان لها تأثير كبير في التطورات اللاحقة للنظام الاقتصادي العالمي .

أ- إعادة التعمير، وقضايا النمو الاقتصادي .

من الواضح أن حلفاء الحرب قد استفادوا من الدروس السابقة وخاصة على مستوى كيفية التعاطي مع الخصم المهزوم وعدم إعادة تجربة فرض عقوبات على الدول المنهزمة كما حدث مع ألمانيا عقب الحرب العالمية الأولى. بالإضافة إلى الخراب وحجم التدمير الكبير الذي حل ببروسيا وألمانيا واليابان الذي يتطلب استثمارات هائلة لاستعادة النشاط الاقتصادي. كما أن الحرب جاءت بعد ذلك بخطر جديد كان لا بد من مواجهته وهو خطر الشيوعية الذي بات يهدد أوروبا المنهكة من الحروب. وأن هذه الظروف الصعبة واستمرار الأوضاع الاقتصادية المنهارة لأوروبا هو بمثابة تدعيم للحركات الشيوعية التي وجدت في تلك الظروف المناخ الملائم لدعوتها، ومن هنا كان التحرك الأمريكي وأخذ زمام المبادرة من خلال ما يعرف بمشروع مارشال لإعادة إعمار أوروبا اقتصادياً بما فيها الدعوة أيضاً إلى الاتحاد السوفيتي للمشاركة، ولكن قد لا تكون هذه هي الأسباب الوحيدة وراء مشروع مارشال، ذلك أن الاقتصاد الأمريكي كان بحاجة لهذا المشروع خاصة أن الاقتصاد الأمريكي منذ 1929 يعاني ركود وجاءت الحرب لتنتعش الاقتصاد الأمريكي حيث أضافت طاقة إنتاجية كبيرة.

وعلى عكس معظم الدول المحاربة التي اضطرت إلى تحويل جزء من اقتصادها المدني إلى المجهود الحربي، فقد نجحت الولايات المتحدة في أن تضيف إلى طاقاتها الإنتاجية طاقات جديدة لأغراض الحرب دون أي تأثير ملموس في إنتاجها المدني القائم. وبعد نهاية الحرب، بدأت تصفية اقتصاد الحرب، ظهرت مخاوف الانكماش من جديد حيث كان لا بد من تحويل الموارد المستخدمة للأغراض العسكرية إلى الأغراض المدنية بالإضافة إلى أن خروج أوروبا محطمة من الحرب أضعفت كثيراً من قدرتها على الاستيراد من الولايات المتحدة ومن الواضح أن الولايات المتحدة خرجت من الحرب باقتصاد قوي جداً مقابل عالم بالغ الضعف من حيث القدرة على الإنتاج والتبادل، ومن هذا المنطلق كانت الدعوة إلى تعمير أوروبا خدمة للاقتصاد الأمريكي.

¹²⁸ حازم البيلاوي، مرجع سابق، ص 16-17

على الرغم من التجاذب ما بين البعض الذي يرى أن هذا المشروع قد حقق نجاحاً لا مرء فيه والبعض الآخر الذي يرى أن سبب نجاح هذا المشروع يعود بالدرجة الأولى إلى القدرات الأوروبية.

أن هذا المشروع كان بمثابة النواة التي ساعدت على توجيه التطورات الاقتصادية اللاحقة لأوروبا في اتجاهات حرية التجارة والتعاون الإقليمي والأخذ بإستراتيجية النمو الاقتصادية، وأن أهمية مشروع مارشال تكمن بما ترتب على تنفيذه من توجهات في السياسة والمؤسسات الاقتصادية، حيث كان من الممكن للدول الأوروبية أن تتجه نحو الأخذ بسياسات التقييد والرقابة التي عرفوها أثناء الحرب ولكن جاء المشروع قائماً على أساس النظام الاقتصادي العالمي القائم على حرية التجارة وحرية انتقال رؤوس الأموال .

ب- المواجهة الأيديولوجية والاستقطاب بين نظم التخطيط المركزي ونظم السوق .

أن نهاية الحرب العالمية الثانية كانت بمثابة خاتمة لمرحلة تاريخية انتهى معها النظام القديم القائم على الدولتين الصناعيتين الاستعمارييتين في بريطانيا وفرنسا، وإحالتهم إلى دولتين من الدرجة الثانية في حين قفز إلى المقدمة كل من الولايات المتحدة الأمريكية وتدعو إلى النظام الحر من ناحية والاتحاد السوفيتي ويدعو إلى الاشتراكية من ناحية أخرى.

ومن الظريف ذكر، أن قبل مائة عام من انتهاء الحرب العالمية الثانية، وعلى وجه التحديد في عام

1835 كتب المفكر الفرنسي (Alexis de Tocqueville) في كتابه "الديمقراطية في أمريكا" يقول: " إن

الشعبان الروسي والأمريكي ومع بدايتهما المجهولة يحتلان فجأة مقدمة الصفوف وهما مع ذلك مختلفان فالأمريكيون في صراع مع الطبيعة وقيودها، والروس في صراع مع البشر. إحداهما يحارب الصحراء والبربرية والآخر يحارب بالسلاح، وهما على رغم اختلافهما مدعوان بدور حاسم في مستقبل العالم"، وبغض النظر عن تفاصيل تلك تفصيلات توكليل فقد كانت كلماته وقبل أن يسمع العالم بماركس، أشبه بالنبؤة، التي تحققت بعد الحرب العالمية الثانية وبدأت المواجهة بين النظامين عند نهاية الحرب وكانت المواجهة الأولى بينهما حول أزمة ألمانيا وأزمة برلين ولم تلبث أن قامت مواجهة أخرى في الشرق الكوريتان. وأصبح على كل كتلة أن تمتد وتنتشر وتزيد من نفوذها، مما أدى لقيام الحرب الباردة وانقسام العالم إلى كتلتين غربية رأسمالية وشرقية اشتراكية. وكانت هذه الأحداث من أهم العوامل المؤثرة في التطورات الاقتصادية العالمية اللاحقة وساعد الاستقطاب بين المعسكرين على حركات التحرير السياسية، واستقلال العديد من المستعمرات القديمة وطرح قضايا التنمية الاقتصادية .

ج- الانقسام بين الشمال والجنوب وظهور قضية التنمية .

إن تاريخ الإنسان قائم على الانقسام ما بين الأفراد والجماعات إلى أغنياء وفقراء . وهذا الانقسام هو قديم قدم المال، ففي كل عصر وفي كل مكان يوجد فقراء لا يملكون وعادة لا يعرفون وأغنياء يملكون وبعضهم يعرف أيضاً. فتعاش الفقراء والثراء والتقدم والتخلف والجهل والمعرفة هو تاريخ الإنسانية ولم يكن ذلك نعمة أو عذاباً دائماً، بل كثيراً ما كان حافزاً للتغيير وأحياناً للتقدم كما كان في أحوال أخرى سبباً للحروب والدمار . ولكن في المجتمعات السابقة هذا التمايز والاختلاف ما بين المجتمعات كان محدوداً من ناحية القوة والثراء .

وهذه المجتمعات كانت محدودة الاتصال فيما بينها وكانت متقاربة على مستوى أدوات الإنتاج، وجاء العصر الحديث فإذا بالفوارق بين الأغنياء والفقراء تصبح بالغة الخطورة حتى يمكن القول أنها تكاد تكون فروقا في الطبيعة وليس في الدرجة .

ولقد ازداد الوعي بهذه الفروق مع نهاية الحرب العالمية الثانية مما أدى إلى البروز على السطح قضية الانقسام بين الدول المتقدمة والدول النامية أو المتخلفة ولقد طرحت القضية التنموية الاقتصادية نفسها على المجتمع الدولي وأصبحت أحد هموم الاقتصاد العالمي وقد تأثرت معالجة هذه القضية بالأوضاع السائدة لاسيما بالصراع الإيديولوجي السائد بين الغرب والشرق وأصبحت جزءاً من لعبة التوازن الدولي .

المطلب الثاني : الدعوة إلى نظام اقتصادي عالمي جديد

عرفت بداية السبعينات و بالضبط منذ 1973 مجهودات مكثفة من جميع أطراف المجتمع الدولي لإعادة ترتيب العلاقات الاقتصادية فيما بينها و تصحيح الاختلالات الناتجة عن النظام الاقتصادي السائد من قبل.

ولعل نتائج المرحلة الأولى الممتدة من نهاية الحرب العالمية الثانية إلى 1973 قد أبرزت الحاجة الشديدة إلى نظام اقتصادي دولي جديد و خاصة تلك النتائج المتعلقة بمدى الظلم الواقع على الدول النامية و التفاوت الذي كانت تتسع هوته بين الدول الرأسمالية والدول النامية، و اكتشاف أن استمرار تلك الأوضاع ليس في صالح الدول المتقدمة نفسها، بل و أدركت عناصر مستتيرة في الغرب أن الرخاء لا يمكن أن يستمر و أن السلام الدولي لا يمكن أن يتسبب ، إذا لم تؤخذ تطلعات شعوب العالم الثالث في الاعتبار¹²⁹.

و من ناحية أخرى تزايد إدراك و وعي الدول النامية بعد نجاح دول الأوبك في التحكم في أسعار و كميات البترول لتحقيق مصالحها منذ عام 1973، و بعد حرب أكتوبر العظيمة اكتشافها أن لديها من الإمكانيات ما يؤهلها لتغيير هذا النظام لصالحها، حيث إن قرار الأوبك قد نقل لأول مرة - و لو لأجل محدود و بمناسبة سلعة واحدة- السلطة الاقتصادية إلى العالم الثالث و على صعيد آخر اتضح من انتصار الشعب الفيتنامي بعد حرب الثلاثين عاما أن استخدام القوة العسكرية لم يعد الوسيلة الفعالة لتأكيد السلطة الاقتصادية.

و هكذا تبلور شيئاً فشيئاً الإحساس بأن تعديل نظام العلاقات الاقتصادية الدولية الراهنة تعديلاً جوهرياً يقتضي تعديلات جذرية في إستراتيجية التنمية و السياسات الاقتصادية بل و الاجتماعية داخل الدول المعنية، و مؤدي ذلك هو أن البحث عن نظام اقتصادي دولي جديد يجب أن يتعمق و يمتد ليصبح بحثاً عن نظام اقتصادي عالمي جديد.

¹²⁹ إسماعيل صبري عبد الله، نحو نظام اقتصادي عالمي جديد، الهيئة العامة للكتاب، القاهرة 1977، ص 16.

و بالفعل دعت دول عدم الانحياز في مؤتمرها الرابع المنعقد في سبتمبر 1973 بالجزائر إلى إقامة نظام اقتصادي دولي جديد يتيح ظروف أفضل للتقدم الاقتصادي والاجتماعي لجميع البشرية و يعطي فرصا متساوية للنمو و التنمية لجميع أطرافه. و منذ هذا التاريخ اهتمت الهيئات الدولية بهذا الموضوع.

و خلال دورتها الخاصة لسنة 1974 المخصصة لمناقشة موضوع قضايا التنمية والمواد الأولية، المنعقدة بناء على طلب من الجزائر، اتخذت الجمعية العامة للأمم المتحدة قرارين تاريخيين و يتعلق القرار الأول إعلان بشأن إقامة نظام اقتصادي دولي جديد و القرار الثاني يتعلق ببرنامج العمل لإقامة نظام اقتصادي دولي جديد¹³⁰.

و قد جاء في الإعلان بشأن إقامة نظام اقتصادي دولي جديد:

"نعلن رسميا تصميمنا الموحد على العمل دون إبطاء من أجل إقامة نظام اقتصادي دولي جديد، قائم على العدالة و المساواة و الترابط، و المصلحة المشتركة و التعاون بين الدول بغض النظر عن نظمها الاقتصادية و الاجتماعية، نظام يعالج التفاوت و يصحح مظاهر الظلم الحالية، و يجعل من الممكن تصفية الهوة المتزايدة بين الدول المتقدمة والدول النامية ، و يؤمن التنمية الاقتصادية و الاجتماعية المطردة، و السلم و العدل للأجيال الحالية و المقبلة...."¹³¹.

أما برنامج العمل من أجل إقامة نظام اقتصادي دولي جديد فقد تكون من عشر نقاط بما يجب أن يدور حوله الحوار و تبتدع له الحلول و هي¹³²:

- مشكلات المواد الخام و المواد الأولية، و أثرها على التجارة و التنمية.
- نظام النقد الدولي و علاقته بتمويل التنمية في الدول النامية.
- التصنيع و وسائل تشجيعه في الدول النامية.
- انتقال التكنولوجيا.
- إجراءات الضبط و الرقابة على الشركات متعددة الجنسيات.
- ميثاق حقوق الدول و واجباتها الاقتصادية.
- تنمية التعاون بين الدول النامية.
- مساعدة الدول في ممارسة سيادتها الدائمة على مواردها الطبيعية.
- تقوية دور منظمات الأمم المتحدة في مجال التعاون الاقتصادي الدولي.
- برنامج خاص لمعونات طوارئ للدول التي تأثرت أكثر من غيرها من الأزمات الاقتصادية، و منها الدول الأقل نموا و التي ليس لها منافذ بحرية

¹³⁰ نفس مرجع السابق ، ص 17 .

¹³¹ جودة عبد الخالق ، الاقتصاد الدولي ، من المزايا النسبية إلى التبادل الإسكاني، القاهرة 1985 ، ص 245

¹³² جودة عبد الخالق. مرجع سابق ص 246.

و في دورتها العادية التي انعقدت في فترة سبتمبر - ديسمبر 1974. أسفرت أعمال هذه الدورة عن إصدار قرار الجمعية الخاص بإقرار ميثاق حقوق الدول و واجباتها الاقتصادية، بحيث يركز على فكرة التعاون الدولي و التمسك بأهداف الأمم المتحدة وضرورة التنمية، كما يحدد الهدف الرئيسي من الميثاق و هو إقامة نظام اقتصادي دولي جديد.

و لا شك أن فكرة ميثاق حقوق الدول و واجباتها الاقتصادية تعكس الإحساس المتزايد بضرورة معاملة كل الدول معاملة المتساوين، و هو أمر كان يصعب التفكير فيه غداة الحرب العالمية الثانية، حينما كانت معظم الدول النامية مستعمرات للدول الرأسمالية المتقدمة.

و تتمثل أهم الحقوق و الواجبات الاقتصادية للدول طبقاً لهذا الميثاق كالاتي¹³³:

- حق كل دولة في تنظيم الاستثمارات الأجنبية في بلادها.
- حق كل دولة في تأميم الممتلكات الأجنبية أو نقل ملكيتها بتعويض مناسب.
- حق كل دولة في المشاركة في التجارة الدولية طبقاً للترتيبات التي تراها مناسبة.
- مسؤولية كل دولة عن تحقيق التقدم لشعبها، و حقها في اختيار أهداف و وسائل ذلك.
- حق الدول في المساواة التامة و الفعلية في اتخاذ القرارات بخصوص المشاكل الاقتصادية الدولية.
- حق كل دولة في الاستفادة من التقدم العلمي و الحصول على التكنولوجيا.
- التزام كل الدول بالسعي لتحقيق نزع السلاح.
- حق الدول النامية في الحصول على معاملة تفضيلية في أسواق الدول المتقدمة.

