

Université MUSTAPHA Stambouli
Mascara



جامعة مصطفى اسطمبولي
معسكر

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم: العلوم التجارية

ملزمة دروس موجهة لطلبة السنة الثانية علوم تجارية

في مقياس:

مالية وتجارة دولية

إعداد الأستاذة: بيدي عيساوي صورية

السنة الجامعية: 20232024

قائمة المحتويات

01	قائمة المحتويات
03	مقدمة
المحاضرة الأولى	
06	ماهية التجارة الدولية
07	أهمية التجارة الدولية
08	أسباب قيام التجارة الدولية.
12	سياسة التجاربيين في التبادل الدولي.
المحاضرة الثانية	
20	النظريات الكلاسيكية للتجارة الدولية.
21	1. نظرية التكاليف المطلقة لآدم سميث.
25	2. نظرية التكاليف النسبية لدافيد ريكاردو
29	3. نظرية القيم الدولية لجون ستيوارت ميل.
33	4. نظرية وفرة عوامل الإنتاج.
36	5. اختبار نظرية هكشر أولين : لغز ليونتيف.
المحاضرة الثالثة	
39	النظريات الحديثة في التجارة الدولية.
43	1. نظرية دورة حياة المنتج.
45	2. نموذج تجارة الفجوة التكنولوجية.
49	3. نظرية اقتصاديات الحجم.
54	4. التنوع الإنتاجي والتجارة الدولية
54	5. نظرية تشابه الأذواق.
55	6. نظرية النقل والتجارة.
58	7. نظرية تشابه هياكل الطلب.

59	8. نموذج ليندر الأسواق والاختراعات.
المحاضرة الرابعة	
63	السياسات التجارية: أنواعها وأساليبها.
63	1. مفهوم السياسات التجارية.
64	2. أهداف السياسة التجارية.
65	3. أنواع السياسات التجارية.
73	4. أساليب السياسة التجارية.
74	5. أنواع الضرائب الجمركية.
79	6. نظام الحصص وتراخيص الاستيراد.
المحاضرة الخامسة	
88	انواع الاتفاقيات والمعاهدات الدولية
88	1. المعاهدات الدولية وأشكالها
98	2. الاتفاقيات الدولية وأنواعها
99	3. الاتفاقيات في إطار التكامل الاقتصادي
المحاضرة السادسة	
	ماهية المالية الدولية
	1. مفهوم التمويل الدولي
	2. أهمية التمويل الدولي
	3. عناصر المالية الدولية
المحاضرة السابعة	
	ميزان المدفوعات
	1. ماهية ميزان المدفوعات
	2. كيفية القيد في ميزان المدفوعات
	3. مكونات ميزان المدفوعات
	الميزان التجاري
	حساب التحويلات من جانب واحد

	حساب رأسمال
	المحاضرة الثامنة
	سعر الصرف وسوق الصرف الأجنبي
	1. أنواع سعر الصرف
	2. العوامل المؤثرة في سعر الصرف
	3. أنظمة سعر الصرف
	4. وظائف سعر الصرف
	المحاضرة التاسعة
	اساسيات حول الاستيراد والتصدير
	وثائق الاستيراد والتصدير
	المحاضرة العاشرة
	المستندات الخاصة بعمليتي الاستيراد والتصدير
	المحاضرة الحادية عشر
	أهمية الجمارك في التجارة الدولية
	وسائل النقل الدولية
	العقود التجارية الدولية
	المحاضرة الثانية عشر
	مصادر تمويل التجارة الخارجية
	قائمة المراجع الموسعة.

مقدمة:

التجارة الخارجية هي ميدان واسع من تبادل السلع والخدمات بين الدول وفق معايير وقواعد محددة إما على الصعيد النقدي كأسعار الصرف أو التجاري، نوعية السلع ودرجة الحاجة ومستوى الطلب عليها. لذلك فإنه في الواقع لا يمكن أن نتخيل أن هناك إمكانية عدم وجود تبادل دولي حتى لو اقتصر الأمر على موارد جد بسيطة ذات عوائد مالية جد ضعيفة، لأنه لا يمكن لأي بلد مهما كانت درجة تطوره وتقدمه ومهما توفر على إمكانيات طبيعية وبشرية أن يوفر لشعوبه جميع الاحتياجات دون اللجوء إلى التجارة والتبادل التجاري.

وقد أكدت ضغوطات العولمة وتحدياتها ذلك من خلال ارتفاع مستوى أداء الاقتصاديات المحلية وراء سعيها إلى زيادة حجم صادراتها من السلع والخدمات، وأصبحت بذلك التجارة الدولية تتعامل مع كل ما يمكن أن يكون موضوع مبادلة، إلى أن وصل الأمر إلى التبادل في إطار التعاون التقني والتكنولوجي من خلال الدورات التكوينية، في مختلف المجالات والتخصصات بهدف التعايش مع المستجدات التي أوجدتها المنافسة العالمية وحدتها حتى وصل مستوى التبادل الدولي إلى درجة عالية.

إن مستقبل العلاقات بين الدول يخضع إلى تطور العلاقات الاقتصادية الدولية والتي تكون في كثير من الأحيان مظهر من مظاهر التكامل والوحدة بين الدول وخير مثال على ذلك العلاقات الدولية الأوروبية، ومحاولة دول الخليج العربي تكريس الوحدة الاقتصادية فيما يعرف بدول مجلس التعاون الخليجي وأن الدول التي تحاول أن تبتعد عن هذه العلاقات ستعيش في معزل سياسيا واقتصاديا عن كافة المجتمع الدولي وتفتقد تدريجيا مكانتها، وهذا ما يفسر جعل العقوبات الاقتصادية من أهم وسائل العقاب الدولي مثلما وقع لليبيا والعراق واستعمال ما يعرف بالحضر الاقتصادي لعزل الدولة وإضعاف مكانتها الاقتصادية والسياسية.

إذن تهتم التجارة الخارجية بكل الصفقات الاقتصادية والتبادل التجاري الدولي في صورة انتقال السلع والخدمات ورؤوس الأموال والتبادل التكنولوجي والتكويني ويكون أساس هذا التبادل هو التخصص والتقسيم الدولي للعمل.

أهمية التجارة الخارجية تتضح من خلال استفادة الدول من مزايا بعضها البعض فهي ترتبط بكل القطاعات الحيوية التي تمس المجالات المهمة في الاقتصاد : الاستهلاك، الإنتاج، الاستثمار تظهر فيها تنافسية المؤسسات الوطنية في الأسواق الدولية وتنعكس مكاسبها على رصيد الدولة من العملات الأجنبية وإحداث

توازن أو فائض في موازين المدفوعات فهي ترتبط بالتنمية الاقتصادية لارتباطها الوثيق بالصادرات والتدفقات الرأسمالية الأجنبية الهادفة إلى زيادة التراكم الرأسمالي والتسريع في انجاح برامج التنمية الاقتصادية والاجتماعية للبلد المضيف.

المحاضرة الاولى: اساسيات عن التجارة الدولية

عدد الحصص: 02.

اهداف المحاضرة:

التطرق الى اهمية التجارة الخارجية واسباب قيام التبادل التجاري الدولي، وإعطاء الطالب فكرة عن اساس التبادل التجاري الدولي في الفكر التجاري.

i. ماهية التجارة الخارجية:

يعد قطاع التجارة الخارجية من القطاعات الاقتصادية المهمة، نظرا لدوره الفعال في مختلف المجالات، وقد ظهر هذا الدور الكبير نتيجة للأوضاع التي ميزت العالم من تسعينات القرن الماضي والمتمثلة في العولمة وتداخل الاقتصادية فيما بينها.

1. تعريف التجارة الخارجية:

"التجارة الخارجية هي أهم صور العلاقات الاقتصادية التي يجري بمقتضاها تبادل السلع والخدمات بين البلدان في شكل صادرات وواردات.¹ حيث تضمن الصفات الاقتصادية ما يلي: تبادل السلع المادية، تبادل الخدمات، تبادل رؤوس الأموال وتبادل عنصر العمل.

فهي توسع الأسواق الداخلية والخارجية للمنتجين المحليين وتجبرهم على التنافس وعلى استيعاب التكنولوجيا الحديثة وتصبح بذلك التجارة هي محرك التوسع في القطاعات الاقتصادية الأخرى، كما أن القدرات التصديرية يقلل من الواردات الصناعية والخدمات المنافسة.

"والتجارة الخارجية هي حصيعة توسع عمليات التبادل الاقتصادي في المجتمع البشري، التي نتجت عن اتساع رقعة سوق التبادل الاقتصادي الجغرافية."

"وتعرف التجارة على أنها وسيلة للتخلص من الإنتاج الفائض وعملية التخلص هذه تستلزم طرفين: صاحب الفائض وصاحب العجز وتكون إما من خلال تبادل داخلي بين الأطراف المحلية أو تبادل خارجي دولي عن طريق التصدير والاستيراد."

¹ حمدي عبد العظيم، "اقتصاديات التجارة الدولية"، دار النهضة للطباعة و النشر، الأردن، 2000. ص13.

وتحدث التجارة الخارجية بين وحدتين اقتصاديتين بسبب اختلاف الأسعار حيث نرى من ناحية التوازن الجزئي أن الاختلاف بالأسعار ناتج عن التغيرات في العرض والطلب، أما من ناحية التوازن الكلي وفي حالة استيفاء شروط محدودة مثلا: وجود منحى سواء الجماعة نستطيع أن نبين أن التجارة الخارجية تحدث إذا كانت الأسعار النسبية في حالة ما قبل حدوث التجارة مختلفة وعليه فإن اختلاف الأسعار النسبية هو الحافز والمحرك للتجارة والذي بدوره يعكس التغيرات في التكاليف.

كما عرفت التجارة الخارجية بأنها فرع من فروع الاقتصاد الذي يهتم بدراسة الصفقات الاقتصادية الجارية عبر الحدود الوطنية وتتضمن هذه الصفقات ما يلي¹ :

- تبادل السلع المادية
- تبادل النقود ورؤوس الأموال
- تبادل عنصر العمل

2. أهمية التجارة الخارجية:

تعتبر التجارة الخارجية الركيزة الأساسية التي يعتمد عليها التطور الاقتصادي لأي بلد من البلدان بحكم أهميتها في اقتصاديات الدول، وكذا في المبادلات التجارية، فهي تفتح أمام البلدان فرص التخصص وزيادة تقسيم العمل الذي يؤدي إلى زيادة الانتاج بمعنى ما يميز التجارة الخارجية هو إمكانية استفادة كل بلد من مزايا البلدان الأخرى المتعامل معها. فهي توسع الأسواق والفرص التجارية في الأسواق الدولية وتمكن المنتجين المحليين من الخروج إلى الأسواق للتنافس للحصول على التكنولوجيات الحديثة.

فهما كان التفاوت الاقتصادي بين الدول ومهما اختلفت النظم السياسية، فإنه لا يمكن لهذه الدول أن تعيش بمعزل عن غيرها تجاريا، فهي دائما في حاجة إلى علاقات دولية للحصول على الموارد الضرورية الناقصة لديها ويمكن حصر أهمية التجارة الخارجية فيما يلي :

- الربط بين الدول والمجتمعات، إضافة إلى كونها منفذ بتصريف فائض الانتاج عن حاجة السوق المحلية.
- تشجيع الدول على التخصص في انتاج السلع التي تتمتع في انتاجها بميزة نسبية بالمقارنة مع الدول الأخرى.

¹ رائد فاضل جويد، "النظرية الحديثة في التجارة الخارجية"، مجلة الدراسات التاريخية والحضارة مجلة علمية محكمة. المجلد 5 العدد 17. 2013.

- اعتبارها مؤشر جوهري على قدرة الدول الانتاجية والتنافسية في السوق الدولي وقدرتها كذلك على الاستيراد وينعكس ذلك على رصيد الدولة من العملات الأجنبية وأثرها على ميزان المدفوعات.
- تؤدي التجارة الخارجية إلى إمكانية زيادة الانتاج وذلك من خلال تأثيرها على عوامل متعددة اتجاه الدافع للمنافسة وتحصيل معارف جديدة نتيجة للاحتكار بالخارج.
- الارتقاء بالأذواق.

3. أسباب قيام التجارة الخارجية:

يرجع تفسير أسباب قيام التجارة بين الدول إلى جذور المشكلة الاقتصادية أو ما يسميه الاقتصاديون بمشكلة الندرة النسبية فبغض النظر عن الزمان والمكان هناك محدودية في الموارد الاقتصادية.

1- الحاجة في العلاقات الاقتصادية الخارجية:

بما أن هناك توزيع غير متكافئ لعناصر الانتاج بين بلدان العالم المختلفة بما فيها الظروف المناخية (الأمطار، الحرارة، الرطوبة) والموارد المعدنية والبشرية والرأسمالية والمستوى التكنولوجي والكفاءات الإدارية وغيرها، والتي تؤثر على قدرات البلد على الإنتاج مما يؤكد عدم استطاعة أي دولة تحقيق الاكتفاء الذاتي، وهذه الندرة تختلف من بلد إلى آخر حسب طبيعة الاستخدام واحتياجات البلد وسكانه إضافة إلى آليات العمل الإنتاجي كالتخصص والتكاليف.

2- التخصص الدولي :

عدم استطاعة البلدان تحقيق الاكتفاء الذاتي بنفسها بسبب التوزيع غير المتكافئ للثروات الطبيعية والمكتسبة يجعل كل دولة تتخصص في إنتاج السلع التي تمتلك مدخلاتها الطبيعية وإمكانياتها الاقتصادية ويكون ذلك بتكلفة أقل وكفاءة عالية¹.

3- اختلاف مستوى التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج من بلد إلى آخر:

وقد نتج عن هذا التفاوت في ظروف واساليب استخدام الموارد الاقتصادية، حيث تنتصف الظروف الإنتاجية بالكفاءة العالية في ظل ارتفاع مستوى التكنولوجيا.

¹ طالب محمد عوض، "التجارة الدولية: نظريات وسياسات"، الجامعة الاردنية، معهد الدراسات المصرفية، الطبعة الاولى، 1995.

4- اختلاف الميول والأنواع:

حيث أن المستهلكين في كل بلد يسعون للحصول على السلعة ذات المواصفات عالية الجودة لتحقيق أقصى منفعة ممكنة وتزداد أهمية هذا العامل مع تزايد متوسط دخل الفرد في البلد، لذلك فإن زيادة توسع نشاط المؤسسات الاقتصادية أدى إلى زيادة حجم الانتاج واستدعى البحث عن أسواق جديدة لتصريف منتجاتها عن طريق التصدير والحصول على منتجات الدول الأخرى بالاستيراد.

نقاط الاختلاف بين التجارة الدولية والتجارة الداخلية:

- انقسام العالم إلى وحدات سياسية مستقلة.
 - اختلاف وحدات التعامل النقدي بين دول العالم.
 - اختلاف نسب توافر عناصر الانتاج بين دولة وأخرى.
 - اختلاف العقائد والنظم الاقتصادية من دولة إلى أخرى.
 - اختلاف درجات النمو الاقتصادي بين الدول.
 - اختلاف طبيعة الأسواق الدولية عن مثيلاتها الوطنية.
 - وجود عملة واحدة تقوم على أساسها التجارة الداخلية وتتعدد هذه العملات في حالة التجارة الخارجية.
- يوجد حد فاصل للتمييز بشكل قاطع بين طبيعة التجارة الخارجية والتجارة المحلية، يكمن في خضوع التجارة الدولية لقيود لا تعترض سبيل السلع والخدمات في داخل الدولة الواحدة كفرض الرسوم الجمركية، وضع رقابة على الصرف، اشتراط الحصول على أذونات التصدير والاستيراد، عقد اتفاقيات خاصة بالدفع.
- لقد شاع استخدام التجارة الدولية واصطلاح التجارة الخارجية كمترادفين ومع ذلك يوجد فرق بينهما.
- فاصطلاح التجارة الخارجية يشير إلى نظرية جزئية للعلاقات الاقتصادية بين دول معينة ودول أخرى أو مجموعة من الدول، أما اصطلاح التجارة الدولية يشير إلى نظرية شمولية إلى مجمل العلاقات التي تنمو بين دول العالم مجتمعة.

ii. الفكر التجاري وأسباب قيام التجارة الدولية:

أثار موضوع تحديد أسباب قيام التجارة الخارجية اهتمام أكثر من طرف المفكرين الاقتصاديين، وقد كان عمل كل واحد منهم بمثابة تكملة لعمل الآخرين للوصول في النهاية إلى الأسباب الحقيقية لقيام التبادل

التجاري وتحديد أساليب التجارة الدولية، إذ انصب اهتمام هؤلاء المفكرين على محاولة وضع الإجابات المناسبة للتساؤلات التالية :

- ما هي العوامل التي تحدد تخصص دولة معينة في إنتاج سلع وتصديرها دون غيرها من السلع الأخرى.
 - هل يحقق هذا التخصص الدولي مكاسب للدول التي تبادل السلع والخدمات مع بعضها البعض أم أنه يحقق لها خسائر أيضا.
 - هل تؤثر التجارة الخارجية استيرادا وتصديرا على المتغيرات الاقتصادية المحلية مثل : توزيع الدخل وتنمية القطاعات الانتاجية ...إلخ.
- وقد ظهرت في هذا السياق العديد من النظريات والمدارس التي حاولت الإجابة عن هذه الأسئلة في إطار نظري يتلائم مع المرحلة التاريخية والأوضاع الاقتصادية السائدة.

1. سياسة التجارين في التبادل الدولي:

بدأت الأفكار التجارية وكتابتها في أعقاب اكتشاف الطريق المؤدي إلى الهند عبر رأس الرجاء الصالح في جنوب افريقيا من قبل البرتغاليين على يد "ماجلان" عام 1488 و"فاسكودي كاما"، وسيطرتهم على الطرق التجارية مع آسيا ثم زادت مع اكتشاف القارة الأمريكية عام 1492 أدى إلى زيادة تراكم المعادن النفيسة، الأمر الذي دعا التجارين إلى تكوين دولة قومية قوية قادرة على حماية نفسها من خلال تكوين جيش وأسطول قويين يمولان من الذهب والفضة¹.

بناء "الدولة القومية" التي مهد لها الوزير الإيطالي الشهير ميكافيللي Mekaffel في كتابه الأمير ومقولة الشهيرة "الغابة تبرر الوسيلة" ولقد ميزت التجارين بين ثلاثة فترات مرت بها النظرية هي :

الفترة الأولى : وهي التي تعرف بفترة "السياسة المعدنية" ويستدعي احتفاظ الدولة في تلك الفترة برصيد من المعدن النفيس وإخضاع عمليات اخراج المعدن النفيس للخارج للرقابة مباشرة، وقد عرفت هذه السياسة لدى الإسبان خاصة، أكثر من غيرهم².

¹ رشاد العصار و اخرون، " التجارة الخارجية"، دار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة، عمان ،الاردن، الطبعة الاولى،2000/

² طالب محمد عوض، "التجارة الدولية نظريات و سياسات"، مرجع سابق.

الفترة الثانية: تعرف بفترة "السياسة التجارية" اكتفت الدولة نتيجة تجاربها بأن تفسر معاملاتها مع كل دولة على انفراد ومن ثم لم تعد هناك حاجة إلى فرض رقابة مباشرة على كل عملية من عمليات اخراج المعدن النفيس إلى الخارج وأشهرت لدى الإنجليز دون غيرهم.

الفترة الثالثة: تعرف بفترة "السياسة الصناعية" إذ اتضح للدولة أن مركزها النهائي يتوقف على مجموع صادراتها في نهاية العام لذلك ليس شرطاً أن تكون معاملاتها مع كل دولة في صالحها وتم جلبهم للمعادن النفيسة على التصنيع الحرفي وتصدير البضائع المصنعة، فرضوا فيما بعد عدة قيود على الواردات.

فرض قيود على تصدير المواد الغذائية كي تحميها وبالتالي مستويات الأجور وهذا من شأنه تخفيض تكاليف الانتاج في الصناعة وتشجيع الصادرات الصناعية.

إذن الاهتمام بالتجارة الخارجية في المدرسة التجارية Mercantilism التي سادت في أوروبا في القرن السابع عشر قد اهتمت بالتجارة باعتبارها مصدر مهم من مصادر ثروة الأمم، وذلك انطلاقاً من المبدأ القائم بالاعتماد على هذه الثروة وعلى ما تحوزه أمة معينة من المعادن الثمينة، لذلك زادت الدعوة في هذه المرحلة لزيادة الصادرات على الواردات حتى تتدفق النقود المعدنية بفعل الفائض في التصدير كما سحب هذه الدعوة التقليل من الواردات وحماية السوق والتقليل من التكاليف خاصة الأجور لدعم التنافسية الخارجية.

2. تعريف الفكر المركنتالي:

يعرف هذا الفكر بأنه مجموعة المعتقدات الاقتصادية التي سادت أوروبا خلال الفترة من 1500م إلى 1750 ميلادياً وهي مجموعة من السياسات الاقتصادية التي استهدفت التحكم في الأنشطة الاقتصادية المحلية والمعاملات التجارية الدولية غرضها الأساسي تركيم الثروة للدولة، ولعل الظروف التي سادت أوروبا في تلك الفترة قد ساعدت على خلق هذه الأفكار من العالم الجديد إلى أوروبا، هذا إلى جانب النمو السكاني وتزايد طبقة التجارين أهمية على حساب الطبقة الاقتصادية.

فقد نظر التجاريون للمعادن النفيسة، الذهب والفضة باعتبارها أعلى مراتب الثروة لأنها لا تقنى مع الاستعمال، وأنه يمكن للدولة أن تحصل على ما تريد باستخدام تلك المعادن وأن الوسيلة الوحيدة للدولة التي لا تملك مناجم لهذه المعادن هي التجارة الخارجية.

ويرى المركنتالي أن النظام الاقتصادي يتكون من 03 قطاعات رئيسية وهي:

القطاع الانتاجي، القطاع الأولي، القطاع الخارجي وأن طبقة التجاربيين هي الطبقة الهامة في عملية النمو الاقتصادي، نادوا بتدخل الدولة في مجال التجارة للحصول على ميزان تجاري متوافق مع العالم الخارجي¹

3. الافتراضات الخاصة بالفكر الماركنتالي:

- عنصر العمل هو أهم عناصر الانتاج في عملية النمو الاقتصادي ولهذا استخدم التجاربيين "نظرية القيمة في العمل Labor Theory of Value : " بمعنى أن قيمة السلع يتم تحديدها حسب ما يذلل في انتاجها من ساعات عمل.

- الهدف الأساسي من السياسة الاقتصادية التجارية هو تحقيق فائضا في الصادرات عن الواردات لتوسيع النشاط الاقتصادي وتحقيق الفائض.

- افتراض أن الاقتصاد يعمل عند مستوى أقل من العمال الكاملة أي أن هناك موارد معطلة، يحفزها فيرتفع العرض النقدي وزيادة الناتج عن زيادة دخول المعادن النفيسة التي تستعمل في رفع الاستثمار والتوظيف والانتاج و لكن لا ينعكس على زيادة مستوى الأسعار.

والعكس لما يكون هناك عجز في الميزان التجاري يحدث نقص في تدفق العملات ويتقلص النشاط الانتاجي² وتدخل الدولة يكون لضبط المبادلات التجارية التي تتم بالمعادن النفيسة، أي وكلت إليها مهمة الرقابة أو ما يعرف "بإدارة السبائك" لا تسمح بتصدير الذهب والفضة إلى في ظروف محددة، وبعد موافقة الحكومة عليها، استمرت حتى القرن التاسع عشر مع اتخاذ حكومات أوروبا العديد من السياسات لتحقيق فائض مستمر من الصادرات منها : دعم الصادرات وفرض الحصص الكمية على الواردات وفرض رسوم جمركية عالية على واردات السلع الاستهلاكية دون المواد الخام اللازمة للإنتاج ويتم تصديرها بدون قيود أي أن زيادة جودة السلع يؤدي إلى زيادة الطلب عليها³.

¹ سامي عقيقي حاتم، " التجارة الدولية بين النظرية والتنظيم. "الدار المصرية اللبنانية للنشر، الكتاب الاول، جامعة حلوان، 1993.

² محمود يونس، " اساسيات التجارة الدولية. "، كلية التجارة، جامعة الاسكندرية، بيروت. الدار الجامعية للنشر.

³ ميراندا زعلول. " التجارة الدولية. "، جامعة الرقازيق، 2010.

4. الخصائص الأساسية للفكر الاقتصادي التجاري:

أول خاصية بالنسبة للتجارين هي أن النقود هي مخزن للقيمة قبل أن تكون وسيلة للتبادل للدولة والأفراد على حد سواء.

هي مدرسة وطنية وقومية هدفها تحقيق مصلحة الدولة ووصول الأفراد إلى درجة عالية من المتعة والرفاه.

هي مدرسة تدخلية لأنها تنادي بتدخل الدولة في الاقتصاد بغرض التوجيه والتنسيق وكبح الواردات.

هي مدرسة نقدية لأنها تقوم على أساس المعادن النفيسة.

وقد كانت الدول الأوروبية قد مارست الفكر التجاري من خلال مجموعة من السياسات التي طبقتها في معاملاتها التبادلية وهي:

1- السياسة المعدنية في إسبانيا والبرتغال:

باعتبار أن إسبانيا والبرتغال هما أول من استطاع الحصول على الذهب والفضة من القارة الأمريكية نظرا لانتساع تجارتهما ووجود مستعمرات لهما في أمريكا الجنوبية، حيث كانت إسبانيا في ذلك الوقت أقوى دولة في العالم وحفاظا على هذا الوضع كانت تمنع خروج الذهب والفضة منها بغرض عدم المساس برصيد الدولة من ثروتها الذهبية.

2- السياسة الصناعية في فرنسا:

يختلف الوضع عن إسبانيا حيث أنه في ذلك الوقت كانت فرنسا تمتلك مستعمرات لذلك كان عليها الرفع من إنتاجها الصناعي من أجل الرفع من حجم الصادرات كأساس لجلب المعدن النفيس، مع أن الفكر التجاري الفرنسي قد اهتم بالطريقة التي تمكن من تنمية الاقتصاد القومي وزيادة ثروته أو زيادة مصادر الحصول على تلك الثروة والعمل على الحد من الواردات ثم أصبحت تضع استراتيجيات خاصة لكسب مستعمرات تكون سوقا مفتوحة لمنتجاتها من جهة ومصدرا أساسيا للموارد الأولية اللازمة لتنشيط الصناعة الفرنسية من جهة أخرى.

3- السياسة التجارية في إنجلترا:

يعود الفضل في الانتعاش الاقتصادي إلى إدارة الدولة للتجارة والتبادل فقد كان تحمسهم إلى تشجيع الأنشطة التجارية كثيرا مقارنة بالدول الأخرى من خلال اهتمامهم بمحورين أساسيين هما:

نظام التعاقد System de Contrast

الميزان التجاري Balance du commerce

أما المحور الأول فيخص إجراءات التعاقد التي تتم ما بين إنجلترا والعالم الخارجي والتي لا بد أن تخضع للمراقبة المحاسبية من جانب الدولة من أجل حماية الاقتصاد الإنجليزي من ظاهرة التسرب النقدي إلى الخارج بالقدر الذي يؤثر على الثروة القومية، بالإضافة إلى دفع ثمن السلع المستوردة نصف نقدي ونصف آخر بضاعة أخرى.

أما المحور الثاني ألا وهو الميزان التجاري فتتطوي هذه الفكرة على ضرورة تزايد الصادرات الإنجليزية عن وارداتها بالقدر الذي تستطيع الدولة أن تحقق فائض في ميزانها التجاري، ولتحقيق ذلك شجعت الدولة وارداتها من المواد الأولية الخاصة بالأنشطة التصديرية بإلغاء الحواجز الجمركية على هذه المواد¹

5. سلبيات هذه السياسات:

- انتشار ظاهرة التضخم في اسبانيا
- تدهور أوضاع المزارعين في فرنسا بسبب الاهتمام أكثر بالصناعة.
- استغلال المستعمرات سوء استغلال.

وجهت إلى المدرسة التجارية العديد من الانتقادات كانت أولها وأهمها من طرف رواد المدرسة الكلاسيكية للتجارة الدولية ومن قبل دافيد هيوم في نظرية التوازن التلقائي.

نظرية التوازن التلقائي لدافيد هيوم:

وتتلخص نظرية هيوم في أن المعدن النفيس يتوزع تلقائيا على البلاد الداخلة في علاقات تجارية دون حاجة إلى تدخل من قبل الدولة كما نادى التجاريون، فإذا زاد ما لدى الدولة من المعدن النفيس عن القدر الذي يتناسب مع نشاطها الاقتصادي، فإن أسعار السلع في تلك الدولة ترتفع بالنسبة لأسعار السلع في

¹ أشرف احمد العدلي، "التجارة الدولية." مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى. 2006.

البلاد الأخرى مما يؤدي إلى نقص صادراتها وزيادة وارداتها وفي النهاية يحدث عجز في الميزان التجاري مما يؤدي إلى تسرب الذهب إلى العالم الخارجي.

وهكذا استطاع "هيوم" عن طريق دراسة العلاقة بين كمية المعدن النفيس في بلد ومستويات الأسعار فيه، والعلاقة بين مستوى الأسعار فيه ومستوى الأسعار في العالم الخارجي.

أي بين عدم جدوى القيود التي تفرض على التجارة الدولية بقصد زيادة حصيلة الدولة من المعدن النفيس.

وقد استقرت هذه النظرية في الفكر الكلاسيكي وأيدها "آدم سميث" وأن كان لم يوافق كلية على الحرية المطلقة التي تتنادي بها هذه النظرية.¹

¹ أشرف احمد العدلي، "التجارة الدولية." مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الاولى. 2006.

المحاضرة الثانية: النظريات الكلاسيكية للتجارة الدولية.

أهداف المحاضرة:

التعرف على اسس التبادل التجاري الدولي لدى رواد المدرسة الكلاسيكية، والتي تعتبر اساس انطلاق الاهتمام بالتجارة الدولية. والتي لا تزال تعتبر المرجع الاساسي للعديد من الافكار الخاصة بالتبادل.

i. النظريات الكلاسيكية للتجارة الدولية.

تعتبر المدرسة الكلاسيكية من أهم المدارس الفكرية التي خصص جانب مهم من تحليلها إلى التبادل الدولي وكان أهم روادها: آدم سميث، دافيد ريكاردو وجون ستوارت ميل، الذين حاولوا تفسير التجارة الخارجية انطلاقا مما كان يحدث في بريطانيا العظمى في ذلك الوقت، وقد سادت أفكار هؤلاء منذ الربع الأخير من القرن الثامن عشر حتى مطلع القرن العشرين،¹ في كل من نظرية النفقات المطلقة، نظرية التكاليف النسبية والطلب المتبادل، اشتركت أفكارهم في تبني نظرية العمل في القيمة عند تحليلهم الاقتصادي.

إن الغرض الأساسي من اي نظرية هو التفسير والتنبؤ بشأن الظواهر المختلفة، ولأن الظواهر الاقتصادية تتميز بالتعقيد فإن واضعي النظريات الاقتصادية يلجؤون إلى التجريد من أجل عزل المتغيرات الاقتصادية مركز الاهتمام والبحث عن افتراضات غير واقعية فقط لتبسيط الدراسة وبعد التعرف على طبيعة العلاقات التي تربط بين المتغيرات والظاهرة يستطيع بعد ذلك التخلي بالتدرج عن تلك الافتراضات والاقتراب أكثر من الواقع.

وقد استندت النظرية الكلاسيكية للتجارة الخارجية على الافتراضات التالية:

- إن عناصر الانتاج تتمتع بحرية انتقال داخل البلد الواحد وهذا يعني عدم وجود حواجز إدارية أو تنظيمية أمام انتقال عناصر الانتاج والمقصود بالحواجز الإدارية تلك القيود التي توقع على الانتقال بين الوحدات الإدارية المختلفة، اما الحواجز التنظيمية فالمقصود بها تلك القيود التي تفرضها النقابات المهنية والحرفية.
- إن عناصر الانتاج لا تتمتع بحرية الانتقال من بلد إلى آخر.

¹ John. Hobson. International trade an application of economic theory. Batouche books. London. 2003.P5

- إن قيمة مبادلة أي سلعة تتحدد كلية بكمية العمل المبذول فيها والتي تعرف بنظرية العمل في القيمة.
- إن هناك تشغيل كامل للموارد وبالتالي ينحصر أثر التجارة والتبادل الدولي في إعادة تخصيص الموارد.
- هناك بلدين فقط يتم بينهما التبادل والهدف من هذا الغرض هو تسهيل التحليل.¹

1. نظرية التكاليف المطلقة لآدم سميث: Avantage absolue Adam Smith (1723 – 1790)

يعتبر آدم سميث أول اقتصادي كلاسيكي حاول تفسير أسباب قيام التجارة الخارجية بين الدول في كتابه الشهير "ثروة الأمم" سنة 1776 وأوضح فيه تفسير قيام التجارة الخارجية من خلال مفهوم الميزة المطلقة أو ما يعرف بنظرية التكاليف المطلقة.

