

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

République Algérienne Démocratique et Populaire

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Université Ibn Khaldoun de Tiaret



جامعة ابن خلدون . تيارت .

قسم العلوم المالية والمحاسبة

مطبوعة مقدمة لطلبة السنة الثالثة ليسانس . تخصص مالية .

محاضرات في مقياس تجارة ومالية دولية

من إعداد الأستاذ:

بلخير فريد

السنة الجامعية: 2025 / 2024

فهرس المحتويات

الصفحة	فهرس المحتويات
I	الفهرس
II	قائمة الجداول و الأشكال
أ	مقدمة عامة
01	المحور الأول: مدخل إلى التجارة الدولية والمالية الدولية
20	المحور الثاني: نظريات التجارة الدولية
44	المحور الثالث: التكتلات الإقليمية الدولية
49	المحور الرابع: سياسات التجارة الخارجية
59	المحور الخامس: ميزان المدفوعات
70	المحور السادس: أنظمة الصرف
74	المحور السابع: أسواق الصرف
84	المحور الثامن: إدارة مخاطر الصرف
91	المحور التاسع: الاستثمارات الأجنبية المباشرة
96	المحور العاشر: آليات تمويل التجارة الخارجية
102	خاتمة عامة
103	قائمة المراجع

قائمة الجداول و الأشكال

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
09	الفرق بين العلاقات الاقتصادية الدولية والعلاقات الاقتصادية المحلية	01
11	المؤسسات المهيكلة للاقتصاد والعلاقات الاقتصادية الدولية	02
24	تكلفة إنتاج الوحدة من السلعتين مقدره بساعات العمل	03
25	تكلفة إنتاج الوحدة من السلعتين مقدره بساعات العمل	04
26	تكلفة إنتاج الوحدة من السلعتين مقاسة بأيام العمل	05
27	: تكلفة إنتاج الوحدة من السلعتين مقاسة بأيام العمل	06
29	معدل التبادل بين السلعتين حسب جون ستوارت ميل	07
30	معدلات التبادل الدولية المحتملة بين الدولتين	08
31	توليفات إنتاج سلعتين X و Y في دولة ما	09
35	الاحتياجات من رأس المال والعمل للتجارة الخارجية للولايات المتحدة الأمريكية 1947	10
61	مكونات (عناصر) ميزان المدفوعات	11
62	المثال الأول عن القيد المزدوج (حالة تقييد الصادرات)	12
63	المثال الثاني عن القيد المزدوج (حالة تقييد الواردات)	13
63	المثال الثالث عن القيد المزدوج (حالة تقييد تحويل الدخل على شكل أرباح)	14
77	قيمة الدولار الواحد عن طريق مجموعة من العملات	15
79	جدول أسعار الصرف العاجلة المتقاطعة للعملة الرئيسية (2011/02/18)	16
الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
23	آلية التوازن الآلي في الميزان التجاري في حالة حدوث فائض	01
23	آلية التوازن الآلي في الميزان التجاري في حالة حدوث عجز	02
32	منحنى امكانيات الانتاج في حالة التكاليف الثابتة	03
33	منحنى امكانيات الانتاج في حالة التكاليف المتزايدة	04
33	منحنى امكانيات الانتاج في حالة التكاليف المتناقصة	05
37	مراحل دورة حياة المنتج ل: فرنون	06
40	القوى الخمسة المحددة لتنافسية القطاع	07
43	مراحل تطور نظرية التجارة الدولية	08
56	آثار التعريف الجمركية على سلعة مستوردة (X)	09

مقدمة عامة

انطلاقاً من الدور المحوري الذي تلعبه التجارة والمالية الدولية في المجال الإقتصادي بصفة خاصة، فقد اهتم بها الباحثون الاقتصاديون بصفة كبيرة، حيث أولوها الاهتمام الذي يليق بها كعصب الاقتصاد، حيث تعتبر المالية والتجارة الدولية أحد فروع علم الاقتصاد الذي يتعلق بدراسة الاعتماد المتبادل بين دول العالم المختلفة ففي ظروف عوامة الأسواق لا يوجد ما يسمى بالاقتصاديات المغلقة حيث يوجد اعتماد متبادل بين العالم، حيث يتزايد هذا الاعتماد بصورة مستمرة مع تزايد موجات العوامة، ويتمثل هذا الاعتماد المتبادل في ثلاث عمليات رئيسية هي: تبادل السلع المادية مثل القطن، البترول، القمح، تبادل الخدمات مثل خدمات السياحة، الصحة، التعليم، التأمين، النقل وتبادل المعاملات المالية النقدية بين الدول والتي قد تتخذ الصور المتمثلة في: استثمارات أجنبية مباشرة تأخذ شكل إقامة مشروعات أجنبية داخل دول أخرى كاستثمار طويل الأجل واستثمارات أجنبية غير مباشرة متمثلة في شراء أجنبي لأسهم وسندات مشروعات في الأسواق المحلية وعادة ما تكون هذه الاستثمارات قصيرة الأجل وكذلك التحويلات الخاصة بالأرباح والتوزيعات والفوائد الخاصة بالمستثمرين الأجانب.

ونظراً للأهمية التي تكتسيها الترة والمالية الدولية في علم الاقتصاد، أتشرف بتقديم هذه المطبوعة التي تتمحور حول أهم المواضيع التي يتناولها هذا العلم، وللإحاطة بمختلف جوانب ومواضيع التجارة والمالية الدولية فقد درسنا مناهجها المتعددة، وحددنا فروعها المختلفة في نظريات التجارة الدولية. التكتلات الإقليمية الدولية، حيث لا تكتمل أية دراسة في هذا المجال دون التعرض لسياسات التجارة الخارجية، ميزان المدفوعات، وأسعار الصرف. بالإضافة التطرق إلى الاستثمارات الأجنبية المباشرة وأخيراً آليات تمويل التجارة الخارجية فتناولنا بالبحث أهمية مصادر الطاقة والمواد الأولية والصناعة التعدينية. وزودت هذه المطبوعة بأحدث الأحصائيات المتاحة والمتعلقة بكل محور من المحاور التي تم التطرق إليها.

الأستاذ: فريد بلخير

المحور الأول: مدخل إلى التجارة الدولية والمالية الدولية

تمهيد:

تعتبر المالية والتجارة الدولية أحد فروع علم الاقتصاد الذي يتعلق بدراسة الاعتماد المتبادل بين دول العالم المختلفة ففي ظروف عوامة الأسواق لا يوجد ما يسمى بالاقتصاديات المغلقة حيث يوجد اعتماد متبادل بين العالم، حيث يتزايد هذا الاعتماد بصورة مستمرة مع تزايد موجات العوامة، ويتمثل هذا الاعتماد المتبادل في ثلاث عمليات رئيسية هي:

- تبادل السلع المادية مثل القطن، البترول، القمح....؛
- تبادل الخدمات مثل خدمات السياحة، الصحة، التعليم، التأمين، النقل... الخ؛
- تبادل المعاملات المالية النقدية بين الدول والتي قد تتخذ الصور الآتية:
 - استثمارات أجنبية مباشرة تأخذ شكل إقامة مشروعات أجنبية داخل دول أخرى كاستثمار طويل الأجل.
 - استثمارات أجنبية غير مباشرة متمثلة في شراء أجنبي لأسهم وسندات مشروعات في الأسواق المحلية وعادة ما تكون هذه الاستثمارات قصيرة الأجل.
 - التحويلات الخاصة بالأرباح والتوزيعات والفوائد الخاصة بالمستثمرين الأجانب.

1 . مفهوم العلاقات الاقتصادية الدولية: تهتم العلاقات الاقتصادية الدولية بدراسة جميع أوجه النشاط الذي يقوم بين دول تخضع لسلطات سياسية مختلفة، أي ان الاقتصاد الدولي يدرس العلاقات الاقتصادية بين دول العالم المختلفة، وتتألف هذه العلاقات من حركات الأشخاص ممثلة في الهجرة الدولية، وحركات السلع والخدمات ورؤوس الاموال، وهذه العلاقات المتبادلة بين دول العالم تسمى بالمعاملات الاقتصادية الدولية، حيث تنقسم هذه المعاملات إلى حركات دولية للسلع والخدمات، وحركات دولية لرؤوس الأموال.

انطلاقاً مما سبق، يمكن أن نعرف الاقتصاد الدولي بأنه: " أحد فروع علم الاقتصاد الذي يختص ويهتم بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية، ممثلة في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين دول العالم المختلفة فضلاً عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العالم بتأثير في حركات السلع والخدمات ورؤوس الاموال بين دول العالم."¹

¹ - السيد محمد أحمد السريتي، أحمد فتحي خليل الخضراوي، الاقتصاد الدولي، ط 1، دار فارس العلمية، الاسكندرية، مصر، 2017، ص 8

كما يمكن تعريفه على أنه: " ذلك الكل الذي يحتوي دول العالم وأجزائه المختلفة كأعضاء تتعامل وتتفاعل مع بعضها البعض من خلال آلية محددة هي آلية السوق . "

فالاقتصاد الدولي يمثل الإطار الذي يجمع المعاملات الاقتصادية والتجارية بين دول العالم، فهو يهتم بالعلاقات الاقتصادية والتجارية بين مختلف دول العالم، وتطورات أسعار الصرف والقدرة التنافسية الاقتصادية، وهو يسعى لتوضيح الأنماط والنتائج المترتبة على المعاملات والتفاعلات بين السكان من مختلف البلدان، بما في ذلك التجارة والاستثمار وتحركات عوامل الإنتاج، لدرجة أنه أصبح يمكننا القول أنه يهتم بدراسة العولمة بمفهومها الاقتصادي.²

2. عوامل تطور العلاقات الاقتصادية الدولية: الاقتصاد الدولي ظاهرة حديثة نسبيا، حيث تشكلت مختلف ملامحها تدريجيا عبر مختلف المراحل، ففي المجتمع البدائي أين كان يسود نظام الرق ثم النظام الإقطاعي، حيث كان الإنتاج يتم في معظم الأحيان بغرض الإشباع المباشر للحاجيات، أي هذه المجتمعات كانت تنتج منتجات وليس سلعاً، لكن بدأت ملامحه تبرز مع أفكار المدرسة التجارية وظهور الحاجة إلى التبادل السلعي بين مختلف الدول، غير أنه مع برز أكثر مع ظهور النظام الرأسمالي ونشوء الدولة الإقليمية وتوسع ظاهرة التخصص والتحول إلى أسلوب الإنتاج الرأسمالي على نطاق واسع وتفاوت كيانات المنشأة عبر أرجاء المعمورة أدى ذلك إلى نشوء نظام واحد يعرف بالاقتصاد الدولي بدأت ملامح الاقتصاد الدولي. ومن بين أهم عوامل تطور الاقتصاد الدولي، ما يلي:³

- ✓ الاختلاف المتباين للموارد من دولة لأخرى من ناحية الكم والكيف؛
- ✓ استخدام النقود كأداة في المبادلات والمعاملات؛
- ✓ اكتشاف العالم الجديد بموارده الطبيعية الضخمة؛
- ✓ التطور الواسع في وسائل وطرق النقل والاتصال؛
- ✓ تطور طرق ووسائل الإعلان واستخدام العلامات التجارية وأساليب الدعاية والترويج الحديثة؛
- ✓ الاختراعات الصناعية والتطور التقني والتكنولوجيا الهائل والمستمر و ظهور مشروعات الحجم الكبير ؛
- ✓ الثورة الصناعية في الغرب وتوسيع الإنتاج مما ساهمت في البحث عن أسواق تصريف جديدة، وأسواق منتجة للمواد الأولية، وهو ما زاد في حجم ونوعية المبادلات التجارية؛
- ✓ تقسيم العمل مما أدى إلى التخصص في الإنتاج.

² - محمد راتول، الاقتصاد الدولي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2018، ص 10

³ - محمد راتول، نفس المرجع السابق، ص 10

مع تطور الاقتصاد الدولي بدأ الاقتصاد العالمي يتميز بالسمات التالية:⁴

- الأحادية القطبية؛
- توسع وتضخم الشركات متعددة الجنسيات؛
- الاتجاه نحو التكتلا الاقتصادية والنقدية؛
- زوال القيود المحدد لتحرك رؤوس الأموال والسلع والخدمات؛
- توسع الأسواق المالية والنقدية والمضاربة فيها؛
- توسع التجارة الدولية وزوال قيودها؛
- سيطرة الشركات متعددة الجنسيات ومن ثم الدول الكبرى على التكنولوجيا؛
- العمل على السيطرة على منابع الثروات كالمخروقات من طرف الدول الكبرى؛
- تحكم المؤسسات المالية والنقدية والتجارية الدولية في مصائر اقتصاديات الدول الأقل نموا بفعل السياسات التي يفرضها ثلوث العولمة (صندوق النقد العالمي، البنك العالمي، والمنظمة العالمية للتجارة)
- توجيه الكثير من الدول بفعل الضغوط الاقتصادية والسياسية المباشرة والغير المباشرة للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة وتبعيتها للتكتلات الاقتصادية كما هو الحال بالنسبة لاتفاقيات الشراكة الأورو متوسطة؛
- أصبحت القرارات الاقتصادية الكبرى بيد الدول الكبرى التي تسيطر على اقتصاديات العالم، وتدور في فلكها الدول الأقل نموا والدول الفقيرة.

3. مواضيع العلاقات الاقتصادية الدولية: يتعامل الاقتصاد الدولي مع العلاقات والروابط الاقتصادية بين دول العالم، والتي تتمثل في جميع التدفقات السلعية والخدمية والنقدية بين دول العالم المختلفة. وتقوم هذه الدول بفرض سياسات تجارية ونقدية على هذه التدفقات وذلك بغرض تحريرها أو تقييدها. ويمكن تقسيم مواضيع الاقتصاد الدولي كما يلي:⁵

3.1 النظريات التجارية الدولية: تقوم نظريات التجارة الدولية بتحليل الأسس التي تقوم عليها التجارة الدولية وكذلك بتحليل المكاسب التي تأتي من التجارة الدولية وبصفة عامة، إن هدف النظريات الاقتصادية هو التنبؤ ومن ثم التوضيح. وتقوم النظريات الاقتصادية بتجريد الحدث الاقتصادي من التفاصيل المحيطة به وذلك من أجل عزل المتغيرات القليلة التي تؤثر فيه حتى يتمكن الباحث من التنبؤ بالحدث الاقتصادي وتفسيره. ومن خلال هذه التوجهات فإن نظريات الاقتصاد الدولية عادة تفترض وجود دولتين وسلعتين وعاملين إنتاجيين والأبعد من هذا تفترض هذه النظريات عدم وجود قيود تجارية ووجود ظروف المنافسة الكاملة وحرية حركة عوامل الانتاج في داخل الدولة وعدم قدرة عوامل الانتاج على

⁴ - محمد راتول، نفس المرجع السابق، ص 16

⁵ - علي عبد الفتاح أبوشرار، الاقتصاد الدولي - نظريات وسياسات - ط 3، دار المسيرة، عمان، الأردن، 2013، ص ص 23 - 24

الانتقال دوليا وعدم وجود تكاليف نقل. وبالرغم من عدم واقعية هذه الافتراضات إلا أن معظم النتائج التي يتم التوصل إليها على أساس هذه الفروض، يمكن تعميمها على عالم يوجد فيه العديد من الدول والعديد من السلع وعوامل الانتاج وحرية انتقالها بين الدول ووجود ظروف المنافسة غير الكاملة وتكاليف النقل والقيود التجارية. ويتم إجراء التعديلات على هذه النتائج التي تم التوصل إليها أحيانا.

إن نظريات التجارة الدولية والسياسات التجارية الدولية تمثلان وجهة نظر الاقتصاد الجزئي في الاقتصاد الدولي وذلك لأنهما تتعاملان مع الدولة كوحدة واحدة ومع الأسعار النسبية للسلعة الواحدة.

3 . 2 السياسات التجارية الدولية: تقوم سياسات التجارة الدولية بفحص الأسباب التي تؤدي إلى فرض القيود التجارية وما ينتج عنها من نتائج، وتركز أيضاً على الحماية التجارية وسياسات التكامل الاقتصادي.

3 . 3 المالية والتمويل الدولي: يبحث هذا الجزء في مواضيع عديدة منها ميزان المدفوعات وتكيفاته والذي يقيس مجموع ما تستلمه الدولة من العالم الخارجي (المقبوضات الإجمالية) ومجموع ما تدفعه الدولة إلى العالم الخارجي (المدفوعات الإجمالية) في فترة زمنية معينة غالبا ما تكون سنة واحدة.

بالإضافة يبحث هذا الجزء في أسواق سعر الصرف الأجنبي التي تشكل الإطار الذي يتم فيه مبادلة عملة وطنية لدولة ما بعملة وطنية لدولة أخرى وكذلك البحث في النظريات المتعلقة بهذه الأسواق وفي تحديد أسعار صرف العملات المختلفة، وتداعياتها من آثار انخفاض سعر العملة أو ارتفاعها بالنسبة للعملات الأخرى وكيفية تحديد أسعار العملات بالنسبة لبعضها البعض أو أنظمة الصرف، والمضاربة في العملات والتحكيم وغيرها من المواضيع من أمثلة المؤسسات النقدية والمالية الدولية، والتعاون الاقتصادي الدولي والسيولة الدولية، والسياسات الكلية للاقتصاديات المفتوحة التي تعني بآليات وسياسات تصحيح الاختلال الخارجي. كما يتطرق هذا الجزء كذلك في البحث عن الاعتماد الاقتصادي المتبادل بين الدول وذلك في ظل أنظمة نقدية دولية مختلفة ومدى تأثير هذا الاعتماد على ثروة كل دولة.

3 . 4 التكتلات الاقتصادية الإقليمية والتعاون الدولي: وهي التكتلات التي أصبحت لها آثارا واضحة على اقتصاد العالم على جميع المستويات، ومن أمثلة ذلك الاتحاد الأوربي وغيرها من تكتلات واتحادات إقليمية....

3 . 5 الشركات متعددة الجنسيات: وهي الشركات العملاقة التي تنشط في شتى مجالات الانتاج المادي، الخدمي، والتسويقي على مستوى العالم، والتي تعتبر من دعائم العولمة الاقتصادية في العصر الحديث.

والجدير بالذكر أن مواضيع الاقتصاد الدولي مفتوحة باستمرار وهي تخضع للتغيرات والمستجدات الدولية، فعلى سبيل المثال قبل فترة التسعينيات من القرن 20 م لم نكن نتكلم عن ما يسمى بالمنظمة العالمية للتجارة ولا على مفاهيم العولمة الاقتصادية، وقبل نهاية العشرية الأولى من القرن 21 م لم نكن نتكلم عن أزمة الديون السيادية للدول الداخلة في إطار التكتلات، فمواضيع الاقتصاد الدولي تتناول المستجدات والتحويلات الاقتصادية الجارية باستمرار على الساحة الدولية. ويتم ذلك كله في ظل نظام اقتصادي دولي تشرف وتنظم آلياته مؤسسات دولية تسمى بالثالوث المتكون من صندوق النقد الدولي، البنك العالمي، والمنظمة العالمية للتجارة.

فالنظام الاقتصادي الدولي يهتم بدراسة كل تلك المواضيع وتحليلها وتحليل آليات اشتغالها من خلال النظريات والقواعد والاتفاقيات والمعاهدات التي تشتغل في إطار مجموعة كبيرة من الهياكل والمنظمات والمؤسسات التي تنظم العلاقة بين مختلف دول المجتمع الدولي.

4 . قياس تداخل الاقتصاد المحلي مع الاقتصاد الدولي: تختلف دول العالم في درجة تأثير علاقاتها الخارجية على سير ونشاطات اقتصادها المحلي، فهناك دول تتأثر متأثراً بالغاً نتيجة للتأثيرات الوافدة إليها من الخارج بحكم طبيعة اقتصاداتها ومستوى وطبيعة تداخلها مع الاقتصادات الأخرى، فيما تستطيع دول أخرى إن تواجه التأثيرات الاقتصادية الوافدة من الخارج بمستوى أعلى من الاستيعاب. وقد اهتمت أدبيات الاقتصاد الدولي بالتوصل إلى مؤشرات معينة لتحليل التداخل والاعتماد المتبادل بين الاقتصاد الوطني والاقتصاد الدولي، منها مؤشرات الانكشاف (الانفتاح) التي تهتم بجانب أو أكثر من جوانب التداخل المشار إليها.

وغالبا ما تهتم هذه دراسات الانكشاف الاقتصادي بالوصول إلى استنتاجات معينة حول التبعية الاقتصادية للاقتصاد المعني، وخاصة إذا كان من اقتصادات الدول النامية، حيث إن طبيعة وخصائص تداخل اقتصادات هذه الدول مع الاقتصاد الدولي تنفرد بمزايا نوعية معينة تشكل ما يعرف في اقتصادات التنمية بالخصائص أو المظاهر الدولية للتخلف الاقتصادي، التي تنجم عن تفاعل عوامل التخلف على الصعيد الداخلي لتترك أثرها على اتجاه الدول النامية بصورة أساسية نحو التجارة الخارجية سواء من ناحية التصدير، وذلك لضيق السوق المحلية عن استيعاب المنتجات الأولية والسلع الخام أو من ناحية الاستيراد لحاجتها إلى المواد والسلع المصنعة الضرورية اللازمة لعملية التنمية فيها. بالإضافة إلى اعتمادها على أشكال التمويل الخارجي كالقروض والاستثمارات لتغطية الفجوة بين الاستثمار المطلوب والادخار المتحقق، خاصة في الدول النامية غير النفطية، يضاف إلى هذا وذاك حاجتها إلى استيراد الخبرة والتكنولوجيا الأجنبية للتماشي مع نوعية ما ينتج من سلع في السوق الدولية.

وقد تتطلب دراسات الانكشاف الاقتصادي، إذا ما أريد لها الشمول والإحاطة لكل جوانب التداخل الوطني - الدولي، استحصال دلالات ومؤشرات حول تكوين واتجاه النسب العامة والقطاعية لما يتولد من إجمالي الناتج المحلي في الخارج، أي قياس مدى تأثير اعتماد سير الأداء الاقتصادي الوطني على المتغيرات الأجنبية.

إلا أن المؤشرات المألوفة والمبسطة في هذا السياق تناول مجموعة من مؤشرات الاعتماد والاعتماد المتبادل بين الاقتصاد الوطني والاقتصاد الدولي، تلك هي:⁶

أ. مؤشر الانكشاف (الانفتاح الاقتصادي) :Economic Exposure:

حيث يفسر مدى انفتاح الدولة على العالم الخارجي، فكلما اقترب من الواحد كلما كانت الدولة أكثر انفتاحاً.

$$Ee = \frac{(\sum X + \sum M)}{PIB}$$

حيث تمثل كل من:

Ee: مؤشر الانكشاف (الانفتاح الاقتصادي)، X: الصادرات، M: الواردات، PIB: الناتج المحلي

ب. مؤشر الاعتماد الاقتصادي (على الاستيراد) :Economic Dependence:

حيث يفسر مدى اعتماد الدولة على الاقتصاد الدولي واعتمادها السلع والخدمات الأجنبية، حيث كلما اقترب من الواحد كلما زاد اعتماد الدولة على العالم الخارجي.

$$Ed = \frac{\sum M}{PIB}$$

حيث تشير كل من:

Ed: مؤشر الاعتماد الاقتصادي (على الاستيراد)، M: الواردات، PIB: الناتج المحلي

عادة تكون هذه المؤشرات منخفضة في الدول الصناعية الكبرى مثل الولايات المتحدة الأمريكية، هذا ما يدل على انخفاض أهمية التجارة الخارجية في الدول كبيرة الحجم ذات الإمكانيات الكبيرة مثل الولايات المتحدة، حيث تستطيع إنتاج الجانب الأكبر من احتياجاتها محلياً نتيجة لاتساع مساحتها الجغرافية لذلك تتمكن من إنتاج تشكيلة كبيرة من السلع نتيجة لتنوع عناصر الإنتاج المادية والبشرية فيها ويعني ذلك انخفاض درجة اعتمادها على الاستيراد من الخارج

⁶ - هجير عدنان زكي أمين، الاقتصاد الدولي - النظرية والتطبيق -، ط 1، إثناء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010، ص ص 23 - 24

إلا أنها تتمكن من رفع مستوى رفاهية أفرادها من خلال الحصول على كميات أكبر من السلع التي تنتجها غيرها من الدول بتكلفة أقل. وتتزايد أهمية التجارة الدولية في الدول النامية حيث تنخفض إمكانياتها المادية والبشرية. ولذلك فهي تخصص في إنتاج عدد محدود من السلع وتعتمد على الخارج في استيراد الجانب الأكبر من السلع والخدمات التي تحتاجها.⁷

وعلى الرغم من أهمية هذه المؤشرات إلا أن دلالاتها الرقمية لا يمكن أن تعطي صورة قاطعة حول أهمية التجارة في الاقتصاد الوطني، فالأخير يرتبط بالتداخل الحيوي مع الاقتصاد الدولي، بحيث أن العلاقات الوطنية . الدولية لا يمكن فصلها عن بعضها دون أن تترك أثر حيوي على محتوى كل منهما.

5. مظاهر التمييز بين العلاقات الاقتصادية الدولية والعلاقات الاقتصادية المحلية: لقد عرف فريدريك هارتمان مصطلح العلاقات الدولية بأنه يشمل على كل الاتصالات، وكل حركات الشعوب والسلع والخدمات عبر الحدود الوطني.

ويمكن تعريفها أنها دراسة العلاقات والتفاعلات والمعاملات والأنشطة المختلفة التي تتم بين مختلف الدول والتجمعات الاقتصادية، حيث تدرس العلاقات الاقتصادية الدولية موضوعات على جانب كبير من الأهمية منها: دراسة وإدارة نظام النقد الدولي، الأزمات الاقتصادية، وظاهرة الشركات متعددة الجنسيات.⁸

لا شك أن المعاملات الاقتصادية الدولية تختلف عن المعاملات الاقتصادية الداخلية ومن ثم فإن هناك الكثير من الاختلاف بين الاقتصاد الدولي والاقتصاد المحلي (الوطني) على الرغم من الترابط بينهما، حيث هناك عدة عوامل تساهم في إبراز التمييز بين كل من العلاقات الاقتصادية الدولية والعلاقات الاقتصادية المحلية، وتفصل كل منها عن الأخرى. وهذه العوامل هي:⁹

1.5 اختلاف الأنظمة السياسية والقانونية: تجرى التجارة الداخلية بين أفراد ومؤسسات ضمن حدود سياسية واحدة، تتميز بوجود قوانين ونظم وعادات وتقاليده تخص الإقليم السياسي الذي ينتمون إليه، بينما التجارة الخارجية تجرى بين كيانات سياسية مختلفة من حيث القوانين والنظم والعادات والتقاليد والعملات... الخ

2.5 مدى إمكانية تحريك عوامل الإنتاج: يمكن لعوامل الإنتاج أن تتحرك بحرية مطلقة حسب رغبة أصحابها داخليا، ولا يخضع تحركها إلا لسياسة التوجيه والامتيازات التي تحدثها الدولة من منطقة إلى منطقة أخرى داخل البلد، بينما لا تتحرك عوامل الإنتاج بحرية مطلقة من دولة لأخرى إذ تخضع لسياسات الحماية والسياسات المالية والاقتصادية للدول

⁷ - إيمان عطية ناصف، مبادئ الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2008، ص 10

⁸ - بن مسعود عطالله، محاضرات في العلاقات الاقتصادية الدولية، جامعة زيان عاشور الجلفة، الجزائر، 2019، ص 4

⁹ - محمد راتول، مرجع سبق ذكره، ص 14

الأخرى، كما تخضع عوامل الانتاج الأجنبية التي ترغب في الدخول إلى البلد إلى سياسة الحماية والسياسة الاقتصادية والمالية للدولة.

3.5 السياسة التجارية: يقصد بالسياسة التجارية مختلف الأدوات التي تستخدمها الدولة والتي من شأنها توجيه التجارة في الاتجاه الذي ترغب فيه هذه الدولة، ومن أمثلة ذلك الرسوم الجمركية ونظام الحصص، ولئن كانت أدوات السياسة التجارية لا تستخدم داخليا إلا نادرا كما هو الحال بين بعض الأقاليم التي يمكن أن يكون لها استقلال ذاتي داخل الدولة الواحدة، فإن هذه الأدوات تستخدم بشكل واسع بين مختلف الدول وتشكل عائقا أمام حرية تحرك السلع وعوامل الانتاج، وهذا ما يشكل هاجسا تسعى الدول للتخفيف من حدته من خلال المنظمة العالمية للتجارة والتكتلات الاقتصادية والشراكة بين الدول.

4.5 اختلاف العملات: لكل بلد عملته النقدية الخاصة به، يتم التعامل بها داخليا دون أية فروقات بين مختلف ولاياته أو أقاليمه وهي عملة مقبولة التعامل على مختلف أجزائه، وفي المعاملات الدولية ينجر عن اختلاف العملات مشكل المدفوعات والمقبوضات، فعملة البلد الواحد قد لا تكون مقبولة التعامل في البلد الآخر، وهذا من بين الأسباب التي أدت إلى ظهور المؤسسات النقدية الدولية (صندوق النقد الدولي والبنك العالمي) لتسهل بقسط في حل هذا المشكل، وهذا ما انجر عنه ظهور ما تطلق عليه العملة الصعبة، حيث برز الدولار والين والمارك الألماني والفرنك الفرنسي ولاحقا الأورو.. الخ كعملات قابلة للتحويل والتعامل في الأسواق النقدية والمالية والدولية، وهي عملات تتغير أسعارها بين لحظة وأخرى، وعن طريقها تجري عمليات التجارة الدولية والمدفوعات، وفي إطار التكتلات الاقتصادية تسعى بعض الدول المتجاورة لإحداث عملة موحدة بينها مثل الاتحاد الأوربي التي انتقلت من نظام العملات المتعددة إلى نظام العملة الواحدة وهي الأورو الذي يتم التعامل به في جميع دول الاتحاد.

5.5 انفصال الأسواق: إن اختلاف الدول من حيث الطبيعة الجغرافية والسياسة التجارية واختلاف العملات والعادات والتقاليد ومستويات التنمية الاقتصادية، ينجر عنه اختلاف أسواق السلع والخدمات وعوامل الانتاج، فالسوق المحلي في دولة ما يختلف عن السوق المحلي في دولة أخرى، ولدخول سلعة دولة ما إلى سوق دولة أخرى يتطلب الأمر مراعاة كل العوامل التي تؤدي إلى اختلاف السوقين، فضلا إلى تباعد الدول عن بعضها البعض ينجر عنه صعوبات الاتصال والنقل والدفع، حتى وإن بدأت هذه الصعوبات تتناقص بسبب ثورة الاتصالات وتكنولوجيا الإعلام والاتصال.

الجدول التالي يوضح ويلخص أهم الاختلافات بين العلاقات الاقتصادية الدولية والمحلية:

الجدول رقم 01 : الفرق بين العلاقات الاقتصادية الدولية والعلاقات الاقتصادية المحلية

المحلية	الدولية
أولاً: النطاق الجغرافي	
<ul style="list-style-type: none"> ● تقتصر على نطاق دولة واحدة، مثل شراء البضائع من متجر محلي أو بيع المنتجات داخل السوق المحلي. 	<ul style="list-style-type: none"> ● تشمل التبادل التجاري بين دولتين أو أكثر. على سبيل المثال، تصدير النفط من الدول الخليجية إلى دول أوروبا أو استيراد الإلكترونيات من الصين إلى الولايات المتحدة.
ثانياً: التعريفات الجمركية والضرائب	
<ul style="list-style-type: none"> ● لا تتطلب تعريفات جمركية، مما يساهم في تقليل تكاليف المنتجات. ● يتم تطبيق الضرائب المحلية فقط، مثل ضريبة المبيعات. 	<ul style="list-style-type: none"> ● تتطلب تسديد رسوم جمركية عند دخول السلع إلى دولة معينة، مما يزيد التكلفة. ● تتطلب أيضاً التعامل مع معاهدات تجارية واتفاقيات بين الدول
ثالثاً: التنوع الثقافي	
<ul style="list-style-type: none"> ● التفاعل يكون عادةً مع ثقافة واحدة، مما يجعل التسويق وتطوير المنتجات أكثر وضوحاً وسهولة. 	<ul style="list-style-type: none"> ● تحتاج إلى فهم الاختلافات الثقافية في الأسواق المستهدفة، مثل العادات والتقاليد وطرق التسويق. ● قد يتطلب الأمر تعديل المنتجات أو الخدمات لتناسب الأذواق المحلية.
رابعاً: التنافس	
<ul style="list-style-type: none"> ● تركز المنافسة عادةً على الشركات المحلية فقط، مما قد يكون أقل ضغطاً على الأسعار ولكن لا يزال يتطلب الابتكار. 	<ul style="list-style-type: none"> ● يواجه التاجر منافسة من شركات عالمية، مما يجعله بحاجة إلى تحسين الجودة والتسعير لجذب الزبائن ● هناك أيضاً تأثير المنافسة من الشركات التي تستفيد من تكاليف الإنتاج المنخفضة.
خامساً: المخاطر	
<ul style="list-style-type: none"> ● المخاطر الاقتصادية بشكل أساسي، مثل تغيرات في الطلب المحلي أو المنافسة الجديدة، لكنها أقل تعقيداً 	<ul style="list-style-type: none"> ● تشمل المخاطر الاقتصادية والسياسية، مثل تقلبات أسعار الصرف، والسياسات الحكومية التي قد تؤثر

مقارنة بالتجارة الدولية.	على التجارة. ● مخاطر تتعلق بالشحن والنقل، مثل تأخيرات الشحن أو فقدان السلع.
سادسا: الأسواق	
● يكون فهم السوق أسهل وأسرع، حيث تتوفر البيانات والتحليلات حول المستهلكين المحليين بشكل أكبر	● تتطلب أبحاث سوقية معقدة لفهم احتياجات ورغبات العملاء في دول متعددة. ● تحتاج إلى استراتيجيات تسويق متخصصة، تتضمن التكيف مع اللوائح المحلية
سابعا: السلاسل اللوجستية	
● يمكن أن تكون اللوجستيات أبسط، حيث يتم التعامل مع شحنات داخل حدود الدولة نفسها.	● تتطلب شبكة لوجستية معقدة تشمل النقل الدولي، التخزين، والتوزيع عبر الحدود. ● تتطلب تنسيقًا مع هيئات الجمارك والموانئ
ثامنا: أثر التجارة على الاقتصاد	
● تؤثر على الاقتصاد المحلي وتساهم في خلق فرص العمل ودعم الشركات الصغيرة والمتوسطة	● تؤثر على النمو الاقتصادي بشكل أوسع، وتساهم في زيادة الصادرات والواردات. ● تلعب دورًا مهمًا في تحقيق التنمية المستدامة وتعزيز العلاقات بين الدول.
تاسعا: أنظمة قانونية	
● تخضع لقوانين الدولة فقط، مما يجعلها أكثر وضوحًا من حيث المتطلبات القانونية.	● تتطلب الامتثال لقوانين متعددة تتعلق بالتجارة، مثل قوانين حماية المستهلك، وقوانين الملكية الفكرية، واللوائح البيئية.
عاشرا: العملات	
● تتطلب العملة المحلية	● تتطلب عملات دولية مختلفة كالدولار، الأورو، اليوان... الخ

المصدر: من إعداد الباحث انطلاقا مما سبق

6. المؤسسات المهيكلة للاقتصاد والعلاقات الاقتصادية الدولية: إن العلاقات الاقتصادية الدولية تحكمها وهيكلها مجموعة من الكيانات الدولية سواء كانت دول أو مؤسسات مع بعضها البعض، والجدول التالي يبين لنا أهم الكيانا المشكلة لهيكل العلاقات الاقتصادية الدولية المعاصرة:

الجدول رقم 02 : المؤسسات المهيكلة للاقتصاد والعلاقات الاقتصادية الدولية

المؤسسات المهيكلة
أولا: هيئة الأمم المتحدة
1. عصبة الأمم ثم هيئة الأمم
ثانيا: صندوق النقد الدولي
ثالثا: مجموعة البنك الدولي:
1. البنك الدولي للإنشاء والتعمير
2. مؤسسة التنمية الدولية
3. مؤسسة التمويل الدولي
4. الوكالة المتعددة الأطراف لضمان الاستثمارات
5. المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار
رابعا: مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية
خامسا: منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية
سادسا: المنظمة العالمية للتجارة
التجمعات والتكتلات الجهوية
أولا: الاتحاد الأوروبي
ثانيا: تجمعات إقليمية أخرى:
1. اتحاد المغرب العربي
2. منظمة التجارة الحرة العربية الكبرى
3. مجلس التعاون الخليجي
4. مجموعات واتحادات إفريقية إقليمية منها: (المجموعة الاقتصادية لدول إفريقيا الوسطى، المجموعة الاقتصادية لدول إفريقيا الغربية، الاتحاد الاقتصادي والنقدي لغرب إفريقيا، المجموعة الاقتصادية والنقدية لإفريقيا الوسطى،

السوق المشتركة لإفريقيا الوسطى والجنوبية، الاتحاد الجمركي لإفريقيا الجنوبية، مجموعة إفريقيا الشرقية (

5. الاتحاد الإفريقي

6. التعاون الاقتصادي لآسيا. المحيط الهادي

7. رابطة دول جنوب شرق آسيا

8. رابطة جنوب شرق آسيا للتعاون الإقليمي

9. اتفاق أمريكا الشمالية للتجارة الحرة

10. المختصر في الجماعة الكاريبية

11. السوق الجنوبية المشتركة

12. جماعة دول أمريكا الجنوبية

13. مشاريع الأورومتوسط

أ. الشراكة الأورومتوسطية

ب. الاتحاد من أجل المتوسط

المصدر: محمد راتول، الاقتصاد الدولي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2018، ص 13

7. أهمية العلاقات الاقتصادية الدولية: تزداد أهمية العلاقات الاقتصادية الدولية يوماً بعد الآخر، نظراً للآثار المتبادلة التي تنشأ بين الدول في إطار هذه العلاقات، وبالذات في ظل التطورات المعاصرة في الاقتصاد الدولي، حيث برزت العديد من الظواهر في المحيط الدولي، والتي أدت إلى ربط اقتصاديات الدول بعضها ببعض الآخر، وبشكل يفوق ما كان عليه خلال الفترات السابقة، وبالذات في ظل الاتجاه نحو العولمة على نطاق العالم، حيث من المهم القول بأن الاقتصاد الدولي يعالج العلاقات بين الأقطار والتشابك الناتج هام جداً للرفاهية الاقتصادية لمعظم أقطار العالم، كما أنه في ازدياد.

وتتمثل أهمية العلاقات الاقتصادية الدولية فيما يلي:¹⁰

✓ ربط الدول والمجتمعات مع بعضها البعض زياد على اعتبارها أداة لتصرف فائض الانتاج؛

✓ مؤشراً إيجابياً على قدرة الدول الانتاجية والتنافسية في السوق الدولي وذلك لارتباط هذا المؤشر بالامكانيات

الانتاجية المتاحة وقدرة الدولة على التصدير، وانعكاس ذلك على رصيد الدولة من العملات الأجنبية وما له من

آثار على الميزان التجاري؛

✓ تحقيق المكاسب على أساس الحصول على سلع تكلفتها أقل مما لو تم إنتاجها محلياً؛

10 - فرانس الأشقر، محاضرات في التجارة الدولية، جامعة حماة، سوريا، 2017، ص 5

- ✓ التجارة الدولية لها تأثير إيجابي على الدخل الوطني اعتماداً على التخصص والتقسيم الدولي للعمل ؛
- ✓ نقل التكنولوجيا والمعلومات الأساسية التي تفيدي في بناء الاقتصاديات المتينة وتعزيز عملية التنمية الشاملة ؛
- ✓ تحقيق التوازن في السوق المحلي نتيجة تحقيق التوازن بين كميات العرض والطلب ؛
- ✓ إقامة علاقات ودية وعلاقات صداقة مع الدول الأخرى المتعامل معها ؛
- ✓ تلعب دوراً هاماً في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدول النامية حيث تمكنها من تصدير المواد الأولية بالإضافة للحصول على ما تحتاجه من تكنولوجيا وخبرات فنية و مواد مصنعة أو نصف مصنعة لازمة لتحقيق برامجها الإنمائية ؛
- ✓ القضاء على الاحتكار وتشجيع المنافسة في الدول، كما يتم تشييد مشاريع كبيرة للإنتاج يتم من خلالها توفير قدر أكبر على زيادة الإنتاج عن طريق استخدام فنون إنتاجية متطور؛
- ✓ تشجيع عملية التخصص وتقسيم العمل، حيث يزيد التخصص من الإنتاجية ويخفض التكاليف ويحسن النوعية ويؤدي للاستخدام الأمثل للموارد المتاحة. بالتالي تخصص كل دولة بإنتاج السلع والخدمات التي تتمتع بميزة نسبية فيها و تستورد السلع الأخرى ؛
- ✓ زيادة التشابك والتداخل بين اقتصاديات العالم، بالتالي الحد من الصراعات وسيادة الاستقرار والسلام العالمي.

8. أهمية دراسة العلاقات الاقتصادية الدولية:

إن دراسة العلاقات الاقتصادية الدولية باعتبارها فرع هام من فروع علم الاقتصاد لا تخلو من أهمية كبيرة. فمن ناحية أولى، نجد أن هذه الدراسة تكشف للقارئ كيف يعمل النظام الاقتصادي العالمي وكيف يسير. فهي توضح فكرة الاعتماد المتبادل بين الدول وكيف أن ما ينتجه مواطنو دولة معينة هو من الأهمية بمكان بالنسبة لمواطني دولة أو دول أخرى لما تمثله هذه المنتجات من أهمية استهلاكية وإنتاجية بالنسبة لهم. ونفس الأمر بالنسبة لمواطني الدولة الأولى حيث يعتمدون في معيشتهم في جانب كبير من حياتهم على ما تنتجها سواعد مواطني الدول الأخرى. إن فهم مشاكل الاقتصاد العالمي من ركود أو تضخم أو غيرها قد تبدو يسيرة حين يعي المرء طبيعة ودرجة تشابك الاقتصاديات العالمية. من ناحية ثانية، فإنه من الملاحظ في الواقع العملي أن أى دولة من دول العالم لا تستطيع أن تحيا اقتصاديا بمعزل عن باقى الدول الأخرى وأن تحقق لنفسها الاكتفاء الذات. من هنا فإن دراسة العلاقات الاقتصادية الدولية قد توضح للدولة أو للقائمين على التخطيط فيها أفضل السياسات الاقتصادية التي يمكن تبنيها واتخاذها حيال الدول الأخرى، وذلك فيما يتعلق بعلاقاتها ومعاملاتها الاقتصادية معها. فعلى سبيل المثال، لكي تستطيع دولة ما أن تشجع صادراتها إلى الخارج يتعين عليها اتخاذ حزمة من السياسات التجارية والمالية والنقدية. ولن تستطيع تلك الدولة أن تتخذ هذه السياسات بمنأى عن الدول الأخرى بل ينبغي عليها عقد الاتفاقات التجارية وتوحيد السياسات المالية والنقدية مع تلك الدول الأخرى

حتى تؤتي هذه السياسات لثمارها المرجوة. وتساعد دراسة العلاقات الاقتصادية الدولية الدول على اختيار وانتقاء السياسات المناسبة لتحقيق أغراضها الاقتصادية المتعددة. فتبنى سياسة نقدية تقوم على تخفيض سعر الصرف من أجل تنمية الصادرات قد لا تؤدي الغرض منها إذا كان جهازها الإنتاجي لا يتسم بالمرونة الكافية¹¹.