ثم جاء مؤتمر الحوار بين الشمال و الجنوب في ديسمبر 1975 و يعرف أيضاً بمؤتمر الأغنياء و الفقراء الذي عقد بباريس حول قضايا الطاقة و المواد الأولية و التنمية والشئون المالية والديون، ثم مؤتمر الأمم المتحدة للتنمية و التجارة الذي عقد في نيروبي بكينيا في مايو 1976، و طرحت في جدول أعماله قضيتين متصلتين، هما قضية المواد الأولية و قضية المديونية الخارجية للدول النامية، و فيما يتعلق بقضية المواد الأولية تقدمت الدول النامية بمشروع برنامج متكامل لأسعار المواد الأولية، يتلخص في إنشاء صندوق خاص للمحافظة على أسعار مادة خام تمثل فيما بينها ثلاثة أرباع صادرات الدول النامية (فيما عدا البترول) على أن يخصص له حوالي ثلاثة مليارات دولار، و قد انقسمت الدول الرأسمالية المتقدمة حيال هذا الموضوع، فعلى طرف النقيض وقفت كل من الولايات المتحدة الأمريكية و ألمانيا الغربية و اليابان تعارض التدخل في قوى السوق وجهاز الثمن، شاهرة بذلك الأسلحة الخاصة بتقسيم العمل الدولي و مبدأ حرية العالم الثالث، بينما تبنت فرنسا موقفاً وسطاً¹³⁴.

¹³³ عبد المطلب عبد الحميد، النظام الاقتصادي العالمي الجديد، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2003، ص 24.

¹³⁴ جودت عبد الخالق، الاقتصاد الدولي، مرجع سابق، ص 254.

أما بالنسبة لقضية المديونية الخارجية، فقد اقترحت مجموعة السبع و السبعين، عقد مؤتمر دولي لهذا الغرض، تناقش فيه كل الجوانب المختلفة بهذا الموضوع، و توضح قواعد عامة للتخفيف من عبء المديونية على الدول النامية، و في الجانب الآخر، رفضت الدول الرأسمالية المتقدمة هذا الاقتراح و أصرت على التفاوض مع كل بلد مدين على حدة.

و إزاء هذه المواقف المتعنتة من الدول المتقدمة لم يتمكن انكتاد الرابع من الوصول إلى نتائج محددة فيما يتعلق بالجهود الدولية لمعالجة قضايا المواد الأولية و التنمية¹³⁵.

و بالرغم من فشل هذا المؤتمر في الوصول إلى نتائج محددة إلا أنه شهد أكثر من أي وقت مضى، توحيد جبهة الدول النامية، و لم تتجح الجهود التي بذلتها الدول الرأسمالية المتقدمة سرا و علانية في تمزيق وحدة هذه الدول، و هذا إنجاز حقيقي، فالصراع لتغيير النظام الاقتصادي الدولي الراهن- في أحد أبعاده على الأقل- صراع بين طرف قوي هو الدول الرأسمالية المتقدمة، و طرف ضعيف هو الدول النامية، و تكمن قوة الطرف الأول في توحيد صفوفه، و يرجع ضعف الطرف الثاني- بصفة رئيسية- إلى عدم توحيد صفوفه، و من هنا يمكن القول إن نجاح الدول النامية في توحيد صفوفها إزاء الطرف الأول، و اتجاه القضايا المطروحة على الساحة الاقتصادية العالمية، شرط ضروري، وإن لم يكن كافيا لنجاح الجهود التي تبذل لتغيير النظام الاقتصادي الدولي الراهن.

و لعل من الملاحظ أنه إذا كانت تلك المرحلة قد شهدت بداية قوية نحو تكوين اقتصاد دولي جديد يكون أكثر عدالة و يحقق السلام الدولي، فإن نهاية هذه المرحلة أبرزت نتائج معينة و متغيرات جديدة، و قوى دافعة أخرى، يبدو أنها تعلن من جديد عن شكل " نظام اقتصادي عالمي جديد" قد يختلف عما نودي به في بداية هذه المرحلة، حيث أسفرت نتائج المرحلة 1974-1990 عن تقاوم أزمة المديونية الخارجية للدول النامية عام 1982 و تزايد قوة تأثير صندوق النقد الدولي و البنك الدولي و اتفاهما على ضرورة تنفيذ برامج التثبيت و الإصلاح الهيكلي في الكثير من الدول النامية، من خلال مبدأ المشروطة الدولية المتبادلة بين المنظمتين¹³⁶.

و من ناحية أخرى فعند وصول جورباتشوف إلى الحكم في الاتحاد السوفياتي (سابقا) في 1985 و إعلانه عن البروسترويكا (إعادة البناء) و الجلاسونست (الشفافية) طالب بإقامة نظام دولي جديد يقوم على أسس جديدة، بعيدا عن صراع الإيديولوجيات و بهدف الحفاظ على الجنس البشري و سلامة البيئة، و تدعيم

¹³⁵ حسنين توفيق إبراهيم، النظام الدولي الجديد في الفكر العربي، مجلة عالم الفكر، المجلد الثالث و العشرون، العدد الثالث و الرابع، الكويت، 1995،

ص 50.

¹³⁶ حسنين توفيق إبراهيم، مرجع سابق، ص 51.

مجالات الحوار و التعاون الاقتصادي الدولي و الاعتماد المتبادل بين الدول و المنظمات الدولية لبناء مجتمع دولي أفضل¹³⁷.

المبحث الثاني : المنظمة العالمية للتجارة وتأثيرها في السياسات التجارية

لقد كانت الاتفاقية العام للتعريفات والتجارة المسماة اختصاراً بالجات (GATT) معاهدة متعددة الأطراف هدفها الأساسي هو زيادة معدلات التبادل الدولي عن طريق التخفيضات الهامة للرسوم الجمركية وإزالة العوائق الأخرى أمام التجارة العالمية كما أنها من جهة أخرى تعد مجالاً لإجراء المفاوضات التجارية ولحل المنازعات التي تنشأ بين الأطراف المتعاقدة على عمليات تجارية على مستوى الأسواق العالمية.

ويمثل التطور الهائل الذي حدث خلال العقد الماضيين من اندماج الأسواق العالمية ضمن ما يسمى بـ "ظاهرة العولمة" تحدياً كبيراً أمام الدول قاطبة والنامية منها على وجه الخصوص. هذا التطور نشأ عنه ما يعرف بـ "منظمة التجارة العالمية_World Trade Organization" (WTO) والتي بموجب إنشائها تم تدشين أكبر اتفاق عالمي للتجارة الدولية في التاريخ حتى الآن لإزالة الحواجز أمام التجارة الدولية.

المطلب الأول : نشأت المنظمة- مهامها و هيكلها

أ- نشأت المنظمة

لقد ظهرت فكرة إنشاء منظمة التجارة الدولية لأول مرة من قبل و.م.أ قبل بدء عمل الجات، حيث أعدت الحكومة الأمريكية عام 1945 مشروعاً لإنشاء منظمة دولية للتجارة، على غرار إنشاء صندوق النقد الدولي و البنك العالمي، و لكن الكونغرس الأمريكي رفض هذا المشروع، و كان ذلك عام 1950، و مع مرور الوقت و تشعب عمليات التجارة الدولية و تطورها خاصة في الثمانينات، نادى البعض بإنشاء منظمة التجارة الدولية في جولة لأورجواي، و على الرغم من المعارضة الأمريكية، إلا أنها وافقت مؤخراً. و تتضمن اتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية 16 مادة عامة تغطي مختلف الجوانب القانونية و التنظيمية التي تحكم عمل هذه المنظمة .

OMC "l'Organisation Mondiale du Commerce" هي النظام الدولي الوحيد الذي ينشغل بالقواعد التي تدير التجارة بين البلدان، في قلب هذا النظام نجد اتفاقيات OMC التي تتفاوض عليها البلدان الأقوى عالمياً في التجارة، هذه الوثائق تمثل القواعد القانونية الأساسية للتجارة الدولية، و العقود التي على أساسها ستبني الدول سياستها التجارية داخل الحدود المتفق عليها، بهدف مساعدة المنتجين للسلع و الخدمات، المصدرين و المستوردين في ممارسة نشاطاتهم¹³⁸.

¹³⁷ حسنين توفيق إبراهيم، مرجع سابق، ص 51 .

¹³⁸ Organisation mondial du commerce ; division de l'information et des relation avec les médias ; 2^{ème} édition, Genève, Suisse ; 2001. P 04.

ب- أهداف و مهام المنظمة

نظراً لأهمية منظمة التجارة العالمية و دورها الهام في إدارة نظام التجارة الدولية فمن الضروري الإثارة إلى الأهداف التي جاءت من أجلها، و التي وردت في مواد اتفاقية مراكش المنشور في 15-06-1994 و السارية المفعول قانونا في 01-01-1995.

إن أطراف هذه الاتفاقية تدرك أن علاقاتها في مجال التجارة و المساعي الاقتصادية يجب أن تستهدف رفع مستويات المعيشة، و تحقيق العمالة الكاملة، و استمرار كبير في نمو حجم الدخل الحقيقي، و الطلب الفعليين، و زيادة الإنتاج المتواصلة، و الاتجار في السلع و الخدمات بما يتيح الاستخدام الأمثل لموارد العالم، وفقاً لهدف التنمية، و ذلك مع توشي غاية البيئة و الحفاظ عليها و دعم الوسائل الكافية لتحقيق ذلك بصورة تتلاءم و احتياجات و اهتمامات كل منها في مختلف المستويات التنمية الاقتصادية في آن واحد. و لبلوغ هذه الأهداف بالدخول في اتفاقيات المعاملة بالمثل تتطوي على مزايا متبادلة لتحقيق خفض كبير للتعريفات و غيرها من الحواجز التجارية و القضاء على المعاملة التمييزية في العلاقات التجارية. و عليه يمكن تلخيص أهم مها و وظائف المنظمة في النقاط التالية¹³⁹ :

- تسهل تنفيذ و إدارة اتفاقيات "الجات" متعددة الأطراف، بالإضافة إلى الاتفاقيات الجماعية الأربع، و التي لم تتحول إلى اتفاقيات متعددة الأطراف، و لذلك فهي اتفاقيات ملزمة لمن وافق على الانضمام إليه فقط، و تشكل المنظمة الإطار التفاوضي بين الدول الأعضاء لتنظيم العلاقات التجارية فيما بينها، أو للشروع في جولات مستقبلية بين الدول الأعضاء لتحقيق المزيد من تحرير التجارة الدولية.
- الإدارة و الإشراف على الاتفاقية المنشأة لجهاز تسوية المنازعات والتي تحدد طبيعة عمل و أسلوب تشكيل لجان التحكيم و جهاز الاستئناف و حقوق و التزامات الدول في إطار الجهاز المذكور.
- إدارة جهاز مراجعة السياسات الخارجية للدول الأعضاء و التي يجب أن تتم وفقاً للفترة الزمنية المحددة، (كل عامين للدول النامية، و كل أربعة أعوام للدول المتقدمة) بهدف معرفة أي تغييرات تتم في هذا المضمار، و مدى توافقها مع أحكام "الجات" و تعميم المعلومات بهذا الشأن على جميع الدول الأعضاء ضماناً لتحقيق مبدأ الشفافية و إتاحة الفرصة للدول الأعضاء للتفاوض حول السياسة التجارية لأي منها و القدرة على التنبؤ بنتائج تلك السياسات.
- بقدر تحقيق قدر أكبر من التناسق في ضع السياسة الاقتصادية العالمية، تتعاون المنظمة على النحو المناسب مع صندوق النقد الدولي و البنك الدولي للإنشاء و التعمير و الوكالات التابعة له¹⁴⁰.

¹³⁹ عبد الواحد العفوري، العولمة و الجات-الفرص و التحديات، مكتبة مدبولي، القاهرة، 2000 ص 32.

¹⁴⁰ سمير محمد عبد العزيز، التجارة العالمية و جات 1994، مركز الإسكندرية للكتاب، مصر، 1999، ص 35.

ت- هيكل المنظمة¹⁴¹ :

إن الهيكل التنظيمي لمنظمة التجارة العالمية يعكس المهام و الأهداف التي أنشأت من أجلها، ويشرف على نشاط المنظمة العالمية للتجارة جهاز يتكون من مؤتمر وزاري و مجلس عام و مجالس متخصصة و لجان و سكرتارية .

-**المؤتمر الوزاري:** و يتألف من ممثلين عن جميع الدول الأعضاء بمستوى وزير و يجتمع المؤتمر الوزاري مرة كل سنتين على الأقل و هو أعلى سلطة في المنظمة ويشرف على تنفيذ مهامها، و اتخاذ الإجراءات و القرارات الأزمة لتسيير جميع الاتفاقيات الدولية المتعددة الأطراف.

-**المجلس العام:**

و يتألف من ممثلين عن جميع الدول الأعضاء، و يجتمع تسع مرات في السنة على الأقل و كلما دعت الحاجة إلى ذلك و يقوم المجلس العام بمهام المؤتمر الوزاري في الفترات التي تفصل بين اجتماعاته. و يقوم هذا المجلس بمراجعة و متابعة السياسة التجارية للدول الأعضاء. و هو الجهاز الذي يقوم بتسوية المنازعات المرتبطة بالاتفاقيات التجارية للدول الأعضاء و شروط تنفيذها.

- **المجالس المتخصصة:**

و هي عبارة عن ثلاثة مجالس يتخصص كل منهما في مهمة محددة:

- ✓ مجلس لشؤون التجارة الدولية في السلع.
- ✓ مجلس لشؤون التجارة الدولية في الخدمات.
- ✓ مجلس لشؤون حماية الملكية الفكرية.

و تعمل هذه المجالس تحت إشراف المجلس العام و تقوم بكافة المهام التي تحددها الاتفاقيات الخاصة بكل مجلس و كذلك المهام التي يحددها المجلس الأعلى، و تكون عضوية هذه المجالس مفتوحة لجميع الأعضاء التي ترغب بالمشاركة بها.

- **اللجان الفرعية:**

لقد قرر المؤتمر الوزاري إنشاء عدد من اللجان الفرعية و هي:

- لجنة التجارة و التنمية، و تقوم بدراسة دورية لتطبيق أحكام اتفاقية التجارة لصالح الدول النامية لمتابعتها.

- لجنة قيود ميزان المدفوعات.

- لجنة الميزانية و المالية و الإدارة.

¹⁴¹ حشماوي محمد , الاتجاهات الجديدة للتجارة الدولية في ظل العولمة الاقتصادية , رسالة دكتوراه , كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير , جامعة

الجزائر , 2006 , ص 146 .

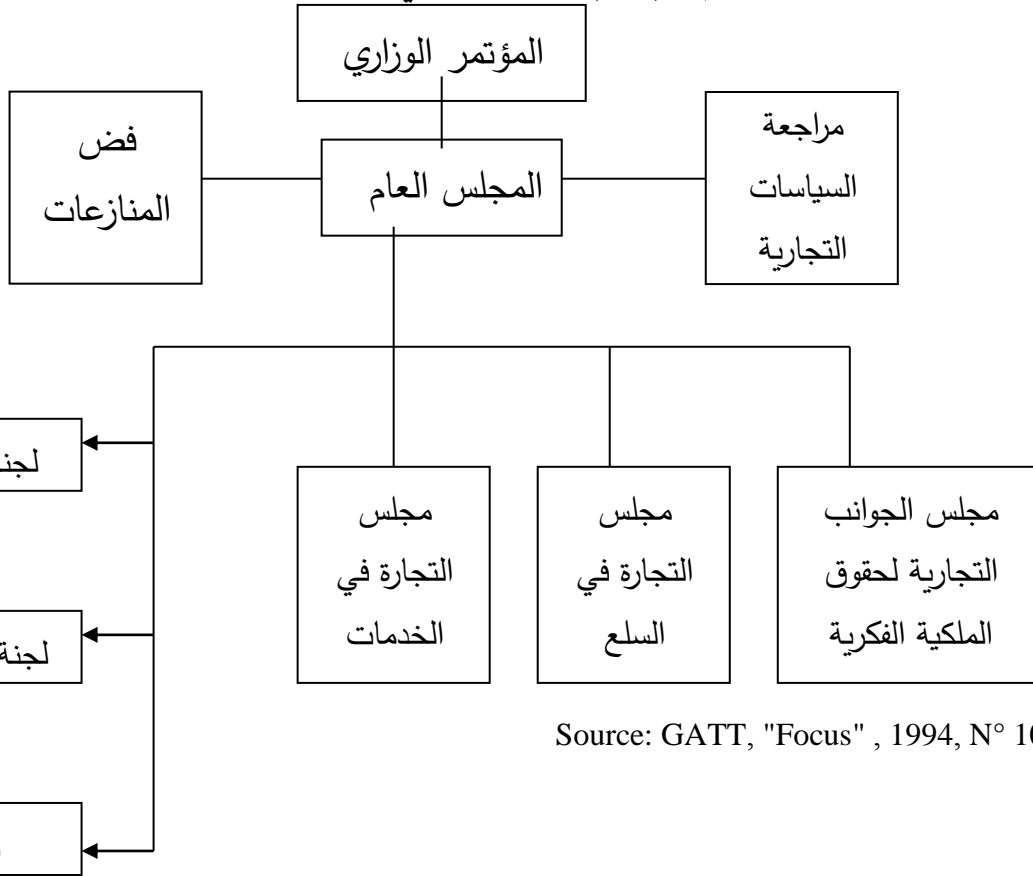
الفصل الثالث : اهمية السياسات التجارية في الاقتصاد الدولي

و تقوم هذه اللجان بكافة المهمات التي حددتها لها الاتفاقيات التي تم التوقيع عليها وبخاصة الاتفاقيات متعددة الأطراف. كما تقوم بكافة المهمات الإضافية التي يعهد إليها بها المجلس العام، و قد أقر المؤتمر الوزاري إمكانية إنشاء لجان فرعية أخرى كلما دعت الحاجة لذلك. و تكون عضوية اللجان الفرعية مفتوحة لكل من يرغب من الدول الأعضاء.