يرجع الفضل في تفسير التجارة الخارجية لآدم سميث لمحاولته تفسير ذلك من خلال مزايا تقسيم العمل والتخصص، حيث يجدر بالدول أن تخصص في إنتاج السلع التي تمكنها الظروف المتوفرة لديها أن تتوفر على ميزة مطلقة في إنتاجها ثم تتبادل ما يفيض عن حاجتها من السلع إلى الدول الأخرى. وقد عرف الميزة المطلقة على أنها عدد من وحدات العمل اللازمة لإنتاج السلعة²

أما تقسيم العمل: يدل مفهومه على تخصص كل بلد في إنتاج وتصدير سلعة أو عدة سلع بناء على مؤهلاته الذاتية، مما يعني أن كل بلد يقوم بإنتاج وتصدير السلع التي تكلفتها أقل من غيره وفقا للمزايا الانتاجية التي يتمتع بها، كما يشير التخصص عند آدم سميث إلى التخصص الكامل بمعنى توجيه كافة عناصر الإنتاج المتاحة لديها للإنتاج المنتجات والاعتماد في الاستهلاك على منتجات مستوردة.

ونحو مزيد من تحليل ظاهرة التخصص وتقسيم العمل يعرض لنا " آدم سميث" أن هذه الظاهرة تتوقف بدورها على سعة السوق The Extent of the market، في جانب ومقدار رأسمال في جانب آخر أو كلما اتسع السوق كلما ساهم في زيادة المجالات المتاحة للتخصص وتقسيم العمل، يضاف إلى ذلك أنه كلما زاد مقدار رأسمال زادت قدرة المجتمع على تطبيق ظاهرة التخصص وتقسيم العمل، معنى ذلك أن زيادة رأسمال المستخدم تعتبر شرطا ضروريا لتقسيم العمل بين الأفراد وزيادة الطاقة الإنتاجية للدولة³

¹ رنان مختار، " التجارة الدولية ودورها في النمو الاقتصادي ". منشورات الحياة، الجزائر، الطبعة الاولى، 2009.

² P. Wilson. The economic factor in international relation. I.B. LONDON. 2001.P22.

على الرغم من أن قليلا مما كتبه "سميث" يتعلق بالتجارة الدولية، فقد كان لكتاب "ثروة الأمم" (1776) تأثير أكبر مما كان لأي كاتب آخر في القضاء على قيود التجارة الدولية ومباشرة حرية هذه التجارة في أوروبا الغربية في القرن التاسع عشر.

بدأ بتعريف "ثروة الأمم" أنها انعكاس لقدرتها الإنتاجية وليس قدرتها على تراكم الأرصدة الدولية والمعادن النفيسة، واعتقد "سميث" أن ظروف الحرية الاقتصادية هي الأكثر ملائمة لزيادة الطاقة الإنتاجية والأفراد يصبحون أحرار في اختيار أنشطتهم التي تحقق مصالحهم ودافع المصلحة الفردية يكون أقوى يدفع الأفراد إلى التخصص في الأنشطة التي تتناسب مع قدراتهم الخاصة، هكذا يتم تقسيم العمل لتحقيق أعلى إنتاجية ممكنة في ظل المنافسة الكاملة: ولم يؤمن "سميث" بتدخل الدولة في النشاط الاقتصادي كما نادى المركنتاليين بالحرية الاقتصادية عموما وفي مجال التجارة الخارجية أيضا بإزالة جميع القيود التي نادى بها التجاريون وهي العامل الأساسي في وفرة الإنتاج وزيادة ثروات الأمم.

وطبق "آدم سميث" أفكاره الخاصة عن مزايا التخصص وتقسيم العمل على المعاملات التي تتم بين أحد الدول وباقي دول العالم، فقد استنتج أن الدول مثل الأفراد يجب أن يتخصصوا في إنتاج وتصدير السلع التي تتمتع في إنتاجها بميزة مطلقة واستيراد السلع التي تتمتع بها الدول الأخرى شركاء التجارة بميزة مطلقة. اعتمد سميث كالمركنتاليين على نظرية القيمة في العمل في تقسيم تكلفة الإنتاج وقد أعطانا المثال التالي عن انجلترا والبرتغال في إنتاج القماش والنبيد وتقترض أن تكلفة الإنتاج تقدر ساعات العمل المبذول في إنتاج السلعتين كالتالي:

المنسوجات	النبيد	
انجلترا	1 ساعة / الوحدة	4 ساعات / وحدة
البرتغال	2 ساعة / الوحدة	3 ساعات / وحدة

مقايضة جالون واحد من النبيذ مقابل 4 ياردة من المنسوجات في أسواق انجلترا.

انجلترا تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج المنسوجات لأنها تحتاج إلى ساعات أقل لإنتاجها مقارنة بالبرتغال.

التكلفة في انجلترا أقل من التكلفة في البرتغال.

البرتغال تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج النبيذ مقارنة بإنجلترا وعليه هناك فرص لقيام التجارة بين الدولتين نظرا لاختلاف المزايا المطلقة بينهما لذلك يؤكد "آدم سميث" أنه على كل دولة أن تخصص في إنتاج وتصدير السلعة التي تتميز فيها بمزايا مطلقة، أي التي تنتجها بتكلفة مطلقة أقل مقدرة بساعات العمل.

ويمكن أن تكون هذه الميزة راجعة إلى عوامل طبيعية من مناخ وخصوبة في الأرض وتوافر المواد الأولية وراجعة إلى عوامل مكتسبة من مهارة وإتقان للعمل مما يحقق مكاسب لأطراف التبادل.

مما يجب علينا معرفته في هذه الحالة معدل التبادل الذي يتم به التعامل بين الدولتين ويكون في نفس الوقت مقبولا بالنسبة لهما.

المعدل الدولي المقبول بالنسبة للدولتين لا بد أن يقع بين المعدلين الداخليين، حين أن إنجلترا لا يمكن أن تقبل بأي حال من الأحوال استيراد جالون من الخمر من البرتغال مقابل تصدير 4 ياردة من المنسوجات ذلك لأن هذا المعدل يحقق أي مكاسب بالنسبة لإنجلترا لأنه يمثل معدلها الداخلي للتبادل، ومن ناحية أخرى فإن البرتغال لا يمكن أن يقبل بأي حال من الأحوال تصدير جالون من الخمر مقابل 2/1 ياردة من المنسوجات الإنجليزية لأن هذا المعدل لا يحقق لها أي مكاسب لأنه يمثل المعدل الداخلي قبل قيام التجارة¹.

المعدل الداخلي في إنجلترا:

$$1 \text{ جالون من الخمر} = 4 \text{ ياردة من المنسوجات}$$

المعدل الداخلي في البرتغال:

$$1 \text{ جالون من الخمر} = 2/1 \text{ ياردة من المنسوجات.}$$

أما المعدل الدولي يقع بين المعدلين الداخليين للدولتين في هذه الحالة يضمن تحقيق مكسب للدولتين ويكون أقل من 4 يارادات من المنسوجات وأكبر من 2/1 ياردة .

وهكذا يتم تقسيم العمل بما يحقق أعلى إنتاجية ممكنة في ظل المنافسة الكاملة، من ذلك آدم سميث لم يؤمن بأهمية دور الدولة في التدخل في النشاط الاقتصادي كما نادى التجاريون، بل على العكس اعتقد سميث في وجود يد خفية تسعى إلى تحقيق مصلحة المجتمع ككل عندما يكون الأفراد أحرار في اختيار الأنشطة الاقتصادية التي تحقق مصلحتهم الشخصية في إطار القانون والحفاظ على حقوق الملكية الخاصة، ولعل

¹ محمد السيد عابد، "التجارة الدولية"، كلية التجارة، جامعة الإسكندرية، مكتبة الإشعاع الفنية، الإسكندرية. 1999. ص 30

الدور الوحيد للدولة من وجهة نظره هي في الحفاظ على كفاءة عمل الأسواق بصورة تنافسية دون أي شوائب احتكارية.

التخصص المقصود في هذه الحالة هو التخصص الكامل بمعنى أن إنجلترا تقوم بتوجيه كافة عناصر الإنتاج المتاحة لديهم لإنتاج المنسوجات وتعتمد في استهلاكها للخمر على الاستيراد من البرتغال. وفي نفس الوقت توجه البرتغال كل الموارد المتاحة لديها لإنتاج الخمر فقط وتعتمد بصورة كاملة على الاستيراد من إنجلترا في استهلاكها من المنسوجات.

2. نظرية التكاليف النسبية لدافيد ريكاردو: *Les Coûts Relatifs*

ترجع أول محاولة جدية لتفسير التجارة الدولية والتخصص تفسيراً علمياً إلى آدم سميث في نظريته التكاليف المطلقة، ولكن أثار التساؤل عما يكون عليه الحال في دولة لا تتمتع بأي ميزة مطلقة في إنتاج أي سلعة حماس مفكرين آخرين أمثال دافيد ريكاردو الذي يؤكد أن قيام التجارة الخارجية يعتمد على اختلاف التكاليف النسبية التي ترجع إلى اختلاف الأسعار النسبية لعوامل الإنتاج في البلدان المختلفة، مما سمح لكل بلد استخدام موارد اقتصادية بكفاءة عالية في إنتاج وتصدير السلع التي يتمتع فيها بميزة نسبية وأن يستورد ما يحتاج إليه من السلع من الدول التي يتميز فيها هي الأخرى بميزة نسبية في إنتاجها وهذا من شأنه أن يحقق أكبر عائد بشرط سيادة الحرية الاقتصادية والتجارية بمعناها الكامل، فلا تدخل من قبل الدولة في النشاط الاقتصادي والتجاري الداخلي والخارجي، وبقيت هذه النظرية هي الأساس الفكري الذي انطلقت منه النظريات الاقتصادية جميعها المعبرة عن الفكر الرأسمالي في تفسيرها للتبادل التجاري في الوقت الحاضر، أهمها ما جاء به porter في النصف الثاني من القرن العشرين في نظريته القدرة التنافسية أو الميزة التنافسية،⁽¹⁾ أي القدرة على إنتاج السلع والخدمات القادرة على مجابهة امتيازات الأسواق الدولية، حيث أوضح أن مكاسب التجارة الدولية لا تستوفي على مدى الوفرة النسبية من عوامل الإنتاج فقط وإنما يعتمد أيضاً على تطوير توليفة جديدة من تلك العوامل بأسلوب إنتاجي جديد.²

¹ جمال جويدان الجمل. "التجارة الدولية". جامعة البلقاء التطبيقية، مركز الكتاب الأكاديمي، 2011.

² علي عبد الفتاح أبو شرارة. "الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات". دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، 2007، ص 39

لقد تعين الانتظار 41 سنة في تأني دافيد ريكاردو وليثبت عكس آدم سميث أنه يمكن لدولة لا تملك ميزة مطلقة أن تستفيد من التخصص.¹

الافتراضات الأساسية لريكاردو:

هي نفس افتراضات "سميث" وجود دولتين وسلعتين ونوعين من عناصر الإنتاج وحرية التجارة والمنافسة الكاملة، بالإضافة إلى الاعتماد على نظرية القيمة في العمل عند قياس تكلفة إنتاج السلعة مع افتراض باقي الافتراضات من التحليل الكلاسيكي منها:

- أن الموارد الاقتصادية لكل دولة تظل كما هي ثابتة ومتماثلة بمعنى أن عنصر العمل متجانس لا يختلف في التدريب أو المهارة، عنصر الأرض متجانس في الخصوبة أو الجودة.
- عناصر الإنتاج المختلفة تتحرك بسرعة ولكن ليس من دولة إلى أخرى العمل، رأسمال، الأرض تنتقل من نشاط إلى آخر على المستوى المحلي.
- ثبات مستوى المعرفة الفنية كما هي داخل الدولة مع إمكانية الاختلاف من دولة إلى أخرى.
- التوظيف الكامل لعناصر الإنتاج.
- بات تكاليف الإنتاج هو السبب وراء الاتجاه إلى التخصص الكامل بعد قيام التجارة.

القماش	النبيد	
90	80	البرتغال
100	120	إنجلترا

لأغراض التبسيط في التحليل افترض ريكاردو وجود بلدين في التجارة الدولية وأن كل منهما يسخر جميع موارده الاقتصادية في إنتاج السلعتين.

ويتضح أن البرتغال تمتلك ميزة مطلقة على إنجلترا في إنتاج السلعتين أي أن العمل في البرتغال أكثر كفاءة من العمل في إنجلترا، ولكن من الممكن أن تحقق البرتغال مكاسب أكبر لو تخصصت في إنتاج النبيذ لأنها تملك فيه ميزة نسبية في إنتاجه وتركت إنتاج القماش لإنجلترا لأنها تملك ميزة نسبية في إنتاجه أيضاً، وقامت بتصدير النبيذ واستوردت القماش لأن لها تفوق نسبي في إنتاج النبيذ أكثر من القماش لأن التكاليف النسبية لإنتاج وحدة النبيذ فيها تساوي 90 / 80 ، أي أن تكاليف إنتاج وحدة النبيذ تعادل تكاليف إنتاج

¹ - Lionel Fontagne .«La théorie classique du commerce international». Site www.universalis.FK.

0.9 وحدة من القماش أما إنجلترا فإن التكاليف النسبية لإنتاج النبيذ فيها تساوي 100/120 أي أن تكاليف إنتاج وحدة النبيذ تعادل تكليف إنتاج 1.2 من القماش أي أن التكاليف النسبية لإنتاج وحدة النبيذ في البرتغال أقل منها في إنجلترا.

وبعمليات حسابية بسيطة نجد أن:

التكاليف النسبية لإنتاج الأقمشة الإنجليزية: 120/100.

التكاليف النسبية لإنتاج الأقمشة البرتغالية: 80/90.

$$0.83 < 1.12$$

البرتغال توفر عمل 10 عمال وإنجلترا توفر عمل 20 عامل.

مقارنة التكلفة النسبية لإنتاج السلعتين في إحدى الدولتين مع التكلفة النسبية لإنتاجهما في الدولة الأخرى ويتم ذلك كالتالي:

في البرتغال: تكلفة إنتاج الخمر/تكلفة إنتاج المنسوجات = $90/80 = 0.89$.

أي أن تكلفة إنتاج وحدة واحد من الخمر تعادل 0.5 من تكلفة إنتاج وحدة واحدة من المنسوجات.

في إنجلترا: تكلفة إنتاج الخمر/تكلفة إنتاج المنسوجات = $100/120 = 1.20$.

أي أن تكلفة إنتاج وحدة واحدة من الخمر تعادل 1.2 منسوجات¹

الانتقادات الموجهة إلى النظرية التكاليف النسبية:

1- المغالاة في التبسيط: إن افتراض وجود دولتين في التبادل الدولي وسلعتين قابلتين للتبادل قد أبعد النظرية كثيرا عن الواقع الذي تتبادل فيه مئات الدول وملايين السلع، كما يتعرض فيه الأذواق والإمكانيات إلى التبدل والتغير المستمرين مما يؤثر باستمرار على مكانة الدول التجارية.

2- افتراض انعدام نفقات النقل والتأمين وغيرها: أن هذه النفقات قد تقترب من قيمة السلعة نفسها أو ربما تتفوق عليها زيادة التكاليف الاستيراد وبالتالي زيادة التجارة الخارجية بينهما.

¹ محمود يونس، أساسيات التجارة الدولية. "مرجع سابق".

3- افتراض الاستغلال الكامل للموارد الاقتصادية: أي أن الاقتصاد القومي في حالة توازن ألا أن هذا الافتراض غير واقعي.

4- - افتراض ثبات نفقات الإنتاج للوحدة الواحدة بغض النظر عن حجم الإنتاج :

5- - افتراض حرية التجارة الخارجية وسيادة حالة المنافسة التامة بين الدول : وهو أمر مخالف، إذ أن معظم الدول تقوم بفرض قيود على حركة صادراتها وواراداتها حسب ظروفها الاقتصادية¹ حالة المنافسة التامة كذلك مناقض للواقع.

3. نظرية القيم الدولية لجون ستيوارت ميل: (1806 - 1873)

في كتابه عن "مبادئ الاقتصاد السياسي" الذي نشر سنة 1848 كان اهتمام جون ستيوارت ميل منصب على جانب الطلب في التجارة الدولية وهو ما اهملته نظرية النفقات النسبية لدافيد ريكاردو في تحليلها وهو ما أسماه "بالطلب المتبادل الدولي".

وجاءت هذه الفكرة من جون ميل بعد أن أورد أن قانون القيم الدولية ما هو إلا امتداد للقانون العام للقيمة أي لقانون العرض والطلب وأكد منذ البداية في تحليله أنه كلما زاد التفاوت بين نسبة التبادل الداخلي في البلد وبين معدل التبادل الدولي كلما زاد الكسب الذي يحصل عليه هذا البلد من التبادل.

وأشار أن النظريات السابقة ركزت على جانب العرض فقط أي الصادرات وأهملت جانب الطلب أو الواردات في تفسير قيام التجارة الدولية. مع أن الواقع يشير إلى أن الأسعار تتفاعل حسب تفاعل قوى العرض والطلب ثم بعد ذلك تتحدد الكميات المعروضة والكميات المطلوبة.

أوضح J.S.M أن نسب التبادل تتحدد بقانون الطلب المتبادل أي أن طلب الدولة على سلعة ما يمثل عرض الدولة الثانية لتلك السلعة وفي ذات الوقت طلب الدولة الثانية لسلعة ما هو بمثابة عرض الدولة الأولى لتلك السلعة أي ضرورة وجود طلب متبادل بين الدولتين.

ثم يبرز اختلاف الكفاءة النسبية لإنتاجية العمل هو أساس قيام التبادل الدولي وليس الاختلاف في تكاليف النسب، وتعود مكاسب التجارة الدولية الى صاحب الطلب الأصغر بينما يحظى صاحب الطلب الأكبر بالمكاسب الأقل. ويميل التبادل لصالح الدولة ذات مرونة أقل أي التي طلبها يتغير بكمية قليلة مقارنة بالسعر والعكس صحيح. يتحقق التوازن عند تساوي الصادرات والواردات.

¹ علي عبد الفتاح ابو شرارة، مرجع سابق.

الاختلاف في الكفاءة النسبية للعمل في الدولتين وليس التكلفة النسبية عند ريكاردو، أي أنه يقوم بتثبيت كمية العمل ليظهر الفرق في الإنتاج والمردودية.

ونذكر أن ريكاردو لم يفسر كيف يتم تحديد سعر معين أو نسبة معينة للتبادل التجاري بين الدولتين المشتركتين في التجارة، فقد توفى في تفسيره لقيام التجارة عن النقطة التي مفادها ان الدول تحقق مكاسب من التجارة عند أي نسبة من التبادل التجاري تقع بين نسب التبادل الداخلية في كل دولة على حدة ولهذا بقيت النسبة الفعلية التي يتم بناء عليها قيام التبادل التجاري دون تحديد.

وقد تنبه لهذه المسألة الاقتصادي جون ستيوارت ميل الذي كان له دورا كبيرا في تحليل قانون النفقات النسبية وعلاقته بنسبة التبادل في التجارة الدولية، وفي إبراز أهمية طلب كل من البلدين في تحديد النقطة التي تستقر عندها نسبة التبادل الدولي، وفق لهذه النظرية أن معدل التبادل الدولي يحدد على أساس الطلب المتبادل من جانب كل دولة على منتجات الدولة الأخرى، أي أنه يتوقف على عاملين هما الطلب والعرض للدولتين، ويتحقق التوازن عند تساوي الصادرات = الواردات وهو ما سماه بقانون الطلب المتبادل.

يركز على الاختلاف في الكفاءة النسبية للعمل في الدولتين وليس التكلفة النسبية لريكاردو، أي أنه يقوم بتثبيت كمية العمل ليظهر الفرق في الإنتاج والمردودية¹.

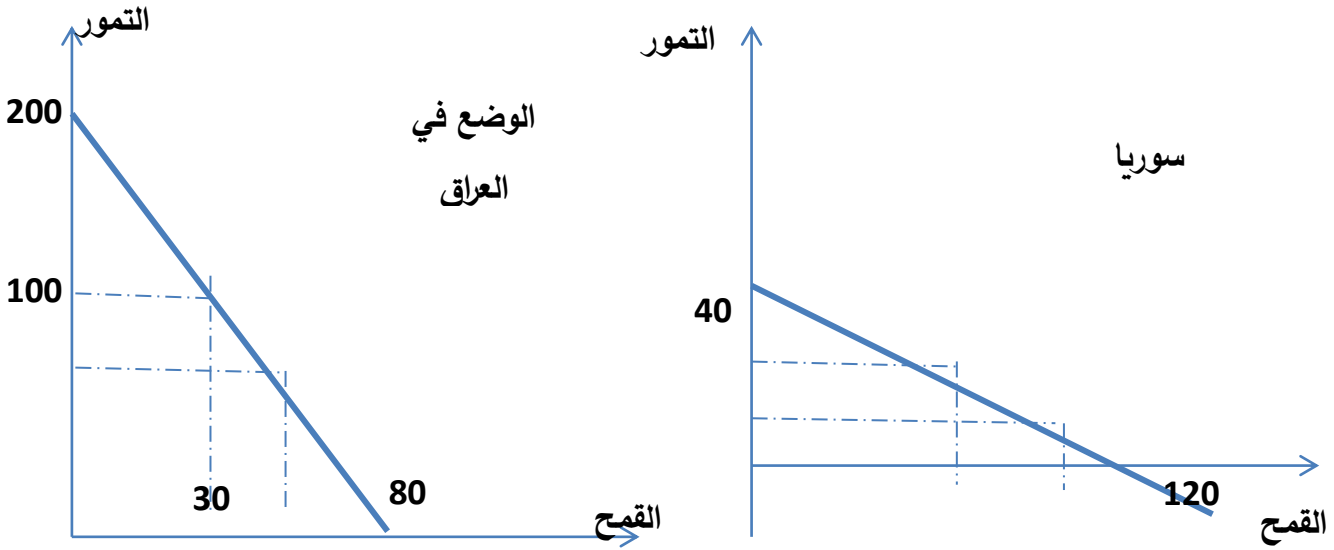
4. تكلفة الفرصة البديلة لهابلر:

اعتماد المفكرين الكلاسيكيين على نظرية القيمة في العمل يعد نقطة ضعف واضحة وكذلك اعتماد هذه النظرية على افتراضات يصعب تحقيقها في الواقع.

حسب هابلر: إذا كان لدينا سلعتين فقط هما القمح والمنسوجات فإن تكلفة الفرصة البديلة هي عبارة عن مقدار ما نضحي به من أحد السلع المنسوجات مثلا، مقابل الحصول على وحدة إضافية من السلعة الأخرى وهي القمح دون الحاجة إلى افتراض أي افتراضات خاصة بشأن عنصر العمل والذي يستخدم كعنصر ثاني آخر، في هذه الحالة الدولة التي تتمتع بانخفاض في تكلفة الفرصة البديلة لأحد السلع فإنها تتمتع بانخفاض في تكلفة الفرصة البديلة لأحد السلع فإنها تتمتع بميزة في إنتاجها.

¹ طالب محمد عوض. مرجع سابق.

الشكل 1: منحنيات امكانيات الانتاج



تأخذ صورة الخط المستقيم الذي يعني أن تكلفة الفرصة البديلة ثابتة والعكس كذلك أن عناصر الإنتاج المستخدمة في العملية الإنتاجية تصلح بصورة تامة للانتقال من إنتاج القمح إلى إنتاج المنسوجات دون الحاجة إلى زيادة التكاليف.

كافة النقاط الواقعة تحت منحنى إمكانيات الإنتاج يمكن أن تنتج ولكن لن تضمن استخدام كامل للموارد الاقتصادية المتاحة، وهي مجموعات سلعية يمكن إنتاجها ولكن دون استخدام كفاً للموارد.

كافة النقاط الواقعة على منحنى إمكانيات الإنتاج تمثل الاستخدام الكامل للموارد الاقتصادية المتاحة في ظل الفن التكنولوجي المتاح.

كافة النقاط الواقعة خارج منحنى إمكانيات الإنتاج تمثل المجموعات السلعة التي لا يمكن إنتاجها الدولة باستخدام الموارد المتاحة.

المنحنى ينحدر من أعلى إلى أسفل جهة اليمين دليل على أن الدولة يجب أن تقلل من إنتاج أحد السلع إذا أرادت إنتاج المزيد من السلعة الأخرى.

5. نظرية وفرة عوامل الإنتاج:

تحاول هذه النظرية الإجابة عن سؤالين هامين: الأول هو لماذا تختلف النفقات النسبية بين الدول؟ والثاني:

ما هو تأثير التجارة الدولية على عوائد عناصر الإنتاج المستخدمة في الدول أطراف التبادل؟

ويعود الفضل في إبراز الأساس النظري لهذا المنتج في التجارة الدولية إلى الاقتصادي السويدي

HECKSCHER في مقال نشره عام 1919 والذي أكد فيه أن الاختلافات في هبات الدول من عوامل

الإنتاج وهو شرط أساسي في قيام التبادل الدولي، وقد أكمل مسيرة أفكاره تلميذه أولين OHLIN سنة 1935

وتوصلوا إلى نتائج هامة تتعلق بالتبادل الدولي على أساس وفرة الموارد الاقتصادية للدول المتبادلة.

وقد أرجع كل من هكشر وأولين قيام التجارة الدولية إلى عاملين هامين هما:

• اختلاف الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج فيما بين الدول المختلفة.

• اختلاف نسب مزج عوامل الإنتاج في دول إنتاج السلع المختلفة.

إضافة إلى مجموعة أخرى من الافتراضات والتي تزيد عما افترضه الكلاسيكيون والمتمثلة فيما يلي :

إن التكنولوجيا المتاحة لإنتاج نفس السلعة هي واحدة بالنسبة للمنتجين في البلد الواحد.

وإن السلع المختلفة تتفاوت من حيث كثافة استخدامها لعناصر الإنتاج.

وإن أذواق المستهلكين لا تختلف من بلد إلى آخر أو أنها لا تختلف كثيرا.

إن نمط توزيع الدخل معروف أي ما يعرف بثبات توزيع الدخل في البلدان المختلفة.

وحسب الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج تختلف الأسعار النسبية لعوامل الإنتاج وتظهر الاختلافات بين الدول

حيث أن وفرة الأرض معناه انخفاض الإيجارات ووفرة رأسمال معناه انخفاض في سعر الفائدة نسبيا، ووفرة

العمل معناه انخفاض في الأجور¹.

وتركز هذه النظرية على أن صادرات الدول ستشمل سلعا تستخدم بكثافة مواردها الوفيرة نسبيا في حين أن

وارداتها ستشمل سلعا تستخدم موارد نادرة نسبيا.

¹ محمود يونس وآخرون. "التجارة الدولية والتكتلات الاقتصادية"، دار التعليم الجامعي، 2015، ص 94.

افتراضات النظرية:

نظرياتها عموما مبسطة للواقع:

- إن العالم يتكون فقط من دولتين B.A يقومان بإنتاج سلعتين هما X و Y ويعتمدان على عنصرين من عناصر الإنتاج K,L العمل ورأسمال.
 - استخدام الدولتين لنفس الفن الإنتاجي.
 - إن السلعة X كثيفة عنصر العمل والسلعة Y كثيفة عنصر رأسمال أي أن X تحتاج إلى عنصر العمل أكثر من K و Y تحتاج إلى K أكثر من L.
 - إن السلعتين X و Y يتم إنتاجهما في ظل ظروف ثابتة الغلة، والمقصود بذلك ان زيادة المستخدمة من عناصر الإنتاج (L, K) نسبة معينة تؤدي إلى زيادة حجم الإنتاج من السلعة نفس النسبة أي 10% من K Y ب 10%.
 - تماثل الأذواق في الدولتين.
 - سيادة ظروف المنافسة الكاملة في أسواق السلع وأسواق عناصر الإنتاج.
 - عدم وجود تكلفة نقل وغياب أي شكل من أشكال تقييد حرية التجارة مثل : الرسوم الجمركية، او حصص الاستيراد او التصدير.
- الاختلاف يعود إلى الاختلاف النسبي للأسعار لعوامل الإنتاج يعني وفرة الأرض معناه انخفاض الأيجارات نسبيا.
- وفرة K معناه انخفاض أسعار الفائدة نسبيا
- وفرة L معناه انخفاض الأجور نسبيا.
- انتقاد نظرية هكشر – أولين:
- صعوبة قياس الوفرة النسبية أو الندرة النسبية لعناصر الإنتاج الأساسي: الأرض، العمل، رأسمال. لأنها تتسم بالعمومية.
- يبرز الاختلافات الكمية ويتجاهل الاختلافات النوعية في عناصر الإنتاج التي يصعب قياسها بأنواعها المختلفة والكثيرة.

اهمال النظرية لإمكانية انتقال عناصر الإنتاج في المجال الدولي إلا أننا نرى استغلال الموارد الطبيعية في استراليا وكذا مازال يعتمد على الهجرات السكانية وفي بلاد عربية ذات قلة الكثافة السكانية تشجع قدوم العمال، والقيمة أنها من الخارج لاستغلال كامل لمواردها اقتصاديا، إضافة إلى هجرات رؤوس الأموال. عدم ادخال عنصر التكنولوجيا يمكن أن يشكل فارق.

اختبار نظرية هكشر أولين: لغز ليونتيف: *Wassily Leontief*

عمد بعض الاقتصاديين إلى اختبار نظرية هكشر - أولين في وفرة عوامل الإنتاج اختبارا علميا بتطبيقها على صادرات وواردات دولة معينة، ومن أشهر هذه الاختبارات التي جرت على نظرية H-O ما قام به الاقتصادي المعروف الروسي "فسيلي ليونتيف" في عامي 1953 و1956 من دراسة هيكل التجارة الخارجية للولايات المتحدة الأمريكية مع الخارج.

الاختبار الأول: لنظرية الهبات النسبية، حيث استخدم ليونتيف بيانات عن الاقتصاد الأمريكي في عام 1947 هذه البيانات تضمنت المدخلات من عناصر L و K اللازمين لإنتاج ما قيمته 1 مليون دولار من الصادرات الأمريكية وبدائل الواردات الأمريكية، ونظرا لتمتع أمريكا بوفرة نسبية في عنصر K وفقا لنظرية H-O من المتوقع أن يكون هيكل صادراتها مكون من سلع كثيفة رأسمال بينما الواردات سلع كثيفة العمل. وللتأكد من ذلك احتاج ليونتيف إلى بيانات خاصة بدرجة كثافة K و L في هيكل الصادرات والواردات في الولايات المتحدة الأمريكية، ولكن على العموم هذه البيانات غير موجودة خاصة فيما يتعلق بالواردات لذلك استعان ليونتيف ببيانات عن تكلفة بدائل الواردات الأمريكية التي يتم إنتاجها محليا كبديل للسلع التي يتم استيرادها من الخارج وقد وضحت البيانات ان بدائل الواردات الأمريكية تتمتع بارتفاع نسبة رأسمال / العمل مقارنة بالصادرات الأمريكية، معنى ذلك أن أمريكا تستورد سلع كثيفة رأسمال وتصدر سلع كثيفة العمل، وهي نتيجة تتعارض تماما مع منطق H-O للهبات النسبية لذلك عرفت "بلغز ليونتيف" وبدلا من يعترف "ليونتيف" بخطأ النظرية حاول أن يفسر هذا اللغز في إطار النظرية نفسها من خلال تقديم عدة ادعاءات الادعاء الأول: يقول أن عام 1947 كانت سنة متحيزة بسبب أن إنتاجية العامل الأمريكي كانت ثلاثة أضعاف إنتاجية العمال الأجانب، معنى ذلك أن أمريكا كانت في الحقيقة دولة وفيرة لعنصر العمل وليست لرأسمال ولذلك كان من الطبيعي أن تصدر سلعا كثيفة العمل وتستورد سلع كثيفة رأسمال.

الادعاء الثاني: إن أذواق في المجتمع الأمريكي كانت متحيزة لصالح السلع كثيفة رأسمال مما تسبب في ارتفاع أسعارها المحلية وتخفيض من الميزة النسبية للو.م.أ في هذه السلع وجعلها تصدر سلعا كثيفة العمل.

والسبب الرئيسي في الناتج الخاطئة له هو اعتماده على بيانات بدائل الواردات الأمريكية بدلا من اعتماده على بيانات الواردات الأمريكية التي تنتج في الخارج وأكدت الدراسة 1965 من طرف Kenen الذي أثبت أنه بالفعل تقوم الو.م.أ بتصدير سلع كثيفة K واستيراد سلع كثيفة.¹

¹ محمود يونس. " التجارة الدولية والتكتلات الاقتصادية."، مرجع سابق.

المحاضرة الثالثة: النظريات الحديثة في التجارة الدولية

اهداف المحاضرة:

بعد التطرق إلى أسس التبادل التجاري الدولي لدى أهم رواد المدرسة الكلاسيكية للتجارة الدولية لابد من العمل على اطلاع الطالب كذلك على أسس التبادل عند المدارس الحديثة للتجارة الدولية، والتركيز على أهميتها في التعاملات التجارية الحالية.

1. النظريات الحديثة في التجارة الدولية:

اعتمدت تنبؤات نموذج H-O البسيط على افتراض حالة دولتين وسلعتين وعنصرين وعلى وجه التحديد فإن النظرية مناسبة لتفسير حالات محدودة يكون فيها دولتين أو مجموعتين من الدول تختلف بشكل كبير من حيث وفرة الموارد الإنتاجية.

على سبيل المثال يمكن استخدام النظرية في تفسير أنماط التجارة بين الدول الصناعية الحديثة، والدول النامية وقد تبين فعلاً أن الدول الصناعية تستورد السلع كثيفة العمل وكثيفة الأرض نسبياً من الدول النامية وتصدر لها سلع كثيفة رأسمال.