9. المالية والتمويل الدولي: لقد أصبحت دراسة التمويل الدولي تشكل إحدى مرتكزات العلاقات الاقتصادية بين الدول، لأن عمليات الاستثمار والتنمية الاقتصادية والبشرية لن تتم بشكل تام ما لم يرافقها التمويل الدولي وخصوصا في الدول النامية.

9.1 مفاهيم عامة حول المالية والتمويل الدولية: تهتم المالية الدولية في العلاقات المالية بين الدول ومن أهمها توفير انتقال الأموال نتيجة لتبادل السلع والخدمات بين الدول وما يلحقها من تبادل مالي للنقود و انتقال رؤوس الأموال وتبادل العملات. هذه الأعمال الدولية تتطلب القيام بتسوية الحسابات المالية الناتجة عنها بين الشركات والدول، والتمويل الدولي هو فرع من فروع الاقتصاد الذي يهتم بدراسات ديناميكية لأسعار الصرف والاستثمار الأجنبي، وكيفية تأثيرها على التجارة الدولية. كما يهتم بدراسة المشاريع والاستثمارات الدولية، وتدفق رؤوس الأموال بين الدول والعجز والفائض التجاري، ويشمل دراسات التبادل المالية بشكل استثمارات مالية في العديد من الأدوات المالية كالمشتقات المالية ومنها العقود الآجلة، الخيارات، والمقايضة للعملة جنبا إلى جنب مع نظرية التجارة الدولية، والشؤون المالية الدولية ويعتبر أيضا من فرع الاقتصاد الدولي¹².

كما يقصد بالتمويل الدولي ذلك الجانب من العلاقات الاقتصادية الدولية المرتبطة بتوفير وانتقال رؤوس الأموال دوليا في شكل قروض أو لأغراض الاستثمار الخارجي أجنبي مباشر وغير مباشر بمختلف صورته، وهكذا فإن التمويل الدولي يندرج ضمن البند المالي ومنه يمكن تعريفه على أنه: " انتقال رؤوس أموال من أماكن المستثمرين عن طريق مقترضين مجموعة من الوسطاء الماليين بغرض تحقيق جملة من الأهداف أهمها الحصول على أكبر عائد ويكون تحرك رأس المال في هذا الإطار خارجي الحدود السياسية للدول.¹³

مما سبق نستنتج أن التمويل الدولي هو فرع من فروع علم الاقتصاد الذي يدرس ديناميكيات أسعار الصرف، الاستثمار الأجنبي، وتأثيراتها على التجارة الدولية. ويدرس أيضا المشاريع الدولية، والاستثمارات الدولية والتدفقات لرؤوس الأموال، والعجز التجاري، ويشمل أيضا دراسة العقود الآجلة والخيارات والمقايضات المالية.

9.2 أهمية المالية والتمويل الدولية: تلعب المالية الدولية من منظور تدفقات رؤوس الأموال الخاصة دورا مهما في توفير السيولة الدولية المطلوبة لتنشيط التجارة الدولية، كما توفر أداة مناسبة لقياس مستوى النشاط الاقتصادي في

¹¹ - خبابة عبدالله، مذكرة في العلاقة الاقتصادية الدولية، جامعة المسيلة، الجزائر، ص 18

¹² - نوال بن خالدي، مطبوعة في مقياس المالية الدولية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة تلمسان، الجزائر، 2021، ص 01

¹³ - مأمون علي الناصر وآخرون، التمويل الدولي، ط1، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2016، ص 23

مختلف الدول عن طريق أسواق المال. وتشكل هذه الأسواق في نهاية المطاف مصدرا ملائما لتوظيف واستثمار الأموال ومنبعا لتمويل التجارة والاستثمار على الصعيد المالي.¹⁴ وتتمثل أهمية التمويل الدولي فيما يلي:

- أ. تحقيق وتفعيل المبادلات التجارية منها الصادرات والواردات بين مختلف البلدان، وذلك عن طريق التمويل الدولي؛
- ب. توفير رؤوس الأموال اللازمة لإنجاز المشاريع التي يترتب عليها: (توفير فرص جديدة للعمل، تحقيق التنمية الاقتصادية، تحقيق الرفاهية لأفراد المجتمع مثل الصحة، التعليم....)؛
- ت. تأمين التدفقات الدولية لرؤوس الأموال بأشكالها المختلفة (كالقروض والاستثمارات... الخ)؛
- ث. مواجهة العجز في ميزان المدفوعات وسد الفجوة بين الاستثمارات المطلوبة والمدخرات المحققة؛
- ج. تحقيق مداخل إضافية بالنسبة للدول المانحة للقروض لدولة أخرى؛
- ح. تحسين صورة الدولة المانحة أمام المجتمع الدولي وإظهارها كدولة تحارب الفقر في العالم؛

9.3 مصادر التمويل الدولية الرسمية والخاصة:

أولاً: مصادر التمويل الدولي الرسمية: يشمل هذا النوع على مصادر تمويلية رسمية ثنائية وأخرى متعددة الأطراف دولية وإقليمية:¹⁵

9.3.1 مصادر التمويل الثنائية - Bilateral Sources Of Finance: يمثل هذا المصدر من

التمويل الدولي في تلك القروض والمساعدات التي تعقد بين حكومات الدول المختلفة وتعتبر الدول المانحة كالدول الكبرى مانحة للتمويل الثنائي والذي تستفيد منه الدول النامية، ويتم منح القروض بعد جولة من المفاوضات تجري بين الدول المانحة وحكومة الدولة المتلقية، ويعتمد بالدرجة الأولى على قرار سياسي لدى الدولة المانحة التي تسترشد بتوصية المنظمات الدولية، أما المفاوضات بين الطرفين فتجري حول (قيمة القرض، أجل استحقاقه، طريقة انفاق القرض، كيفية السداد، فترة السماح ، الخ).

إن التمويل من خلال هذا المصدر لم يظهر بشكل محسوس الا بعد الحرب العالمية الثانية ولقد امتازت حركة رؤوس الأموال الدولية بعد الحرب الثانية بمحدوديتها بفترة الأولى (1945. 1955) ، وابتلاع أوروبا القسم الأكبر منها من أجل إعادة اعمارها، واتخذت تلك الحركة صفة التمويل الرسمي بين الحكومات سواء على شكل منح وهبات شكلت حوالي 30% من إجمالي رأس المال و 20% على شكل قروض ثنائية ومصرفية ، مثلت أموال مشروع (مارشال) الأمريكي جزءاً كبيراً منها وتراوحت ما بين (11. 13) مليار دولار، وكانت أميركا تهدف من وراء ذلك تحقيق أهداف سياسية واقتصادية، كما ان الأمم المتحدة والتي اعتبرت الفترة (1960 - 1980) بمثابة عقدي التنمية ، حيث وجهت الدول المتقدمة تخصيص 1 % من ناتجها الإجمالي ليقدم على شكل معونات للدول النامية، كما إن تدفقات رأس المال

¹⁴ - نوال بن خالدي، مرجع سبق ذكره، ص 03

¹⁵ - المرجع الإلكتروني للمعلوماتية، مصادر التمويل الدولي الرسمية، <https://almerja.net/reading.php?idm=193402>

العالمي من المصادر الثنائية قد بلغت 35% من اجمالي التدفقات لعام 1970 ، في حين كانت حوالي 50% في عقد الستينات لكن هذه المصادر أخذت نسبتها بالتناقص تدريجياً حتى بلغت حوالي 25% عام 1980 ثم انخفضت بالسنوات التي تلت ذلك. ومن بين سمات أو خصائص التمويل الدولي الثنائي هي:

- ✓ يتميز هذا النوع بطول أجاله إلى مدد قد تصل إلى 30 سنة، ويدرج هذا النوع من التمويل تحت بند القروض السهلة (soft loans) كما إن خدمة الدين المرتبطة بأصل القرض تكون منخفضة إلى حد كبير.
- ✓ تحتوي التدفقات الثنائية على فترة سماح قبل البدء بتسديد أصل القرض تتراوح بين (3-10) سنوات بمعنى قيام المقترض باستخدام القرض دون الالتزام بسداد أقساطه إلا بعد مرور فترة متفق عليها (فترة السماح) وهي تعتبر تخفيض حقيقي لكلفة الاقتراض ويسمى القرض المتضمن على فترة سماح بالقرض السهل.
- ✓ أسعار الفائدة قليلة وقد تكون أقل كثيراً عن أسعار الفائدة في الاسواق العالمية.
- ✓ تصنف قروض هذا المصدر إلى سهلة أو صعبة حسب الفائدة، فإذا كانت الفائدة مرتفعة فإن الدين المسدد بواسطة الفاتورة يرتفع بشكل يجعل المقدرة على سداد أصل القرض وفوائده اصعب من حالة إنخفاض الفائدة.
- ✓ يمنح التمويل الثنائي لتمويل مشاريع بناء البنى التحتية وفي بعض الأحيان البنى الفوقية مثل إدارة مصادر المياه وتطوير التعليم والإدارة والصحة وغيرها الكثير، كما قد يمنح لدعم ميزان المدفوعات للدولة أو موازنتها .
- ✓ قد تشترط الدول المانحة لهذا النوع حصراً "استيراد المكون الأجنبي للمشروع المنوي الاقتراض له وتنفيذه من سوق تلك الدولة المقرضة". مثلاً لو كان المشروع المقترض له إنشاء محطة مياه فإن حصة المكون الأجنبي له قد تصل إلى 60% من قيمة القرض متمثلة بشراء الأنابيب والمضخات وقطع الغيار وغيرها. كما أن القروض التصديرية التي تمنحها الدول الكبرى وبعض دول العالم الأخرى تشجيعاً لصادراتها تعتبر من القروض الثنائية وعند تعثرها، تطالب الشركات المصدرة حكوماتها الضامنة لقروضهم إلى الدول المستوردة بدفع قيمتها في حالة عدم قدرة الدولة المستوردة على الدفع، وتدفعها الحكومة إلى الشركة ومن ثم تطالب الدولة المستوردة بالتسديد لتصبح تلك القروض في اطار العلاقات الثنائية بين الدولتين.

9.3.2 مصادر التمويل متعدد الجهات Multilateral Sources of Finance تتمثل المصادر

الرسمية متعددة الأطراف إلى مصدرين أساسيين هما :

أ. مؤسسات التمويل الدولية وتضم:

➤ صندوق النقد الدولي IMF.

➤ البنك الدولي (WB) وتوابعه المتمثلة في (البنك الدولي للإنشاء والتعمير IBRD، المؤسسة الدولية

للتنمية IDA، مؤسسة التمويل الدولية IFC)

ب) مؤسسات التمويل الدولي الإقليمية وهي كثيرة ومنها:

➤ بنك الاستثمار الأوربي .

➤ بنك التنمية الأفريقي .

➤ البنك الإسلامي للتنمية .

➤ بنك التنمية الآسيوي .

➤ صناديق التنمية الإقليمية (الصندوق العربي للإئتماء الاقتصادي ، صندوق التنمية السعودي ، صندوق أوبك للتنمية).

➤ صندوق النقد العربي .

➤ بنك الأمريكيتين للتنمية .

وبشكل عام تشكل المنظمات المالية الدولية مثل (WB) و (IMF) إضافة إلى المنظمات المالية الإقليمية المذكورة أنفاً مصادر التمويل متعدد الأطراف وتتخصص قروض البنك الدولي والبنوك الإقليمية في تمويل مشاريع البنى التحتية المولدة للنمو الاقتصادي لدى الدول المستفيدة منها (الأعضاء) والعمل على المساعدة في تحقيق التقدم الاقتصادي للدول الأعضاء وتوفير رؤوس الأموال لهم، علاوة على تشجيع عمليات الاستثمار الخارجي المباشر من خلال تقديم الضمانات لها وتقديم القروض لذلك وتكملة النقص في القروض المباشرة، في حين ومنذ عام 1980 بدء البنك بتمويل الأعضاء بقروض التعديل الهيكلي (قروض السياسات) تميزاً " لها عن قروض المشروعات (Project)، في حين يتخصص صندوق النقد الدولي والعربي في تمويل الفجوات التمويلية المترتبة على تطبيق برامج الإصلاح الاقتصادي والمالي وتطوير السوق المالية المصرفية ، فضلاً عن تمويله الفجوات أو العجز في موازين مدفوعات الدول الأعضاء ومن بين أهم خصائص التمويل متعدد الأطراف:

✓ إن هذا النوع من التمويل غير قابل للشطب او اعادة الجدولة كما هو حال مصادر التمويل الدولي الخاصة والشنائية.

✓ تمتد آجال هذا النوع إلى فترات زمنية طويلة قد تصل إلى (25 سنة) وهذا غير موجود لدى المصادر الحرة.

✓ كلفة التمويل هذا (أسعار الفائدة) قد تقارب الفائدة بموجب مصادر التمويل الحرة.

✓ إن المصادر الحرة للتمويل الدولي تشترط ان يكون البلد طالب التمويل منها عضواً في الصندوق والبنك الدوليين،

وهذه المصادر غالباً ما تسترشد بتلك المنظمات حتى تمنح أية قروض لأي بلد.

ثانياً: مصادر التمويل الدولي غير الرسمية (الخاصة): يتضمن هذا المصدر التحركات الخاصة لرؤوس الأموال والقروض الممنوحة من جهات خاصة (افراد ، مؤسسات تمويل عامة وخاصة...الخ) الى حكومات أجنبية أو مؤسسات أعمال عامة أو خاصة، ويأخذ هذا النوع الاشكال الآتية:

أ. **تسهيلات الموردين** : وتسمى ايضاً قروض التصدير وهو عبارة عن إئتمان مضمون من الحكومة المقترضة تمنحه الشركات المنتجة والمصدرة في دولة ما للمستوردين في دولة اخرى، حيث تستخدم حصيلة القرض في شراء سلع وخدمات من الشركات المانحة للإئتمان ، وتعد هذه القروض لفترة تمتد من 1-10 سنة، وأسعار الفائدة عليها تتحدد على اساس الأسعار السائدة في سوق الاقراض طويلة الاجل.

ب. **وقروض التصدير هذه تتضمن نوعين هما:**

✓ ائتمان يقدمه المصدر الى المستورد مباشرة

✓ تمنحه مؤسسة مالية في بلد المصدر للمشتري.

ت. **التسهيلات المصرفية** : قروض قصيرة الأجل تمنحها المصارف دولية النشاط للبلاد النامية بغرض تمويل عجز موسمي في حصيلة (النقد الأجنبي) ويتراوح أجل تلك القروض بين 6 اشهر وسنة واحدة، واسعار الفائدة عليها حسب فائدة السوق.

ث. **الأسواق المالية الدولية** :- وتعد من المصادر المهمة للحصول على التمويل الدولي، اضافة إلى كونها مجالاً واسعاً لتوظيف الفوائض المالية عبر الحدود وتقسم إلى :-

ج. **السوق النقدية الدولية** :- وهذه السوق يكون التعامل فيها بين البنوك التجارية وبالودائع ذات المبالغ الكبيرة ولمدة قصيرة (أقل من سنة) وتتأثر السوق بتقلبات الصرف كون التعامل يجري بالعملة الأجنبية.

ح. **سوق رأس المال الدولية**: وهي السوق التي يتم التعامل فيها بأصول مالية متوسطة أو طويلة الأجل والتي يزيد تاريخ استحقاقها عن السنة، يتم التعامل في الأوراق المالية الصادرة عن منظمات الاعمال، بصورة قروض أو مساهمات في رأس المال. سوق المال الدولية هي السوق التي يكون فيها تواجد للمستثمرين ولأوراق المالية من دول أخرى، كما يمكن تعريف السوق المالي الدولي بأنه سوق تسمح بتداول الأوراق المالية لمنشأة أو هيئات في دول اخرى.¹⁶

خ. **آلية التعامل في السوق النقدية وسوق رأس المال الدولية:**

¹⁶ - قلوب عبد الله، بن مصطفى ريم، تداعيات تحقيق النمو الاقتصادي باعتماد على الأسواق المالية الدولية، مجلة بحوث متقدمة في الاقتصاد واستراتيجيات الأعمال، المجلد 03، العدد 01، 2022، جامعة وهران 2، الجزائر، ص 40

- يتم التعامل في السوق النقدية الدولية على أساس الثقة التامة بين الاطراف ، وهناك رقابة تفرضها البنوك المركزية على حركة التعاملات والتحويلات للعملة الأجنبية، وقد نجم عن هذه الرقابة ما يعرف ببنوك (الأوف شور)، وهي مراكز مالية تعمل في مجال الإقراض والإقتراض وتلقي الودائع خارج حدودها الوطنية ولا تخضع لرقابة البنوك المركزية في كافة عملياتها، ويجري التعامل بتلك المراكز استناداً لشروط التعامل بين بنوك لندن (الليبور) وهو معدل الفائدة بين بنوك لندن، كما أن هناك اطراف أخرى تعمل في السوق (صندوق النقد الدولي، البنك الدولي، بنك التسويات الدولية، الشركات المالية ، الصناديق الإقليمية، بيوت المقاصة.... الخ).

أما أدوات السوق النقدية الدولية ((الودائع أجل مدتها (يوم الى عدة سنوات)، شهادات الإيداع القابلة للتداول والتظهير في السوق الثانوية، شهادات الإيداع المخزنة (تخزن في البنك ولا تتداول في البورصة)، شهادات الإيداع الأمريكية القبولات المصرفية اوراق مصرفية)).

- أما التعامل في سوق رأس المال الدولية : فيتم من خلال السوق الأولية والبورصة ، وتتعامل في السوق الكثير من المؤسسات (صناديق الاستثمار، الشركات الدولية ، شركات التأمين ،صناديق التقاعد ، الخ)، ويتضمن سوق رأس المال الدولي كلاً من، سوق القروض المشتركة، وسوق السندات الدولية، التي تعد أهم وسيلة للحصول على السيولة طويلة الأجل.

المحور الثاني: نظريات التجارة الخارجية

تمهيد:

يتوفر لدراسة الاقتصاد الدولي مجموعة من الإسهامات في مجال العلاقات الاقتصادية الدولية شكلت بمجملها ما يعرف بنظرية التجارة الدولية التي تكونت بفعل الجهود المتلاحقة التي بذلها رواد علم الاقتصاد لتفسير أسس ودوافع قيام التجارة الدولية. وقد انصبت هذه الجهود في الإجابة على مجموعة من الأسئلة تمثل في الواقع نطاق نظرية التجارة الدولية، هذه الأسئلة، هي:¹

1. ما هي العوامل التي تحدد تخصص أي دولة في إنتاج وتصدير سلعة ما وبالتالي استيرادها من قبل دولة أخرى؟
2. ما هي المكاسب التي تحصل عليها دول العالم من جراء الدخول في المتاجرة على أساس التخصص الدولي؟
3. ما هو أثر تغير معدلات التبادل الدولي على المكاسب الناجمة من التجارة، وكيف يحدد هذا المعدل؟
4. ما هي تأثيرات التجارة الدولية على المتغيرات الاقتصادية المحلية وتوزيع الدخل بين عناصر الإنتاج؟

ومما يذكر إن كل مفكر من الذين ساهموا بتطوير نظرية التجارة الدولية لم يكن معنيا بالإجابة على جميع هذه الأسئلة، فمثلا، انصب اهتمام كل من آدم سميث وريكاردو على السؤالين الأول والثاني المتعلقين بأساس قيام التجارة الدولية وتوصلا إلى نظريتي الميزات المطلقة والميزات النسبية على التوالي، فيما اهتم جون ستوارت ميل وألفريد مارشال بالإجابة على السؤال الثالث عندما قاما بتوسيع التحليل في نماذج نظرية التجارة من التوازن المتجزأ الذي يستبعد ردود فعل الأطراف الأخرى إلى التوازن العام وتحديد العوامل المؤثرة في معدل التبادل الدولي وأثره على المكاسب المتحصلة من عملية المتاجرة، أما هابلر فقد أمد النظرية بدفعة قوية عندما عبر عن نماذجها باستخدام مفهوم كلفة الاختيار أو كلفة الفرصة نظرية الكلاسيكية من أهم العيوب التي وصمت بها وهي التخلص من التقييم بعدد ساعات العمل من جهة ومن فرضية ثبات التكاليف من جهة أخرى عندما أدخل حالات تزايد كلفة الاختيار وتناقص كلفة الاختيار من نماذج نظرية التجارة.

1 . المدرسة التجارية: ظهر المذهب التجاري ما بين 1500م . 1750م، بظهور الدولة الحديثة والوحدة القومية في كل من إنجلترا، اسبانيا، فرنسا، البرتغال، بلجيكا، وهولندا، وبدات مجموعة من الناس أطلق عليهم التجاريون يكتبون المقالات عن التجارة الدولية ويدافعون عن فلسفة اقتصادية عرفت بالمذهب التجاري والتي تلخصت أهدافها في جمع المعادن النفيسة (الذهب والفضة) والتي كانوا يعتبرونها أساس ثروة الأمة وعظمتها. وذلك لعدة اعتبارات حسبهم، منها:²

- ✓ أنها قابلة للتخزين مع الحفاظ على قيمتها وهذا ما يسهل اللجوء إليها في حالة الأزمات والحروب؛
- ✓ ارتفاع حجم التجارة الخارجية ما بين الدول والكيانات المختلفة آنذاك والتي كانت على أساس المقايضة، وهو ما كان يعرقل العمليات التجارية، على عكس التعامل بالذهب والفضة؛
- ✓ الاعتقاد بندرة النقود الذهبية آنذاك ودعوتهم إلى الحصول على المزيد منها، ولقد كان ارتفاع الأسعار في تلك الفترة سببا في زيادة الطلب عليها خاصة في إنجلترا؛

¹ - هجير عدنان زكي أمين، مرجع سبق ذكره، ص 39

² - محمد راتول، مرجع سبق ذكره، ص 22

✓ زيادة عرض النقود الذهبية يسمح بزيادة حجم المعاملات التجارية باعتبارها أحسن وسيلة.

ومن بين أهم العوامل والمتغيرات التي أدت إلى بروز المذهب التجاري وأفكاره، مايلي:³

- اكتشاف القارة الأمريكية الغنية بالموارد الطبيعية وخاصة مناجم الذهب عام 1493 م من طرف كريستوف كولومبس؛
- اتصال أوروبا بالشرق الإسلامي المتقدم على أثر الحروب الصليبية بين الغرب والشرق؛
- اكتشاف طرق جديدة للمواصلات البحرية إلى الشرق، ومن أبرزها رأس الرجاء الصالح؛

ومن بين أفكار المذهب التجاري، ما يلي:

أولاً: الثروة:

- **المعدن الثمين:** كان يُعتقد أن القوة الاقتصادية للدولة تعتمد على كمية الذهب والفضة التي تمتلكها. لذا، سعت الدول إلى تجميع المعادن الثمينة من خلال التجارة المربحة.
- **قياس الرفاهية:** اعتبرت الثروة الوطنية تعكس قوة الدولة، وأن تراكم المعادن الثمينة هو الهدف النهائي للاقتصاد.

ثانياً: التجارة الخارجية:

- **فائض الميزان التجاري:** يُعتبر المذهب التجاري أن الهدف الرئيسي هو تحقيق فائض في الميزان التجاري، أي تصدير أكثر مما يتم استيراده.
- **استراتيجيات التصدير:** تطوير سياسات تشجع على تصدير السلع، مثل الدعم المالي للصناعات المحلية.
- **تقييد الإستيراد:** من خلال التقييد الكمي والضرائب الجمركية.

ثالثاً: التدخل الحكومي:

- **الحماية التجارية:** فرض الرسوم الجمركية والضرائب على الواردات لحماية الصناعات المحلية من المنافسة الأجنبية.
- **تنظيم الأسواق:** تفعيل قوانين تنظم التجارة وتدعم المنتجين المحليين، مثل منح امتيازات للشركات المحلية.

رابعاً: تطوير الصناعة:

- **التصنيع المحلي:** تشجيع إقامة الصناعات المحلية القادرة على تلبية احتياجات السوق المحلية وتقليل الاعتماد على الواردات.
- **الاستثمار في البنية التحتية:** دعم إنشاء الموانئ والطرق لتسهيل عملية التصدير.

خامساً: استثمار الموارد:

³ - فليح حسن خلف، العلاقات الاقتصادية الدولية، الوراق للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2022، ص 45

- استغلال المستعمرات: سعت الدول الاستعمارية للحصول على المواد الخام بأسعار منخفضة من المستعمرات، واستخدامها في التصنيع.
 - فتح أسواق جديدة: استخدام المستعمرات كوجهات تصدير للسلع المصنعة، مما يساهم في تحقيق فائض تجاري.
- وجهت للتجارين العديد من الانتقادات ، أهمها تمثل فيما يلي:

- نظرتة للثروة قاصرة، فالثروة لا تتكون فقط من الذهب والفضة كما يرون وإنما تتكون من مجموع السلع والخدمات بما في ذلك الذهب والفضة؛
- اعتقادهم بأن التجارة الخارجية تكون في اتجاه واحد، أي العمل على التصدير فقط، غير أن التجارة الخارجية هي نفع متبادل لكل من الدول؛
- النقود ظهرت على أنها أداة للمبادلة بدلا من أن تكون من مكونات الثروة.

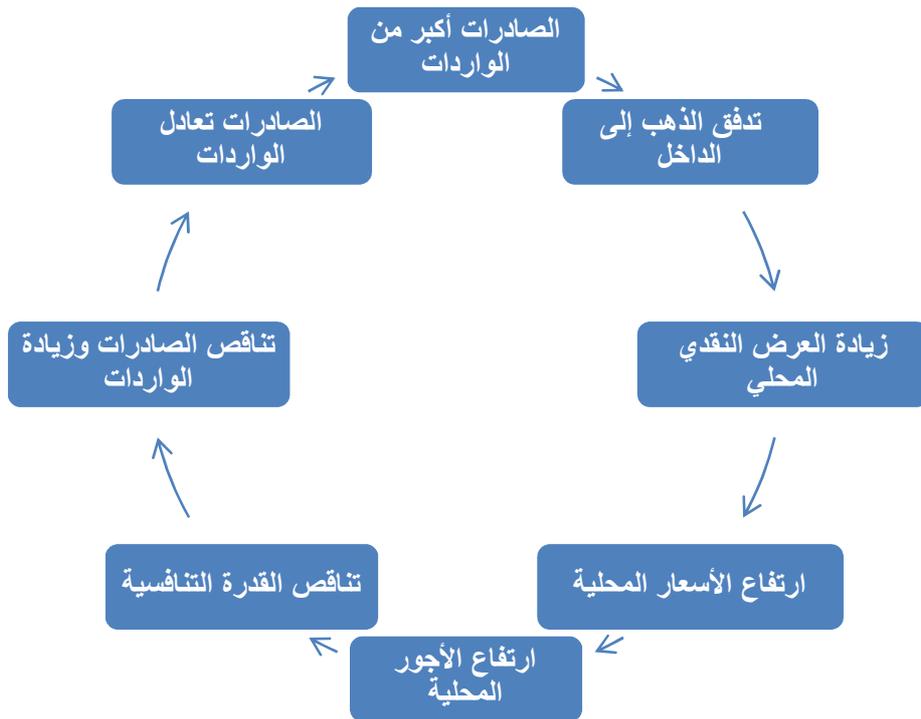
2. نظرية دافيد هيوم (آليه الأسعار . النقود) : من أهم وأول الانتقادات الموجهة للمذهب التجاري من طرف الفكر الكلاسيكي عن طريق دافيد هيوم في سنة 1752م، حيث يرى بأن العلاقات الاقتصادية التجارية التي تتم بين الدول تؤدي إلى توزيع المعادن الثمينة على الدول التي تنشأ فيما بينها مثل هذه العلاقات بدون حاجة إلى التدخل من قبل هذه الدول. كما استطاع دافيد هيوم، ومن خلال ربط كمية المعادن الثمينة وبالذات الذهب منها بمستوى الأسعار في الدولة وعلاقة ذلك بكمية الذهب ومستوى الأسعار في الدول الأخرى.

ويتخلص تحليل دافيد هيوم أن تراكم المعادن النفيسة كنتيجة لاستمرار الفائض في الميزان التجاري، يمكن أن يتسبب في زيادة العرض النقدي المحلي، مما يتسبب في ارتفاع كل من الأسعار والأجور، وهذا بدوره يتسبب في انخفاض القدرة التنافسية للصادرات، مع افتراض أن تغيرات العرض النقدي تؤثر في مستوى العام للأسعار فقط دون الناتج الحقيقي أو التوظيف، وذلك لأن هيوم يفترض ظروف التوظيف الكامل لعناصر الانتاج، وهذا يتعارض تماماً مع الافتراض الأساسي الماركنتيلي، ومن ناحية أخرى فإن تناقص الذهب النقدي بالنسبة للدول التي تعاني من العجز في الميزان التجاري سوف يقلل العرض النقدي المحلي وبالتالي يخفض الأسعار والأجور المحلية مما يزيد من القدرة التنافسية للصادرات.⁴

ووفقا لتحليل هيوم إنه من المستحيل على أي دولة أن تستثمر في تراكم الأرصدة الدولية إلى الأبد، والسبب يرجع إلى أن العجز التجاري يخلق بذاته آلية تعمل على إلغاء العجز بصورة تلقائية، سواء على المستوى المحلي في صورة تغيرات في العرض النقدي والأسعار والأجور أو على المستوى الدولي تظهر في تغيرات في الصادرات والواردات حتى يتم استعادة التوازن التلقائي في الميزان التجاري. ويمكن توضيح هذه الآلية بصورة مبسطة كما في الشكل التالي:

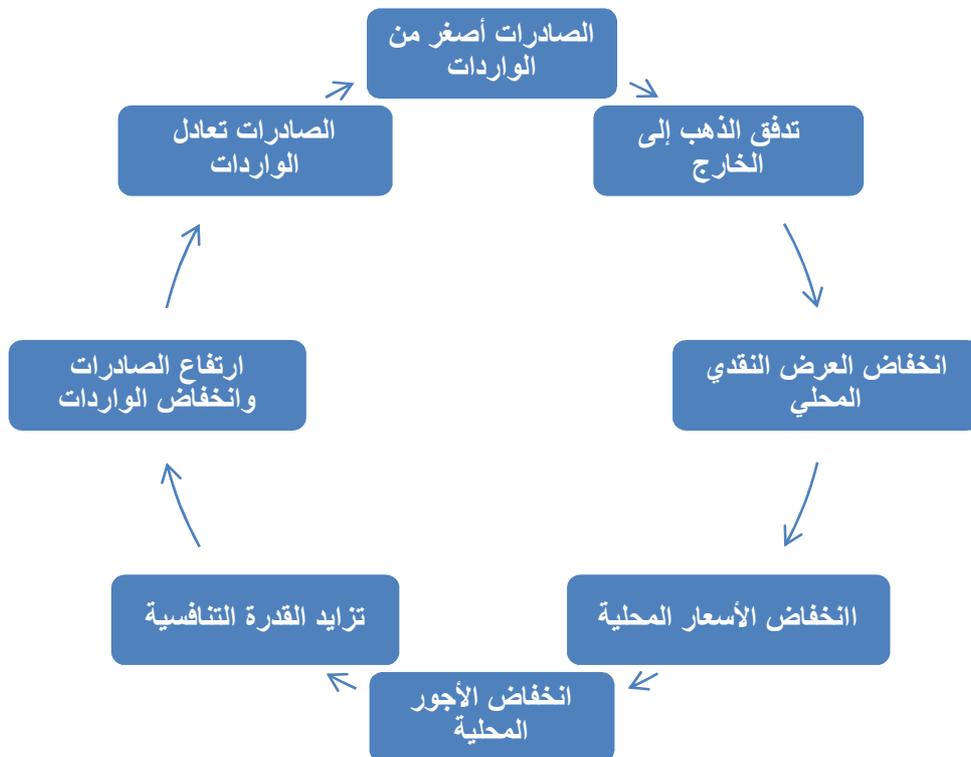
⁴ - فراس الأشقر، مرجع سبق ذكره، ص 21

الشكل رقم 01: آلية التوازن الآلي في الميزان التجاري في حالة حدوث فائض



المصدر: فراس الأشقر، محاضرات في التجارة الدولية، جامعة حماة، سوريا، 2017، ص 22

الشكل رقم 02: آلية التوازن الآلي في الميزان التجاري في حالة حدوث عجز



المصدر: فراس الأشقر، محاضرات في التجارة الدولية، جامعة حماة، سوريا، 2017، ص 22

وهكذا فإن دافيد هيوم قد أثبت أنه من المستحيل أن تستمر أي دولة في تحقيق فائض مستمر في الميزان التجاري، حيث أن ما تراكم لديها من ذهب نقدي ينعكس سلباً على قدرتها التنافسية ويفقدها تدريجياً هذا الفائض وليس كما ادعى فكر مدرسة التجار.

3. نظرية التكاليف المطلقة لآدم سميث: في أواخر القرن الثامن عشر (1776) من خلال مفهوم الميزة المطلقة قدم آدم سميث شرحاً للمزايا الناجمة من التجارة الدولية، وبرز أهميتها بالنسبة للدولة والمجتمع ككل من خلال نموذج مبسط للعلاقات الاقتصادية الدولية التي تقوم على مبدأ حرية التجارة والمنافسة. حيث رأى سميث أن الدولة تتخصص في إنتاج السلعة التي تكون لها ميزة مطلقة في إنتاجها، ويقصد بالميزة المطلقة أقل كلفة تنفق على السلعة أو خدمة واحدة تنتجها دولتان معاً، وهذا يعني أن الفكرة العامة التي تستند عليها النظرية هي أن الميزة المطلقة توجد عندما تنتج إحدى الدول السلعة أو الخدمة بأقل تكلفة من الدولة الأخرى وتتحدد نفقة إنتاج السلعة انطلاقاً من كمية العمل اللازمة لإنتاجها، يعني أن العمل هو عنصر الإنتاج الوحيد.⁵

هذا التخصص الدولي الذي يرجع بالنفع لكلا الدولتين، وذلك بازدهار التجارة الدولية عن طريق تصدير الفائض الموجود لدى الدولتين، والوصول إلى حالة الإشباع والتوظيف بشكل أفضل، كما يمكن التبادل الدولي القائم على الميزة المطلقة، من اقتصار المنتجين على إنتاج السلع التي لا تتمتع الدول الأخرى بميزة مطلقة في إنتاجها، وهكذا يتم توجيه واستغلال الإنتاج أحسن استغلال ممكن.⁶

ويفسر آدم سميث قيام التجارة الدولية إلى اختلاف النفقات المطلقة لإنتاج السلع في الدول المختلفة، حيث يتم التخصص لكل دولة من هذه الدول بإنتاج السلع أو السلع التي تكون نفقة إنتاجها فيها أقل من نفقة إنتاجها في الدول الأخرى، في حين تستورد الدولة المعنية السلع التي ترتفع لديها نفقات إنتاجها من الدول التي تكون نفقات إنتاج هذه السلع فيها أقل.

وحتى يمكن توضيح ما سبق، نورد أرقاماً افتراضية لإنتاج سلعتين وهما السيارات والجرافات في دولتين هما أمريكا واليابان، كما

يأتي:

الجدول رقم 01: تكلفة إنتاج الوحدة من السلعتين مقدره ساعات العمل

الدولة السلعة	أمريكا	اليابان
جرافات	80	120
سيارات	100	60

من الجدول أعلاه، ومن خلال الأرقام الافتراضية، يبين أن أمريكا ستتخصص في إنتاج الجرافات، طبقاً لنظرية النفقات المطلقة بمضمونها أعلاه، لأن نفقات إنتاج السلعة هذه فيها أقل من نفقات إنتاجها في دولة اليابان، وبالمقابل تتخصص دولة اليابان في إنتاج السيارات، ففي هذه الحالة سوف تقوم أمريكا بتصدير الفائض من الجرافات لليابان مقابل ذلك تقوم اليابان بتصدير السيارات لأمريكا.

⁵ - زينب حسين عوض الله، "الاقتصاد الدولي"، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر 2004، ص 11.

⁶ - رضا عبد السلام، "العلاقات الاقتصادية بين النظرية والتطبيق"، المكتبة العصرية للنشر، القاهرة، مصر، 2007، ص 38.

ويبقى السؤال المهم الذي يمكن أن يثار بصدد نظرية النفقات المطلقة لدى آدم سميث وهو هل أن التجارة الخارجية لا يمكن أن تقوم في حالة وجود دولة ليست لديها القدرة على إنتاج سلع معينة بنفقات دون نفقات إنتاجها في الدول الأخرى، وكما هو عليه الحال في الدول النامية حالياً، التي تزيد نفقات الإنتاج فيها، بسبب ضعف قدرتها وخبرتها. وهو السؤال الذي تجيب عليه نظرية التكاليف (النفقات النسبية) لدافيد ريكاردو.

4. نظرية التكاليف النسبية لدافيد ريكاردو: أسس دافيد ريكاردو في عام 1817 نظرية الميزة النسبية، إذ بقيت تلك النظرية تشكل جوهر الحجة لصالح حرية التجارة الدولية، وهذا ما تضمنه معظم كتب علم الاقتصاد.⁷

إن المآخذ الأساسي لهذه النظرية جاء نتيجة انتقاد مبدأ الميزة المطلقة التي لم يحقق الهدف منه، فهل يعقل مثلاً أن أحد هذين البلدين يقوم بتصدير كل شيء والآخر يعزم باستيراد كل شيء. هنا جاء الرد على يد ريكاردو الذي طرح مبدأ الميزات النسبية، أشار إلى أنه من الممكن أن يحصل التبادل بين البلدين على أساس التفوق النسبي وليس على أساس التفوق المطلق،⁸ أي يمكن لأي دولة أن تتخصص في إنتاج وتصدير السلعة التي تنتجها بتكلفة نسبية أقل، وتستورد السلعة التي تنتجها بتكلفة نسبية أكبر، أي لا تتوافر فيها ميزة نسبية، والمقصود بالميزة النسبية هي أقل تكلفة نسبية تنفق في سلعة واحدة مقارنة بسلعة أخرى يتم إنتاجها في بلدين مختلفين.

ولتوضيح هذه الفكرة بمثال عن التجارة بين أمريكا واليابان، نفترض أنهما ينتجان سلعتين هما الجرافات والسيارات طبقاً للبيانات بالجدول رقم (01)، فمثلاً في أمريكا يتطلب إنتاج سيارة واحدة 25 ساعة عمل بينما يتطلب إنتاج الجرافة 50 ساعة عمل، وفي اليابان يتطلب إنتاج السيارة نفسها 100 ساعة عمل والجرافات 300 ساعة عمل، وواضح أن أمريكا لديها ميزة في إنتاج السلعتين ومع ذلك يمكن أن تقوم اليابان بتصدير سلعة ما من السلعتين إلى الولايات المتحدة الأمريكية.

الجدول رقم 02: تكلفة إنتاج الوحدة من السلعتين مقدره بساعات العمل

الدولة السلعة	أمريكا	اليابان
جرافات	50	300
سيارات	25	100

المصدر: السيد متولي عبد القادر، "الاقتصاد الدولي النظرية والسياسات"، دار الفكر، عمان، الأردن الطبعة الأولى 2011 ص 27

من الجدول يتبين لنا في حالة افتراضنا وجود حالة الاكتفاء الذاتي (عدم وجود تجارة بين اليابان وأمريكا) تباع الجرافة مقابل سيارتين في أمريكا، بينما في اليابان تباع الجرافة مقابل (03) ثلاثة سيارات، ومن ثم فإن الولايات المتحدة لديها ميزة في إنتاج الجرافات لأن سعرها منخفض. إذا قامت التجارة بينهما وصدرت اليابان السيارات لأمريكا وباعتها بالأسعار الأمريكية فإن اليابان ستحصل

⁷ - طه يونس حمادي، "نظريات التجارة الدولية التقليدية"، مجلة بحوث اقتصادية عربية، العدد 39، مركز دراسات الوحدة العربية، 2007، ص 08.

⁸ - هجير عدنان زكي أمين، "الاقتصاد الدولي (النظرية والتطبيقات)"، دار إسرائ للنشر والتوزيع عمان، الأردن ط 1، 2010، ص 47.

على جرافة مقابل سيارتين وهي بأسعار اليابان تكلف 03 سيارات مما يعني أن اليابان لديها ميزة نسبية في إنتاج السيارات بالرغم من أنها لا تملك أي ميزة مطلقة. أما إذا باعت أمريكا الجرافة إلى اليابان بأسعار اليابان فإن أمريكا ستحصل على 03 سيارات مقابل الجرافة الواحدة ومن ثم فإن أمريكا لديها ميزة نسبية في إنتاج الجرافات، وبالمثل إذا كان المعدل في أمريكا هو 02 سيارة لكل جرافة ومعدل اليابان هو 03 سيارات لكل جرافة، نستنتج أن الدولتين سوف يكسبان من التجارة بينهما في ظل نظرية الميزة النسبية عكس الميزة المطلقة.

وللتوضيح أكثر وانطلاقاً من الجدول السابق يجب حساب التكلفة النسبية لكل سلعة في كل دولة كما يلي:

الجدول رقم 03: تكلفة إنتاج الوحدة من السلعتين مقاسة بأيام العمل

الدولة السلعة	جرافات	سيارات	التكلفة النسبية للجرافات في كل بلد	التكلفة النسبية للسيارات في كل بلد
أمريكا	50	25	$2 = 25/50$	$0,5 = 50/25$
اليابان	300	100	$3 = 100/300$	$0,3 = 300 / 100$

المصدر: من إعداد الباحث انطلاقاً من الجدول السابق

من خلال بيانات الجدول أعلاه يلاحظ أن أمريكا لها ميزة مطلقة في الإنتاج لكلا السلعتين، وعليه فإن لنظرية النفقات المطلقة لسميث فإنه لا يمكن قيام تجارة بين البلدين، غير أن ريكاردو يرى أنه من الممكن أن تحقق اليابان مكاسب أكبر لو تخصصت في إنتاج السيارات وقامت بتصديرها لأمريكا لكونها تتمتع بتفوق نسبي أكبر في إنتاج الوحدة الواحدة من السيارات مقارنة بإنتاج الوحدة الواحدة من الجرافات، فمن الجدول نجد أن التكلفة النسبية لوحدة السيارات في اليابان هي (0,3) ويعني ذلك أن تكلفة إنتاج وحدة واحدة من السيارات تعادل تكلفة إنتاج (0,3) وحدة من الجرافات، بينما في أمريكا فإن التكلفة النسبية لوحدة واحدة من السيارات هي (0,5) وهذا يعني أن تكلفة إنتاج وحدة واحدة من السيارات تعادل (0,5) وحدة من الجرافات، وبالمقارنة نجد أن التكلفة النسبية لوحدة السيارات المنتجة في اليابان أقل من التكلفة النسبية لوحدة السيارات المنتجة في أمريكا، ($0,5 > 0,3$) وعليه فإن ريكاردو يرى أنه من مصلحة اليابان أن تخصص في إنتاج السيارات وتصديرها لأمريكا وتستورد منها الجرافات، لأن التكلفة النسبية لإنتاج الجرافات في أمريكا أقل منها في اليابان ($3 > 2$).