- السكرتارية:

و تتضمن جميع الموظفين في المنظمة إضافة إلى المدير العام الذي يعينه المؤتمر الوزاري و يحدد له سلطاته و صلاحياته، و لا يجوز للمدير العام أو الموظفين أن يقبلوا في معرض قيامهم بواجباتهم أي تعليمات من أي حكومة أو جهة خارج المنظمة. و الشكل التالي يوضح الهيكل التنظيمي للمنظمة.

الشكل رقم : (03) الهيكل التنظيمي لمنظمة التجارة العالمية



Source: GATT, "Focus" , 1994, N° 107 ..

المطلب الثاني : السياسة التجارية في إطار المنظمة العالمية للتجارة

خلال الفترة الواقعة بين 1947-1994 نظمت ثماني جولات للاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف، و تعد الجولة الأخيرة (أوروغواي 1986-1994) أهم و أعقد و أطول الجولات بسبب ازدهار العلاقات الاقتصادية العالمية بدرجة كبيرة جدا فقد تزايدت الصادرات السلعية و اتسعت حركات رؤوس الأموال و حدث تقدم تكنولوجي هائل و سريع في ميدان انتقال و تبادل المعلومات أضف إلى ذلك أن التنظيم التجاري العالمي الجديد لم يعد يقتصر على السلع بل يشمل أيضا الخدمات التي تشكل خمس المبادلات العالمية و

الفصل الثالث : اهمية السياسات التجارية في الاقتصاد الدولي

كذلك حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة كما تمخض عن هذه الجولة ظهور منظمة التجارة العالمية التي أصبحت الإطار الوحيد لتنفيذ النظام التجاري الجديد القائم على الاتفاقات متعددة الأطراف (29 اتفاقاً).¹⁴² و الجدول الآتي يبين أهم جولات الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية و المنظمة العالمية للتجارة.

جدول رقم (08): جولات التجارة في ظل الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية و التجارة و منظمة التجارة العالمية.

العام	المكان/ الاسم	الموضوعات المطروحة	عدد البلدان
1947	جنيف	الرسوم الجمركية	12
1949	أنسي - فرنسا	الرسوم الجمركية	13
1951	توركاى - إنجلترا	الرسوم الجمركية	38
1956	جنيف	الرسوم الجمركية	26
1960-1961	جنيف (جولة ديولون)	الرسوم الجمركية	26
1964-1967	جنيف (جولة كينيدي)	الرسوم الجمركية و تدابير مكافحة الإغراق	62
1973-1979	جنيف (جولة طوكيو)	الرسوم الجمركية، التدابير غير الجمركية، الاتفاقيات الإطار.	102
1986-1994	جنيف (جولة أوروغواي)	الرسوم الجمركية، التدابير غير الجمركية، القواعد، الخدمات، الملكية الفكرية، تسوية المنازعات، المنسوجات، الزراعة، إنشاء منظمة التجارة العالمية	123
2002-2004	الدوحة	جميع السلع و الخدمات، الرسوم الجمركية، التدابير غير الجمركية، مكافحة الإغراق، الدعم الحكومي، اتفاقات التجارة الإقليمية، الملكية الفكرية، البيئة، تسوية النزاعات، قضايا سنغافورة.	144

المصدر: عياش قويدر و ابراهيم عبد الله، آثار انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة من التفاوض و التشاؤم، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد الثاني، الجزائر، جامعة الشلف، 2005 ص55.

يقول الأستاذ "ميشيل كامديسوس" مدير صندوق النقد الدولي سابقاً حول أهداف منظمة التجارة العالمية، أنه يأمل أن تؤدي هذه الاتفاقية إنعاش الآمال في نمو الاقتصاد العالمي من خلال أسواق أكثر انفتاحاً¹⁴³ و تهدف منظمة التجارة العالمية هذه إلى إيجاد منتدى للتشاور بين الدول الأعضاء حول المشكلات التي تواجه التجارة العالمية، و آليات لفض المنازعات التي تنشأ بينهم إضافة إلى تقديم بعض المساعدات الفنية و المالية للدول الأعضاء بها، و فيما يلي بعض التفاصيل لأهداف منظمة التجارة العالمية.¹⁴⁴

¹⁴² شنيني سمير، مرجع السابق ، ص90.

¹⁴³ شنيني سمير، مرجع سابق، ص90

- **إيجاد منتدى للمفاوضات التجارية:** تهدف منظمة التجارة العالمية إلى جمع الدول في شبه منتدى أو نادي يتباحث الأعضاء فيه في شتى الأمور التجارية و تتفاوضون ضمن جولات متعددة الأطراف فمن جهة تؤمن اجتماعات اللجان الفرعية الدورية في المنظمة فرصة للقاءات الدائمة بين ممثلي الأعضاء و تتيح المجال أمامهم لمناقشة المشاكل المهمة و مواكبة التطورات في شؤون منظمة التجارة و من جهة ثانية فإن منظمة التجارة العالمية تجمع الدول الأعضاء في جولات محادثات منظمة بشأن علاقاتهم التجارية المستقبلية.

وقد ورثت منظمة التجارة العالمية فكرة المفاوضات الدورية متعددة الأطراف عن سلفها ألمات (الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية للتجارة) و تهدف كذلك إلى تحقيق مستوى أعلى من التحرير و دخول الأسواق في القطاعات المعنية.

- **تحقيق التنمية:** حيث تسعى منظمة التجارة العالمية إلى رفع مستوى المعيشة للدول الأعضاء و المساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية لجميع الدول و خاصة النامية التي يزيد عدد أعضائها في المنظمة عن 75% من جملة الأعضاء. و تلك التي تمر بمرحلة انتقالية إلى اقتصاد السوق، حيث تمنح المنظمة الدول النامية معاملة تفضيلية خاصة، فتعطيها فترات سماح أطول من تلك التي تمنحها للدول المتقدمة، و تمنحها مساعدات تقنية و التزامات أقل تشدداً من غيرها، كما وتعفى الدول الأقل نمواً من بعض أحكام اتفاقيات المنظمة. من أجل الرقي باقتصادياتها إلى مستوى الدول المتقدمة حيث يرى الأستاذ "ميشيل كامديسو" مدير صندوق النقد الدولي سابقاً حول هذه الأهداف أن تؤدي إلى إنعاش الآمال في نمو الاقتصاد العالمي من خلال أسواق أكثر انفتاحاً¹⁴⁵.

- **تنفيذ اتفاقية أوروغواي:** أنيط بمنظمة التجارة العالمية تنفيذ جولات لأوروغواي و التي تحتاج من أجل تحسين سير أعمالها إطار مؤسستي سليم و فعال من الناحية القانونية على خلاف ألمات.

- **حل المنازعات بين الدول الأعضاء:** لم تكن آلية ألمات كافية لفض المنازعات بين الدول الأعضاء التي قد تنشأ بسبب الاختلاف حول تفسير أحكام و اتفاقيات جولة أوروغواي نظراً لكثرتها و تشعبها و بسبب المشاكل التي كانت منها على مدى الخمسين عاماً الماضية، لذلك كان من الضروري إنشاء آلية فعالة و ذات قوة رادعة، تمثلت هذه الآلية في منظمة التجارة العالمية.

- **إيجاد آلية تواصل بين الدول الأعضاء:** تلعب الشفافية دوراً مهماً في تسهيل المعاملات التجارية بين الدول، خاصة مع تعدد التشريعات و تنوع القطاعات التجارية و الابتكارات لذلك تفرض معظم اتفاقيات منظمة التجارة العالمية على الدول الأعضاء إخطار غيرها بالتشريعات التجارية و غيرها من الأنظمة و الأحكام ذات العلاقة و التأثير على شؤون التجارة الدولية. كما تلعب الاتفاقية الخاصة بمراجعات السياسات

¹⁴⁴ شنيني سمير، مرجع سابق، ص 91.

¹⁴⁵ عبد الناصر نزال العيادي، منظمة التجارة العالمية و اقتصاديات الدول النامية ، دار صنعاء للنشر و التوزيع الطبعة الأولى ، عمان ، 1999، ص 439.

التجارية للدول الأعضاء بشكل دوري. مهما في هذا المجال فهي تتيح فرصة للدول الأعضاء للإطلاع على النظام التجاري لكل دولة على حدا و مناقشة جميع جوانبه و إبراز النواحي التي قد تتعارض مع الالتزامات التي تفرضها اتفاقيات المنظمة.

المبحث الثالث :آلية تقييم السياسات التجارية المنتهجة في الاقتصاد الدولي من منظور OMC

فقد تطرقت اتفاقية إنشاء المنظمة العالمية للتجارة إلى بيان أحكام تقييم السياسة التجارية للدول الأعضاء في المنظمة تحت عنوان آلية تقييم السياسة التجارية الدولية وهذا ما تناوله في هذا الجزء من بحثنا وذلك من خلال مفهوم آلية تقييم السياسات التجارية والذي سنطرق فيه إلى التعريف والجهاز المختص في التقييم .

المطلب الأول: مفهوم آلية تقييم السياسة التجارية

أ تعريف آلية تقييم السياسة التجارية : يقصد بها أن يكون مجموع سياسات وممارسة العضو في تجارته مع باقي الأعضاء في كافة المجالات الثلاثة للتجارة متعددة الأطراف سلع والخدمات وحقوق الملكية الفكرية محل رقابة المجلس العام مجتمعاً في هيئة جهاز تقييم السياسة التجارية¹⁴⁶ .

ففي حقيقة الأمر أنه ليس مقصود بهذه الآلية أن تكون أساساً لانقاد التزامات محدودة بموجب الاتفاقات أو أساساً لإجراءات تسوية المنازعات أو لفرض تعهدات بسياسات جديدة على الأعضاء¹⁴⁷ وهذا على ضوء المعلومات الواردة إلى الجهاز المختص وفي الأخير تملك كل دولة أن تبرر سلوكها وتشرحه للدول الأعضاء كما لها الحق أن تدافع عنه عند إجراء المناقشة وعليه تؤدي المناقشة دوراً هاماً في كفالة احترام القواعد الدولية التجارية حتى لا تضل النصوص مجرد قصاصات ورق فتقضي عليها الحياة بتداول الدول الأعضاء الوضع الراهن للمسألة محل البحث من هنا يعد فحص سياسات الدول الأعضاء احد دعائم نظام الرقابة في المنظمة¹⁴⁸ .

إن آلية تقييم السياسات التجارية يقصد من ورائها تحقيق هدف مزدوج يتمثل في :

- معرفة العضو إلى أي مدى يتقيد بالتزاماته وتعهداته وكذا الالتزام بالأحكام القانونية المنصوص عليها في اتفاقية إنشاء المنظمة العالمية للتجارة .
 - فيما يتعلق بالسياسات والممارسات التجارية للعضو يجب تحقيق أكبر قدر ممكن من الشفافية مع باقي الأعضاء في كافة المجالات المتعلقة بتلك الاتفاقيات .
- ب الجهاز المختص بالية تقييم السياسة التجارية .

¹⁴⁶ عبد اللاوي خديجة , آلية المنظمة العالمية للتجارة لتقييم السياسات التجارية , مذكرة ماجستير في العلوم القانونية , جامعة وهران , 2013 , ص 63.

¹⁴⁷ البند ألف من الملحق رقم 3 لاتفاقية مراكش .

¹⁴⁸ مصطفى سلامة , منظمة العالمية للتجارة النظام الدولي للتجارة العالمية , الطبعة الأولى , دار الجامعة الجديدة , مصر , 2006 , ص 29 .

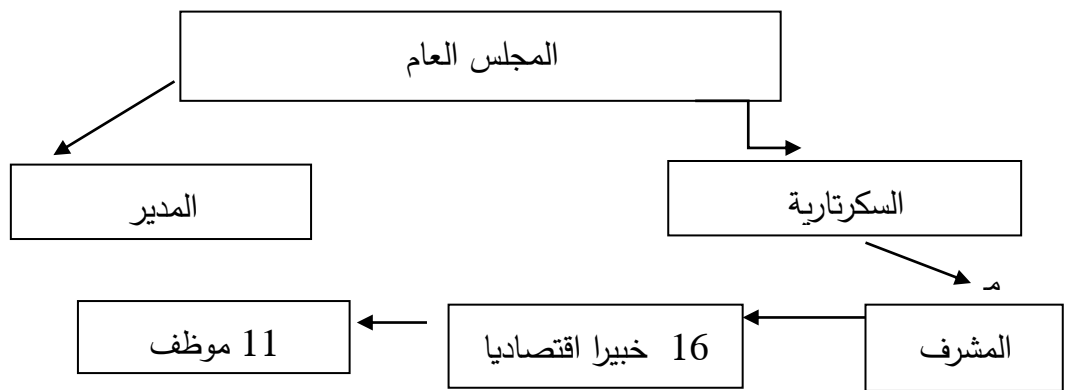
إن الجهاز المختص بالية تقييم السياسات التجارية هو جهاز استعراض السياسة التجارية ويعد احد مظاهر الأجهزة المستحدثة التي أثمرت عنها مفاوضات الارجواي للتجارة العالمية كما يعد آخر جهاز في المنظمة العالمية للتجارة ولذلك سنستعرض في هذا الجزء تشكيل هذا الجهاز تم إلى اختصاصاته وأسسه .

- **تشكيل الجهاز** : يتشكل الجهاز من مجلس عام بصفته هيئة تقييم هذه السياسات التجارية , إذ تنص المادة الرابعة فقرة 4 من اتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية على ما يلي " ينعقد المجلس العام حسب ما يكون ذلك مناسباً للإطلاع بمستويات جهاز مراجعة السياسة التجارية المشار إليها في آلية مراجعة السياسة التجارية ولجهاز مراجعة السياسة التجارية أن يعين لنفسه رئيساً , وان يضع قواعد إجراءاته حسب ما تقتضي الضرورة للنهوض بالمستويات المذكورة ."

من خلال هذا النص فإن المجلس العام لمنظمة التجارة العالمية بصفته جهاز تقييم السياسة التجارية يقوم بتطبيق هذه الآلية كما يقوم أيضا باكتسابه هذه الصفة (جهاز تقييم السياسة التجارية) بتعيين رئيساً لمدة سنة واحدة غير قابلة لتجديد ، إذ يعين هذه الرئيس من بين ممثلي الدول الأعضاء في المنظمة وهذا في بداية أول اجتماع للهيئة من كل عام ويتحدد برنامج المراجعة للعام الكامل في منتصف السنة السابقة ويساعد الهيئة في مهامها قسم تقييم السياسات التجارية في السكرتارية وله مدير ويعمل به 16 اقتصادياً يسانداهم 11 موظفاً آخرين¹⁴⁹ .