ولكن عدم إمكانية تعميم تنبؤات هذا النموذج البسيط على حالة التجارة بين الكثير من الدول المتشابهة من حيث وفرة الموارد (كالتجارة بين الدول الصناعية المتقدمة خاصة) دفعت الكثير من الاقتصاديين إلى البحث عن بديل لنظرية H-O عنوان المحاولات الجديدة والتي ابتدأت منذ مطلع الستينات، لم ترقى إلى مستوى النظرية العلمية الكاملة في التجارة الدولية. كما هو الحال في نموذج H-O ولكنها تمثل مجموعة من التحليلات والأفكار المنطقية المفيدة في أسباب قيام التجارة وإنائها تحت ظروف محددة ومختلفة عن تلك التي يقوم عليها نموذج H-O.⁽¹⁾

وسوف يتم التركيز في هذه المحاضرة على بعض هذه التطورات الحديثة في التجارة الأولية ويشمل ذلك:

- أسلوب دورة الإنتاج

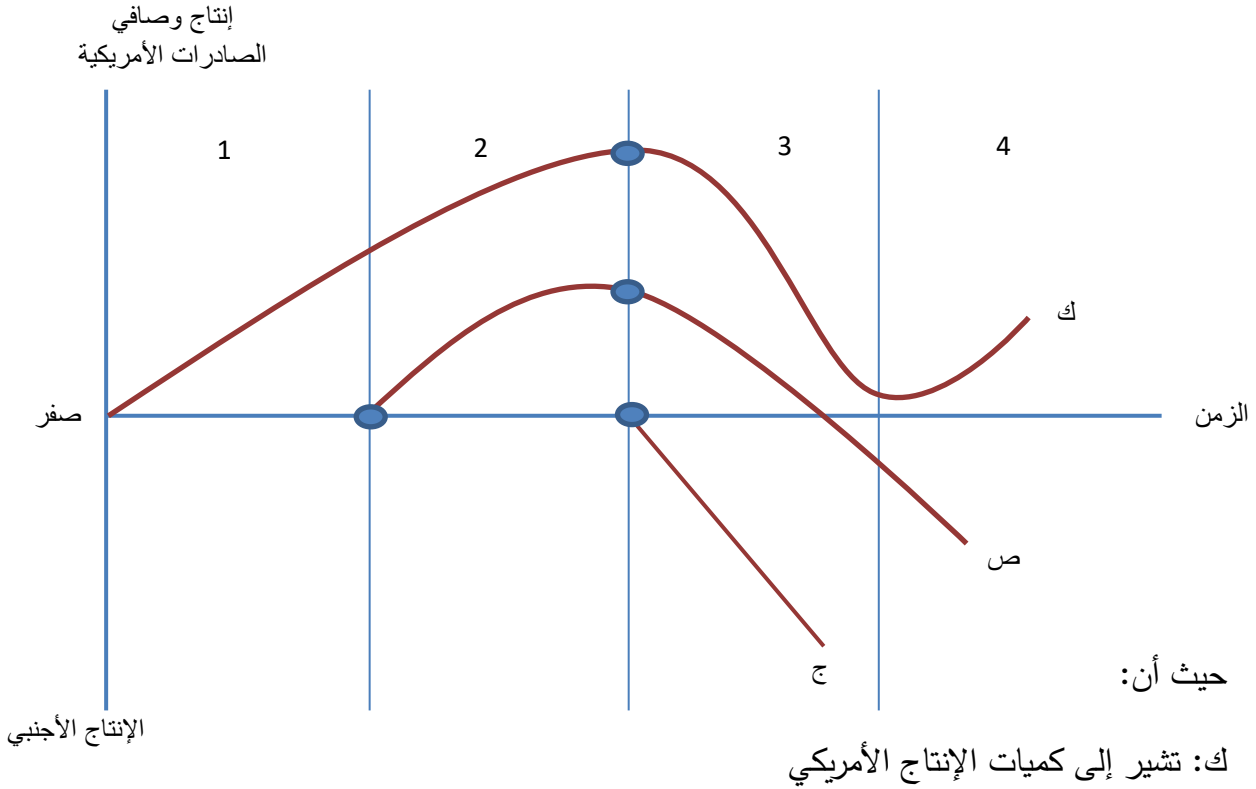
¹ - Michel Rainaldi. " La nouvelle théorie du commerce international .les echos2004 . Université de Nice Sophia Antipolis

- التجارة في ظل وفورات الحجم الاقتصادية.
- التجارة في حالة المنافسة غير التامة.
- التجارة في حالة تشابه الأذواق.
- تجارة الحدود.¹

1. أسلوب دورة الإنتاج *The Product cycle* :

بالرغم من قوة النظرية الكلاسيكية التي تغزو التجارة بين الدول إلى الاختلافات التكنولوجية، إلا أن أحد محددات هذه النظرية يكمن في اعتمادها الأسلوب الساكن في تقرير الميزة النسبية وأنماط التجارة، فالميزة التكنولوجية غير ساكنة وقابلة للتغيير مع الزمن في ظل سهولة انتقال التكنولوجيا عبر الدول وقد قام الاقتصادي فرنون Vernon بتطوير تحليل ديناميكي للميزة النسبية وافترض أن التقدم التكنولوجي يبدأ بشكل مستمر في أمريكا ومن ثم ينتقل في مرحلة لاحقة إلى دول أخرى خارج أمريكا، فالتفوق التكنولوجي يعطي أمريكا دورا رياديا في تطوير منتجات جديدة وتصنيفها.

الشكل 2: مراحل دورة تطوير منتج جديد



¹ طالب محمد عوض. "التجارة الدولية: نظريات وسياسات"، مرجع سابق

ج: تشير إلى كميات الإنتاج الأجنبي

ص: تشير إلى صافي الصادرات الأمريكية من المنتج الجديد.

ويبين لنا الشكل السابق مراحل تطوير المنتج الأمريكي حسب الترتيب الزمني التالي:

1- يبدأ تطور الإنتاج وتسويقه في السوق الأمريكي (تزايد ك.).

2- بعد نجاح المنتج في السوق الأمريكي يجذب الطلب الأجنبي عليه مما يؤدي إلى بداية تزايد الصادرات الأمريكية من المنتج (زايد ص.).

3- عندما تتمكن المنشآت الأجنبية من اكتساب المعرفة التكنولوجية اللازمة للإنتاج تبدأ بإنتاج السلعة (تزايد ج) ومن ثم تسويقها في الأسواق الأجنبية مما يؤدي إلى بداية تناقص الصادرات الأمريكية للمنتج (تناقص ص.).

4- بسبب تحقيق المنتجين الأجانب وفورات الحجم مع توسع إنتاجهم للأسواق المحلية والخارجية يصبح لديهم ميزة نسبية في المنتج مما يحول أمريكا إلى صافي مستورد للمنتج وتصبح ص سالبة.

بالطبع فإن الفترة الزمنية للدورة تختلف من منتج إلى آخر علاوة على أنه في بعض الأحيان قد تختفي المرحلة (2) و (3) ويعتمد ذلك بشكل كبير على سرعة انتقال التكنولوجيا ومدى فعالية براءات الاختراع وعلى سرعة نمو الطلب الأخير على المنتج الجديد وطبيعة وفورات الحجم المتدفقة في الدول الأجنبية، ومن ناحية أخرى فإنه يمكن أن يؤدي انتشار الشركات المتعددة الجنسية تحديد أو إلغاء مثل هذه الدورة.⁽¹⁾

فبالرغم من أن الاحتكار يبدأ في أمريكا فقد تقرر الشركة متعددة الجنسيات لأسباب موضوعية بدء الإنتاج في فرع يقيم في دولة أجنبية ولكن لماذا الافتراض بأن أمريكا هي التي تقوم بداية بتطوير المنتجات الجديدة؟ لا يوجد إجابة واحدة وقاطعة لهذا السؤال، فالبعض يعزو ليس ذلك لتمتع أمريكا بدخل فردي عال جدا وبسوق ضخم الحجم معاً، يوفر الحوافز اللازمة للمبتكرين والمخترعين والبعض الآخر يعتقد أن السبب يرجع إلى تمتع أمريكا بوفرة نسبية بالأفراد ذوي المهارات والقدرات العلمية المتفوقة وبتسهيلات كبيرة لأغراض البحث العلمي مما يجعلها تتمتع بميزة نسبية في مجال الاختراع والابتكار ويجب ملاحظة البعد الزمني لهذه القدرة الأمريكية للابتكار وتطوير المنتجات الجديدة.

¹- Michel Rainelli. " La nouvelle théorie du commerce international". Op.cit.

وأنة يترتب على أمريكا أن تقوم بالاستمرار بتطوير منتجات جديدة لإبدال ما تخسره في المنتجات المتقدمة للمنافسين الأجانب، وتنسجم هذه النظرية مع التجارب الواقعية للعديد من المنتجات التي ظهرت في العقود الأخيرة، مثل: أجهزة الراديو والتلفزيون والمطاط الصناعي والآلات الحاسبة، أجهزة الحاسوب. كما أشارت الدراسات إلى أن مركز الثقل من الصادرات الأمريكية يقع في الصناعات التي تتميز بإنفاق هائل في البحث والتطوير وأنها تستخدم بكثافة نسب عنصر العمل الفائق المهارة كالعلماء والمهندسين والفنيين والمختصين.

ومن ناحية أخرى فمن الواضح أن هذه النظرية في دورة الإنتاج لا تتناقض مع نظرية الميزة النسبية أو الوفرة النسبية التي سبق وأن تعرضنا لها، فأمريكا لديها وفرة نسبية في الأفراد ذوي المهارات العلمية والفنية العالية مما يعطيها ميزة نسبية في الابتكار والاختراع.¹

1- نظرية دورة حياة المنتج (Raymond Vernon) *la théorie du cycle de vie du produit* :

تعتبر هذه النظرية لفرنون عام 1966 امتداداً لنظرية (Posner) وهذا لاعتمادها على نفس المبدأ المتمثل في الفارق التكنولوجي، إلا أن هذه النظرية تعمل على تحليل الأسباب التي تؤدي إلى الابتكارات والكيفية التي تنتشر بها باعتمادها على دور المنتج الجديد ودورة حياته في قيام التجارة الدولية. ولقد افترض "فرنون" في نظريته هذه أن التفوق التكنولوجي ينطبق بشكل مستمر في الو.م.أ مما يعطيها دوراً ريادياً في تطوير المنتجات الجديدة وتصنيفها، وعبر مراحل تمر بها هذه المنتجات فإنها تنتقل من الو.م.أ إلى خارجها، ولهذا فإن Vernon قسم هذه المراحل إلى أربعة مراحل هي:

مرحلة الانطلاق:

في هذه المرحلة ينتج المنتج من قبل البلد المبتكر بكميات محدودة وبتكاليف مرتفعة، ولهذا يوجه إلى سوقه الداخلي نظراً لارتفاع القدرة الشرائية فيه، كما تتميز هذه المرحلة بالكثافة التكنولوجية وبالتالي فإن نمو المنتج وإنتاجه يتطلب يد عاملة عالية المهارة، لذا فإن أسعار المنتج الجديد تكون مرتفعة والطلب عليها كبير، مما يجعل تصديره إلى الخارج محدوداً جداً حيث أنه في سنة 1970 كانت الولايات المتحدة الأمريكية تتميز عن بقية دول العالم بارتفاع الأجور.

¹ فليح حسن خلف. "العلاقات الاقتصادية الدولية"، مؤسسة الوراق، مرجع سابق.

مرحلة النمو:

في هذه المرحلة يزداد الطلب على المنتج ويرتفع إنتاجه بصفة متزايدة أكثر فأكثر، وتتنخفض تكاليف إنتاجه، وبالتالي أسعاره مما يضاعف الطلب عليه داخليا وخارجيا، الأمر الذي يجعل البلد المبتكر مصدر للمنتج نتيجة لاحتكاره المؤقت للتكنولوجيا، بينما يظهر الميزان التجاري للدول المصنعة أي المقلدة في حالة عجز، في حين تظهر الدول النامية في منتصف هذه المرحلة مستوردة للمنتج الجديد.

مرحلة النضج:

في هذه المرحلة يكون المنتج منمطا والتكنولوجيا عادية؟، لذا فإن المنافسة تكون سعرية، وبالتالي يتمركز الإنتاج في الدول ذات الأجور المنخفضة وهذا لتخفيض تكاليف الإنتاج، فتصبح الدول المبتكرة مستوردة بينما الدول المقلدة مصدرة.

مرحلة الانحدار:

في هذه المرحلة يصبح المنتج أكثر تنميطا وعاديا والتكنولوجيا متاحة لجميع الشركات لذا تشير هذه المرحلة لبداية التصدير في الدول النامية وهذا نتيجة انخفاض تكاليف الإنتاج فيها بسبب وفرة اليد العاملة، حيث تظهر الدول النامية مصدرة للمنتج للدول المبتكرة والمقلدة.

وحسب هذا النموذج فإن الدول المتفوقة تكنولوجيا تطرح في السوق منتجات جديدة أو منتجات ذات جودة أفضل أو ذات تكلفة أقل، تسمح لها بإكتساب مزايا احتكارية مقارنة بغيرها من الدول، تمكنها من تصدير هذا المنتج إلى بقية الدول، لأن المستهلكين الأجانب يطلبون السلعة بفعل المحاكاة قبل أن يستجيب المنتجون المحليون لهذا الطلب على السلعة المستوردة، ومنه تبقى الدول صاحبة التفوق التكنولوجي تتمتع باحتكار مؤقت في إنتاج وتصدير السلع ذات التقدم التكنولوجي إلى الدول الأخرى مادامت فجوة الطلب أكبر من فجوة التقليد، لكن مع توسيع إنتاج هذه السلعة تأخذ العملية الإنتاجية شكلها النمطي، عندئذ يمكن إنتاج نفس المنتج في الدول المستوردة، وبالتالي يزول الاحتكار.

وما يؤخذ على هذه النظرية أنها لم تتمكن من بيان حجم الفجوة التكنولوجية والمدى الزمني الذي يمكن من خلاله أن تستمر تلك الفجوة قبل زوالها، إضافة إلى أن هناك عدة دراسات بينت عدم ملائمة النموذج للواقع، إذ تعتبر الأجور العامل الهام في تحديد نمط التجارة في المدى الطويل، كما أن النموذج لم يستطع الإجابة عن السؤال، ما الأسباب التي تؤدي إلى التجديدات أو الاختراعات والكيفية التي تنتشر بها؟

2. نموذج تجارة الفجوة التكنولوجية:

يركز نموذج تجارة الفجوة التكنولوجية The Technological Gap Trade Model في تفسيره لنمط التجارة الخارجية بين الدول على إمكانية حيازة إحدى الدول على طرق فنية متقدمة للإنتاج تمكنها من إنتاج سلع جديدة أو منتجات ذات جودة أفضل، أو منتجات بنفقات إنتاجية أقل مما يؤهل هذه الدول إلى اكتساب مزايا نسبية مستقلة عن غيرها من الدول، فالاختلافات الدولية في المؤسسات التكنولوجية تحقق اختلافا مناظرا في المزايا النسبية المكتسبة وتؤدي بالتالي إلى قيام التجارة الخارجية بين الدول عن طريق القنوات التالية:

- زيادة الكفاءة النسبية لإحدى الدول في إنتاج السلع التي تنتج في جميع الدول أطراف التبادل الدولي ويترتب على ذلك اكتساب هذه الدول لميزة نسبية دون غيرها من الدول، هذه الاختلافات الدولية في المزايا النسبية بين الدول تمكن الدول ذات التفوق التكنولوجي من تصدير السلع التي تتمتع فيها بميزة نسبية إلى غيرها من الدول التي لم تشهد تغيرا في مستويات التكنولوجيا المستخدمة بها.
- دخول إحدى الدول بمنتجات جديدة ذات مستويات تكنولوجية متقدمة إلى الأسواق الدولية في الوقت الذي لا تستطيع الدول الأخرى على الأقل في البداية إنتاجها داخليا أو تقليدها لأنها لا تحوز الوسائل التكنولوجية اللازمة لإنتاج هذه السلع أو لا تستطيع الحصول عليها من دول موطن الاختراع.¹

وكنتيجة لذلك تتمتع الدول المخترعة بميزة نسبية وطنية ذات طبيعة وقتية مرتبطة بطول الفترة الزمنية التي تحتفظ بها الدولة المخترعة بتفوقها النسبي في نطاق المعرفة الفنية، فالدول صاحبة الاختراع تمثل في هذه الحالة المصدر الوحيد للسلع الكثيفة التكنولوجيا في جميع الأسواق الدولية إلى أن تستطيع الدول الأخرى تحقيق نجاح في مجال نقل أو تقليد التكنولوجيا المتكافئة، أي أن الدولة صاحبة الاختراع تتمتع باحتكار مؤقت مورو عن المنبع في إنتاج وتصدير السلعة ذات التقدم التكنولوجي، ويزول هذا الاحتكار المؤقت بزوال التفوق التكنولوجي لهذه الدولة، وتتم هذه الحالة الأخيرة عندما تأخذ العملية الإنتاجية شكلها النمطي وتتشابه دول الإنتاج للسلعة محل الدراسة بين الدول وتقعد العوامل التكنولوجية نتيجة لهذا التطور دورها الهام كعامل مفسر لنمط التجارة الخارجية بين الدول في هذا النوع من المنتجات ولقد اطلق عليها الاقتصادي بوزنر M.V Posner وهو مؤسس نموذج الفجوة التكنولوجية التي يمكن تحديدها بيانيا كما في الرسم البياني التالي وباستخدام مصطلحات فجوة الطلب Demand-lag وفجوة التقليد Imitation-lag.

¹ سامي عقيقي حاتم . مرجع سابق.

العامل التكنولوجي والتجارة الدولية:

يعتبر العامل التكنولوجي عامل مهم في اكتساب مزايا التصدير للدول، وهذا ما اثبتته نظرية الفجوة والتكنولوجية ونظرية دورة حياة المنتج.

أولاً: نظرة الفجوة التكنولوجية:

ويعتبر Posner بوسنر مؤسس نظرية الفجوة التكنولوجية وهذا عن ملاحظته في عام 1961 أن الدول ذات التشابه في عوامل الإنتاج تقوم بالتبادل التجاري فيما بينها، وهذا ما يؤدي إلى وجود تناقض مع نتائج "هكشر - أولين" حيث أن ابتكار طرق جديدة في إنتاج سلع جديدة يمكن بعض الدول أن تكون مصدرة بغض النظر عن نسب عوامل الإنتاج التي تتمتع بها، حيث أن تفوقها التكنولوجي يسمح لها بأن يكون لها احتكار التصدير في سلع القطاع المعني، ولقد اعتمد Posner في تفسيره لنموذج الفجوة التكنولوجية مصطلحين هما:

• فجوة الطلب: وهي تلك الفترة الزمنية بين بداية إنتاج السلعة في الدولة الأم وبداية استهلاكها في الخارج.

• فجوة التقليد: وهي تلك الفترة بين بداية إنتاج السلعة الجديدة في الدولة الأم وبداية إنتاجها في الخارج.

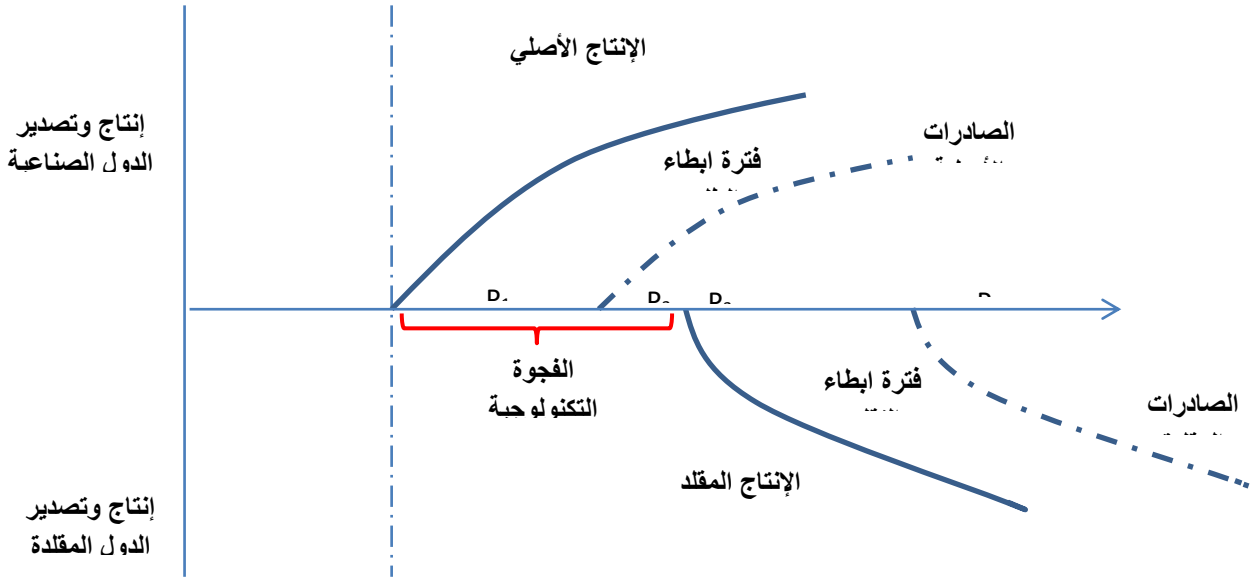
ظهر نموذج الفجوة التكنولوجية لـ Posner في تفسير التجارة الدولية في ستينات القرن الماضي ليعكس التطور الكبير في نشاط الشركات الدولية النشاط. معناه إمكانية حيازة إحدى الدول على طرق فنية متقدمة لإنتاج تمكناها من إنتاج سلع جديدة أو منتجات ذات جودة أفضل أو منتجات بنفقات إنتاجية أقل، مما يؤهل هذه الدول إلى اكتساب مزايا نسبية مستقلة عن غيرها من الدول.

فالاختلافات التكنولوجية بين الدول تحقق اختلافاً ودخول الدول لمنتجات ذات تفوق تكنولوجي إلى دول أخرى لا تستطيع على الأقل في الوقت الحالي صناعتها داخلياً لأنها لا تحوز على الوسائل التكنولوجية الملائمة.¹

التفوق التكنولوجي ذو طبيعة تفوقية ودية مرتبطة بطول المدة الزمنية التي تحتفظ فيها الدول المخترعة بتفوقها التكنولوجي طبقاً لنموذج الفجوة التكنولوجية.

¹ نداء محمد الصوص. "التجارة الخارجية"، سلسلة الوجيز في العلوم الإدارية، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع.

الشكل 3: نموذج الفجوة التكنولوجية



يوضح الرسم البياني كيفية الإنتاج والتصدير وفقا لنموذج الفجوة التكنولوجية والذي من خلاله يمكن تحديد "فجوة الطلب" من جهة وفجوة التقليد.

فجوة الطلب: هي الفترة الزمنية تقع بين بداية ظهور إنتاج سلعة في الدولة صاحبة الاختراع عند P_1 وبداية استهلاكها في الخارج عند P_2 .

فجوة التقليد: تفصل بين بداية الإنتاج في الدولة صاحبة الاختراع P_1 وبداية إنتاج نفس السلعة في الخارج عند P_3 .

تجارة الفجوة التكنولوجية محصورة بين فجوة الطلب P_1 و $2P$ وفجوة التقليد P_1 و $3P$.

الدولة التي فقدت الفترة الاحتكارية نتيجة تقليدها لا تبقى ساكنة ولكنها تبحث عن مبتكرات جديدة.

3. نظرية اقتصاديات الحجم:

رأينا أن أهم الفرضيات التي اعتمدت عليها النظرية الكلاسيكية لتفسير طبيعة التخصص، وبالتالي قيام التجارة الدولية هو إنتاج السلع في ظل ثبات عائد الحجم ولكن نظرية اقتصادات الحجم تقوم على فرضية "تزايد عائد الحجم".

ويقصد به الحالة التي يتزايد فيها الإنتاج بنسبة أكبر من النسبة التي يتزايد بها استخدام الموارد أو عناصر الإنتاج.

وتشكل نظرية اقتصاديات الحجم في التجارة الخارجية تطورا وتعديلا آخر لنظرية H-O ليست عناصر الإنتاج بإدخالها وفورات الإنتاج الكبير كإحدى المصادر الرئيسية للمزايا النسبية المكتسبة فهذه النظرية تعتبر توفر سوق داخلي ضخم شرطا أساسيا لتصدير السلع التي يتم إنتاجها في ظل شروط اقتصاديات الحجم.

مفهوم اقتصاديات الحجم:

فلسفة اقتصاديات الحجم تركز على أن المؤسسة الكبيرة الحجم يمكنها خفض تكاليف إنتاجها خفضا ملموسا، فبالنسبة للتكاليف الثابتة التي لا تتغير عندما يتغير الإنتاج، كالأرض والمباني والأجهزة والأدوات ووسائل النقل، والتي توزع على عدد كبير من الوحدات المنتجة الذي يؤدي إلى خفض تكلفة إنتاج كل وحدة.

وفورات الحجم: هي انخفاض تكلفة الوحدة المنتجة التي حصلت عليها الشركة من خلال زيادة كمية الإنتاج على المدى الطويل عدد القطع المنتجة من سلعة نتج عنه تكلفة إنتاج هذه القطعة.

مثال: خط إنتاج يصنع سلعة ما تبلغ تكلفة تشغيل آلات الإنتاج 100 و ن في الأسبوع. في حين تبلغ سعر كل قطعة 1 وحدة نقدية. إذا أنتجت الآلة 50 قطعة في الأسبوع فإن معدل تكلفة إنتاج كل قطعة هو ولكن لو أنتجت الشركة 100 قطعة في الأسبوع فإن معدل تكلفة إنتاج كل قطعة هو كلما تم إنتاج قطعة أكثر من السلعة كل أسبوع فإن التكلفة الكلية لإنتاج هذه القطع تنخفض. تبين وفورات الإنتاج الكبير نتيجة انخفاض نفقات الإنتاج مع توسع العملية الإنتاجية. وفورات الإنتاج للسلعتين يمكن للبلدين تحقيق مكاسب بقيام التبادل بينهما حيث يتخصص كل بلد في إنتاج وتصدير إحدى السلع للبلد الآخر، موافق مع المنافسة التامة.

اقتصاديات الحجم الداخلية والتجارة الدولية:

يقصد باقتصاديات الحجم الداخلية بالوفورات الناجمة عن توسع المؤسسة، والذي يؤدي إلى انخفاض تكلفة إنتاجها، حيث أن وجود هذا النوع من اقتصاديات الحجم لكل مؤسسة يسمح لها بالقضاء على المنافسة التامة، فتكون السوق مكونة من عدد محدود من المؤسسات وبالتالي الحالة السائدة في السوق هي احتكار القلة لتلك السلعة ويتمحور التحليل حول سوق واحدة في دولتين متشابهتين.

ففي حالة عدم وجود تبادل دولي فإن كل مؤسسة تزود سوقها عن طريق تعظيم ربحها الاحتكاري، ولأن هناك تشابه كامل للدولتين فإن هذا يؤدي إلى تساوي الأسعار والكميات المنتجة وعند قيام التبادل بين الدولتين يؤدي هذا إلى ظهور سوق عالمي للاحتكار الثنائي.⁽¹⁾

يكون التركيز على الزيادة في العوامل الداخلية لرفع الإنتاج في المشروع للاستفادة من مزايا الإنتاج الكبير وذلك من خلال:

الوفورات العينية: وهي الزيادة في العوامل العينية للإنتاج ويتم تحقيقها من خلال الرفع من الطاقة الإنتاجية عن طريق الزيادة في توظيف عوامل الإنتاج خاصة منها العمل ورأسمال وزيادة كفاءاتها من خلال تقسيم العمل، والأخذ بأحدث الابتكارات ويتحقق هذا النوع كذلك من خلال التقليل من المخلفات والمنتجات الثانوية وإمكانية الاستفادة من الفضلات وهو ما تعجز عنه المشروعات الصغيرة وإمكانية إجراء البحوث والتطوير. الوفورات الإدارية: متمثلة في زيادة العوامل الإدارية للمشروع وذلك بأخذ شكلين:

- إما زيادة حجم الوحدة الإنتاجية.
- أو جمع عدد من الوحدات الإنتاجية تحت إدارة واحدة لا تستوعب عليه زيادة مماثلة في تكاليف الإدارة.

الوفورات التجارية: الرفع من الكفاءة في شراء المواد الخام وبيع المنتجات النهائية الرفع من تكاليف النقل، الدعاية.

الوفورات المالية: إمكانية الرفع من المقومات المالية للمشروع سهولة الحصول على الائتمان.

التركيز على زيادة توفر العوامل الخارجية نودي إلى رفع الإنتاجية.

التركيز: بتوظيف بعض الصناعات في إحدى المناطق المناسبة فإن سيؤول إلى تحسين وتنمية المواصلات واجتذاب العمال الماهرة المدربة.

زيادة الكفاءة الإنتاجية للمشروع وظهور أسواق للمواد الخارجية قريبة له دور في تقليل التكاليف.

الأبحاث العلمية والتقنية ايجاد طرق جديدة تكاليف الإنتاج.

¹ جمال جويدان الجملة. "التجارة الدولية". مرجع سابق.

عائد الحجم: هو المعدل الذي تزيد بموجبه المخرجات حيث تزداد جمع المدخلات بمقادير متناسبة.

زيادة الكفاءة الإنتاجية تؤدي إلى زيادة عوامل الإنتاج.

وفورات الحجم والسعة: تشير إلى تكاليف الشركة وتمثل تكلفة الوحدة المنتجة التي حصلت عليها المؤسسة عند زيادة كمية الإنتاج.

عوائد السعة: تشير إلى وصف العلاقة بين المدخلات والمخرجات على المدى الطويل يمثل زيادة الكفاءة الإنتاجية ويمكن أن ينظر إلى دور وفورات الحجم الاقتصادية في التجارة الدولية على أنه مكمل لأسلوب دورة الإنتاج السابق، فغالبا ما يتطلب تطوير منتجات جديدة إنفاقا كبيرا جدا على البحث والتطوير مما يجعل المنشآت العامة في هذا المجال تعتمد على التصدير لتوسيع إنتاجها بشكل كبير يمكنها من تخفيض معدل كلفتها إلى مستوى مقبول.

والمنشأة أو الصناعة التي تتمكن بالتالي من التوسع بشكل أكبر وأسرع من غيرها بعد تطوير المنتج الجديد تستطيع أن تصل إلى كلفة متدنية بما فيه الكفاية ليضمن لها مركز احتكارها في السوق المحلي وربما أيضا يجعل من الصعب على المنتجين الأجانب الدخول إلى مثل هذه الصناعة وحدوث مثل هذا الوضع سيلغى أو على الأقل سيؤخر حدوث المرحلتين (3) و(4) من دورة الإنتاج كما يسمح للدولة بتحقيق أرباح كبيرة تمكنها من تمويل نفقاتها في البحث والتطوير الضخمة اللازمة لاستمرار تطوير منتجات جديدة.

تعبر فكرة اقتصاديات الحجم عن العلاقة بين التكلفة وحجم الأرباح المقابل لها، حيث تنخفض تكلفة السلعة بزيادة الإنتاج ويعتبر A.Marshall أول من نبه لهذه الفكرة ولقد بينت نظرية H.O على فرض أن إنتاج السلعتين في كل من الدولتين المفترضتين يتم تحت ظروف ثبات قلة الحجم.

أما عندما يتم الإنتاج تحت ظروف قلة الإنتاج المتزايدة فإن التبادل التجاري بين البلدين يأخذ مكانه، حتى لو كانت الدولتان المتاجرتان متشابهتين مع بعضهما البعض في جميع النواحي وهذا النمط من التجارة لم يتناوله نموذج (H.O) بالشرح والتوضيح وتنقسم اقتصاديات الحجم إلى اقتصاديات حجم داخلية وخارجية.

4. التنوع الإنتاجي والتجارة الدولية *Product Differentiation and International Trade* :

بشكل عام فإن معظم السلع الصناعية الاستهلاكية تتفاوت من حيث صفاتها الجوهرية والشكلية، ومن ناحية أخرى فإن المستهلكين لهم أذواق متنوعة ومتعددة، فالنوع الذي يناسب ذوق أحد المستهلكين ليس بالضرورة أن يكون مناسباً لذوق مستهلك آخر، ومن هنا فإن التنوع يعين المستهلكين من حيث أنه يمكنهم من إيجاد النوع الأقرب إلى إشباع حاجاتهم وملائمتهم أذواقهم وقد بحث كل من Lancaster و Krugman في كيفية تحديد عدد الأنواع الأمثل الذي يجب إنتاجه من السلعة وفي تأثير التجارة الدولية على عدد الأنواع المتاحة للمستهلكين وقد استخدموا في ذلك نموذجاً رياضياً يشبه نموذج O.H في التجارة الدولية.¹

5. نظرية تشابه الأذواق *Preference Similarity* :

ترجع هذه الفرضية إلى الاقتصادي "Steffan Linder" وقد بدأ تحليله بافتراض أن الدولة ستقوم بتصدير السلع التي تمتلك لها أسواق كبيرة ورائجة، وبرر ذلك بالحاجة إلى إنتاج كبير الحجم من أجل تمكين المنشآت المحلية تحقيق وفورات حجم اقتصادية وتخفيض كلفتها وبالتالي أسعارها بشكل كاف لتمكينها من غزو الأسواق الأجنبية، بالإضافة إلى ذلك فقد اعتقد Linder أن الدول متشابهة الدخل ستكون أيضاً متشابهة الذوق، واستنتج بالتالي أن فرص التصدير لكل دولة ستكون في أسواق الدول الأخرى تشابه الأذواق، وفي ضوء ذلك توقع Linder أن هذا النوع من التجارة ستركز على السلع المتشابهة ولكنها في نفس الوقت متميزة بطريقة ما، أي أن التجارة الدولية وفقاً لهذا الأسلوب ستتركز في المنتجات الصناعية المتنوعة بين الدول المتشابهة من حيث الدخل وأنماط الطلب. وأخيراً فقد اعتقد Linder أن هذا الأسلوب في تفسير التجارة الدولية ينطبق فقط على السلع الصناعية الخاضعة للتوسيع حيث يلعب كل من التفضيل ووفورات الحجم دوراً أساسياً.