مما سبق نستخلص أن الاختلاف في النفقات أو التكاليف النسبية يقوم التبادل الدولي بين أمريكا واليابان على أن تخصص اليابان في إنتاج السيارات أما أمريكا تتخصص في إنتاج الجرافات، فبهذه الطريقة تجد البلدان أنهما يحصلان بنفس القدر من المكاسب نتيجة التخصص، وأن الأساس في قيام هذا التبادل هو اختلاف التكاليف النسبية وليس المطلقة. ولتأكيد هذه النقطة نسوغ المثال التالي:

الجدول رقم 04: تكلفة إنتاج الوحدة من السلعتين مقاسة بأيام العمل

الدولة السلعة	جرافات	سيارات	التكلفة النسبية للجرافات في كل بلد	التكلفة النسبية للسيارات في كل بلد
أمريكا	40	20	$2 = 20/40$	$0,5 = 40/20$
اليابان	30	15	$2 = 15/30$	$0,5 = 30 / 15$

المصدر: من إعداد الباحث انطلاقاً من الجدول السابق

من الجدول نلاحظ ان اليابان لديها ميزة مطلقة في إنتاج كلتا السلعتين لأن إنتاجهما في اليابان يتطلب تكلفة أو نفقة أقل من تكلفة إنتاجهما في أمريكا. ومع ذلك لا يعتبر هذا شرطاً لقيام التجارة الدولية حسب الميزة المطلقة لآدم سميث، كذلك لا يمكن قيام التبادل بين الدولتين حسب الميزة النسبية لريكاردو نظراً لتساوي النفقات النسبية للجرافات لكل من البلدين، وكذلك تعادل النفقات النسبية للسيارات في نفس البلدين. لأن إنتاج وحدة واحدة من الجرافات في البلدين يحتاج إلى ضعف كمية العمل التي يحتاجها إنتاج وحدة واحدة من السيارات في كل من أمريكا واليابان.

بالرغم من تفسير نظرية *Ricardo* للتخصص الدولي التجاري في مستويات الإنتاجية، إلا أنها ظلت عاجزة عن تفسير أسباب هذا التفاوت من خلال جملة من الانتقادات الموجهة لهذه النظرية أهمها:

– أنها أهملت عامل الطلب في تحديد الأسعار، مما يؤدي إلى صعوبة تحديد معدلات التبادل الفعلية بين الدولتين، حيث أنها افترضت وحدة من سلعة مقابل وحدة من سلعة أخرى، وبالتالي عدم قدرة النموذج في تحديد الكيفية التي تتوزع بها المكاسب من التجارة الدولية بين الدول المتاجرة.⁹

– عدم صحة فرضية التوظيف الكامل وعدم تدخل الدولة لأن قوى السوق كفيلة بإصلاح أي خلل في التوازن الاقتصادي دون تدخل الدولة، ولكن بعد العديد من الأزمات وخاصة بعد الكساد الكبير تؤكد عدم قدرة النظام الاقتصادي الرأسمالي على استعادة التوازن التلقائي دون تدخل الدولة.¹⁰

– كما تتجاهل النظرية التفاوت في مستوى النمو الاقتصادي لكل من الدول المتقدمة ودول العالم الثالث، مما جعل التبادل التجاري بين هذه الدول غير عادل وغير متكافئ، كما لا يتحقق بالضرورة الاستخدام الأمثل لموارد كل طرف من أطراف التبادل الدولي على حده خاصة إذا تم بين دول متقدمة ودول العالم الثالث.¹¹

من خلال هذه الانتقادات نستنتج أن نظرية الميزة النسبية تفتقد إلى الواقعية، الأمر الذي أدى إلى عدم قدرتها على تفسير الاتجاهات الفعلية للتجارة الدولية، ونظرية الميزة النسبية ما هي إلا حالة ساكنة تعمل على تقديم شرحاً لكفاءة اقتصاد دولة في إنتاج السلع في وقت محدد، بالإضافة إلى عدم الأخذ الاعتبار بالمتغيرات الخارجية، حيث لم يشير ريكاردو مباشرة إلى الأسواق التي تعمل في ظل المنافسة

⁹ – هجير عدنان أمين زكي، مرجع سبق ذكره، ص 53.

¹⁰ – محمد صفوت قابل، " نظريات وسياسات التجارة الدولية "، مطبعة العشري، مصر، 2010، ص 198.

¹¹ – طارق فاروق الحصري، " الاقتصاد الدولي "، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، المنصورة، مصر ط 1، 2010، ص 33

الحرّة أو أن هناك سياسات تنافسية تعمل على التحكم في الأسواق والتأثير في الأسعار أو أن هناك سعر يتحدد وفق قوى الطلب والعرض. هذا ما أسندته بعض النظريات التي ظهرت لتطوير وتكملة نظرية الميزة النسبية تأخذ بنظر الاعتبار اختلاف ظروف الصناعات المختلفة.

تم تطوير نظرية الميزة النسبية من خلال السعي إلى معالجة أوجه القصور التي تمثلت في الفروض التي قامت عليها النظرية وخصوصاً فرض العمل أساس القيمة.

5 . نظرية القيم الدولية لجون ستوارت ميل: لقد أغفلت نظرية الميزة النسبية لريكاردو عامل الطلب في تحديد معدل التبادل الدولي، بتكيزها على جانب عرض السلع وعلى تكلفة العمل فقط التي تدخل في التجارة الدولية، حيث وضع ريكاردو الحد الأدنى والحد الأعلى لمنطقة التبادل، الأمر الذي أدى إلى عدم قدرته على تحديد المعدل الفعلي بينهما، وهذا ما حاول استدراكه جون ستوارت ميل بنظريته . قانون الطلب المتبادل . في نظرية القيم الدولية.¹²

ويتفق جون ميل مع ريكاردو في أن السبب الأساسي في قيام التجارة الدولية هو اختلاف المزايا النسبية لعوامل لانتاج السلع بين الدول، ولكنه يختلف عنه في تحليله لبعض الافتراضات التحليلية التي اعتمد عليها تحليل ريكاردو . حيث يقوم بتعديل بعض الافتراضات نظراً لعدم واقعيتهم. ولقد اعتمد جون على الافتراضات التالية:

- وجود سلعتين فقط ؛
- وجود دولتين فقط ؛
- ثبات مستوى التقدم التكنولوجي ؛
- إن قيمة السلعة تتحدد بتكلفة انتاجها من كل عوامل الانتاج (العمل، رأس المال، الأرض، والتنظيم) وليس عنصر العمل فقط
- إن التبادل الدولي يقوم على أساس مبادلة كمية بكمية وليست وحدة عمل بوحدة عمل.

ولإيجاد معدل التبادل الفعلي لتبادل سلعتين بين دولتين انطلق جون من الفرق بين معدلات التبادل الداخلي والخارجي لكل سلعة في كل بلد متسائلاً عن العوامل التي يتحدد على أساسها هذا المعدل ؟ والإجابة عن هذا السؤال كانت كما يلي:

إن المعدل الفعلي للتبادل هو بالضرورة تعادل القيمة الكلية للسلعتين محل التبادل، التي على أساسها سوف يتحقق معدل التبادل التوازني عندما تكوم القيمة الكلية لما تستطيع كل دولة أن تصدّره إلى الدولة الأخرى كافية للوفاء بالقيمة الكلية لما تريده الدولة الأخرى الاستيراد منها.

أي: أن الطلب (الواردات) للدولة الأولى من إحدى السلع = (صادرات) الدولة الثانية من السلعة الأخرى والعكس صحيح.

حيث وضع وتوصل إلى أن معدل التبادل الدولي التوازني ما بين السلعتين يتحقق عندما تكون القيمة الكلية لكمية السلع المصدرة أو المستوردة من طرف إحدى الدولتين متساوية تماماً مع القيمة الكلية لكمية السلعة الأخرى المستوردة أو المصدرة من الدولة الأخرى. إذ يحقق هذا المعدل توازن في الميزان التجاري لكل البلدين، وعند أي معدل آخر غيره سيؤدي إلى اختلاف بين قيمة الصادرات والواردات بحيث سيقع أحد البلدين في الفائض والآخر في العجز.

¹² - فراس الأشقر، مرجع سبق ذكره، ص 37

فمن هذه النقطة يوضح لنا جون أن توزيع الكسب من التجارة الخارجية بين البلدين يتوقف على عاملين أساسيين، هما:¹³

✓ حجم الطلب المتبادل بين الدولتين ؛

✓ المرونة السعرية للطلب .

ولتوضيح الفكرة التي جاء بها جون، نستعين بالمثل التالي:¹⁴

الجدول رقم 05 : معدل التبادل بين السلعتين حسب جون ستوارت ميل

كمية العمل المستخدم	الدولة	السلعة (X)	السلعة (Y)	معدل التبادل الداخلي
10 رجل / سنة	الدولة الأولى	10	20	2 = 1
10 رجل / سنة	الدولة الثانية	10	50	5 = 1

المصدر: بلقاسم زايري، المالية والتجارة الدولية، الجزء الأول، النشر الجامعي الجديد، تلمسان، الجزائر، 2016، ص 36

نلاحظ في الدولة الأولى وحدة واحدة من السلعة X تساوي وحدتين من السلعة Y ، أما في الدولة الثانية فإن وحدة واحدة من السلعة X تعادل خمسة وحدات من السلعة Y. وهذا يعني، أنه يمكن الحصول على السلعة X بسعر أرخص نسبياً في الدولة الأولى مقارنة بالدولة الثانية، بحيث يمكن استبدال وحدة واحدة منها بوحدين بدلا من خمسة وحدات كما هو الحال في الدولة الثانية.

وعلى أساس هذه المقارنة، فإن الدولة الأولى لها ميزة نسبية في إنتاج السلعة X، بينما الدولة الثانية لها ميزة نسبية في إنتاج السلعة Y، ولقد تم الحصول على هذه النتيجة من خلال مقارنة معدلات التبادل بين السلعتين كما تحددت داخل الدولتين قبل قيام التجارة الدولية.

والسؤال المطروح هو: متى ستحقق كل من الدولتين مكاسب بعد قيام التجارة ؟

تحقق الدولة الأولى مكسبا من التجارة، إذا استطاعت أن تحصل على أكثر من وحدة من السلعة X مقابل وحدتين من السلعة Y (أي شرط تبادل أفضل من شرط التبادل الداخلي). وتحقق الدولة الثانية مكسبا من التجارة الدولية، إذا استطاعت أن تحصل على وحدة من السلعة Y بأقل من خمسة وحدات من السلعة X. ويمكن وضع العديد من معدلات التبادل الدولية المحتملة بين الدولتين، وقد يكون واحدا منها يمثل معدل التبادل الدولي الذي سيحقق مكسبا لكلا الدولتين (معدل التبادل التوازني . الفعلي .)، ويكون هذا المعدل محصورا بين معدل التبادل الداخليين في كلا الدولتين قبل قيام التجارة الدولية، كما يوضحه الجدول التالي:

¹³ - فرانس الأشقر، نفس المرجع السابق، ص 38

¹⁴ - بلقاسم زايري، المالية والتجارة الدولية، الجزء الأول، النشر الجامعي الجديد، تلمسان، الجزائر، 2016، ص 36

الجدول رقم 06: معدلات التبادل الدولية المحتملة بين الدولتين

معدلات التبادل	عدد وحدات السلعة y	عدد وحدات السلعة x
معدل التبادل الداخلي للدولة 1	2	1
معدل التبادل الدولي المحتمل	2,5	1
معدل التبادل الدولي المحتمل	3	1
معدل التبادل الدولي المحتمل (الفعلي)	3,5	1
معدل التبادل الدولي المحتمل	4	1
معدل التبادل الدولي المحتمل	4.5	1
معدل التبادل الداخلي للدولة 2	5	1

المصدر: بلقاسم زايري، المالية والتجارة الدولية، الجزء الأول، النشر الجامعي الجديد، تلمسان، الجزائر، 2016، ص 38

يمكن استخراج القواعد التالية من هذا الجدول كالتالي:

- إذا ساد معدل التبادل الداخلي للدولة الأولى مجال التجارة بين الدولتين، استحوذت الدولة الثانية على كل المكاسب؛
- إذا ساد معدل التبادل الداخلي للدولة الثانية مجال التجارة بين الدولتين، استحوذت الدولة الأولى على كل المكاسب؛
- إذا اقترب معدل التبادل الدولي من معدل التبادل الداخلي للدولة الأولى، عظمت مكاسب الدولة الثانية؛
- إذا اقترب معدل التبادل الدولي من معدل التبادل الداخلي للدولة الثانية، عظمت مكاسب الدولة الأولى؛
- إذا يكون معدل التبادل الدولي الذي يحقق مكسبا أمثل لكلا الدولتين، محصورا بين معدلي التبادل الداخلية.

إن نتيجة التخصص الدولي في الإنتاج، سيرتفع مستوى الانتاج العالمي وتزداد المكاسب والرفاهية العالمية، نتيجة تخصيص عناصر

الإنتاج نحو القطاعات التي تملك فيها الدولة ميزة نسبية، مما يؤدي إلى الاستغلال الأفضل والأمثل لموارد الدولتين.

6 . نظرية تكلفة الفرصة البديلة: استطاع (هابر لر) عام 1936م تحرير قانون الميزة النسبية لدفيد ريكاردو من القيود التي فرضتها عليه نظرية العمل للقيمة وخاصة تلك المتعلقة باستخدام كمية العمل في حساب تكلفة إنتاج السلعة واستبدالها بنظرية تكلفة الفرصة البديلة التي تؤكد على أن تكلفة إنتاج سلعة معينة لا تقاس بكمية العمل المبذول في إنتاجها وإنما بمقدار كمية السلعة الثانية التي يضحي بها، وذلك من أجل تحرير كمية كافية من الموارد الاقتصادية لإنتاج وحدة إضافية من السلعة الأولى.¹⁵

كما تقوم فكرة (هابر لر) على استخدام مفهوم تكلفة الفرصة البديلة بدلا من تكلفة العمل في المقارنة بين تكلفة الإنتاج لسلمتين

بين دولتين، فتكلفه الفرصة البديلة لإنتاج مثلا لوح واحد من الصلب هي عدد الوحدات من القماش التي تم التضحية بها لإنتاج هذه

الوحدة من الصلب، والعكس فتكلفه الفرصة البديلة لإنتاج قطعة من القماش هي عدد ألواح الصلب التي لم يتم إنتاجها، وبذلك تم تجاوز فرض أن العمل هو أساس القيمة.¹⁶

ويتم التعبير بيانياً عن تكاليف الفرصة البديلة بواسطة منحنى إمكانيات الإنتاج Production Possibilities Curve، الذي يعبر عن توليفات بديلة مختلفة من السلعتين والتي تستطيع الدولة أن تنتجها بالاستخدام الكامل لجميع عوامل الإنتاج وذلك بأحسن طريقة تكنولوجية متوافرة.

ويختلف شكل منحنى إمكانيات الإنتاج باختلاف حالة التكاليف، التي تقسم ثلاثة حالات:¹⁷

- ✓ حالة التكاليف الثابتة ؛
- ✓ حالة التكاليف المتزايدة ؛
- ✓ حالة التكاليف المتناقصة.

أولاً : حالة التكاليف الثابتة: لفهم النظرية وتطبيقها في مجال التجارة الدولية لا بد من الاستعانة بمنحنى إمكانيات الإنتاج في حالة التكاليف الثابتة. حيث في هذه الحالة يكون المنحنى عبارة عن خط مستقيم ذو ميل ثابت ويساوي النسبة بين سعري السلعتين في الدولة. ويمكن توضيح هذه الحالة من خلال جدول افتراضي للتوليفات البديلة من سلعتين X و y التي يمكن أن تنتجها دولة ما، كما يلي:

الجدول رقم 07: توليفات إنتاج سلعتين x و y في دولة ما

الكمية المنتجة من السلعة X	الكمية المنتجة من السلعة Y
00	160
20	120
40	80
60	40
80	00

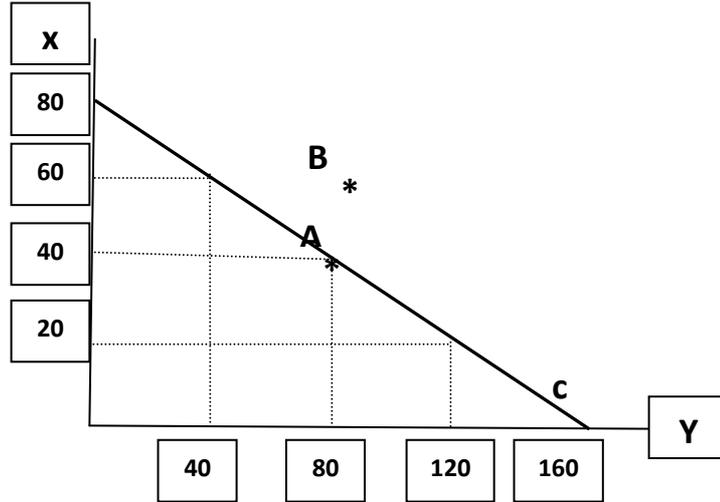
المصدر: من إعداد الباحث، استناداً مما سبق

يمكن تمثيل الرسم البياني كما يلي:

¹⁶ - السيد متولي عبد القادر ، مرجع سبق ذكره، ص 27

¹⁷ - بلقاسم زايري، مرجع سبق ذكره، ص 81

الشكل رقم 03: منحى امكانيات الانتاج في حالة التكاليف الثابتة



يمثل الخط المستقيم منحى إمكانيات الانتاج للسلعتين (X و Y)، حيث يصف جانب العرض في اقتصاد دولة ما، ويحدد ميل هذا المنحى كمية إحدى السلعتين التي يضحي بها من أجل إنتاج وحدة إضافية من السلعة الأخرى.

وفي هذا المثال، فإن منحى إمكانيات الانتاج في الدولة تساوي: $\left(\frac{80}{160} = \frac{1}{2}\right)$ ، وهذا يعني التضحية بنسبة $\left(\frac{1}{2}\right)$ وحدة من السلعة X من أجل إنتاج وحدة إضافية من السلعة Y. ونلاحظ ان هذه الدولة تواجه تكاليف الفرصة البديلة الثابتة على مستوى الانتاج الكلي وهي التضحية بكمية 20 من X من أجل انتاج 40 من Y، أي التضحية بنسبة $\left(\frac{1}{2}\right)$ من السلعة X من أجل انتاج وحدة إضافية من السلعة Y. وهذه هي تكلفة الفرصة البديلة.

ونظرا لان تكلفة الفرصة البديلة ثابتة، فإن شكل منحى إمكانيات الانتاج يكون عبارة عن خط مستقيم وميله المطلق هو: $\left|\frac{1}{2}\right|$

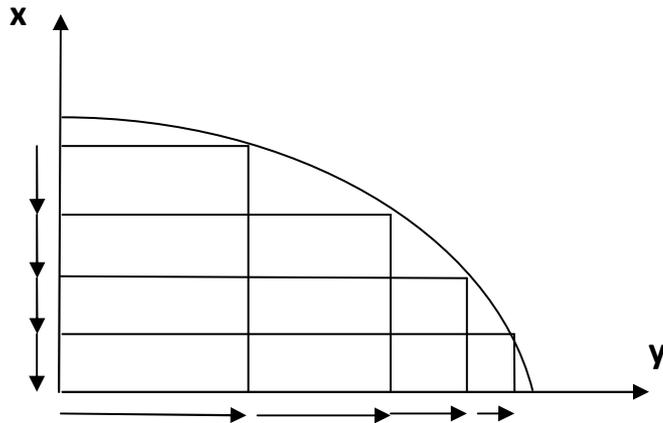
والذي يتساوى مع تكلفة الفرصة البديلة.

وجميع النقاط التي تقع إلى يمين المنحى مثل النقطة B تعني أنه لا يستطيع الاقتصاد الوصول إليها، وتحقيقها في ظل الموارد والتكنولوجيا المتاحة لها، بحيث يمكن الوصول إلى النقاط والتوليفات التي تقع على المنحى فقط.

أما النقاط التي تقع على يسار أو أسفل المنحى فيمكن تحقيق انتاجها، ولكن لا يتحقق عندها الكفاءة في استخدام الموارد المتاحة يبقى جزءاً منها معطلاً أو غير مستخدم استخداماً ملائماً، نظراً لعدم استعمال أفضل التكنولوجيا المتاحة.

ثانياً : حالة التكاليف المتزايدة: يوضح الشكل الموالي منحى إمكانيات الانتاج للسلعتين (X و Y) في حالة التكاليف المتزايدة، كما يلي:

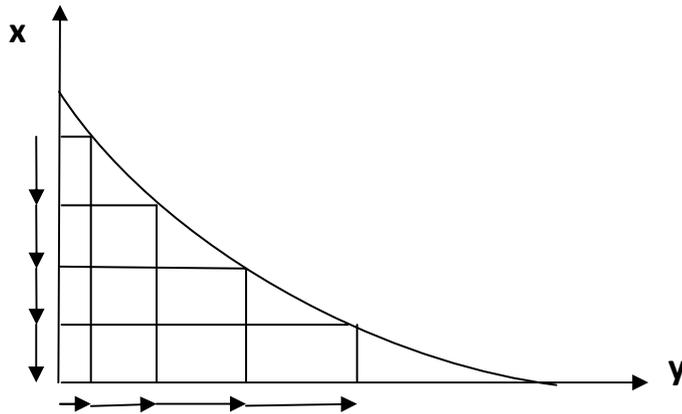
الشكل رقم 04: منحنى امكانيات الانتاج في حالة التكاليف المتزايدة



نلاحظ أن منحنى إمكانيات الانتاج لهذه الدولة محدب من الأعلى أو مقعر تجاه نقطة الأصل. وهذا يعني أنه بالتحرك على المنحنى من الأعلى إلى الأسفل فإن تكلفة الفرصة البديلة للسلعة Y بالنسبة إلى السلعة X تتزايد. بمعنى أنه إذا كلما تخلينا على وحدة واحدة من السلعة X فإن الزيادة من السلعة Y تتزايد لكن بزيادة متناقصة. والسبب هو أن الموارد الاقتصادية التي ستحول من انتاج السلعة X إلى انتاج السلعة Y ستكون انتاجها منخفض، أما إذا تحركنا على المنحنى من الأسفل إلى الأعلى فسيحدث العكس تماماً.

ثالثاً: حالة التكاليف المتناقصة: في ظل هذه الحالة يتخذ منحنى إمكانيات الانتاج شكلاً محدباً، منظوراً إليه من نقطة الأصل، كما هو مبين في الشكل التالي:

الشكل رقم 05: منحنى امكانيات الانتاج في حالة التكاليف المتناقصة



نلاحظ أن منحنى إمكانيات الانتاج لهذه الدولة محدب اتجاه نقطة الأصل. وهذا يعني أنه بالتحرك على المنحنى من الأعلى إلى الأسفل فإن تكلفة الفرصة البديلة للسلعة Y بالنسبة إلى السلعة X تتناقص. بمعنى أنه إذا كلما تخلينا على وحدة واحدة من السلعة X فإن

الزيادة من السلعة Y تتزايد بزيادة متزايدة. والسبب هو أن الموارد الاقتصادية التي ستحول من إنتاج السلعة X إلى إنتاج السلعة Y ستكون إنتاجها مرتفع، أما إذا تحركنا على المنحنى من الأسفل إلى الأعلى فسيحدث العكس تماماً.

7. نظرية الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج (هيكشر - أولين): تعود صياغة هذه النظرية إلى مساهمة كل من "هيكشر" سنة 1919 ثم من بعده تلميذه "أولين" سنة 1933، ثم طورها من بعدهما الاقتصادي "بول سامويلسن".¹⁸

تعتمد على العديد من الفروض المبسطة التي تساعد على عرض الحقيقة المراد دراستها والتركيز على التحليل والوصول إلى نظرية تعرض وجهة نظر مقبولة، حيث تتمثل هذه الفروض فيما يلي:¹⁹

- وجود دولتين وسلعتين وعاملين من عوامل الإنتاج (العمل ورأس المال)؛
- تشابه التكنولوجيا في كل من البلدين؛
- يخضع الإنتاج لقانون غلة الحجم الثابت لكل من السلعتين وفي كل من البلدين؛
- وجود المنافسة التامة في أسواق السلعتين وعناصر الإنتاج في البلدين؛
- القدرة التامة على حركة عوامل الإنتاج داخل البلد وعدم قدرتها بالانتقال دولياً؛
- لا توجد أي تكاليف تقف في طريق تدفق التجارة الدولية؛
- السلعة الأولى كثيفة العمل والسلعة الثانية كثيفة رأس المال في كل من الدولتين.

إن نظرية "هيكشر - أولين" ترى أنه إذا كان التبادل حراً بين البلدين، فإن كل بلد سيخصص ويصدر المنتج الذي يتطلب إنتاجه كميات أكبر من عامل الإنتاج الوافر نسبياً، ويستورد المنتج الذي يستعمل في إنتاجه كميات من عامل الإنتاج نادر نسبياً، وبهذا فالتبادل الدولي للمنتجات هو بطريقة غير مباشرة، تبادل لعوامل الإنتاج المتوافرة في مختلف الدول.²⁰

لقد طوّرت هذه النظرية من قبل الاقتصادي "سامويلسن" حيث حاول إضفاء بُعد جديد لها التي عرفت باسم نظرية "هيكشر - أولين سامويلسن" إذ بين هذا الأخير أن ارتفاع سعر سلعة ما يمكن أن يؤدي إلى ارتفاع سعر العنصر الإنتاجي الذي يستخدم بكثافة في إنتاجها، وقد أدى ذلك إلى نظريته حول "تبادل أسعار عوامل الإنتاج"، ووفقاً لهذه النظرية القائمة على وفرة عوامل الإنتاج فإن قيام التجارة الدولية يؤدي إلى معادلة الأسعار النسبية المطلقة لعوامل الإنتاج المتجانسة بين الدول، أي أنه إذا كان التبادل حراً بين الدول فإن هذا يعمل على تقليص حد كبير في الفوارق بين أسعار السلع، وبذلك تتبادل أسعار عوامل الإنتاج الموظفة في إنتاجها.²¹

رغم ذلك لم تخلو هذه النظرية من الانتقادات المتمثلة كالاتي:

- إهمال النظرية لانتقال عناصر الإنتاج دولياً لأن الواقع يثبت العكس؛

¹⁸- Michel Rainell , "Le commerce international ", la Découverte, 7 Édition , Paris, 2000, P45.

¹⁹- علي عبد الفتاح أبو شرار، "الاقتصاد الدولي (نظريات وسياسات)" ، دار المسيرة للنشر، عمان، الأردن، 2010، ص ص 102 - 103.

²⁰- زينب حسين عوض الله ، مرجع سبق ذكره، ص 20.

²¹- محمد دياب ، " التجارة الدولية في عصر العولمة " ، دار المنهل اللبناني، بيروت، لبنان، 2010، ص ص 120-121.

- تفترض تبادل السلع في ظل شروط المنافسة الكاملة وبالتالي إهمال الأسواق الاحتكارية؛
- الاهتمام بالجانب الكمي لعناصر الإنتاج وإهمال الجانب الفني، وحسن استغلال عناصر الإنتاج؛
- تجاهل هذه النظرية إلى تكاليف النقل كما أهملت عنصر البحث والتطوير في العملية الإنتاجية.

8. الاختبار التجريبي لنظرية هيكشر . أولين (لغز ليونتيف) : لقد خضعت نظرية هيكشر أولين ونتائجها إلى دراسات تطبيقية عديدة لعل أبرزها الدراسة التطبيقية المعروفة باسم (تناقض أو لغز ليونتيف) نسبة إلى صاحب الدراسة ويولي ليونتيف الذي حاول التحقق من مدى انطباق النظرية على التجارة الخارجية للولايات المتحدة الأمريكية وذلك في مطلع الخمسينيات 1953م، حيث جاءت دراسته بنتائج مخالفة للنظرية الأمر الذي فتح آفاقاً جديدة لمفكرين كثر في تفسير نتائج دراسة ليونتيف.

فمن المتوقع أن الولايات المتحدة باعتبارها دولة وافرة لرأس المال تقوم بتصدير سلع كثيفة الاستخدام لرأس المال وتستورد سلع كثيفة الاستخدام للعمل ولكن نتائج دراسة ليونتيف جاءت عكس ذلك، بمعنى هذه الدراسة توصلت إلى أن الولايات المتحدة تصدر سلع كثيفة الاستخدام للعمل وتستورد سلع كثيفة الاستخدام لرأس المال وهذا مخالف لما تتوقعه نظرية هيكشر . أولين التي تقرر بأن الولايات المتحدة التي هي وافرة برأس المال تقوم حتما بتصدير سلع كثيفة الاستخدام لرأس المال واستيراد سلع كثيفة الاستخدام للعمل وليس العكس، ولهذا سميت نتيجة هذه الدراسة (لغز أو تناقض ليونتيف Leontiff Paradox) لأنها جاءت مخالفة لتنبؤات النظرية.²²

النتائج المتوصل إليها من طرف لونتيف جاءت بناءً على استخدام في التقدير جدول المدخلات والمخرجات للولايات المتحدة الأمريكية لسنة 1947م كما يظهر في الجدول التالي:²³

الجدول رقم 08: الاحتياجات من رأس المال والعمل للتجارة الخارجية للولايات المتحدة الأمريكية 1947

الواردات	الصادرات	لإنتاج ما قيمته مليون دولار من الاحتياجات
3,1	2,6	رأس المال (مليون دولار)
170	182	العمل (ألف عامل / سنة)
18 دولار	14 دولار	رأس المال لكل عامل

المصدر: محمد راتول، مرجع سبق ذكره، ص 32

من خلال الجدول توصل ليونتيف إلى ما يلي:

أ. أن إنتاج ما قيمته مليون دولار من الصادرات الأمريكية يحتاج إلى كمية من رأس المال مقدارها 2,6 ملون دولار وإلى كمية من العمل تقدر بـ: 182 ألف عامل.

²² - هجير عدنان زكي أمين، مرجع سبق ذكره، ص 101

²³ - محمد راتول، مرجع سبق ذكره، ص 32

ب. أن انتاج ما قيمته مليون دولار من السلع المنافسة للواردات يحتاج إلى كمية من رأس المال تقدر بـ: 1,3 مليون دولار، وإلى كمية من العمل تقدر بـ: 170 ألف عامل.

إذاً فإن وحدة من الصادرات تحتاج إلى ما قيمته 14 دولار رأس مال لكل عامل، ووحدة من الواردات تحتاج إلى ما قيمته 18 دولار رأس مال لكل عامل.

يظهر من هذا أن وحدة الصادرات تحتاج لكمية من رأس المال أقل مما تحتاجه وحدة من السلع المنافسة للواردات، وتحتاج لكمية من العمل أكبر مما تحتاجه وحدة من السلع المنافسة للواردات، أي أن صادرات الولايات المتحدة الأمريكية كثيفة العمل، أما الواردات كثيفة رأس المال.

مما سبق استنتج ليونتييف أن اشتراك الولايات المتحدة في التقسيم الدولي للعمل إنما يقوم على أساس تخصصها في فروع الانتاج كثيفة العمل وليس في فروع الانتاج كثيفة رأس المال. حيث يستطرد قائلاً أن الرأي الشائع بأن اقتصاد الولايات المتحدة بالمقارنة مع بقية العالم يتميز بفائض نسبي في رأس المال ونقص نسبي في العمل ثبت أنه خاطئ، وفي الحقيقة أن العكس هو الصحيح.

لقد بذلت جهود نظرية وتطبيقية لإيجاد تفسير لما توصل إليه ليونتييف من نتيجة تخالف تماماً ما جاءت به نظرية هيكشر - أولين، من هذه التفسيرات ما يلي:

- عدم تمكن ليونتييف على بيانات دقيقة حول نسب المستخدم. المنتج في صناعات التصدير الأجنبية التي تصدر إلى الولايات المتحدة وهذا كان له تأثير في النتيجة التي توصل إليها؛
- لقد أغفلت الدراسة احتساب رأس المال البشري وهو مقدار ما ينفقه على العامل الأمريكي من نفقات لأغراض التدريب والتأهيل والتعليم وهذه حتماً أعلى من ما ينفق على العامل الأجنبي في كثير من الدول. إذ لو تم احتساب رأس المال البشري لظهر الفرق في كثافة استخدام رأس المال في الصناعة الأمريكية. (حيث تم تقسيم رأس المال إلى رأس المال المادي ورأس المال البشري)؛

9. نموذج الفجوة التكنولوجية: تمثل النظرية التكنولوجية في التجارة الخارجية تحليلاً ديناميكياً لقانون النفقات النسبية، فهي تفسر نمط التجارة الخارجية بين الدول في ذلك النوع من المنتجات التي تعتبر نتيجة مباشرة للتغيرات التكنولوجية ومن أهم هذه النظريات ما يعرف بنموذج الفجوة التكنولوجية.

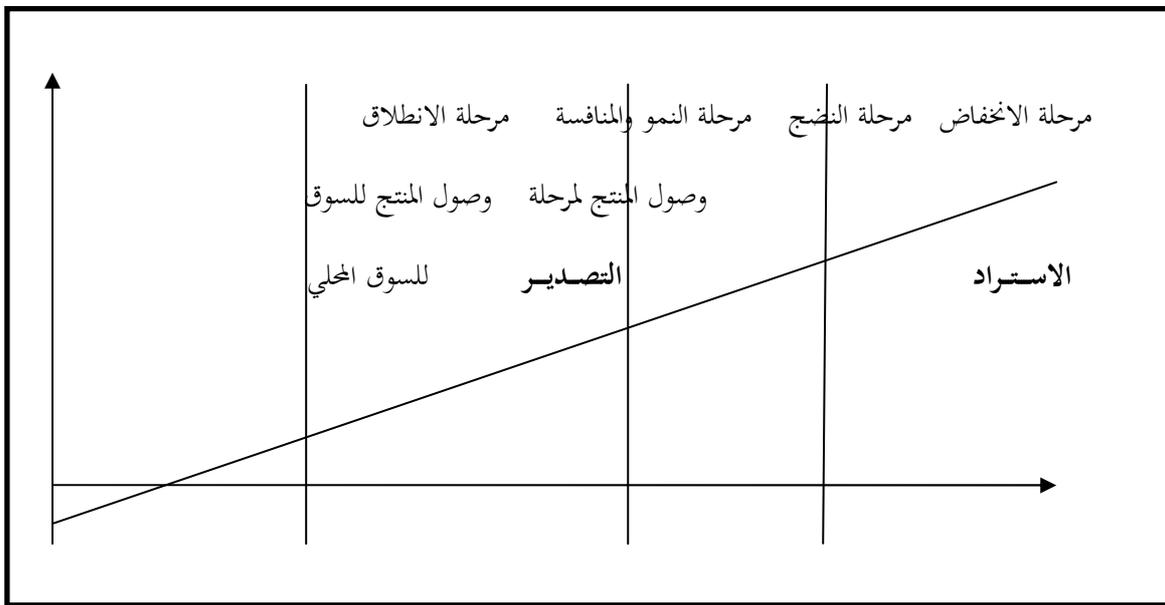
أوضح بوزنر "*J. POSNER*" إن الاختراعات والتجديدات التي تتم في دولة معينة تمنحها ميزة نسبية جديدة في التجارة الدولية تستمر إلى حين انتقال استخدام هذه التكنولوجيا الحديثة إلى العالم الخارجي، حيث اعتبر أن ابتكار طرق جديدة في إنتاج سلع جديدة، يمكن البعض من الدول أن تكون مصدرة بغض النظر عن نسب عوامل الإنتاج التي تتمتع بها، حيث أن تفوقها التكنولوجي يسمح لها بأن يكون لها احتكار التصدير في سلع القطاع المعني.²⁴ كما يجد (بوزنر) تفسيراً للمزايا النسبية يختلف عن تفسير نظرية هيكشر - أولين، حيث يرى أن المزايا لا ترجع فقط للوفرة في عوامل الإنتاج ولكن قد تكون للتفوق التكنولوجي الذي تملكه بعض الدول

²⁴- Bernard Guillochom, Annie kwaeck, "*Economie Internationale, commerce et macroéconomie*", Dundo, 5 Édition, 2006, p62.

ويعطيها ميزة نسبية في التجارة الدولية.²⁵ حسب هذا النموذج فإن الدول المتفوقة تكنولوجيا تطرح في السوق منتجات جديدة أو منتجات ذات جودة أفضل أو ذات تكلفة أقل، تسمح لها باكتساب مزايا مقارنة بغيرها من الدول.

10 . نموذج دورة حياة المنتج: لقد أحاب فرنون "**VERNONE**" على عدة تساؤلات من خلال نظرية دورة حياة المنتج سنة 1966 من بينها: لماذا يظهر الاختراع والابتكار في بعض الدول المتقدمة قبل غيرها من دول العالم؟ وما هي الفترة الزمنية التي تستطيع الدولة التي يظهر فيها الاختراع الاحتفاظ بتفوقها التكنولوجي؟ فهي امتداد لنظرية (بوزنر)، وهذا لاعتمادها على نفس المبدأ المتمثل في الفارق التكنولوجي، واعتمادها على دور المنتج الجديد ودورة حياته في قيام التجارة الدولية، ولهذا فإن فرنون قسم هذه المراحل إلى أربعة مراحل والشكل يوضح ذلك:

الشكل رقم 06: مراحل دورة حياة المنتج ل: فرنون



المصدر: مجدي محمود شهاب، "الاقتصاد الدولي المعاصر"، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2007 ص 104.

- 1- مرحلة الانطلاق:** هذه المرحلة ينتج المنتج من قبل البلد المبتكر بكميات محدودو وبتكاليف مرتفعة ولهذا يوجّه للسوق الداخلي، كما تتميز هذه المرحلة بالكثافة التكنولوجية وبالتالي فإن نمو المنتج وإنتاجه يتطلب يد عاملة عالية المهارة، لذا فإن أسعار المنتج تكون مرتفعة والطلب عليه غير كبير، مما يجعل استحالة تصديره.
- 2- مرحلة النمو وبداية التصدير:** في هذه المرحلة يزداد الطلب على المنتج، ويجري إنتاجه بصفة متزايدة وتنخفض تكاليف إنتاجه مما يؤدي إلى انخفاض أسعاره وهذا ما يؤدي إلى مضاعفة الطلب عليه داخليا وخارجيا، الأمر الذي يجعل البلد المبتكر يقوم بعملية التصدير.
- 3- مرحلة النضج:** في هذه المرحلة يكون المنتج منمطا والتكنولوجية عادية، لذا فإن المنافسة تكون سريعة، وبالتالي تنتقل هذه التكنولوجيا إلى الدول ذات الأجور المنخفضة وهذا لتخفيض تكاليف الإنتاج، فتصبح الدول المبتكرة مستوردة بينما الدول المقلدة مصدّرة.

²⁵ - طارق فاروق الحصري، مرجع سبق ذكره، ص 25.

4- مرحلة الانخفاض (الانحدار): تصبح التكنولوجيا متاحة لجميع الشركات مما يصبح المنتج أكثر نمطية وعاديا، وتنحصر الدول النامية في إنتاجه وتصبح من أكثر الدول المصدرة له.

بالرغم ما تحمله هذه النظرية من قدرة كبيرة على تفسير التجارة الدولية، إلا أنها لا تخلوا من بعض الانتقادات حيث أن كل منتج تأخذ دورة حياته أشكالا وطرقا مختلفة، فبعض المنتجات يصيبها الفشل بعد وصولها إلى السوق، والبعض الآخر لا يعيش سوى فترة وجيزة إذا كان موضة عابرة، وهناك منتجات تبقى خالدة لفترات زمنية كبيرة جدا مثل المواد الأساسية، كما أن هناك منتجات في الأسواق منذ عدة سنوات مثل المنظفات التي لم تفقد مكانتها وتفوقها في السوق العالمي، بالإضافة إلى مختلف العوامل التي تسمح لدولة بتحقيق ميزة نسبية في منتجات معينة دون دولة أخرى.

11. نظرية تشابه دوال الطلب (نظرية ليندر): إن جوهر نظرية ليندر التي قدمها الاقتصادي السويدي (استيفان ليندر) سنة 1968 هو الاعتماد على جانب الطلب في تفسيره لظاهرة التبادل الدولي وإثبات خطأ الاعتماد على جانب العرض، حيث توصل إلى أن مستويات الدخل الفردية تؤثر على كثافة التجارة الخارجية بالنسبة للمنتجات الصناعية. حيث تقوم هذه النظرية على الشرطين التاليين:²⁶

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

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

1. المنتجات الأولية: يرى أن تبادلها يتم طبقا للميزة النسبية وأن الميزة تتخذ بنسب عناصر الإنتاج، فكثرتها يؤدي إلى انخفاض أثمانها وبالتالي انخفاض سعر المنتج.

2. المنتجات الصناعية: يرى أن هناك مجموعة من العوامل التي تحدد الصادرات والواردات الفعلية، وتأتي قدرة دولة ما على تصدير السلع للخارج من وجود طلب محلي على هذه السلعة، وعلى ذلك فإن المحدد الأساسي للتصدير هو وجود الطلب المحلي على السلع باعتباره شرطا ضروريا.

بالرغم من جاذبية هذا التحليل المتقدم المبني على الطلب، إلا أن هناك أمثلة مضادة توضح إمكانية الإنتاج للتصدير حتى في حالة عدم وجود سوق محلي للمنتجات، وأبرز ما يساق على ذلك مثلا:²⁷ نلاحظ قيام بعض دول شرق آسيا التي لا تدين بالإسلام إلا أنها تقوم بإنتاج مستلزمات الحج، وسجادة الصلاة، وبوصلة تحديد مكان الكعبة المشرفة لتحديد اتجاه القبلة، وتقوم بتصديرها للدول الإسلامية، على الرغم من عدم وجود طلب داخلي عليها.