كما أن للمجلس العام أن يضع القواعد و الإجراءات التي يراها ضرورية لنهوض بالمسؤوليات التي سوق يقوم بها في مجال تقييم السياسة التجارية حسبما تضمنته وثيقة آلية تقييم السياسة التجارية¹⁵⁰

الشكل رقم : (04) الهيكل التنظيمي لجهاز تقييم السياسات التجارية .



ن إعداد الطلبة نقلا عن عبد اللاوي خديجة * مرجع سابق *

¹⁴⁹ تمام غول , الإطار المؤسسي للمنظمة العالمية للتجارة , المنظمة العربية للتنمية الإدارية , عمل المؤتمرات الجمهورية اليمنية , 2009 ص 30 .

¹⁵⁰ EMécanisme d'examen des politiques commerciales ; ANNEX 3 P 139.

و أخيرا لهذه الجهاز اختصاصات وأسس من اجل مباشر تقييم السياسات التجارية

- اختصاصات جهاز تقييم السياسات التجارية

- من خلال المادة 4 من اتفاقية مراكش , يمكننا أن نستنتج اختصاصات الجهاز والمتمثلة في
- مناقشة السياسات والممارسات التجارية للعضو التي يجري تقييمها وفق آلية الاستعراض بما لا يخرج عن إطار الغايات الواردة في الفقرة ألف من ملحق آلية الاستعراض والمتفق عليها بواسطة أعضاء المنظمة .
- لكل سنة من السنوات يتم وضع خطة أساسية لسير المراجعات بالتشاور مع الأعضاء المعنيين مباشرة , ويتم ذلك مناقشة تقاريرهم بشأن المستجدات , وكذلك الإحاطة بها علما .
- إن عمل آلية استعراض السياسات التجارية يتم تقييمها بعد فترة لا تزيد عن خمس سنوات من تاريخ نفاذ اتفاقية منظمة العالمية للتجارة , ويتم تقديم نتائج التقييم إلى المؤتمر الوزاري الذي له الحق في إجراء تقييمات لاحقة على فترات يتم تحديدها من قبل .
- إعداد عرض شامل لتطورات البنية التجارية الدولية ذات التأثير على نظام التجارة المتعدد الأطراف .
- أسس جهاز تقييم السياسات التجارية¹⁵¹:

إن تحريك إجراءات استعراض السياسات التجارية يكون إما من خلال الدول ذاتها أو من خلال أمانة المنظمة العالمية للتجارة .

- **الدول** : يجب على الدول تقديم تقرير كامل للجهاز , وهو ما نصت عليه الفقرة جيم من اتفاقية مراكش , كما حدد الملحق في الفقرة جيم عدة تفصيلات تتعلق بكل من الدول الكيانات التجارية , ومواعيد الفحص بالنسبة لها.

- **الأمانة** : تعد أمانة المنظمة العالمية للتجارة تقرير على مسؤوليتها وهذا استنادا إلى المعلومات المتاحة لها وكذلك تلك المعلومات التي يقدمها العضو المعني أو الأعضاء المعنيين وتلتزم الأمانة العامة من العضو المعني أو الأعضاء المعنيين توضيحات بشأن سياساتها وممارستها التجارية , كما أن الملحق رقم : 03 من اتفاقية مراكش يشير إلى قيام الجهاز بوضع نموذج لما يجب أن يتضمنه التقرير محل الفحص من مشتملات , إضافة إلى ذلك منح أهمية خاصة لما يتعلق بكل من مسائل ميزان المدفوعات وتجارة الخدمات طبقا للفقرة ها من الملحق 3 .

المطلب الثاني : الإجراءات المتبعة في آلية تقييم السياسات التجارية

إن إجراءات تقييم السياسات التجارية تتم من قبل جهاز استعراض السياسات التجارية , وتتم بصفة دورية وذلك حسب نصيب البلد العضو في المنظمة العالمية للتجارة , ويؤسس تقييم السياسات التجارية للدول على التقرير التي يقدمها العضو المعني أو الأعضاء المعنيين بالتقييم , حيث يتعين على كل عضو تحقيقا لأكبر درجة ممكنة من الشفافية , أن يتقدم بتقارير تتضمن وصفا للسياسات التجارية وتكون هذه التقارير حسب

¹⁵¹ مصطفى سلامة , المرجع السابق , ص 54

نموذج معتمد من المنظمة , وكذلك تقرير تعدد المنظمة على مسؤوليتها بناء على المعلومات المتوفرة لديها , مع إرسال التقرير إلى المؤتمر الوزاري من أجل الإحاطة به¹⁵².

أ - مبدأ الشفافية وإجراءات الاستعراض

تعتمد المنظمة العالمية للتجارة من أجل تقييم سياساتها التجارية على مبدأ هام الشفافية وهذا من أجل تحقيق إليه التواصل بين الدول الأعضاء ومن هنا تعمل على تقييم التشريعات الوطنية واللوائح وذلك بإتباعها مجموعة من الإجراءات

✓ مبدأ الشفافية

إن مبدأ الشفافية يقوم على التعريف الجمركية بحيث تكون شفافة ويمكن التنبؤ بها, ويكون هذا في نطاق التجارة في السلع , ونشر جميع القوانين والأنظمة لضمان حصول الأعضاء على معرفة كاملة بهذه النظم واللوائح هذا في نطاق التجارة في الخدمات

فمبدأ الشفافية يتم تحقيقه الآن أيضا عن طريق ما يعرف بالية تقييم السياسات التجارية التي تخضع لها الدول الأعضاء في المنظمة , ويتم الاطلاع لأي بلد عضو في المنظمة العالمية للتجارة بشكل دوري على السياسات التجارية من أجل التعرف على مدى انسجامها مع التزاماته التي وردت في الاتفاقيات متعددة الأطراف , وإلى جانب ذلك تتم دراسة تأثير هذه السياسات على اقتصاديات الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة¹⁵³.

قبل التطرق إلى إجراءات التقييم لا بد أن نبين أن هناك آلية تواصل بين الدول الأعضاء , وأن هناك شفافية محلية , وأخيرا سنتحدث عن تقييم التشريعات الوطنية واللوائح .

- إيجاد آلية تواصل بين الدول الأعضاء

إن الشفافية تلعب دورا مهما خاصة مع تعدد التشريعات وتنوع القطاعات التجارية في عملية تسهيل المعاملات التجارية بين الدول , لذلك فابتداء من سنة 1994 , أصبحت " الجات " تنادي بالشفافية في جميع الاتفاقيات المعدلة أو الجديدة واعتبرتها عنصر من العناصر الأساسية المكونة لأي اتفاق¹⁵⁴.

- الشفافية المحلية

إن نشر المعلومات الوافية عن السياسات التجارية المحلية أو تسهيل الاطلاع على التنظيمات واللوائح التجارية الداخلية , يتيح مستويات عالية من المعرفة للشركاء التجاريين وارغبي التمويل والاستثمار تعينهم

¹⁵² الموقع . <http://www.wto.org>

¹⁵³ العراق ومنظمة التجارة العالمية , قسم WTO , دائرة العلاقات الاقتصادية الخارجية , 2009 , ص 5 .

¹⁵⁴ العراق ومنظمة التجارة العالمية, مرجع سابق , ص 10.

على اتخاذ قراراتهم بالإقدام على التعامل التجاري مع الطرف المعني أو الإحجام عنه , وفي كلتا الحاليتين فان تأثير مباشر بالسلب أو الإيجاب سيكون من نصيب النظام التجاري الدولي متعدد الأطراف¹⁵⁵.

- تقييم التشريعات الوطنية و اللوائح

إن تقييم السياسات التجارية يهدف إلى فهم تأثيرها , وينطوي على مراجعة التشريعات الوطنية و اللوائح و الإجراءات التي تنظمها في السلع و الخدمات على حد سواء , وهذا يعني امتداد ولاية منظمة العالمية للتجارة على التشريعات الوطنية ذات صلة بالتجارة¹⁵⁶.

✓ إجراءات استعراض السياسات التجارية

إن استعراض السياسات التجارية تتم وفق مجموعة من الإجراءات , إذ تتمثل في إجراءات التقييم وتقديم التقارير , العلاقة مع أحكام ميزان المدفوعات وتقييم الآلية , الغرض الشامل للتطورات في البيئة التجارية الدولية .

- إجراءات التقييم : إن هذه الإجراءات تتمثل في¹⁵⁷ :

- إن مهمة هذا الجهاز هو استعراض السياسات التجارية .
- إن جميع أعضاء المنظمة العالمية للتجارة تخضع سياساتهم وممارساتهم التجارية للاستعراض الدوري
- إن جهاز استعراض السياسات التجارية يضع خطة أساسية وهذا من أجل سير الاستعراضات
- إن جهاز استعراض السياسات التجارية يبني عمله على الوثائق التالية :
- تقرير كامل ومفصل مقدم من العضو المستعرض أو الأعضاء المستعرضين أو التكتلات التجارية محل تقييم لجهاز تقييم السياسات التجارية .
- إن الأمانة العامة للمنظمة العالمية للتجارة تعد تقريراً على مسؤوليتها وهذا استناداً إلى المعلومات المتاحة لها عن تلك التي يقدمها العضو المعني أو الأوضاع المعنية¹⁵⁸.
- تقديم التقارير : كل عضو يقدم إلى جهاز استعراض السياسة التجارية تقارير منتظمة , وهكذا من أجل تحقيق أقصى درجة ممكنة من الشفافية .

إن هذا التقرير يتضمن وصف السياسات والممارسات التجارية التي يتبعها العضو المعني أو الأعضاء المعنيين , استناداً إلى نموذج متفق عليه يقرره الجهاز¹⁵⁹.

- العرض الشامل للتطورات في البيئة التجارية الدولية : إن جهاز استعراض السياسة التجارية يقوم أيضاً بإعداد عرض شامل لتطورات البيئة التجارية الدولية , والتي لها تأثير على نظام التجارة المتعددة

¹⁵⁵ محمد عبيد محمد محمود منظمة التجارة العالمية ودورها في تنمية اقتصاديات البلدان الإسلامية , دار الكتاب القانونية, مصر, 2007 , ص 507 .

¹⁵⁶ عبد المطلب عبد الحميد, الجات وآلية منظمة التجارة العالمية من أوروغواي لسياتل وحتى الدوحة , دار الجامعية , مصر , 2005 , ص239 .

¹⁵⁷ نفس المرجع السابق , ص240 .

¹⁵⁸ موقع منظمة العالمية للتجارة , <http://www.wto.org>

¹⁵⁹ سمير محمد عبد العزيز , التجارة العالمية بين الجات ومنظمة التجارة العالمية , مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية , الإسكندرية , 2001 , ص455 .

الأطراف , هذا العرض يكون مصحوبا من المدير العام بتقرير سنوي يدرج به الأنشطة الرئيسية للمنظمة العالمية للتجارة , وكذلك إبراز مسائل السياسات المهمة التي تؤثر على النظام التجاري¹⁶⁰ .

ب - ممارسة آلية تقييم السياسات التجارية : تعمل المنظمة العالمية للتجارة كمنتدى للتقييم الدوري للسياسات التجارية للدول الأعضاء , ومن هنا فإن عملية مراجعة آلية تقييم السياسات التجارية تعتمد على مجموعة من الخطوات والإجراءات , كما أن للمنظمة العالمية للتجارة آلية تقييما لسياسات التجارة تعتمد على مجموعة من الخطوات والإجراءات , كما أن للمنظمة العالمية للتجارة هيئات مراقبة , حيث تجتمع هذه الأخيرة من أجل تقييم السياسات التجارية , إذ تعتمد على مجموعة من البيانات¹⁶¹ .

المطلب الثالث : دور آلية تقييم السياسات التجارية في النظام الاقتصادي العالمي الجديد

إن آلية تقييم السياسات التجارية تنبئ بتزايد دور منظمة التجارة العالمية في النظام الاقتصادي العالمي الجديد من جهة , وتكفل حق مراجعة السياسات التجارية للدول الأعضاء , وكذلك متابعة التزاماتها بمقتضى مبادئ وأحكام اتفاقيات أوروغواي من خلال تقديم وإتاحة الفرصة من جهة أخرى .

الهدف من كل ذلك هو تعميم هذه المراجعات لكافة الأعضاء للدخول مع بعضهم البعض في مشاورات ومفاوضات من اجل تحقيق التجانس في السياسات , واحترام القواعد والالتزامات المحددة أو المنصوص عليها في الاتفاقيات التجارية المتعددة الأطراف وكذلك ضمان المصالح المتبادلة عملا بمبدأ الشفافية الذي يقضي بان الرسوم الجمركية تعتبر شكل الحماية الوحيد الذي تسمح به منظمة العالمية للتجارة لحماية الصناعة الوطنية من المنافسة الأجنبية

كما انه تمنع الإجراءات والقيود الكمية ومثال ذلك حظر الاسترداد , تقييد الكميات المستوردة هذا فيما يعرف بنظام الحصص. كما أن الاتفاقية في إطار مبدأ الشفافية بين الدول الأعضاء تنص على تبادل التنازلات الجمركية , وتشمل كذلك " الإعفاء الجمركي الكامل أو خفض شرائح التعريف الجمركية أو تثبيت هذه الشرائح عند حد أقصى لا يجوز زيادته .¹⁶²

بالإضافة إلى ذلك يطبق مبدأ الشفافية الذي تهتم به آلية تقييم السياسات التجارية على تجارة الخدمات , إذ نصت اتفاقية تجارة الخدمات GATS على ما يلي " على كل عضو أن ينشر جميع الإجراءات ذات الصلة وذات التطبيقات العامة التي تتعلق بتنفيذ هذه الاتفاقية أو تؤثر على تنفيذها وذلك دون إبطاء وفي موعد لا يتجاوز بدء سريان هذه الإجراءات , وينبغي أيضا نشر جميع الاتفاقيات الدولية المتعلقة بالتجارة في الخدمات أو المؤثرة فيها والتي يكون العضو قد وقع عليها وعموما ينبغي أن تكون المعلومات متاحة بأي طريقة أخرى¹⁶³ .

¹⁶⁰ نفس مرجع السابق , ص 456 .

¹⁶¹ عبد المطلب عبد الحميد , مرجع السابق , ص 244 .

¹⁶² عبد المطلب عبد الحميد , مرجع السابق , ص 237 .

¹⁶³ عبد المطلب عبد الحميد , نفس المرجع , ص 236 .

كما تنص اتفاقية تجارة الخدمات GATS على أنه : "على كل عضو أن يحظر مجلس التجارة في الخدمات دون إبطاء وسنويا على الأقل بأية قوانين أو أنظمة أو مبادئ توجيهية إدارية جديدة أو بأي تعديلات على الموجود منها تؤثر تأثيرا كبيرا على التجارة في الخدمات التي تشملها الإلتزامات المحددة بموجب هذه الاتفاقية , بل على كل عضو أن يستجيب دون إبطاء لأي طلب من أي عضو آخر لمعلومات محددة بشأن الإجراءات ذات التطبيق العام التي اتخذها أو الاتفاقيات الدولية التي يوقعها الأعضاء , وينبغي على الدول الأعضاء عموما , إنشاء نقاط استفسار في غضون سنتين من بدء إنشاء منظمة التجارة العالمية مع إعطاء بعض المرونة للدول النامية¹⁶⁴ .