أما فيما يتعلق بتجارة السلع الأساسية والأولية فقد اعتقد أنها تتبع تنبؤات نموذج H-O والذي يركز على دور عرض أي الوفرة وعوامل الإنتاج، يلاحظ أن هذا الأسلوب يتنبأ بأن تكون تدفقات السلع دولياً أكبر حجماً كلما ازدادت درجة الاختلاف في الذوق والوفرة ن لأن ذلك سيؤدي إلى اختلافات أكبر في التكاليف والأسعار، كذلك يتوقع أن تختلف صادرات الدولة عن مستورداتها لأن نسبة المزج لعوامل الإنتاج ستختلف في أصناف التصدير مقارنة بأصناف الاستيراد.

¹ Steven Coissard. "L'économie international selon Paul Krugman." Université Grenoble 2.

ويلاحظ أن جزءا كبيرا من التجارة الدولية المعاصرة تأخذ أنماطا تتفق مع توقعات أسلوب Linder فمعظم التجارة الدولية في السلع المصنفة تحدث بين الدول عالية الدخل كدول أوروبا الغربية وأمريكا وكندا، بالإضافة إلى ذلك فإن جزءا هاما من هذه التجارة يحدث في سلع متشابهة ومتمايزة كالسيارات والأجهزة الكهربائية والإلكترونية.

6. نظرية النقل والتجارة: *Transports cost*

قام التحليل السابق للتجارة الدولية على افتراض عدم وجود تكاليف نقل لتدفق السلع عبر الدول، ولكن هذا الفرض كان للتبسيط فقط، حيث أنه من الناحية الواقعية توجد تكاليف نقل مصاحبة لحركة السلع من مكان إلى آخر، وقد ترتب عن هذا الافتراض أن التجارة الدولية الحرة بالنتيجة تستعمل على مساواة أسعار السلع في الدول المختلفة، ولكن من حيث المبدأ فإن إدخال كلفة نقل موجبة للتحليل لا يشكل مشكلة أو صعوبة كبيرة، حيث أن وجود تكلفة النقل سيؤدي إلى اختلاف سعر السلعة في الدول المستوردة مقارنة بالدول المصدرة، وبالتحديد فإن السعر في الدولة المستوردة سيزيد عن السعر في الدولة المصدرة بمقدار كلفة الشحن.

إذن طالما أن حجم كلفة النقل صغيرة مقارنة بسعر السلعة فإن التجارة ستستمر بين الدول ولكن بحجم أو بمكاسب أقل.

وعليه فإن كلفة النقل بالرغم من عدم تأثيرها على أنماط التجارة الدولية في حالة قيامها إلا أنها تعتبر عقبة أمام التجارة الحرة حيث تخفض من حجم التجارة ومن مدى التخصص الدولي وتقسيم العمل، وبالتالي فإن تخفيضها يعمل تماما كتخفيض ضرائب الاستيراد عندئذ يزيد حجم التجارة الدولية ومكاسبها.

الممارسة التنافسية للتجارة الدولية:

لا تعتبر تكاليف النقل السبب الوحيد لانطلاق أسعار السلع المتاجر بها بين الدول، فإذا لم يكن هناك منافسة تامة في إنتاج السلع فقد تنبع نفس السلعة بأسعار مختلفة في الأسواق المختلفة وحالة التميز سعري الاحتكاري يمكن أن يطبق على نطاق التجارة الدولية لتولد حالة هامة تعرف في مجال التجارة الدولية للتجارة الإغراق. ¹Dumping.

¹ طالب محمد عوض. مرجع سابق. ص 156.153

السلع المتميزة:

منذ سبعينات القرن الماضي بدأت تشكل بوادر النظرية الحديثة للتجارة الخارجية، التي ارتبطت أساساً بأفكار " P.Krugman بول كروكمان" ويرى في نقده لـ H-O أن الاختلاف في هبات عناصر الإنتاج ما بين الدول يمكن أن يفسر التجارة في المواد الخام والمنتجات الزراعية، إلا أنه لا يمكنه القيام في ذلك في حالة السلع المصنعة حيث ينتشر التبادل في هذه السلع المصنعة ما بين أصناف سلع مختلفة من نفس السلعة، كما اعتمدت هذه النظرية على سيادة المنافسة الاحتكارية وليست التامة، أي أن السلع المبادلة متميزة وليست متجانسة مع حرية دخول سوق إنتاج أي صنف من أصناف السلع المتميزة والخروج منها.

1

وعند فتح الحدود التجارية بين طرفي التجارة الدولية فإن السوق يتسع أمام المنشآت المنتجة للسلع المتميزة أو المختلفة الأمر الذي ينتج وفورات الحجم ومن ثم تتخفف التكاليف والاستفادة أكثر من اكتساب التعلم من خلال العمل Learning by Doing ارتفاع القدرة على التصدير.

لماذا تصدر بعض الدول السلعة نفسها التي تستوردها؟

لقد طور نموذج التجارة ضمن نفس الصناعة الواحدة من قبل Lancaster وحول كروغمان P.Krugman وهلفمان Halphman وغيرهم منذ سنة 1989 حيث أن التجارة في نموذج H.O تتم في ظل المنافسة التامة وتقوم على أساس الميزة النسبية أو اختلاف عوامل الإنتاج، أما التجارة ضمن نفس الصناعة فإنها تتم في ظل المنافسة الاحتكارية وتقوم على أساس تنوع المنتجات واقتصاديات الحجم، لذا فإن التجارة هي أساس الميزة النسبية تكون أكبر عندما يكون اختلاف عوامل الإنتاج بين الدول كبيراً، أما التجارة ضمن نفس الصناعة تكون أكبر بين الاقتصاديات الصناعية التي تتشابه في الحجم وعوامل الإنتاج.²

وتعتبر الميزة النسبية حسب نموذج H.O كمحدد لنمط التجارة بين الصناعات المختلفة، بينما اقتصاديات الحجم في المنتجات المستوردة تزيد التجارة ضمن نفس الصناعة وكلا النوعين من التجارة الدولية يحدث في الوقت الحاضر.

وما يلاحظ من هذا النموذج هو قلة تعارضه مع نموذج H.O حيث أن أكثر صفقات التجارة ضمن نفس الصناعة في الحقيقة تقوم على أساس اختلاف عناصر الإنتاج فعلى سبيل المثال تستورد الو.م.أ.

¹Steven Coissard. L'économie internationale selon Paul Krugman. Université Grenoble 2.

² Krugman P. et M. Obstfeld, 1995, Economie internationale, Bruxelles, De Boeck, p. 143.

الحواشيب من المكسيك وقد تشمل هذه الواردات قطع حواشيب مصنعة بأيادي أمريكية ماهرة، إضافة إلى قطع حواشيب مصنعة بعمالة مكسيكية.

7. نظرية تشابه هيكل الطلب:

تعتبر Linder من أوائل الاقتصاديين الذين قدموا دور الطلب في تفسير قيام التجارة الدولية، وقد تسلم Linder في بداية تحليله بأن نظرية عوامل الإنتاج تقدم تفسيراً جيداً للتجارة في السلع الدولية، كما تسلم بعدم قدرة هذه النظرية على تفسير التجارة الدولية في منتجات الصناعات التحويلية التي يشكل هيكل الطلب عليها أساس التجارة الدولية.

ما هو الجديد الذي جاءت به نظرية ليندر في الاتجاهات الحديثة للتجارة؟

لقد ميز الكاتب السويدي Linder في دراسة بعنوان مقال في التجارة والتمويل عام 1961 لتفسير حجم التجارة بين البلدان المتقدمة المتماثلة في امتلاك عناصر الإنتاج، ميز بين تجارة السلع الصناعية وبين تجارة المواد الأولية وأوضح أن تجارة المنتجات المصنعة تحدث بين دول متشابهة في وفرة عناصر الإنتاج غالباً ما تكون دول متقدمة وصناعاتها متقدمة.

في حين أن تجارة المواد الأولية تحدث بين دول نامية وأخرى صناعية متقدمة.

حسب Linder فإن نمو تجارة السلع المتشابهة بين الدول المتقدمة يعود إلى تقارب الدخول فيما بينها، حيث كلما كانت الدخول متقاربة كلما كان التشابه في بنية الطلب كبير مما يؤدي إلى نمو كبير للتجارة في المنتجات المتشابهة بين الدول المتقاربة من حيث الدخل.

وجود الطلب المحلي ضروري حتى يستطيع المنتج التمكن من إنتاج وحل جميع المشاكل المرتبطة قبل تحويله للأسواق الخارجية.

إذا كان الاختراع ضروري للإنتاج السلعة هذا يستوجب وجود طلب محلي أي الحاجة أم الاختراع.

وعلى ذلك يعتبر الطلب الداخلي شرطاً ضرورياً لإنتاج السلع وتصديرها، حيث أن الدولة لن تستورد مطلقاً سلعة ليس لها سوق محلي والسبب عدم اليقين التام بالسوق الخارجي مما يرفع من درجة المخاطرة عند التصدير إلى أسواق لا تعرف عنها شيئاً، كذلك المعرفة المسبقة من الطلب المحلي حاجة السلعة إلى التعديل لأن هناك صلة مباشرة وقريبة بين المنتج والمستهلك يستفيد من التغذية العكسية للمعلومات.

كما أشار Linder إلى أهمية التقارب الجغرافي والتشابه الثقافي كعوامل إضافية تزيد من كثافة التجارة بين البلدين.

نموذج ليندر الأسواق والاختراعات:

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

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

يفرق Linder بين نوعين من السلع: المنتجات الأولية والسلع الصناعية

المنتجات الأولية: يرى أن تبادلها يتم طبقاً للميزة النسبية والميزة النسبية تحدد عناصر الإنتاج.

مثلاً : لاستخراج المعادن من المنجم تحتاج اليد العاملة، فإذا كان أثمانها منخفضة كانت تكلفة الإنتاج النهائية منخفضة والعكس صحيح هذا في ظل تماثل قيمة المستخرج بين الدول.

كثرة عناصر الإنتاج انخفاض أثمانها انخفاض سعر المنتج

أما قلة عناصر الإنتاج أثمانها سعر المنتج.

أما السلع المصنوعة: يرى أن هناك مجموعة من العوامل التي تحدد الصادرات المحتملة والواردات المحتملة، كما أن هناك مجموعة أخرى تحدد الصادرات الفعلية والواردات الفعلية.

أي: البلد الذي له القدرة على تصدير سلع للخارج يوجد طلب محلي على هذه السلعة التي ينتج أي أن إنتاجه يوجب قبل كل شيء للطلب المحلي.

فالمبدأ الأساسي لنظرية Linder وجود الطلب المحلي هو شرط أساسي وضروري ولكن غير كافي لتكون هذه الصادرات محتملة" ثم ان وجود طلب محلي بشكل دقيق لان الطلب يتوقف على الثمن وعوامل أخرى.

1

والفكرة الأساسية له هو: أن الدراية بظروف السوق المحلية تكون أكبر من الدراية بالأسواق الخارجية.

أي أن المنظمين والمنتجين يستحبون لفرض الربح التي يكونون على علم بها.

ولأننا في عام تتسارع فيه انتقال المعلومات والمعرفة فإن معرفتهم بفرض الربح في السوق المحلي تكون أكبر من غيرها وهذا يؤدي بالمنتجين عادة إلى الاستجابة للحاجات المحلية على الأقل في البداية وبعد المضي للإنتاج للسوق المحلي ستفتح أمامهم الفرص.

¹ Vernon R. (Ed.), 1970, The Technology Factor in International Trade, N.B.E.R., New York

المحاضرة الرابعة: السياسات التجارية: أنواعها وأساليبها

أهداف المحاضرة:

التطرق الى الجانب النظري للتبادل التجاري غير كاف للطلبة لذلك من المفروض تدعيمه بالأساليب الواقعية لممارسة التبادل التجاري الدولي وهو الهدف الاساسي للحاضرة

1. السياسات التجارية: أنواعها وأساليبها

رأينا فيما تقدم كيف يرجع قيام التبادل الدولي بصفة أساسية إلى انتشار ظاهرة التخصص وتقسيم العمل على النطاق الدولي، إذ تميل كل دولة إلى التخصص في إنتاج السلع التي تتلائم مع الأساليب الفنية لإنتاجها مع مقتضيات الوفرة النسبية لمختلف عوامل الإنتاج لديها، ويرجع إقبال دول العالم المختلفة على الأخذ بأساليب التخصص إلى ما يدره التخصص الدولي على أطراف التبادل من نفع.

ولذلك تعددت الاتجاهات بين الحد من حرية التجارة الدولية وفرض قيود وعقبات، وتحرير التجارة الخارجية وإزالة هذه العقبات وذلك حسب مضمون السياسات التجارية المعتمدة من طرف كل دولة.

1. مفهوم السياسات التجارية:

هي مجموعة الاجراءات التي تتخذها الدولة في إطار علاقاتها التجارية الدولية قصد تحقيق أهداف معينة أهمها تنمية الاقتصاد الوطني إلى أقصى حد ممكن، لان التجارة الخارجية هي الركيزة الأساسية التي يعتمد عليها اليوم لقياس درجة التطور الاقتصادي لأي دولة، هذا إلى جانب أهداف أخرى تسعى إلى بلوغها من: تشغيل كامل للموارد الاقتصادية، استقرار عام في الأسعار الداخلية والخارجية، سعر الصرف، محاربة البطالة والتضخم، إضافة إلى التوازن في ميزان المدفوعات حتى تضمن في الأخير من تحقيق أعلى معدلات النمو الاقتصادي.

وتختلف السياسة التجارية باختلاف النظم الاقتصادية إذ لكل دولة اهدافها الاقتصادية ووسائلها الخاصة. وهي ايضا مجموعة القواعد والأساليب والأدوات والتدابير التي يقوم بها الدولة في مجال التجارة الدولية

لتعظيم العوائد هذا التعامل مع باقي دول العالم في إطار تحقيق الأهداف الاقتصادية خلال فترة زمنية معينة¹.

وتختلف هذه السياسات من دولة إلى أخرى تبعا لتطورها الاقتصادي ومستوى تركيب نشاطها الإنتاجي فعندما يكون النشاط الاقتصادي متنوعا وقادرا على المنافسة في الأسواق العالمية فإن قيود السياسة التجارية تميل إلى الانخفاض والتساهل، أما إذا كان إنتاجها لا يزال في طور النمو يستلزم معه تطبيق سياسات تجارية مشددة.

وتجدر الإشارة إلى أن العالم يعاني حاليا من تصاعد الاتجاهات نحو الحماية التجارية بفعل الأزمة المالية العالمية وقد تبنت بعض الدول شعارات لحث مواطنيها على شراء منتجاتها فقط دون منتجات الآخرين مثل الوم.أ التي رفعت شعار أشترى الأمريكي Buy American والصين Buy China.

2. أهداف السياسة التجارية:

تسعى السياسة التجارية إلى تحقيق أهداف وبلوغ غايات تختلف من دولة إلى أخرى فهناك الأهداف الاقتصادية الهادفة إلى تنمية الاقتصاد الوطني ومنها حماية الصناعات الوطنية، تحقيق توازن ميزان المدفوعات، تحقيق موارد الخزينة العامة والأهداف السياسية.

أما عن أهدافها الفرعية فهي لا تقل أهمية وهي:

- تحقيق التوظيف الكامل.
 - الاكتفاء الذاتي.
 - تثبيت سعر الصرف.
 - اقرار التوازن في ميزان المدفوعات تقليل من الطلب على الصرف الأجنبي من خلال من الواردات.
- أما عن تحقيق التوازن في موارد الخزينة العامة معناه أن لتمويل الإنفاق العام بأنواعه المختلفة فإن الدولة تستعين بالسياسة التجارية كالضرائب والرسوم كلها موارد إضافية في خزينة الدولة.
- استمرارية عمل المؤسسات الوطنية لدفع الضرائب ومستحققاتها الأخرى وكلها موارد في خزينة الدولة.
- حماية الإنتاج المحلي من المنافسة الأجنبية.

¹ سامي عقيقي حاتم . مرجع سابق.

إيجاد آلية للتكيف مع التحولات الاقتصادية العالمية حيث اتجه العالم إلى تشكيل التكتلات الاقتصادية وتضائل دور الاقتصاد القومي الواحد ليحل محله دور الاقتصاد الاقليمي وتحول العديد من الدول إلى استراتيجية الإنتاج من أجل التصدير¹.

3. أنواع السياسات التجارية:

سياسة الحرية التجارية: وهي الوضع الذي لا تتدخل فيه الدولة في العلاقات التجارية الدولية.

سياسة الحماية التجارية: وهي الحالة التي تستخدم فيها الدولة سلطتها العامة للتأثير بطريقة أو بأخرى على اتجاه المبادلات الدولية وعلى حجمها أو على طريقة تسويها بالمبادلات أو على هذه العناصر مجتمعة.

3-1- سياسة الحرية التجارية:

هي إطلاق العنان إلى التبادل التجاري الدولي دون قيود تعيقه وذلك استنادا إلى المذهب الحر الذي ساد خلال القرن 19 استنادا إلى مبدأ النفقات النسبية لـ"ريكاردو" وأطروحات الفيزوقراط التي ترى أن المصلحة الخاصة لا تتعارض مع المصلحة العامة، وقد استمرت بريطانيا في اتباع هذه السياسة في الحرب العالمية الأولى لما أصيب اقتصادها بعد الحرب بمشاكل استدعت تدخل الدولة وفرض الحماية التجارية للإسراع في إعادة بناء ما دمرته الحرب وبعد فترة 1873 - 1842 فترة رواج وتدعيم لمذهب الحرية الاقتصادية وأيدت السياسة الاقتصادية في تلم المرحلة مبدأ حرية التبادل التجاري سواء في الداخل أو في الخارج حيث اتبع الكثيرون مبدأ "أدم سميث" الخاص بترك النشاط الاقتصادي للأفراد يديرونه حسب مصالحهم الشخصية.

وأخيرا أنصار هذا المذهب أن التقسيم الدولي للعمل هو أساس العلاقات الاقتصادية بين الدول حيث سادت هذه الآراء في كل من فرنسا وإنجلترا حين تمتعتا بالتفوق الصناعي وكانت الضرورة إلى فتح الأسواق لتصريف المنتجات الصناعية والحصول على الإشارات ومستلزمات الصناعة من المستعمرات التي كانت متخصصة في الإنتاج الزراعي والمواد الأولية².

وقد نتج عن حرية التجارة استغلال الدول المتخلفة لخدمة التصنيع في الدول المتقدمة في كل من فرنسا وإنجلترا مما استدعى إلى ضرورة مناداة كل من ألمانيا والو.م.أ بضرورة حماية منتجاتها الصناعية الوطنية من غزو السلع الإنجليزية والفرنسية وانتهى الأمر بانتهاج الدول الأوروبية الواحدة تلو الأخرى

¹ شرف احمد العدلي. مرجع سابق.

² عبد الباسط وفا. "سياسات التجارة الخارجية"، دار النهضة العربية. 1999. 2000.

لسياسة الحماية التجارية، بدأ من عام 1876 ومن قيام الحرب العالمية الأولى وذلك مع زيادة حاجة الدول الأوروبية إلى المزيد من الأموال لتمويل سياساتها الاستعمارية والتوسعية ثم تمويل السباق نحو التسلح تحضيرا للحرب العالمية الثانية.

بعد الحرب العالمية الثانية أعيد تنظيم السياسة التجارية الحرة للدول الأوروبية بفرض الرسوم الجمركية وهو ما سمي الحرية النسبية للتجارة الخارجية.

إن إتباع سياسة الحرية التجارية يؤدي إلى انتعاش التجارة الدولية نتيجة اتساع السوق أما الصادرات والمنتجات التي تتمتع فيها كل دولة بميزة نسبية وميزة تنافسية.

3-2- سياسة الحرية والحماية:

أدت التفرقة بين التجارة الداخلية والخارجية إلى وجود مذهبين في التجارة الخارجية أحدهما يرى ضرورة تركها حرة دون قيود لأن هذا يؤدي إلى تحقيق أكبر قدر ممكن من الرفاهية الاقتصادية للعالم أجمع، ويرى فريق آخر ضرورة حمايتها من بعض المؤشرات الخارجية.

قبل التطرق إلى حجم أنصار الحرية وحجم أنصار الحماية نرى ضرورة التنبيه إلى أن الاعتبارات الاقتصادية البحثية ليست المعيار الوحيد الذي ستشعر به الدول في تقييد التجارة الدولية أو تحريرها من القيود إذ يوجب اعتبارات سياسية وأمور خاصة بالأمن، لها كبير الأثر على تشكيل سياسة الدولة في هذا المجال¹.

لا يعترض أنصار الحماية على ما لحرية التجارة من مزايا، إلا أنهم يرون أن ظروفًا معينة تقتضي تطبيق شكل من أشكال الحماية، وعلى ذلك فإن أنصار الحماية لا يعترضون على سياسة حرية التجارة.

ولقد تمسك الفيزوقراط بحرية التجارة ودافعوا عنها وحرّموا على الحكومات التدخل في الشؤون الاقتصادية، ذلك لأن مصالح الأفراد لا تتعارض مع بعضها البعض كما أنها لا تتعارض مع مصلحة الحماية، كما أضافوا إلى ذلك أن المنافسة الحرة كفيلة بتدقيق ما أسموه الذهن العادل "bon prix" وهو الذهن الذي يحقق للبائعين ربحًا معقولًا وفي نفس الوقت يعتبر مقبولًا من وجهة نظر المستهلك.

ولقد اتبعت إنجلترا سياسة حرية التجارة ودافعت عنها لفترة طويلة فألغت قوانين الغلاء corn luis في عام 1846 وألغت آخر قوانين الملاحة التي كانت تميز السفن البريطانية بمعاملة خاصة عام 1954 وظلت

¹ عبد الباسط وفا. "سياسات التجارة الخارجية". مرجع سابق.

تدافع عن حرية التجارة في الحرب العالمية الأولى إلى أن أصيب اقتصادها بمشاكل استدعت ضرورة تدخل الدولة واتباع سياسة حمائية كان من صورها سياسة التمييز الإمبراطوري.

الحجم:

كذلك فإن الرسوم الجمركية تجبر المستهلك على دفع ضريبة غير ضرورية مما يؤدي إلى زيادة نفقات المعيشة، وقد يدافع النص عن الرسوم الجمركية بأنها ضرورية للصناعة في مراحلها الأولى.

يؤدي الرسوم الجمركية إلى نقص ملموس في التجارة الدولية فتقليل الواردات يؤدي بالتبعية إلى نقص في الصادرات وفي إذا اتبعت الدولة سياسة تشجيع الصادرات كما سبق وفعل التجاريون، وفي نفس الوقت من وارداتها فإن التجارة الخارجية لا بد وأن تقل.

حجج أنصار الحماية التجارية:

يؤمن أنصار الحماية بمزايا تقسيم الدول للعمل وأن التبادل يتعين أن يقوم على أساس الفروق النسبية في تكاليف الإنتاج، ولكنهم يرون أن هناك أهداف أخرى يتعين على الدولة العمل لتحقيقها ولو أدى ذلك إلى التضحية ببعض مزايا تقسيم العمل والتخصص.

الحجج العامة:

ضرورة مساعدة الصناعات وحمائيتها لأن ذلك يساعد على بقاء الأموال داخل البلاد، فالصناعة المحلية تمكن الدولة من الحصول على السلعة محليا بدلا من إنفاق الأموال واستيرادها.

الحماية ضرورة لأنها تمكن الدولة من إنتاج بعض السلع التي يتعذر الحصول عليها في فترات الحروب وانقطاع وسائل التبادل الخارجي، نجد دولة مثل إنجلترا رأت ضرورة إنتاج بعض المواد الغذائية وحمائيتها من المنافسة الأجنبية حتى لا تواجه نقص كبير فيها أثناء الحروب. كما تؤدي الحماية إلى توسع الصناعة المحلية وازدياد توظيف العمال فيها.

الحجج الاقتصادية :

إضافة إلى تلك الحجج العامة والتي يمكن اعتبارها حججا غير اقتصادية توجد حجج تسند إلى التحليل الاقتصادي أهمها:

1 - حماية الصناعات الناشئة:

كتب الاسكندر هاملتون الأمريكي سنة 1791 تقريرا عن الصناعات طالب فيها بضرورة رعاية وحماية الدولة الصناعة القومية لأهميتها الاقتصادية من ناحية ولشدة حاجتها إلى تلك العناية من الناحية الأخرى، وفي عام 1841 أكمل الألماني "فريدريك ليست" دراسة هاملتون ووضع كتابا عن النظام الأهلي للاقتصاد السياسي مطالبا فيه بحماية الصناعات الناشئة من المنافسة الأجنبية، وعندما نادى List بهذا المبدأ كانت ألمانيا مقسمة إلى عدة ولايات، تفرض كل منها الحواجز والعقبات أمام منابك الولايات الأخرى، وطالب List بتوحيد ألمانيا وإلغاء الحواجز الجمركية بين الولايات وحماية الصناعات الناشئة.

والسبب أن نفقات الصناعة في مراحلها الأولى مرتفعة لذلك يجب حمايتها حتى تنخفض تلك التكاليف في المرحلة الثانية وتتمتع الدولة بمزايا التصنيع وعندئذ لنقطيع الدولة إزالة الحماية دون أن يصيبها ضرر، فعلى الصناعات الناشئة في كثير من الحالات أن تقوم بأعمال هي من اختصاص الحكومات كتوفير المياه والطرق.

انتشرت هذه الفكرة وأصبحت الدول النامية اقتصاديا تنادي بها في الوقت الحاضر كوسيلة من وسائل التقدم الاقتصادي. فمثلا اتفقت كلمة بعض الدول النامية كدول أمريكا اللاتينية والشرق الأوسط في مؤتمر هافانا الذي انعقد لوضع ميثاق للتجارة الخارجية، على ضرورة إقرار تلك الدول في فرض الحماية الجمركية كضرورة لقيام الصناعة، فطالبت الدول المراحل الأولى للصناعة حيث أنها تلقى منافسة حادة من الدول الصناعية.

والسبب في ارتفاع تكلفة الإنتاج في المراحل الأولى هو أن الصناعة الجديدة تحتاج إلى تدريب للعمال وإلى الاستعانة بخبرة الفنيين الأجانب كما تجد نفسها مضطرة لإقامة مساكن للعمال أو تدبير وسائل اقتصادية للمواصلات، كما تضطر الصناعة في حالات عدة إلى إقامة جميع أطوارها، فقد نجد صناعة المنسوجات من الضرورية إقامة جميع مراحل الصناعة وتحقيق التكامل الرئيسي (غزل، نسيج، تسويق)، إضافة إلى صعوبات التمويل والصناعة.

ويقبل بعض الاقتصاديين هذا الحجج للحماية ولكن ببعض الشروط:

- أن تكون الحماية موقوتة فلا تفرض إلا لأجل معين.
- أن تكون الحماية معتدلة ومقبولة وبذلك لا تكون تضحية المستهلكين كبيرة.
- أن تكون الصناعة المحمية من الصناعات التي تتوفر لها فرص النجاح أي أن تتوفر مقوماتها ويصبح في الإمكان إقامة صناعة اقتصادية كما يستطيع السوق استيعاب المنتجات.¹

ومن الناحية التطبيقية كثيرا ما يصعب التحقق من تلك الشروط، فمثلا من الصعب التحقق من أن الصناعة سيكون النجاح حليفها، كذلك ليس من المؤكد أن أرباب الأعمال سيقبلون في المستقبل إزالة هذه الحماية بل على العكس بمرور الوقت سيطالبون ببقاء الحماية أو زيادتها، كما أن الصناعة ستصبح في معزل عن الصناعات المنافسة في الدول الأخرى فتهمل التجديد والتحسين في وسائل الإنتاج معتقدة أن الحماية أصبحت حقا مكتسبا ولا يجوز إزالتها.

1- الحماية من الإغراق:

الحديث عن هذه الحجة يتطلب معرفة مفهوم الإغراق وأنواعه والآثار الاقتصادية المترتبة عنه حيث تختلف تعريفات الإغراق، فيعرفه أرباب الأعمال بأنه "استيراد سلعة رخيصة أي الحصول على السلعة من الخارج بثمان أقل من ذلك الذي يضمن للمنتجين المحليين ربحا معقولا." ويعرفه بعض الكتاب بأنه "البيع في الخارج بثمان يقل عن نفقة الإنتاج." ويمكن أن نميز بين أنواع ثلاثة من الإغراق:

أولا: الإغراق الروسي

كانت روسيا عامي 1930-1931 تبيع كميات كبيرة من السلع في الخارج بثمان منخفض حتى تحصل على عملات أجنبية ضرورية لتمويل مشروعاتها الإنتاجية، فكلما احتاجت الدولة إلى أموال قامت بعرض سلعها، ويقول البعض أنه لا يمكن أن نسمي هذا إغراقا حيث أن سعر التكلفة الحسابي في روسيا لا معنى له، لأنه يتضمن إعانات حكومية أو خامات مقومة بأقل من ثمن التكلفة كما أن الغرض منه لم يكن منافسة غير مشروعة وإنما الحصول على العملات الأجنبية.

¹ عبد الباسط وفا، "سياسات التجارة الخارجية"، مرجع سابق.

ثانياً: الإغراق المؤقت

اعتمد أول مرة في الفترة ما بين الحرب العالمية الأولى والثانية حيث كان لدى العديد من المصانع فائض من بعض السلع الذي عجزت عن تصريفه محلياً فلجأت إلى تصديره بسعر أقل عن البيع بالداخل وعن تكلفة الإنتاج.

2- الحماية بغرض تنويع الإنتاج وحماية أمن الدولة من الداخل والخارج:

يؤدي تنويع الإنتاج إلى تقليل أثر الكساد وأن الدولة ستقلل من اعتمادها على العالم الخارجي في تصريف منتجاتها وفي الحصول على بعض حاجياتها وبذلك تقلل الحماية من أثر التقلبات الاقتصادية التي قد تكون شديدة على الدخل أو التوظيف والنشاط الاقتصادي عموماً، لذلك تعمل بعض الدول على حماية الصناعات الأساسية وعلى توفير أسباب الأمن الاقتصادي في فترات الحروب.

3- الحماية بغرض الحصول على موارد مالية:

كثيراً ما تلجأ الدولة إلى فرض الرسوم الجمركية كوسيلة للحصول على دخل، فالرسوم الجمركية كانت تؤلف نسبة كبيرة من إيرادات حكومة الو.م.أ في السابق والرسوم الجمركية مازالت تكون معظم إيرادات الحكومة في العديد من الدول النامية، وكثيراً ما تؤدي المغالاة في فرض الرسوم إلى تقليل الواردات وإلى نقص حقيقي في الإيراد الكلي بسبب نقص الطلب على السلع الأجنبية، كما أن المغالاة في فرض الرسوم الجمركية يؤدي إلى إتباع الدول الأخرى لسياسة المعاملة بالمثل وخضوع صادرات الدول لنفس المعاملة من قبل الدول الأجنبية.

4. أساليب السياسة التجارية:

تعتمد السياسة التجارية على مجموعة من الأدوات السعرية والكمية والتنظيمية بهدف التحكم في التجارة الخارجية وأهمها:

السياسة الجمركية: مفهومها: يقصد بالسياسة الجمركية مجموع الإجراءات التي تفرض على البضائع التي تجتاز حدود الدولة دخولاً أو خروجاً، وكذلك الإجراءات التي تفرض على البضائع التي تجتاز حدود الدولة.

أهداف السياسة الجمركية:

تختلف أهداف السياسة الجمركية من بلد إلى آخر تبعاً بدرجة التطور الاقتصادي الذي تمر به الدولة، فالدول النامية تهدف من وراء تطبيق السياسة الجمركية إلى تحقيق مورد مالي بينما الدول المتقدمة تهدف إلى تحقيق حماية منتجاتها المحلية.

حين تكون الأهداف الاقتصادية أكثر أولوية من الأهداف المالية للسياسة الجمركية فيها والقيمة والمنشأ ويكون هذا البيان موقعا من السلطات الجمركية في البلد المصدر ومن قبل البلدان التي مرت بها البضاعة حتى وصولها إلى مراكز الدخول¹.

الرسوم الجمركية: الرسم الجمركي هو ضريبة تفرضها الدولة على السلع عند عبورها حدودها، لذلك فقد تكون الرسوم الجمركية على الصادرات والواردات ولكن غالباً ما تفرض هذه الضريبة على الواردات أكثر من فرضها على الصادرات.

قد تفرض الدول رسم الصادرات مشاركة المصدرين في أرباحهم، كما كان الفرض من ضريبة الصادرات القطن المصري في وقت قريب، كما قد تفرض الدولة صادرات بقدر تقليلها كما في حالة الأخشاب للمحافظة عليها وضمان حصول الأجيال القادمة عليها.