12. نظرية اقتصاديات الحجم والتجارة الدولية: تعتبر فكرة اقتصاديات الحجم التي قدمها **KRUGMAN-HELPMON** سنة 1983 عن العلاقة بين التكلفة وحجم الإنتاج المقابل لها، حيث تنخفض تكلفة السلعة بزيادة الإنتاج، ويُعتبر " ألفرد مارشال " أول من نبّه بهذه الفكرة،²⁸ حيث تمثل هذه النظرية محاولة لتطوير نظرية "هيكشر وأولين" من خلال التحلي على أحد الفروض النظرية

²⁶ - السيد متولي عبد القادر، مرجع سبق ذكره، ص ص 52-53.

²⁷ - المرجع نفسه، ص 54.

²⁸ - Michel Rainelli, "La nouvelle théorie du commerce internationale" la découverte 3 édition 2003, P27

الكلاسيكية وهو ثبات الغلة، كما تمتاز من حيث المنهج باعتمادها على ديناميكية التحليل الاقتصادي من خلال عنصر الزمن وتنظر إلى وفورات الإنتاج الكبير باعتباره أحد المصادر المكتسبة لاختلاف النفقات النسبية.

مما سبق يمكن القول بأن كافة التغيرات والتطورات السابقة لنظرية التجارة الخارجية قد اتفقت في أنها لا يمكن اعتبارها بديل كامل عن نظرية الميزة النسبية، ولكنها بمثابة نظريات مكملتها، وذلك لأن كل نظرية ركزت على متغير من المتغيرات الخاصة بالنظرية التقليدية للميزة النسبية دون وجود نظرية واحدة قادرة على معالجة كافة هذه العناصر. لذا لم ترقى لأن تصبح نظرية قائمة بذاتها أو نظرية بديلة للنظرية التقليدية للميزة النسبية. الأمر الذي أدى إلى التوصل إلى مفهوم جديد أكثر شمولاً من مفهوم الميزة النسبية الذي يتمثل في مفهوم الميزة التنافسية الذي يهدف إلى تقديم نظرية شاملة في تفسير أنماط التخصص والتبادل التجاري.

13 . نظرية الميزة التنافسية لبورتر: انطلاقاً من الديناميكية التي شهدتها تطورات النظرية الحديثة في تفسير التجارة الدولية عبر الزمن موجهة جملة من الانتقادات للنظرية النسبية، هذا نتيجة سكون هذه النظرية في تفسيرها لقيام التبادل الدولي، ومع مرور الزمن نتيجة لتراكم رأس المال المادي والبشري، وتعد وتقدم التكنولوجيا عبر الزمن مما يؤدي إلى فقد الدول الأكثر تقدم لميزتها التنافسية في المنتجات ذات الكفاءة النسبية لاستخدام العمالة الغير الماهرة والرخيصة، فتنتقل بدلا منها إلى إنتاج المنتجات التي تتطلب المزيد من رأس المال والتكنولوجيا الأكثر تعقيدا وتقدما. من هذا يتضح أن الميزة النسبية ديناميكية وأن نمط التخصص الدولي يتغير وأن الوفرة النسبية للموارد تتغير، كما تتغير التكنولوجيا واحتياجات السوق. وعليه يتضح عدم ملائمة مصطلح الميزة النسبية والأنسب هو مصطلح "الميزة النسبية الديناميكية" أو "الميزة التنافسية"²⁹.

لقد وجد بورتر **PORTER** مفهوم الميزة المطلقة لآدم سميث والميزة النسبية لدافيد ريكاردو مازال لهما قدر من الأهمية في أدبيات التجارة الدولية كما أكد أن تحليل ريكاردو كان في الاتجاه الصحيح بسبب اعتماده على الاختلاف في الإنتاجية. إلا أن النظريات التي جاءت بعد ذلك وخاصة نظرية هيكرش - أولين قد غيرت هذا الاتجاه، لأن الاعتماد على معطيات عناصر الإنتاج المتوفرة في الدولة كمحدد لاكتساب الميزة النسبية قد يعطي الفرصة للدولة التأثير على تلك الميزة بما تملكه من سلطات، فتستطيع أن تؤثر على عرض عناصر الإنتاج سواء بإتباع سياسات تحديد الأجور أو سياسات الدعم المختلفة، مما يؤدي إلى اكتساب ميزة نسبية مصطنعة.

وقد دعمت وجهة نظر بورتر ظهور تدفق كبير من التجارة العالمية بين دول صناعية متقدمة تتشابه من حيث مواردها، بل إن نسبة مرتفعة من التجارة الدولية تتم في منتجات تستخدم نفس عناصر الإنتاج. فكلما النوعين من التجارة كان من الصعب تفسيرها في إطار النظرية التقليدية للميزة النسبية، وأضاف بأن هذه الأخيرة كانت صالحة في القرنين الثامن عشر والسابع عشر عندما كانت تكلفة عناصر الإنتاج من الموارد الطبيعية وخاصة تكلفة العمل تشكل عنصرا هاما في العملية الإنتاجية. أما عن النظريات التي أعقبت نظرية الميزة النسبية، يرى بورتر بأن كل منها اقتصر على تفسير ظاهرة محددة دون غيرها. واقترح مصطلحا أسماء الميزة التنافسية " *Avantage* " و *Compétitive* ".³⁰ بناءً عليه نجح في تقديم منهج يساعد على فهم محددات التنافسية وكيفية تطويرها. كما اعتمد بالدرجة الأولى في قيامه للميزة التنافسية على نصيب الدولة من السوق العالمي يتمثل في الصادرات كثيفة المعرفة والتكنولوجيا.

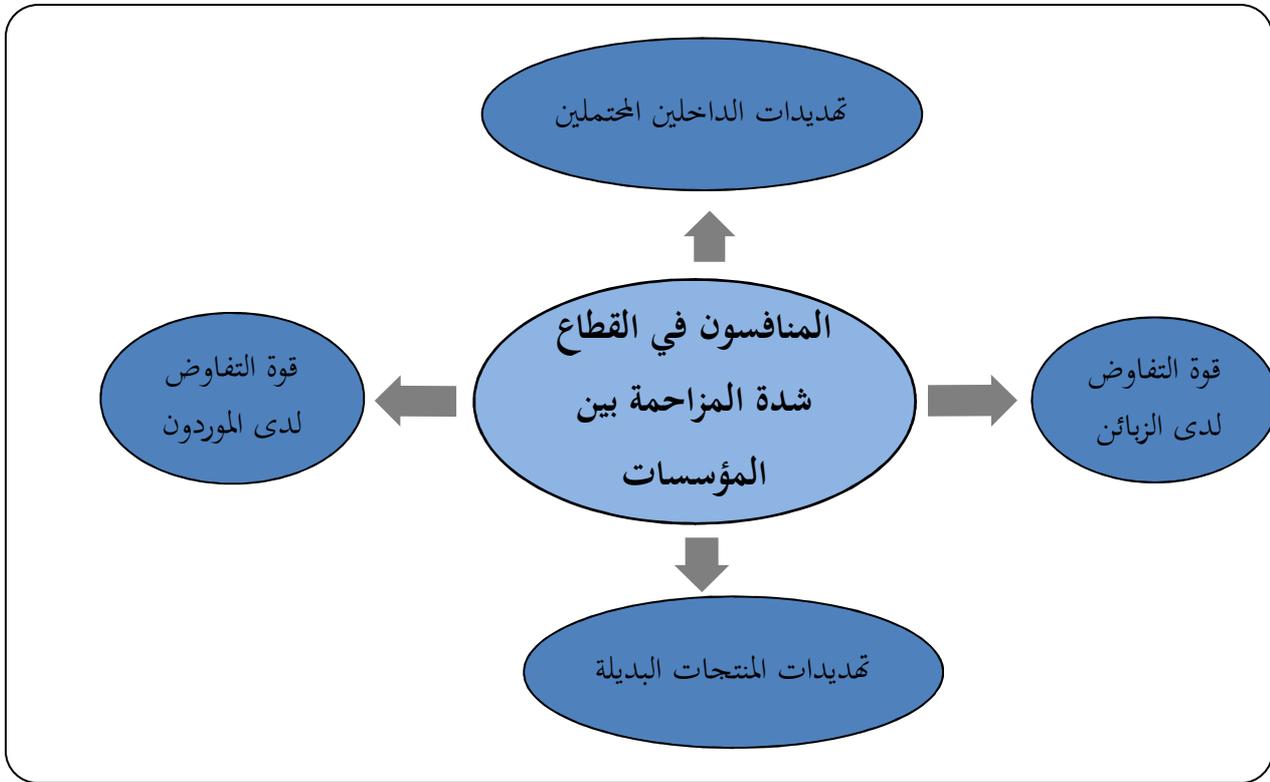
²⁹ - سامية لحو، " التسويق والمزايا التنافسية - دراسة حالة مجمع صيدال الصناعة الدواء في الجزائر " ، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة باتنة، الجزائر، 2008، ص 53

³⁰ - سامية لحو، نفس المرجع السابق، ص 54.

عكس أغلب الدراسات التي ارتكزت على تحليل الاقتصاد الكلي في البحث عن النمو، استند بورتر في ذلك على تحليل الاقتصاد الجزئي واعتبر أن المنظمة هي وحدة التحليل الأساسية، حيث انتقل من تنافسية المنظمة في صناعة ما إلى تحقيق تنافسية الدولية، فهو يرى أن إصلاح الاقتصاد الكلي أمراً ضرورياً لتحقيق النمو إلا أنه غير كافي. وقد أكد أن المنظمات هي التي تتنافس وليس الدول، في حين تستمد الدول تنافسياتها من هذه المنظمات والصناعات العامة بها.

كما ركز بورتر على ما أسماه بمبادئ الاستراتيجية التنافسية، فعلى كل منظمة اتخاذ استراتيجية معينة للتنافس داخليا أو خارجيا، تتحدد هذه الاستراتيجية من خلال هيكل الصناعة التي تعمل بها المنظمة في إطاره ومن خلال المكان ونطاق التنافس الذي يحدّد السوق الذي ستنافس فيه تلك المنظمة، وقد حدّد هذه الاستراتيجيات إلى ثلاث هي: استراتيجية قيادة التكلفة، استراتيجية التمييز، واستراتيجية التركيز. حدّد بورتر أن طبيعة درجة المنافسة في الصناعة يتوقف على خمس عوامل أو محددات هي: تهديدات الداخلين الجدد، قوة المساومة للموردين، قوة لدى الزبائن، تهديدات المنتجات البديلة، ووجود منافس قوي ضمن المشاركين في المنافسة والشكل التالي يوضح ذلك:

الشكل رقم 07: القوى الخمسة المحددة لتنافسية القطاع



Source : Michel E.Porter, "*Compétitive Stratégie*" First Free Press Edition New York , United States of America 1980,p04

من خلال الشكل يمكن أن نذكر مجموعة من العناصر التي يمكن أن تدخل ضمن كل عنصر من عناصر قوى التنافس كما حددها

"Porter" في نموذج القوى الخمس للمنافسة المحددة لجاذبية الصناعة، وسنشرح كل قوة من قوى المنافسة في ما يلي:³¹

1. تهديد الداخلين المحتملين: إن تحليل هيكل الصناعة حسب بورتر لا يقتصر على المنافسين المتواجدين فعليا ضمن القطاع والسعي وراء تحقيقهم لميزة تنافسية، بل يتعدى الأمر إلى المنافسين المحتمل دخولهم إلى السوق والذين لا يمكن تجاهلهم بحيث يمكن أن تكون لديهم قدرات جديدة وموارد نوعية مع الرغبة في امتلاك حصة في السوق، ويعتمد تهديدات الداخلين الجدد للقطاع على طبيعة المعوقات التي تحول دون الدخول إلى البيئة التنافسية، وعلى رد الفعل الذي يمكن أن يتعرض له هؤلاء الداخلون الجدد من قبل المنافسين المتواجدين.

2. قوة مساومة الموردين: بإمكان قوة مساومة الموردين أن تشكل تهديدا حقيقيا للقطاع، إذ يمكن أن تقلص من مردوديته عن طريق الضغط الذي يمارسونه برفع الأسعار أو بتدنية مستويات الجودة للموارد الموردة، هذا التهديد أشد خطورة في حال عجز القطاع عن إدماج الارتفاع الحاصل في التكاليف.

3. قوة مساومة الزبائن: يمكن للزبائن التأثير على طبيعة المنافسة في القطاع، ذلك أن الزبون دائما يسعى إلى الحصول على المنتج بأسعار منخفضة من جهة، ومن جهة يسعى إلى الحصول على هذا المنتج بمواصفات وجودة عالية، وتتوقف قدرتهم في التأثير على المؤسسات الناشطة في الصناعة على مجموعة من العوامل منها درجة تركيزهم وكبر حجم الكميات التي يشترونها، أهمية المنتجات من حيث التكاليف والحجم بالنسبة لمجموع مشتريات الزبون، معيارية المنتجات ومدى تميزها، والمعلومات المتوفرة لدى الزبون وحماية الدولة للزبائن.

4. تهديدات المنتجات البديلة: لا يقتصر الأمر على كل المنافسين في الصناعة وكذلك المنافسين المحتملين، بل هناك قوى أخرى محورية لتحديد جاذبية الصناعة هي المنتجات البديلة، وتمثل في وجود مؤسسات أخرى تقدم بدائل تحل محل المنتجات أو الخدمات التي تقدمها المؤسسة، أو تقدم بديل لإشباع هذا الطلب، وتؤثر البدائل بطرق مختلفة على مدى جاذبية الصناعة، ويعتمد هذا التأثير على ربحية الصناعة على عدد من العوامل منها مدى توافر بدائل قريبة، تكلفة التبديل لمستخدمي السلعة، مدى تشدد منتجي السلع البديلة، مقايضة السعر والقيمة بين المنتجات الأصلية وبدائلها من السلع.

5. شدة المنافسة بين المؤسسات الموجودة في الصناعة: تمثل شدة المنافسة بين المؤسسات الموجودة في الصناعة مرتكزا أساسيا في نموذج "بورتر" لتحديد جاذبية الصناعة، وشدة المنافسة تعد حالة طبيعية أو مألوفة بين المنافسين في الصناعة، تعبر مقاييس التركيز عن مدى تركيز الإنتاج في إحدى الصناعات أو الأسواق في أيدي عدد محدود من المؤسسات، فالسوق يكون أكثر تركيزا كلما قل عدد المؤسسات المنتجة أو زاد التباين بين أنصبتها في السوق.

بالرغم ما قدمه "بورتر" من إسهامات متتالية حول نظرية الميزة التنافسية التي تمثلت في التحليل الاستراتيجي الذي يتناول المنافسة داخل القطاع أو على مستوى الصناعة ككل، وتقدم مجموعة من أدوات التحليل للمزايا النسبية للمؤسسة، والاستراتيجيات الشاملة التي يتم في إطارها تبني الخيارات الاستراتيجية الكبرى للمؤسسة، إلا أنه اختلفت الآراء حول نظرية "بورتر" ما بين مؤيد ومعارض حيث يرى

³¹ - واضح فواز، " الذكاء الاستراتيجي والإستراتيجية التنافسية للمؤسسة الاقتصادية"، الملتقى الدولي حول: الذكاء الاقتصادي والتنافسية المستدامة في منظمات الأعمال الحديثة، جامعة الشلف، الجزائر، يومي 6-7 نوفمبر 2012، ص 07.

الفريق المؤيد أن منهج "بورتر" قد نجح في تفسير أكثر واقعية لأنماط وتدفقات التجارة بما يسمح التنبؤ بالمزايا التنافسية للدول في صناعات محددة، بينما يرى الفريق المعارض لمنهج "بورتر" وعلى رأسهم *Waverman* الذي يعتبر العمومية والشمول في هذا النموذج من أهم العيوب وليست ميزة من مزاياه كما ادّعى الفريق المؤيد، فقد تضمّن هذا المنهج عدد كبير من المتغيرات والمحددات التي جاءت متداخلة مع بعضها البعض واحتلّطت به الحقائق مع الاستنتاجات، الأمر الذي دفع دراسة *Harris* سنة 1993 لتصف هذا المنهج بأنه جاء متضمنا لكل شيء وأي شيء. والنتيجة الواضحة من الدراسات التطبيقية التي جاءت لانتقاد نظرية "بورتر" هي:³²

- ✓ الافتقار إلى الربط بين التنافسية على المستوى الجزئي والتنافسية على المستوى الكلي، حيث عجز "بورتر" عن تقديم تحليل لكيفية الانتقال من تحقيق الميزة التنافسية للمؤسسة إلى تنافسية الدولة؛
- ✓ عدم وجود علاقات قاطعة بين المحددات التي صاغها "بورتر" وبين الميزة التنافسية، فالأمر في النهاية يظل رهنا بمتغيرات آنية عديدة بما يصعب معه تقديم تفسير دقيق لهذه العلاقات وتحديد اتجاه لها؛
- ✓ إغفال الطاقات الكامنة للمنظمة كمصدر؛
- ✓ عدم صلاحية تطبيق هذا المنهج على الدول النامية، فالتطوير والابتكار قد يصلح فقد في الدول التي حققت وقطعت شوطا من النمو.

من هنا نستنتج أن التنافسية "لبورتر" مفهوم شامل ومتكامل إلى حد كبير بالرغم من الانتقادات التي وُجّهت إليه، حيث احتوى في مضمونه كافة الاستراتيجيات التي تمكّن المؤسسة من تحقيق وضع تنافسي مستقر ومستمر في مواجهة منافسيها، ومع ذلك شغل مفهوم التنافسية اهتمام الكثير من المفكرين مثل *Brown* سنة 1998 الذي اهتم بالإجابة على كيفية خلق بيئة تنافسية ملائمة تتمكن من خلالها المؤسسة تحقيق مزايا تنافسية، كذلك اهتم أوستن بمفهوم التنافسية ومحدداتها، حيث أضاف محدد آخر قد يؤثر على تنافسية المؤسسة خاصة في الدول النامية، وهو دور الدولة في هذه الدول.

³² - سامية لحول، مرجع سبق ذكره، ص 56.

الشكل رقم 08: مراحل تطور نظرية التجارة الدولية



المصدر: من إعداد الباحث اعتماداً على ما سبق

المحور الثالث: التكتلات الإقليمية الدولية

تمهيد:

مع نهاية الحرب العالمية الثانية تسارعت الأحداث والتطورات الاقتصادية على الساحة العالمية أبرزها التوسع الكبير في التجارة الدولية، وقد تزامنت هذه التحولات بروز ظاهرة التكتلات الاقتصادية وتعظيم الدور الذي تلعبه في الاقتصاد العالمي، وقد تطور عدد التجمعات والتكتلات الاقتصادية سواء كانت تكتلات ثنائية أو إقليمية أو حتى شبه إقليمية، أو بين دول يجمع بينها أفكار وتوجهات مشتركة، إذ أصبحت مثل هذه التكتلات هي الخيار الأفضل الذي تلجأ إليه الدول من أجل تخفيف الآثار المتوقعة والمشكلات الاقتصادية، وبهدف تعزيز تجارتها العالمية، وما تمنحه من مزايا تفضيلية للسلع والخدمات المنتجة في الدول الأعضاء إلى مواجهة السلع والخدمات من خلال الاستغلال الأمثل للموارد الطبيعية وزيادة في نسبة التشغيل نظرا لاتساع الأسواق، هذا ما يؤدي إلى رفع المستوى المعيشي للدول الأعضاء في التكتل.

1. مفهوم التكتل الاقتصادي: هناك عدة تعاريف للتكتلات الاقتصادية نذكر منها:¹

- هو عبارة عن مجموعة واسعة من العلاقات الاقتصادية الدولية بين مجموعة من الدول المتجانسة اقتصاديا، تاريخيا، جغرافيا، اجتماعيا وحضريا والتي تجمعها مجموعة من المصالح الاقتصادية المشتركة بهدف تعظيم تلك المصالح وزيادة التجارة الدولية البينية لتحقيق أكبر عائد ممكن من التبادل فيما بينها، ومن ثم الوصول إلى أقصى درجة ممكنة من الرفاهية الاقتصادية لشعوب تلك الدول.
 - هو اتفاق بين دولتين أو أكثر لإزالة كافة العوائق التي تحول دون انتقال السلع، رؤوس الأموال والأشخاص فيما بينها، ولا يتوقف الأمر عند هذا الحد بل يمتد إلى التنسيق ما بين السياسات الاقتصادية لهذه الدول، بغية تحقيق نمو في كافة هذه البلدان.
 - هو تجمع عديد من الدول التي تجمعها روابط خاصة بالجوار الجغرافي أو التماثل الكبير في الظروف الاقتصادية أو الانتماء الحضاري المشترك هذا التجمع يكون في إطار معين قد يكون اتحادا جمرانيا أو منطقة تجارة حرة... الخ، فالتكتل كمفهوم يعكس الجانب التطبيقي لعملية التكامل الاقتصادي، فهو يعبر عن درجة من درجات التكامل الاقتصادي فيما بين الدول الأعضاء.
- مما سبق نعرف التكتلات الاقتصادية عمى أنها وسيلة تلجأ إليها دول معينة ضمن منطقة معينة لتحقيق أهداف معينة ومتعددة، ولكن تركز جميعها حول دفع عجلة النشاط الاقتصادي في الاتجاه الصحيح وبالسرعة الضرورية، لتحقيق معدلات نمو طموحة يمكن أن تؤدي إلى تضيق الفجوة الواسعة بين مستويات المعيشة في الدول الغنية و غيرها من الدول النامية، ومعنى ذلك أن التكتلات الاقتصادية سواء كانت تكتلات شرقية أو غربية هدفها هو التكامل الاقتصادي للإمكانات الموزعة في أنحاء وحدات التكتل، ويتطلب هذا التكتل الاقتصادي تحميل الوضع الاقتصادي لكل عضو من أعضاء التكتل لمعرفة مناطق القوة والضعف بالنسبة لهذا التكتل.

2. مستويات التكتل الاقتصادي: تبدأ درجات التكتل الاقتصادي بالتدرج من رفع الحواجز الجمركية وغير الجمركية أمام السلع الوطنية للدول الأعضاء، أو ما يعرف بمنطقة التجارة الحرة. ثم الانتقال إلى مرحلة الاتحاد الجمركي عندما تنفق الدول الأعضاء على وضع تعرفه موحدة على مستورداتها من الدول خارج التكتل، والمرحلة التالية هي السوق المشتركة التي يتم فيها تحرير تدفق رؤوس الأموال واليد العاملة فيما بين الدول الأعضاء، تليها مرحلة الوحدة الاقتصادية التي يتم فيها تنسيق السياسات المالية النقدية بما في ذلك توحيد العملة النقدية

¹ - حمزة فطيمة، التكتلات الاقتصادية كأداة مؤثرة في تعزيز التجارة الدولية - دراسة حالة بعض التكتلات الاقتصادية، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة، المجلد 22، العدد الثاني، 2022، ص 424

والسلطة النقدية، أخيراً تأتي مرحلة الاندماج الاقتصادي الكامل، و كل مرحلة من هذه المراحل تتطلب تخطي المرحلة التي كانت قبلها. ويمكن تلخيص أهم هذه المستويات للتكتل الاقتصادي كما يلي:²

المستوى الأول: يبدأ المستوى الأول للتكتل الاقتصادي بالتفضيل الجزئي، ويقصد به مجموعة من الإجراءات التي تتخذها دولت ان لتخفيف القيود المعرقة لتبادل المنتجات فيما بينها، كأن تتفق دول منطقة معينة على إلغاء نظام الحصص الذي تخضع له المبادلات التجارية فيما بينها، مع إبقاء الرسوم الجمركية، أو أن تتفق دول معينة على أن يعطي بعضها بعضاً امتيازات جمركية متبادلة.

المستوى الثاني (منطقة التجارة الحرة): عبارة عن اتفاق بين دولتين أو أكثر يتم بموجبه تحرير التجارة الخارجية وإلغاء الرسوم الجمركية المفروضة على المبادلات التجارية فيما بينها، مع احتفاظ كل دولة بحريتها في فرض القيود أو الرسوم الجمركية في علاقاتها التجارية مع بقية دول العالم (غير الأعضاء في اتفاق منطقة التجارة الحرة).

المستوى الثالث (الاتحاد الجمركي): اتفاق يتم بين دولتين أو مجموعة من الدول حول إلغاء الرسوم الجمركية على البضائع التي يتم مبادلتها بين دول الاتفاق. وهذا يعني أن تقوم الدول الأعضاء في الاتحاد الجمركي بتحرير التجارة الخارجية وإزالة القيود الجمركية على المبادلات التجارية فيما بينها، وتطبيق التعريف الجمركية الموحدة والمشاركة على البضائع التي ترد إلى دول الاتحاد من الدول غير الأعضاء في الاتحاد. ومن أهم مزايا الاتحاد الجمركي:

- توسيع رقعة السوق بالنسبة لبضائع ومنتجات الدول الأعضاء في الاتحاد.

- تقسيم العمل بين الدول الأعضاء في الاتحاد، بحيث تخصص كل دولة في إنتاج السلع التي تتمتع بميزة نسبية في إنتاجها.

المستوى الرابع (السوق المشتركة): اتفاق بين دولتين أو مجموعة من الدول يتم من خلالها إلغاء القيود على انتقال عناصر الإنتاج، كالعمل و رأس المال، وانتقال المنتجات والبضائع فيما بين دول السوق، وبذلك تكون الدول الأعضاء في الاتفاق سوق موحدة يتم في إطارها انتقال السلع والأشخاص ورؤوس الأموال بحرية تامة وهي تعد أحد المستويات العالية للتعاون الاقتصادي. ومن الأمثلة البارزة على السوق المشتركة، (السوق الأوروبية المشتركة).

المستوى الخامس (الاتحاد الاقتصادي): اتفاق بين دولتين أو مجموعة من الدول تتسع فيه إجراءات التعاون الاقتصادي إلى جانب ميزات السوق المشتركة فيما بين الدول الأعضاء في الاتفاق، لتشمل تنسيق السياسات الاقتصادية والمالية والنقدية والسياسات الاجتماعية وتشريعات العمل والضرائب.

المستوى السادس (الاندماج الاقتصادي): ويعد الاندماج الاقتصادي أعلى مرحلة من مراحل التعاون الاقتصادي، فهو يتضمن إضافة إلى ما نصت عليه اتفاقية الاتحاد الاقتصادي والسوق المشتركة في المراحل

السابقة، توحيد السياسات الاقتصادية كافة، وإيجاد سلطة إقليمية عليا، وجهاز إداري مسؤول عن تنفيذ هذه السياسات. وفي هذه المرحلة من التعاون الاقتصادي توافق كل دولة عضو على تقليص سلطاتها التنفيذية الذاتية وخضوعها في كثير من المجالات للسلطة الإقليمية العليا وهذا يعني الوصول إلى التكامل الاقتصادي التام.

3. الأهداف الاقتصادية للتكتلات الاقتصادية: تتمثل أهداف التكتلات الاقتصادية فيما يلي:³

- ✓ زيادة معدل النمو ورفع مستوى المعيشة للدول الأعضاء ؛
- ✓ الاستفادة من اتساع حجم السوق مما يتيح إنشاء وحدات إنتاجية قادرة على تحقيق وفورات الإنتاج على نطاق واسع ؛
- ✓ تنشيط المنافسة بين المشاريع الصناعية لمختلف القطاعات للدول الأعضاء مما يساهم في تحسين الكفاءة الإنتاجية للدول الأعضاء، وتخفيف حدة الاحتكار للسوق الداخلية من قبل وحدة أو وحدتين ؛

² - مصطفى العبد الله الكفري، التكتلات والمنظمات الاقتصادية، منشورات جامعة دمشق، سوريا، 2014، ص 33 - 34

³ - طالم صالح، التكتلات الاقتصادية الإقليمية وانعكاساتها على بعض مؤشرات الأداء الاقتصادي الكلي - قراءة في واقع تجربة الاتحاد الأوروبي - ، مجلة المعيار، جامعة تيسمسيلت، العدد 16، ديسمبر 2016، ص 315

✓ توفير الظروف الملائمة واستغلال الخبرات والاستفادة المتبادلة من مزايا الإنتاجية وتحريك عجلة التصنيع التي تجسد الثورة العلمية والتكنولوجية؛

4. مقومات قيام التكتلات الاقتصادية: يعتمد نشوء التكتلات الاقتصادية الدولية على العديد من المقومات التاريخية والثقافية والاجتماعية والاقتصادية التي تسهم في توطيد وتمتين أواصر التكتل الاقتصادي ونجاحه وازدهاره، ومن أهم هذه المقومات:

أ. الرابط التاريخي: بين دول التكتل القائم على تبادل المصالح والمصير المشترك.

ب. التقارب الجغرافي: حيث تتداخل ظاهرة القومية بين دول المنطقة المشمولة بالإطار الجغرافي للتكتل الاقتصادي، الذي يسهم بدوره في تقوية أواصر التكتل وازدهاره.

ت. التقارب السياسي: الذي يحقق التكامل الاقتصادي، من حيث توفر الإرادة السياسية لإقامة تكتلات قوية تندمج فيها السيادة المنفردة، ليكون لها ثقلها في تيسير العلاقات الدولية.

ث. العامل التنافس: إذ إن ضعف المركز التنافسي والتفاوضي لكل من دول التكتل - وخاصة إذا كانت من فئة الدول النامية - يعدّ حافزاً مهماً نحو تكتلها وتكوين مجموعات إقليمية تكاملية فيما بينها لمواجهة القوى التنافسية الكبرى ومقاومة آثار التقلبات الاقتصادية، وزيادة القدرة التفاوضية مع الدول والتكتلات الأخرى.

ج. العوامل الاقتصادي: والتي يمكن إنجازها بالمزايا المتحققة من التكتل الاقتصادي كتوسيع سوق الإنتاج والتصريف بسبب إزالة القيود والعوائق أمام تبادل المنتجات وتنقل رؤوس الأموال والأشخاص، والقدرة على القيام بمشروعات استثمارية تفوق القدرات المحلية لكل بلد من بلدان التكتل، وتوفير النفقات والاستفادة بصورة أفضل من وسائل النقل والمواصلات والاتصالات المتبادلة، ومهارات الفنيين والأيدي العاملة.

ح. العامل الثقافي/الاجتماعي، إن التقارب الثقافي والاجتماعي يعزز من تماسك دول التكتل حيث تربط بين دول التكتل أنماط اجتماعية وثقافية مشتركة.

5. أبرز النماذج للتكتلات الاقتصادية في العالم: هناك العديد من الأمثلة على التكتلات الاقتصادية حول العالم، وفيما يلي أهم هذه التكتلات:

أولاً: الاتحاد الأوروبي (EU): هو تكتل اقتصادي وسياسي يضم 27 دولة أوروبية. وتأسس بهدف تعزيز التعاون الاقتصادي، ويعمل على إنشاء سوق موحدة تسمح بحرية تنقل السلع والخدمات والأشخاص والأموال بين الدول الأعضاء. ويهدف هذا التكامل إلى تحسين الاستقرار الاقتصادي، وتعزيز فرص العمل والحماية الاجتماعية، وضمان الاستدامة البيئية. حيث تستفيد الدول الأعضاء أيضاً من اتفاقيات التجارة وتطوير سياسات مشتركة واتباع نهج موحد تجاه القضايا العالمية. ويشترك بعض أعضاء الاتحاد الأوروبي في استخدام عملة مشتركة، اليورو، مما يزيد من تكامل اقتصاداتهم. وتشرف مؤسسات الاتحاد الأوروبي مثل المفوضية الأوروبية والبرلمان الأوروبي ومحكمة العدل الأوروبية على عملياته والتزامه بمعاهدات الاتحاد.

ثانياً: اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (NAFTA): اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (NAFTA) هي اتفاقية وقعت بين كندا، والولايات المتحدة الأمريكية، والمكسيك، ودخلت حيز التنفيذ في عام 1994. وتهدف الاتفاقية إلى إلغاء الحواجز التجارية وتعزيز التجارة والاستثمار بين الدول الثلاث. وسمحت NAFTA بتدفق السلع والخدمات والاستثمارات بحرية أكبر، مما ساهم في زيادة النمو الاقتصادي وخلق فرص عمل في المنطقة. ومع ذلك، تم استبدالها باتفاقية جديدة تُعرف باسم اتفاقية الولايات المتحدة المكسيك كندا (USMCA)، التي بدأ تنفيذها في عام 2020.

ثالثاً: لاتحاد الاقتصادي والنقدي لدول غرب أفريقيا (UEMOA): الاتحاد الاقتصادي والنقدي لدول غرب أفريقيا (UEMOA) هو تكتل يضم 8 دول ناطقة بالفرنسية في غرب أفريقيا، وأسس في عام 1994. ويهدف هذا الاتحاد إلى تعزيز

التكامل الاقتصادي بين الدول الأعضاء من خلال تطبيق سياسة موحدة وتعزيز استخدام عملة مشتركة، وهي الفرنك الغرب أفريقي. ويركز الاتحاد على تحسين الاقتصادات العضوية عبر تسهيل حركة الأشخاص والسلع والخدمات ورؤوس الأموال، وكذلك تنسيق السياسات الاقتصادية والنقدية بين الدول الأعضاء لتحقيق تنمية مستدامة وشاملة.

رابعاً: رابطة جنوب آسيا للتعاون الإقليمي (SAARC): جمعية التعاون الإقليمي لجنوب آسيا (SAARC) هي تكتل إقليمي تأسس في عام 1985، ويضم 8 دول في جنوب آسيا هي: أفغانستان، وبنغلاديش، وبوتان، والهند، وجزر المالديف، ونيبال، وباكستان، وسريلانكا. ويهدف هذا التكتل إلى تعزيز التعاون الاقتصادي والتكامل بين الدول الأعضاء من خلال تحسين التجارة والاتصالات الإقليمية. ويسعى SAARC أيضاً إلى تعزيز الاستقرار والتنمية الاقتصادية في المنطقة من خلال مشاريع مشتركة وتبادل المعرفة والخبرات بين الدول الأعضاء.

خامساً: رابطة جنوب شرق آسيا (ASEAN): رابطة دول جنوب شرق آسيا (ASEAN) هي تكتل إقليمي تأسس في عام 1967، ويضم 10 دول هي: إندونيسيا، وماليزيا، والفلبين، وسنغافورة، وتايلاند، وبروناي، وفيتنام، ولاوس، وميانمار، وكمبوديا. ويهدف هذا التكتل إلى تعزيز التعاون الاقتصادي، والسياسي، والأمني، والثقافي بين الدول الأعضاء. ويسعى ASEAN إلى تحقيق نمو اقتصادي متسارع وتطوير مستدام من خلال تحرير التجارة والاستثمارات الإقليمية وتعزيز الاندماج الاقتصادي بين الدول الأعضاء.

سادساً: منطقة التجارة الحرة للشرق الأوسط (MEFTA): منطقة التجارة الحرة للشرق الأوسط (MEFTA) هي مبادرة مقترحة لتحقيق التكامل الاقتصادي بين دول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وتهدف هذه المنطقة إلى تعزيز التجارة والاستثمار بين الدول الأعضاء من خلال إزالة الحواجز الجمركية وغير الجمركية، وتسهيل حركة السلع والخدمات. ويُعتقد أن MEFTA ستساهم في تحفيز النمو الاقتصادي وتحسين مستويات المعيشة في المنطقة من خلال خلق فرص عمل جديدة وزيادة التنافسية الإقليمية.

سابعاً: مجموعة بريكس (BRICS): مجموعة بريكس (BRICS) هي تحالف اقتصادي بدأ بـ 5 خمس دول هي: البرازيل، وروسيا، والهند، والصين، وجنوب أفريقيا. وتأسست هذه المجموعة في عام 2009 بهدف تعزيز التعاون بين الدول الأعضاء وزيادة تأثيرها الاقتصادي والسياسي عالمياً. وتسعى مجموعة بريكس إلى دعم النمو الاقتصادي المتبادل وتطوير البنية التحتية، وتحسين التعاون في مجالات التجارة، والاستثمار، والتكنولوجيا، والبيئة. وتمثل هذه الدول معاً جزءاً كبيراً من الاقتصاد العالمي، وتعمل على تعزيز التنمية الاقتصادية والاجتماعية لدى شعوبها. وحالياً أصبحت تضم عدة دول منها: البرازيل، روسيا، الهند، الصين، جنوب إفريقيا، إيران، مصر، إثيوبيا والإمارات العربية المتحدة.

ثامناً: الاتحاد الجمركي لدول شرق وجنوب إفريقيا (SACU): الاتحاد الجمركي لدول شرق وجنوب إفريقيا (SACU) هو أقدم التكتلات الاقتصادية في العالم، وتأسس في عام 1910. ويضم هذا الاتحاد 5 دول هي: بوتسوانا، وليسوتو، وناميبيا، وجنوب إفريقيا، وسوازيلاند. ويهدف SACU إلى تسهيل التجارة الحرة بين الدول الأعضاء من خلال تطبيق تعريف جمركية خارجية موحدة ضد الدول الأخرى، وتوزيع الإيرادات الجمركية بين الأعضاء بناءً على صيغة متفق عليها. ويعمل الاتحاد أيضاً على تنسيق السياسات الجمركية والاقتصادية لتعزيز التنمية الاقتصادية بين الدول الأعضاء.

تاسعاً: منظمة الدول المصدرة للنفط (OPEC): منظمة الدول المصدرة للنفط (OPEC) هي تكتل اقتصادي دولي تأسس في عام 1960، ويضم 13 دولة تعتمد اقتصاداتها بشكل كبير على تصدير النفط. وتهدف المنظمة إلى تنسيق السياسات النفطية بين الدول الأعضاء لتحقيق الاستقرار في أسواق النفط العالمية، وضمان تأمين إمدادات النفط بشكل منتظم وعادل، وتحقيق عائدات ثابتة

للمنتجين. وتسعى أوبك لتحقيق توازن بين العرض والطلب على النفط للحفاظ على أسعار مستقرة وعادلة، وتقوم بذلك عبر تحديد حصص إنتاجية لكل دولة عضو للسيطرة على الإنتاج العالمي.

عاشرا: أهم التكتلات الاقتصادية العربية: تركز التكتلات الاقتصادية العربية على تعزيز التعاون الاقتصادي وتسهيل التجارة بين الدول العربية. إليك أهم التكتلات الاقتصادية العربية:

1. **مجلس التعاون الخليجي (GCC):** مجلس التعاون لدول الخليج العربية (GCC) هو تكتل إقليمي تأسس في عام 1981 ويضم 6 دول هي: السعودية، والكويت، والإمارات، وقطر، والبحرين، وعمان. ويهدف المجلس إلى تعزيز التعاون والتكامل بين الدول الأعضاء في مختلف المجالات مثل الاقتصاد، والدفاع، والسياسة، والثقافة. ويسعى المجلس أيضاً إلى تحقيق وحدة اقتصادية من خلال تطوير مشاريع مشتركة وتوحيد السياسات التجارية والجمركية لتسهيل حركة السلع والأشخاص بين الدول الأعضاء.

2. **اتحاد المغرب العربي (UMA):** اتحاد المغرب العربي (UMA) هو تكتل إقليمي تأسس في عام 1989، يضم 5 دول شمال أفريقية هي: المغرب، والجزائر، وتونس، وليبيا، وموريتانيا. ويهدف الاتحاد إلى تعزيز التعاون الاقتصادي والسياسي بين الدول الأعضاء وتحقيق التكامل الاقتصادي من خلال تسهيل حركة السلع والخدمات والأشخاص. ويسعى الاتحاد أيضاً إلى تنمية الموارد الطبيعية والبشرية المشتركة وتحسين مستويات المعيشة في الدول الأعضاء من خلال تنفيذ مشاريع تنموية مشتركة وتعزيز الأمن والاستقرار في المنطقة.

3. **منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA):** منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA) هي تكتل اقتصادي أُطلق في عام 1997 تحت مظلة جامعة الدول العربية، ويضم 18 دولة عربية. وتهدف GAFTA إلى تعزيز التجارة البينية بين الدول الأعضاء من خلال إلغاء جميع الرسوم الجمركية والحواجز التجارية الأخرى. ويسعى هذا التكتل إلى زيادة التبادل التجاري والاستثمار بين الدول العربية، وتحسين القدرة التنافسية للمنتجات العربية في الأسواق العالمية، ودعم التنمية الاقتصادية في المنطقة.

4. **مجلس الوحدة الاقتصادية العربية (CAEU):** مجلس الوحدة الاقتصادية العربية (CAEU) هو تكتل اقتصادي تأسس في عام 1964 ويعمل تحت إشراف جامعة الدول العربية. ويهدف المجلس إلى تعزيز التعاون الاقتصادي بين الدول العربية وتحقيق التكامل الاقتصادي في المنطقة. ويسعى المجلس لتوحيد السياسات الاقتصادية، وتحسين وتسهيل التجارة البينية، وتطوير المشاريع الاقتصادية المشتركة. كما يعمل على تنمية الموارد البشرية والطبيعية في الدول الأعضاء، ويدعم جهود الدول العربية في مواجهة التحديات الاقتصادية العالمية.

المحور الرابع: سياسات التجارة الخارجية

تمهيد:

يقف الفكر الاقتصادي أمام مسارين في قضايا التجارة الدولية، المسار الاول يتبناه الفكر الذي يدعو إلى سياسة حرية التجارة، وهو الفكر الذي تقوم عليه الأسس النظرية لنظريان التجارة الدولية، لا بل كل ما استقي من نماذج نظرية التجارة التقليدية ينصب في الدفاع عن حرية التجارة وعدم التدخل في مساراتها، فالمكاسب التي تسهب هذه النظريات في توضيحها لا يمكن أن تتحقق بشكل كامل لو تدخلت الدولة في التجارة الخارجية، وهذا ما يراه دعاة مبدأ وسياسة حرية التجارة.

أما المسار الآخر، وهو المسار الذي يتبناه دعاة التدخل في التجارة الخارجية أو ما يعرف بالحماية، فهذا المسار له اتجاه مخالف في النظر إلى مسائل التجارة الخارجية فهو يرى إن التسليم بحرية التجارة وشروطها قد يفضي بالدول إلى التضحية بتنمية اقتصادياتها تنمية صحيحة، وقد تؤدي حرية التجارة إلى زيادة وتعميق التشوهات الهيكلية في الاقتصاد، كما إنها قد تؤدي إلى إلحاق صفة التبعية بالاقتصاديات التي لا يتزامن من نوحها الاقتصادي مع الاقتصادات الأخرى الأكثر تقدماً منها.

من هذا نفهم إن لكل من المسارين حججه ومبرراته التي يستند إليها ولا يمثل هذان الاتجاهان بديلين مطلقين لبعضهما فالشكل الغالب للسياسات التجارية في بلدان العالم أنها تأخذ اتجاهات يغلب فيه التناعم بين هذين المسارين مع غلبة أحدهما على الآخر حسب الفلسفة الاقتصادية التي تتبناها السلطة السياسية والاقتصادية في الدولة.