ومما تقدم يلاحظ أن بمقتضى هذه الآليات المختلفة للمنظمة العالمية للتجارة تتولى القيام بالدور الرئيسي في إدارة السياسات التجارية الدولية , إذ " تسهل المفاوضات التجارية مستقبلا وذلك من أجل الوصول إلى ليبرالية " اقتصادية حقيقية , كما أنها تؤثر في توجيهاتها وكذلك في مستقبلها وهذا بصورة تفوق صلاحيتها لتلك الممنوحة لكل من صندوق النقد الدولي وأيضاً البنك الدوليين , حيث لا تسفر عضوية الدول في هاتين المنظمتين عن أي التزام تلقائي بسياسات محددة بينما يعني الإنضمام لمنظمة التجارة العالمية الإلتزام تلقائيا بكافة مبادئها وأهدافها وأحكام جميع اتفاقياتها وآلياتها دون استثناء أو شروط , ودون أن يكون لأي عضو الحق في التحفظ على أي من أحكام هذه الاتفاقية دون الحصول على موافقة سائر أعضاء المنظمة¹⁶⁵ .

¹⁶⁴ عبد المطلب عبد الحميد , نفس المرجع ,ص 237 .

¹⁶⁵ عبد المطلب عبد الحميد , نفس المرجع ,ص 238 .

خلاصة الفصل :

إن المنظمة العالمية للتجارة هي منظمة دولية تتمتع بالشخصية الاعتبارية للمنظمات الدولية تتمتع بسلطات تعاقدية لوضع القواعد واتخاذ التدابير وإصدار الأحكام بشأن كافة المواضيع ذات الصلة بالتبادل التجاري في السلع والخدمات. وهي تعتمد على نفس مبادئ GATT، تهدف إلى تحقيق حرية التجارة الدولية والإشراف على تطبيق الاتفاقيات وتنظيم المفاوضات والفصل في المنازعات ومتابعة ومراقبة السياسات التجارية للدول الأعضاء.

ولقد أنيط بالمنظمة الإشراف على تنفيذ الاتفاقيات التجارية الدولية ومتابعة ومراقبة السياسات التجارية للدول الأعضاء حتى تضمن اتفاق هذه السياسات مع التزامات هذه الدول في إطار المنظمة كما عملت الدول المرشحة للانضمام إليها على ملاءمة سياساتها التجارية ومبادئ المنظمة قصد الدخول إلى الأسواق الدولية والاندماج في الاقتصاد العالمي ويكمن القول أن آلية تقييم السياسات التجارية تعتبر تمريناً للشفافية والفهم الذي تبنى عليه المبادئ الاقتصادية وكذلك أهداف منظمة العالمية للتجارة الواسعة .

وعليه فإن تقييم السياسات التجارية :

- ليس مقصود منها تقييم مستوى التزام الأعضاء بالقواعد المحددة في منظمة العالمية للتجارة
- لا يمكن لإلية تقييم السياسات التجارية أن تستخدم كأساس لإجراءات تسوية النزعات .

الخلاصة

الخاتمة العامة :

كانت كل دولة تتبع السياسة التجارية الحمائية متفاوتة التطبيق عن غيرها إلى ان ظهرت اتفاقية العامة للتجارة التي حددت مسار الذي يجب الاقتداء به لتحرير التجارة الدولية بين دول العالم بإتباع السياسات التجارية المنتهجة والتي تعطي بعد عام للاندماج الاقتصادي وإزالة العوائق التي تقف أمام التجارة الدولية وفقا لمبادئ تلتزم بها معظم الدول وبالأخص مبدأ الشفافية , مبدأ التخفيض الجمركي , مبدأ عدم التمييز , وتطورت GAAT بعد عقد جولات مختلفة جاءت كلها بجدية فيما يخص السياسة التجارية فقد حققت الجولات الأولى من جنيف إلى ديلون تخفيضات متتالية في الرسوم الجمر وكية أما جولة كينيدي(1964 , 1967) حققت نتائج معتبرة فيما يخص التخفيضات الجمر وكية الزراعية , اتفاق لمكافحة الاغراق وقد خرجت دورة طوكيو (1973 . 1979) بتخفيض أكثر للتعريف الجمر وكية بالإضافة الى اتفاقيات جديدة لم تكن مطروحة من قبل , فقد جاءت المنظمة العالمية للتجارة لتكمل ما بدأت به GAAT لتسريع عملية تحرير التجارة العالمية من كافة القيود ومن أجل وضع سياسات تجارية تعمل على الاندماج الاقتصادي والعالمي واستفادت الكل من هذه الإجراءات سواء الدول المصدرة أو المستوردة فالسياسات التجارية لها قوة كبيرة في جعل الاتفاقيات التجارية الدولية أكثر مصداقية وفعالية ومن خلال هذه الدراسة استطعنا ان نختبر صحة الفرضيات من عدمه .

الفرضية الأولى : التجارة الخارجية أهم بوابة في الاندماج الاقتصادي فهذا صحيح لأن التبادل الدولي بين الدول يشجع على الاندماج الاقتصادي بطريقة غير مباشرة وكذلك تقسيم المنافع وتحسين النظرة الخارجية الاقتصادية والسياسية للدول .

- **الفرضية الثانية :** التسلسل الزمني للنظريات المفسرة للتجارة الدولية من أسباب قيام التبادل الدولي والتي ادت الى الاندماج العالمي .هذا صحيح بالنظر إلى أن كل نظرية تعبر عن مزايا وعيوب فجل النظريات التي تطرقنا اليها جاءت على عيوب النظرية التي سبقتها وهذا ما يساعد على تطوير التبادل الدولي من عدة جوانب .

الفرضية الثالثة : تعد السياسات التجارية العالمية من اهم المعايير التي يعتمد عليها الاندماج الاقتصادي وهذا صحيح نظرا لما عرف اليه الاقتصاد العالمي وخاصة ازمة 1929 وكذلك التحولات الجيو سياسية والعولمة التي عرفها العالم في أواخر القرن العشرين .(بعد الحرب العالمية الثانية) .

- **الفرضية الرابعة :** الاندماج في النظام الاقتصادي الدولي يتطلب مساهمة او اتباع السياسات المنتهجة في المنظمات العالمية خاصة المنظمة العالمية للتجارة وهذا صحيح لأن السياسات التجارية المنتهجة في المنظمات العالمية خاصة OMC له دور كبير لها دور كبير في التبادل الدولي بين دول الاعضاء مما تعطي لها امتيازات كبيرة فيما بينها .

الفرضية الخامسة : تعتبر آلية تقييم السياسات التجارية من أهم المعايير التي تعطي الوجه الحقيقي للتبادل الدول او التجارة الخارجية هذا صحيح فآلية تقييم السياسات التجارية من أهم المعايير التي تعتمد على الشفافية في التبادل وهذا ما يؤدي بنا الى خلق نوع من الثقة بين الدول و إذا تواجدت هذه الأخيرة أكيد ستعود بالنفع على الطرفين .

- كما يمكننا صياغة اهم التوصيات التي توصلنا الى من خلال معالجتنا لموضوع بحثنا فيما يلي :
- توسيع السياسات التجارية الدولية لكي تشمل جميع الدول العالم ليس فقط الدول المنظمة للمنظمة العالمية للتجارة .
 - تفعيل التوصيات المنبثقة من التقارير التي يعدها مجلس العام (جهاز آلية تقييم السياسات التجارية) من الجانب الاقتصادي غير المعبر عن التدخلات في السياسة العامة للدول .
 - تنويع الية تقييم السياسات التجارية مما يؤدي الى الوصول الى نتائج احسن .
 - مراعاة معايير التجارة الخارجية وما يتماشى مع التطور التكنولوجي للاقتصاد العام أي تفعيل التجارة الالكترونية .
 - القيام بالدراسات المعمقة لاقتصاديات دول العالم من أجل تقادي الوقوع في أزمات عالمية .
 - ومن خلال دراستنا لهذا الموضوع ننصح ب
 - دراسة الآثار المتوقعة للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة OMC
 - البحث في آليات التي تعتمدها المنظمة في تصنيف الدول
 - دراسة طبيعية الأسئلة التي تطرحها المنظمة على الدول التي تريد الانضمام .



قائمة الجداول والأشكال

قائمة الجداول

رقم الصفحة	العنوان	رقم الجدول
6	نفقات الإنتاج مقدره بساعات العمل	1
8	نفقات الإنتاج مقدره بساعات العمل	2
9	جدول تساوي النفقات النسبية	3
13	مدى الوفرة والندرة النسبية لعوامل الإنتاج	4
23	مراحل دورة حياة المنتج وخصائصها	5
36	توزيع الربح قبل الإعانة	6
37	توزيع الربح بعد الإعانة	7
61	جولات التجارة في ظل الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية و التجارة و منظمة التجارة العالمية.	8

قائمة الأشكال

رقم الصفحة	العنوان	رقم الشكل
20	تمثيل بياني للفجوة التكنولوجية	01
21	مراحل دورة حياة المنتج والتجارة الدولية	02
60	الهيكل التنظيمي لمنظمة التجارة العالمية	03
65	الهيكل التنظيمي لجهاز تقييم السياسات التجارية	04



قائمة المراجع

قائمة المراجع

أولاً: المراجع العربية

أ- الكتب:

- 1- محمد السانوسي محمد الشحاتة ، التجارة الدولية (في ضوء الفقه الإسلامي واتفاقية الجات دراسة مقارنة) ، دار الفكر الجامعي ، الإسكندرية ، 2007 .
- 2- السيد محمد أحمد أسريتي ، التجارة الخارجية ، الدار الجامعية ، الإسكندرية ، 2009 .
- 3- موسى سعيد مطر وآخرون ، التجارة الخارجية ، دار الصفا ، عمان ، 2001 .
- 4- احمد عبد الرحمان احمد ، مدخل إلى إدارة الأعمال الدولية ، دار المريخ ، الرياض ، 2001 .
- 5- جمال لعويسات ، العلاقات الاقتصادية الدولية والتنمية ، دار هومة ، الجزائر ، 2000 .
- 6- محمد زكي الشافعي ، مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية ، دار النهضة العربية ، بيروت ، بدون سنة نشر .
- 7- كامل بكري ، الاقتصاد الدولي (التجارة الخارجية والتمويل) ، الدار الجامعية ، الاسكندرية ، 2001 .
- 8- علي عبد الفتاح ابو شرار ، الاقتصاد الدولي (نظريات وسياسات) ، ط 2 ، دار المسيرة ، عمان ، 2010 .
- 9- محمد خالد الحريري ، الاقتصاد الدولي ، المطبعة الجديدة ، دمشق ، 1977 .
- 10 - أحمد عبد الخالق، الاقتصاد الدولي والسياسات الاقتصادية الدولية ، بدون ذكر دار النشر، 1999 .
- 11- رشاد العصار و آخرون ، التجارة الخارجية ، دار المسيرة ، عمان ، 2000 .
- 12 - فليح حسن خلف ، العلاقات الاقتصادية الدولية ، مؤسسة الوراق ، الأردن ، 2001 .
- 13 - سامي عفيفي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية ، مبادئ اقتصاديات التجارة الدولية ، الجزء الأول ، الدار المصرية اللبنانية ، القاهرة ، 2005 .
- 14 - عبد المطلب عبد الحميد، السياسات الاقتصادية (ج 02) على مستوى الاقتصاد القومي (تحليل كلي) ، الجزء الثاني، الطبعة الأولى، القاهرة، مجموعة الدول العربية 2003 .
- 15 - حمد حشيش، أسامة محمد الفولي، مجدي محمود شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة للنشر، 1998 .
- 16 - زينب حسين عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية، الإسكندرية للطباعة والنشر ، مصر ، 1998 .
- 17 - كامل البكري ،الاقتصاد الدولي التجارة والتمويل ، الدار الجامعية للنشر و التوزيع ، الإسكندرية ، مصر ، 2000 .
- 18 - مصطفى رشدي شيحة، المعاملات الاقتصادية الدولية ،دراسة في الاقتصاد الدولي من منظور اقتصاديات السوق والتحرر الاقتصادي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 1994 .
- 19 - محمد الناشر ،التجارة الداخلية والخارجية ماهيتها وتخطيطها، منشورات جامعة حلب، 1977.

- 1- قه الإسلامي واتفاقية الجات دراسة مقارنة) ، دار الفكر الجامعي ، الإسكندرية ، 2007 .
- 2- السيد محمد أحمد السريتي ، التجارة الخارجية ، الدار الجامعية ، الإسكندرية ، 2009 .
- 3- موسى سعيد مطر وآخرون ، التجارة الخارجية ، دار الصفا ، عمان ، 2001 .
- 4- احمد عبد الرحمان احمد ، مدخل إلى إدارة الأعمال الدولية ، دار المريخ ، الرياض ، 2001.
- 5- جمال لعويسات ، العلاقات الاقتصادية الدولية والتنمية ، دار هومة ، الجزائر ، 2000 .
- 6- محمد زكي الشافعي ، مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية ، دار النهضة العربية ، بيروت ، بدون سنة نشر .
- 7- كامل بكري ، الاقتصاد الدولي (التجارة الخارجية والتمويل) ، الدار الجامعية ، الاسكندرية ، 2001 .
- 8- علي عبد الفتاح ابو شرار ، الاقتصاد الدولي (نظريات وسياسات) ، ط2 ، دار المسيرة ، عمان ، 2010 .
- 9- محمد خالد الحريري ، الاقتصاد الدولي ، المطبعة الجديدة ، دمشق ، 1977 .
- 10 - أحمد عبد الخالق، الاقتصاد الدولي والسياسات الاقتصادية الدولية ، بدون ذكر دار النشر، 1999 .
- 11- رشاد العصار و آخرون ، التجارة الخارجية ، دار المسيرة ، عمان ، 2000 .
- 12 - فليح حسن خلف ، العلاقات الاقتصادية الدولية ، مؤسسة الوراق ، الأردن ، 2001 .
- 13 - سامي عفيفي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية ، مبادئ اقتصاديات التجارة الدولية ، الجزء الأول ، الدار المصرية اللبنانية ، القاهرة ، 2005 .
- 14 - عبد المطلب عبد الحميد، السياسات الاقتصادية (ج2) على مستوى الاقتصاد القومي (تحليل كلي) ، الجزء الثاني، الطبعة الاولى، القاهرة، مجموعة الدول العربية 2003 .
- 15 - حمد حشيش، أسامة محمد الفولي، مجدي محمود شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة للنشر، 1998 .
- 16 - زينب حسين عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية، الإسكندرية للطباعة والنشر ، مصر ، 1998
- 17 - كامل البكري ،الاقتصاد الدولي التجارة والتمويل ، الدار الجامعية للنشر و التوزيع ، الإسكندرية ، مصر ، 2000 .
- 18 - مصطفى رشدي شيحة، المعاملات الاقتصادية الدولية،دراسة في الاقتصاد الدولي من منظور اقتصاديات السوق والتحرر الاقتصادي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 1994 .
- 19 - محمد الناشد ،التجارة الداخلية والخارجية ماهيتها وتخطيطها،منشورات جامعة حلب،1977.
- 20 - حازم البيلاوي،"النظام الاقتصادي الدولي المعاصر"،عالم المعرفة،الكويت،2000.
- 21 - إسماعيل صبري عبد الله، نحو نظام اقتصادي عالمي جديد، الهيئة العامة للكتاب، القاهرة 1977.
- 22- جودة عبد الخالق ، الاقتصاد الدولي ، من المزايا النسبية إلى التبادل الإسكاني، القاهرة 1985.
- 23 - عبد المطلب عبد الحميد، النظام الاقتصادي العالمي الجديد ، مجموعة النيل العربية ، القاهرة ، 2003 .
- 24 - عبد الواحد العفوري، العولمة و الجات-الفرص و التحديات، مكتبة مدبولي ، القاهرة، 2000.
- 25 - سمير محمد عبد العزيز، التجارة العالمية و جات 1994، مركز الإسكندرية للكتاب ، 1999.