أما الضرائب على الواردات فتعمل بها معظم دول العالم لتحقيق الأغراض معينة وهي تنقسم إلى:

1- ضرائب إرادية: وتفرض على سلع في العادة لا تنتج محلياً كما في حالة الضرائب على البنزين وعلى الدخان في العديد من دول العالم وفي العادة تكون الضرائب الجمركية نسبة كغيره من إيرادات الدول النامية².

2- ضرائب الحمائية: والغرض منها تشجيع الصناعات المحلية وحمايتها من الصناعات الأجنبية المنافسة.

¹ جاسم محمد. "التجارة الدولية"، دار الزهران للنشر. 2005.

² سامي عفيفي حاتم. مرجع سابق.

ii. أنواع الضرائب الجمركية:

1. الضريبة الجمركية القيمة: *Advalorem*

هي تلك الضريبة التي يتم تحديدها وحساب قيمتها وفقا لقيمة السلعة المصدرة أو المستورة على أساس حساب نسبة مئوية من قيمة تلك الصفقة المصدرة أو المستورة فعلى سبيل المثال يمكن تحديد الضريبة الجمركية القيمة على أساس نسبة 20% من قيمة الصفقة أو أكثر أو أقل من ذلك، فإذا كانت قيمة الصفقة مثلا: مليون دولار، فإن الضريبة أو التعريف الجمركية القيمة في هذه الحالة: مليون دولار = 20% * 200 ألف دولار، ويتميز هذا النوع بسهولة في الحساب أو التقدير.

2. الضريبة الجمركية النوعية: *Specific*

فهي ذلك النوع من الضرائب الجمركية التي يتم تحديدها وحساب قيمتها وفقا لنوعية السلعة المصدرة أو المستوردة اي يتم حسابها على أساس مبلغ معين ثابت ومحدد على كل وحدة من السلع المستوردة أو المصدرة، سواء وزنا أو كيلا أو مقاسا أو وحدة أو غير ذلك. مثلا: 1000 دولار على كل سيارة ماركة مستوردة ولكن لوحظ على هذا النظام عدم تجانس الضرائب مع اختلاف الجودة والصنع في تلك السلعة لذلك فهو بحاجة إلى تعديل باستمرار.

3. الضريبة الجمركية المركبة:

أو تسمى أحيانا المزدوجة، وهي تلك النوع من الضرائب الجمركية التي يتم تحديدها وحسابها وتقدير قيمتها من خلال تطبيق أحد النوعين السابقين على بعض السلع وتضييق النوع الآخر على الأجزاء الأخرى للسلعة أو فرضهما معا على نفس المنتج.

مثلا: فرض ضريبة قيمية على السيارة بـ 20% من قيمتها وفرض ضرائب جزئية نوعية عليها في نفس الوقت (1000 دولار لكل سيارة) فلو كانت قيمة السيارة في هذه الحالة 100 ألف دولار: تصبح قيمة الضريبة الجمركية المركبة $1000 + 20\% * 1000 = 21$ ألف دولار.

قياس الرسوم الجمركية:

لتحديد متوسط الرسوم الجمركية السائد بالدولة، فإنه يتم قياس الرسم الجمركية وفقا لطريقتين هما:

1- طريقة المتوسط البسيط: وتكون الحساب وفقا للعلاقة التالية:

المتوسط البسيط للرسوم الجمركية في الدولة = مجموع معدلات الرسوم الجمركية على السلع المستوردة / عدد هذه السلع.

2- طريقة المتوسط المرجح: وتحسب وفقا للعلاقة التالية:

المتوسط المرجح للرسوم الجمركية في الدولة = مجموع حاصل ضرب معدل الرسم الجمركي على السلعة *قيمة واردات السلعة / القيمة الكلية للواردات.

مثال توضيحي: إذا كانت الواردات في دولة ما تكون من ثلاث سلع فقط هي: س1، س2، س3، وكان معدل الرسوم الجمركية على هذه السلعة الثلاثة على الترتيب هي:

10%، 20%، 30%، كما كانت قيمة الواردات من السلع الثلاثة على الترتيب هي: 600، 300، 100، ألف دولار.

المطلوب:

- حساب المتوسط البسيط للرسوم الجمركية في هذه الدولة
- حساب المتوسط المرجح لرسوم الجمركية في هذه الدولة

الحل:

المتوسط البسيط = 10% + 20% + 30% = 20%.

المتوسط المرجح = $(600 * 0.10) + (300 * 0.2) + (100 * 0.30) / (100 + 300 + 600) = 15\%$.

كما يمكن أيضا تقسيم الضرائب الجمركية وفقا لمدى تحيزها وعد تحيزها للدول الأخرى المتعاملة تجاريا مع الدول فإرضة تلك الضريبة ووفقا لهذا التقسيم يمكن أن نميز بين الأنواع الثلاثة الآتية :

4. الضريبة الجمركية التجارية:

وهي تلك الضريبة الجمركية التي تفرض وتطبق على جميع السلع الداخلة حدود الدولة والقادمة من أي دولة من دول العالم، وذلك دون تمييز أو تفرقة أو تحيز لأحدها على حساب الأخرى، وهذا النوع من الضريبة هو الذي يفرض في الأحوال العادية كقاعدة عامة.

5. الضريبة الجمركية التفضيلية:

وهي تلك الضريبة الجمركية التي تفرض وتطبق على دولة معينة أو مجموعة من الدول يهدف إعطائها مزايا تفضيلية ورغبة في تنشيط التبادل التجاري والتعاون الاقتصادي معها في إطار إما تكوين منطقة تفضيلية للتجارة أو منطقة تجارة حرة، أو في تشكيل اتحاد جمركي موحد مع هذه الدولة أو تلك الدول¹.

6. الضريبة الجمركية الإضافية:

وهي ذلك النوع من الضرائب الجمركية الذي يطبق كود فعل لبعض الممارسات التجارية الضارة التي تتبعها الدول الأخرى في مواجهة تجارة الدولة الخارجية مع هذه الدول، مثل قيام تلك الدول بممارسة الإغراق أو منح دعم وإعانات لصادراتها وتطبق كثير من دول العالم هذه التعريفات الإضافية مثل: رسم مكافحة الإغراق Anti-dumping.

قد تتخفف الرسوم الجمركية على المواد الخام أو مستلزمات الإنتاج المستوردة تشجيعاً للمشاريع القائمة أو التي ستقام وتمكيناً لها من أن تنتج بكلفة أقل نتيجة إلى ذلك، وفي الغالب يتم التوجه نحو التدرج في القيمة التي يتم فرضها من قيمة السلع استناداً إلى ضرورتها، حيث يجري تخفيضها على السلع الضرورية، ورفعها على السلع شبه الضرورية، ورفعها بشكل أكبر على السلع الكمالية، كما أنها تفرض نسبة منخفضة على المواد الخام والنصف مصنعة ومستلزمات الإنتاج عموماً، كما أنها تخفف على استيراد الآلات اللازمة لإقامة المشاريع الإنتاجية والمساهمة في عملية التنمية الاقتصادية للبلد، لهذا الأسلوب العديد من الإيجابيات ولكن لا يجب أن يؤدي إلى الاستقرار بالعمل به لأنه يمكن أن يشجع على الاستمرار في الاعتماد على الاستيراد من الخارج، وبالتالي عدم السعي إلى تطوير الصناعات المحلية البديلة للواردات الخارجية.

¹ محمود حامد عبد الرازق. "اقتصاديات الجمارك بين النظرية والتطبيق"، مكتبة الحرية للنشر والتوزيع، القاهرة، 2006. ص 24.

كما أن فرض الضرائب الجمركية على السلع الكمالية يؤدي إلى ارتفاع أسعارها محليا عند فرض ضريبة، وهذا يؤدي إلى ارتفاع أسعار ما يمكن أن ينتج محليا نتيجة إلى ذلك وهو الأمر الذي يجعل هامش الربح المحقق من جراء انتاجها مرتفعا في السوق المحلية بخاصة وأن استهلاك مثل هذه السلع يرتبط بفئات مرتفعة الدخل عادة، وهو الأمر الذي يسهم في رفع الاسعار وبالتالي هامش الربح المتأتي من انتاجها¹.

iii. نظام الحصص وتراخيص الاستيراد:

يمكن التأثير على مجموع المدفوعات الخارجية عن طريق إجراءات إدارية تحدد حجم أو قيمة المستوردات ومن الواضح أن هذا الأسلوب من القيود المباشرة القابلة للتطبيق بسهولة على الواردات المنظورة بالمقارنة مع الواردات غير المنظورة، فإذا كان نظام التعريف الجمركية يبقى نوعا من العلاقة بين الأسواق وترك دورا لقوى العرض والطلب، فإن نظام الحصص والرقابة الكمية بصورها كافة تلغي هذا الدور تماما ويقصد بنظام الحصص فرض قيود على الاستيراد، ونادرا على التصدير خلال مدة معينة بحيث تضع الدولة الحد الأقصى للكميات المسموح باستيرادها أو بتصديرها، وقد توضع القيود في شكل كمي أو في شكل قيمي، وقد تكون القيود موزعة أي تحديد من يجوز استيراده من بلد معين نظام الحصص الجزئي، أو غير موزعة أي تحديد الحد الأقصى المسموح به دون تحديد للبلد أو البلاد المسموح الاستيراد منها.

ويستخدم نظام الحصص عادة لتحقيق أهداف متعددة، منها الصناعة المحلية في فترة ما وتحقيق تحسين في توازن ميزان المدفوعات أو لمنع العجز فيه خشية على تدهور قيمة العملة المحلية الوطنية نتيجة نقص العملات الأجنبية التي يمكن انفاقها بكثرة على الاستيراد إذا لم يستخدم نظام الحصص كسلاح وقوة تفاوضية مع الدول التي تفرض قيودا على صادراتها الوطنية وذلك بهدف فتح أسواق تلك الدول للسلع المحلية.

ويأخذ نظام الحصص الواردات عدة صور أو أشكال، لعل أهمها تتمثل في نوعين أساسيين هما: الحصة الإجمالية والحصة الموزعة.

الحصة الإجمالية: وفيها تحدد الدولة الكمية أو القيمة الكلية التي يسمح باستيرادها من السلعة خلال فترة زمنية معينة، دون توزيعها فيما بين الدول المصدرة أو المستوردين المحليين.

الحصة الموزعة : وهو أن تقوم الدولة بتوزيع الحصة بين الدول المصدرة على أسس معينة، ولعل أهمها نسبة صادراتها قبل فرض الحصة أو في السنوات السابقة، كما قد تقوم الدولة بتوزيع الحصة بين المستوردين من خلال تطبيق ما يعرف بتراخيص الاستيراد، وهو أن تقسم الدولة الكمية المسموح باستيرادها من السلعة

¹ فليح حسن خلف، "العلاقات الاقتصادية الدولية". مرجع سابق، ص 135، 134

بين المستوردين الوطنيين وغالبا ما يكون ذلك على أساس حجم نشاط المستورد خلال مدة مماثلة سابقة، أو قد يتم ذلك من خلال بيع تراخيص الاستيراد في مزادات علنية، وتعطى حصص الاستيراد لمن يدفع ثمنا أعلى، غير أن هذا النظام قد يعاب عليه أيضا محاباة بعض المستوردين لاعتبارات غير اقتصادية¹. وإذا كان نظام الحصص يؤدي بالضرورة إلى فوائد تحصل عليها الدولة، إلا أن عليه بعض الانتقادات التي تتبع من إدارة هذا النظام وهي:

أ - قد يؤدي إلى الاحتكار: فعدم تخصيص أو توزيع الحصص على المستوردين المحليين، قد يحمل هذا في طياته احتكار بعض المستوردين الأقوياء لعملية الاستيراد وبالتالي التحكم في السوق.

ب- قد يؤدي إلى التمييز بين الدول: ففي ظل نظام التوزيع للحصص قد يكون هناك تحيز في المعاملة مع بعض الدول، وبالتالي الحصول على السلع المسموحة بأسعار أعلى من الأسعار في البلدان أخرى، أما في حالة النظام الكلي للحصص فقد يحصل العكس بأن يلجأ المستوردون إلى الاستيراد من الدول الأقرب والأقل ثمنا وبالتالي طرح منتجات في السوق المحلية بمستويات جودة أقل وهذا يخالف توجه الدول في موضوع حماية المستهلك.

ج- في بعض الأحيان قد تحتكر الدولة عملية استيراد سلع وبالتالي قد يحرم هذا الأمر القطاع الخاص ويؤثر على توسعة في عملياته الخارجية.

د- قد يؤدي نظام الحصص في بعض الأحيان في حالة التماهي في استخدامه إلى التأثير على ميزان المدفوعات ولا يؤدي إلى توازنه، نظرا لأنه قد يحدث انخفاضا على الصادرات بعكس ردود الفعل المعاكسة من الدول الأخرى.

3 - الرقابة على الصرف:

إن إحدى الوسائل القوية التي تمكن أن تلجأ إليها الدول لإعادة التوازن إلى ميزان المدفوعات هي الرقابة على الصرف لتنظيم مدفوعاتها التي تنشأ عن علاقتها مع الدول الأخرى، وهنا قد تكون الهدف من تخفيض الواردات مباشرة على مستوى الصادرات أو فرض رقابة أكثر شمولاً للحد من الإنفاق على الخدمات الأجنبية، وتصدير رؤوس الأموال، معنى ذلك أن الدولة أو السلعة المخولة بذلك تضع قيودا على التعامل في الصرف الأجنبي وتحتكر بيع وشراء العملات الأجنبية خاصة الرئيسية منها.

¹ محمود يونس واخرون. " التجارة الدولية والتكتلات الاقتصادية " مرجع سابق. ص 152.

وقد طبق نظام الرقابة على الصرف خلال الحرب العالمية الثانية نتيجة الصعوبات الاقتصادية التي واجهتها الدول آنذاك وما ينشأ عن هذه الصعوبات من تطورات في سبيل تنظيم العلاقات التجارية بين الدولتين في الآونة التالية للحرب العالمية الثانية.

ويمكن القول إن نظام الرقابة على الصرف يسعى إلى تحقيق الأهداف التالية:

1 - حماية الإنتاج الوطني : ويتحقق ذلك عندما تمنح الدول المستوردة قدرا محدودا من النقد الأجنبي لاستيراد سلعة معينة، أو قد لا تسمح له بذلك على الإطلاق، وقد تمنح النقد الأجنبي المطلوب ولكن بسعر أعلى من العملة الوطنية فيرتفع عن سعره العادي مما يترتب عليه ارتفاع أسعار السلع المستوردة بالعملة المحلية الأمر الذي يضعف من منافستها للسلع المحلية.

2- تحديد أولويات الاستيراد من السلع المختلفة لحبس حاجة البلاد إليها، فالسلع الكمالية أو السلع غير الضرورية لا يرخص لها بالنقد الأجنبي اللازم لاستيرادها أو تعطى قدرا محدودا منه، أما السلع الضرورية فيصرح لها بالنقد بالعملة المحلية.

3- عزل الاقتصاد الوطني عن الخارج، بما يكفل للدولة تنفيذ سياستها الاقتصادية المختلفة.

4 - إعانات التصدير :

يقصد بإعانات التصدير أن تمنح الدولة إعانات إلى منتجي إحدى السلع بغرض تمكينه من تصديرها بأثمان منافسة في السوق الخارجي، ففي ظل نظام الإعانات تقدم الدولة مساعدات نقدية أو عينية للمصدرين لكي يتمكنوا من بيع السلع الوطنية في الأسواق الأجنبية بأسعار معتدلة تضمن تصريفها والتغلب على منافسة المنتجات الأجنبية، وعليه فإن إعانات التصدير تحل محل الربح السوقي لكليه أو بعضه.

فالمبلغ الذي يحصل عليه المنتج من الحكومة على أثر تصدير السلعة مكملا لثمن البيع أي أن الحكومة تتحمل من قيمة السلعة مقابل تسويق هذه السلعة في الأسواق الخارجية والإعانة قد تكون مباشرة كأن تمنح الدولة عن كل كمية مصدرة من السلع مبلغا من النقود أو قد تكون غير مباشرة كإعفاء من بعض الضرائب المفروضة محليا في حالة تصدير السلعة أو تخفيض تكاليف النقل بوسائط نقل حكومية، أو منح المنتجين قروضا من البنوك الصناعية بفوائد ضئيلة.

الإغراق كأحد أشكال إعانات التصدير:

يقصد بالإغراق Dumping تلك السياسات التي ترمي إلى بيع السلعة في الأسواق الأجنبية بثمان يقل عن الثمن الذي تباع به السلعة نفسها في الوقت نفسه وبالشروط نفسها في السوق الداخلية، وعليه يشترط لوجود إغراق أن تتوفر الشروط التالية:

أ- أن يتم البيع بثمانين، أحدهما مرتفع في السوق الداخلية حيث تنتج السلعة والآخر منخفض في السوق الأجنبية، ولا يشترط أن تباع السلعة في السوق الخارجية بثمان يقل عن نفقة الإنتاج.

ب- أن يكون البيع بثمانين في وقت واحد، أما إذا اختلف الوقت بحيث حصل البيع في السوق الداخلية في وقت كان الثمن فيه مرتفعاً ثم حدث أن انخفض الثمن خلال الفترة المنقضية بين تصدير السلعة ووصولها نتيجة لظروف العرض والطلب فإن يكون هناك إغراق وعليه فإنه لا بد من مقارنة الأثمان في وقت واحد.

ت- أن تكون شوط البيع واحدة في السوقين الداخلي والخارجي، فإذا أدى الاختلاف في شروط البيع إلى اختلافات تبرز التفاوت في الثمن، فلن يكون هناك إغراق مثل ذلك أن تباع السلعة بالنقد في أحد السوقين، وبالأجل في السوق الآخر، أو أن تعرض السلعة في الداخل مغلفة أو معبأة بينما تباع في السوق الخارجية بدون تغليف أو تعبئة.

ث- أن تكون مرونة الطلب في السوق الخارجي كثيرة ويؤدي ذلك إلى زيادة الطلب على السلعة في الخارج، وزيادة كبيرة نتيجة لتخصيص الثمن.

iv. أنواع سياسات الإغراق:

هناك ثلاثة أنواع من السياسات الإغراقية وهي كما يلي:

أولاً: الإغراق العارض: وهذا النوع يظهر لظروف طارئة مثل الرغبة في التخلص من فائض الإنتاج لسلعة معينة في آخر موسم من المواسم بحيث تعرض في الأسواق الخارجية بأسعار منخفضة، وذلك لخطأ المنتجين الوطنيين في تقديرهم لنطاق السوق الداخلية واضطرارهم إلى التخلص من فائض الإنتاج في الخارج حتى لا يضطرون إلى تخفيض السعر في الداخل، ثم العمل بعد ذلك على رفعها.

ثانياً: الإغراق قصير الأجل: وهو يهدف إما لتحقيق غرض معين وينتهي بتحقيق هذا الغرض، مثلاً: خفض مؤقت لأسعار البيع بقصد فتح سوق أجنبية، وكذلك تخفيض الأسعار في الأسواق للدفاع ضد المنافسة الطارئة أو لمنع إقامة مشروعات جديدة أو محاولة طرد منافس من السوق.

يتميز الإغراق قصير الأجل بأنه قد يكون على نطاق يتحمل المغرق خسارة كبيرة ولكنه يقبل تحملها في سبيل تحقيق غرضه ثم يعاود ويحاول تعويض خسارته مستقبلاً.

ثالثاً: الإغراق الدائم: وهو عبارة عن سياسة دائمة لا يمكن بطبيعة الحال أن تقوم على أساس تحمل خسائره، يفترض الإغراق الدائم وجود احتكار في السوق الوطنية والاحتكار يعتمد على وجود حماية من خطر المنافسة الأجنبية كالحواجز الجمركية.¹

¹ جاسم محمد، التجارة الدولية، دار الزهران للنشر، 2005.

المحاضرة الخامسة: أنواع الاتفاقيات الدولية

أهداف المحاضرة:

التعرف على مراحل التكامل الاقتصادي، بدءًا بالاتفاقيات التفضيلية وإنشاء المناطق الحرة وصولاً إلى المراحل المتقدمة لتحفيز التكامل الاقتصادي الخاصة بإنشاء الاتحادات الجمركية والأسواق المشتركة، علماً أن لكل مرحلة شروطها للنجاح.

i. التكامل الاقتصادي:

هو دخول مجموعة من الدول تربطها علاقات تقارب اقتصادية واجتماعية وسياسية وجغرافية في اتحاد اقتصاد Economic Union بحيث يتم الاتفاق بين هذه الدول على تطبيق سياسات تجارية واقتصادية موحدة تلتزم بها جميع الدول الأعضاء، مثل إلغاء الرسوم الجمركية على السلع المتداولة بين هذه الدول وإلغاء القيود التجارية الأخرى التي تحد من حركة التجارة وحرية حركة الموارد الاقتصادية بين الدول الأعضاء في اتفاقية التكامل الاقتصادي وكذلك الاتفاق بين هذه الدول على سياسة تجارية موحدة للتعامل التجاري مع الدول خارج الاتحاد الاقتصادي.

1. الاتفاقيات التجارية التفضيلية: *Preferential Trade Arrangement*

ويخفف هذا الشكل القيود على التجارة بين الدول الأعضاء المشاركة فيه أكثر من الدول غير الأعضاء، وكذلك يعتبر هذا الشكل أكثر أشكال التكامل الاقتصادي رخاوة (فضفاض) وأفضل مثال على ذلك هذا الشكل الكومنولث البريطاني للتفضيل التجاري الذي أسس عام 1932 على يد المملكة المتحدة ومستعمراتها السابقة.

ويقصد به قيام بعض الدول بمنح ميزات لدول أخرى في مجال الرسوم الجمركية أو القيود التي تعيق حركة انتقال السلع وذلك بغرض مساعدة تلك الدول على تحقيق مزايا ومنافع لمجتمعاتها.

ويشيع اليوم مصطلح "المعاملة بالمثل" بين الدول المتعاملة تجارياً وليس بينها أي شكل من أشكال التكامل الاقتصادي، وهذا الأسلوب لا يخرج في مضمونه عن أسلوب التفضيل ومبدأ المعاملة بالمثل يعني أن كل

دولة تتفق مع أخرى على هذا الأساس في المعاملات فإن التبادل بينهما لا يخضع إلى إجراءات جمركية أو يخضع وذلك حسب الاتفاق¹.

2. منطقة التجارة الحرة:

في هذا الشكل تلغى ضرائب الاستيراد والقيود التجارية الأخرى بين الدول الأعضاء ولكن تبقى كل دولة عضو على تعريفها الجمركية وسياساتها التجارية سارية المفعول مع الدول الأخرى غير الأعضاء، وأفضل مثال على هذا الشكل جمعية التجارة الحرة الأوروبية (European Free Trade Association (EFTA) والتي تشكلت عام 1960 من المملكة المتحدة والنمسا والدنمارك والنرويج والبرتغال والسويد وسويسرا، ولحقت بها فنلندا عام 1961، والمثال الآخر هو اتفاقية التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية والتي شكلت عام 1993 من الولايات المتحدة وكندا والمكسيك (North American Free Trade Agreement (NAFTA) وعادة ما يتم في إطار هذا الاتفاق تحديد السلع المنتجة داخل مناطق التجارة الحرة، والسلع التي يتم إنتاجها جزئياً داخل منطقة التجارة الحرة، كما يتم الاتفاق على مشكلة إعادة التصدير حتى لا تخرج التجارة في المنطقة الحرة عن مضمونها وإطارها المرسومين لها.

وتتميز منطقة التجارة الحرة عن الاتفاقيات التفضيلية في أمرين على الأقل: يتمثل الأول في أن للمنطقة الحرة برنامجاً زمنياً محدداً يتم من خلاله إزالة القيود الجمركية تماماً، وليس مجرد التخفيض من بعضها كما هو الحال في الاتفاقيات التفضيلية، ويتمثل الأمر الثاني في أن المنطقة تغطي معظم السلع والخدمات أو كلها وليس بعضها فقط مقارنة بالاتفاقيات التفضيلية.

ولكن من أهم سلبات منطقة التجارة الحرة ما قد يترتب على تكوينها من احتمالات إنحراف التجارة Trade Deflection، فقد يترتب عن عدم توحيد التعريف الجمركية للدول الأعضاء في المنطقة اتجاه بقية دول العالم تزايد عمليات إعادة التصدير فيما بينها، حيث يزداد احتمال تدفق السلع والخدمات من بقية دول العالم إلى داخل الدول الأعضاء ذات التعريف الجمركية المرتفعة عن طريق الدول الأعضاء التعريف الجمركية المنخفضة، فمثلاً إذا كان الرسم الجمركي على السلعة (س) في الدولتين (أ) و (ب) هما 5% و 10% على التوالي يستطيع المستوردون في الدولة (ب) استيراد هذه السلعة من العالم الخارجي عن طريق (أ)

¹ علي عبد الفتاح أبو شرار، "الاقتصاد الدولي، نظريات وسياسات"، مرجع سابق، ص 409.

ذات الرسم الجمركي المنخفض (5%)، ثم عبورها إلى الدولة (ب) دون رسوم جمركية لأن الدولتين تنتميان إلى منطقة التجارة الحرة.

خصائص المناطق الحرة:

تختلف خصائص المناطق الحرة باختلاف نوع المنطقة في حد ذاتها سواء تجارية صناعية أو خدماتية إلا أنها تشترك في عدة مميزات أهمها:

1- نظام جبائي مرن: منحها امتيازات في إطار الإجراءات المحفزة على الاستثمار وبالخصوص من الناحية الجبائية.

2- الشمولية والعالمية: الدولة المضيفة لا تأخذ بعين الاعتبار الجنسية الأصلية لرؤوس الأموال المستمرة.

3- المساواة: كل المتعاملين المحليين والأجانب لهم نفس الحقوق والواجبات داخل المنطقة الحرة.

4- غياب المشاكل الإدارية: تتم الإجراءات الإدارية دون مشاكل أو تعقيدات وسريعة دون عراقيل.

أنواع المناطق الحرة:

- المناطق الحرة العامة: تتسم بحرية النشاط الاقتصادي لجميع التجار والمؤسسات في كل النشاطات.

- المناطق الحرة الخاصة: تهدف إلى إقامة مشروع واحد لأغراض صناعية أو تجارية، مع تحديد الفوائد الخاصة للمشروع.

- المناطق الحرة التجارية: الاستيراد واسع أو عملية المستودعات دون المساس بالبضاعة وجودتها (الفرز، التعبئة، التغليف).

الميناء الحر: مثل : هامبورغ بألمانيا، كوبنهاجن بالدنمارك، بورسعيد مصر، سنغافورا هونغ كونغ.

المخازن الحرة: تختص بعمليات البيع والشراء تتمركز غالبا في المطارات والسكك الحديدية.

- المناطق الحرة الصناعية: هي قاعدة لقيام الوحدات الصناعية الوطنية والخارجية لها الحق في استيراد مواد الاستثمار من معدات و مواد أولية ضرورية لعملية الإنتاج ومن ثم تصبح هذه المنطقة مستودع كبير محروس من طرف هيئة الجمارك.

أهدافها:

- ✓ توسع قاعدة التصنيع وتنمية الصادرات.
- ✓ تساعد على دمج اقتصادها الوطني بالاقتصاد العالمي.
- ✓ تسريع عملية النمو.
- ✓ الاستفادة من الموارد الطبيعية لدول المصنعة.
- ✓ الاستفادة من الموقع الجغرافي.
- ✓ إيجاد فرص عمل جديدة.
- ✓ تدريب عمالة صناعية ماهرة للتعامل مع التكنولوجيا الحديثة.
- ✓ تطوير الجهاز الانتاجي والصناعات الوطنية من خلال مساهمتها في توفير احتياجات الشركات في المنطقة الحرة.
- ✓ فتح مصادر جديدة للنقد الأجنبي عن طريق تصدير الخدمات مثل: عنصر العمل، تأجير الأرض، المباني، المنشآت والتفريغ والشحن.

العوامل المتحكمة في إنشاء المناطق الحرة: يعتمد على:

- القيام بدراسات الأولية قبل إنشاء المناطق الحرة منها:
 - معرفة فرص إقامة المناطق في الولايات المختلفة.
 - دراسة الموارد الاقتصادية المتوفرة في المنطقة.
 - دراسة الأسواق العالمية لمعرفة أهم فرص الاستثمار التي يمكن الترويج لها.
- اختيار مواقع المناطق الحرة والتخطيط الجيد لها من حيث:
 - الخدمات الاتصالات المتوفرة بعناية، إضافة الى طرق ووسائل النقل والمواصلات.
 - البنية القاعدية وملائمة الموقع بيئيا وتضاريسيا مع نوعية الأنشطة القائمة.
 - تحديد الحجم المناسب للمنطقة الحرة مع مراعاة التوسعات المستقبلية لها.
- الاستقرار السياسي والاقتصادي ملائمة مناخ الاستثمار.

من أنواع المشاكل هي وجود النزاعات والاضطرابات الداخلية واضطرابات العمال والتغيير السريع للحكومات والحروب التغيير الدائم للسياسات الاقتصادية التي لها صلة بالاستثمار كلها تؤثر على النشاط الاقتصادي للبلد وعلى جذب رؤوس الأموال.

- توفير اليد العاملة وانخفاض كلفتها.

ارتباط المشاريع المرخص لها بالأهداف العامة للدولة

الكفاءة الإدارية لقيادة المنطقة الحرة.

الإطار التنظيمي للمناطق الحرة: الوزارة الوصية، السلطة المركزية، هيئة أو جهاز التسيير.

1- الوزارة الوصية:

إذا كانت المنطقة حرة مالية تشرف عليها في هذه الحالة وزارة المالية في البلد المنشأ للمنطقة الحرة، أما إذا كانت منطقة حرة صناعية تشرف عليها في هذه الحالة وزارة الصناعة مهمتها وضع وإعداد المقترضات التشريعية والقانونية الخاصة بالمنطقة الحرة.

- يمكن أن يكون هناك تداخل بين الوزارات في حالة المناطق الحرة تضم أنشطة صناعية، تجارية ومالية.

2- السلطة المركزية: تسند مهمة التسيير إلى إدارة داخل الوزارة تقوم بالتحكم في خلافات الشركات والمستثمرين واعتماد قبول مشاريع اقتصادية واقتراح التعديلات.

3- هيئة التسيير: يمكن أن يمنح التسيير إلى مؤسسة عامة تقوم بمراقبة واستغلال المخازن، تطبيق السياسات، الالتزام بتشغيل المنطقة وتعيين شرطة عامة للمنطقة.

الأشكال الحديثة للمناطق الحرة:

المنطقة الحرة للمقاولات: ينحصر وجودها في الدول المتقدمة، مثل الو.م.أ، فرنسا، بلجيكا وبريطانيا تمنح امتيازات في الضرائب لا تقتصر على الأنشطة التصديرية، ولكن كل الأنشطة الاقتصادية لجلب الاستثمارات الأجنبية وخلق فرص العمل.

المراكز المالية: هي تحديد سقف لمعدلات الفائدة ونسب الاحتياطات الإجبارية والاستفادة من الإعفاءات الضريبية على الأرباح.

منطقة المجمع العلمي: مخصص للبحث العلمي يتطلب مستخدمين ذوي كفاءة وخبرة علمية كبيرة مثل: تايوان وسنغافورة.

المناطق الحرة المالية الجناة الضريبية:

كلاهما في النشاط المالي التشابه يكمن في: الليونة الضريبية، التسيير البنكي، شبكة جيدة للاتصالات ويتطلب الاستقرار السياسي بالدرجة الأولى، التهرب الضريبي.

في الجناة الضريبية يسعون إلى التهرب من الضريبة تكون العمليات وهمية لتضمن الأموال التهريب، لا يمكن التعرف على مجموع المتعاملين أما المناطق الحرة ذات أبعاد تجارية لتمويل الصادرات والأنشطة الاقتصادية.

مختلف المضاربين في المناطق المالية الحرة متواجدين ماديا وحاضرين فعليا عكس الجناة الضريبية.

3- المناطق الحرة ومناطق التجارة الحرة:

هي صورة من صور التكتل الاقتصادي بين دولتين أو أكثر تهدف إلى إزالة كل القيود الجبائية وغير الجبائية فقط للدول التي تنتمي إليها بعكس المناطق الحرة تمنح امتيازات للجميع.

3. الاتحاد الجمركي:

الاتحاد الجمركي هو منطقة تجارة حرة تتميز بالتعريفات الجمركية الخارجية والقيود التجارية الأخرى الموحدة لجميع الدول الأعضاء والتي تفرضها على السلع المستوردة من بلدان الدول غير الأعضاء في الاتحاد الجمركي، وبعبارة أخرى إن جميع الدول الأعضاء تتخذ نفس الإجراءات والقيود على الواردات القادمة من الدول غير الأعضاء وأشهر مثال على هذا الشكل هو الاتحاد الأوروبي (EU) **EUROPEAN UNION** والذي تشكل عام 1957 من ألمانيا الغربية، فرنسا، إيطاليا، بلجيكا وهولندا ولكسمبورغ.

وتحل التعريفية الجديدة الموحدة في الاتحاد الجمركي مكان التعريفات الجمركية الوطنية لكل دولة عضو في الاتفاق وذلك عند قيام هذا الاتحاد، وما يميز الاتحاد الجمركي عن منطقة التجارة الحرة، إن الاتحاد الجمركي لا يواجه مشكلة إعادة التصدير التي تواجهها منطقة التجارة الحرة، وكذلك يقيد الاتحاد الدول الأعضاء عند عقدها لاتفاقيات تجارية مع الدول الأخرى غير الأعضاء في الاتحاد الجمركي إذ لا بد من موافقة دول الاتحاد على هذا الإجراء¹.