1. مفهوم السياسة التجارية: تعتبر السياسات التجارية جزءاً من السياسات الاقتصادية الأخرى التي تستعين بها الدولة لتنظيم علاقاتها التجارية مع الخارج في مجار الاستيراد والتصدير، وذلك من أجل تحقيق بعض الأهداف الاقتصادية والاجتماعية أو المالية.

كما يقصد بالسياسة التجارية " مجموعة التشريعات واللوائح الرسمية التي تستخدمها الدولة للتحكم والسيطرة على نشاط التجارة الخارجية في مختلف دول العالم المتقدمة والنامية، والتي تعمل على تحرير أو تقييد النشاط التجاري الخارجي من العقوبات المختلفة التي تواجهه على المستوى الدولي بين مجموعة من الدول " .

وتهدف السياسة التجارية في أي دولة إلى العمل على تحقيق المصلحة الاقتصادية الخارجية، ولكن هذا الهدف ليس متفق عليه بين دول العالم، حيث يرجع ذلك إلى سببين:

أولهما: من جهة نظر المدافعين على نظرية المزايا النسبية نجد أن مكسب تحقيق مكسب من التخصص الدولي وتقسيم العمل يستلزم حرية التجارة الخارجية، وأن المصلحة الخاصة لأي دولة تعتبر جزءاً لا يتجزأ من مصلحة العالم ككل. ولذلك فإن رأيهم أن السياسة المثلى تتمثل في تحرير مختلف السلع والخدمات وعناصر الانتاج من أية عقبات تعوق تحركاتها من دولة إلى أخرى، وهذه النظرة المثالية لم تتحقق في أي عصر من العصور حتى الآن وربما لن يتحقق مستقبلاً.

ثانيهما: من جهة نظر رجال الاقتصاد الذين ينظرون إلى دول العالم على أنه مجموعة من الدول المتنافسة ذات المصالح المستقلة والمختلفة يكون الهدف الأساسي هو تحقيق المصلحة الاقتصادية الخاصة للدولة على حساب المصالح الوطنية للدول الأخرى، ومن ثم فإن السياسة

التجارية تعمل على تقييد حركة السلع والخدمات وعناصر الانتاج من وإلى الدولة تقييدا معتدلا أو متشددا وفقا للهدف الوطني والرغبة في تحقيقه. وتدلنا التجربة التاريخية أن الاتجاه نحو التمسك بتحقيق المصلحة الخاصة للدولة ووضع السياسات التجارية الخارجية الحمائية كان هو الغالب. ولكن مع زيادة حدة مشكلة التخلف الاقتصادي والحاجة إلى دفع عجلة التنمية الاقتصادية برزت اتجاهات جديدة مميزة في مجال السياسات التجارية يمكن تسميتها بالاتجاهات الواقعية. وهذه الاتجاهات تتمثل في اختيار السياسة التجارية وفقاً للظروف الاقتصادية أو للمرحلة الاقتصادية التي تمر بها الدول دون التقييد مسبقاً بأي نظريات وطنية أو بأية فلسفات دولية.

ويتضح مما سبق، أن دول العالم أمامها نوعين من السياسات التجارية أولها سياسة الحرية التجارية Free Trade PolicyK، وثانيها سياسة الحماية Protection Policy، مع الملاحظة أن مدى ملائمة كل سياسة من هذه السياسات لدولة ما أو مجموعة من الدول يتحدد طبقاً للظروف الاقتصادية التي تمر بها كل دولة، ومن ثم فإن السياسة التجارية التي تكون صالحة لدولة ما، قد لا تكون صالحة لدولة أخرى، بل أن السياسة التجارية قد تكون ملائمة لظروف دولة ما في ظل مرحلة معينة، قد لا تكون ملائمة لظروف نفس الدولة في ظل مرحلة أخرى¹.

2. تطور السياسة التجارية بين التحرير والتقييد: يعود الاهتمام بحرية التجارة الخارجية إلى عهد المدرسة الطبيعية التي نادى بالحرية الاقتصادية عموماً، وبحق الأفراد والهيئات في القيام بالنشاط الاقتصادي والتبادل بحرية كاملة، انسجاماً مع فكرة أن مصالح الأفراد لا تتعارض مع مصلحة المجموع، وأن سعي الفرد في البحث عن مصلحته إنما يحقق مصلحة الجماعة حتى وإن كان ذلك دون وعي منه، وهو الفكر الذي تعزز خاصة مع أفكار آدم سميث وجون باتيست ساي وغيرهما، ففترة رواج الفكر التقليدي سادتها أفكار الحرية الاقتصادية، ولعل الفترة من 1842 إلى 1873 شهدت أوج هذا الرواج كما يشير إلى ذلك الكثير من الكتاب، حيث اعتنق الكثيرون المذهب الحر واعتبروا أن التخصص الدولي هو المبدأ الأساسي في العلاقات الاقتصادية الدولية، وبالأخص في جوانبه التجارية، وعملياً كانت البلدان المتفوقة صناعاتها خاصة إنجلترا وفرنسا مرتعاً خصباً لهذه الأفكار، وقد ساعد مبدأ حرية التجارة في تلك الأثناء على ربط الاقتصاديات بشبكة من التبادل بين مختلف الأطراف المتحررة من القيود، ونتيجة للغزو الواضح للمنتجات الفرنسية والانجليزية للأسواق الدولية، نادى بعض الاقتصاديين في أمريكا وألمانيا بضرورة حماية منتجاتهم الوطنية، وتوالت أفكار حماية المنتجات الوطنية منذ سنة 1873 حتى الحرب العالمية الأولى، حيث كان لهذه الحرب أثر كبير في سيادة مبدأ الحماية التجارية بسبب لجوء بعض الدول إلى حظر التجارة مع أعدائها والمراقبة الشديدة لتجارها مع الدول المحايدة، غير أن أفكار الحرية التجارية سرعان ما عاودت الرواج من جديد خاصة خلال فترة عشرينيات القرن 20 بسبب الرواج الاقتصادي، غير أن أزمة 1929 سرعان ما انعشت أفكار الحماية التجارية من جديد، حيث سادت فترة الثلاثينات من القرن 20 تطبيق عدة أشكال من الحماية كالرسوم الجمركية والقيود الكمية والرقابة على الصرف، وخلال الحرب العالمية الثانية سادت أيضاً فكرة حظر التجارة مع الدول الأعداء ومراقبتها مع دول الحياد، كما لجأت بعض الدول إلى تأميم التجارة الخارجية لتصبح المعاملات التجارية بيد الدولة خاصة بعد تشكيل المعسكر الاشتراكي، وهكذا نرى تأرجح المعاملات التجارية بين الحرية والتقييد بحسب ما تقتضيه مصالح الدول عبر مراحل التاريخ الاقتصادي، إلى حين إنشاء نظام تجاري دولي بدأت ملامحه بالظهور، من خلال ما سمي بميثاق هافانا الذي كان يراد منه تنشيط العلاقات التجارية العالمية، فكانت حاجة الدول لمتدى دولي للتداول حول الشؤون التجارية المختلفة جد ملح، كما تبلورت مجموعة من الأفكار مستمدة من ميثاق هافانا شكلت فيما بعد الإطار النظري الذي بنيت عليه الاتفاقية

¹ - السيد محمد أحمد السريتي، أحمد فتحي خليل الخضراوي، مرجع سبق ذكره، ص 123

العامّة للرسوم والتعريفات الجمركية باتفاقيات القات (GATT)، وكان من بين الدول المنضوية تحتها أساسا الولايات المتحدة وأوربا الغربية، بينما ظلت دول المعسكر الاشتراكي والكثير من الدول النامية التي تعمل وفقا لمبدأ التخطيط المركزي تقيد تجارتها الخارجية وفقا لمقتضيات المصلحة إلى حين سقوط الإيديولوجية الاشتراكية سنة 1989، حيث تبنت معظم تلك الدول بعد ذلك سياسات اصلاحية مدعمة جوهرها يدور حول حرية التجارة الخارجية.

ونؤكد أخيراً أنه على المستوى الفكري فإن أفكار حماية التجارة الخارجية تعود فكرياً إلى عهد المدرسة التجارية التي نادى بضرورة تدخل الدولة، في حين تتجلى بعض أفكار الحرية التجارية لدى المدرسة الطبيعية، لتصل المدرسة التقليدية إلى ترويج أفكار الحرية التجارية الكاملة بفكرة دعه يعمل واتركه يمر وبفكرة أن الفرد وهو يسعى إلى تحقيق مصالحه فإنه يحقق مصالح الجميع دون أن يقصد ذلك.²

3. السياسة الحمائية: الحمائية هي السياسة الاقتصادية لتقييد التجارة بين الدول، من خلال طرق مثل رفع الرسوم الجمركية على السلع المستوردة، وتحديد كمياتها، والخصص التقييدية، ومجموعة متنوعة من غيرها من الأنظمة الحكومية المقيدة التي تهدف إلى تثبيط الواردات، ومنع الاغتناب من الاستيلاء على الأسواق المحلية والشركات هذه السياسة هو تحالف وثيق مع المناهضة للعملة، ويتناقض مع حرية التجارة، حيث الحواجز أمام التجارة والحكومة إلى أدنى حد.

ومن الأمثلة على الحماية التجارية في عالمنا اليوم متعددة، أولها ما يحدث بين الصين والولايات المتحدة، فالولايات المتحدة تفرض رسوماً جمركية متوالية على المنتجات الصينية لحماية أسواقها ومنتجاتها، والصين ترد برسوم انتقامية على هذه الإجراءات. وكل دولة منهما تسوّق للتجارة الحرة وأنها الحل الأمثل للاقتصاد العالمي. وثاني هذه الأمثلة بين الصين وأوروبا، وترى دول الاتحاد الأوروبي أن الصين تغرق الاقتصاد الأوروبي بالمواد الخام منخفضة التكلفة، مما أدى إلى خروج كثير من الشركات الأوروبية المنافسة من السوق. وتعاني الشركات الأوروبية من ارتفاع الضرائب عليها، خصوصاً البيئية منها، بينما ترفل الشركات الصينية في نعيم دعم حكومتها غير المحدود. ويرى الاتحاد الأوروبي أن سيادته الاقتصادية أصبحت في خطر باعتماده على المواد الأولية الصينية، مما يعني أنه قد ينحى للحماية التجارية في وقت قريب. وما زاد لهيب الحماية التجارية ما حدث أثناء أزمة «كورونا»، حيث تلقت التجارة الحرة ضربة موجعة بإدراك الدول أهمية الاكتفاء الذاتي في الأغذية والمنتجات الطبية وغيرها من الاحتياجات الاستراتيجية. فبدأ كثير الدول يفكر بشكل جدي في فرض رسوم جمركية على عدد من الواردات بهدف حماية صناعاتها المحلية وتطويرها.

1.3 مبرراتها: هناك مجموعة من المبررات يستند عليها أصحاب هذا الاتجاه تتمثل فيما يلي:³

أ. **حماية الصناعة الوطنية:** تقترح الحماية للصناعات الناشئة على أساس أنها لن تستطيع منافسة الصناعات الأجنبية التي تنتج سلعا مماثلة، بسبب ظروف نشأتها ونموها في المرحلة الأولى، ويكون ذلك عن طريق حمايتها جمركيا خاصة للصناعات التي تتوافر لقيامها عوامل النجاح.

² - محمد راتول، مرجع سبق ذكره، ص 216
³ - تقرير اقتصادي حول الحمائية التجارية،

ب. تنوع الإنتاج الصناعي: ضرورة تسخير السياسة الجمركية في إقامة عدد كبير من الصناعات بحجة جعل الاقتصاد الوطني متوازناً ووقايته من حالة الكساد التي قد تحدث في الصناعة الواحدة أو الصناعات القليلة التي تتخصص فيها الدول في حالة الأخذ بسياسة حرية التجارة.

ت. تقييد التجارة من أجل مستوى التوظيف: إن الرسوم الجمركية العالية تقلل الواردات وتشجع بذلك على توسع الصناعات الداخلية ويكون الأثر المباشر لذلك استيعاب الأعداد المتعظلة من العمال، بالإضافة إلى تشغيل الموارد الاقتصادية الأخرى.

ث. توفير عدالة توزيع الدخل الوطني: عندما نحمي أنشطة اقتصادية تعتمد على عنصر العمل بنسبة مرتفعة فإنها تزيد من نصيب القوى العاملة في الناتج القومي.

ج. وسيلة لمكافحة الإغراق: إذ كثيراً ما تلجأ بعض الدول إلى بيع منتجاتها في الأسواق الخارجية بسعر يقل عن سعر بيعها في الأسواق الداخلية وقد يصل التمييز في الأسعار إلى حد البيع في الخارج بسعر يقل عن سعر التكاليف الإنتاج وتعرف هذه السياسة باسم "سياسة الإغراق" وتستعمل بغرض غزو الأسواق الخارجية وتعتبر نوعاً من التمييز الاحتكاري لهذا فإن الدولة تلجأ دائماً إلى حماية صناعاتها الوطنية من أثر سياسة الإغراق.

ح. وسيلة لعلاج العجز في ميزان المدفوعات: ويتم ذلك عن طريق فرض الرسوم الجمركية المرتفعة على الواردات من السلع الكمالية والتخفيف منها أو إلغائها على الواردات من السلع الإنتاجية وبذلك تقل الواردات فيقل الطلب على العملة الأجنبية.

خ. تحقيق الأمن الغذائي: إن التخصص في الصناعة ينطوي على خطر في حالة نشوب حرب وهذا ما يفرض على البلدان الاحتفاظ ببعض القدرات الإنتاجية لتلك المنتجات التي تسمح لها في حالة وقوع نزاع مع الخارج بنوع من الاكتفاء الذاتي حتى تستطيع حماية استقلالها.

د. الاستقرار الاقتصادي: لقد أخذت الحكومات على عاتقها تلبية ما يمكن تلبية من رغبات المواطنين، فوجدت أنه ينبغي لها قبل أن تسعى لتحقيق التقدم الاقتصادي وتنمية دخلها القومي أن تضمن استقرار الأحوال والظروف الاقتصادية مثلة في الأسعار والدخل والإنتاج وغير ذلك من الكميات الاقتصادية ليصبح بعد ذلك الطريق سهلاً مبعداً أمام تحقيق التقدم الاقتصادي.

ذ. تساعد في جلب رؤوس الأموال الأجنبية: إن التعريفات التي تفرض على المنتجات الداخلة إلى البلد تؤدي إلى زيادة الأسعار لهذه المنتجات داخل البلد، مما يجعل الأجانب يرون أن الاستثمار في تلك المنتجات داخل ذلك البلد يتيح إمكانية تحقيق أرباح ضخمة، لذلك يحولون رؤوس أموالهم إلى ذلك البلد للاستثمار فيه سعياً للحصول على الأرباح، وهذا ما يجعل الدولة تحقق هدفين معاً، الأول وهو حماية صناعاتها الناشئة، والثاني هو جلب رؤوس الأموال الأجنبية للاستثمار داخل البلد.

3.2 أدواتها: هناك أنواع من الأدوات المختلفة التي تستخدمها الدول للتدخل وحماية تجارتها الدولية تتمثل في ما يلي⁴:

3.2.1 الأدوات السعرية: هي أدوات مرتبة ومؤثرة في السعر، تتمثل في كل من (الرسوم الجمركية، الإعانات، الرقابة على الصرف، الإغراق)

4 - محمد راتول، مرجع سبق ذكره، ص ص 222 - 223

أولاً: الرسوم الجمركية: هي أشهر أدوات السياسة التجارية، ويقصد بها المبالغ المالية المفروضة على السلع الداخلة أو الخارجة عند نقطة العبور إلى الداخل أو إلى الخارج، وتأخذ الرسوم الجمركية عدة أشكال:

- أ. **الرسوم النوعية:** وهي عبارة عن نظرية نقدية ثابتة تفرض على الوحدة الواحدة من السلعة المستوردة أو المصدرة بغض النظر عن سعرها (قيمتها) على أساس الخصائص المادية (وزن، حجم... الخ). فمثلاً إذا كان عدد الوحدات المستوردة هو 100 وحدة، وأن الرسم هو 2000 دج لكل وحدة مستوردة، فإن الرسم المطبق على كل الكمية المستوردة هو 200000 دج. وسمي هذا الرسم بالنوعي لأنه يفرض على نوع معين من السلع وليس على قيمتها.
- ب. **الرسوم القيمية:** هي التي تفرض بنسبة معينة من قيمة السلعة سواء كانت صادرات أم واردات، وهي تكون عادة نسبة مئوية. فمثلاً إذا كان سعر سلعة ما هو 20 دج وكان معدل الرسم هو 10% فإن قيمة الرسم المدفوع للوحدة الواحدة هو 2 دج، ولو ارتفع سعر الوحدة سوف يرتفع معه قيمة الرسم، فهو رسم غير ثابت يتغير بتغير السعر.
- ت. **الرسوم المركبة:** وتتكون هذه الأخيرة من كل من الرسوم الجمركية النوعية والمركبة.

كما تقسم الرسوم الجمركية إلى رسوم تفضيلية ورسوم مانعة، **فالأولى** تفرض بصفة تفضيلية على نفس المنتجات الواردة من دول مختلفة، حيث اختلاف معدل الرسم على نفس السلعة يكون ناتج بسبب وجود اتفاقيات ثنائية بين بعض الدول بموجبها تفرض رسوم منخفضة على المبادلات البينية بين هاتين الدولتين. أما **الثانية** هي الرسوم التي تؤدي إلى عدم دخول السلعة إلى البلد، لأن أسعارها تكون جد مرتفعة بسبب الرسم المانع، وبالتالي لا يكون عليها الطلب، فيتم بذلك منع دخول السلعة بطريقة غير مباشرة.

ثانياً: إعانات التصدير والاستيراد: تعتبر الإعانات إحدى الأدوات الاستراتيجية، فهي عبارة عن المساعدات والمنح المالية التي تقدمها الحكومات لأجل دعم الصادرات بهدف تمكين البلد من الصمود أمام المنافسة في الأسواق الخارجية، أو الموجهة لأجل التقليل من الواردات أو ما يسمى بإعانات إحلال المنتج المحلي للمنتج الأجنبي. ومعلوم أن الإعانات تؤدي إلى تخفيض سعر الوحدة المنتجة بقدر حصة الوحدة الواحدة من الإعانات، ويسمح ذلك ببيع المنتج في الخارج بنفس سعر المنتجات المنافسة أو بأسعار أقل. غير أن ذلك كثيراً ما يجابه بإجراءات مضادة من طرف الدول الأخرى المنتجة لنفس المنتجات، فتلجأ إلى فرض رسوم على الواردات من المنتجات التي قدمت لها إعانات في بلدها الأصلي.

ثالثاً: الرقابة على الصرف: يقصد بالرقابة على الصرف وضع قيود ببتعامل بالنقد الأجنبي عندما تكون الموارد المتاحة منه محدودة، حيث تلجأ الدول إلى العمل على ترشيد استخداماته، أي تخصيص النقد المتاح للاستيراد حسب أولويات محددة، خاصة الضروريات منها. كما قد تلجأ سلطات الرقابة على الصرف بشراء العملة الأجنبية من المصدرين بسعر صرف أعلى تشجيعاً للصادرات.

رابعاً: نظام الإغراق: يعرف الإغراق بأنه بيع السلعة أو الخدمة المنتجة محلياً بسعر أقل من تكلفة الإنتاج في الظروف العادية بهدف الاضرار بمؤسسات أخرى تنتج نفس المنتج السلعي أو الخدمي، وقد يستخدم في التجارة الخارجية لبيع المنتجات بأسعار منخفضة بهدف القضاء على المنافسة والتوغل في الأسواق الدولية. ففي حالة حدوثه تتخذ إجراءات ضده تتمثل في فرض رسوم جمركية على السلعة محل الإغراق. حيث يعتبر الإغراق ممارسة غير شرعية لا تجيزها القوانين المحلية وأيضاً الدولية.

3.2.2 الأدوات الكمية:

أولاً: نظام الحصص: يقصد بنظام الحصص التقييد الكمي لتدفقات سلعة أو بعض السلع إلى داخل البلد أو إلى خارجها، بحيث يتم وضع سقف أعلى محدد لا يتم تجاوزه، ويتم بناء على ذلك تحديد الحصص القصوى لكل مستورد أو كل مصدر بحيث لا يتم تجاؤها. وهناك عدة طرق لتطبيق هذا النظام منها:

- أ. **نظام الحصص الكلية:** في هذه الحالة تحدد الدولة الكمية الكلية التي تسمح باستيرادها خلال الفترة التي تكون في الغالب سنة، دون أن تحدد الكميات التي يجب استيرادها من كل دولة، ولا الكمية التي يجب أن يستوردها كل مستورد.
- ب. **نظام الحصص الموزعة:** في هذه الحالة تحدد الدولة الكمية أو النسبة التي يجب أن تستورد من كل دولة خلال فترة.
- ت. **نظام الحصص الضريبية:** حيث تفرض الدولة ضريبة جمركية بسعر منخفض على كمية محددة من السلع المستوردة خلال مدة معينة، أما ما يستورد زيادة عن هذه الكمية خلال المدة المذكورة فتطبق عليه ضريبة جمركية أكثر ارتفاعاً، أو يمكن أن تكون الحصص زمانية كأن تحدد الدولة فترة ثلاث أشهر الأولى من الاستيراد تكون الكميات المستوردة خلالها معفاة من الرسوم أو برسوم تفضيلية في حين تطبق الرسوم كاملة خلال التسعة أشهر الموالية.

ثانياً: الحظر: ويقصد به منع السلعة إما من الاستيراد أو التصدير أو هما معاً، وذلك لأسباب مختلفة، قد تكون إرادية بهدف الاقتصاد من وسائل الدفع الخارجي أو الرغبة في تطوير الإنتاج المحلي عن طريق حمايته بشكل كامل، وقد يكون الحظر غير إرادي بسبب عقوبات خارجية من دول أو كتلة أو مجتمع دولي عن طريق قرارات أممية مستعملة كضغط على الدولة لتحقيق أهداف يرغب فيها المجتمع الدولي، ويأخذ الحظر أحد الشكلين (حظر كلي أو حظر جزئي).

ثالثاً: تراخيص الاستيراد: قد يكمل هذا النظام نظام الحصص، حيث تمنح الدولة تراخيص إدارية للشركات ووكالات الاستيراد تسمح باستيراد سلعة أو مجموعة من السلع، بحيث يمنع كل من لا يحمل ترخيصاً بالاستيراد من إدخال السلعة محل الترخيص إلى داخل البلد.

3.2.3 الأدوات التجارية:

أولاً: المعاهدات: المعاهدة هي اتفاق استراتيجي طويل المدى بين دولة ومجموعة من الدول الأخرى، من بين ما يتضمن تنظيم العلاقات التجارية بينها وبالأخص المساواة في المعاملات التجارية كمبدأ المعاملة بالمثل، والإعفاء الضريبي وكيفية التعامل مع الدول خارج المعاهدة في المسائل التجارية.

ثانياً: الاتفاقيات التجارية الثنائية واتفاقيات الدفع: هي اتفاقيات قصيرة الأجل لا ترقى إلى درجة المعاهدة، ويقصد بها عقد اتفاقية بين دولتين أو أكثر تنص على أن تسوى حقوق أحد الأطراف تجاه الآخر وفق ميكانيزم معين. والهدف من الاتفاقيات هو ضرورة تساوي قيم التبادلات التجارية بينهما، أو دفع المستحقات على الطرف الثاني عينا (أسلوب المقايضة).

ثالثاً: احتكار الدولة للتجارة الخارجية: في هذه الحالة تقوم الدولة نفسها بعمليات التجارة الخارجية استيراداً وتصديراً عن طريق شركات حكومية تحتكر كل عمليات التصدير والاستيراد.

رابعاً: معايير الصحة والبيئة والسلامة: هي إجراءات غير جمركية تلجأ إليها الدولة أحياناً، حيث قد تفرض معايير متشددة تفوق المعايير المحددة من طرف المنظمات الدولية والمتعارف عليها، سواء ما تعلق بظروف الحفظ والتخزين أو النقل أو بيئة انتاج تلك المنتجات.

خامساً: معايير التصنيع: وهي معايير تقنية تفرضها الدولة وتتعلق بخصائص المنتجات، وبالأخص نسبة الاندماج والتوطين، فمثلاً عند استيراد منتج مصري مثلاً من طرف دولة عربية، قد تشترط الأخيرة أن لا تكون قكع الغيار المصنوع منها هذا المنتج ليست اسرائيلية الصنع.

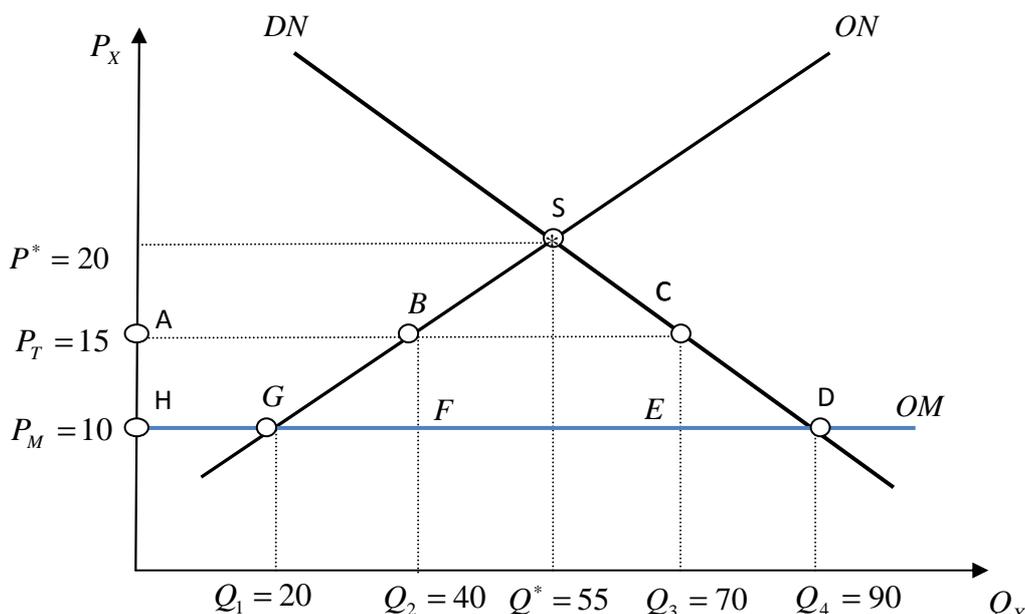
3.3 أهدافها: تتمثل أهداف السياسة الحمائية فيما يلي:

- تحقيق موارد للتخزينة العامة ؛
- تحقيق توازن ميزان المدفوعات ؛
- حماية الانتاج المحلي من المنافسة الأجنبية ؛
- حماية الانتاج الوطني من خطر الإغراق ؛
- حماية الاقتصاد الوطني من التقلبات الخارجية ؛
- الحد من التبعية الأجنبية وتحقيق الامن الغذائي.

3.4 التعريف الجمركية وآثارها الاقتصادية (في حالة وضع التوازن الجزئي حالة دولة صغيرة): يوجد العديد من الآثار المترتبة عن التعريف الجمركية المفروضة سواء على الواردات أو الصادرات خاصة بالنسبة للدول الصغيرة، ومن أجل توضيح هذه الآثار على المستوى الجزئي وفي دولة صغير يمكن أن نعرض المثال التالي:

مثال تطبيقي (فرض ضريبة على سلعة مستوردة): عندما تكون التجارة حرة ويكون في السوق العالمي، إذا افترضنا دولة صغيرة تنتج وتستهلك سلعة ما (X) عند نقطة التوازن (S) حيث يتحدد سعر التوازن قبل قيام التجارة الدولية عند (Pe = 20) و (Qd =) و (Qo = Qe = 55)، بينما سعر نفس السلعة في السوق العالمي يقدر ب: (Pm = 10)، فلو قامت هذه الدولة باستيراد السلعة بعد قيام التجارة الدولية مع فرض ضريبة استيراد مقدارها 100، فيترتب مجموعة من الآثار الاقتصادية خاصة على المستوى الجزئي والتي يمكن توضيحها من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم (01) : آثار التعريف الجمركية على سلعة مستوردة (X)



المصدر: بلقاسم زايري، مرجع سبق ذكره، ص 264

من خلال الشكل يوضح كل من:

ON: منحنى عرض الانتاج الوطني للسلعة X ؛ DN: منحنى الطلب الوطني للسلعة X

OM: منحنى عرض الانتاج العالمي للسلعة X ؛ S: نقطة توازن سوق السلعة X

Q*: الكمية التوازنية ؛ P*: السعر المحلي التوازني للسلعة X ؛ P_M: السعر العالمي للسلعة X

عند قيام التجارة الدولية وبدون تدخل الدولة (عدم فرض تعريف جمركية) يكون سعر السلعة (P_M = 10)، ويقابله استهلاك يقدر بـ: 90 وحدة، منها 70 وحدة مستوردة و 20 وحدة منتجة محلياً.

أما عندما تتدخل الدولة بفرض تعريف جمركية مقدارها 5 و.ن سوف تكون الآثار الناجمة كما يلي:

أولاً: الآثار على سعر السلعة: يصبح سعر السلعة في السوق المحلي بـ: $P_T = P_M + T = 10 + 5 \Rightarrow P_T = 15 U.M$

ثانياً: الآثار على الاستهلاك: انخفاض استهلاك السلعة المحلية من 90 وحدة إلى 70 وحدة، أي هناك انخفاض قدره 20 وحدة، أي المسافة ED.

ثالثاً: الآثار على الإنتاج: ارتفاع الانتاج المحلي من 20 وحدة إلى 40 وحدة. وذلك لأن المنتجين المحليين لا يدفعون ضريبة الاستيراد وارتفاع السعر يشجعهم على زيادة الانتاج وذلك بالتحرك على طول منحنى العرض ON، أي هذا الارتفاع يكون مقدر بالمسافة FG.

رابعاً: الآثار على الواردات: انخفاض الاستيراد من 70 وحدة إلى 30 وحدة أي هناك انخفاض قدره 40 وحدة في كمية الاستيراد. ومن الملاحظ أنه إذا كانت التعريفية الجمركية مرتفعة فإنها ترفع السعر إلى 20 و.ن فما فوق، وسوف تكون كمية الاستيراد معدومة (0) ويقوم المنتجون المحليون بالتزود الكامل لطلب السوق المحلي من السلعة وتعتبر هذه الضريبة في هذه الحالة ضريبة مانعة للاستيراد. ونعبر عن هذا الانخفاض في الواردات بالمسافة $ZF = ED + FG$

خامساً: الآثار على الإيرادات الجبائية للدولة: هي الكمية المستوردة في قيمة التعريفية الجمركية $150 = 30 \times 5$ ، أي هي مساحة المستطيل BCEF.

سادساً: الآثار على القدرة الشرائية: يتعرض المستهلكون إلى اقتطاع من القدرة الشرائية (مرتبط بارتفاع السعر)، يعادل رسم على الاستهلاك الكلي يقدر بـ: $350 = 70 \times 5$ ، أي مساحة المستطيل ACEH.

4. سياسة حرية التجارة: سياسة تحرير التجارة الدولية هي مجموعة من السياسات والإجراءات التي تتخذها الدول أو المنظمات الدولية لتقليل الحواجز والقيود المفروضة على حركة السلع والخدمات عبر الحدود. تهدف هذه السياسات إلى تعزيز التجارة العالمية، زيادة التبادل التجاري بين الدول، ورفع مستويات النمو الاقتصادي. إذا هي توجه اقتصادي يهدف إلى إزالة العوائق التي تعرقل حرية التجارة بين الدول وتعزيز تدفق السلع والخدمات ورأس المال. تشمل هذه السياسة إلغاء أو تقليص الرسوم الجمركية، القيود الكمية، والإجراءات التنظيمية التي تقيد حركة التجارة.

ومن بين أهم المنظمات الداعمة لهذه السياسة تتمثل في:

- منظمة التجارة العالمية (WTO) تعمل على إدارة القواعد التجارية العالمية وتشجيع التحرير.
- البنك الدولي وصندوق النقد الدولي: يوفران الدعم الفني والمالي للدول لتحقيق الإصلاحات التجارية.
- التكتلات الاقتصادية الإقليمية: مثل الاتحاد الأوروبي واتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (NAFTA).

1.4 مبرراتها:

أ. تحفيز النمو الاقتصادي العالمي:

- توسيع الأسواق أمام المنتجين والمصدرين.
- دعم الدول النامية لزيادة قدراتها التصديرية والاستفادة من التكنولوجيا المتقدمة.

ب. تعزيز الكفاءة الاقتصادية العالمية:

- توزيع الموارد بين الدول وفق ميزة نسبية، حيث يركز كل بلد على إنتاج السلع التي يملك ميزة في إنتاجها.

ت. زيادة رفاهية المستهلك:

- توفير مجموعة متنوعة من المنتجات والخدمات بأسعار تنافسية وجودة أعلى.
- تقليل الاحتكار المحلي بفضل المنافسة الخارجية.

ث. تشجيع الابتكار والتنمية:

- دفع الشركات إلى الابتكار لتحافظ على تنافسيتها في الأسواق الدولية.
- تبادل التكنولوجيا بين الدول مما يسرع عجلة التنمية.

ج. تعزيز العلاقات الدولية والسياسية:

- تحسين العلاقات بين الدول من خلال الروابط الاقتصادية والتجارية.

2.4 أدواتها:

أ. إلغاء أو تخفيض التعريفات الجمركية: تعتبر التعريفات الجمركية أكبر عائق أمام التجارة، لذلك تهدف الاتفاقيات التجارية إلى تقليصها تدريجياً.

ب. إلغاء الحصص والقيود الكمية: الحصص تحدد كميات السلع التي يمكن استيرادها أو تصديرها. تحرير التجارة يعني إلغاء هذه القيود.

ت. توحيد المعايير والإجراءات الفنية: إزالة الحواجز التقنية (مثل اشتراطات الجودة والتعبئة) التي تعوق دخول المنتجات الأجنبية.

ث. إبرام اتفاقيات التجارة الحرة: مثل اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (NAFTA) والاتحاد الأوروبي التي تهدف إلى إنشاء أسواق مفتوحة بين أعضائها.

ج. تحرير سوق الخدمات: يشمل قطاعات كالبنوك والتأمين والنقل، مما يسمح للشركات الأجنبية بالمنافسة في الأسواق المحلية.

ح. تحرير حركة رؤوس الأموال: تسهيل الاستثمار الأجنبي المباشر وإزالة القيود المفروضة على تحويل الأرباح بين الدول.

خ. تحرير سوق الصرف: يقصد به ترك قيمة العملة الوطنية تتحدد في السوق من خلال التفاعل الحر بين العرض والطلب على الصرف الأجنبي.

د. الدخول في اتفاقيات تحرير التجارة: سواء كانت ثنائية أو متعددة الأطراف ومن ثم الدخول في شكل تكامل اقتصادي.

المحور الخامس: ميزان المدفوعات

تمهيد:

تتناول إقتصاديات النقد الدولية مختلف المواضيع التي تترتب على قيام دول العالم بالتسويات النقدية فيما بينها، وتتشعب هذه المواضيع لتتناول مدى واسع من المسائل بدءاً من الشكل التنظيمي الذي تأخذه المدفوعات الدولية في حسابات دول العالم الذي يتمثل بميزان المدفوعات الدولية وكل ما يتعلق باختلاله وكيفية تصحيح هذا الاختلال تلقائياً أو إدارياً. كما تتناول المسائل المتعلقة بسعر الصرف وسوق الصرف بين عملات دول العالم لكونه يمثل الوسط الذي تتم من خلاله عمليات التسوية. حيث يترتب على وجود علاقات اقتصادية بين دول العالم التزامات مالية يجب تسويتها، ويأتي الجزء الأغلب من مصادر هذه المدفوعات من قيام التجارة الدولية في السلع والخدمات فيما يترتب الجزء الآخر على انتقال رأس المال.

1 . مفهوم ميزان المدفوعات: ميزان المدفوعات عبارة عن بيان إحصائي محاسبي يسجل جميع تدفقات الأصول الحقيقية والمالية والنقدية بين المقيمين في الدولة وغير المقيمين خلال فترة معينة. إنه حساب تدفق وليس جرد. حيث يسجل مجموع ما يستلمه البلد من بقية العالم، ويسجل من جهة أخرى ما يدفعه هذا البلد إلى بقية العالم.¹

كما يعد ميزان المدفوعات النافذة التي يطل منها الاقتصاد الوطني على الاقتصاد العالمي وبالعكس. كونه ذلك السجل الذي تدرج فيه كل العمليات الاقتصادية التي تربط الاقتصاد الوطني بالاقتصاد العالمي بعلاقات تبادلية تزدوج فيها الدائنية والمديونية وتتضمن حركة انتقال السلع والخدمات ورأس المال. ويستأثر ميزان المدفوعات بأهمية بالغة على مستوى التحليل الاقتصادي لأي دولة كونه يعكس درجة تداخل الاقتصاد المحلي بالاقتصاد العالمي، فضلاً عن إن ما يدرج فيه من معاملات اقتصادية، إنما تعكس من حيث المحتوى، هيكل الإنتاج وقوة الاقتصاد الوطني وقدرته التنافسية، ومدى استجابته لتطور قوى الإنتاج دولياً.²

كما يعرف ميزان المدفوعات في الأدب الاقتصادي هو أحد صور الجداول الاقتصادية المعروفة في المحاسبة الوطنية، ويعرف على أنه: " سجل نظامي وكامل للصفقات الاقتصادية التي تتم بين المقيمين في بلد معين، والمقيمين في بقية دول العالم، خلال فترة زمنية معينة هي سنة في العادة".³

عملياً يتم التمييز بين شكلين من موازين المدفوعات، هما: ميزان المدفوعات الحسابي وميزان المدفوعات السوقي.

حيث يعرف ميزان المدفوعات الحسابي ويطلق عليه ميزان المدفوعات بنفس التعريف السابق، بينما ميزان العمليات السوقي يركز على ميزان المدفوعات عند نقطة زمنية معينة وليس خلال فترة زمنية. ويتم إعداده عند تلك النقطة لمعرفة اتجاهات سير العمليات مع الخارج عندها، إذ أن بعض الدول تقوم بإعداده عند نهاية كل شهر أو كل ثلاثي من السنة ليتسنى لها معرفة تطورات بنوده ومقارنته ذلك بما كان عليه في السابق ومدى تطابقه مع التوقعات بغية إجراء العمليات التصحيحية إن لزم.

¹ - بلوافي محمد، بريشي عبد الكريم، أثر تقلبات سعر الصرف الدينار الجزائري مقابل الدولار الأمريكي على ميزان المدفوعات، مجلة حوليات جامعة الجزائر 1، المجلد 34، العدد 02، 2020، ص 471

² - هجير عدنان زكي أمين، مرجع سبق ذكره، ص 196

³ - محمد راتول، مرجع سبق ذكره، ص 37

مما سبق يمكن أن نستخلص أهم الخصائص العامة لميزان المدفوعات التي تتمثل في كونه:

- ✓ سجل محاسبي ينصب على المعاملات الاقتصادية الخارجية، سواء معاملات قصيرة الأجل أم طويلة ؛
- ✓ المقيمون هم من تتوفر فيهم صفة الإقامة الدائمة في البلد، أي لا يعتبر مقيم من تواجد في البلد فترة معينة كالسائح أو الطالب الأجنبي أو الدبلوماسي ؛
- ✓ المقيمون قد يكونوا أشخاصاً طبيعيين أو اعتباريين كالبنوك والشركات والمؤسسات ؛
- ✓ يعتمد في اعتبار الإقامة، صفة الإقامة وليست الجنسية، فالإقامة الدائمة إذا حصل عليها أجنبي الجنسية، تجعله مقيماً في البلد في نظر ميزان المدفوعات حتى وإن كان من جنسية أخرى غير جنسية البلد المعني ؛
- ✓ تستخدم في تسجيل القيود في ميزان المدفوعات طريقة محاسبية تعرف باسم طريقة (القيد المزدوج)، وبمقتضى هذه الطريقة تسجل كل عملية تتم مع العالم الخارجي مرتين مرة في الجانب الدائن ومرة في الجانب المدين.

2. أهمية ميزان المدفوعات: إن تسجيل المعاملات الاقتصادية الدولية تعتبر مسألة حيوية لأي اقتصاد وطني، وذلك للأسباب التالية:⁴

- المعاملات الخارجية الدولية تقيس اندماج البلد المعني مع العالم الخارجي ؛
- المعاملات الخارجية تقيس قوة الدولة وقابليته ودرجة تكييفه مع المتغيرات الحاصلة في الاقتصاد الدولي ؛
- يشكل ميزان المدفوعات أداة هامة تساعد السلطات العامة في البلد على تخطيط وتوجيه العلاقات الاقتصادية الخارجية للبلد، كتنخطيط التجارة، جذب رؤوس الاموال الأجنبية... الخ
- ميزان المدفوعات يظهر القوة المحددة لسعر الصرف من خلال ظروف الطلب وعرض العملات الأجنبية، ويبين أثر السياسات الاقتصادية على هيكل التجارة الخارجية من حيث حجم المبادلات ونوع سلع التبادل ؛

كما تتمثل أهمية ميزان المدفوعات في تمكين السلطات الاقتصادية من معرفة مركزها التجاري وصافي مركزها كمقرض أو مقترض دولي، كما يمكنها من معرفة إحتياجاته من وسائل الدفع الخارجي سواء كانت عملات صعبة أو ذهب نقدي أو حقوق السحب الخاصة بها. كما يمكن المتعاملين الاقتصاديين الأجانب من معرفة مركز البلد الاقتصادي وبالتالي يمكنهم من اتخاذ القرارات الاقتصادية السليمة.

3. عناصر (مكونات) ميزان المدفوعات: يوجد العديد من المعايير يقسم على أساسها ميزان المدفوعات منها، معيار ميزان المدفوعات الأساسي، معيار السيولة الدولية، معيار الاحتياطات الرسمية، معيار صندوق النقد الدولي، و المعيار الواسع. وعند إجراء حساب التوازن، عموماً يتم تقسيم أرصدة ميزان المدفوعات إلى خمس أرصدة تتمثل في:

- ✓ رصيد ميزان العمليات الجارية ؛
- ✓ رصيد التحويلات الأحادية الجانب ؛
- ✓ رصيد ميزان العمليات الرأسمالية ؛
- ✓ رصيد ميزان الذهب والعملات الصعبة ؛

⁴ - جميل محمد خالد، أساسيات الاقتصاد الدولي، الأكاديميون للنشر والتوزيع، ط1، عمان، الأردن، 2014، ص 160

✓ السهو والخطأ.

لكن حسب الطبعة الخامسة لدليل إعداد ميزان المدفوعات الصادر عن صندوق النقد الدولي، يتكون ميزان المدفوعات من

قسمين رئيسيين هما:

أولاً: ميزان العمليات الجارية: هو مجموعة أرصدة الحسابات الفرعية تعطي ميزان الحسابات الجارية، الذي يطلق عليه أيضاً الميزان أو الحساب الجاري. وتتكون هذه الحسابات الفرعية من البنود التالية:⁵

- أ. الميزان التجاري ؛
- ب. حساب الخدمات ؛
- ت. حساب الدخل ؛
- ث. حساب التحويلات الجارية.