- 26 - عبد الناصر نزال العيادي، منظمة التجارة العالمية و اقتصاديات الدول النامية ، دار صنعاء للنشر و التوزيع الطبعة الأولى ، عمان، 1999.
- 27- مصطفى سلامة ، منظمة العالمية للتجارة النظام الدولي للتجارة العالمية ، الطبعة الأولى ، دار الجامعة الجديدة ، مصر، 2006.
- 28- عبيد محمد محمود منظمة التجارة العالمية ودورها في تنمية اقتصاديات البلدان الإسلامية ،دار الكتاب القانونية،مصر، 2007.
- 29- المطلب عبد الحميد، الجات وآلية منظمة التجارة العالمية من أوروغواي لسياتل وحتى الدوحة ، دار الجامعة ،مصر، 2005.
- 30- سمير محمد عبد العزيز ، التجارة العالمية بين الجات ومنظمة التجارة العالمية ، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية ، الإسكندرية ، 2001.

ب - المجالات والمؤتمرات:

- 1 - عياش قويدر و إبراهيم عبد الله، آثار انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة من التفاوض و التشاؤم، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد الثاني، الجزائر، جامعة الشلف، 2005.
- 2- محمد الناشد، التجارة الداخلية والخارجية ماهيتها وتخطيطها، منشورات جامعة حلب، 1977.
- 3 - تمام غول ، الإطار المؤسسي للمنظمة العالمية للتجارة ،المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، عمل المؤتمرات الجمهورية اليمنية ، 2009.
- 4- حسنين توفيق إبراهيم، النظام الدولي الجديد في الفكر العربي، مجلة عالم الفكر، المجلد الثالث و العشرون، العدد الثالث و الرابع، الكويت، 1995.
- 5- محمد دويدار ، محاضرات في الاقتصاد الدولي ، مؤسسة الثقافة الجامعية ، الإسكندرية ، 2003

ج - المواقع الالكترونية:

<http://www.wto.org>

د - الأطروحات :

- 1- عبد الرشيد بن ديب ، تنظيم وتطور التجارة الخارجية (حالة الجزائر) ، أطروحة دكتوراه غير منشورة ، فرع التسيير ، جامعة الجزائر
- 2- شنيني سمير ، التجارة الخارجية الجزائرية في ظل التحولات الراهنة 1989-2004 ، رسالة ماجستير غير منشورة ،كلية العلوم الاقتصادية ، جامعة بن يوسف بن خدة ، 2006.
- 3- شوافوي عائشة، تطور التجارة الخارجية في ظل التحولات الاقتصادية الحالية، حالة الجزائر، مذكرة ماجستير غير منشورة ، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير. جامعة الجزائر 2001.
- 4- فيروز سلطاني، دور السياسات التجارية في تفعيل الاتفاقات التجارية الاقليمية والدولية(دراسة حالة الجزائ واتفاق الشراكة الاورو متوسطة) ، مذكرة ماجستير غير منشورة ، كلية العلوم الاقتصادية ،جامعة بسكرة ، 2013.

- 5- عبد العالي ،دور النظام الجمركي في تحرير التجارة الخارجية،رسالة ماجستير غير منشورة، معهد العلوم الاقتصادية ، الجزائر،1997.
- 6- حشماوي محمد ، الاتجاهات الجديدة للتجارة الدولية في ظل العولمة الاقتصادية ، رسالة دكتوراه ، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر , 2006.
- 7- عبد اللاوي خديجة ، آلية المنظمة العالمية للتجارة لتقييم السياسات التجارية ، مذكرة ماجستير في العلوم القانونية ، جامعة وهران ، 2013 .

ثانيا : المراجع الفرنسية :

- 1- DOMINK SALVATORE ; ECONOMIE INTERNATIONALE ; COURS ET PROBLEM PARIS ; 1982.
- 2- Michel rainlli . le commrrce international 8 eme edition la decouvert . paris . 2002.
- 3- Maurice Bye, Relation Economique Internationale ,Daloz, Paris, 1971.
- 4- Kindelberger (C.P),Economie International, Economica, Paris,1981.
- 5- Daniel Labaronne, Economie générale, le Seuil, Paris,1998.
- 6- Antoine Bouet ,Le Protectionnismes, analyse économique ,Vuibert ,Paris,1998.
- 7- Organisation mondial du commerce ; division de l'information et des relation avec les médias ; 2^{ème} édition, Genève, Suisse ; 2001.



قائمة الملاحق

اتفاقية مراكش لإنشاء منظمة التجارة العالمية

MARRAKESH AGREEMENT ESTABLISHING THE WORLD TRADE ORGANIZATION

إن أطراف هذه الاتفاقية:

إذ تدرك أن علاقاتها، في مجال التجارة والمساعي الاقتصادية، يجب أن تستهدف رفع مستويات المعيشة، وتحقيق العمالة الكاملة، واستمرار كبير في نمو حجم الدخل الحقيقي والطلب الفعلي، وزيادة الإنتاج، والاتجار في السلع والخدمات، بما يتيح الاستخدام الأمثل لموارد العالم، وفقاً لهدف التنمية؛ وذلك مع توخي حماية البيئة، والحفاظ عليها، ودعم الوسائل الكفيلة بتحقيق ذلك بصورة تتلاءم واحتياجات واهتمامات كل منها، في مختلف مستويات التنمية الاقتصادية، في آن واحد.

وإذ تدرك كذلك ما تدعو إليه الحاجة، من بذل جهود إيجابية لتأمين حصول البلدان النامية، لا سيما أقلها نمواً، على نصيب في نمو التجارة الدولية، يتمشى واحتياجات التنمية الاقتصادية.

ورغبة منها في الإسهام في بلوغ هذه الأهداف، بالدخول في اتفاقات للمعاملة بالمثل، تتطوي على ميزات متبادلة، لتحقيق خفض كبير للتعريفات وغيرها من الحواجز التجارية، والقضاء على المعاملة التمييزية في العلاقات التجارية الدولية.

وإذ تعترف لذلك بإنشاء نظام تجاري متعدد الأطراف، متكامل، وأكثر قدرة على البقاء والدوام، تشتمل الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة ونتائج الجهود السابقة لتحرير التجارة وجميع نتائج جولة الأوروغواي للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف.

وتصميماً منها على صون المبادئ الأساسية، وتعزيز الأهداف، التي بُني عليها هذا النظام التجاري متعدد الأطراف،

تتفق على ما يأتي:

المادة 1 - Article I**إنشاء المنظمة Establishment of the Organization**

تُنشأ، بمقتضى هذا منظمة التجارة العالمية (المشار إليها فيما بعد باسم "المنظمة").

المادة 2 - Article II**نطاق المنظمة Scope of WTO**

1. تكون المنظمة هي الإطار المؤسسي المشترك لسير العلاقات التجارية فيما بين أعضائها ، في المسائل المتعلقة بالاتفاقات والأدوات القانونية المقترنة بها، الواردة في ملاحق هذا الاتفاق.

2. تُعدّ الاتفاقات والأدوات القانونية، المقترنة بالاتفاقية، والواردة في الملاحق 1، 2، 3 (المشار إليها فيما بعد باسم "اتفاقات التجارة متعددة الأطراف")، جزءاً لا يتجزأ من هذه الاتفاقية. وهي ملزمة لجميع الأعضاء.
3. كما تُعدّ الاتفاقات والأدوات القانونية المقترنة بهذه الاتفاقية، والواردة في الملحق 4 (المشار إليها فيما بعد باسم "اتفاقات التجارة عديدة الأطراف") جزءاً من هذه الاتفاقية، بالنسبة للأعضاء التي قبلتها، وهي ملزمة لهؤلاء الأعضاء. ولا تنشئ اتفاقات التجارة عديدة الأطراف التزامات، ولا يترتب عليها حقوق بالنسبة للأعضاء الذين لم يقبلوها.
4. الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة 1994، كما حددت في الملحق 1. ألف (المشار إليه فيما بعد باسم "اتفاقية الغات 1994" تختلف من الناحية القانونية عن الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة المؤرخة في 30 تشرين الأول / أكتوبر 1947)، والمرفقة بالوثيقة الختامية، التي اعتمدت في اختتام الدورة الثانية للجنة التحضيرية لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والعمالة، مع التصحيحات والتصويبات والتعديلات التي أدخلت عليه (المشار إليها فيما بعد باسم "اتفاقية الغات 1947").

المادة 3 - Article III

مهام المنظمة WTO Functions

1. تسهل المنظمة تنفيذ وإدارة وتشغيل هذه الاتفاقية والاتفاقات التجارية متعددة الأطراف، وتعمل على دفع أهدافها. كما توفر الإطار اللازم لتنفيذ وإدارة وتشغيل الاتفاقات التجارية عديدة الأطراف.
2. توفر المنظمة محفلاً للمفاوض فيما بين أعضائها بشأن علاقاتهم التجارية متعددة الأطراف، في المسائل التي تتناولها الاتفاقات الواردة في ملحقات هذه الاتفاقية. وللمنظمة كذلك أن توفر محفلاً لمزيد من المفاوضات فيما بين أعضائها بشأن علاقاتهم التجارية متعددة الأطراف؛ وإطاراً لتنفيذ نتائج مثل هذه المفاوضات، على النحو الذي يقرره المؤتمر الوزاري.
3. تدير المنظمة سير وثيقة التفاهم، المتعلقة بالقواعد والإجراءات التي تنظم تسوية المنازعات (المشار إليها فيما بعد باسم "تفاهم تسوية المنازعات") الوارد في الملحق 2 من هذه الاتفاقية.
4. تدير المنظمة آلية مراجعة السياسة التجارية (المشار إليها فيما بعد باسم "آلية المراجعة") الواردة في الملحق 3 من هذه الاتفاقية.
5. بغية تحقيق قدر أكبر من التناسق في وضع السياسة الاقتصادية العالمية، تتعاون المنظمة على النحو المناسب، مع صندوق النقد الدولي، والبنك الدولي للإنشاء والتعمير، والوكالات التابعة له.

المادة 4 - Article IV

هيكل المنظمة WTO Structure

1. ينشأ مؤتمر وزاري، يتألف من ممثلي جميع الأعضاء. ويجتمع، على الأقل، كل سنتين ويضطلع المؤتمر الوزاري بمهام المنظمة، ويتخذ الإجراءات اللازمة لهذا الغرض. وتكون للمؤتمر الوزاري سلطة اتخاذ القرارات في جميع المسائل، التي ينص عليها أي من الاتفاقات التجارية

المادة 5 - Article V

العلاقات مع المنظمات الأخرى Relation with Other Organizations

1. يتخذ المجلس العام الترتيبات المناسبة، لإقامة تعاون فعال مع المنظمات الدولية الحكومية الأخرى، التي لها مسؤوليات تتصل بمسؤوليات المنظمة.
2. يتخذ المجلس العام الترتيبات المناسبة، للتشاور والتعاون مع المنظمات غير الحكومية، المعنية بمسائل تتصل بتلك التي تعنى بها المنظمة.

المادة 6 - Article VI

الأمانة The Secretariat

1. تُنشأ أمانة للمنظمة (يُشار إليها فيما بعد باسم "الأمانة")، يرأسها مدير عام.
2. يعين المؤتمر الوزاري المدير العام، ويعتمد الأنظمة، التي تحدد سلطات المدير العام واجباته وشروط خدمته وفترة شغل المنصب.
3. يعين المدير العام أعضاء موظفي الأمانة، ويحدد واجباتهم وشروط خدمتهم، وفقاً للقواعد التي يعتمدها المؤتمر الوزاري.
4. تكون مسؤوليات المدير العام ومسؤوليات موظفي الأمانة من حيث طبيعتها مسؤوليات دولية بحتة. ولا يجوز للمدير العام، ولا لموظفي الأمانة، أن يسعوا أو أن يقبلوا، في معرض قيامهم بواجباتهم، تعليلات من أي حكومة أو جهة أخرى خارج المنظمة. وعليهم أن يمتنعوا عن أي عمل، قد ينعكس بصورة سلبية على مركزهم كموظفين دوليين. وعلى أعضاء المنظمة، أن يحترموا الطابع الدولي لمسؤوليات المدير العام وموظفي الأمانة، وألا يحاولوا التأثير عليهم في أداء واجباتهم.

المادة 7 - Article VII

الميزانية والمساهمات Budget and Contributions

1. يقدم المدير العام إلى لجنة الميزانية والمالية والإدارة تقديرات ميزانية المنظمة السنوية وبياناتها المالية السنوية. وتراجع لجنة الميزانية والمالية والإدارة التقديرات السنوية للميزانية، والبيانات المالية السنوية المقدمة لها من المدير العام، وتقدم بتوصيات بشأنها إلى المجلس العام. وتخضع تقديرات الميزانية السنوية لموافقة المجلس العام.
2. تقترح لجنة الميزانية والمالية والإدارة على المجلس العام أنظمة مالية، تتضمن أحكاماً، تحدد:

أ. جدول المساهمات المتضمن توزيع مصروفات المنظمة على أعضائها.

ب. الإجراءات التي تتخذ بشأن الأعضاء، الذين يتأخرون عن سداد مساهماتهم.

وثنى الأنظمة المالية، حيثما كان ذلك عملياً، على أنظمة وممارسات اتفاقية الغات 1947.

- متعددة الأطراف، إذا طلب ذلك أحد الأعضاء، وفقاً للمقتضيات الخاصة بصنع القرار، المشار إليها في هذه الاتفاقية، وفي اتفاق التجارة متعدد الأطراف ذي الصلة.
2. يُنشأ مجلس عام، يتألف من ممثلي جميع الأعضاء. ويجتمع حسبما يكون ذلك مناسباً. ويضطلع المجلس العام بمهام المؤتمر الوزاري، في الفترات التي تفصل بين اجتماعاته. ويضطلع المجلس العام كذلك بالمهام الموكولة إليه بموجب هذه الاتفاقية. ويضع المجلس قواعد إجراءاته، ويقر قواعد الإجراءات للجان المشار إليها في الفقرة 7.
3. ينعقد المجلس العام، حسبما يكون ذلك مناسباً، للاضطلاع بمسؤوليات جهاز تسوية المنازعات، المشار إليها في وثيقة التفاهم الخاصة بتسوية المنازعات. ولجهاز تسوية المنازعات، أن يعين نفسه رئيساً، وأن يضع قواعد إجراءاته حسبما تقتضي الضرورة للنهوض بالمسؤوليات المذكورة.
4. ينعقد المجلس العام، حسبما يكون ذلك مناسباً، للاضطلاع بمسؤوليات جهاز مراجعة السياسة التجارية، المشار إليها في آلية مراجعة السياسة التجارية. ولجهاز مراجعة السياسة التجارية، أن يعين نفسه رئيساً، وأن يضع قواعد إجراءاته حسبما تقتضي الضرورة للنهوض بالمسؤوليات المذكورة.
5. يُنشأ مجلس لشؤون التجارة في السلع، ومجلس لشؤون التجارة في الخدمات، ومجلس لشؤون الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية (المشار إليه فيما بعد باسم "مجلس الملكية الفكرية"). وتعمل تلك المجالس تحت الإشراف العام للمجلس العام. ويشرف مجلس شؤون التجارة في السلع على سير اتفاقات التجارة متعددة الأطراف، الواردة في الملحق 1. (أ) ويشرف مجلس شؤون التجارة في الخدمات على سير الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات (المشار إليها فيما بعد باسم "اتفاقية الخدمات"). ويشرف مجلس شؤون الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية على سير اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية (المشار إليها فيما بعد باسم "اتفاقية الملكية الفكرية"). وتضطلع المجالس المذكورة بالمهام، التي تعهد بها إليها الاتفاقات الخاصة بكلّ منها، والمجلس العام. ويضع كلّ من هذه المجالس قواعد إجراءاته، وتخضع هذه القواعد لموافقة المجلس العام. وتكون العضوية في هذه المجالس مفتوحة لممثلي جميع الأعضاء. وتجتمع هذه المجالس حسب الضرورة، للقيام بمهامها.
6. يُنشأ مجلس شؤون التجارة في السلع، ومجلس شؤون التجارة في الخدمات، ومجلس شؤون الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية، أجهزة فرعية، حسب الضرورة. ويضع كلّ من هذه الأجهزة الفرعية قواعد إجراءاته، وتخضع هذه القواعد لموافقة المجلس المشرف عليها.
7. يُنشأ المؤتمر الوزاري لجنة التجارة والتنمية، ولجنة لقيود ميزان المدفوعات، ولجنة للميزانية والمالية والإدارة، تقوم بالمهام الموكولة إليها بموجب هذه الاتفاقية واتفاقات التجارة متعددة الأطراف، وبأي مهام إضافية، يعهد بها المجلس العام. وله أن ينشئ أيّ لجان إضافية، لأداء ما يراه مناسباً من مهام. وتستعرض لجنة التجارة والتنمية، دورياً، كجزء من مهامها، الأحكام المؤقتة الواردة في اتفاقات التجارة متعددة الأطراف لمصلحة البلدان الأقل نمواً. وترفع تقريراً للمدير العام، لاتخاذ الإجراءات المناسبة. وتكون العضوية في هذه اللجان مفتوحة لممثلي جميع الأعضاء.
8. تضطلع الأجهزة المشار إليها في الاتفاقات التجارية عديدة الأطراف بالمهام الموكولة إليها بمقتضى تلك الاتفاقات، وتعمل في داخل الإطار المؤسسي للمنظمة. وتقوم هذه الأجهزة بإحاطة المجلس العام بكافة أنشطتها بصورة منتظمة.