¹ فليح حسن خلف، "العلاقات الاقتصادية الدولية"، مرجع سابق، ص 163.

السوق المشتركة:

بالإضافة إلى الانجازات التي يحققها الاتحاد الجمركي، فإن السوق المشتركة هي الخطوة التالية في التكامل الاقتصادي وهي التي تسمح بانتقال العمل ورأسمال بحرية بين الدول الأعضاء.

وهذه خطوة مهمة باتجاه خلق اقتصاد واحد، وقد وصل الاتحاد الأوروبي إلى حالة السوق المشتركة في بداية عام 1993 هذا الشكل يعتبر أكثر تقدماً نحو التكامل الاقتصادي من الأشكال السابقة وبذلك تصبح اقتصاديات الدول الأعضاء أكثر اندماجاً مما هي عليه في الحالات السابقة¹.

4. الاتحاد الاقتصادي:

إن السير في اتجاه تحقيق الاتحاد الاقتصادي يتطلب توحيد السياسات المالية والنقدية للدول الأعضاء ويعتبر هذا الشكل أكثر أشكال التكامل الاقتصادي تطوراً وشمولية ويحتوي على جميع مزايا وصفات السوق المشتركة، ولكنه ميز عنها بوجود التنسيق وربما التوحيد للسياسات الاقتصادية المالية والنقدية بالإضافة إلى إنشاء عدد من المؤسسات الاقتصادية التي تحقيق هذا التنسيق الأمر الذي يعني تنازل كل دولة من الاتحاد عن جزء من سيادتها الاقتصادية رغم استقلالها السياسي وعندما يصدر الاتحاد الاقتصادي عملة نقدية واحدة ويستخدمها يتحول إلى اتحاد نقدي *Monnetay union*.

عوامل مساعدة على إنجاز التكامل الاقتصادي:

يستدعي التكامل الاقتصادي إزالة مختلف الحواجز والعقبات الجمركية والمالية والنقدية، إلا أن ذلك لا ينجح لولا وجود عوامل أخرى مشتركة مساعدة تسهل هذه العملية بين الدول الراغبة في التكامل والمتمثلة فيما يلي:

1- العامل الجغرافي:

للعامل الجغرافي الأثر الكبير في تسهيل عملية التكامل الاقتصادي لأنه لا يعقل أن يتم تكامل بين دول في أوروبا وأخرى في أفريقيا للبعد الجغرافي بينهما لذلك فهو ممكن بين الدول العربية، أو الدول الأوروبية أو دول من أفريقيا، لأن له أثر على تكاليف النقل والوقت الذي تتطلبه عملية انتقال السلع والخدمات بين الدول.

¹ فليح حسن خلف، "العلاقات الاقتصادية الدولية"، مرجع سابق، ص 166.

2- العامل الثقافي والحضاري:

عمليا فإن الدول التي تفكر في إيجاد تكامل اقتصادي منها هي دول تتشارك عادة في الجنس والثقافة الواحدة والدين الواحد، خدمة لأغراضها وأهدافها وفقا لمنظورها التاريخي وائتمانها الثقافي، بمعنى أن تنتمي الاقتصاديات الى نمط متقارب في المجالات السابق ذكرها.

ومن عوامل نجاح التكتلات الاقتصادية هو وجود آلية لتحقيق التوازن بين المنافع التي يوفرها التكتل للدول الأعضاء بمعنى أن تحقق كل دولة فيه مزايا لم تكن تستطيع تحقيقها قبل قيام التكتل وبالتالي عدم وجود تميز بين الدول، ضف إلى ذلك إنشاء الإطار الرئيسي اللازم لتنفيذ الأهداف التي يحددها التكتل لنفسه في كل مرحلة من مراحل تطوره تكون مهمته إعداد وتنسيق الخطط والسياسات ومتابعة تنفيذها وتقييم نتائجها¹.

إضافة إلى ضرورة توفر الموارد الطبيعية ذلك أن هذا العامل يعتبر أساسا مهما يستند إليه التكامل الاقتصادي في قيامه ونجاحه، إذ أن عدم توافر الموارد الطبيعية بشكل كاف لدى بعض الدول يؤدي إلى تكاملها اعتمادا على ما يحققه التكامل من وفرة في الموارد الطبيعية لدى مجموعة الدول المتكاملة، بحيث يمكن أن تتجاوز المشكلات التي تواجهها والمتصلة بالافتقار النسبي إلى بعضها في حالة غياب مثل هذا التكامل، إذ ان بعض الدول تتوفر لديها إمكانات زراعية ومائية واسعة ووفرة تسمح بزيادة الإنتاج وتنويعه في حين تتوفر لدى الدول الأعضاء الآخرون إمكانات معدنية أو بشرية أو مالية وهي في هذه الحالة تكمل بعضها البعض فيما ينقصها.

5. الآثار الحركية للتكامل الاقتصادي:

واحدة من أهم المنافع والآثار التي يخلفها التكامل الاقتصادي هي وفورات الحجم الاقتصادية، كثير من الدول تشكو من صغر حجم أسواقهم المحلية والتي لا تمكن منتجهم من بناء مجتمعات صناعية ضخمة بما فيه الكفاية، وقادرة على إنتاج كميات كبيرة من الإنتاج تمكنهم من الاستفادة من انخفاض التكاليف النابعة من وفورات الحجم الاقتصادية.

أما الأثر الثاني فهو زيادة المنافسة التي تحفزها السوق المشتركة بين الدول الأعضاء وذلك بإلغاء القيود التجارية وهذا ما يخلق بيئة تنافسية تؤدي إلى خفض مستوى القوى الاحتكارية التي كانت متواجدة قبل قيام الاتفاقية، وإلى زيادة الكفاءة الاقتصادية والإدارية لشركات الدول الأعضاء، ولكي تقوم هذه الشركات بدعم

¹ محمود يونس وآخرون، "التجارة الدولية والتكتلات الاقتصادية"، دار التعليم الجامعي للنشر والتوزيع، 2015، ص 194.

مركزها التنافسي في السوق المشتركة فإنها لابد أن تقوم بخفض تكلفة إنتاجها والاستثمار في التكنولوجيا الحديثة وتوسيع الطاقة الإنتاجية للمجمعات الصناعية.

إضافة إلى نتائج أخرى للتكامل المتعلقة بزيادة فرص العمل إثر انتقال الأيدي العاملة بحرية ودون قيود بين الدول الأعضاء الداخلة في الاتفاق الاقتصادي ومع زيادة فرص العمل الناتجة عن التطور والازدهار بين هذه الدول، سيؤدي حتما إلى زيادة التوظيف.

أما عن حرية انتقال رؤوس الأموال والأيدي العاملة المؤهلة يسمح هو الآخر بالرفع من معدلات النمو الاقتصادي في المدى البعيد لاتساع الأسواق وزيادة الاستثمارات وفرص العمل الجديدة في مشاريع ذات نوعيات أحسن مما يرفع من فرص التصدير والتحسين من المؤشرات الاقتصادية.¹

كما يساهم التكامل بتوفير درجة أكبر من الحماية الاقتصادية، وبخاصة في العصر الراهن، عصر الشركات العملاقة وحجوم الإنتاج الكبيرة، والتكتلات الاقتصادية الدولية الضخمة، وما ما تحمله هذه التكتلات من قوة وسيطرة تجعل من الدول منفردة وقادرة على الدفاع عن نفسها وعن اقتصاداتها.² لذلك فإنه لا مجال لتقدم الدول النامية وتخلصها من التبعية والتخلف إلا من خلال العمل على إيجاد مسار واضح للتكتل والتماسك الاقتصادي والتنموي للتخلص مما تعانيه من أزمات وضغوطات وحماية اقتصادها من الاستغلال.

1 جاسم محمد، التجارة الدولية، دار الزهران للنشر، 2010، ص 27.

2 فليح حسن خلف، العلاقات الاقتصادية الدولية، مؤسسة الوراق للنشر، الطبعة الأولى، 2001.

المحاضرة السادسة: مفاهيم التمويل الدولي وأهميته ومختلف مصادره

أهداف المحاضرة:

يتمكن الطالب من خلال هذا الجزء من التعرف على مفاهيم التمويل الدولي وأهميته ومختلف مصادره

تمهيد:

تزداد يوما بعد يوم أهمية المعاملات الدولية العالمية بكل أنواعها المالية والتجارية والتكنولوجية ولكن الأكد ان للمعاملات المالية وزنها المهم في كل التعاملات الخارجية والتي أصبحت تمتاز بالتوسع والتعقيد، لذلك فان ضبطها يحتاج الى شروط ومعايير معينة يتعين على الدول التقيد بها.

كما ساهم تحرير التبادل التجاري الدولي وسهولة التجارة الدولية من خلال تخفيف او إزالة العديد من العقبات امام التبادلات التجارية الدولية وتسهيل حركة انتقال السلع والخدمات والأشخاص طال هذا التسهيل حركة انتقال رؤوس الأموال مما أدى الى النمو الهائل في العمليات المالية الدولية تزايدت حركة الأموال بين الدول بشكل استثمارات مباشرة وغير مباشرة، مما أدى إلى عولمة أسواق الاستثمارات المالية والحقيقية.

i. مدخل للمالية الدولية:

في ظل ما شهده العالم من تغيرات عديدة إثر العولمة المالية شهدت النظام الاقتصادي هو الآخر تغيرا جذريا بفعل تطور وتوسع العلاقات الاقتصادية والتجارية الدولية وتعددت بذلك اشكال التمويل الدولي ومصادرها وأصبح من المحاور الأساسية التي يتكرر فيها النقاش والبحث من طرف الباحثين.

1. ماهية المالية الدولية.

إن تطور ظاهرة العولمة المالي من خلال ازدياد الترابط المالي لاقتصاديات الدول كان له تأثير واضح على تطور التمويل الدولي باعتباره العصب الرئيسي لنمو الاقتصاد العالمي وازدهاره.

مفهوم المالية الدولية وتعريفها:

تهتم المالية الدولية بجميع ما يتعلق بالتبادل الدولي من تسوية مدفوعات الصادرات والواردات، وتدفق رؤوس الأموال في شكل قروض واستثمارات أجنبية متدفقة للدول النامية بهدف تمويل مشاريع التنمية، وكذا تسديد القروض والفوائد الناتجة عنها وتحويلات أرباح الاستثمارات أو توظيف الادخارات، وينتج عن ذلك تبادل مستمر للعملات من عملة إلى عملة أخرى (وطنية أو دولية). لذا سنحاول من خلال هذا المحور التطرق إلى مفهوم وأهمية التمويل الدولي.

المالية الدولية Financial International هي فرع من العلوم المالية والنقدية والتي تدرس العلاقات المالية والنقدية التي تتم بين دول مختلفة تخضع لسلطات حكومية مختلفة وأثر ذلك على الاقتصاد الكلي للدول.

2. مفهوم التمويل الدولي:

يعتبر التمويل الدولي احد اهم العلاقات الاقتصادية الدولية المعنية بتوفير وانتقال رؤوس الأموال بين دول سواء من اجل الحصول على عائد أو امتلاك أصول عينية أو نقدية وعقارات، مشروعات، أسهم، سندات ودائع... الخ. وهكذا فان التمويل الدولي يمثل الجانب النقدي أو المالي من العلاقات الاقتصادية الدولية والذي يعتبر مكمل للجانب السلعي (الحقيقي) للاقتصاد الدولي.

بدأت الاهتمامات العديدة من الاقتصاديين والباحثين لتفسير مشكلة حاجة البلدان النامية إلى التمويل الخارجي، منها نموذج هارود- دومار الذي استهدف بيان مدى الترابط الوثيق بين الناتج القومي ومعدلات استثمار رأس المال، أي على الفجوة ما بين الاستثمار المرغوب ومستوى الادخار المحلي، والتي أطلق عليها فجوة الادخار أو فجوة الموارد المحلية. ويتم وصول الأموال الى أصحاب العجز عن طريق الانتقال عبر مجموعة من الوسطاء الماليين سواء ان ذلك في شكل بنوك أو شركات تأمين أو صناديق ادخار أو أسواق المالي إلى غير ذلك من مؤسسات الوساطة المالية مع تحرك رأسمال خارج الحدود السياسية

3. أهمية التمويل الدولي.

تختلف أهمية التمويل الدولي بين دول العالم باختلاف وجهات النظر بين الدول المقترضة لرأس المال والدول المقرضة له من ناحية، أي بين من يستفيد من الاقتراض ومن يستفيد من الفوائد الناجمة عن الاقتراض وهذا باختلاف نوعية رأس المال المتدفق من ناحية أخرى، ويكون تحليل أهمية التمويل الدولي كما يلي:

1. أهمية التمويل الدولي بالنسبة للدول المقترضة المتلقية: تلجئ الدول عادة للحصول على الأموال الخارجية لمعاناتها من فجوة في الادخار او مشاكل وازمات اقتصادية ومالية لا يكون حلها الا عن طريق الاقتراض الدولي واحد الأسباب الرئيسية لهذا اللجوء هو تدعيم برامج التنمية المستدامة والرفع من مستويات الدخل مع تحقيق الاستقرار الاقتصادي وسد العجز في ميزان المدفوعات وتعتبر هذه من الأهداف التي يمكن تحقيقها على المدى المتوسط والبعيد لان اغلب الأموال المقترضة توجه لتمويل الاستثمارات والتي تظهر نتائجها على المدى البعيد.

2. أهمية التمويل الدولي بالنسبة للدول المقترضة المانحة: للدول المانحة للقروض اهداف هي الأخرى تسعى الى تحقيقها كتحسين صورتها امام المجتمع المدني واثبات دورها في محاربة الفقر ومساعدة الدول، كما تتحمل الدولة المانحة للقروض المشاريع الممولة بالقرض تكاليف النقل والتأمين لدى شركات تابعة للدولة المانحة بالإضافة إلى تكاليف الخبراء والمشرفين. تلعب المالية الدولية من منظور تدفقات رؤوس الأموال الخاصة دورا مهما في توفير السيولة الدولية المطلوبة لتنشيط التجارة الدولية.

4. عناصر النظام المالي الدولي:

أن العناصر الأساسية التي يشتمل عليها النظام المالي الدولي تتكون من المتعاملين والأسواق والأدوات وهم كالتالي:

1.4 المتعاملون: وهم يشكلون اهم عناصر النظام المالي الدولي، ويقسمون إلى؛ المستثمرين والمقترضين والمشاركين.

المستثمرون: وهم مالكو الفائض المالي يمكن ان يكونوا افرادا او مؤسسات الحكومات وحتى منظمات دولية والمستثمر هو من يملك أرصدة فائضة من الأموال ويرغب في توظيفها والاستفادة منها ويكون هذا الاستثمار اما ماليا من خلال الاستثمار في مختلف الأصول المالية الأسهم والسندات او أي مشتقات مالية أخرى اما الاستثمار الحقيقي فانه مبني على أصول الطاقة الإنتاجية من معدات وآلات وغيرها.

المقترضون: وهم الأفراد والمؤسسات العامة والخاصة وحكومات الدول المختلفة والمنظمات والهيئات الدولية والإقليمية. ويتعامل هؤلاء المقترضون في إطار النظام المالي الدولي عن طريق الحصول على القروض

من أسواق المال العالمية أو بطرح سندات للبيع في هذه الأسواق، أو بالاقتراض المباشر من المؤسسات المصرفية أو المنظمات الدولية أو من الحكومات المختلفة. والمقترض عادة ما يرغب في الحصول على الأموال من مصادر مختلفة بهدف توظيفها في استثمارات حقيقية بشراء معدات وآلات والقيام بعمل إنشاءات ومصانع ومشروعات. وفي هذه الحالة فإن المقترض يصبح بمثابة الشخص المستثمر.

المشاركون: ويتمثل المشاركون في النظام المالي الدولي بالسماسة والوسطاء الذين يتعاملون في الأسواق لحساب الغير أو لحسابهم مثل المصارف، مؤسسات الادخار والإقراض، وشركات التمويل، والصناديق المشتركة بنوك الاستثمار والمنظمات الدولية.

2.4. الأسواق: تشكل أسواق المال الدولية والمحلية القاعدة الأساسية التي تتحرك من خلالها رؤوس الأموال بين دول العالم المختلفة بقصد تحقيق أقصى عائد استثماري من هذه الأموال، وتنقسم أسواق المال من حيث أدوات الاستثمار إلى:

أسواق رأسمال: تمكن الأسواق المالية مختلف المستثمرين من بيع وشراء الأصول المالية من اسهم وسندات واوراق مالية للحصول على التمويل الازم وتحقيق عوائد استثمارية من خلالها تصنف حسب حجم السيولة ومواعيد الاستحقاق ونسب المخاطرة.

أسواق النقد: وهي أسواق الاستثمار قصيرة الأجل الذي لا يتجاوز أجل استحقاق الأوراق المالية فيها عن سنة واحدة، وتوفر هذه الأسواق الفرص للمقترضين بالحصول على القروض قصيرة الأجل وكذلك توفر الفرصة لهم بالحصول على درجة من الأمان باستثمار أموالهم في أصول مالية ذات سيولة مرتفعة.

الأدوات: تختلف أدوات الاستثمار التي يتعامل بها المستثمرون في السوق النقدي عن سوق رأس المال. ففي السوق النقدي يتم التعامل بأدوات مالية قصيرة الأجل مثل: أدونات الخزنة، شهادات الإيداع القابلة للتداول، المقبولات المصرفية، اتفاقيات إعادة الشراء، الأوراق التجارية، قرض فائض الاحتياطي الإلزامي. أما في سوق رأس المال فإن أدوات الاستثمار فيه تكون طويلة الأجل مثل الأسهم التي تصدرها الشركات الصناعية والسندات التي تقوم بطرحها هذه الشركات أو تلك التي تطرحها حكومات الدول المختلفة في أسواق المال الدولية، بالإضافة إلى الرهونات العقارية.

المحاضرة الثامنة: ميزان المدفوعات.

أهداف المحاضرة:

بعد التطرق إلى أسس التبادل التجاري الدولية السياسات التجارية الكفيلة بتنظيم هذا التبادل ارتأينا أن نعرف الطالب أكثر على محتوى ميزان المدفوعات من خلال التطرق إلى حساباته المختلفة، وأهميته في دراسة الوضع الاقتصادي للبلد المعني.

1. ميزان المدفوعات:

المعروف أن لكل دولة معاملاتها الخارجية، فالمقيمون فيها سواء أكانوا شركات أو أفراد يقومون بالتصدير والاستيراد من الدول الأخرى، إضافة إلى تقديمهم للأجانب العديد من الخدمات المتعلقة بالشحن، والنقل والتأمين... الخ. كما تؤدي لهم في ذات الوقت خدمات مماثلة من الأجانب وينتج عن هذه المعاملات استحقاقات مالية متبادلة يتعين تسويتها عاجلاً أم آجلاً، لذلك من مهام كل دولة أن تعرف حقوقها والتزاماتها سواء كانت دائنة أو مدينة وهي تعد لذلك سجلاً تدون فيه ما لها وما عليها من حقوق والتزامات يسمى هذا السجل بميزان المدفوعات. يمكن من قراءة هذا الميزان معرفة الوضع الاقتصادي للبلد من حيث حجم معاملاتهم مع الخارج، توجهات التجارة الخارجية إضافة إلى مدى تأثير هذه المعاملات على الناتج والدخل القومي للبلد.

1. ماهية ميزان المدفوعات:

يعرف ميزان المدفوعات لدولة ما بأنه سجل أو بيان حسابي منظم يشمل كل المعاملات الاقتصادية التي تتم بين المقيمين في الدولة والمقيمين في الدول الأخرى خلال فترة زمنية معينة غالباً ما تكون السنة.¹ كما يعرفه صندوق النقد الدولي على أنه "سجل يعتمد على القيد المزدوج يتناول إحصائيات فترة زمنية معينة بالنسبة للتغيرات في مكونات أو قيمة أصول اقتصاديات دولة ما بسبب تعاملها مع بقية الدول الأخرى أو بسبب هجرة الأفراد، وكذا التغيرات في قيمة أو مكونات ما تحتفظ به من ذهب نقدي وحقوق سحب خاصة من الصندوق وحقوقها والتزاماتها اتجاه بقية دول العام".

¹ محمد يونس وآخرون، التجارة الدولية والتكتلات الاقتصادية، مرجع سابق، ص 222.

لا توجد قاعدة محدودة في تحديد بداية الفترة الزمنية التي يغطيها الميزان، فعلى حين تبدأ بعض الدول فترة السنة في أول جانفي وتنتهيها في نهاية شهر ديسمبر، فإن هناك دول أخرى مثل اليابان تبدأ هذه الفترة من بداية أفريل من كل عام لتنتهي في آخر شهر مارس من العام التالي، بالإضافة إلى ذلك هناك بعض الدول تعد تقديرات لميزان المدفوعات لفترة تقل عن السنة كل ثلاثة أشهر كالولايات المتحدة الأمريكية مثلا لمساعدة السلطات المختصة معرفة حقيقة الوضع الاقتصادي الخارجي لأخذ الإجراءات المناسبة للتصحيح وحل الاختلال.

لذلك فإن ميزان المدفوعات هو سجل محاسبي يتم فيه تسجيل كافة المعاملات الاقتصادية التي تتم بين المقيمين وغير المقيمين في دولة معينة والمقيمين في دولة أخرى.¹ والمعاملات التي يجري تسجيلها في ميزان المدفوعات يتم الاختلاف في تقسيمها بين الكتاب والجهات ذات العلاقة، إلا أنه يمكن تقسيمها إلى قسمين في الغالب:

1. المعاملات التجارية المعينة، ويسمى بالميزان التجاري أو الحساب الجاري.

2. المعاملات الرأسمالية وتشمل حركة رؤوس الأموال من وإلى الدولة المعنية ويسمى بالميزان الرأسمالي أو الحساب الرأسمالي.

2. كيفية القيد في ميزان المدفوعات:

يجرى القيد في ميزان المدفوعات وفقا لقاعدة القيد المزدوج المعروفة في المحاسبة ومضمون هذه القاعدة أن تقيد كل معاملة من المعاملات الاقتصادية التي تظهر في الميزان مرتين، مرة في جانب الأصول، أي الجانب الدائن، باعتبارها خروجاً لقيمة تؤدي إلى زيادة متحصلات الدولة من الخارج، ومرة في جانب الخصوم أي الجانب المدين باعتبارها دخولا لقيمة تؤدي إلى زيادة مدفوعات الدولة إلى الخارج.

ويطبق هذا على جميع المعاملات سواء كانت تتضمن انتقال السلع أو انتقال رؤوس الأموال ويصرف النظر عن نوع العملة التي يتم بها سداد الحقوق أو الالتزامات.

فعلى سبيل المثال: تدرج قيمة الصادرات في جانب المتحصلات بمجرد عبورها الجمارك في طريقها إلى الخارج، حيث يؤدي إلى زيادة حصيلة الدولة من النقد الأجنبي ولكن عملية التصدير هذه لا تقابلها عملية إرسال البضائع إلى المشتري بدفع ثمنها إما بالعملة الوطنية أو الأجنبية.

¹ فليح حسن خلف، العلاقات الاقتصادية الدولية، مرجع سابق، ص 233.

3. مكونات ميزان المدفوعات:

يتم الحصول على بيانات ميزان المدفوعات من مصادر مختلفة فمصلحة الجمارك تصدر بيانات دورية عن قيمة السلع المصدرة والمستوردة، كما تتضمن حسابات الحكومة الإنفاق الرسمي في الخارج كإنفاق البعثات الدبلوماسية والعلمية، وفوائد القروض الخارجية، الدخل من الاستثمارات، أرباح الأسهم، فوائد السندات... الخ.

كما تظهر حسابات البنوك تفاصيل المعاملات في الأوراق المالية الأجنبية ومعظم عمليات الائتمان والقروض الخاصة، وكذلك تظهر ميزانية البنك المركزي التغيرات التي تطرأ على الاحتياطات الرسمية للدولة، النقد الأجنبي، الذهب، حقوق السحب الخاصة.

ووفقاً لصندوق النقد الدولي يمكن تصنيف بيانات ميزان المدفوعات حسب النموذج التالي:

جدول: حسابات ميزان المدفوعات

متحصلات (دائن)	مدفوعات (مدين)	الصافي دائن - مدين
<p>أولاً: السلع والخدمات</p> <ul style="list-style-type: none"> - السلع - خدمات النقل - التأمين - الرحلات إلى الخارج - الدخول من الاستثمارات - العمليات الحكومية - الخدمات الأخرى <p>ثانياً: التحويلات من جانب واحد</p> <ul style="list-style-type: none"> - خاصة - عامة <p>ثالثاً: رأسمال والذهب النقدي</p> <p>1) القطاع غير النقدي</p>		

			<ul style="list-style-type: none"> - التزامات طويلة الأجل - التزامات قصيرة الأجل - أصول طويلة الأجل - أصول قصيرة الأجل <p>(2) القطاع النقدي</p> <ul style="list-style-type: none"> - التزامات طويلة الأجل - التزامات قصيرة الأجل - أصول طويلة الأجل - أصول قصيرة الأجل - الذهب النقدي - السهو والخطأ
--	--	--	--

أولاً: الميزان التجاري:

ويعني الميزان التجاري الجزء الأساسي من ميزان المدفوعات ذلك لأنه يوضح النشاط الإنتاجي وهيكله في الدولة المعينة، حيث أن المعاملات التجارية الخاصة بالسلع يطلق عليها التجارة المنظورة لأنها تتعلق بسلع ملموسة ومادية، في حين أن المعاملات التجارية الخاصة بالخدمات يطلق عليها بالتجارة غير المنظورة لاتصالها بنواحي غير ملموسة، حيث يحصل فائض في الميزان التجاري عندما ترتفع أو تزيد صادرات الدولة عن وارداتها من السلع والخدمات والعكس عند وجود العجز، أي أن نسبة الواردات أكبر من الصادرات. لذلك نجد أن محاولات الدول لحل العجز أو على الأقل الوصول إلى حالة التوازن في الميزان التجاري مرفوق أساساً برفع الصادرات من السلع والخدمات.

وحالات الوقوع في العجز أو الفائض متعلقة بمستوى النشاط الإنتاجي للدول حيث أن الدول التي يعجز نشاطها الإنتاجي عن رفع قدراته لضعفه أو عدم مرونته أو مشاكل أخرى يصعب عليها سد الاحتياجات الداخلية إلا من خلال اللجوء إلى الاستيراد والتوسع فيه وبالتالي عدم توفر كذلك الفائض الإنتاجي الموجه للتصدير مما يحدث عجزاً في الميزان التجاري.

حالات العجز في الميزان التجاري يمكن أن تحدث لأي دولة في العالم، ولكن حدثها ظهرت بشدة في الاقتصاديات النامية أين تظهر الحاجة الملحة لاستيراد السلع الرأسمالية لإقامة المشاريع الخاصة بعملية التنمية نظرا لعدم توفرها لضعف هيكلها الإنتاجية إضافة إلى اعتمادها بشدة على استيراد السلع الوسيطة التي تعتمد عليها بعض الصناعات الأساسية في عملية التنمية، ضف إلى ذلك تزايد الطلب على السلع المستوردة لغرض الاستهلاك الغير متوفرة محليا، كل هذه الأسباب وأخرى تضعف من قدرة الدولة على إيجاد حلول للعجز في ميزانها التجاري.

في حالة المعاملات المنظورة تكون الصادرات مقومة بالقيمة فوب F.O.B أي قيمة السلعة في شحنها على السفينة، أما الواردات تقوم بالقيمة سيف C.I.F أي قيمة السلعة في ميناء الوصول، ويوصي صندوق النقد الدولي في هذا الشأن أن تكون كل من الصادرات والواردات مقومة بالقيمة (F.O.B) وذلك حتى يمكن تمييز قيمة السلعة ذاتها عن قيمة الخدمات المتعلقة بها نقلا وتأمينا.

أما عن المعاملات غير المنظورة والتي قلنا أنها تشمل على الصادرات والواردات من الخدمات ومن الأمثلة عليها ما يلي:

- **خدمات النقل:** متعلقة بكل أنواع النقل البري، البحري، النهري، الجوي التي تؤديها الدولة إلى غير المقيمين أو يؤديها الخارج إلى المقيمين، وتشمل أيضا على أجور شحن البضائع وضمن تذاكر السفر وبنود أخرى مثل رسوم الموانئ ونفقات صيانة الشؤون والطائرات وتموينها بالوقود وغيرها من الخدمات.

- **التأمين:** ويشمل كل المدفوعات المتعلقة بالتأمين على نقل البضائع، أو الحياة أو الحوادث.

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

- **الدخول من الاستثمارات الخارجية:** وتشمل العائد من الأصول المستثمرة في الخارج سواء كانت استثمارات مباشرة فوائد وأرباح من فروع وشركات تابعة في الخارج أو دخل ناشئ عن عقارات تجارية أو أرباح أسهم أو فوائد قروض أو سندات.

- **العمليات الحكومية:** وتتضمن المدفوعات الحكومية التي قد تكون خاصة بالناحية العسكرية المساهمة في صيانة القوات المسلحة في الخارج، المساهمة في نفقات المنظمات الدولية، فوائد القروض العامة، مصروفات البعثات الدبلوماسية وغيرها.

- **الخدمات الأخرى:** وتشمل على الدخول المكتسبة من العمل بالخارج لغير المهاجرين، العمولات التجارية. ويأتي ميزان الخدمات في المرتبة الثانية من حيث الأهمية في ميزان المدفوعات في معظم الدول، حيث تبرز الخدمات في العديد من الدول وتشمل هذه الخدمات، خدمات البنوك والتأمين والسياحة والنقل بكافة أنواعه، حيث تكاد تصل هذه الدول إلى الاعتماد الكامل على هذا الميزان، كاعتماد على السياحة بشكل كبيراً جداً وبالتالي فإن الفائض أو العجز في ميزان المدفوعات يجد أساسه المهم في هذه الحالة من العجز أو الفائض في ميزان المدفوعات.

ثانياً: حساب التحويلات من جانب واحد

يخصص هذا الحساب للمعاملات التي يترتب عليها تحويل موارد حقيقية أو حقوق مالية من وإلى بقية دول العالم دون أي مقابل، وقد يتم التحويل في صورة سلع وخدمات كالمنح الحكومية التي تتخذ شكل المواد الأولية أو المعدات الحربية، حيث تسجل كافة التحويلات والمدفوعات من جانب واحد، والتي تتلقاها دولة معينة من دول العالم الخارجي في الجانب الدائن من ميزان المدفوعات باعتبارها تمثل في هذه الحالة حقا للدولة اتجاه الدول الأخرى، ويكون حساب التحويلات من جانب واحد مديناً، بقيمة هذه التحويلات أو المدفوعات التي تتم لصالح الدولة العالم الخارجي.

وتسجل كافة التحويلات والمدفوعات من جانب واحد والتي تقدمها الدولة المعنية إلى العالم الخارجي في الجانب المدين من ميزان المدفوعات باعتبار أن الدولة عليها دفعها للعالم الخارجي، وبالتالي فهي تمثل ديون عليها للعالم الخارجي، في حين تسجل قيمتها في الجانب الدائن من حساب التحويلات أو المدفوعات من جانب واحد.

ومن الواضح أن هذه التحويلات قد تكون خاصة، تتم بين الأفراد والمنظمات الدينية والثقافية والخيرية وتحويلات المهاجرين أو عامة وتتم بين حكومات الدول في شكل معونة أو مساعدات.¹

¹ محمود يونس وآخرون. "التجارة الدولية والتكتلات الاقتصادية"، دار التعليم الجامعي، 2015.

ثالثاً: حساب رأسمال

وتسجل فيه كافة حركات رأسمال بشكل استثمارات مباشرة أو أسهم أو سندات أو أدوات الخزينة أو أي أوراق مالية أخرى ويشكل هذا الحساب الآن أهمية بالغة لتزايد حركة انتقال رؤوس الأموال عبر الدول وبروز الشركات المتعددة الجنسيات والاستثمارات المالية وبشكل خاص بين الدول المتقدمة.

حيث تم في هذا الحساب التمييز بين رؤوس الأموال الطويلة الأجل ورؤوس الأموال قصيرة الأجل. وعلى أساس ما سبق فإنه من الممكن أن يتخذ ميزان المدفوعات أشكالاً عديدة، من بينها ما يأتي:

الشكل الأول لتصنيف ميزان المدفوعات:

ميزان المعاملات الجارية	ميزان رأس مال والذهب النقدي
أ- السلع	هـ- التحويلات الرأسمالية
ب- الخدمات	و- رأسمال طويل الأجل
ج- عائد الاستثمارات الخارجية	ز- رأسمال قصير الأجل
د- التحويلات الخارجية	ي- ذهب نقدي
صافي ميزان العمليات الجارية الجاري	صافي ميزان رأسمال والذهب النقدي

الشكل الثاني لتصنيف ميزان المدفوعات:

ميزان العمليات المستقلة	ميزان التحويل الرسمي الموازن
1- السلع	1- الهبات الرسمية
2- خدمات ونفقات نقل خاصة	2- قروض رسمية طويلة الأجل للمؤسسات الرسمية ومصادرة الأوراق المالية المحررة بالقطع الأجنبي
3- عائد الاستثمارات	3- رؤوس أموال قصيرة الأجل بما فيها من اتفاقيات الدفع وحقوق السحب وقروض أخرى
4- رؤوس أموال خاصة قصيرة الأجل	4- الذهب النقدي

	5- رؤوس أموال خاصة طويلة الأجل
	6- تحويل رسمي خاص
صافي ميزان التحويل الرسمي الموازن	صافي ميزان العمليات المستقلة

بالإضافة إلى التصنيف الأول المذكور سابقا والخاص بصندوق النقد الدولي.