ثانياً: حساب رأس المال والعمليات المالية: يتكون هذا الحساب (بما فيه الأصول الاحتياطية) من الحسابات الفرعية التالية:

- أ. حساب تحويلات رأس المال ؛
- ب. حساب الاستثمارات الأجنبية المباشرة ؛
- ت. حساب الاستثمارات الأجنبية في المحفظة ؛
- ث. حساب الاستثمارات الأخرى ؛
- ج. تغيرات الأصول الاحتياطية.

وللتفصيل أكثر حول مكونات ميزان المدفوعات يمكن توضيحها في الجدول التالي:

الجدول رقم 01 : مكونات (عناصر) ميزان المدفوعات

أولاً: حساب المعاملات الجارية
1. الميزان التجاري (السلع)
2. ميزان الخدمات (النقل، التأمين، الرحلات إلى الخارج للسياحة، العلاج...، العمليات الحكومية....)
3. حساب الدخل (أجور الموظفين، الفوائد، الأرباح....)
4. حساب التحويلات الجارية
ثانياً: حساب عمليات رأس المال والذهب النقدي
1. حساب تحويلات رؤوس الأموال (طويلة الأجل منها القروض التي تزيد عن سنة، وقصيرة الأجل
2. الاستثمارات الأجنبية المباشرة

⁵ - بلقاسم زايري، المالية والتجارة الدولية، الجزء الثاني، النشر الجامعي الجديد، تلمسان، الجزائر، 2017، ص 12

3. حساب الاستثمارات الأجنبية في المحفظة

4. الاحتياطات الرسمية من الذهب النقدي (الموجود في حوزة المؤسسات النقدية مثل البنك المركزي، وودائع البنوك الأجنبية والذهب النقدي لدى البنك المركزي، موارد صندوق النقد الدولي، وحصص الحقوق السحب الخاصة) والصراف الأجنبي

5. السهو والخطأ

المصدر: من إعداد الباحث انطلاقاً مما سبق

يتم الحصول على البيانات اللازمة لإعداد ميزان المدفوعات من مصادر مختلفة، تتمثل أهمها في: (مصالح الجمارك، حسابات حكومية مثل إنفاق البعثات الدبلوماسية، فوائد القروض الخارجية، حسابات البنوك المركزية).⁶

4. **منهج القيد المزدوج في ميزان المدفوعات:** لتسجيل المعاملات الاقتصادية في ميزان المدفوعات نستخدم القيد المزدوج، فلكل معاملة اقتصادية قيد مزدوج دائن ومدين، فنتيجة هذه القاعدة تجعل المديونية تتساوى مع الدائنية وهذا التساوي هو نتيجة للطريقة الحسابية المستخدمة. ويتألف ميزان المدفوعات من جانبين:⁷

أولاً: جانب الدائن ويرمز له بالرمز (+) ويحتوي على سجل لجميع المعاملات الاقتصادية التي ينتج عنها دخول مدفوعات أجنبية، الصادرات مثلاً، تؤدي إلى زيادة المدفوعات الأجنبية إلى الدولة وتفيد في الجانب الدائن.

ثانياً: جانب المدين ويرمز له بالإشارة (-) وفيه تسجل كافة المعاملات الاقتصادية التي ينتج عنها أداء مدفوعات من الدولة إلى الخارج، مثلاً الواردات تسجل في الجانب المدين حيث أنه ينتج عنها زيادة في مدفوعات الدولة إلى الخارج.

وخير مثال لعملية القيد المزدوج، مايلي:

المثال الأول: تصدير سلع قيمتها 1000 وحدة نقدية دفعت بنقد أجنبي.

الجدول رقم 02 : المثال الأول عن القيد المزدوج (حالة تقييد الصادرات)

مدين	دائن	
	1000 و . ن	سلع
1000 و . ن		قروض تجارية قصير الأجل

تفيد هذه العملية مرة في حساب السلع بالدائن باعتبارها خروجاً لقيمة (صادرات من سلعة معينة) ومرة في حساب الرأس مال قصير الأجل بالمدين باعتبارها دخولا لقيمة (ثمن هذه السلعة نقداً أجنبياً).

المثال الثاني: استيراد آلات بقيمة قدرها 2000 و.ن دفعت نقداً أجنبياً.

⁶ - جلطي غالم، مطبوعة بيداغوجية بعنوان: محاضرات في العلاقات الاقتصادية الدولية، كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، جامعة تلمسان، الجزائر، 2021 - 2022، ص 62

⁷ - بسام الحجار، مرجع سبق ذكره، ص 60

الجدول رقم 03 : المثال الثاني عن القيد المزدوج (حالة تقييد الواردات)

مدین	دائن	
2000 و . ن		سلع
	2000 و . ن	قروض تجارية قصيرة الأجل

تقييد هذه العملية مرة في حساب السلع بالمدين باعتبارها دخولا لقيمة (واردات من سلعة معينة) ومرة في حساب الرأس مال قصير الأجل بالدائن باعتبارها خروج لقيمة (ثمن هذه السلعة نقدا أجنبياً).

المثال الثالث: تحقيق شركة أجنبية لأرباح في نشاطها في الداخل قدرها مليون وحدة نقدية، أعادت استثمارها في مشروعها المحلي.

الجدول رقم 04 : المثال الثالث عن القيد المزدوج (حالة تقييد تحويل الدخل على شكل أرباح)

مدین	دائن	
1 000 000 و . ن		دخل استثمارات
	1 000 000 و . ن	قروض تجارية طويلة الأجل

تقييد هذه العملية مرة بالمدين في بند دخول (العائد) على الاستثمار (دخول قيمة هي الخدمة التي تمثلها الأرباح) ومرة بالدائن في حساب رأس المال طويل الأجل (خروا لقيمة الاستثمار الإضافي).

من الأمثلة السابقة إذا روعيت عملية القيد المزدوج بدقة فلا بد أن تتساوى الدائنية والمديونية، وهذا ما يسمى بالتوازن في ميزان المدفوعات من الناحية المحاسبية. إلا أن التوازن المحاسبي ليس له أية دلالات اقتصادية، وقد يخفي هذا التوازن ضعفا في الاقتصاد المحلي للدولة، ومن المحتمل أن يتحقق التوازن عن طريق وسائل وتدابير من شأنها أن تستدعي اختلال مستقبلياً.

5. طريقة حساب رصيد ميزان المدفوعات حسب صافي ميزان السيولة: هناك عدة طرق لحساب رصيد ميزان المدفوعات، من بينها: طريقة صافي ميزان السيولة، طريقة الميزان الشامل للسيولة، طريقة الميزان الأساسي، طريقة ميزان المعاملات الاقتصادية الأساسية. لكن تعتبر طريقة صافي ميزان السيولة من أقدم الطرق المستخدمة في تحديد رصيد ميزان المدفوعات. حيث تتحدد البنود الأساسية وبنود التسوية في هذه الطريقة فيما يلي:⁸

أولاً: المعاملات الاقتصادية الأساسية: تتكون من البنود الرئيسية التالية:

- صادرات وواردات السلع والخدمات ؛
- التدفقات الداخلة والخارجة للتحويلات الأحادية الجانب ؛
- كل حركة رؤوس الأموال قصيرة الأجل بما فيها حقوق والتزامات البنوك التجارية وكل حركات رؤوس الأموال طويلة الأجل.

⁸ - محمد راتول، مرجع سبق ذكره، ص 50

ثانياً: المعاملات الاقتصادية التابعة (بنود التسوية): وهي تشمل الاحتياطات المركزية من الذهب والصرف الأجنبي، وعليه يكون ميزان المدفوعات في حالة فائض إذا كان رصيد المعاملات الاقتصادية الأساسية دائماً، أي جانب المتحصلات أكبر من جانب المدفوعات، وهو ما يترتب عليه ازدياد الاحتياطات المركزية من الذهب والصرف الأجنبي. والعكس صحيح.

6 . العوامل الاقتصادية المؤثرة في ميزان المدفوعات: هناك مجموعة من العوامل والمتغيرات الاقتصادية المؤثرة في ميزان المدفوعات، حيث نذكر منها ما يلي:⁹

أ . التضخم: يؤدي التضخم إلى ارتفاع الأسعار المحلية التي تصبح نسبياً أعلى من الأسعار العالمية، فتتخفف الصادرات وتزداد الواردات نظراً لأن أسعار السلع الأجنبية تصبح أكثر جاذبية بالنسبة للمقيمين بالمقارنة مع أسعار السلع المنتجة محلياً.

ب . معدل نمو الناتج المحلي: تؤدي زيادة الدخل في الدولة المعنية إلى زيادة الطلب على الواردات وعلى العكس من ذلك يؤدي انخفاض الدخل إلى انخفاض الطلب على الواردات.

ج . الاختلاف في أسعار الفائدة: إن التغير في أسعار الفائدة له أثراً على حركة رؤوس الأموال، بحيث يؤدي ارتفاع سعر الفائدة في الداخل إلى تدفق رؤوس الأموال إلى الداخل، بهدف استثمارها في تملك سندات ذات عائد مرتفع، وعلى العكس من ذلك يؤدي انخفاض سعر الفائدة إلى خروج رؤوس الأموال إلى الخارج، ويعود السبب في ذلك أن المراكز المالية العالمية الأخرى تصبح أكثر جاذبية بالنسبة للمستثمرين، حيث ينتقل رأس المال إلى المراكز المالية ذات أسعار الفائدة المرتفعة.

د . سعر الصرف: تبدي التغيرات في سعر الصرف أثراً على ميزان المدفوعات، ويؤدي ارتفاع القيمة الخارجية للعملة إلى خفض القدرة التنافسية للسلع والخدمات المنتجة محلياً، وتجعل أسعار الواردات أكثر جاذبية بالنسبة للمقيمين، وعلى العكس من ذلك يؤدي خفض سعر الصرف إلى زيادة القدرة التنافسية للصادرات وتجعل أسعار الواردات أقل جاذبية بالنسبة للمقيمين.

7 . التوازن في ميزان المدفوعات: هناك نوعين من التوازن في ميزان المدفوعات هما التوازن المحاسبي والتوازن الاقتصادي:

أولاً: التوازن المحاسبي: يكون نتيجة الطريقة المعتمد سابقاً منهج القيد المزدوج، حيث وفق هذه القاعدة المتعارف عليها في المحاسبة والتي تؤدي إلى حتمية التوازن الحسابي بين مجموع المتحصلات والمدفوعات. غير أنه إذا حدث خطأ في جمع المعطيات والبيانات الإحصائية أو أخطاء في تسجيلها، لذلك يضاف بند اصطناعي متعارف عليه ببند " السهو والخطأ " تسجل فيه قيمة الفجوة الناتجة عن عدم تساوي مجموع الجانب الدائن مع مجموع الجانب المدين ليتحقق بذلك التوازن الحسابي للميزان.

ثانياً: التوازن الاقتصادي: يقصد به الحالة التي تتكافأ في ظلها الإيرادات التي تتحصل عليها الدولة عن صادراتها من السلع والخدمات والتحويلات الرأسمالية طويلة الأجل إلى الداخل، مع المدفوعات الناشئة عن وارداتها من السلع والخدمات والتحويلات الرأسمالية طويلة الأجل إلى الخارج، بمعنى أن تتعادل التدفقات النقدية الداخلة مع التدفقات النقدية الخارجة نتيجة لمختلف العمليات.

⁹ - بسام النجار، العلاقات الاقتصادية الدولية، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، ط1، بيروت، لبنان، 2003، ص 64

8. الاختلال في ميزان المدفوعات: اختلالات ميزان المدفوعات تشير إلى عدم التوازن بين المعاملات الاقتصادية لدولة ما مع الدول الأخرى. حيث يمكن تصنيف هذه الاختلالات إلى عدة أنواع:

أولاً: الاختلال العارض: الاختلال العارض في ميزان المدفوعات يشير إلى الفجوات أو العيوب المؤقتة التي تحدث في التوازن بين المدخلات والمخرجات النقدية للبلد. يمكن أن يكون هذا الاختلال ناتجاً عن عدة عوامل، مثل:

1. تقلبات اقتصادية: مثل التغيرات المفاجئة في أسعار السلع الأساسية للصادرات والواردات، التغير المفاجئ في أسعار الصرف.
2. الأحداث السياسية: مثل الاضطرابات السياسية أو الحروب التي تؤثر على الاستثمارات والسياحة.
3. التقلبات الطبيعية: مثل الكوارث الطبيعية وتقلبات الطقس المفاجئة.

ثانياً: الاختلال الموسمي: يشير إلى التغيرات الموسمية التي تؤثر على التدفقات المالية بين الدول، مما يؤدي إلى تقلبات في الحسابات الجارية. يمكن أن يكون ذلك نتيجة لعدة عوامل، منها:

1. السياحة: تزايد أعداد السياح في مواسم معينة يمكن أن يزيد من الإيرادات الخارجية.
2. الزراعة: فترات الحصاد تؤثر على الصادرات الزراعية وبالتالي على الميزان التجاري.
3. التجارة: بعض المنتجات قد تشهد زيادة في الطلب خلال مواسم معينة، مما يؤثر على الصادرات والواردات.

ثالثاً: الاختلال الدوري: هو اختلال مرتبط بما يسمى بالدورة الاقتصادية، والدورة الاقتصادية اختصاراً هي فترة طويلة نسبياً يتراوح فيها الاقتصاد بين الرواج والكساد، بحيث تحصل فترة رواج لمدة طويلة، ثم تليها فترة أخرى مماثلة تقريباً أين يسود فيها الكساد، وميزان المدفوعات يتبع بطبيعة الحال هذه الدورة الاقتصادية فتزداد الواردات بشكل كبير في فترة الرواج وقلت في فترة الكساد، مما ينتج عن هذا التقلب في الميزان ما يسمى بالاختلال الدوري.

رابعاً: الاختلال الهيكلي: الاختلال الهيكلي في ميزان المدفوعات يشير إلى عدم التوازن الدائم في المعاملات الاقتصادية بين دولة وأخرى. حيث يحدث عادة في الدول النامية ذات الاقتصاد الهش ذو المعدلان النمو الاقتصادية الضعيفة، يمكن أن يحدث هذا الاختلال عندما تكون الواردات أكبر من الصادرات، ينشأ عجز في الميزان التجاري، نتيجة ضعف الآلات والمعدات الحديثة بحيث تعتمد الدولة على الصادرات التقليدية، كما يتميز الاقتصاد لهذه الدول بضعف الجهاز الانتاجي وعدم القابلية لمنافسة المنتج الأجنبي نتيجة قلة التكنولوجيا، مما يستمر لفترة طويلة مما استدعى تسميته أحياناً بالاختلال المزمن.

لمعالجة هذا الاختلال، قد تتبنى الدول سياسات مثل تحسين الإنتاجية، تعزيز الصادرات، أو التحكم في الواردات من خلال الضرائب أو الحصص.

9. أنواع العجز في ميزان مدفوعات الدول النامية: يمكن تصنيف أنواع العجز في ميزان مدفوعات الدول النامية حسب البنود الرئيسية في المعاملات الأساسية وذلك كما يلي:¹⁰

- ✓ العجز نتيجة التوسع في الواردات المادية ؛
- ✓ العجز نتيجة زيادة المدفوعات الأحادية الجانب ؛
- ✓ العجز نتيجة التوسع في تصدير رؤوس الأموال.

وتكون لحالة العجز آثاراً اقتصادية واجتماعية وسياسية مباشرة منها ما يلي:

- الإقبال على عملة البلدان التي تستورد منها ؛
- انخفاض الطلب على العملة الوطنية وفقدان قيمتها ؛
- ضعف مركز الدولة في الاقتصاد الدولي ؛
- انهيار السمعة الاقتصادية للبلد بين المؤسسات المالية الدولية ؛
- تدهور المستوى المعيشي للسكان.

كما يمكن للفائض في الميزان أيضاً آثاراً سلبية غير أن هذه الآثار لا يمكن مقارنتها مع الآثار المترتبة عن العجز، ومن ذلك أن الدولة التي تحقق فائضاً في ميزان مدفوعاتها، تكون دائنة قبل الغير مما يعني عدم تمتعها بكل ثروتها لكونها تعيش في مستوى أقل من إمكاناتها الحقيقية، إضافة إلى أن زيادة الطلب الخارجي على منتجاتها قد يؤدي إلى رفع أسعار منتجاتها، ويؤدي هذا بدوره إلى حدوث تضخم داخلي في فترات لا حقة ما لم تقم بإجراءات مناسبة في هذا المجال.

ولا شك أن معظم الدول النامية تعيش الحالة الأولى من الاختلال وهي العجز الهيكلي المزمّن في موازين مدفوعاتها، نتيجة لمجموعة من الأسباب المتداخلة.

10. علاج الاختلال في ميزان المدفوعات: من المشاكل الاقتصادية التي تواجه الكثير من الدول وخاصة النامية منها هي كيفية إعادة التوازن إلى موازين مدفوعاتها، وإعادة التوازن هذه تتطلب مجموعة من الإجراءات التي تؤدي إلى إحداث تغييرات على الكثير من المتغيرات الاقتصادية التي من شأنها التأثير على الميزان في الاتجاه الذي ترغب فيه الدولة. ومن أجل معالجة الاختلال في الموازين هناك نوعين من التسوية هما:¹¹

أ. آليات التسوية التلقائية ؛

ب. سياسات التسوية .

¹⁰ - محمد راتول، مرجع سبق ذكره، ص 64

¹¹ - محمد راتول، مرجع سبق ذكره، ص 79

10 . 1 آليات التسوية التلقائية: نقصد بها مجموعة الآثار التي تترتب على وجود اختلال في الميزان، والتي من شأنها الاتجاه بهذا الميزان نحو التوازن بشكل تلقائي. ومن أهم هذه الآليات ما يلي:

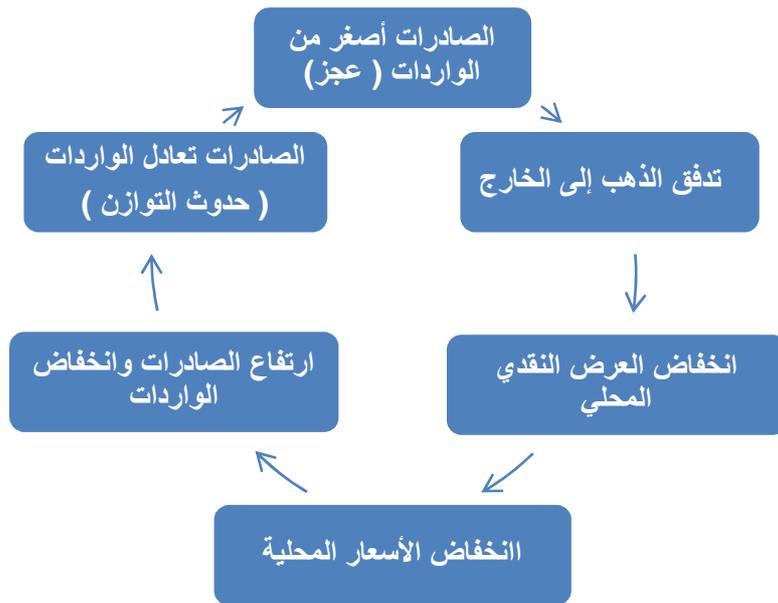
أولاً: التسوية في ظل النظرية الكلاسيكية (آلية الأسعار): هي آلية تجري في إطار ما يسمى بقاعدة أو نظام الذهب الذي كان سائداً في مرحلة المدرسة الكلاسيكية.

وتعود هذه الآلية في ظل قاعدة الذهب إلى الفيلسوف الاقتصادي دافيد هيوم في القرن التاسع عشر، حيث ترى هذه النظرية أن لإضافة الذهب هو أساس النظام النقدي الداخلي، فإن كمية النقود المتداولة في الاقتصاد الوطني تتناسب طردياً مع كمية الذهب، فكلما زادت كمية الذهب كلما زادت تبعاً لذلك كمية النقود المتداولة والعكس صحيح. كما تفترض هذه النظرية أيضاً سريان مفعول النظرية الكمية للنقود والتي مفادها أن أي تغيير في كمية النقود لا بد وأن يصاحبه تغيير في مستوى الأسعار وفي نفس الاتجاه، أي زيادة كمية النقود يصاحبها الارتفاع في الأسعار والعكس صحيح.

ووفقاً لهذه النظرية فإن حدوث فائض في الميزان يستوجب التسوية بدخول الذهب من خارج البلد إلى داخلها مما ينتج عنه الزيادة في كمية النقود وبالتالي الارتفاع في المستوى العام للأسعار داخل البلد بنفس نسبة ارتفاع كمية النقود. وبالتالي سوف تنخفض صادرات هذا البلد، كما أن خروج الذهب من الدول الخارجية سوف يخفض الأسعار في هذه البلدان وبالتالي تنخفض واردات هذه البلدان اتجاه الاقتصاد الوطني، وفي نفس الوقت سوف تزيد واردات الاقتصاد الوطني نتيجة انخفاض الأسعار للعالم الخارجي مقارنة بأسعار داخل الدولة. وبالتالي يعود التوازن تلقائياً. والعكس صحيح عندما يكون الميزان في حالة العجز.

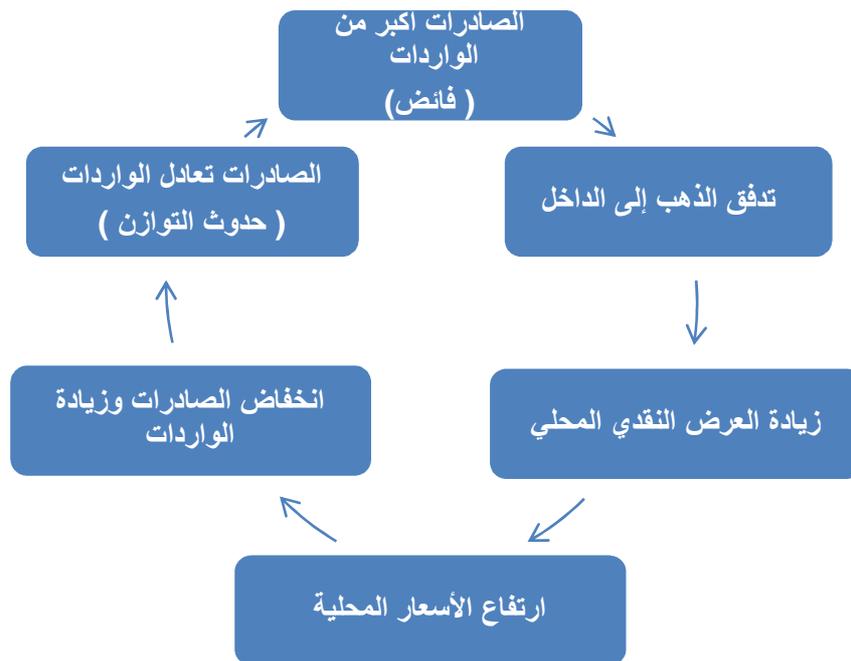
ويمكن تلخيص ذلك في المخططين التاليين:

الشكل رقم 01 : آلية التوازن الآلي في الميزان في حالة حدوث عجز



المصدر: محمد راتول، مرجع سبق ذكره، ص 82

الشكل رقم 02 : آلية التوازن الآلي في الميزان في حالة حدوث فائض



المصدر: محمد راتول، مرجع سبق ذكره، ص 83

ثانيا: التسوية في ظل النظرية الكينزية (آلية الدخل): تنطلق هذه النظرية الكينزية في التسوية من الدخل الوطني وتعتبره المحرك الأساسي في اتجاه التسوية. حيث تنطلق هذه النظرية في تفسير كيفية حدوث التسوية من الوضع اللاتوازن:

أ. حالة الفائض في ميزان المدفوعات: إن وجود فائض في ميزان المدفوعات يعني أن الصادرات أكبر من الواردات. وهذا يعني زيادة الإنفاق على السلع والخدمات المنتجة محليا، التي تؤدي إلى زيادة الدخل الوطني، حيث أن زيادة الصادرات لها تأثير إيجابي على

الدخل الوطني الحقيقي بمقدار يساوي الزيادة في الصادرات مضروبة في مضاعف التجارة الخارجية، وبما ان الواردات هي دالة طردية في الدخل لذلك فزيادة الدخل تؤدي إلى زيادة الواردات. وعندما تزداد الواردات ينخفض الفائض في الميزان طبقاً للميل الحدي للاستيراد، وقد يتلاشى وتحقق بذلك وبشكل آلي التسوية في الميزان.

ب. حالة العجز في الميزان: إن وجود عجز في ميزان المدفوعات يعني أن الصادرات أصغر من الواردات. وهذا يعني انخفاض الإنفاق على السلع والخدمات المنتجة محلياً، التي تؤدي إلى انخفاض الدخل الوطني، حيث أن انخفاض الصادرات لها تأثير سلبي على الدخل الوطني الحقيقي بمقدار يساوي الانخفاض في الصادرات مضروبة في مضاعف التجارة الخارجية، وبما أن الواردات هي دالة طردية في الدخل لذلك فانخفاض الدخل يؤدي إلى انخفاض الواردات. وعندما تنخفض الواردات يتقلص العجز في الميزان طبقاً للميل الحدي للاستيراد، وقد يتلاشى وتحقق بذلك وبشكل آلي التسوية في الميزان.

ثالثاً: التسوية في ظل نظام الصرف المتحكم فيه (سعر الصرف الثابت): التحكم في سعر الصرف يقصد به تثبيتته عند مستوى معين عن طريق تدخل السلطة النقدية المتمثلة في البنك المركزي.

إن التسوية في هذا النظام تتم بصفة تلقائية وموازية مع عملية إعادة سعر العملة إلى السعر الرسمي وفي الحالة التي يكون فيها البنك المركزي محتفظاً بوسائل الدفع الخارجي لدى بنوك الدول الأجنبية التي يجري التعامل معها، فإنه عندما يقوم بشراء العملة المحلية مقابل العملات الأجنبية لمنع سعر العملة المحلية من الانخفاض فإنه يترتب على ذلك انخفاض كمية النقود المتداولة في البلد وزيادة كميات النقود في البلدان صاحبة العملات الأجنبية والنتيجة هي انخفاض الأسعار في الدولة صاحبة الميزان وارتفاع الأسعار في الدول الأخرى وبالتالي تزداد الصادرات للدولة صاحبة الميزان وتنخفض وارداتها، ويعود بذلك الميزان إلى التوازن. أما في حالة الفائض في الميزان للاقتصاد الوطني فيكون العكس ما تم العمل به من طرف البنك المركزي سابقاً.

كما توجد هناك آلية أخرى تلجأ إليها السلطات النقدية تسمى **بنظرية المرونات لروبنسون** حيث تعمل هذه الآلية في حالة العجز بتخفيض العملة الوطنية مقابل العملات الأجنبية لزيادة الصادرات وتخفيض الواردات.

10 . 2 سياسات التسوية: هي مجموعة من الميكانيزمات التي تحدثها السلطات الاقتصادية في الدولة على أحد أو بعض المتغيرات الاقتصادية بغية التأثير على عناصر ميزان المدفوعات المختل ودفعه في النهاية إلى إعادة التوازن. فسياسة التسوية هي إذا سياسة اقتصادية داخليا هدفها خلق الظروف الاقتصادية الملائمة لإعادة التوازن تدريجياً. ومن بين هذه السياسات مثل السياسة المالية عن طريق مثل رفع الضرائب وبالتالي ارتفاع الأسعار، أو انخفاض الدخل التي بدورهم يتأثر رصيد الميزان، أو عن طريق السياسة النقدية بواسطة معدلات الفائدة حيث ارتفاعها يؤدي إلى انخفاض الاستثمار وبالتالي ينخفض الدخل، أو بانخفاضها تزيد الكتلة النقدية ويزيد المستوى العام للأسعار، كما تلجأ الدولة إلى السياسة التجارية الخارجية عن طريق تقييدها أو تحريرها.

المحور السادس: أنظمة الصرف

تمهيد:

لكل دولة من الدول عملتها الخاصة بما تتخذها أساساً للتعبير عن قيمة كل سلعة من السلع المحلية، تعد من قبل المقيمين فيه هي النقود التي يمكن بواسطتها شراء وبيع أي سلعة، بما في ذلك العملات الأجنبية الأخرى. أي سعر الصرف يمثل قيمة العملة بالعملات الأجنبية والذي يتحدد بتفاعل العرض والطلب عليها في سوق الصرف

أما سوق الصرف هو الوسط الذي يقوم فيه الأفراد والمؤسسات الخاصة والعامة والبنوك ببيع وشراء العملات الأجنبية، حيث يمثل سوق الصرف لأي بلد الوسط الذي تباع أو تشتري فيه العملة الوطنية بالعملات الأجنبية.

1. مفهوم سعر الصرف: سعر الصرف يمثل قيمة العملة بالعملات الأجنبية والذي يتحدد بتفاعل العرض والطلب عليها في سوق الصرف. كما يمكن تعريفه بأنه عدد الوحدات من العملة الأجنبية الذي يدفع مقابل وحدة واحدة من العملة الوطنية، وهو بهذا المعنى يدل على سعر صرف العملة الوطنية بالعملات الأجنبية. كما يمكن أن يعرف على أنه عدد الوحدات من العملة الوطنية التي تدفع للحصول على وحدة واحدة من العملة الأجنبية، وهو بهذا المعنى يدل على سعر الصرف الأجنبي، وفي الواقع لا يختلف الصرف الوطني أو الأجنبي من حيث الدلالة، فيمكن أن نقول إن سعر صرف الدينار هو 100 دينار مقابل دولار واحد، مثلاً، أو نقول إن سعر صرف الدولار بالدينار هو 100/1 دولار لكل دينار، ولكن ينبغي أن ننتبه هنا، إلى أن سعر الصرف الأجنبي هو معكوس، سعر الصرف العملة الوطنية فعندما نقول إن سعر الصرف الأجنبي قد ارتفع، فهذا معناه إن سعر صرف العملة الوطنية قد انخفض، والعكس صحيح.¹

إذ تعد أسعار الصرف أداة لربط الاقتصاد المحلي بالاقتصاد العالمي هذا من جانب، ومن جانب آخر إن استيراد السلع من إحدى الدول الأجنبية يزيد من الطلب على عملة هذا البلد الأجنبي في السوق الوطني، أو بعبارة أخرى فإن الواردات تزيد من الطلب على العملات الأجنبية وتزيد من عرض العملة الوطنية في الأسواق العالمية بينما الصادرات تزيد من الطلب الأجنبي على العملة الوطنية وتزيد من عرض العملات الأجنبية في السوق الوطني، ومع اختلاف التعاريف حول سعر الصرف إلا أنها كلها تؤكد أن سعر الصرف هو:²

- عملية مبادلة العملة الوطنية بالعملة الأجنبية والعكس؛
- أن عملية المبادلة تتم وفقاً لسعر معين؛
- تتم المبادلة في سوق الصرف الأجنبي؛
- يُعد أداة لربط اقتصاد مفتوح وباقي اقتصاديات العالم.

¹ - هجير عدنان زكي أمين، مرجع سبق ذكره، ص 259
² - جميل محمد جميل، أساسيات الاقتصاد الدولي، ط 1، الأكاديميون للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2014، ص 181

2. أشكال سعر الصرف: يمكن التمييز بين عدة أشكال لسعر الصرف فنجد سعر الصرف الرسمي، سعر الصرف الحقيقي، سعر الصرف الفعلي، سعر الصرف الحقيقي الفعلي وسعر الصرف التوازني، ومن خلال هذا المطلب سنتطرق بالتفصيل لشرح كل نوع على حدى كما يلي:³

1.2 سعر الصرف الإسمي: يعرف سعر الصرف الإسمي بأن: "السعر الذي يقيس العملة المحلية بدلالة قيم العملات الأخرى خلال فترة زمنية، دون إبراز القوة الشرائية للعملة".

كما يعرف سعر الصرف الإسمي على أنه: "مقياس لقيمة عملة إحدى البلدان التي يمكن تبادلها بقيمة عملة بلد آخر، يتم تبادل العملات أو عمليات شراء وبيع العملات حسب أسعار هذه العملات بين بعضها البعض، ويتم تحديد سعر الصرف الإسمي لعملة ما تبعا للطلب والعرض عليها في سوق الصرف في لحظة زمنية ما، فارتفاع سعر عملة ما يؤشر على الامتياز بالنسبة للعملات الأخرى". ويمكن تقسيم سعر الصرف الإسمي إلى شكلين متمثلين في:

- **سعر الصرف الرسمي:** تحدده السلطات النقدية وفق ما يتناسب مع ظروفها وسياستها الاقتصادية.
- **سعر الصرف الموازي:** هو السعر الذي يتحدد من خلال التلاقي الحر بين الطلب والعرض على العملات الأجنبية القابلة للتحويل، ويتحدد في السوق الموازية التي لا تخضع لأي قوانين.

2.2 **سعر الصرف الحقيقي:** يعبر سعر الصرف الحقيقي عن: "الوحدات من السلع الأجنبية اللازمة لشراء وحدة واحدة من السلع المحلية، وبالتالي يقيس القدرة على المنافسة ويفيد المتعاملين الاقتصاديين في اتخاذ قراراتهم. فمثلا ارتفاع مداخل الصادرات بالتزامن مع ارتفاع تكاليف إنتاج المواد المصدرة بنفس المعدل لا يدفع إلى التفكير في زيادة الصادرات لأن هذا الارتفاع في العوائد لم يؤد إلى تغيير في أرباح المصدرين وإن ارتفعت مداخلهم الاسمية بنسبة عالية".

فلو أخذنا بلدين كالجائز والولايات المتحدة الأمريكية يكون سعر الصرف الحقيقي كالتالي:

$$TCR = \frac{TCN / pdz}{1 \$ / pus} = \frac{TCN * pus}{pdz}$$

بحيث تمثل كل من:

- TCR: سعر الصرف الحقيقي
- TCN: سعر الصرف الإسمي
- Pus: مؤشر الأسعار الأجنبية (أمريكا)
- PdZ: مؤشر الأسعار الوطنية (الجزائر)

³ - ميموني نسرين، دراسة تحليلية لأثر سياسة سعر الصرف على التجارة الخارجية خلال الفترة 1989 - 2019 (دراسة حالة بعض الدول المصدرة للبترول)، أطروحة دكتوراه، جامعة بومرداس، الجزائر، 2022 - 2023، ص ص 5 - 6

2. 3 سعر الصرف الفعلي: يعبر سعر الصرف الفعلي عن المؤشر الذي يقيس متوسط التغير في سعر صرف عملة ما بالنسبة لعدة عملات أخرى في فترة زمنية ما. وبالتالي مؤشر سعر الصرف الفعلي يساوي متوسط عدة أسعار صرف ثنائية، وهو يدل على مدى تحسن أو تطور عملة بلد ما بالنسبة لمجموعة أو سلة من العملات الأخرى، ويمكن قياسه باستخدام مؤشر لاسبيرز للأرقام القياسية.

2. 4 سعر الصرف الحقيقي الفعلي: يعتبر سعر الصرف الفعلي اسمي، لأنه عبارة عن متوسط لعدة أسعار صرف ثنائية، ومن أجل أن يكون هذا المؤشر ذا دلالة ملائمة على تنافسية البلد اتجاه الخارج، لا بد أن يخضع إلى التصحيح بإزالة أثر تغيرات الأسعار النسبية.⁴

2. 5 سعر الصرف التوازني: يقصد بسعر الصرف التوازني ذلك السعر الذي يمثل توازن مستلزم لميزان المدفوعات عندما يكون الاقتصاد ينمو بمعدل طبيعي، أي أنه ذلك السعر الذي تحدده قوى العرض والطلب عندما يحدث التساوي التام بين الكمية المطلوبة والكمية المعروضة من إحدى العملات بصرف النظر عن أثر المضاربة وغير ذلك.

3. أنظمة سعر الصرف: لقد عرف نظام الصرف عدة محطات في تطور بدأت من قاعدة الذهب وإنتهت اليوم إلى النظام العائم، ولقد كان نظام بريتون وودز يقوم على أساس الدولار الأمريكي المرتبط بدوره بالذهب، ذلك أن الولايات المتحدة الأمريكية كانت تقبل بتحويل الدولار لغير المقيمين بسعر ثابت: أوقية = \$ 35 .

حيث كانت الدول ترتبط عملاتها بسعر ثابت مع الدولار، إلا أن الأمر سرعان ما تم تجاوزه بإعلان الرئيس نيكسون في أوت 1971م منع تحويل الدولار إلى ذهب، غير أن النظام تلك الفترة لم يكن له أي دور في تنظيم الإصدار النقدي أو في تحقيق التوازن الداخلي الذي كان متروكا لإعتبارات السياسة الاقتصادية والنقدية الداخلية في كل دولة ولقد مثل هذا الإعلان في نظر الكثيرين إنحيار بريتون وودز ومنذ ذلك الوقت عرف نظام الصرف نمطين أساسيين.⁵

3. 1 سعر الصرف الثابت: نظام سعر الصرف الثابت هو نظام نقدي تقوم فيه الحكومة أو البنك المركزي بتثبيت قيمة عملتها المحلية مقابل عملة أجنبية (مثل الدولار الأمريكي أو اليورو) أو سلة من العملات. بمعنى آخر، يتم تحديد سعر صرف العملة الوطنية مقابل العملات الأجنبية عند مستوى ثابت ولا يُسمح له بالتقلب بحرية في السوق. بحيث في هذا النظام، يُجبر البنك المركزي على الاحتفاظ باحتياطات كبيرة من العملة الأجنبية (مثل الدولار الأمريكي) لضمان استقرار سعر صرف العملة المحلية عند المستوى الذي تم تحديده. إذا حدثت أي ضغوط على العملة المحلية لتقليل قيمتها، فإن البنك المركزي يتدخل في سوق الصرف الأجنبي عن طريق بيع أو شراء العملات لضبط سعر الصرف عند المستوى المحدد.

3. 2 نظام سعر الصرف المرن: نظام الصرف المرن هو أحد الأنظمة التي يُحدد فيها سعر الصرف بين عملتين بناءً على قوى السوق (العرض والطلب)، ولا تتدخل الحكومة أو البنك المركزي بشكل مباشر في تحديد السعر. في هذا النظام، يمكن أن يتقلب سعر العملة بحرية حسب التغيرات في المعروض من العملات الأجنبية والمطالب عليها. ومن بين أهم الخصائص التي يتميز بها هذا النظام ما يلي:

أولاً: التقلبات في سعر الصرف: تحت نظام الصرف المرن، يكون سعر الصرف عرضة للتقلبات اليومية أو الأسبوعية، نتيجة لتأثره بعدد من العوامل المتغيرة مثل البيانات الاقتصادية أو التغيرات في السياسات النقدية. على سبيل المثال:

○ إذا كانت هناك أخبار سلبية عن الاقتصاد الأمريكي، قد ينخفض الدولار أمام العملات الأخرى.

⁴ - جميل محمد خالد، مرجع سبق ذكره، ص 183

⁵ - عبد المجيد قدي، المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2004، ص 115

o إذا أصدر البنك المركزي الأوروبي بيانات تدل على تحسن الاقتصاد الأوروبي، فقد يقوى اليورو مقابل العملات الأخرى.

ثانيا: استقلالية السياسة النقدية: من المزايا البارزة لنظام الصرف المرن أنه يوفر للبنك المركزي استقلالية في تنفيذ السياسة النقدية، بحيث يمكن للبنك المركزي أن يرفع أو يخفض معدلات الفائدة بناءً على الظروف الاقتصادية الداخلية دون الحاجة إلى تعديل تدخلات في سوق الصرف لتثبيت العملة.

ثالثا: عدم التدخل الحكومي: على عكس نظام الصرف الثابت، حيث يتطلب الأمر تدخلات حكومية مستمرة للحفاظ على قيمة العملة، يعتمد نظام الصرف المرن على آليات السوق لتحديد السعر، مما يعني أن الحكومة أو البنك المركزي عادة لا يتدخلان مباشرة. ومع ذلك، قد يتدخل البنك المركزي في بعض الحالات إذا كانت هناك تقلبات شديدة أو لتجنب انحرافات كبيرة تهدد استقرار الاقتصاد.

كما يتم تصنيف هذا النوع إلى نوعين رئيسيين هما:

✓ **سعر الصرف المرن التام (التعويم الحر):** في هذا النظام، يتم تحديد قيمة العملة بالكامل عن طريق قوى العرض والطلب في السوق. بحيث لا يتدخل البنك المركزي أو الحكومة لتعديل أو تثبيت سعر الصرف. فعلى سبيل المثال الدولار الأمريكي، الذي يعتبر من العملات التي تعمل بنظام سعر الصرف المرن الكامل.

✓ **سعر الصرف المرن الموجه (المدار):** في هذا النظام، يكون سعر الصرف مرناً في الأساس ولكن قد يقوم البنك المركزي بالتدخل بشكل غير منتظم للحفاظ على استقرار السوق أو لتجنب تقلبات مفرطة. بحيث التدخل يكون عبر شراء أو بيع العملات في السوق لتوجيه سعر الصرف نحو نطاق معين. فعلى سبيل المثال هناك العديد من الدول تستخدم هذا النظام مثل الهند والبرازيل.

المحور السابع: سوق الصرف

1. أثر وأهمية سعر الصرف على أهم المتغيرات الاقتصادية: سعر الصرف ليس مجرد رقم يحدد قيمة العملة، بل هو مؤشر مهم يعكس الاستقرار الاقتصادي ويؤثر على مختلف جوانب الحياة الاقتصادية، من التجارة والسياحة إلى الاستثمارات والديون العامة.

1.1 تأثيره على التجارة الخارجية:

- الاستيراد والتصدير: يؤثر سعر الصرف على تكلفة السلع المستوردة والمصدرة. عندما تنخفض قيمة العملة المحلية، تصبح السلع المستوردة أغلى، مما قد يقلل من الواردات ويشجع على التصدير (لأن المنتجات المحلية تصبح أرخص بالنسبة للأجانب).
- الميزان التجاري: ارتفاع سعر العملة المحلية قد يؤثر سلباً على القدرة التنافسية للصادرات. أما انخفاضه فقد يعزز الصادرات ويسهم في تصحيح العجز التجاري.

1.2 تأثيره على التضخم:

- التضخم المستورد: إذا انخفضت قيمة العملة المحلية مقابل العملات الأجنبية، قد يؤدي ذلك إلى ارتفاع تكلفة السلع المستوردة، مما يؤدي إلى زيادة التضخم.
- السياسة النقدية: البنوك المركزية غالباً ما تتعامل مع سعر الصرف كأداة في إدارة السياسة النقدية لمحاربة التضخم أو تحفيز الاقتصاد.