3. يعتمد المجلس العام الأنظمة المالية، وتقديرات الميزانية السنوية، بأغلبية الثلثين؛ على أن تتضمن هذه الأغلبية أكثر من نصف أعضاء المنظمة.
4. على كل عضو أن يسدد للمنظمة، في أسرع وقت، مساهمته في مصروفات المنظمة، وفقاً للأنظمة المالية التي يعتمدها المجلس العام.

المادة 8 - Article VIII
Status of the WTO للمنظمة للمركز القانوني

1. يكون للمنظمة شخصية قانونية . وعلى كل عضو من أعضائها، أن يمنحها الأهلية القانونية اللازمة لمباشرة مهامها.
2. تمنح كل دولة عضو ما يلزم المنظمة، من امتيازات وحصانات، لمباشرة مهامها.
3. تمنح كذلك كل دولة عضو لموظفي المنظمة، وممثلي الأعضاء، الامتيازات والحصانات، التي تكفل استقلالية ممارستهم لوظائفهم المتصلة بالمنظمة.
4. تكون الامتيازات والحصانات، التي يمنحها العضو إلى المنظمة وإلى موظفيها وإلى ممثلي أعضائها، مثل الامتيازات والحصانات، المنصوص عليها في اتفاقية امتيازات وحصانات الوكالات المتخصصة، التي اعتمدها الجمعية العامة للأمم المتحدة، في 21 نوفمبر 1947.
5. للمنظمة أن تعقد اتفاقاً لمقرها الرئيسي.

المادة 9 - Article XI
اتخاذ القرارات - Decision Making

1. تستمر المنظمة في اتخاذ القرارات بتوافق الآراء ، حسب الممارسة المتبعة بموجب اتفاقية الغات 1947¹ . ومتى تعذر التوصل إلى قرار بتوافق الآراء، يتخذ القرار في المسائل المعروضة بالتصويت، ما لم يرد خلاف ذلك. ولكل عضو في اجتماعات المؤتمر الوزاري والمجلس العام صوت واحد. وحين تُمارس المجموعة الأوروبية حقها في التصويت، يكون لها من الأصوات عدد مماثل لعدد دولها الأعضاء²، التي هي أعضاء في المنظمة. وتتخذ قرارات المؤتمر الوزاري، والمجلس العام، بأغلبية أصوات الأعضاء الحاضرين؛ ما لم يرد خلاف ذلك في هذه الاتفاقية أو في اتفاق التجارة متعدد الأطراف المعني³.

¹ يعتبر أن الجهاز قد اتخذ قراراً بتوافق الرأي في مسألة معروضة عليّ للنظر فيها إذا لم يعترض أي عضو حاضر في الاجتماع (حين اتخذ القرار) اعتراضاً رسمياً على القرار المقترح.

² لا يجوز أن يجاوز عدد أصوات الجماعات الأوروبية ودولها الأعضاء بحال من الأحوال عدد الدول الأعضاء في المجموعة الأوروبية.

³ لا تُتخذ قرارات المجلس حين ينعقد بوصفه جهاز تسوية المنازعات إلا وفقاً لأحكام الفقرة 4 من المادة 2 من تفاهم تسوية المنازعات.

التعديلات Amendments

1. لكل عضو في المنظمة، أن يعرض على المؤتمر الوزاري اقتراحاً لتعديل أحكام هذه الاتفاقية أو الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف في الملحق 1. وللمجالس المذكورة في الفقرة 5 من المادة الرابعة كذلك، أن ترفع للمؤتمر الوزاري اقتراحات لتعديل أحكام الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف المماثلة في الملحق 1، التي تشرف على هذه المجالس على تسييرها. وما لم يقرر المؤتمر الوزاري منح فترة أطول من تسعين يوماً، بعد تقديم الاقتراح رسمياً في المؤتمر الوزاري، فإن أي قرار، يتخذه المؤتمر الوزاري بتقديم الاقتراح بالتعديل للأعضاء للموافقة عليه، سوف يتخذ بتوافق الأعضاء. وما لم تنطبق أحكام الفقرات 2 أو 5 أو 6، يوضح القرار ما إذا كان سيتم تطبيق أحكام الفقرتين 3 أو 4. وإذا تحقق توافق الآراء، يعرض المؤتمر الوزاري التعديل المقترح على الأعضاء، لقبوله. وإذا لم يتحقق توافق الآراء، في اجتماع للمؤتمر الوزاري، خلال الفترة المحددة، يقرر المؤتمر الوزاري، بأغلبية ثلثي الأعضاء، إلا إذا كان التعديل المقترح، سيرعرض على الأعضاء لقبوله. وفيما عدا ما جاء في الفقرات 2 و5 و6، تنطبق أحكام الفقرة 3 على التعديل المقترح؛ ما لم يقرر المؤتمر الوزاري، بأغلبية ثلاثة أرباع الأعضاء، أن تطبق أحكام الفقرة 4.
2. لا يعمل بالتعديلات على أحكام هذه المادة، وأحكام المواد التالية، إلا لدى قبولها من جميع الأعضاء:

- المادة التاسعة من الاتفاقية.
- المادة الأولى والمادة الثانية من اتفاقية الغات 1994.
- المادة الثانية 1. من اتفاقية التجارة في الخدمات .
- المادة الرابعة من اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية.

3. التعديلات على أحكام هذه الاتفاقية، أو على الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف، في الملحقين 1. (أ) و1. (ج)، غير تلك المنصوص عليها في الفقرتين 2 و6، التي من شأنها تغيير حقوق الأعضاء والتزاماتهم – يعمل بها بالنسبة للأعضاء الذين قبلوها وقبول ثلثي الأعضاء؛ و من ثم بالنسبة لكل عضو آخر، لدى قبوله إياها. وللمؤتمر الوزاري، أن يقرر، بأغلبية ثلاثة أرباع الأعضاء، أن أي تعديل، يسري بموجب هذه الفقرة، هو من طبيعة، تكفل لكل عضو (لم يقبله، خلال فترة، يحددها المؤتمر الوزاري، في كل حالة) حقاً في الانسحاب من المنظمة، أو في البقاء عضواً فيها، بموافقة المؤتمر الوزاري.
4. التعديلات على أحكام من الاتفاقية، أو على الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف، في الملحقين 1 (أ) و1 (ج)، غير تلك المنصوص عليها في الفقرتين 2 و6، التي لا تؤثر على في حقوق الأعضاء وواجباتهم، – تسري بالنسبة لجميع الأعضاء، لدى قبولها من ثلثي الأعضاء.
5. فيما عدا ما نص عليه في الفقرة 2 أعلاه، يعمل بالتعديلات على الأجزاء: الأول والثاني والثالث، من اتفاقية التجارة في الخدمات وملحقاتها، بالنسبة للأعضاء الذين أقروها بمجرد قبولها من ثلثي الأعضاء، وتصبح هذه التعديلات سارية المفعول، بالنسبة لكل عضو، بمجرد قبوله إياها. وللمؤتمر الوزاري، أن يقرر، بأغلبية ثلاثة أرباع الأعضاء، أن أي تعديل، يسري بموجب الحكم السابق، من طبيعته، تكفل لكل عضو، ما لم يقبله (خلال فترة، يحددها المؤتمر الوزاري، في كل حالة) حق الانسحاب من المنظمة، أو البقاء عضواً فيها، بموافقة المؤتمر الوزاري. ويعمل بالتعديلات على

2. يكون للمؤتمر الوزاري، وللمجلس العام، دون غيرهما، سلطة اعتماد تفسيرات هذه الاتفاقية واتفاقات التجارة متعددة الأطراف . ويمارسان سلطتهما في حالة تفسير اتفاق التجارة متعدد الأطراف الوارد في الملحق 1، على أساس توصية من المجلس المشرف على سير الاتفاق المذكور. ويتخذ القرار باعتماد تفسير من التفسيرات بأغلبية ثلاثة أرباع الأعضاء. ولا يجوز استخدام هذه الفقرة بصورة تقلل من شأن الأحكام، الخاصة بالتعديلات الواردة في المادة العاشرة.
3. يجوز للمؤتمر الوزاري، في ظروف استثنائية، أن يقرر الإعفاء من التزام مفروض على أحد الأعضاء، بموجب هذا الاتفاق، أو أي من اتفاقات التجارة متعددة الأطراف؛ شرط أن يكون مثل هذا القرار، قد اتخذ بأغلبية ثلاثة أرباع الأعضاء، ما لم يرد خلاف ذلك في هذه الفقرة.
- أ. يُعرض طلب الإعفاء المتعلق بهذه الاتفاقية للنظر من المؤتمر الوزاري، وفقاً لممارسة اتخاذ القرارات بتوافق الآراء. ويحدد المؤتمر الوزاري فترة زمنية، لا تتجاوز تسعين يوماً، للنظر في الطلب. وإذا لم يتم التوصل إلى توافق الآراء، خلال الفترة الزمنية المحددة، يُتخذ قرار منح الإعفاء بأغلبية ثلاثة أرباع الأعضاء.
- ب. يقدم طلب الإعفاء بشأن الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف، في الملحقات 1(أ)، أو 1(ب)، أو 1(ج) وملحقاتها، في أول الأمر، إلى مجلس شؤون التجارة في السلع، ومجلس شؤون التجارة على في الخدمات، أو مجلس شؤون الجوانب التجارية المتصلة بحقوق الملكية الفكرية، على التوالي، للنظر فيه فيه، خلال فترة زمنية، لا تتجاوز 90 يوماً. وفي نهاية الفترة الزمنية، يرفع المجلس المختص تقريراً بالأمر إلى المؤتمر الوزاري.
4. يوضح القرار، الصادر من عن المؤتمر الوزاري بمنح الإعفاء، تلك الظروف الاستثنائية التي تبرر هذا القرار، والحدود والشروط التي تحكم تطبيق الإعفاء، وتاريخ انتهاء الإعفاء. ويعيد المؤتمر الوزاري النظر في أي إعفاء ممنوح لأكثر من سنة، بعد فترة لا تتجاوز سنة من منحه؛ كما يُعاد النظر فيه بعد ذلك ذلك ، سنوياً، إلى أن ينتهي الإعفاء. وفي كل إعادة نظر، يبحث المؤتمر الوزاري ما إذا كانت الظروف الاستثنائية، التي بررت الإعفاء، ما زالت قائمة؛ وما إذا كانت القواعد والشروط التي ما زالت قائمة؛ وما إذا كانت القواعد والشروط، التي اقترن بها الإعفاء، قد استوفيت. ويجوز للمؤتمر الوزاري، استناداً إلى إعادة النظر السنوية، أن يمد فترة الإعفاء، أو أن يعدله يعدله، أو أن ينهيه.
5. تخضع القرارات، المتخذة بموجب اتفاق تجاري عديد الأطراف، بما في ذلك أي قرارات بشأن التفسير والإعفاءات، لأحكام ذلك الاتفاق.

المادة 10 - Article X

⁴ لا يجوز اتخاذ قرار منح إعفاء من أي التزام خاضع لفترة انتقالية - أو لفترة انتقالية بتنفيذ مرحلي - وإذا لم ينفذه العضو طالب الإعفاء المذكور بحلول نهاية الفترة - إلا بتوافق الآراء.

- الأجزاء: الرابع والخامس والسادس، من اتفاقية التجارة في الخدمات وملحقاتها، بالنسبة لجميع الأعضاء، لدى قبولها من ثلثي الأعضاء.
6. بغض النظر عن الأحكام الأخرى لهذه المادة، يجوز للمؤتمر الوزاري، أن يعتمد التعديلات على اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية، دون إجراءات قبول رسمي، متى كانت تستوفي الشروط الواردة في الفقرة 2، من المادة 71 من الاتفاق المذكور.
7. أي عضو، يقبل تعديلاً على هذه الاتفاقية، أو على اتفاق تجاري متعدد الأطراف في الملحق 1. — يودع أداة القبول لدى المدير العام للمنظمة للمنظمة، خلال فترة القبول، التي يحددها المؤتمر الوزاري.
8. لكل عضو في المنظمة، أن يتقدم إلى المؤتمر الوزاري باقتراح لتعديل أحكام الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف، في الملحقين 2 و 3. ويتخذ القرار بالموافقة على تعديلات الاتفاق التجاري متعدد الأطراف، في الملحق 2، بتوافق الآراء، ويعمل بهذه التعديلات، بالنسبة لجميع الأعضاء لدى موافقة المؤتمر الوزاري عليها. ويعمل بقرارات الموافقة على تعديلات الاتفاق التجاري متعدد الأطراف، في الملحق 3، بالنسبة لجميع الأعضاء، لدى موافقة المؤتمر الوزاري عليها.
9. للمؤتمر الوزاري، بناء على طلب الأعضاء الأطراف في أي اتفاق تجاري، أن يقرر، بإجماع الآراء فقط، إضافة إلى هذه الاتفاقات إلى الملحق 4. وللمؤتمر الوزاري، بناءً على طلب الأعضاء الأطراف في اتفاق تجاري عديد الأطراف، أن يقرر حذف ذلك الاتفاق من الملحق 4.
10. تخضع التعديلات على الاتفاق التجاري عديد الأطراف لأحكام ذلك الاتفاق.

المادة 11 - Article XI العضوية الأصلية Original Membership

1. تكون الأعضاء الأصلية في منظمة التجارة العالمية، هم الأطراف المتعاقدة في اتفاقية الغات 1947، وذلك اعتباراً من تاريخ نفاذ الاتفاقية الحالية، والمجموعة الأوروبية، وذلك بقبولها الاتفاق الحالي، والاتفاقات التجارية متعددة الأطراف، والتي أرفقت جداول تنازلاتها وتعهداتها باتفاقية الغات 1994، والتي أرفقت جداول التعهدات المحددة الخاصة بها باتفاقية التجارة في الخدمات.
2. لا يطلب من البلدان الأقل نمواً، المعترف بها من الأمم المتحدة المتحدة، أن تقدم تعهدات أو تنازلات، إلا في الحدود التي تتفق مع مرحلة تنمية كل منها واحتيا حاجتها: المالية والتجارية والتجارية، أو إمكاناتها الإدارية والمؤسسية.