ويلاحظ من التصنيفات السابقة أن الأشكال التي يتم بموجبها تصنيف ميزان المدفوعات لا تختلف من حيث الجوهر كثيرا إذ يتم فيها دمج أو فصل بعض الفقرات، بحيث تصبح أقل أو أكثر تفصيلا، إلا أنها تبقى محافظة على جوهر ما تضمنه من فقرات.

المحاضرة التاسعة

1. سعر الصرف وسوق الصرف الاجنبي

ان الانفتاح الاقتصادي يتميز بانفتاح أسواق السلع اي إمكانية المستهلكين والشركات الاختيار بين السلع الوطنية والأجنبية. إن شرط التوازن في سوق السلع والخدمات كان يشترط على المستهلك من قبل اتخاذ قرار الاستهلاك أو الادخار. والآن بعد أن أصبح سوق السلع والخدمات مفتوحًا، فإن للمستهلكين قرار آخر وهو الادخار أو شراء سلع محلية أو أجنبية.

1.2 انواع سعر الصرف

عندما تقرر الشركات والمستهلكون شراء منتجات أجنبية أو محلية، يؤخذ بعين الاعتبار سعر البضائع الأجنبية مقارنة بسعر السلع المحلية. يسمي هذا السعر النسبي سعر الصرف الحقيقي.

1.1.2 سعر الصرف الاسمي: سعر الصرف هو عبارة عن سعر عملة مقوم بعملة أخرى و هو السعر المحلي للعملة الأجنبية، اي عدد الوحدات من العملة الأجنبية التي يستطيع المقيم في دولة ما شراءها مقابل وحدة واحدة من العملة المحلية. يتم إعطاء أسعار الصرف الاسمية بين عملتين بطريقتين:

سعر العملة الوطنية مقارنة بالعملة الأجنبية (1 يورو = 1.39 دولار) ؛ (1 دينار = 0.0076 يورو)

سعر العملة الأجنبية مقارنة بالعملة الوطنية (1 دولار = 0.71 يورو، (1 يورو = 130.95 دينار)

ارتفاع قيمة العملة الوطنية هو زيادة في سعر العملة الوطنية بالنسبة للعملة الأجنبية (ارتفاع قيمة الدينار يعني أن سعر الدينار اليورو قد يرتفع). اما انخفاض قيمة الدينار يعني أن سعر الدينار مقارنة باليورو قد ينخفض.

سعر الصرف الاسمي هو سعر العملة الجاري فهو لا يأخذ بعين الاعتبار القدرة الشرائية على اقتناء السلع والخدمات ما بين البلدين. في الواقع لا يهتم الاقتصاديون بمستوى سعر الصرف الاسمي بقدر ما يحويه من قوة شرائية، اي كمية السلع والخدمات التي يتم اقتناؤها بنفس المبلغ من العملة المحلية.

2.1.2 سعر الصرف الحقيقي: هو سعر الصرف الاسمي بعد اخذ التغيرات في مستوى الأسعار (التضخم)

المحلية والاجنبية. أي ان سعر الصرف الحقيقي يعكس التغيرات النسبية للأسعار المحلية والاجنبية.

بصورة عامة فان سعر الصرف الحقيقي هو المعدل الذي يستطيع به الفرد ان يستبدل سلع وخدمات دولة ما بسلع وخدمات دولة أخرى.

يجب استخدام مؤشر الاسعار بالدولار لجميع السلع المنتجة في الولايات المتحدة الأمريكية ومؤشر الأسعار باليورو لجميع السلع المنتجة في فرنسا. هذا ما يسمى بمعامل الانكماش للنتاج المحلي الإجمالي او بالتعريف مؤشرات الأسعار لجميع السلع والخدمات المنتجة في الاقتصاد. لذلك نفترض ان P_* معامل انكماش إجمالي الناتج المحلي للولايات المتحدة الأمريكية، P معامل انكماش إجمالي الناتج المحلي لفرنسا و E سعر الصرف الاسمي بين الدولار واليورو. ان سعر السلع الأمريكية هو P_* . بضربه في سعر الصرف E (سعر الدولار باليورو)، نحصل على سعر السلع الأمريكية باليورو، $E * P_*$. سعر السلع الأوروبية باليورو هو P ، ان سعر الصرف الحقيقي، اي سعر البضائع الأمريكية بالنسبة للسلع الأوروبية، معطي بالمعادلة التالية

$$e = E * P_*/P$$

e سعر الصرف الحقيقي و P الأسعار المحلية و P_* الأسعار الأجنبية. ان الزيادة في الأسعار النسبية للسلع المحلية مقارنة بالسلع الأجنبية تعتبر زيادة حقيقية ينجر عنها انخفاض في سعر الصرف الحقيقي. بينما انخفاضها يعتبر انخفاض فعلي اي ارتفاع في سعر الصرف الحقيقي.

3.1.2 **سعر الصرف الفعال:** هو مقياس يأخذ بالحسبان حقيقة ان عملة اي بلد تتفاوت بشكل مختلف مقابل العملات الأخرى. ويتم حساب سعر الصرف الفعال كمتوسط مرجح لمعدلات الصرف الفردية والثنائية، حيث يتم اختيار الاوزان لتعكس اهمية العملات الأخرى في التجارة، لذا فان سعر الصرف الفعال يكون متعدد الاطراف (اي لسعر صرف عدة بلدان). أو هو سعر سلة معينة من العملات الاجنبية، كل واحدة من تلك العملات موزونة نسبةً إلى اهميتها في التجارة الدولية مع الدولة المراد ايجاد سعر صرفها الفعال.

2.2. **العوامل المؤثرة في سعر الصرف:** ان اهم العوامل الرئيسية التي تؤدي الي تغير سعر الصرف

كالتالي

- التغيرات في قيمه الصادرات والواردات: حينما ترتفع قيمه الصادرات نسبه الى الواردات ستتجه قيمة العملة للارتفاع نتيجة لتزايد طلب الاجانب على هذه العملة وسيعمل ذلك على تشجيع الاستيراد من الخارج من ما يؤدي الى عوده حاله التوازن الي سعر الصرف

- تغيير معدلات التضخم: يؤدي التضخم المحلي الى انخفاض في قيمة العملة في سوق الصرف فالأسعار المحلية المرتفعة نتيجة التضخم ستعمل على تقليل واردات الاجانب من سلع ذلك البلد وبالتالي يقل الطلب على عملة هذا البلد في سوق الصرف مقابل تزايد عرض هذه العملة.
- التغيرات في معدلات الفائدة: فالبلدان التي تتمتع بمعدلات فائدة مرتفعة (حقيقية) سوف تجذب راس المال الاجنبي مما يؤدي الى ارتفاع قيمه عملتها في سوق الصرف الاجنبي
- التدخل الحكومي: وهذا اثناء محاولة البنك المركزي تعديل سعر العملة عندما لا يتلاءم مع السياسة المالية والاقتصادية وبالتالي الحد من التدهور في سعر صرفها بالإضافة الى هذا تتأثر اسعار صرف العملات بعوامل اخرى كالعوامل السياسية والعسكرية.

3.2 أنظمة سعر الصرف:

تتعرض اسعار صرف عملات البلدان المختلفة الى تقلبات مستمرة وهو الوضع السائد في الاقتصاد الدولي بعد تبني اسعار الصرف القائمة في عام 1973 البديلة لنظام سعر الصرف الثابت.

1.3.2 سعر الصرف الثابت:

هو السعر الرسمي الذي تحدده السلطات النقدية لعملة أو أكثر. من خلال هذا النظام تقوم السلطات النقدية بتحديد سعر الصرف الرسمي على أساس الظروف الاقتصادية للقطاع الخارجي وحجم احتياطات الدولة من العملات الأجنبية وعليه فالعلاقة بين العملة المحلية والعملات الأجنبية تكون محددة إدارياً، أي ان الاختلال على مستوى العرض والطلب سوف لن يؤثر على السعر. يعني نظام سعر الصرف الثابت مركزية القرار الاقتصادي والنقدي لفائدة البلد الرائد هذا من جهة ومن جهة أخرى فإن عملية التثبيت هي جدّ مقيدة للدول بما فيها من إخضاع للسلطات النقدية لذلك. مع العلم أن التطورات الاقتصادية قد تختلف من دولة لأخرى فيما يخص إتباع هذا النظام إذ لم نقل بأنها تبتعد تماما عنه مما سيسمح للسلطات النقدية لهذه الدول بالسماح لسعر الصرف بالزيادة عن السعر الرسمي المحدد وبالتالي تعتبر هذه الحالة تخفيضاً لسعر صرف العملة المحلية.

وفقاً لهذا النظام يتم ربط العملة الوطنية وتثبيتها بقيمة تعادل عملة أجنبية أو بسلة من العملات، ففي الحقيقة لا يكون سعر الصرف المحدد ثابتاً بصفة دائمة بحيث أن السلطات النقدية تثبت العملة وتغير قيمة تعادلها عند الحاجة فمن أجل العمل الجيد لنظام الصرف الثابت يجب على الدولة أن تلتزم التزاماً كلياً

بالدفاع عن قيمة تعادل العملة سواء في حالة تعرّضها لصدّات داخلية أو خارجية وأن تكون لديها احتياطات صرف كافية من أجل ردّ عمليات المضاربة ضدّ العملة، بحيث عندما ترفع الدولة من سعر الصرف فإنها تقوم بتخفيض عملتها وعندما تنقص من سعر صرفها فإنها تقوم بإعادة تقييمه.

يتم تحديد سعر الصرف في ظل هذا النظام من خلال تعادل للعملة على أساس معين أو قاعدة معينة، سواء كان هذا الأساس ذهباً أو عملة رئيسية، تستند بدورها إلى الذهب أو إلى سلة من عملات رئيسية أو مادة أولية. ومنه تلتزم البلدان بموجب هذا النظام بتحديد قيمة العملة المحلية بصفة مباشرة نسبة للذهب ويترتب على الأخذ بقاعدة الذهب ثبات سعر الصرف وعدم تغييره وذلك إذا توفرت الشروط التالية:

✓ تحديد معدل ثابت من العملة الوطنية إزاء الذهب.

✓ ضمان تحويل العملة المحلية إلى الذهب وبالعكس

✓ حرية تصدير أو استيراد الذهب من وإلى الخارج

من بين الأسباب التي تدفع الدول لاعتماد سعر الصرف الثابت نذكر منها:

■ تخفيض المخاطرة وعدم اليقين المرتبط بتقلبات أسعار الصرف والذي يؤثر على القرارات الاقتصادية

■ تقلبات أسعار الصرف تؤثر على الواردات والصادرات بصورة سلبية.

■ إن تحقيق أسعار الصرف الحقيقية لتحقيق التوازن في الميزان التجاري يمكن أن يتم في ظل أسعار الصرف الثابتة، وذلك بتغيير الأسعار النسبية وبالتالي نصل إلى نفس غرض تغيير أسعار الصرف الاسمية.

إن اتفاقية "بريتون وودز" نصت على مجموعة من الالتزامات المفروضة على الدول الأعضاء في مجال تحقيق استقرار أسعار الصرف، بحيث تقوم كل دولة بتحديد سعر صرف عملتها إلى الدولار الأمريكي والذهب أي أن 1 دولار يساوي 0.888671 غرام من الذهب مع إعطاء كل الحرية في التحويل إلى الذهب. كما كان يسمح لسعر الصرف بالانخفاض أو الارتفاع في حدود 1% من سعر التعادل لتتحول هذه النسبة بعد ذلك إلى حدود 2% في سنة 1959، بالإضافة إلى أنه كان لكل دولة عضو في الصندوق الحق في تغيير سعر التعادل لعملتها طالبة التخفيض في حدود 10% في حالة وجود اختلال أساسي في ميزان المدفوعات.

يكون البنك المركزي في نظام سعر الصرف الثابت مستعدا لتوفير النقد الأجنبي ويتدخل البنك المركزي من حين لآخر في سوق النقد الأجنبي لإبقاء على سعر الصرف داخل الحدود المعلنة سابقا. من مزايا هذا نظام انخفاض تقلبات أسعار الصرف، توفير ركييزة للأسعار الاسمية وبالتالي تخفيف التوقعات التضخمية. بينما يؤخذ على هذا النظام تسهيل الهجمات المضاربية، عدم القدرة على تهدئة التقلبات القصيرة المدى في أسعار الفائدة، تشجيع المخاطرة غير المغطاة والخطر المعنوي، تضارب بين التثبيت الاقتصادي و القدرة التنافسية وايضا الحاجة الى الاحتفاظ باحتياطات ملائمة من النقد الاجنبي.

2.3.2 سعر الصرف المرن:

تعويم العملة هو جعل سعر صرف هذه العملة محررا بشكل كامل، بحيث لا تتدخل الحكومة أو المصرف المركزي في تحديده بشكل مباشر. وإنما يتم إفرازه تلقائيا في سوق العملات من خلال آلية العرض والطلب التي تسمح بتحديد سعر صرف العملة الوطنية مقابل العملات الأجنبية. تتقلب اسعار صرف العملة العائمة باستمرار مع كل تغير يشهده العرض والطلب على العملات الأجنبية، حتى إنها يمكن أن تتغير عدة مرات في اليوم الواحد. اما أن يكون التعويم خالصا أو يكون مؤجَّها.

التعويم الخالص: يتم ترك تحديد سعر الصرف لقوى السوق وآلية العرض والطلب بشكل كامل، وتمتتع الدولة عن أي تدخل مباشر أو غير مباشر. ويطلق عليه التعويم الحر، وهو الحرية التامة لتغيير وتحديد سعر الصرف مع مرور الوقت وفق آلية العرض والطلب وقوى السوق دون تدخل الدولة في شيء سوى أن تتدخل السلطات النقدية للتأثير على سرعة تغير سعر الصرف فقط دون أن تتدخل في الحد من ذلك التغيير. ويتم اتباع ذلك النهج الحر لتعويم العملة في بعض البلدان المتقدمة ذات النظام الرأسمالي الصناعي، مثل الجنيه الاسترليني، الفرنك السويسري والدولار الأمريكي.

التعويم المؤجَّه: يتم ترك تحديد سعر الصرف لقوى السوق وآلية العرض والطلب، لكن الدولة تتدخل (عبر مصرفها المركزي) حسب الحاجة من أجل توجيه أسعار الصرف في اتجاهات معينة من خلال التأثير في حجم العرض أو الطلب على العملات الأجنبية. يطلق علي هذا النوع من التعويم بالتعويم المُدار بحيث يتم

هذا الأمر كاستجابة لبعض المؤشرات التي تشمل معدل الفجوة بين العرض والطلب في سوق صرف العملات، التطورات التي تطرأ على أسواق سعر الصرف المماثلة والمستويات الآجلة والفورية لأسعار صرف العملات. يتم اتباع هذا النهج الموجّه لتعويم العملة في بعض البلدان ذات النظام الرأسمالي إلى جانب بعض البلدان النامية التي يرتبط سعر صرف عملتها بالأورو او الدولار الأمريكي أو حتى بسلة من العملات.

لا يلتزم البنك المركزي بتوفير نقد أجنبي في نظام سعر الصرف المرن وقد يتدخل في سوق النقد الأجنبي لتسهيل العمليات أو في حالة التقلبات الكبيرة. من مزايا هذا النظام عزل النظام النقدي المحلي عن الصدمات الخارجية، يسمح باستقلالية السياسة النقدية وإمكانية قرض آخر المطاف، يوفر مرونة أكبر للسياسات في مواجهة الصدمات، يتيح مجالاً محدوداً للهجمات المضاربة كما يشجع تغطية مخاطر الصرف . يؤخذ على نظام سعر الصرف المرن خطر النقلب الكبير لسعر الصرف، فقدان الركيزة (أداة التثبيت الاسمية)، تزايد الحاجة الى خبرة السلطات النقدية لتطبيق ركيزة اسمية بديلة و اطار نقدي ملائم

4.2 وظائف سعر الصرف

- ✓ وظيفة قياسية: يمثل سعر الصرف حلقة وصل بين الأسعار المحلية والأسعار العالمية فالمنتجون المحليون يعتمدون على سعر الصرف لمقارنة الأسعار المحلية لسلعة ما مع أسعار السوق العالمية.
- ✓ وظيفة تطويرية: يستخدم سعر الصرف في الرفع من حجم صادرات معينة إلى مناطق معينة من تخفيض سعر صرف عملة هذه الصادرات حتى تكون هذه الأخيرة أرخص سعراً مقارنة بصادرات الشركاء التجاريين مثل ما يحدث من تبادل تجاري بين الصين والولايات المتحدة الأمريكية حيث أن الين الصيني المنخفض مقارنة بالدولار أدى إلى ارتفاع حجم الصادرات الصينية اتجاه الولايات المتحدة الأمريكية ودول أخرى مقارنة بالسلع الأمريكية نحو الصين ودول أخرى كذلك.
- ✓ وظيفة توزيعية: يؤدي سعر الصرف وظيفة توزيعية على مستوى الاقتصاد الدولي من خلال إعادة توزيع الدخل القومي العالمي بين دول العالم فإذا افترضنا أن اليابان تستورد القمح من الولايات المتحدة وارتفعت القيمة الخارجية للدولار الأمريكي مقابل الين فإن اليابان ستضطر إلى دفع زيادة في الدولارات لقاء الواردات من القمح مما يؤثر على احتياطات اليابان من الدولارات الأمريكية في حين ترتفع الاحتياطات الأمريكية من الدولارات.

5.2 محددات نظام سعر الصرف:

يحدد نظام سعر الصرف بمجموعة من المعايير تتمثل فيما يلي

- حجم ودرجة الانفتاح الاقتصادي على العالم الخارجي: كلما كانت درجة الانفتاح بالنسبة للاقتصاد كبيرة كلما كانت نسبة التجارة كبيرة، وبالتالي يكون نظام سعر الصرف الثابت ملائم لهذا النوع وذلك راجع إلى انعدام أو انخفاض تكاليف المبادلات أو التحولات التجارية الدولية ونقص المخاطر المتعلقة بها
- معدلات التضخم: إذا كان للدولة مستوى تضخم أعلى من مستوى تضخم شركائها التجاريين، فعلى البلد المعني بالأمر تطبيق نظام صرف مرن وهذا من أجل مواجهة الصدمات الخارجية.
- الصدمات الخارجية والداخلية: إنّ تأثير الأزمات فيما يخص اختيار نظام الصرف الأمثل جد صعب، زيادة على ذلك يمكن القول أن الخاصية المكتسبة العازلة من نظام الصرف العائم تجعل من هذا الأخير هو المفضل، إلا أنه إذا كان هناك اقتصاديات ناشئة مفتوحة على التجارة الدولية بطريقة كبيرة وتحظى بحركة رؤوس الأموال فإنّ نظام الصرف الثابت يصبح مثاليا في هذه الحالة.
- درجة حركة رؤوس الأموال: كلما كانت حركة رؤوس الأموال كبيرة كلما زادت صعوبة الحفاظ على نظام الصرف الثابت والذي يصبح عرضه للمضاربين
- درجة مرونة الأسعار والأجور: كلما كانت الأجور الحقيقية ثابتة كلما كانت الحاجة إلى مرونة نظام الصرف أكبر وهذا لمواجهة الصدمات والأزمات الخارجية.
- درجة مصداقية السلطات النقدية: كلما كانت فعالية البنك المركزي في مكافحة التضخم ضعيفة كلما زادت الحاجة إلى تبني نظام الصرف الثابت، لأنه في هذه الحالة يعتبر الحصول على المصداقية من خلال التعويم مكلفا جدا.
- نظام تثبيت الأسعار: عندما تكون الأسعار مثبتة بعملة المستهلك فإنّه في ظل نظام صرف مرن يبقى مستوى الاستهلاك مستقر، ولكن يتغير مستوى الاستهلاك إذا كانت الأسعار مثبتة بعملة المنتج سواء كان ذلك تحت نظام سعر الصرف الثابت أو العائم.

3 السياسة المالية في نظام سعر الصرف الثابت

1.3 تدفقات رؤوس الأموال

لا تخضع تدفقات رؤوس الأموال لأسعار السلع ولكن لأسعار الفائدة المعول بها في الاقتصاد وفي الخارج ولأسعار الصرف الاسمية. نعلم أن رؤوس الاموال سوف تستثمر اين تكون المرودية أكبر. في هذه الحالة يكون هناك اختيار بين معدلات الفائدة المختلفة. ليس هذا فحسب، ففي حالة ما إذا كان رأس المال مستثمر في الخارج، لا بد من استرجاعه من خلال سعر صرف مستقبلي مجهول الذي سوف تتوقعه الاعوان الاقتصادية.

يجب التمييز بين البلدان ذات الحركة التامة لرؤوس الأموال والحركة الغير تامة لرؤوس الأموال. اقتصاديا يشير رأس المال أساسا إلى رأس المال المادي (السلع المعمرة المستخدمة في عملية الإنتاج، الآلات والمصانع). يتم تحديد رأس المال هذا من خلال مستويات الاستثمار. عندما نتكلم عن رأس المال، يعني هذا أيضا "رأس المال المالي" financial capital أي النقود والأصول السائلة أو "رأس المال قصير الأجل". ولكن. هذا النوع من رأس المال يمكن أن يكون أكثر مرونة. على سبيل المثال، قد تقوم شركة متعددة الجنسيات بنقل بعض أصولها المالية من أوروبا إلى أستراليا للاستفادة من أسعار الفائدة المرتفعة في أستراليا.

يمكن أن تشمل التدفقات الرأسمالية ما يلي:

- ✓ الاستثمار الأجنبي المباشر (IDE)
- ✓ تدفقات المحفظة نتكلم هنا عن رأس المال قصير الأجل والاستفادة من أسعار الفائدة المختلفة
- ✓ التحويلات المصرفية.

إذا كانت هناك مرونة لرؤوس الأموال، فهذا يعني أنه من السهل نقل رأس المال من بلد إلى آخر. المرونة التامة لرؤوس الأموال لن تنطوي على أي معاملة أو تكاليف أخرى في نقل رأس المال من بلد إلى آخر. عندما تكون هناك مرونة غير تامة لرؤوس الأموال يكون من الصعب والمكلف نقل رأس المال بين البلدان.

ما الذي يحدد مرونة رؤوس الأموال؟

- ✓ قد تخضع تدفقات رأس المال الي الضرائب من قبل الحكومة. مثلا الضريبة على الاستثمار أو ضريبة على الأرباح الرأسمالية.
- ✓ القيود المفروضة على تدفقات رأس المال. قد تفرض بعض البلدان قيودا على مقدار رأس المال الذي يمكن نقله إلى بلد ما والخروج منه. (ضوابط الصرف الأجنبي)
- ✓ القواعد والتنظيمات التي تزيد من تكلفة نقل رأس المال من بلد إلى آخر.
- ✓ تقلبات أسعار الصرف: إذا كان لدى بلد ما سعر صرف متقلب، فإن ذلك قد يثبط التدفقات الرأسمالية الداخلة حيث يشعر المستثمرون بالقلق إزاء انخفاض قيمة سعر الصرف مما يقلل من ربحية الاستثمار.

تأثير مرونة رؤوس الأموال

- ✓ إذا كانت رؤوس الأموال مرنة، سيكون من السهل جذب الاستثمار المباشر الأجنبي الي البلد. كما سيزيد من فرص الاستثمار في الخارج.
- ✓ سيكون من السهل تنقل رؤوس الأموال في جميع الأنحاء لكسب أعلى معدلات الفائدة. هذا يعني أن التغيرات في أسعار الفائدة سيكون لها تأثير أكبر على سعر الصرف.
- ✓ يمكن أن يساعد على تحقيق المساواة في الدخل بين مختلف البلدان. مثالا. قد تشجع المرونة التامة لرؤوس الأموال الشركات الأوروبية على الاستثمار في البلدان النامية التي لديها معدلات أجرة أقل. ويمكن أن تساعد تدفقات رأس المال هذه على زيادة الأجر في الاقتصاديات النامية.

مشكلة مرونة رؤوس الأموال

- ✓ قد تؤدي مرونة رؤوس الأموال إلى تدفق مفاجئ لرأس المال في حالة فترات عدم اليقين. وقد تؤدي تدفقات رأس المال هذه إلى فقدان الوظائف وحلول البطالة. على سبيل المثال، لنفترض أن اليونان شعرت أنها اضطرت إلى ترك اليورو. هذا يعني أنه من المحتمل أن تتخفض العملة اليونانية. عندما تكون هناك مرونة تامة لرؤوس الأموال، يحدث تدفق سريع للأموال من اليونان إلى بلدان أوروبية أخرى. قد يتسبب ذلك في ركوض البنوك اليونانية وتعطيلا كبيرا للوضع المالي والاقتصادي. في هذه الحالة، من شأن القيود الرأسمالية المؤقتة أن تكون مفيدة في الانتقال من اليورو إلى العملة اليونانية الجديدة.
- ✓ أزمة الائتمان العالمية. قبل أزمة الائتمان، أضحت عولمة النظام المصرفي بشكل متزايد. اقترضت البنوك الأوروبية لشركات الرهن العقاري الأمريكية وقد ساعدت تدفقات رؤوس الأموال هذه على

توفير قدر أكبر من السيولة وانخفاض أسعار الفائدة، ولكن عندما فقدت شركات الرهن العقاري الأمريكية الأموال، تأثرت جميع البنوك الأوروبية.

2.3 تطبيق سياسة مالية في نظام سعر الصرف الثابت

1.2.3 المرونة التامة لرؤوس الأموال

تطبيق سياسة مالية توسعية تحول منحنى IS إلى IS' ، فينتقل التوازن من النقطة e_0 إلى e_1 . فالإقتصاد لديه الآن فائض في ميزان المدفوعات طالما ان النقطة e_1 تقع فوق منحنى BP ، ولأن سعر الصرف ثابت، الحكومة سوف تقوم بشراء العملات الأجنبية وبيع العملة المحلية. سيؤدي هذا إلى زيادة عرض النقود وبالتالي زيادة حجم المعاملات، فيزاح منحنى LM إلى اليمين. يتم الوصول إلى التوازن النهائي في النقطة e_2 حيث انه عند نفس مستوى سعر الفائدة، يرتفع الإنتاج إلى حد كبير. في ظل هذه الظروف تعتبر السياسة المالية فعالة

المحاضرة العاشرة: وثائق الاستيراد والتصدير

الاستيراد والتصدير:

هو عملية بيع وشراء بين الشركات خارج حدود البلاد، كما أنه ليس بالمجال الصعب كما يعتقد أغلب الناس، وأنه يجب على المستورد أن يسافر ليقوم بعملية الاستيراد، وهذا معتقد خاطئ؛ فالسفر يفضل إذا أراد شخص الإشراف على تصنيع منتج بمواصفات معينة وليس من أجل الشراء فقط.

الاستيراد: هو نوع من التجارة الخارجية يتم فيها نقل البضائع من بلد أجنبي إلى البلد الأصلي بغرض إعادة بيعها في السوق المحلية.

للاستيراد مجموعة من الإجراءات يتم اتباعها لإتمام العملية وهي كالتالي:

1. **الاستفسار عن التجارة:** يبدأ إجراء الاستيراد والتصدير بالاستفسار عن التجارة في عدد من البلدان والشركات التي تصدر المنتج المطلوب، وبالتالي فإن الشركة المستوردة تحتاج إلى الحصول على جميع التفاصيل عن البضائع. بعد الحصول على المعلومات المطلوبة تتواصل الشركة المستوردة مع الشركات المصدرة لمعرفة أسعارها وشروط تسليمها.
2. **الحصول على ترخيص الاستيراد:** تخضع بعض البضائع لترخيص الاستيراد بينما بعض البضائع لا تخضع لذلك، لذلك يجب على المستورد أن يكون لديه معرفة بسياسة التصدير والاستيراد لمعرفة ما إذا كانت البضائع المطلوبة من قبل المستورد بحاجة إلى ترخيص استيراد أم لا.
3. **شراء العملات الأجنبية:** يتعين على المستورد الحصول على النقد الأجنبي عندما يكون المصدر مقيمًا في بلد أجنبي، وسوف يطلب دفع ثمن البضائع بعملة البلد الذي يقيم فيه.
4. **وضع الطلب:** يقدم المستورد طلبًا إلى المصدر لتوريد المنتجات، يحتوي على تفاصيل تتعلق بالسعر والجودة والكمية واللون وغيرها من خصائص البضائع المراد استيرادها.
5. **الحصول على خطاب اعتماد:** عند الاتفاق على شروط الدفع بين المستورد والمصدر في عملية الاستيراد والتصدير يجب على الشركة المستوردة الحصول على خطاب الاعتماد من مصرفها الذي يوضح المصادقية بتحقيق الالتزام.

6. إشعار استلام الشحنة: عند تحميل البضاعة على السفينة، يرسل المصدر إشعار الشحن الذي يحتوي على معلومات حول شحن البضائع مثل رقم الفاتورة، اسم السفينة، رقم بوليصة الشحن، ميناء التصدير.

7. سحب مستندات الاستيراد: بعد شحن البضاعة يقوم المصدر بإجراء بعض الخطوات المهمة وفقاً للشروط التعاقدية ويعطيها إلى المصرف لنقلها بالطريقة المحددة في خطاب الاعتماد.

8. وصول البضائع: يقوم المصدر بشحن البضائع وفقاً للشروط التعاقدية، وتبلغ السفينة المسؤولة الضابط المسؤول في الرصيف بأن المنتجات قد وصلت إلى البلد وتقدم مستنداً بذلك.

9. التخليص الجمركي: بمجرد وصول البضائع إلى المستورد فإنها تخضع للتخليص الجمركي حيث يتم إكمال عدد من الإجراءات القانونية.

التصدير: هو شكل من أشكال التجارة يتم فيها إرسال البضائع المصنعة محلياً إلى بلد أجنبي بناءً على طلب المشتري في الخارج.

كما الاستيراد والتصدير له مجموعة من الإجراءات المتبعة وهي كالتالي:

1. إيصال الاستفسار وإرسال عروض الأسعار

يقوم المستورد بإرسال استفسار إلى مختلف الشركات المصدرة وطلبات عروض الأسعار التي تشمل سعر، وكمية، وجودة، وشروط البضائع، فيقوم المصدرون بالمقابل بإرسال فاتورة أولية تتضمن التفاصيل المطلوبة.

2. إيصال الطلب

بمجرد أن يوافق المشتري على التفاصيل يرسل طلباً لإرسال البضائع.

3. تحديد المصدقية الائتمانية للمستورد

بعد تلقي الطلب يستفسر المصدر عن مصداقية المستورد لضمان السداد ولذلك يطلب المصدر خطاب اعتماد من المستورد.

4. الحصول على الترخيص

يقوم المصدر ببعض الإجراءات القانونية حيث تخضع البضائع لقوانين الجمارك التي تتطلب أن يكون لدى الشركة المصدرة رخصة تصدير.

5. تمويل ما قبل الشحن

بعد الحصول على ترخيص الاستيراد والتصدير يقوم المصدر بالتوجه إلى البنك للحصول على تمويل ما قبل الشحن للبدء بالإنتاج.

6. إنتاج السلع

بمجرد أن يتلقى المصدر التمويل من البنك يبدأ المصدر في إنتاج السلع وفقا لمتطلبات المستورد.

7. التفتيش قبل الشحن

هناك فحص إلزامي للبضائع من قبل السلطات المختصة لضمان تصدير المنتجات ذات النوعية الجيدة فقط من البلد.

8. حجز مساحة الشحن

يقوم المصدر بالتوجه إلى شركة الشحن لحجز مساحة شحن للبضائع المراد إرسالها، ويتطلب من الشركة المصدرة تحديد طبيعة ونوع البضائع المراد تصديرها، وتاريخ الشحن، ووجهة الميناء.

9. التعبئة والشحن

بعد الانتهاء من جميع الإجراءات السابقة يتم تعبئة البضائع بعناية، ويتم اتخاذ جميع الخطوات اللازمة من قبل الشركة المصدرة لنقل البضائع إلى الميناء.

10. التأمين على البضائع

يقوم المصدر بالتأمين على البضائع لدى شركة تأمين للحصول على الحماية من مخاطر الخسارة أو التلف أثناء النقل.

11. التخليص الجمركي

بعد ذلك يجب أن يتم التخليص الجمركي للبضائع قبل تحميلها على السفينة.

12. الحصول على إيصال

يصدر قبطان السفينة إيصال إلى مدير الميناء عندما يتم تحميل البضائع على متن السفينة.

13. دفع الشحن

يتم استلام إيصال من قبل وكيل الشحن لشركة الشحن التي تحدد الشحن، بعد استلامها تصدر الشركة سند شحن يعمل كدليل على أن سفينة الشحن حصلت على البضائع لنقلها.

14. تحضير الفاتورة

بمجرد إرسال البضاعة إلى الوجهة يتم إعداد فاتورة البضاعة، والتي تحدد كمية البضاعة والمبلغ المستحق للمستورد.