1.3 التأثير على الاستثمارات الأجنبية:

- سعر الصرف يؤثر على رغبة المستثمرين في الاستثمار في بلد معين. إذا كانت العملة المحلية ضعيفة، فإن المستثمرين الأجانب قد يترددون في الاستثمار لأنه قد يترتب عليهم خسائر عند تحويل الأرباح إلى عملاتهم الأصلية.
- من جهة أخرى، انخفاض سعر العملة قد يشجع الاستثمارات الأجنبية المباشرة في بعض الحالات إذا كانت التكلفة منخفضة بالنسبة للمستثمرين الأجانب.

1.4 تأثيره على السياحة:

- من خلال تغيرات سعر الصرف، يمكن أن تتغير تكلفة السفر إلى الخارج. إذا كانت العملة المحلية ضعيفة، يصبح السفر إلى الخارج أكثر تكلفة للمواطنين، في حين أن السياح الأجانب يجدون تكلفة السفر إلى البلد أقل.
- العكس صحيح إذا كانت العملة المحلية قوية.

1. 5 تأثيره على الاستقرار المالي والاقتصادي:

- سعر الصرف يشير إلى درجة استقرار الاقتصاد الكلي. تقلبات شديدة في سعر الصرف قد تؤدي إلى عدم الاستقرار الاقتصادي، وقد يؤثر على الثقة في الاقتصاد الوطني.
- دول تعتمد على واردات أساسية (مثل الطاقة والمواد الخام) قد تكون أكثر تأثراً بتقلبات سعر الصرف، مما يفرض تحديات في تخطيط ميزانيتها.

1. 6 التأثير على الدين العام والدفع الخارجي:

- إذا كان بلد ما مديوناً بعملات أجنبية، فإن انخفاض قيمة العملة المحلية يؤدي إلى زيادة عبء الدين الخارجي لأنه يصبح أكثر تكلفة في تسديده بالعملة المحلية.
- الاستقرار في سعر الصرف يساعد الدول في تخطيط وإدارة ديونها بكفاءة.

1. 7 تأثير التوازن بين العرض والطلب على العملة:

- سعر الصرف يتأثر بالعرض والطلب على العملة في الأسواق العالمية. تقلبات العرض والطلب على العملة تؤثر بشكل كبير على استقرار الاقتصاد الوطني وتوجهات السياسات النقدية.

2. المحددات والعوامل الاقتصادية المؤثرة في سعر الصرف: هنالك العديد من العوامل الاقتصادية التي تؤثر على سعر صرف العملة تتمثل أبرزها في:¹

1. 2 التغيير في قيمة الصادرات والواردات: إذا تزايدت قيمة صادرات دولة ما بالنسبة لقيمة وارداتها فإن قيمتها عملتها تتجه إلى التزايد وإذا فرضنا أن الطلب على صادرات دولة ما يتزايد بسبب تغير الأذواق و /أو تزايد الدخل في الخارج، فإن ذلك سوف يؤدي إلى ارتفاع أسعار المنتجات وزيادة المبيعات في الصناعات التصديرية، وعلى ذلك ترتفع قيمة صادرات الدولة كما أن زيادة الطلب على صادرات دولة ما سوف يولد في نفس الوقت زيادة في الطلب على عملة هذه الدولة ومن ثم ترتفع قيمتها، وبالطبع فإن التزايد في قيمة العملة سوف يحفز الواردات ويثبط الصادرات، ومن ثم يؤدي إلى استعادة سوق الصرف الأجنبي. وعلى نقيض ذلك، إذا تزايد الطلب المحلي على الواردات الأجنبية فإن عملة الدولة سوف تتجه إلى الانخفاض.

2. 2 التغييرات في أسعار الفائدة: إن الاستثمارات المالية قصيرة الأجل حساسة تماماً لتغيرات سعر الفائدة، ذلك أن الأرصدة المتاحة للإقراض الدولي سوف تميل إلى الانسياب إلى المناطق التي يكون فيها العائد المتوقع لديها أعلى ما يمكن، فالزيادة في أسعار الفائدة الحقيقية (وهي أسعار الفائدة بعد أخذ معدل التضخم المتوقع بعين الاعتبار)، سوف يجذب رأس المال الأجنبي، مؤدياً بذلك إلى ارتفاع قيمة عملة الدولة في سوق الصرف الأجنبي.

¹ - ميموني نسرين، مرجع سبق ذكره، ص 10

2. 3 معدلات التضخم: يؤدي ارتفاع معدل التضخم في الاقتصاديات الوطنية إلى انخفاض قيمة العملة الوطنية تجاه العملات الأخرى، وبذلك يتأثر سعر الصرف مما يؤدي إلى زيادة عدد الوحدات من العملة الوطنية التي يتم تبادلها بوحدة واحدة من عملة أجنبية مقابلة لها.

2. 4 عرض النقود: إن زيادة عرض النقد مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة يؤدي إلى انخفاض قيمة العملة، إلا أن هناك عدة مفاهيم لعرض النقد فهناك عرض النقد بالمفهوم الضيق M1 والذي يشتمل على النقد المتداول والودائع تحت الطلب، وهناك المفهوم الواسع لعرض النقد وهو M2 ويشتمل على M1 بالإضافة إلى الودائع لأجل.

2. 5 ميزان المدفوعات: يعد التوازن والاختلال في ميزان المدفوعات من بين أهم العوامل المؤثرة في سعر الصرف وذلك لكونه حلقة الوصل التي تعكس علاقة البلد بالعالم الخارجي، ففي حالة حدوث عجز في ميزان المدفوعات لبلد معين فإن ذلك يؤدي إلى زيادة طلبه على العملات الأجنبية لسد ذلك العجز، وبالمقابل انخفاض الطلب على عملته المحلية مما يعني تدهور سعر الصرف لعملة ذلك البلد، والعكس في حالة حصول فائض في ميزان المدفوعات.

3. سوق الصرف: يعتبر سوق الصرف الأجنبي من أكثر الأسواق إتحاداً وسعة في العالم، وتتوافر له وسائل اتصال فورية بين المراكز المالية العالمية، ويضم سوق الصرف مختلف أسواق العملات، والتي تتعامل مع سلع مثل الجنيه، الدولار، المارك.. الخ

وتقوم سوق الصرف بعدة وظائف هامة منها منح الائتمان والتحكيم أو الموازنة والتغطية ضد المخاطر، وعملية المقاصة أو تهاثر الحقوق والديون، حيث يسمح بنقل القوة الشرائية من دولة إلى دولة أخرى، وفي سبيل ذلك تستخدم السوق العديد من الوسائل المعروضة والتي تختلف فيما بينها من حيث النوع والقيمة والخصائص المميزة.²

أما المشاركون في سوق سعر الصرف الأجنبي فيشمل البنوك التجارية الكبيرة وسماسرة الصرف الأجنبي داخل سوق البنوك وعملاء البنوك التجارية والشركات المتعددة الجنسيات والبنوك المركزية. حيث تدخل البنوك المركزية هذه السوق من وقت لآخر بهدف تلطيف السوق ضد التقلبات للمحافظة على أسعار صرف مستهدفة. وتعتبر المكاتب الرئيسية التجارية المهمة هي صناعة السوق، وهذه البنوك جاهزة لبيع وشراء أية عملات مهمة وبعض السماسرة متخصصين في بيع وشراء عملات معينة في الغالب تشمل العملات الدولية. وسوق الصرف الأجنبي هو أكبر الأسواق المالية حجماً، وتجاوز النمو فيه النمو في الانتاج والتجارة الدوليين، وهذا النمو قد ساهم في تكامل الأسواق المالية والاقتصادية العالمية، بالإضافة إلى نمو الشركات والمؤسسات المالية الذي ساهم في إدارة انكشاف خطر الصرف الأجنبي.

ويقصد بسوق الصرف الأجنبي كافة المعاملات التي لها علاقة بتبادل العملات، ويتكون هذا السوق من ثلاث عناصر أساسية،

وهي:³

✓ **المصارف:** وهي المؤسسات النقدية التي تقوم بوظيفة قبول الودائع ومنح القروض للوحدات الاقتصادية المختلفة.

✓ **البورصات:** وهو المكان الذي يمارس فيه عمليات بيع وشراء العملات الأجنبية.

✓ **السماسرة:** وهم الأشخاص الذين يتعاطون ببيع وشراء العملات الأجنبية.

² - بسام الحجار، مرجع سبق ذكره، ص 123

³ - هيل عجمي جميل الجنابي، التمويل الدولي والعلاقات النقدية الدولية، ط1، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2014، ص 104

3.1 أشكال التعامل بالصراف الأجنبي في سوق الصراف: تتوافر ثلاث أشكال رئيسية بالصراف الأجنبي في سوق الصراف هي:⁴

أولاً: سعر الصراف العاجل: هو عملية شراء وبيع الصراف الأجنبي للتسليم الحاضر فقط عند سعر الصراف العاجل SPOT.

ثانياً: سعر الصراف الآجل: التعامل في سعر الصراف الآجل هو عبارة عن سوق عقود تتم فيه، بيع كميات محددة من عملة معينة، على أن يتم التسليم في وقت لاحق، ويكون الدفع على أساس معدل للصراف يتحدد في الوقت الحاضر.

ثالثاً: عمليات السواب: والتي تتعلق بتوزيع آجال الاستحقاق.

3.2 تحويل العملات في سوق الصراف: يجري تحويل العملات من عملة إلى عملة أخرى عادة عن طريق التناسب فيما بينها، ويمكن للمثال التالي أن يوضح ميكانيزم التحويل.

مثال: إذا كانت أسعار الصراف المعلنة في شبكة CNBC (قناة للمعلومات المالية والتجارية) بتاريخ 2004/01/16 على الساعة 8سا و 45د، على النحو التالي:⁵

الجدول رقم 01: قيمة الدولار الواحد عن طريق مجموعة من العملات

العملة	مقابل الدولار الواحد بمختلف العملات
1 دولار أمريكي =	69,1198 دينار جزائري
	8,8050 درهم مغربي
	1,2096 دينار تونسي
	1,2963 دولار أمريكي
	0,5496 جنيه إسترليني
	0,7980 أورو
	105,99 ين ياباني
	0,7698 دولار أسترالي

المطلوب:

أولاً: أوجد سعر صرف الأورو الواحد مقابل كل العملات الأخرى في نفس التاريخ؟

ثانياً: أوجد سعر صرف الدينار الجزائري مقابل الدرهم المغربي؟

ثالثاً: أوجد سعر الدولار الكندي الواحد بالنسبة للين الياباني؟

رابعاً: إذا كان سعر برميل البترول نوع برنت بنفس التاريخ والتوقيت هو: \$31,23 ، أوجد السعر بالدينار الجزائري؟

الحل:

أولاً: إيجاد سعر صرف الأورو الواحد مقابل بقية العملات:

لدينا: \$1 = €0,7980 ومنه €1 = \$1,2531

⁴ - بسام الحجّار، مرجع سبق ذكره، ص 123

⁵ - محمد راتول، مرجع سبق ذكره، ص 118

وعلى هذا الأساس يمكن إيجاد ما يقابل الأورو الواحد من بقية العملات، عن طريق القاعدة الثلاثية كما هي أدناه بالنسبة

للدنار الجزائري:

$$€1 = \$1,2531$$

$$69,1198 \text{ دج} = \$1 \quad \text{إذًا: } €1 = 1,2531 \times 69,1198 = 86,6140 \text{ دج}$$

وبنفس الطريقة نجد سعر صرف الأورو الواحد مقابل بقية العملات كالتالي:

العملة	مقابل الدولار الواحد	\$ 1,2531 = €1	مقابل الأورو الواحد
دينار جزائري	69,1198	1,2531 ×	86,6140
درهم مغربي	8,8050	1,2531 ×	11,0335
دينار تونسي	1,2096	1,2531 ×	1,5157
دولار أمريكي	1,2963	1,2531 ×	1,6244
جنيه إسترليني	0,5496	1,2531 ×	0,6887
أورو	0,7980	1,2531 ×	1,0000
ين ياباني	105,99	1,2531 ×	132,8161
دولار أسترالي	0,7698	1,2531 ×	0,9646

ثانيا: إيجاد سعر صرف الدينار الجزائري الواحد مقابل الدرهم المغربي:

$$\text{لدينا: } \$1 = 69,1198 \text{ دج} \quad \text{ومنه } 1 \text{ دج} = \$0,0145$$

وعلى هذا الأساس يمكن إيجاد ما يقابل الدينار الجزائري الواحد مقابل الدرهم المغربي، عن طريق القاعدة الثلاثية كما هو الحال

أعلاه:

$$1 \text{ دج} = \$0,0145$$

$$8,8050 \text{ د م} = \$1 \quad \text{إذًا: } 1 \text{ دج} = 0,0145 \times 8,8050 = 0,1277 \text{ د م}$$

ثالثا: أوجد سعر الدولار الكندي الواحد بالنسبة للين الياباني:

$$\text{لدينا: } \$1 = 1,2963 \text{ دك} \quad \text{ولدينا: } \$1 = 105,99 \text{ ين} \quad \text{إذًا: } 1 \text{ دك} = 1,2963 / 105,99 = 81,7635 \text{ ين}$$

رابعا: إيجاد برميل البترول بالدينار الجزائري:

$$\text{سعر البرميل } \$31,23 \times \text{سعر الدولار مقابل الدينار جزائري } 69,1198 = 2158,6114 \text{ دج}$$

3.3 حساب أسعار الصرف العاجلة المتقاطعة: تسمى عمليات حساب قيم العملات بين بعضها البعض على نحو المثال السابق

بأسعار الصرف المتقاطعة، فعند تبادل العملات في مركز مالي معين قد يكون سعرا عملتين مقابل بعضيهما البعض غير متوفر في لوحات

الاعلانات المنشورة عادة أمام الزبائن، ولضرورة التبادل يجب تحديد سعر تبادلها ويتم ذلك بناء على علاقة العملتين بعملة تالثة وتسمى

الأسعار المحسوبة بهذه الطريقة بالأسعار المتقاطعة، غير أنه يمكن وضع جدول كامل لقيم العملات ببعضها البعض يظهر قيمة أية عملة

مقابل أية عملة أخرى كما هو موضح في جدول أسعار العملات المتقاطعة أدناه:

الجدول رقم 02 : جدول أسعار الصرف العاجلة المتقاطعة للعملة الرئيسية (2011/02/18)

العملة	الدولار الأمريكي	الدولار الياباني	الجنيه الإسترليني	الأورو	الفرنك السويسري	الدولار الكندي
الدولار الأمريكي	—	83,09	1,6245	1,3701	0,9455	0,9865
الين الياباني	0,0120	—	0,0194	0,0164	0,0113	0,0119
الجنيه الإسترليني	0,6156	51,1502	—	0,8434	0,5820	0,6072
الأورو	0,7299	60,6473	1,1857	—	0,6901	0,7200
الفرنك السويسري	1,0577	87,8842	1,7182	1,4491	—	1,0434
الدولار الكندي	1,0137	84,2283	1,6468	1,3889	0,9584	—

من خلال الجدول اعلاه نحولنا أن نفهم بدقة وسهولة الكيفية التي يتم فيها تحديد سعر الصرف في سوق الصرف.

ففي حال توافرت المعطيات في السطر الأفقي الأول يصبح بالإمكان احتساب القيم في العمود الأول. حيث قيم العمود الأول هي مقلوب قيم السطر الأول، مثلاً: $83,09/1$ ين ياباني = $0,0120$ ين ياباني لكل دولار واحد. ثم نقوم بضرب قيمة العمود الأول في كل قيم السطر الأول للحصول على قيم السطر الثاني، وهكذا حتى ضرب القيمة الأخيرة من العمود الأول في السطر الأول للحصول على قيم السطر الأخير.

4.3 تحقيق التوازن في سوق سعر الصرف: يقوم سوق الصرف الأجنبي بوظيفة تحقيق التوازن بين أسعار صرف العملات الوطنية في الأماكن المختلفة في حالة انعدام الربح من بيع وشراء العملات في الأسواق النقدية. ويتحقق ذلك من خلال شراء العملات في المكان الذي تكون فيه رخيصة نسبياً وإعادة بيعها في المكان الذي تكون فيه مرتفعة الثمن.

فلو كان قيمة الدينار في سوق لندن يساوي 2 دولار وفي سوق نيويورك 3 دولارات فإن المضاربين سوف يشترون الدينار من سوق لندن ويعيدون بيعه في سوق نيويورك لارتفاع سعره في هذا السوق، ولكن هذه العملية سوف تزيد من عرضه في سوق نيويورك ويميل سعره للانخفاض في السوق الثاني والارتفاع في السوق الأول وتستمر هذه عملية البيع والشراء حتى يتوازن سعره في كلا السوقين على حد سواء، وتستلزم عملية التوازن هذه قابلية التحويل بين العملات المختلفة وإلا فإن وجود القيود المفروضة على الصرف الأجنبي تجعل من الاختلافات بين أسعار صرف العملات الوطنية قائماً.⁶

⁶ - هيل عجمي جميل الجناي، مرجع سبق ذكره، ص 106

4 . نظريات تحديد أسعار الصرف: لقدم الفكر الاقتصادي عدة محاولات لتفسير العوامل التي تقف وراء تحديد سعر الصرف عند مستوى معين، فمنها من أرجح أسباب تحديد سعر الصرف إلى العوامل الحقيقية ومنها من عزاها إلى العوامل النقدية، ومنها من ربط بين الاثنين معاً. وسنحاول فيما يلي إلى أبرز النظريات التي جاءت لتفسير وتوضيح كيفية تحديد سعر الصرف.

4. 1 نظرية تعادل القوة الشرائية: صاغ هذه النظرية الاقتصادي السويدي جيستوف كاسل Justof Cassel سنة 1918، وهي تقوم على أساس مجموعة من الفرضيات هي:⁷

- أن سعر الصرف التوازني يكون معلوماً؛
- استقرار حركات رؤوس الأموال خلال فترة تغير سعر الصرف؛
- عدم حدوث تغيرات هيكلية في الاقتصاد الوطني تنعكس على تكاليف الانتاج (العرض)، وأذواق المستهلكين والمداحيل (الطلب)؛
- حرية التجارة الخارجية وعدم تدخل الدولة في سوق الصرف.

بناءً على هذه النظرية ترى النظرية أن هناك مستوى يتذبذب حوله سعر الصرف، وهذا المستوى الذي يعادل بين القوة الشرائية لأية عملتين، ولتوضيح الفكرة نعطي المثال التالي:

مثال تطبيقي: إذا كان السعر الحر للطن الواحد من القمح في الجزائر هو 2000 دج، وسعره في فرنسا هو €400، فإن ذلك يعني ما يلي:

$$2000 \text{ دج} = €400 = 1 \text{ طن من القمح}$$

$$\text{ومنه نجد: } 1 \text{ دج} = €0,2 \text{ أو } €1 = 5 \text{ دج}$$

وهذا السعر للصرف هو الذي يعادل أو يكافئ بين القوة الشرائية للعملتين في البلدين.

➤ لو فرضنا أن سعر صرف الدينار الواحد أصبح أقل من €0,2 كأن يكون مثلاً: 1 دج = €0,1، يعني ذلك أن المعادلة السابقة تصبح كما يلي: 1 دج = €0,1 أو €1 = 10 دج ومنه نجد: 2000 دج = €200

يعني ذلك أن الفرنسيين يصبح بإمكانهم شراء 2 طن من القمح بقيمة 2000 دج، لذلك يزداد الطلب على الدينار الجزائري ما يدفع سعر صرف الدينار نحو الارتفاع.

➤ ولو فرضنا أن سعر صرف الدينار الواحد أصبح أكبر من €0,2؛ كأن يكون مثلاً: 1 دج = €0,4، يعني ذلك أن المعادلة السابقة تصبح كما يلي: 1 دج = €0,4 أو €1 = 2,5 دج ومنه نجد: 2000 دج = €800

يعني ذلك أن الجزائريين يصبح بإمكانهم شراء 2 طن من القمح بما يقابل 2000 دج، بالسعر الجديد، وبالتالي يزداد طلب الجزائريين على الأورو لشراء القمح الفرنسي، ويؤدي ذلك اتجاه سعر الصرف نحو الوضع الأصلي، لذلك فسعر صرف الدينار بالأورو المتمثل في الوضع الأصلي وهو 1 دج = €0,2 هو الذي يعادل أو يكافئ بين القوة الشرائية للعملتين في كلا البلدين، وهو السعر الذي يتذبذب حوله سعر الصرف في السوق ارتفاعاً وانخفاضاً. وأي اختلاف في سعر الصرف في السوق عن هذا السعر يولد قوى في سوق الصرف الأجنبي تدفع سعر الصرف نحو التعادل.

⁷ - محمد راتول، مرجع سبق ذكره، ص ص ، 143 144

فكرة النظرية هي أن التغيير في سعر الصرف يتحدد من خلال العلاقة بين مستويات الأسعار النسبية في البلدان أطراف التبادل، فالسعر التوازني بين العملتين هو السعر الذي يساوي بين القوة الشرائية لهما. فمن هنا يمكن تحديد سعر الصرف وفق هذه النظرية كما يلي:

$$T_C = \frac{P_L}{P_E} \Rightarrow P_L = T_C \times P_E$$

بحيث:

T_C : سعر الصرف، P_L : مستوى الأسعار المحلية، P_E : مستوى الأسعار الخارجية بالعملة الأجنبية.

أي، أن مستوى الأسعار المحلية عبارة عن سعر الصرف مضروباً في مستوى الأسعار الأجنبية.

ويكون هذا صحيحاً إذا ما تكلمنا عن سلعة واحدة، غير أن مستوى العام للأسعار لمجموعة من السلع تقاس عادة بالأرقام

القياسية للأسعار، ومنها الرقم القياسي للنفقات، لذلك فإن سعر الصرف عند تغير الأسعار يكتب كما يلي:

$$T_1 = T_0 \times \frac{I_E}{I_L}$$

بحيث:

T_1 : سعر الصرف الجديد، T_0 : سعر الصرف القديم،

I_L : الرقم القياسي للتغير في الأسعار المحلية، I_E : الرقم القياسي للتغير في الأسعار العالمية.

وعلى سبيل المثال إذا كان سعر الصرف في فترة سابقة هو 1 دج = 0,2 € وتغيرت الأسعار بحيث أصبح الرقم القياسي للنفقات

في فرنسا 160 والرقم القياسي للنفقات في الجزائر 200، فإن سعر الصرف الجديد يصبح كما يلي:

$$T_1 = 0.2 \times \frac{160}{200} = 0.16$$

يعني أن: 1 دج أصبح يساوي 0,16 €

النتيجة هي أن نظرية تعادل القوة الشرائية توحى بأن ارتفاع مستوى الأسعار المحلية بالمقارنة بمستوى الأسعار العالمية في ظل

افتراض سعر معين للصرف يؤدي إلى ارتفاع سعر الصرف تلقائياً، وسبب ذلك هو أن ارتفاع مستوى الأسعار المحلية مقارنة بالأجنبية

يؤدي إلى زيادة كل من الواردات والطلب على الصرف الأجنبي، وانخفاض الصادرات وعرض الصرف الأجنبي.

لكن تم انتقاد هذه النظرية من عدة جوانب تتمثل في مايلي:

- أن اعتمادها على الأرقام القياسية يعرضها لكل عيوب الأرقام القياسية؛
- أنها تعتمد على سعر الصرف في فترات سابقة، وتفترضه سعراً توازانياً قبل تغير الأسعار وهذا فرض يكون في الغالب غير صحيح، وبالتالي فإن طريقة حساب سعر الصرف الجديد تنتقل إليه كل العيوب والأخطاء الموجودة في سعر الصرف السابق؛
- أنها تتضمن مبدأ المنافسة الكاملة في سوق الصرف، وهو أمر غير مسلم به في الكثير من أسواق الصرف؛
- أنها لا تأخذ بعين الاعتبار تفسير التحول في الطلب الدولي وفي حركات رؤوس الأموال والتطور التكنولوجي.

4.2 نظرية تعادل أسعار الفائدة IRP: حسب هذه النظرية، فإن ارتفاع أسعار الفائدة المحلية مقارنة بتلك السائدة في العالم الخارجي سيكون دافعا لزيادة تدفقات رؤوس الأموال الخارجية نحو الداخل، إذ يترتب على ذلك بالضرورة زيادة الطلب على العملة المحلية مقارنة بالعملات الأجنبية، وبهذا يرتفع سعر صرفها.⁸

هناك حالتين متطرفتين لسلوك سعر الفائدة وثالثة واقعية وهي:

الحالة الأولى (تأثير فيشر): في الاقتصاديات المغلقة تماماً يحسب سعر الفائدة الإسمي بحاصل جمع سعر الفائدة الحقيقي ومعدل التضخم المتوقع، ويتوقف سعر الفائدة الحقيقي على ظروف السيولة، فالزيادة في عرض النقود تؤدي إلى انخفاض سعر الفائدة الحقيقي في الأجل القصير، وبافتراض ثبات التضخم فإن سعر الفائدة الإسمي سينخفض بدوره أيضاً، وبالعكس يؤدي ارتفاع الطلب على السيولة إلى توليد أسعار فائدة أعلى.

$$i_n = i_r + inf \quad \text{حيث أن:}$$

الحالة الثانية: في حالة اقتصاد مفتوح تماماً يتحقق التوازن بتساوي أسعار الفائدة الإسمية الداخلية مع أسعار الفائدة العالمية مضافاً إليها المعدل المتوقع لانخفاض سعر صرف العملة المحلية وعلاوة المخاطر، ولكن في حالة تجاوز سعر الفائدة المحلي سعر الفائدة العالمي ستتدفق رؤوس الأموال إلى الداخل الذي سيزيد بدوره مستوى السيولة الداخلي، وبالتالي يتم الضغط على أسعار الفائدة المحلية حتى تعادل مع أسعار الفائدة العالمية مضافاً إليها سعر الصرف وعلاوة المخاطر، وهنا ستتوقف تدفقات رؤوس الأموال إلى الداخل ويعود التوازن مرة أخرى.

الحالة الثالثة: وهي الحالة الأكثر واقعية أين يكون الاقتصاد بين الحالتين السابقتين، فإذا كان الاقتصاد يميل إلى الانفتاح فإن أسعار الفائدة سوف تتأثر بأسعار الفائدة العالمية والانخفاض المتوقع في سعر الصرف، أما إذا كان الاقتصاد يميل إلى الانغلاق فإن العوامل المتعلقة بالسيولة الداخلية والتضخم المحلي هي التي ستؤثر على أسعار الفائدة.

ومن أجل أن يكون البديل الاستثماري متساوي بين البلدين، فإن أي فروقات في أسعار الفائدة يجب أن تكون مساوية للفروق ما بين أسعار الصرف الآنية والآجلة، ويمكن صياغة نظير IRP وفق العلاقة التالية:

$$= \frac{(1+i_F) \times E_F}{(1+i_D) \times E_S}$$

بحيث، تمثل كل من:

E_F : سعر الصرف الآجل، E_S : سعر الصرف العاجل، i_D : سعر الفائدة المحلي، i_F : سعر الفائدة الأجنبي.

4.3 نظرية ميزان المدفوعات: لا تبدو فكرة هذه النظرية غريبة، إذ سبق لنا أن أشرنا إلى سوق الصرف باعتباره يمثل وجهةً آخر لميزان المدفوعات، وبالتالي فإن وضع ميزان المدفوعات وما يتضمنه من عمليات دائنة ومدينة هو الذي يحدد سعر صرف العملة، فميزان المدفوعات الذي يتجه نحو تحسن وضعه من حيث الدائنية تجاه العالم، يميل سعر صرف عملته نحو الارتفاع تجاه العملات الأخرى والعكس يحصل في حالة العجز.⁹

⁸ -نزالي سامية، مطبوعة بعنوان: محاضرات في اقتصاد أسعار الصرف، (تخصص اقتصاد دولي)، جامعة البليدة 02، الجزائر، 2022 - 2023 ، ص

52

⁹ - هجير عدنان زكي أمين، مرجع سبق ذكره، ص 280

لكن هناك جملة من الانتقادات الموجهة لهذه النظرية نتيجة إغفالها الجوانب التالية:

- من الصعب تصور أن حركة سعر الصرف تتأثر بشكل تلقائي بما يحدث في ميزان المدفوعات لأن الدولة تتدخل بصورة مباشرة أو غير مباشرة لتحديد سعر الصرف وإدارته؛
 - إن هناك تأثيراً متبادلاً بين سعر الصرف وميزان المدفوعات، فتارةً يكون سعر الصرف هو المتغير التابع لما يحدث في ميزان المدفوعات، وتارةً أخرى يكون وضع ميزان المدفوعات تابعاً لتغيرات التي تحدث في سعر الصرف.
 - هناك انتقاد نظري وتطبيقي لهذه النظرية، وذلك هو أن ميزان المدفوعات متوازناً دائماً من الناحية الحسابية وبالتالي فإن التحليل يجب أن يقتصر على العمليات المستقلة التي تحدث في الميزان.
- كما يوجد هناك نظريات أخرى مفسرة لتحديد سعر الصرف منها نظرية الأرصد، نظرية كفاءة الأسواق، نظرية الإنتاجية، النظرية الكمية (النقدية)، ونظرية سعر الخصم.

المحور الثامن: إدارة مخاطر سعر الصرف

تمهيد:

في العصر الحالي الذي يتسم بالعمولة المتزايدة وزيادة تقلبات العملة ، يكون للتغيرات في أسعار الصرف تأثير كبير على عمليات الشركات وربحياتها. ولا يؤثر تقلب أسعار الصرف على الشركات المتعددة الجنسيات والشركات الكبيرة والشركات التي تتاجر في الأسواق الدولية فحسب، بل يؤثر أيضا على الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم، بما في ذلك تلك التي تعمل فقط في بلدانها الأصلية.

حيث يعد فهم إدارة مخاطر سعر الصرف موضوعًا ذا أهمية واضحة لأصحاب الأعمال، يجب على المستثمرين أيضًا أن يكونوا على دراية به بسبب التأثير الكبير الذي يمكن أن يحدثه على ممتلكاتهم.

1. مفهوم مخاطر سعر الصرف Currency Risk / Exchange Rate Risk: تعرف مخاطر سعر الصرف بالتذبذبات

في قيمة أصول وخصوم الشركة الناجمة عن التغيرات غير المتوقعة في أسعار الصرف الأجنبي، بحيث تؤدي هذه التغيرات إلى تغير في التدفقات النقدية للشركة كنتيجة للتذبذب في سعر الصرف الأجنبي.¹

حيث تعتبر مخاطر العملة، المعروفة أيضًا باسم مخاطر سعر الصرف، هاجسًا كبيرًا للأفراد والشركات المشاركة في المعاملات الدولية. ويشير إلى احتمال وجود خسائر مالية ناتجة عن التقلبات في أسعار الصرف بين العملات. تنشأ مخاطر العملة بسبب التقلبات في أسعار الصرف، والتي يمكن أن تتأثر بمجموعة من العوامل، بما في ذلك المؤشرات الاقتصادية والأحداث الجيوسياسية ومعنويات السوق. يمكن أن يكون للتقلبات في قيم العملة تأثير عميق على الربحية والقدرة التنافسية للشركات التي تعمل دوليًا. هذا هو جوهر مخاطر العملة، أي الحركة غير المتوقعة لأسعار الصرف التي تؤثر على قيمة أصولك الأجنبية، وربحية معاملاتك الدولية، وفي النهاية، صافي أرباحك المالية.

إذا تعني مخاطر سعر الصرف إمكانية تكبد خسائر بسبب تقلبات أسعار العملات الأجنبية مقابل العملة المحلية، وتؤثر على:

- التدفقات النقدية (Cash Flow Risk)
- الأرباح (Earnings Risk)
- القيمة السوقية للشركة (Valuation Risk)

. أنواع مخاطر سعر الصرف: تتمثل مخاطر سعر العملة فيما يلي:

2. 1 مخاطر المعاملات: يحدث هذا النوع من المخاطر عندما يكون هناك تأخر زمني بين بدء وتسوية المعاملة التي تنطوي على عملات مختلفة. حيث يمكن أن تؤدي التغيرات في أسعار الصرف خلال هذه الفترة إلى مكاسب أو خسائر للأطراف المعنية. حيث تنشأ من معاملات مالية مستقبلية محددة مثل:

¹ - هيل عجمي جميل الجنابي، التمويل الدولي والعلاقات النقدية الدولية، ط1، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2014، ص 155

✓ فواتير بيع أو شراء بعملة أجنبية.

✓ قروض أو التزامات مالية بلغة غير العملة المحلية.

فعلى سبيل المثال شركة سعودية تصدر منتجات لألمانيا، وتنتظر الدفع باليورو بعد 3 أشهر. إذا انخفض اليورو مقابل الريال خلال هذه الفترة، فإن الإيراد عند تحويله للريال سيقبل.

2.2 مخاطر الترجمة: مخاطر الترجمة ذات صلة بالشركات التي لديها فروع أجنبية وتنشأ عندما تحتاج البيانات المالية لهذه الكيانات إلى تحويل عملة التقارير، ما يؤدي إلى مكاسب أو خسائر محتملة بسبب التقلبات في أسعار الصرف. فعلى سبيل المثال شركة لديها فرع في بريطانيا تُعد تقاريرها بالجنيه الإسترليني، لكن التقرير المالي الموحد يُعد بالدولار. تقلب سعر الإسترليني مقابل الدولار يؤثر على القيم المعروضة.

2.3 المخاطر الاقتصادية: تشير المخاطر الاقتصادية إلى تأثير تغييرات سعر الصرف على القدرة التنافسية الشاملة وربحية الشركة، حيث إنه تهديد طويل الأجل يمكن أن يؤثر في التدفقات النقدية المستقبلية للشركة، واستراتيجيات التسعير، وموقف السوق، تُعد المخاطر الاقتصادية مصدر قلق استراتيجي للشركات التي تعمل على المستوى الدولي، حيث تتطلب منها النظر في التأثير طويل الأجل لتقلبات العملة على وضعها في السوق العالمية. فعلى سبيل المثال إذا ارتفعت قيمة العملة المحلية، قد تصبح صادرات الشركة أعلى وبالتالي أقل تنافسية، مما يؤثر على الحصة السوقية على المدى الطويل.

3. أسباب مخاطر العملة:

3.1 الاضطرابات السياسية: تؤدي الاضطرابات السياسية أو الاضطرابات الاجتماعية أو التغييرات غير المتوقعة في السياسة داخل البلد إلى تآكل ثقة المستثمرين في عملته. حيث يمكن أن يؤدي هذا الافتقار إلى الثقة إلى قيام المستثمرين ببيع حيازاتهم من تلك العملة، ما يؤدي إلى إضعاف قيمتها.

3.2 الاضطرابات الاقتصادية: تؤثر صحة اقتصاد الدولة بشكل كبير على قيمة عملتها تلعب عوامل مثل تغيرات أسعار الفائدة والتضخم والنمو الاقتصادي دورًا. على سبيل المثال، قد تشهد دولة ذات أسعار فائدة مرتفعة قوة عملتها حيث يجذب المستثمرون إلى العوائد المرتفعة التي توفرها سنداها. على العكس من ذلك، قد تشهد الدولة التي تعاني من ارتفاع التضخم ضعف عملتها مع انخفاض القوة الشرائية لأموالها.

3.3 تغيير معنويات السوق: يمكن أن تتسبب ثقة المستثمر و إدراك المخاطر في تحركات سريعة وغير متوقعة للعملة في بعض الأحيان. إذ يؤدي التباطؤ الاقتصادي العالمي إلى لجوء المستثمر إلى العملات القوية مثل الفرنك السويسري أو الين الياباني. حيث يمكن أن يتسبب هذا التحول المفاجئ في الطلب في ارتفاع قيمة عملات الملاذ الآمن هذه. على العكس من ذلك، قد تعزز الأخبار الاقتصادية الإيجابية ثقة المستثمرين في منطقة معينة، ما يؤدي إلى ارتفاع قيمة عملاتها.

ويمكن تلخيص أهم مخاطر سعر العملة في النقاط التالية:

- ✓ الطلب والعرض على العملة؛
- ✓ الفرق في أسعار الفائدة بين الدول؛
- ✓ السياسات النقدية والمالية والتضخم؛
- ✓ عدم الاستقرار السياسي أو الاقتصادي؛
- ✓ العجز في ميزان المدفوعات؛
- ✓ الاعتماد على سلعة واحدة مثل النفط أو الغاز: مثلاً دول تعتمد على مصدر دخل واحد تتعرض لمخاطر عالية إذا انخفضت أسعار هذه السلعة.

4. الآثار المترتبة على مخاطر سعر الصرف:

- 1.4 انخفاض عوائد الاستثمار: من المحتمل أن يمنع سعر الصرف غير المناسب للشركات من القيام باستثمارات بسبب ضعف العملة. حيث يؤدي تقلب العملة أيضاً إلى تآكل الأرباح المحتملة، ما يفقد الاستثمار أي جاذبية.
 - 2.4 انخفاض القدرة التنافسية للصادرات: يمكن للعملة المحلية القوية أن تجعل صادرات الشركة أكثر تكلفة في السوق العالمية. وهذا يمكن أن يجعلها أقل جاذبية للمشتريين الأجانب ما يؤدي إلى انخفاض مبيعات التصدير، ويحتمل أن يضر الربحية الإجمالية للشركة.
 - 3.4 ارتفاع تكاليف الاستيراد: تواجه الشركات التي تعتمد على المواد المستوردة أو السلع تامة الصنع وطأة ضعف العملة المحلية. وتزداد تكلفة هذه الواردات، ما يضغط على هوامش الربح، ويحتمل أن يجبرها على رفع أسعار منتجاتها أو خدماتها. حيث يمكن أن يؤدي ذلك إلى تأثير الدومينو، ما يؤثر على الإنفاق الاستهلاكي، ويحتمل أن يعيق النمو الاقتصادي.
 - 4.4 الخسائر التجارية غير المتوقعة: تتعرض الشركات العاملة في التجارة الدولية على نحو خاص لمخاطر العملة. حيث يمكن أن تؤدي أسعار الصرف غير المتوقعة إلى خسائر غير متوقعة في المعاملات، ما يؤثر في تدفقها النقدي.
- هذه ليست سوى بعض الآثار المحتملة لمخاطر العملة من خلال فهم هذه العواقب، يمكنك اتخاذ قرارات مستنيرة عند الانخراط في الأنشطة المالية الدولية، سواء كان ذلك الاستثمار أو السفر أو القيام بأعمال تجارية في الخارج.
- حيث يوجد كذلك آثاراً مترتبة على الاقتصاد الكلي المتمثلة في التضخم حيث البلدان التي تستورد الكثير من السلع، ستواجه تضخماً عند انخفاض عملتها، لأن السلع تصبح أغلى. كما يمكن المستثمرون الأجانب يخرجون من الدول ذات العملات المتقلبة، مما يضغط على الأسواق المالية، حيث تقلب سعر الصرف بشكل حاد قد يشير إلى ضعف في السياسات النقدية أو الاستقرار السياسي، ما يؤدي إلى هروب الاستثمارات.

5. استراتيجيات وأدوات إدارة مخاطر سعر الصرف:

- 1.5 التحوط (Hedging): التحوط هو استراتيجيات مالية تُستخدم لتقليل أو تقليص مخاطر التقلبات في أسعار الصرف، ويتم ذلك باستخدام أدوات مالية لضمان استقرار العمليات التجارية عند تنفيذ المعاملات الدولية. ومن بين أدوات التحوط ما يلي:

أولاً: العقود الآجلة (Forward Contracts): هي اتفاقيات بين طرفين لشراء أو بيع عملة معينة بسعر متفق عليه مسبقاً في تاريخ مستقبلي. أهم خصائصه:

- غير قابلة للتداول في الأسواق المالية (مخصصة بين الأطراف المعنية).
- يمكن تخصيص العقد حسب احتياجات العميل.

فعلي سبيل المثال إذا كانت شركة أوروبية تقوم بتصدير منتجات إلى الولايات المتحدة في ستة أشهر، يمكنها توقيع عقد آجل لبيع الدولار بسعر ثابت عند مستوى معين لحماية نفسها من انخفاض الدولار أمام اليورو.

ثانياً: العقود المستقبلية (Futures Contracts): عقود موحدة يتم تداولها في أسواق منظمة (مثل بورصات السلع والعملات) حيث يلتزم الطرفان بشراء أو بيع عملة معينة في تاريخ مستقبلي. أهم خصائصه:

- قابلة للتداول بسهولة في الأسواق.
- ذات حجم قياسي ومعايير موحدة

فعلي سبيل المثال شركة أمريكية تستورد سلعة من اليابان قد تستخدم عقداً مستقبلياً لحماية نفسها ضد تقلبات سعر الين.

ثالثاً: خيارات العملات (Currency Options): تعطي حامل الخيار الحق، وليس الالتزام، في شراء أو بيع العملة بسعر محدد في تاريخ معين. من بين خصائصه ما يلي:

- مرونة أكبر مقارنة بالعقود الآجلة.
- يمكن استخدام الخيارات لتحديد الحد الأدنى والحد الأقصى للأسعار المحتملة.

فعلي سبيل المثال إذا كانت شركة ألمانية تتوقع بيع منتجاتها في الولايات المتحدة وترغب في حماية نفسها من انخفاض الدولار، يمكنها شراء خيار بيع الدولار الأمريكي عند سعر معين.

رابعاً: مبادلات العملات (Currency Swaps): هي اتفاقيات بين طرفين لتبادل المدفوعات المستقبلية المرتبطة بمبالغ معينة من العملات المختلفة. من بين خصائصه ما يلي:

- تشمل تبادل الفوائد وأحياناً أصل الدين.
- تستخدم عادة من قبل الشركات الكبيرة أو المؤسسات المالية.

فعلي سبيل المثال شركة دولية تقترض الأموال من بنك أجنبي بعملة أجنبية (مثل الدولار الأمريكي) وتقوم بتبادل المدفوعات المستقبلية مع بنك آخر لخفض المخاطر المرتبطة بتقلبات العملة.

5. 2 استراتيجيات التحوط الطبيعي: استراتيجيات التحوط الطبيعية تهدف إلى تقليل التعرض لمخاطر العملة من خلال إعادة هيكلة العمليات المالية والتجارية بدلاً من استخدام الأدوات المالية المعقدة. ومن بين الأمثلة على التحوط الطبيعي ما يلي:

أولاً: تنوع مصادر الإيرادات والنفقات: إذا كانت شركة تعتمد على الإيرادات من عملات مختلفة، يمكنها تقليل المخاطر من خلال توزيع نشاطاتها في أسواق متعددة بعملة متنوعة. حيث يقلل من التأثير السلبي لتقلبات العملة من خلال موازنة الخسائر من العملة الواحدة بأرباح العملة الأخرى.

فعلي سبيل المثال إذا كانت شركة تصدر إلى أمريكا وأوروبا، فإنها تتعامل بالدولار واليورو على التوالي، مما يقلل من تأثير تقلبات أسعار الصرف في السوق.