المادة 12 - Article XII الانضمام Accession

1. لأي دولة أو إقليم جمركي منفصل، يملك استقلالاً ذاتياً كاملاً في إدارة علاقاته التجارية الخارجية الخارجية، والمسائل الأخرى، المنصوص عليها في هذا الاتفاق، وفي الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف — أن ينضم إلى هذا الاتفاق، بالشروط التي يتفق عليها بينه وبين المنظمة. ويسري هذا الانضمام على هذا الاتفاق، وعلى الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف الملحقة به.
2. يتخذ المؤتمر الوزاري قرارات الانضمام، ويوافق على شروط اتفاق الانضمام، بأغلبية ثلثي أعضاء المنظمة.

3. يخضع الانضمام إلى اتفاق تجاري عديد الأطراف لأحكام الاتفاق المذكور.

المادة 13 - Article XIII

عدم تطبيق الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف بين أعضاء معينين

Non-Application of Multilateral Trade Agreements between Particular Members

1. لا تنطبق هذه الاتفاقية، والاتفاقات التجارية متعددة الأطراف، في الملحقين 1 و2، بين عضو وأي عضو آخر، إذا لم يوافق أي من العضوين، على هذا التطبيق، عندما يصبح أي منهما عضواً.
2. يجوز تطبيق الفقرة 1 فيما بين الأعضاء الأصليين في المنظمة، ممن كانوا أطرافاً متعاقدة في اتفاقية الغات 1947؛ ما عدا إذا كان قد سبق لهم اللجوء إلى المادة الخامسة والثلاثين منها، وكانت هذه المادة منطبقة بين تلك الأطراف المتعاقدة، عند نفاذ الاتفاقية الحالية بالنسبة لها.
3. لا تنطبق الفقرة 1 بين عضو وعضو آخر، انضم بموجب المادة الثانية عشرة، إلا إذا كان العضو، الذي لا يقبل التطبيق، قد أبلغ المؤتمر الوزاري بذلك، قبل موافقة المؤتمر الوزاري على شروط اتفاق الانضمام.
4. للمؤتمر الوزاري مراجعة تنفيذ هذه المادة، في حالات خاصة، بناء على طلب أي عضو عضو؛ وتقديم ما يراه من توصيات بشأنها.
5. يخضع عدم تطبيق أي اتفاق تجاري عديد الأطراف، بين أطراف هذا الاتفاق، لأحكام الاتفاق المذكور.

المادة 14 - Article XIV

Entrance, Entry into Force and Deposit

القبول وبدء النفاذ والإيداع

1. تفتح هذه الاتفاقية للقبول بالتوقيع أو بغيره من الوسائل، من جانب الأطراف المتعاقدة في اتفاقية الغات 1947؛ والمجموعة الأوروبية، متى توافرت فيها الشروط، اللازمة لكي تصبح دولها أعضاء أصليين في المنظمة، وفقاً للمادة الحادية عشرة من هذه الاتفاقية. وتسري هذه الشروط على هذه الاتفاقية، وعلى الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف الملحقة بها. وتدخل هذه الاتفاقية، واتفاقات التجارة متعددة الأطراف الملحقة بها، حيز النفاذ، في التاريخ الذي يحدده الوزراء، وفقاً للفقرة 3 من الوثيقة الختامية، المتضمنة نتائج جولة الأوروغواي من المفاوضات التجارية متعددة الأطراف، وتظل مفتوحة للقبول لفترة سنتين، بعد ذلك التاريخ؛ ما لم يقرر الوزراء خلاف ذلك. والقبول التالي لنفاذ هذه الاتفاقية، يصبح نافذاً في اليوم الثلاثين، التالي لتاريخ هذا القبول.
2. على العضو الذي يقبل الاتفاقية الحالية، بعد دخولها حيز التنفيذ، أن ينفذ التزامات والالتزامات، الواردة في الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف، والتي تنفذ على فترة زمنية، تبدأ بدخول الاتفاقية الحالية حيز النفاذ، كما لو كان من قبل الاتفاقية الحالية في تاريخ دخوله حيز التنفيذ.
3. إلى أن تدخل هذه الاتفاقية حيز النفاذ، يودع نص هذه الاتفاقية، والاتفاقات التجارية متعددة الأطراف، لدى المدير العام لمنظمة الأطراف المتعاقدة في اتفاقية الغات 1947. ويرسل المدير العام، بأسرع وقت ممكن، نسخة معتمدة من هذه الاتفاقية، والاتفاقات التجارية متعددة الأطراف، وإخطاراً إشهاراً بقبولها، إلى كل حكومة، وإلى المجموعة الأوروبية، التي قبلت هذه الاتفاقية.

- ويودع لدى المدير العام للمنظمة هذه الاتفاقية والاتفاقات التجارية المتعددة الأطراف، وأي تعديلات عليها، بمجرد دخول هذا الاتفاق حيز النفاذ.
4. يخضع قبول أي اتفاق للتجارة عديد الأطراف، ودخوله حيز النفاذ، لأحكام الاتفاقية المذكورة. ويودع مثل هذه الاتفاقات لدى المدير العام لمنظمة الأطراف المتعاقدة في اتفاقية الغات 1947. ولدى دخول هذه الاتفاقية حيز النفاذ، يودع مثل هذه الاتفاقات لدى المدير العام لمنظمة التجارة العالمية.

المادة 15 - Article XV
الانسحاب Withdrawal

1. لأي عضو أن ينسحب من هذه الاتفاقية. ويسري هذا الانسحاب على هذه الاتفاقية، وعلى الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف. ويبدأ مفعولة لدى انتهاء فترة ستة أشهر من التاريخ، الذي يتلقى فيه المدير العام للمنظمة إخطاراً إشفهارةً كتابياً بالانسحاب.
2. يخضع الانسحاب من اتفاق تجاري عديد الأطراف لأحكام الاتفاقية المذكورة.

المادة 16 - Article XVI
أحكام متنوعة Miscellaneous Provisions

1. باستثناء ما ورد خلاف ذلك، بموجب هذه الاتفاقية، أو الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف، تسترشد المنظمة بالقرارات والإجراءات والممارسات المعتادة، التي كانت تتبعها الأطراف المتعاقدة في اتفاقية الغات 1947، والأجهزة التي أنشئت في إطار اتفاقية الغات 1947.
2. تصبح أمانة اتفاقية الغات 1947، في الحدود الممكنة، أمانة للمنظمة ويصبح المدير العام للأطراف المتعاقدة في اتفاقية الغات 1947، هو المدير العام للمنظمة، إلى أن يعين المؤتمر الوزاري مديراً عاماً، وفقاً للفقرة 2 من المادة السادسة من هذه الاتفاقية.
3. إذا حدث تعارض، بين حكم وارد في هذه الاتفاقية وحكم وارد في أي من الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف، تكون الحجية بهذه الاتفاقية في حدود التعارض.
4. يعمل كل عضو على مطابقة قوانينه ولوائحه وإجراءاته الإدارية مع التزاماته، المنصوص عليها في الاتفاقات الملحقة.
5. لا يجوز إبداء تحفظات على من أي حكم من أحكام هذه الاتفاقية. ولا يجوز إبداء تحفظات على من أي حكم يتعلق بالاتفاقات التجارية متعددة الأطراف، إلا في الحدود المنصوص عليها في تلك الاتفاقات. وتخضع التحفظات على من أحد أحكام اتفاق تجاري عديد الأطراف لأحكام هذه الاتفاقية.
6. تسجل هذه الاتفاقية طبقاً لأحكام المادة 102 من ميثاق الأمم المتحدة.

حرر في مراكش، في اليوم الخامس عشر من نيسان/ أبريل عام ألف وتسعمائة وأربعة وتسعين، من نسخة واحدة، باللغات: الأسبانية والإنجليزية والفرنسية، وهي متساوية الحجية.

ملاحظات توضيحية:

كلمة "البلد" أو "البلدان" ، المستخدمة في هذه الاتفاقية، وفي الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف الأطراف، تفهم على أنها تتضمن أي إقليم جمركي مستقل، عضو في المنظمة.

في حالة وجود إقليم جمركي مستقل، عضو في المنظمة، يُشار إليه، في هذه الاتفاقية، وفي الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف، "بالإقليم الوطني" . ويفسر هذا التعبير على أنه يتعلق بذلك الإقليم الجمركي؛ ما لم ينص صراحة على خلاف ذلك.

ANNEXE 3

MECANISME D'EXAMEN DES POLITIQUES COMMERCIALES

Les Membres conviennent de ce qui suit:

A. Objectifs

i) Le Mécanisme d'examen des politiques commerciales ("MEPC") a pour objet de contribuer à ce que tous les Membres respectent davantage les règles, disciplines et engagements définis dans les Accords commerciaux multilatéraux et, le cas échéant, dans les Accords commerciaux plurilatéraux, et donc à faciliter le fonctionnement du système commercial multilatéral, en permettant une transparence accrue et une meilleure compréhension des politiques et pratiques commerciales des Membres. En conséquence, le mécanisme d'examen permet d'apprécier et d'évaluer collectivement, d'une manière régulière, toute la gamme des politiques et pratiques commerciales des divers Membres et leur incidence sur le fonctionnement du système commercial multilatéral. Il n'est toutefois pas destiné à servir de base pour assurer le respect d'obligations spécifiques découlant des accords ni pour des procédures de règlement des différends, ni à imposer aux Membres de nouveaux engagements en matière de politique.

ii) L'évaluation à laquelle il est procédé dans le cadre du mécanisme d'examen s'inscrit, pour autant que cela est pertinent, dans le contexte des besoins, des politiques et des objectifs généraux du Membre concerné dans le domaine de l'économie et du développement, ainsi que dans le contexte de son environnement extérieur. Toutefois, ce mécanisme d'examen a pour fonction d'examiner l'incidence des politiques et pratiques commerciales d'un Membre sur le système commercial multilatéral.

B. Transparence interne

Les Membres reconnaissent la valeur intrinsèque, pour l'économie des Membres et le système commercial multilatéral, de la transparence interne au niveau des décisions prises par les gouvernements en matière de politique commerciale, et conviennent d'encourager et de favoriser une plus grande transparence dans leurs propres systèmes, tout en admettant que la transparence interne doit être assurée d'une manière volontaire et qui tienne compte des systèmes juridique et politique de chaque Membre.

C. Procédures d'examen

i) L'Organe d'examen des politiques commerciales (ci-après dénommé l'"OEPC") est institué pour effectuer les examens des politiques commerciales.

ii) Les politiques et pratiques commerciales de tous les Membres seront soumises à un examen périodique. L'incidence des différents Membres sur le fonctionnement du système commercial multilatéral, définie d'après leur part du commerce mondial pendant une période représentative récente, sera le facteur déterminant pour décider de la fréquence des examens. Les quatre entités commerciales qui viendront en tête de liste (les Communautés européennes comptant pour une), seront soumises à un examen tous les deux ans. Les 16 suivantes feront l'objet d'un examen tous les quatre ans, et les autres tous les six ans, un intervalle plus long pouvant être fixé pour les pays les moins avancés Membres. Il est entendu que l'examen des entités ayant une politique extérieure commune s'appliquant à plus

d'un Membre portera sur tous les éléments de politique touchant le commerce, y compris les politiques et pratiques pertinentes de chaque Membre concerné. Exceptionnellement, au cas où des changements interviendraient dans la politique ou les pratiques commerciales d'un Membre, qui pourraient avoir des répercussions importantes pour ses partenaires commerciaux, l'OEPC pourrait demander à ce Membre, après consultation, d'avancer l'examen suivant.

iii) Aux réunions de l'OEPC, les débats seront conduits en fonction des objectifs énoncés au paragraphe A. Ces débats seront axés sur la politique et les pratiques commerciales du Membre, qui font l'objet d'une évaluation dans le cadre du mécanisme d'examen.

iv) L'OEPC dressera un plan de base pour le déroulement des examens. Il pourra aussi examiner les rapports actualisés des Membres et en prendre note. Il établira pour chaque année un programme d'examens, en consultation avec les Membres directement concernés. En consultation avec le ou les Membres dont la politique est examinée, le Président pourra choisir des présentateurs qui présenteront le sujet à l'OEPC sous leur propre responsabilité.

v) Pour ses travaux, l'OEPC aura à sa disposition la documentation suivante:

- a) un rapport complet, dont il est fait mention au point D, fourni par le ou les Membres soumis à examen;
- b) un rapport établi par le secrétariat sous sa propre responsabilité à partir des renseignements en sa possession et de ceux qui auront été communiqués par le ou les Membres concernés. Le secrétariat devra demander à celui-ci (ceux-ci) des éclaircissements sur ses (leurs) politiques et pratiques commerciales.

vi) Les rapports du Membre soumis à examen et du secrétariat, ainsi que le compte rendu de la réunion de l'OEPC, seront publiés dans les moindres délais après l'examen.

vii) Ces documents seront communiqués à la Conférence ministérielle, qui en prendra note.

D. *Etablissement de rapports*

Afin de parvenir à une transparence aussi complète que possible, chaque Membre présentera régulièrement un rapport à l'OEPC. Dans les rapports complets seront exposées les politiques et pratiques commerciales du ou des Membres concernés, selon un modèle convenu que l'OEPC arrêtera. Au départ, ce modèle sera fondé sur le Modèle pour les rapports par pays établi par la Décision du 19 juillet 1989 (IBDD, S36/455-458), modifié selon qu'il sera nécessaire pour étendre le champ d'application des rapports à tous les aspects des politiques commerciales couverts par les Accords commerciaux multilatéraux figurant à l'Annexe 1 et, le cas échéant, par les Accords commerciaux plurilatéraux. Ce modèle pourra être révisé par l'OEPC à la lumière de l'expérience. Dans l'intervalle entre deux examens, chaque Membre présentera un rapport succinct lorsque des changements importants seront intervenus dans sa politique commerciale; il fournira aussi une mise à jour annuelle des renseignements statistiques selon le modèle convenu. Il sera tenu particulièrement compte des difficultés qu'auraient les pays les moins avancés Membres à établir leurs rapports. Le Secrétariat fournira sur demande une assistance technique aux pays en

développement Membres, et en particulier aux moins avancés d'entre eux. Il faudrait coordonner dans toute la mesure du possible les renseignements donnés dans les rapports et les notifications faites au titre de dispositions des Accords commerciaux multilatéraux et, le cas échéant, des Accords commerciaux plurilatéraux.

E. *Rapports avec les dispositions du GATT de 1994 et de l'AGCS relatives à la balance des paiements*

Les Membres reconnaissent la nécessité de réduire au minimum le fardeau des gouvernements qui doivent se prêter aussi à des consultations approfondies en application des dispositions du GATT de 1994 ou de l'AGCS relatives à la balance des paiements. A cet effet, le Président de l'OEPC élaborera, en consultation avec le ou les Membres concernés et avec le Président du Comité des restrictions appliquées à des fins de balance des paiements, des arrangements administratifs qui harmoniseront le rythme normal des examens des politiques commerciales avec le calendrier des consultations relatives à la balance des paiements, mais ne retarderont pas de plus de 12 mois les examens des politiques commerciales.

F. *Evaluation du mécanisme*

L'OEPC procédera à une évaluation du fonctionnement du MEPC au plus tard cinq ans après l'entrée en vigueur de l'Accord instituant l'OMC. Les résultats de cette évaluation seront présentés à la Conférence ministérielle. L'OEPC pourra par la suite procéder à des évaluations du MEPC à intervalles qu'il déterminera ou à la demande de la Conférence ministérielle.

G. *Tour d'horizon de l'évolution de l'environnement commercial international*

L'OEPC procédera aussi à un tour d'horizon annuel des faits survenant dans l'environnement commercial international qui ont une incidence sur le système commercial multilatéral. Ce tour d'horizon s'appuiera sur un rapport annuel du Directeur général décrivant les principales activités de l'OMC et mettant en lumière les problèmes posés par les grandes orientations qui affectent le système commercial.