15. تأمين الدفع

آخر حلقات الاستيراد والتصدير وفيها يقوم المصدر بالتواصل مع المستورد بخصوص شحن البضائع للمطالبة بملكية البضائع، ويطلب المستورد مستندات معينة مثل بوليصة الشحن، الفاتورة، بوليصة التأمين، خطاب الاعتماد، شهادة المنشأ، وغيرها، وتقوم الشركة المصدرة بإرسال هذه المستندات إلى الشركة المستوردة من خلال المصرف، وتطلب تسليمها فقط عند قبول فاتورة الصرف.

سعر التصدير: يعتبر سعر التصدير من بين أهم الأمور والأولويات لإنجاح عملية التصدير بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وبالتالي من واجب المسؤول عن المؤسسة المصدرة الإلمام بجميع الأمور المتعلقة بكيفية تحديد الأسعار وما هي الأسس التي تقام عليها تحديد الأسعار، وأسعار المنتجات المنافسة على المستوى الدولي حيث أن •: الأسعار المتوقعة في السوق الأجنبية ليست بالضرورة نفس الأسعار

المتداولة في السوق المحلي • لتحديد سعر التصدير، يجب الأخذ في الحسبان تكاليف الإنتاج، السوق المنافسة، أسعار الصرف.

الدعم ومساعدة المصدرين في الجزائر:

الدعم المالي: تقوم مصلحة الصندوق الخاص لترقية الصادرات FSPE بوزارة الخارجية ب:

التكفل بنفقات البحث والتطلع عن الأسواق الخارجية، وإنشاء كيانات تجارية أولية في الخارج (بين 50% و 10.25 % •

التكفل بنسبة ما بين 25% و 50% بالنفقات المرتبطة بدراسة الأسواق الخارجية لفائدة المصدرين، وبتحسين النشر والتوزيع للمنتجات الموجهة لاستعمال التقنيات العصرية للإعلام والاتصال •

تكفل بنفقات إنشاء العلامات التجارية، والحماية في الخارج للمنتجات الموجهة للتصدير، وإعداد أوسمة تزيين تقدم للمصدرين المبتدئين، ومكافآت للدراسات الجامعية التي تساهم في ترقية الصادرات خارج المحروقات بنسبة 10.25% و 100%.

الجباية: المسؤول عن الجباية هي المديرية العامة للضرائب وعلى المؤسسات معرفة مجموع الإعفاءات تتمثل أساسا في الإعفاء من الضرائب المباشرة، والإعفاء من الرسم على رقم الأعمال، والرسم على القيمة المضافة، وبالتالي كيفية الاستفادة من الامتيازات والتعويضات الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من قبل المديرية العامة للضرائب.

التسهيلات الخاصة بالمعارض والصالونات في الخارج: الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة هي المسؤولة عن التسهيلات، حيث تقوم بإجراء مبسط بالنسبة للعينات الموجهة للمشاركة في المعارض والصالونات في الخارج الصغيرة والمتوسطة في مثل هاته الصالونات والمعارض تعتبر بمثابة فرصة للولوج في عالم التصدير عن طريق عرض المنتجات.

حيث تم انشاء الصندوق الخاص لترقية الصادرات FSPE من اجل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، وذلك من خلال التكفل بجزء من التكاليف المتعلقة بنقل المنتجات الموجهة للعرض وكذا تكاليف مشاركة الشركات في المعارض الدولية

المحاضرة الحادية عشر: المستندات الخاصة بعملياتي الاستيراد والتصدير

i. المستندات الخاصة بعملياتي الاستيراد والتصدير:

هناك العديد من المستندات التي يجب توفرها لاكمال عملياتي الاستيراد والتصدير بعضها يفوق 200 مستند ومنها:

شهادة الأصل او المنشأ:

وهي التي تصدر عن الغرفة التجارية في البلد المصدر و هي تفيد لعدم وقوع الغش التجاري تصدر من وزارة التجارة و الصناعة و تفيد بان البضاعة المصدرة ذات منشأ وطني في الاتحاد الأوروبي وجود طابع رسمي من الغرفة التجارية كاف.

Invoice- Facture: الفاتورة التجارية:

صادرة عن المصدر تحتوي على بيانات البضاعة وهي بمثابة شهادة لسداد قيمة البضاعة المباعة والأساس الذي يتم عليه تحديد الرسوم الجمركية تتضمن:

شروط الدفع والتسليم.

وصف للبضاعة.

تكون بنفس عملة الاعتماد.

تكون صادرة باسم فاتح الاعتماد. المستورد.

الحمولة او الكمية.

أسماء البائعين والمشتريين وارقام هواتفهم وعناوينهم.

سعر الوحدة.

مكان الشحن او الوجهة.

وسيلة النقل وذكر اسم الناقل.

المستندات الإدارية:

تستعمل في التصدير الى دول خارج الاتحاد مثلا: بضاعة غير تابعة للاتحاد الاوروبي يطلب في حالة ارسال هذه البضاعة يوضع عليها عبارة تابعة للاتحاد الاوروبي لغرض إعادة تصديرها خارج حدود الاتحاد. مثل المنتجات البحرية.

مستندات قطاع النقل والخدمات المتعلقة به:

هي المتطلبات المستندية لإجراءات عملية النقل الخاصة بالنقل والتأمين مثل: عقود النقل "بوليصة شحن BILL OF LADING البضائع، مذكرة الشحن فواتير الشحن، اشعارات الوصول، التأمين.

مستندات الرقابة الرسمية: مطلوبة للرقابة على السلع مثل: شهادات التدابير الصحية، تدابير الصحة النباتية، شهادات الرقابة و التفتيش، إعلانات السلع الخطيرة.

شهادات الوزن والتعبئة: **Packing List – Liste de Colisage** تعبئة الوزن القائم والصابي وحجم العبوات التي يجب ان تتطابق مع المعلومات الواردة في الشحن من حيث الكمية والوزن.

شهادة التفتيش: **Inspection Certificate** توضح مدى مطابقة البضاعة الواردة من حيث الكمية والنوعية والمواصفات القياسية للبضائع المطلوبة في الاعتماد تصدر من مكاتب التفتيش الدولية المنتشرة في جميع دول العالم.

شهادة صحية: **Health Certificate** :

تفيد صلاحية البضاعة للاستخدام.

قائمة الشحن: تعطي الإجمالي من الوزن لتحديد طبيعة البضاعة المعبئة. **Consignment of note**.

ii. منشأ البضاعة:

1. مفهوم قواعد المنشأ:

منشأ البضاعة هو بلد انتاجها سواء كانت من الثروات الطبيعية او المحاصيل الزراعية او الحيوانية و المنتجات الصناعية. بلد المنشأ حسب اتفاقية كيوتو: هو البلد الذي انتجت فيه السلع يحدد بعرض تطبيق التعريف الجمركية او القيود الكمية جاءت اتفاقية كيوتو 1999، بإدراج تقنيات جديدة في مجال المراقبة الجمركية وهي تقنية تسيير المخاطر وأكدت الاتفاقية في القواعد الانتقالية الاستعمال الواسع لتكنولوجيا الحاسوب وكذلك لوسائل التجارة الإلكترونية.

قواعد المنشأ التفضيلية_ دخول السلع او بأقل تعريف جمركية_.

قواعد المنشأ غير التفضيلية تستخدم لغايات تطبيق التعريف الجمركية_.

تطبيق خاص على السلع التي تضر بالسلع المحلية.

2. أنواعها:

شهادة حركة او عبور سع الأورو: خاصة بدول الاتحاد الأوروبي وفقا لاتفاقية شراكة الجزائر مع الاتحاد الأوروبي سنة 2005.

شهادة المنشأ وفقا للنظام المعمم للتفضيلات صيغة **Formule A** تخص كل الدول التي تمنح تفضيلات تعريفية.

شهادة المنشأ للمنطقة العربية للتبادل الحر: كل الدول في المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر.

شهادة المنشأ غير تفضيلية تسلمها الغرفة التجارية للسلع التي ليس لديها الحق في أي معاملة تفضيلية.

3. كيفية الحصول على شهادة المنشأ في الجزائر: يقدم طلب شهادة المنشأ في شكل استمارة مستوفية

كل المعلومات الضرورية موقعة ومؤشرة من طرف المصدر مرفقة بنسخة من الفاتورة المعتمدة للتصدير. بالنسبة للعملية الأولى للتأشير لدى مصالح الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة، يقدم المصدر نسخة من السجل التجاري والتعريف الجبائي. وينبغي الإشارة أن مختلف استمارات شهادات

المنشأ المذكورة أعلاه متوفرة على مستوى الملكية التجارية للغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة وغرف التجارة والصناعة الولائية¹.

شهادة المنشأ على المصدر أن يقدم هذا المستند الذي تشترطه البلدان المستوردة، التي تمنح الأفضلية في التعريفات الجمركية للمنتجات الجزائرية المصدرة، شهادة المنشأ الخاصة بالمنتجات المصدرة الى المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر والمقدمة من طرف كل من الغرفة الجزائرية للصناعة والتجارة وغرفة التجارة الصناعية الدولية يجب أن تحمل ختم الغرفة الجزائرية للصناعة والتجارة كما يجب أن تحمل ختم الجمارك الجزائرية².

¹ وصاف سعيدي، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر، الواقع والتحديات، مجلة الباحث، عدد 2002-01.08.

² BOUYACOUB A.– Entreprise et exportations : quelle dynamique In Cahiers du CREAD, n°43, 1er trimestre, 1998.

المحاضرة الثانية عشر: أهمية الجمارك في التجارة الدولية.

i. أهمية الجمارك في التجارة الدولية:

لا يمكن الحديث عن التجارة الخارجية بمعزل عن السلطات الجمركية لما لها من دور في الرقابة عبر الحدود وفي تطبيق احكام الرقابة الأمنية والصحية والزراعية والبيئية كما تسمح الجمارك بتنظيم مختلف عمليات دخول وخروج السلع.

إدارة الجمارك: لا تعني فقط الضرائب الجمركية ولكن الجمارك هي أكبر من كونها ضرورية بل هي قواعد ونظم واتفاقيات يتم تنفيذها وفق معايير دولية ووطنية عن طريق إجراءات جمركية التابعة للقطاعات المالية. أصبحت مهمتها الأساسية ضبط الميزان التجاري أي ازدواجية دور البنوك بين جبائي واقتصادي.

تأمين الاحترام الكامل لقوانين المبادلات التجارية مع صفة الموضوعية والحيادية اتجاه المتعاملين الاقتصاديين. لها دور اعداد احصائيات التجارة الخارجية أي توجيه سياسة الدولة الاقتصادية حسب الواقع الاقتصادي.

الدور الجبائي المتمثل في تحصيل الضرائب: الضريبة الجمركية، الرسم على القيمة المضافة، الرسم الداخلي على الاستهلاك، الرسم الإضافي المؤقت الاقتطاعات الجزافية على السلع الموجهة لإعادة البيع. محاربة كل اشكال المنافسة غير المشروعة، التهريب، مكافحة تزيف العلامات الصناعية والتجارية.

ii. وسائل النقل الدولية:

1. النقل البحري: Shipping

يساهم بنقل ما نسبته 75% من التجارة العالمية لانخفاض التكلفة انخفاض تكلفة الصيانة، امكانية نقل كميات كبيرة من البضائع والمواد الخام. ويستلزم هو الاخر مجموعة من المستندات أهمها:

بوليصة الشحن (Bill of lading (BIL: وثيقة تصدرها الشركة الناقلة أي هي عقد نقل توضح بها: ميناء الشحن، ميناء الوصول، وسيلة النقل، كيفية الدفع.

التكلفة والتأمين على الشحن (CIF) **Cost Insurance and Freight** البيع مع الالتزام بنفقات البضاعة واجرة النقل و مصاريف التأمين.

2. النقل الجوي عبر المطارات العالمية: يتم نقل المواد الطبية، الأثاث، الأجهزة

3. بوليصة الشحن الجوي (AWB) **Air Way Bill** بوليصة الشحن تصدرها شركة الطيران للإرساليات المشحونة و هي عقد يتضمن معلومات عن المرسل و المرسل اليه و معلومات عن الإرسالية و شروط الشحن.

4. النقل البري (Road Transport) كل أنواع النقل البري، الشاحنات، المركبات، السيارات.....

بيان الشحن البرية: **land Shipment Statment**

النقل بواسطة القطارات: **train transportation** تعتبر السكك الحديدية من أهم وسائل النقل العام التي تعتمد عليها الدول وبشكل كبير في تحقيق أهدافها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية والعسكرية وذلك فيما يتعلق بنقل الأفراد أو البضائع على حد سواء. وتأتي أهمية النقل بالسكك الحديدية من خلال قدرتها الكبيرة على نقل الحمولات الثقيلة ولمسافات بعيدة وبسرعات عالية.

5. النقل المتعدد الوسائط:

iii. العقود التجارية الدولية:

العقد: هو التعبير القانوني لإجراء المعاملات سواء عبر المستوى المحلي او الدولي اه فرع خاص به يسمى بفرع قانون التجارة الدولية.

محتوى العقد الدولي: المقدمة: تحتوي على تعريف محدد للمصطلحات التجارية التي يتكرر ذكرها في العقد حتى لا ينشأ عنها الخلاف.

قواعد انعقاد العقد: تحديد وقت انعقاده، تحديد السلع من حيث الصنف والصفات ودرجة الجودة، المقدار الوزن، عدد الوحدات.

إذا كانت البضاعة مما يجب تغليفها أي يجب ان ينص العقد على طريقة وطبيعة تغليفها نوع الاغلفة و الطرف الذي يتحمل تكاليف التغليف.

موضوع تسليم البضاعة أي تحديد مكان وزمان التسليم.

تحديد من يتحمل تبعه هلاك البضاعة،

الوفاء بالثمن أي طريقة السداد. اضافة الى حق المشتري في فحص البضاعة المبيعة.

المحاضرة الثالثة عشر: مصادر تمويل التجارة الخارجية.

i. استخدام وسائل الدفع من خلال اليات تمويل التجارة الخارجية:

يتم استخدام وسائل الدفع من قبل البنوك، وذلك في مجال التجارة وتستهمل هذه الوسائل عندما يتعلق الأمر بالسلع او الخدمات نظرا لصعوبة الصفقات التي يتعامل بها المتعامل الاقتصادي، استوجب تدخل البنوك.

1. آليات التمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية.

الاعتماد المستندي.

التحصيل المستندي

الفرق بين الاعتماد والتحصيل المستندي

آليات أخرى للتمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية

2. اليات التمويل المتوسط والطويل الأجل للتجارة الخارجية.

قرض المشتري

قرض المورد.

آليات أخرى للتمويل متوسط وطويل الأجل للتجارة الخارجية.

معاملات التسوية في التجارة الخارجية

التسوية نقدا.

التسوية عن طريق الأوراق التجارية.

التسوية عن طريق التحويلات المصرفية....

3. آليات تمويل التجارة الخارجية الجزائرية خلال الفترة (2010-2020)

الاعتماد المستندي كآلية وحيدة لتمويل التجارة الخارجية الجزائرية

التعديلات المدخلة على آليات تمويل التجارة الخارجية الجزائرية.

آليات التمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية.

أولاً: الاعتماد المستندي: من أهم الآليات المعتمدة وأكثرها ضماناً وهو تلك العملية التي يقبل بموجبها بنك المستورد أن يحل محل المستورد في الالتزام بتسديد وارداته لصالح المصدر الأجنبي عن طريق البنك الذي يمثله مقابل استلام الوثائق المستندات التي تدل على أن المصدر قام فعلاً بإرسال البضاعة المتعاقد عليها. و هو تقنية تسهل مبادلات التجارة الدولية حيث تقوم بتسوية الالتزام الذي على عاتق المستورد مقابل حصوله على وثائق شحن البضاعة محل العقد، بعد التأكد من أن الوثائق مطابقة لشكل ومضمون العقد وذلك من طرف البنك المستورد، هذا الأخير يحول مبلغ الصفقة إلى بنك المصدر، ويتم الدفع للمستفيد بناءً لتوفر الشروط أما إجراء التسديد أو إلغائه فيكون في حالة عدم التطابق الكلي أو الجزئي للمواصفات المنصوص عليها في العقد.¹

أنواع الاعتماد المستندي:

1. الاعتماد القابل للإلغاء (أو النقض) révocable : هو الذي يجوز تعديله أو إلغائه من البنك المصدر في أي لحظة دون إشعار مسبق للمصدر، وهذا النوع نادر الاستعمال حيث لم يجد قبولا في التطبيق العملي من قبل المصدرين لما يسببه لهم من أضرار ومخاطر، ذلك أن الاعتماد القابل للإلغاء يمنح ميزات كبيرة للمستورد فيمكنه الانسحاب من التزامه، أو تغيير الشروط أو إدخال شروط جديدة في أي وقت شاء دون الحاجة إلى إعلام المصدر²
2. الاعتماد القطعي (غير القابل للإلغاء) irrévocable : هو الذي لا يمكن إلغائه أو تعديله إلا إذا تم الاتفاق والتراضي على ذلك من قبل جميع الأطراف ذات العلاقة ولاسيما موافقة المصدر، فيبقى البنك فاتح الاعتماد ملتزماً بتنفيذ الشروط المنصوص عليها في عقد فتح الاعتماد، وهذا النوع من الاعتمادات المستندية هو الأكثر استعمالاً لأنه يوفر ضماناً أكبر للمصدر لقبض قيمة المستندات عند مطابقتها لشروط وبنود الاعتماد³.
3. الاعتماد القطعي والمؤبد (المؤكد) confirmé et irrévocable : وهو ذلك النوع من الاعتمادات الذي لا يتطلب تعهد بنك المستورد فقط بل يتطلب أيضاً تعهد بنك المصدر على شكل تأكيد قبول

1 غنيم أحمد: الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، مؤسسة شباب الجامعة للطباعة والنشر، ط 5، مصر، 2003.

2 لطراش الطاهر: تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، ط 6، الجزائر، 2001.

3 عثمان سعيد عبد العزيز: الاعتمادات المستندية، الدار الجامعية القاهرة، 2003.

تسوية الدين الناشئ عن تصدير البضاعة، ونظرا لكون هذا النوع من الاعتمادات يقدم ضمانات قوية، فهو يعتبر من بين الآليات الشائعة الاستعمال.

إضافة الى أنواع أخرى والمتمثلة في: الاعتماد المغطى كليا ويكون فيه المستورد يملك المبلغ الكامل للبضاعة، فالبنك في هذه الحالة لا يتحمل أي عبء مالي لان العميل الأمر يكون قد زوده بكامل النقود اللازمة لفتح وتنفيذه، أو يكون في بعض الحالات قد دفع جزءا من المبلغ عند فتح الاعتماد ويسدد الباقي عند ورود المستندات، فهذه الحالة تأخذ حكم التغطية الكاملة.

والاعتماد المغطى جزئيا ويكون البنك يسدد جزء من ثمن البضاعة. ويساهم البنك في تحمل مخاطر التمويل الجزء الباقي من مبلغ الاعتماد. وتقوم البنوك التقليدية باحتساب فوائد على الأجزاء غير المغطاة، وهي فوائد ربوية محرمة تتجنبها البنوك الإسلامية باستخدام بديل آخر يسمى اعتماد المشاركة.¹

اما النوع الثالث يسمى الاعتماد غير المغطى: في هذه الحالة البنك يسدد كامل ثمن البضاعة. حيث يقوم البنك بدفع المبلغ للمستفيد عند تسلم المستندات، ثم تتابع البنوك التقليدية عملائها لسداد المبالغ المستحقة حسبما يتفق عليه من آجال وفوائد عن المبالغ غير المسددة.

أهمية الاعتماد المستندي:

يستعمل الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، وهو يمثل في عصرنا الحاضر الإطار الذي حظي بالقبول من جانب سائر الأطراف الداخلة في ميدان التجارة الدولية حفظا لمصلحة هؤلاء الأطراف جميعا من مصدريين ومستوردين - بالنسبة للمصدر، يكون لديه الضمان - بواسطة الاعتماد المستندي - بأنه سوف يقبض قيمة البضائع التي يكون قد تعاقد على تصديرها وذلك فور تقديم وثائق شحن البضاعة إلى البنك الذي يكون قد أشعره بورود الاعتماد - وبالنسبة للمستورد، فإنه يضمن كذلك أن البنك الفاتح للاعتماد لن يدفع قيمة البضاعة المتعاقد على استيرادها إلا بتقديم وثائق شحن البضاعة بشكل مستكمل للشروط الواردة في الاعتماد المستندي المفتوح لديه.

¹ كتوش عاشور: مداخلة بعنوان دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات النامية، جامعة بسكرة، 2006

تعديل الاعتماد المستندي:

يخضع تعديل الاعتمادات المستندية غير القابلة للنقض لموافقة كل من المستورد والمصدر وعندما يرغب المستورد بتعديل الاعتماد المستندي فإنه يقوم بتقديم طلب هذا الخصوص للبنك فاتح الاعتماد والذي بدوره يقوم بإبلاغ التعديل للبنك المراسل الذي بدوره يبلغ التعديل للمصدر ومن الجدير بالذكر أن المستفيد قد يرفض التعديل وفي هذه الحالة يبقى المستورد ملتزماً بالشروط الأصلية للاعتماد. ومن المعلوم أنه يتم الاتفاق عادة بني المستورد والمصدر على تعديل الاعتماد المستندي قبل أن يتقدم المستورد للبنك فاتح الاعتماد بطلب التعديل. ومن الأمثلة الشائعة على تعديل الاعتماد المستندي: - تخفيض أو رفع قيمة الاعتماد - تمديد صالحية الاعتماد - تمديد صالحية الشحن.

ثانياً: التحصيل المستندي: يعتبر التحصيل المستندي ذو أهمية بالغة في عمليات التجارة الخارجية وذلك لما يتسم به من سرعة ومرونة وانخفاض في التكلفة.

"يقصد به تلقي بنك ما أمر من المصدر أي بائع البضائع أو الخدمات بأن يحول مستندات الشحن إلى المستورد أي مشتري البضائع أو الخدمات في بلد آخر مقابل الحصول على قيمة هذه المستندات سواء تم ذلك نقداً أو مقابل توقيع كمبيالة تستحق في وقت لاحق".¹

وعموماً يمكن تعريف التحصيل المستندي على أنه آلية دفع يقوم البنك بموجبها بتحصيل المدفوعات باسم البائع وذلك بتسليم المستندات إلى المشتري، ويستخدم عندما يكون المشتري والبائع على معرفة تامة ببعضهما البعض وعلى درجة من الثقة القائمة بين الجانبين، وبالتالي فإن البنوك تقوم بدور الوسيط أو الوكيل بين المشتري والبائع وتكون مسؤوليتها محصورة بتحويل المستندات مقابل الدفع أو القبول بالدفع.

ثالثاً: خصم الكمبيالات المستندية: هي إمكانية متاحة للمصدر كي يقوم بتعبئة الكمبيالة التي تم سحبها على المستورد، وإذا كان الأمر في التحصيل المستندي يتمثل في التكاليف الذي يحصل عليه بنك المصدر في تحصيل دين المصدر على المستورد، فإنه في حالة خصم الكمبيالات المستندية يطلب المصدر من بنكه أن يخصم له الورقة، أي يقوم بدفع قيمتها له ويحل محله في الدائنية إلى تاريخ الاستحقاق. وهنا بدلاً أن يوكل العميل بنكه في تحصيل الكمبيالة المستندية يطلب البائع من بنكه خصم هذه الكمبيالة

¹. تمويل الصادرات والواردات، كلية إدارة الأعمال، على الموقع <http://www.eeni.org/ar76.asp>

يُدفع له قيمتها ويحل محلها في الدائنية) فيقوم بنك الخصم بتسليم المستندات إلى المستورد أو بنكه ولا تعتبر هذه 2 المستندات المرفقة للبضاعة بمثابة ضمان للبنك إلا عند وجود شرط المستندات مقابل الدفع¹.

رابعاً: القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير: ويقترن هذا النوع من التمويل بالخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي لبداية التصدير، اجال التسديد في مدة لا تزيد عن 18 شهراً. وشروط ابرام هذا العقد هي: تحديد مبلغ الدين، طبيعة ونوع البضاعة المصدرة، اسم المشتري الأجنبي وبلده، تاريخ التسليم، تاريخ التسوية المالية للعملية.

خامساً: التسبيقات بالعملة الصعبة: يمكن للمؤسسات التي قامت بعملية التصدير ان تطلب من البنك القيام بتسبيقات بالعملة الصعبة، وبهذه الطريقة تستطيع المؤسسة المصدرة ان تستفيد من هذه التسبيقات في تغذية خزينتها حيث تقوم بالتنازل عن مبلغ التسبيق في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية.

وتقوم هذه المؤسسة بتسديد هذا المبلغ الى البنك بالعملة الصعبة حالما تحصل عليها من الزبون الأجنبي في تاريخ الاستحقاق. " طلب المصدر تسبيق بالعملة الصعبة من بنكه".²

سادساً: عملية تحويل الفاتورة: وهي الية تقوم بواسطتها مؤسسة متخصصة تكون في الغالب مؤسسة قرض بشراء الدين الذي يملكه المصدر على الزبون الأجنبي، حيث تقوم هذه المؤسسة بتحصيل الدين وضمان حسن القيام بذلك وبهذا فهي تحل محل المصدر في الدائنية وهي بذلك تتحمل كل المخاطر الناجمة عن احتمال عدم التسديد وتحصل مقابل ذلك على عمولة تصل الى 4% من رقم الاعمال الناتج عن عملية التصدير والمؤسسة المصدرة تحصل على مبلغ الصفقة مسبقاً من طرف المؤسسة المتخصصة.³

¹ سليمان ناصر «التقنيات وعمليات الائتمان»، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012، ص 10.

² Sylvie graumamn-yetton-guide pratique de commerce inter, Edition lites, 1997, p152.

³ عبد الحفيظ ميلاد، "النظام القانوني لتحويل الفاتورة"، مذكرة دكتوراه في الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، 37. ص، 2011- 2012، الجزائر

المحاضرة الرابعة عشر: مصادر التمويل الطويلة والمتوسطة الأجل.

تمويل متوسط وطويل الأجل:

وتشمل القروض المتوسطة التي مدتها تتراوح ما بين سنتين إلى 5 سنوات والقروض الطويلة ومدتها تفوق 5 سنوات ونميز 4 أنواع من هذا التمويل وهي كما يلي:

1. قروض المشتري: وهو عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر بإعطاء قرض للمستورد بحيث يستعمله هذا الأخير بتسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر ويمنح للمشتري لفترة تتجاوز 18 شهرا ويلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعنية بإتمام عملية القرض هذه، يتم هذا النوع من القروض بإمضاء عقدين مستقلين :

العقد التجاري: يبين فيه نوعية السلع ومبالغها وشروط تنفيذ الصفقة، فهو يحدد شروط البائع وإجراءات الدفع الفوري للبائع من طرف المشتري .

عقد القرض: يبين فيه شروط إتمام القرض وإنجازه مثل فترة القرض وطريقة استرداده ومعدلات الفائدة المطبقة ث.

2. قروض المورد: وهو قيام البنك بمنح قرض للمصدر لتمويل صادراته ولكن هذا القرض هو ناشئ بالأساس عن مهلة للتسديد يمنحها المصدر لفائدة المستورد وبصفة عامة فقرض المورد هو شراء للديون من طرف البنك على المدى المتوسط ووجه الاختلاف بين قرض المورد وقرض المشتري هو أن قرض المشتري يمنح للمستورد وثانيا أن قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد يتضمن الجانبين التجاري والمالي ويتحقق هذا القرض من شحن البضاعة عن طريق الكميالة التجارية المقبولة من طرف المشتري والمضمونة من طرف بنكه¹ .

3. التمويل الجزافي: وهو العملية التي يتم بموجبها خصم الأوراق التجارية بدون طعن، فبهذا التمويل يمكن تغطية الديون الناتجة عن الصادرات لفترات متوسطة بصفة عامة التمويل الجزافي هو شراء ديون ناشئة عن الصادرات السلع والخدمات.

¹ ي جمال الدين عوض، "الاعتمادات المصرفية وضماناتها"، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع، مصر، 1994، ص117.

4. **قرض الإيجاري الدولي:** ويتضمن مضمون هذه العملية في بيع المصدر سلعته إلى شركة الإيجار الدولية وهي تقوم بتأجيرها للزبون الأجنبي وتصل ملكية السلعة المؤجرة طوال مدة الإيجار وينتفع المستأجر حق الانتفاع بالسلعة طوال هذه المدة مقابل دفع سلسلة من الأقساط السنوية كمدفوعات الإيجار المؤجر مع تملكها عندما يصل مجموع الأقساط ثمن المأجور والمتفق عليه في العقد¹.

¹ مدحت صادق، "أدوات وتقنيات مصرفية"، دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، 2001، ص4.

قائمة المراجع الموسعة:

- ② أشرف احمد العدلي، "التجارة الدولية". مؤسسة رؤية للطباعة و النشر والتوزيع، الطبعة الاولى. 2006.
- ② جاسم محمد . " التجارة الدولية."، دار الزهران للنشر .2005.
- ② جمال جويدان الجمل. " التجارة الدولية." جامعة البلقاء التطبيقية، مركز الكتاب الاكاديمي، 2011.
- ② حمدي عبد العظيم،: " اقتصاديات التجارة الدولية"، دار النهضة للطباعة والنشر، الأردن، 2000.
- ② رائد فاضل جويد، "النظرية الحديثة في التجارة الخارجية."، مجلة الدراسات التاريخية و الحضارة مجلة علمية محكمة، المجلد 5 العدد 17. 2013.
- ② رشاد العصار وآخرون، " التجارة الخارجية"، دار المسيرة للنشر و التوزيع والطباعة، عمان، الاردن، الطبعة الاولى، 2000.
- ② رنان مختار، " التجارة الدولية و دورها في النمو الاقتصادي ". منشورات الحياة، الجزائر، الطبعة الاولى، 2009.
- ② سامي عقيقي حاتم، " التجارة الدولية بين النظرية والتنظيم"، الدار المصرية اللبنانية للنشر، الكتاب الاول، جامعة حلوان، 1993.
- ② طالب محمد عوض، "التجارة الدولية: نظريات وسياسات"، الجامعة الاردنية، معهد الدراسات المصرفية، الطبعة الأولى، 1995.
- ② عبد الباسط وفا. "سياسات التجارة الخارجية."، دار النهضة العربية. 1999. 2000.
- ② علي عبد الفتاح ابو شرارة. " الاقتصاد الدولي، نظريات وسياسات"، دار المسيرة للنشر والتوزيع و الطباعة، 2007.
- ② محمد السيد عابد، "التجارة الدولية"، كلية التجارة، جامعة الاسكندرية، مكتبة الاشعاع الفنية، الاسكندرية، 1999.
- ② محمود حامد عبد الرازق. " اقتصاديات الجمارك بين النظرية و التطبيق."، مكتبة الحرية للنشر و التوزيع، القاهرة، 2006.
- ② محمود يونس، "أساسيات التجارة الدولية"، كلية التجارة، جامعة الاسكندرية، بيروت، الدار الجامعية للنشر.

- ② محمود يونس وآخرون. " التجارة الدولية و التكتلات الاقتصادية."، دار التعليم الجامعي، 2015.
- ② ميراندا زعلول. " التجارة الدولية."، جامعة الزقازيق. 2010.
- ② نداء محمد الصوص، "التجارة الخارجية"، سلسلة الوجيز في العلوم الادارية، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع.
- ② وصاف سعدي، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر، الواقع والتحديات، مجلة الباحث، عدد 2002 -01.08.
- ② غنيم أمحد: الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، مؤسسة شباب الجامعة للطباعة والتشتر، ط 5، مصر، 2003.
- ② لطراش الطاهر: تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، ط 6، اجلزائر، 2001
- ② عثمان سعيد عبد العزيز: الاعتمادات المستندية، الدار الجامعية القاهرة، 2003
- ② كتوش عاشور: مداخلة بعنوان دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية ، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات النامية، جامعة بسكرة، 2006
- ② تمويل الصادرات والواردات، كلية إدارة الأعمال، على الموقع :
<http://www.eeni.org.ar76.asp>
- ② سليمان ناصر «التقنيات وعمليات الائتمان»، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012 .
- ② عبد الحفيظ ميلاد، "النظام القانوني لتحويل الفاتورة"، مذكرة دكتوراه في الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، . 2012 -2011،الجزائر
- ② ي جمال الدين عوض، "الاعتمادات المصرفية وضماناتها"، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع، مصر، 1994.

المراجع باللغة الأجنبية:

- ② John. Hobson. International trade an application of economic theory. Batouche books. london.2003.
- ② Krugman P. et M. Obstfeld, 1995, Economie internationale, Bruxelles, De Boeck.
- ② Lionel Fontagne ".La théorie classique du commerce international". Site www.universalis.FK.
- ② Michel Rainelli." La nouvelle théorie du commerce international".les Echos 2004. Université de Nice Sophia Antipalis
- ② P. Wilson. The economic factor in international relation. I.B.LONDON. 2001.
- ② Steven Coissard. "L'économie international selon Paul Krugman" . Université Grenoble 2.
- ② Vernon R. (Ed.), 1970, The Technology Factor in International Trade, N.B.E.R., New York
- ② BOUYACOUB A.– Entreprise et exportations : quelle dynamique In Cahiers du CREAD, n°43, 1er trimestre, 1998.
- ② Sylvie graumamn–yetton–guide pratique de commerce inter, Edition lites, 1997