ثانياً: التسعير بالعملة المحلية: بدلاً من تحديد الأسعار بالعملة الأجنبية، يمكن للشركة تحديد أسعار المنتجات أو الخدمات بالعملة المحلية حيث يوفر حماية للمستهلكين في السوق المحلية، ويقلل من المخاطر المرتبطة بالعملة الأجنبية.

فعلي سبيل المثال شركة صينية تقوم بتصدير الإلكترونيات إلى الولايات المتحدة يمكنها أن تباع بعملةتها المحلية (اليوان الصيني) بدلاً من الدولار الأمريكي، لتجنب تقلبات سعر الدولار.

ثالثاً: الشراء المحلي: تقليل الحاجة إلى شراء المواد الخام أو السلع من الأسواق الأجنبية بعملة أجنبية. حيث يقلل من الحاجة للتحويل بين العملات ويقلل من التعرض للمخاطر

فعلي سبيل المثال شركة فرنسية تصنع منتجاتها في فرنسا من المواد الخام المحلية بدلاً من استيراد المواد من الولايات المتحدة أو الصين.

5. 3 المراقبة والتوقع (Monitoring and Forecasting): من خلال مراقبة وتحليل الأسواق المالية والاقتصادية، يمكن للمؤسسات أن تتوقع تقلبات أسعار الصرف وتستفيد منها. يُستخدم هذا النوع من الاستراتيجيات للقيام باتخاذ قرارات مالية استباقية. ومن بين أدوات المراقبة والتوقع ما يلي:

أولاً: التحليل الأساسي (Fundamental Analysis): يعتمد على دراسة العوامل الاقتصادية مثل التضخم، والنمو الاقتصادي، وأسعار الفائدة، والسياسات النقدية للبنك المركزي لتوقع اتجاهات أسعار العملات. حيث يمكن أن يوفر رؤى على المدى الطويل حول العوامل التي تؤثر على العملة.

فعلي سبيل المثال إذا كانت أسعار الفائدة في الولايات المتحدة في ارتفاع، فإن هذا قد يؤدي إلى زيادة قيمة الدولار الأمريكي مقارنة بالعملات الأخرى.

ثانيا: التحليل الفني (Technical Analysis) : يعتمد على دراسة الأنماط التاريخية في بيانات السوق مثل الرسوم البيانية والتقلبات السعرية لتوقع حركة العملات في المستقبل. حيث يعتبر أداة قوية في التوقعات القصيرة الأجل وتحديد اللحظات المناسبة لتنفيذ المعاملات.

فعلى سبيل المثال إذا كانت حركة اليورو/الدولار تظهر نمطاً تصاعدياً على الرسم البياني، يمكن للشركة أن تتخذ قراراً بتوسيع معاملاتها بالدولار في الوقت الحالي.

5. 4 استخدام حسابات متعددة العملات: يمكن للشركات فتح حسابات بنكية بالعملات الأجنبية التي تتعامل بها بكثرة لتجنب الخسائر الناتجة عن تقلبات سعر الصرف. حيث يمكن تقليل تكاليف تحويل العملات والحد من المخاطر المرتبطة بالتحويلات بين العملات.

فعلى سبيل المثال شركة يابانية تصدر إلى أوروبا وتدفع رواتب لموظفيها بالين الياباني، قد تفتح حساباً باليورو لتلقي المدفوعات بالدولار واليورو وتقوم بحسابات الصرف داخلياً دون الحاجة إلى تحويل دائم بين العملات.

5. 5 التخطيط المالي والنقدي (Financial and Cash Flow Planning): وضع خطط مالية محكمة يساعد الشركات على تنظيم المعاملات وتحقيق استقرار في الأسعار. حيث يتجسد التخطيط النقدي في تحديد احتياجات النقد بالعملات الأجنبية في أوقات مختلفة. كما يجب عن طريق الميزانية المحسوبة تخطيط للمصاريف والإيرادات حسب العملات المختلفة لتقليل التأثيرات السلبية لتقلبات سعر الصرف.

إدارة مخاطر سعر الصرف تعتمد على مزيج من الأدوات المالية (مثل العقود الآجلة والعقود المستقبلية) والاستراتيجيات التشغيلية (مثل التنوع والتحوط الطبيعي). يجب على الشركات تحديد الأدوات والطرق المناسبة بناءً على حجم التعرض لمخاطر سعر الصرف والاحتياجات الخاصة بكل حالة.

6. دواعي وأهمية إدارة مخاطر سعر الصرف في المؤسسات الاقتصادية: لعل من أبرز دواعي الاهتمام بإدارة مخاطر سعر الصرف نذكر ما يلي:²

- ✓ اندماج الإقتصادات الناشئة في الاقتصاد العالمي (ظاهرة التدويل أو العولمة الإقتصادية) في إطار الإصلاحات الاقتصادية الشاملة، والعمل في بيئة اقتصادية دولية تعتمد على قانون السوق في جميع المجالات، مما يتطلب الاهتمام بقضايا سعر الصرف وما يرتبط به من مخاطر؛
- ✓ إن التدفقات المالية والنقدية العديدة لمواجهة متطلبات التجارة والاستثمار في الدول الناشئة سوف تولد الحاجة الماسة إلى إستراتيجية جديدة لإدارة خطر أسعار الصرف؛
- ✓ تعدي تأثيرات تقلبات سعر الصرف على الوضعية المالية للمؤسسات ليشمل التنمية الاقتصادية في الدولة المعنية؛

² - نور الدين مزياني، إدارة مخاطر سعر الصرف في المؤسسات الاقتصادية : الاستراتيجيات والوسائل، المجلة الجزائرية للدراسات المالية والمصرفية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، المجلد 06، العدد 01، 2016، ص 87

- ✓ انعكاسات آثار تقلبات سعر الصرف على مختلف وظائف المؤسسة دولية النشاط (من تخطيط موين، إنتاج، تسويق، تمويل، خزينة) ...و ما ينجر عن ذلك من تقليص للقدرة التنافسية للمؤسسة أو فقدانها بالكامل ؛
- ✓ تحسن القدرة التنافسية (في مجال السعر خاصة) للمؤسسات مرتبط بمدى التحكم في خطر سعر الصرف وإدارته بفعالية وكفاءة، على اعتبار أن هذا الخطر يعتبر عاملا هاما ومحددا لأسعار التكلفة خاصة في مثل دول العالم الثالث، التي تستند في مدخلات عملياتها الإنتاجية إلى مواد أولية ووسيطه مستوردة ؛
- ✓ ارتفاع تكلفة الإجراءات و الترتيبات الإدارية أو المركزية للوقاية من مخاطر الصرف، و ذلك بالاعتقاد الخاطيء بأن البنوك المركزية والحكومات تستطيع لو أرادت أن تسيطر على أسعار الصرف.

المحور التاسع: الاستثمارات الأجنبية المباشرة

تمهيد:

شهدت بداية عقد التسعينات تحولات غير مسبوق، تمثلت أساساً في تكريس بؤادر العولمة من خلال مظهرين أساسيين، الأول التوسع في عولمة الأنشطة الاقتصادية، وقد يسر ذلك التطور تكنولوجيا الاتصالات والانخفاض في عوائق كل من التجارة والاستثمار الأجنبي المباشر على مستوى العالم بأكمله، والثاني بروز وهيمنة سياسات اقتصاد السوق وما تلاها من تغيرات سياسات الاقتصاد الكلي واستراتيجية التنمية في الكثير من الدول، إن لم يكن في كل دول العام. كل هذه العوامل مجتمعة كان لها دوراً مؤثراً في عملية إعادة التقييم الاقتصادية والسياسية، وكذلك في إعادة رسم خريطة الاستثمار الأجنبي المباشر الذي تتولاه الشركات متعددة الجنسيات.

حيث أضحى الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يمثل أبرز مظاهر عولمة الاقتصاد العالمي اليوم يحظى باهتمام مختلف دول العالم في السنوات الأخيرة وأن يصنع له مكانة مهمة بين وسائل التمويل الدولي الأخرى، وتبعاً لهذه الأهمية التي يكتسبها، تتنافس الدول لتوفير بيئة ملائمة لاستقطاب أكبر من رؤوس الأموال الأجنبية المباشرة من خلال التحسين المستمر في مناخها الاستثماري وسن قوانين تشجعه وتضمن حمايته، وانتهاج سياسات اقتصادية متكاملة تسيرّ المناخ الاستثماري بصفة عامة والاستثمار الأجنبي المباشر بصفة خاصة.

1. مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر: هناك عدة تعريفات للتكتلات الاقتصادية نذكر منها:

يعرّف الاستثمار الأجنبي المباشر دولياً، وفقاً للدليل إعداد إحصاءات ميزان المدفوعات الصادر عن صندوق النقد الدولي منذ عام 1993، على أنه " ذلك النوع من أنواع الاستثمار الدولي الذي يعكس حصول كيان مقيم (المستثمر المباشر) في اقتصاد ما على مصلحة دائمة في مؤسسة مقيمة (مؤسسة الاستثمار المباشر) في اقتصاد آخر. وتنطوي المصلحة الدائمة على وجود علاقة طويلة الأجل بين المستثمر المباشر والمؤسسة، إضافة إلى تمتع المستثمر بدرجة كبيرة من النفوذ في إدارة المؤسسة. ولا يقتصر الاستثمار المباشر على المعاملة المبدئية أو الأصلية التي أدت إلى قيام العلاقة المذكورة بين المستثمر والمؤسسة، بل يشمل جميع المعاملات اللاحقة بينهما، وجميع المعاملات فيما بين المؤسسة المنتسبة، سواء كانت مساهمة أو غير مساهمة". يتفق هذا التعريف مع تعريف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية والمفهوم الصادر عن منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية.¹ كما أصدر صندوق النقد الدولي في 2007 مسودة الطبعة السادسة لدليل إحصائيات ميزان المدفوعات ورد فيها المفهوم الدولي للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد مطابق لذلك، لتحل محل الطبعة الخامسة الصادرة عام 1993.

¹ - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وانتمان الصادات، " مناخ الاستثمار في الدول العربية "، الكويت، 2014، ص 20

كما عرف Raymond - Bertrand الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه " مساهمة رأسمال مؤسسة في مؤسسة أخرى، يتم ذلك بإنشاء فرع لها في الخارج أو الرفع من رأسمالها، أو قيام مؤسسة أجنبية رفقة شركاء أجانب، أو هو وسيلة تحويل الموارد الحقيقية، ورؤوس الأموال من دولة إلى أخرى، وخاصة في الحالة الابتدائية عند إنشاء المؤسسة".²

الاستثمار الأجنبي المباشر هو جميع الفرص المتاحة للمستثمر في خارج الحدود الوطنية يعتبر استثماراً أجنبياً للبلد المستثمر فيه، أو هو قيام المستثمر الأجنبي بإدارة مباشرة للمشروع الاستثماري المقام في خارج الحدود الجغرافية للبلد، سواء كان مشروعاً إنتاجياً أو خدماتياً. هذا، وقد يأخذ الاستثمار الأجنبي شكل مشاريع جديدة في العديد من القطاعات مثل البنية التحتية والطاقة المتجددة، أو من خلال إعادة شراء الأصول بشكل كلي أو جزئي لبعض الشركات القائمة في الدولة المستقبلة لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

2. أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر: يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر مصدراً هاماً لتدفق رؤوس الأموال وزيادة الاحتياطيات من العملات الأجنبية التي تلعب دوراً كبيراً في دفع عجلة التنمية الاقتصادية، والمساهمة في النمو الاقتصادي بشكل عام .

1.2 الاستثمار الأجنبي والقدرة التنافسية التصديرية: أدى النجاح الاقتصادي الذي شهدته الاقتصاديات الصناعية الآسيوية الجديدة خلال السبعينات والثمانينات وكذا النمو الاقتصادي الباهر الذي حققته الصين، إلى إعطاء الأهمية القصوى للكفاءة التصديرية ضمن مسار العملية التنموية. ولاختبار تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على القدرة التصديرية للدول النامية المضيفة ينبغي أولاً التفرقة بين الأثر المباشر وغير المباشر.

أولاً: الأثر المباشر: بسبب امتلاك الشركات الأجنبية لآخر الأجيال المتطورة من التكنولوجيا الإنتاجية نتيجة لإنفاقها الضخم على مشاريع البحث والتطوير مما يمنحها ميزة تنافسية مقارنة بمثيلاتها المحلية، لذا فإنها تقوم بإنتاج منتجات موجهة للتصدير. حيث تزيد من صادراتها نتيجة لمعرفتها بخبايا السوق الدولية وامتلاكها لقنوات تسويقية دولية تمكنها من تسهيل إبرام عقود تصديرية إلى الخارج، وهو ما يعود بالإيجاب على الدول المضيفة بفوائد حمة خاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تفتقر إلى هذه الاستراتيجيات والتكنولوجيا المتطورة، حيث تتمثل هذه الفوائد في انتشار التكنولوجيا الحديثة إلى الهياكل الإنتاجية والمنافسين المحليين، بالإضافة إلى تعزيز القدرة التصديرية لها، وإحلال الواردات وسد العجز التمويلي الذي تتميز به الدول النامية خصوصاً ودعم النمو الاقتصادي لها.³

ثانياً: الأثر الغير المباشر: إن تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية يصاحبه عدة مزايا تقوم الشركات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحلية بالاستفادة منها:

- ✓ نقل المهارات الإدارية إلى الدول المضيفة، ونقل التكنولوجيا الحديثة في المجال التصديري إلى الشركات والمؤسسات المحلية، وبالشكل الذي يساعد على تحسين وتغيير الخصائص التكنولوجية المحلية وعناصر الإنتاج.
- ✓ تقوم الشركات والمؤسسات المحلية باستغلال حلقات الاتصال مع شبكات التوزيع العالمية التي تمتلكها الشركات الأجنبية في الأسواق العالمية في إطار المشروعات المشتركة لتوجيه أنشطتها الإنتاجية نحو خلق سلع وخدمات موجهة للتصدير.

² _ مبروك شافية مصطفى وأخرون، أثر الاستثمار الأجنبي المباشر في دعم أبعاد التنمية المستدامة في الجزائر دراسة قياسية للفترة (1995-2019)، مجلة البحوث الاقتصادية المتقدمة، الجزائر، العدد 2، 2021، ص 213

³ - بيوض محمد العيد، " تقييم أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي والتنمية المستدامة في الاقتصاديات المغاربية - دراسة مقارنة: تونس، الجزائر، المغرب -"، مذكرة ماجستير، جامعة سطيف، الجزائر، 2010 - 2011، ص 128

بصفة عامة تتميز فروع الشركات الأجنبية المتوطنة في الدول النامية وعلى عكس نظيراتها المحلية بتدويل نشاطها واندماجه في شبكة التبادلات والعلاقات الاقتصادية الدولية، هذا راجع بنسبة كبيرة إلى غزارة الموارد المالية المتاحة وامتلاك التكنولوجيا الحديثة والكفاءات من المهارات التسويقية، لهذا تعتمد الشركات الأجنبية وفروعها إلى لعب دور " محفز للتصدير" وتسهيل اندماج المؤسسات المحلية من الحصول على المعلومات بأقل التكاليف فيما يخص السلع الأكثر طلبا في الأسواق الدولية.

كما تجدر الإشارة إلى أن هناك دراسة حول علاقة الاستثمار الأجنبي المباشر بالمبادلات الخارجية منها اقتراب kojima المبني على أساليب المزايا النسبية للدول، حيث يبين في دراسته للاستثمارات الأجنبية المباشرة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان خلال السبعينات، أن الاستثمار الأجنبي المباشر يدعم المبادلات الدولية عندما يتم في صناعات يتمتع فيها البلد المضيف بميزة نسبية مقارنة ببلد المنشأ.⁴

خلاصة القول تجدر الإشارة إلى أن الاستثمار والشراكة الأجنبية يمكنهما تحقيق هذه الآثار للدول المضيفة عامة والقطاع الصناعي خاصة، لكن هذا يتوقف بدرجة كبيرة على مدى مرونة الدولة وفعاليتها في تطوير هذه الاستراتيجيات عن طريق توفير مجموعة من المحددات والآليات المشجعة لجذب الاستثمارات ونجاح الشراكة الأجنبية مع المؤسسات المحلية.

2. 2 أهميته في النمو الاقتصادي: يؤثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي، من خلال زيادة إنتاجية العوامل الإجمالية، وزيادة كفاءة استخدام الموارد البشرية والمادية في الاقتصاد. يتم العمل في هذا الجانب من خلال ثلاث قنوات لقياس الأثر المباشر على العوامل الهيكلية في اقتصاد الدول المضيفة، وهي الروابط بين الاستثمار الأجنبي المباشر وتدفقات التجارة الخارجية، والتداعيات والعوامل الخارجية الأخرى تجاه قطاع الأعمال في الدول المستضيفة للاستثمارات الأجنبية. كما أن للاستثمار الأجنبي المباشر دوراً هاماً باعتباره أحد المتغيرات المساهمة في النمو الاقتصادي. لقد شهد الربع الأخير من القرن العشرين نمواً ملحوظاً لتدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة في جميع أنحاء العالم، ويرجع السبب في ذلك إلى أن العديد من البلدان، ولا سيما البلدان النامية، جعلت استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر جزءاً من استراتيجياتها الشاملة للتنمية الاقتصادية، حيث تساهم الاستثمارات الأجنبية المباشرة في التنمية الاقتصادية للدول المضيفة، وذلك من خلال زيادة رأس المال وتعزيز الكفاءة بفضل نقل التقنيات الحديثة المطورة، وتحسين مهارات التسويق والإدارة، والابتكار، التي تلعب دوراً كبيراً في إدارة الاستثمارات.

من جانب آخر، يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر مهماً للاقتصادات النامية والأسواق الناشئة، حيث تحتاج الشركات إلى التمويل والخبرة لتوسيع مبيعاتها الدولية. يعتبر الاستثمار الخاص في البنية التحتية والطاقة والمياه محرّكاً مهماً للاقتصاد حيث يساعد في زيادة الوظائف والأجور. فيما يلي بعض فوائد الاستثمار الأجنبي المباشر⁵:

- ✓ يساعد في تنويع محفظة المستثمرين
- ✓ يشجع على الإقراض المستقر طويل الأجل
- ✓ ينشر التقنيات الجديدة في الدول النامية
- ✓ يوفر التمويل للبلدان النامية

⁴- قدي عبد المجيد، " مدخل إلى السياسات الاقتصادية " ، ديوان المطبوعات الجزائرية، الطبعة الثانية، 2005، ص 254

⁵- محمد إسماعيل، جمال قاسم، حسن كريم زايد، الاستثمار الأجنبي المباشر، سلسلة كتيبات تعريفية، العدد 41، صندوق النقد العربي، 2022، ص 15

- ✓ كما يتم جلب المعرفة والتقنيات المالية والخبرة الإدارية للدول النامية
- ✓ يخلق المزيد من الوظائف والفرص
- ✓ يساعد على تحسين البنية التحتية في البلدان النامية
- ✓ يساعد على رفع مستويات المعيشة في الاقتصادات الناشئة
- ✓ يساعد على إنشاء تخصيص رأس مال عالمي تنافسي
- ✓ يساهم في النمو الاقتصادي.

3. الآليات المشجعة لاستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر: تتمثل أهمها في:

- ❖ توفير الضمانات اللازمة للمستثمر الأجنبي من حيث استقرار السياسات الحكومية وسياسات الاستثمار على وجه الخصوص، والتشريعات المالية والضريبة وقوانين حماية البراءات والاختراعات؛
- ❖ العمل على تخفيض تكلفة الاستثمار الأجنبي، التي تتمثل خصوصا في الرسوم الجمركية على مستلزمات الإنتاج مثلا؛
- ❖ تطوير الأداء المؤسسي ومحاربة كل ما يعيق هذه الاستثمارات الأجنبية، مثل محاربة الروتين والبيروقراطية وإزالة كافة القيود والإجراءات الإدارية المعقدة التي تؤدي إلى خلق النزاعات؛
- ❖ توفير البيانات الحكومية والمعلومات السليمة عن فرص الاستثمار الموجودة بالدولة وتقييم جدواها الاقتصادية، تقديم الحوافز، الاهتمام بتنمية الموارد البشرية وتوفير وتحسين المرافق والخدمات الأساسية مع الاهتمام بالطاقة بالتكلفة المناسبة؛

4. العوامل المحددة للاستثمار الأجنبي المباشر: هناك عدة محددات وعوامل تساهم في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر تتمثل أهمها في:⁶

- 4.1 حجم السوق: يتم اتخاذ الناتج المحلي الإجمالي أو الناتج المحلي الإجمالي للفرد أو معدل نمو السكان كمؤشر لقياس حجم السوق، ويكتسب مؤشر حجم السوق أهمية كبيرة في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث تجذب الاقتصاديات التي تتميز بتوافر أسواق كبيرة المزيد من الاستثمارات في كافة المجالات الصناعية والزراعية والخدمية... الخ.
- 4.2 الاستقرار الاقتصادي الكلي: تقوم هذه المؤشرات بدور رئيسي في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، لذلك سوف نستعرض فيما يلي أهم تلك المؤشرات:
 - أولا: التضخم: يعتبر التضخم أحد أهم المتغيرات التي تبين مدى توافر الاستقرار في البيئة الاقتصادية للدولة المضيفة للاستثمار، حيث يؤثر ارتفاع أو انخفاض التضخم على التدفقات الواردة للاستثمار الأجنبي المباشر.
 - ثانيا: الكتلة النقدية: يساهم ارتفاع معدل نمو الكتلة النقدية في البلد المضيف على تحفيز القروض، بالتالي جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

⁶ - كامل مبرك، علي مكيد، دور الاستثمارات الأجنبية المباشرة في تنويع مصادر الدخل الوطني (دراسة قياسية لدول الشرق الأوسط وشمال إفريقيا خلال الفترة 1990 - 2018)، مجلة دراسات، جامعة الأغواط، المجلد 12، العدد الأول، 2021، ص ص، 202 - 203

4. 3 مؤشرات القطاع الخارجي: تتنوع المؤشرات التي تقيس أهمية التجارة الدولية في استقطاب أو استبعاد الاستثمارات الأجنبية، حيث تعتبر من أهم المؤشرات التي تعمل على استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر، وعموماً فإن درجة الانفتاح التجاري يؤثر على حجم التدفقات الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المضيفة.

4. 4 مؤشر الحرية الاقتصادية: تختلف مؤشرات الحرية الاقتصادية في تحديد تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول المضيفة، و من بين أهم المؤشرات لدينا:

أولاً: مؤشر الحرية المالية والمصرفية: يوضح هذا المؤشر مدى توافر الخدمات والمنتجات المصرفية المختلفة وإمكانية حصول المستثمر الأجنبي على الائتمان بكافة المزايا التي تتلقاها المؤسسات المحلية، كما يقيس المؤشر مدى تدخل الحكومات وتملكها للبنوك والمؤسسات المالية الأخرى، يقتصر دور الحكومة فقط في إشراف البنك المركزي على تلك المؤسسات ومدى التزام كل منها بالمعايير الدولية.

ثانياً: مؤشر حرية الاستثمار: يقيس هذا المؤشر القيود على الاستثمار الأجنبي والتحكم في تدفقات الأموال والتحويلات سواء للأفراد أو الشركات، حيث أن مثل هذه القيود قد تؤدي إلى عزوف المستثمر الأجنبي وعدم القدرة على استقطابه.

ثالثاً: مؤشر الفساد الإداري: يؤثر مؤشر الفساد الإداري على قرار المستثمر الأجنبي، حيث أن انتشار وتفشي الفساد في البيئة الاستثمارية يؤدي إلى تردد المستثمرين على الاستثمار فيها، حيث يشيع جواً من عدم الأمان، مما يؤثر على قدرة الشركات والأفراد على تنفيذ العقود.

4. 5 البيئة السياسية: يعتبر النظام السياسي القائم في البلد أحد أهم العوامل المشكلة للبيئة السياسية، حيث أن لاستقرار السياسي في أي دولة تأثيراً كبيراً على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، فالمستثمر الأجنبي يتخذ قراراً بقبول أو رفض المشروع على أساس درجة الاستقرار للنظام السياسي في البلد، فالمستثمرون يفضلون الأنظمة الديمقراطية لأنها مستقرة، أما الأنظمة الأخرى فهي عرضة للتغيير.

4. 6 البيئة القانونية والتشريعية: وجود إطار قانوني وتشريعي كفاء ينظم العلاقة بين الدولة المضيفة والمستثمر الأجنبي أمر مهم جداً، والإطار التشريعي الكفاء هو وجود قوانين تنظم وتحفز الاستثمار وتتسم بالوضوح وعدم التضارب مع القوانين الأخرى، كما يجب تواجد قوانين منظمة لعمل المستثمر الأجنبي وتكون مواكبة للتطورات والقوانين الدولية وفي الوقت نفسه تحترم خصوصيات الدولة، ومن جهة أخرى يجب توفر أنظمة ضريبية ومالية فعالة ومحفزة.

المحور العاشر: آليات تمويل التجارة الخارجية

تمهيد:

لقد أصبحت دراسة التمويل للتجارة الدولية تشكل إحدى مرتكزات العلاقات الاقتصادية بين الدول، ولقد تطورت أدوات وتقنيات التمويل بصورة كبيرة في الآونة الأخيرة إذ أصبح يأخذ مكانة وذلك لحاجة وضرورة المؤسسات والشركات مهما كان نوعها وشكلها لمصادر لتمويل التجارة الخارجية ولذلك تعددت طرق التمويل. ولذلك من أجل تحقيق عمليات تمويل التجارة الدولية على أرض الواقع، فإنه يتوفر لدى التجار عدد من وسائل تمويل التجارة الخارجية التي يتم من خلالها ضمان حقوق الأطراف المختلفة للعملية التجارية وذلك حسب شروط العقد المبرم بين المستورد والمصدر. كما أن طبيعة المعاملة التجارية ودرجة الثقة في التعامل بين هذين الطرفين و الرغبة في كيفية تنفيذها تحدد نوع الأداة التي سوف يقوم المستورد والمصدر باستخدامها.

1. مفهوم تمويل التجارة الخارجية (International Trade Finance): هو نظام يشمل مجموعة من الآليات والوسائل والأدوات التي تهدف إلى تسهيل العمليات التجارية بين الدول، مع ضمان حقوق البائع والمشتري، وتقليل المخاطر المالية والتجارية والمصرفية. حيث تلعب المؤسسات المصرفية والمؤسسات المالية الأخرى مثل شركات التأمين، دوراً بارزاً في تمويل التجارة الخارجية، إذ لا يقتصر دورهما على تقديم الخدمات الخاصة بالتحويلات المالية في مجال التجارة الخارجية وتقليص مخاطر السداد وحسب، بل ينسحب إلى تطبيقات مفهوم التمويل بوصفه أداة لدعم القدرة التنافسية وتيسير إدارة الأعمال التجارية ليشمل كل المشاريع الكبيرة والمتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر التي تسهم في تحقيق الاكتفاء الذاتي من السلع، ومن ثم تنشيط التجارة والقدرة على التصدير، بمعنى أن مفهوم «تمويل التجارة الخارجية» ينطوي على نشاط مالي قائم على تقديم الدعم المباشر أو غير المباشر للتجارة بوصفها

2. مصادر تمويل التجارة الخارجية: قد تتعدد مصادر تمويل التجارة الخارجية، حيث يمكن تقسيم هذه المصادر حسب معيار المدة أو الزمن كما يلي:¹

1.2 المصادر الداخلية للتمويل: تتمثل في حصول المؤسسة على تمويل ذاتي دون اللجوء لمصادر خارجية، أي تمويل نفسها بنفسها من خلال نشاطها ولا يتم ذلك إلا بعد الحصول على نتيجة الدورة مضاف إليها الاستهلاكات والمؤونات، وتتمثل المصادر الداخلية أساساً في التمويل الذاتي (تحصل المؤسسة على الموارد المالية بطريقة ذاتية دون اللجوء إلى مصادر خارجية).

¹ - بلغانمي نبيلة، إستراتيجية تمويل التجارة الخارجية الجزائرية في ظل التحولات الجديدة، أطروحة دكتوراه علوم، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة شلف، الجزائر، 2017 - 2018، ص 115

2.2 المصادر الخارجية للتمويل: لا تستطيع المؤسسات تمويل استثماراتها بوسائلها الخاصة، ما يجعلها تلجأ للبحث عن مصادر خارجية للتمويل، ويمكن تقسيم مصادر التمويل الخارجية إلى مصادر تمويل قصيرة الأجل ومتوسطة الأجل وطويلة الأجل.

أولاً: مصادر تمويل قصيرة الأجل: وهي القروض التي لا يتعدى أجلها سنتين، والتي تتمثل في: القروض قصيرة الأجل (قروض البحث، قروض التمويل المسبق)، قروض تمويل المخزون بالخارج، قروض تمويل المستحقات في الخارج (قروض التعبئة، قروض التسبيق بالعملة الصعبة) والفوترة. التجارة الخارجية، المطلب الأول الذي يتحدث عن طرق التمويل قصيرة الأجل.

أ. قروض التمويل المسبق: وتمنح هذه القروض عند انطلاق المشروع وتعتبر بالنسبة للبنك قروضا على بياض لنقص الضمانات، ويوجد فيها نوعان:

. قروض التمويل المسبق المختصة: تقدم هذه القروض من طرف البنوك لتمويل الصفقات الكبيرة الخاصة بالعقود، ويستفيد منها المصدر عند إمضاء العقد أو خلال مرحلة الإنتاج والتصنيع ويمنح القيمة الإجمالية للقروض على أساس التكاليف التي ينفقها المصدر لإنجاز البضاعة الموجهة للتصدير.

. قروض التمويل المسبق ذات المعدلات السابقة: هذا النوع من القروض موجه لتمويل صناعة وتخزين السلع الموجه للتصدير، حيث تستفيد المؤسسات المصدرة من معدل ثابت للتمويل مما يسهل معدل التكلفة الحقيقي و منه اقتراح أسعار ثابتة على أساس هذا المعدل.

ب. قروض تمويل المخزون بالخارج: إن المؤسسات التي لديها مخازن للمنتجات في الخارج بغرض توزيعها، فهذا ينتج عنه تكاليف باهضة على عاتق خزيرتها مما يمكن لهذه المؤسسات طلب هذا النوع من القروض الذي يضمن السير الحسن لهذه المرحلة، مدة هذا القرض هي سنة قابلة للتجديد.

ج. الائتمان التجاري: هو ائتمان قصير الأجل، ويقصد به ذلك القرض الممنوح لشراء مواد أولية أو بضاعة دون أن تترتب عليها دفع قيمة هذه المشتريات نقدا، إنما تؤخذ صفة المشتريات الآجلة حيث يسمح للمشتري بدفع قيمة المشتريات الآجلة خلال فترة زمنية قصيرة لا تتعدى سنة واحدة. كما يتخذ الائتمان التجاري في شكل الحساب الجاري في شكل كمبيالة أو السند الأدنى، مما يمكن المشتري من الحصول على ما يحتاجه من البضائع بصفة عاجلة مقابل وعد بالسداد وتبرز أهميته في كونه مصدر تمويل تلقائي أي هذا الائتمان ينشأ من العمليات التجارية، كما يتميز الائتمان التجاري بانخفاض في التكلفة ما جعله من بين مصادر التمويل القصيرة الأجل قبولاً.

د. الائتمان المصرفي: يقصد به بأن يقرض البنك مؤقتاً قدر معين من المال خلال مدة محددة ومعينة مقابل فائدة، وهو يتميز بانخفاض تكلفته عن الائتمان التجاري في الحالات التي لا يستطيع معها المشروع الاستفادة من الخصم من

المصادر الهامة لتمويل الأصول الدائمة للمشروعات خاصة إذا كانت تعاني من صعوبات تحويلية، يعتبر هذا التمويل أكثر مرونة إلا أنه يتم في شكل سيولة (نقدا).

ثانيا: مصادر تمويل متوسطة الأجل: التمويل متوسط الأجل هو نوع من القروض الذي يتم سداده خلال فترة تزيد عن السنة وتقل عن 10 سنوات وينقسم هذا النوع من القروض إلى قروض مباشرة متوسطة الأجل والتمويل بالاستئجار.

أ. القروض المباشرة متوسطة الأجل: يستعمل هذا النوع من القروض في تمويل الأصول الثابتة التي يتجاوز عمرها الاقتصادي 10 سنوات، وتمثل البنوك والمؤسسات المالية المختصة المصدر الرئيسي لها، وغالبا ما يسدد القرض على شكل أقساط سنوية أو نصف سنوية، مع وجوب تقديم ضمان للحصول عليه حيث يمثل الضمان عادة من 30 بالمائة إلى 60 بالمائة من قيمة القرض، كما أن سعر فائدته أعلى من سعر فائدة القرض القصير الأجل.

ب. التمويل بالاستئجار: إن استخدام العقارات والمعدات من طرف المؤسسة كان ممكنا فقط عن طريق الامتلاك، لكن في السنين الأخيرة ظهر اتجاه نحو استئجار هذه العقارات بدلا من شرائها فبعد أن كان الاستئجار مقتصرًا على الأراضي والمباني، أصبح يشمل جميع الأصول تقريبا المنقولة و غير المنقولة . وهناك عدة أشكال للتمويل عن طريق الاستئجار:

. الإستئجار المالي: تتم عملية الاستئجار المالي أو القرض التجاري كما يلي:

➤ تختار المؤسسة الراغبة بالإيجار الأصل الذي تريده والمؤسسة الموردة له.

➤ تم تقوم هذه المؤسسة باختيار البنك الذي يقوم بعملية التمويل، فتتفق معه على شراء الأصل من المورد وتأجيله مباشرة للمؤسسة التي تستخدمه، وهذا على أساس عقد إيجاري ينص على سداد قيمة الأصل على اية فترة الإيجار يمكن للمؤسسة شراء هذا الأصل على دفعات سنوية مقابل عائد يحصل عليه البنك .وفي أساس قيمة متبقية محددة في العقد بتمديد مدة الإيجار مع دفع أقساط منخفضة أو إعادة الأصل للبنك ولا يحق لأي طرف إلغاء العقد إلا في حالات استثنائية.

. البيع بالاستئجار: تستطيع المؤسسة أن تحصل على موارد مالية عن طريق بيعها لجزء من ممتلكاتها الثابتة (كالأراضي، المباني، التجهيزات...) لمؤسسة مالية، ومباشرة تقوم باستئجار الأصل المباع لمدة محددة و بشروط خاصة ولا يحق لأي طرف إلغاء العقد إلا في حالات استثنائية.

ج. استئجار الخدمة: ومن أهم خصائص هذا النوع أن المؤجر عادة ما يكون مسؤولا عن صيانة الأصل والتأمين عليه، كما يتحمل مخاطر الاهتلاك والتقدم .وفي هذا النوع يمكن للمستأجر إلغاء العقد قبل المدة المقررة و إرجاع الأصل للمالكه.

ثالثا: مصادر تمويل طويلة الأجل: تتمثل مصادر التمويل طويلة الأجل في كل من: الأسهم بأنواعها والقروض طويلة الأجل والسندات.

3. أنواع وطرق الدفع في التجارة الخارجية: يمكن تقسيم طرق وأنواع الدفع في التجارة الخارجية إلى نوعين من الأدوات (أدوات تقليدية وأدوات حديثة) كما يلي:²

1.3 الأدوات التقليدية:

أولاً: الدفع المقدم (**Cash Before Delivery**): هذه طريقة الدفع التي يدفع بها المستورد ثمن البضاعة قبل التصدير الفعلي, في طريقة الدفع هذه لا يتحمل المصدر أي مخاطر, بينما يتحمل المستورد خطر الخسارة لأسباب مثل عدم إرسال البضائع أو عدم الامتثال لقائمة الطلب. في هذه الطريقة يدفع المستورد إلى المورد مباشرة مقدماً أو يقوم بالدفع إلى بنك المصدر ثم يصل المبلغ إلى المورد و بهذا يتم تحصيل أسعار التصدير المسبق عن طريق بطاقة الإئتمان على نظام تحويلات من قبل البنوك. يتم الإتفاق من على ترتيب هذه العملية من قبل المستورد و المصدر أو طرف ثالث من الأشخاص الذين أعلنوا أنهم يتصرفون في ترتيب الأمور نيابة عن المصدر.

ثانياً: الدفع مقابل البضائع (**Cash Against Goods**): هو شكل من أشكال الدفع يتم فيه دفع ثمن السلعة المصدرة بعد إستلام البضائع من قبل المستورد. بعد أن يقوم المصدر بشحن بضائعه, يرسل تقرير متعلق بالشحنة إلى المستورد عبر البنك, شريطة أن يتم تسليمها مباشرة. إنها طريقة الدفع التي يتحملها المصدر في معظم المخاطر. نظراً لأن دفع تكلفة البضائع يتم بعد تسليم البضائع, فهناك خطر من عدم دفع تكلفة البضائع أو عدم الإلتزام بالعقد المتفق عليه. هذا و إن شكل الدفع النقدي مقابل البضائع يتم رفضه في معظم الحالات.

ثالثاً: المستندات مقابل الدفع (**Documentary Collections**): هي طريقة دفع تسمح بتسليم المستندات التي تمثلها بعد شحن البضائع وفقاً لعقد البيع مع المستورد إلى المستورد عبر البنك مقابل الدفع أو قبول بوليصة التأمين أو إصدار السندات. بعد أن يقوم البنك بتحصيل سعر التصدير, يقوم البنك بتسليم المستندات إلى المستورد.

رابعاً: قبول الإئتمان (**Acceptance Credit**): هي طريقة دفع تلتزم بدفع تكلفة البضائع في فترة معينة و حيث تكون سياسة الدفع وسيلة.

خامساً: خطاب اعتماد القبول: هو شكل من أشكال الدفع الذي يسمح بإفراج مستندات الشحن في خطاب الإعتماد وفقاً للقواعد و التشريعات الدولية, بعد قبول السياسة المقدمة من هذه المستندات من قبل البنك المستورد أو البنك المراسل, و دفع التكاليف في مدة الوثيقة.

² <https://www.tebadul.com/ar/turkey/blog/international-trade-payment-methods>

سادسا: وثائق مقابل قروض القبول : هو شكل من أشكال الدفع حيث يتم فيه دفع تكلفة البضائع إلى المصدر في مدة الوثيقة بعد أن يقوم البنك بتسليم مستندات الشحن إلى المستورد و من ثم قبول الوثيقة المرفقة مع هذه المستندات.

سابعا: مقابل قبول السلع الائتمانية: هي طريقة دفع يتم فيها الدفع في مدة الوثيقة بعد إستلام المستورد تكلفة البضائع المصدرة و قبول سياسة الوثيقة.

ثامنا: الدفع مقابل الاعتماد المستندي (Letter of Credit) : و هي أحد أهم طرق الدفع في عمليات التبادل التجاري الدولي و بناءً على طلب و تعليمات المستورد يقوم المستورد بطلب فتح اعتماد مستندي عن طريق البنك و من ثم يقو بإرسالها إلى بنك المورد و بناءً على طلب و تعليمات المستورد أو بشرط الإمتثال لشروط خطاب الإعتماد من البنك الذي يعمل نيابةً عنه، و مقابل تقديم الوثيقة. يتم الدفع للمصدر مع قبول السياسات، أو يتم تفويض بنك آخر لإجراء مثل هذه المدفوعات مع مراعاة الموافقة على سياسة التصدير. بالمختصر، وفقاً للتعليمات التي قدمها المستورد، فإن شكل الدفع يتم من خلال موافقة و ضمان البنك الذي يتعامل معه المستورد بدفع المبلغ المستحق حيث يتم دفع للمصدر مقابل المستندات التي تثبت بتصدير البضائع المطلوبة إلى المصدر.

3. 2 الأدوات الحديثة: (الدفع الإلكتروني)

تعدد طرق الإلكتروني المتبعة في التجارة الدولية الخارجية، ومن بين تلك الطرق نذكر لكم ما يلي:

- ✓ طريقة الدفع من خلال موقع باي بال (PayPal) إذ يمكن الدفع من خلال هذا الموقع باستخدام الحسابات البنكية أو البطاقات البنكية، وذلك بشكل آمن وسريع.
- ✓ بطاقات الدفع الإلكترونية والتي هي صورة من صور طرق الدفع التي تتيحها المؤسسات المالية للعملاء ليتمكنهم من خلالها إجراء المدفوعات عن طريق التحويل الإلكتروني والوصول إلى أموالهم في حساباتهم المصرفية الخاصة، أو عبر الحسابات الائتمانية.
- ✓ الدفع من خلال موقع (Payoneer) لخدمات التحويل المالية المحلية والدولية، والمدفوعات الرقمية عبر الإنترنت، باستخدام المستورد لرصيده ضمن الموقع أو عن طريق حساب بنكي معين أو عبر بطاقات الائتمان.
- ✓ الدفع من خلال موقع (TransferWise) أحد أهم مواقع إرسال الأموال واستقبالها في التجارة الدولية، والذي يمكن للمستوردين الاعتماد على خدماته في إرسال أو استلام الأموال من الحسابات المصرفية في معظم بلدان العالم، وذلك من خلال حساب بلا حدود أو حساب متعدد العملات.

✓ الدفع عبر موقع (Escrow.com) الذي يوفر خدمة دفع الضمان من خلال الإنترنت عن طريق اتفاق بين المستورد والمصدر بهدف حمايتهما وذلك لقاء رسوم تُدفع إلى طرف ثالث (مستقل) ليحفظ عنده المال حتى وقت وفاء كل من المستورد والمصدر بالتزاماته.

لقد شملت هذه المطبوعة على عشرة محاور أساسية قدمت بأسلوب سهل ومبسط. وبهدف جعل هذه الدروس أكثر دقة وسهولة تم الاعتماد على جملة من الاحصائيات والبيانات والأمثلة بغية تقريب وتوضيح أكثر كل ما تطرقنا إليه من الناحية النظرية، مدعما بذلك وفي كثير من الحالات بأمثلة توضيحية ومكاملة.

ورغم كل هذا لا ينبغي ان نقول أننا قد أحطنا بكل التفاصيل وموضوعات التجارة والمالية الدولية، نظرا للمجالات المتعددة التي يشملها هذا المقياس والتي تتعلق بمختلف النشاطات الاقتصادية على المستوى الدولي، لذا ينبغي على الطالب أو أي باحث ألا يهمل مثل هذه المواضيع التي لها علاقة وطيدة بحل المشكلات الاقتصادية.

في الأخير، أمل أن نكون قد وفقنا بتقديم مادة علمية سهلة ومفيدة ومقدمة بشكل منهجي، وأن تكون مرجعا للطلبة وذلك لما تتضمنه من مفاهيم ومحتوى بيداغوجي، فضلا عن المنهجية المعتمدة التي راعينا فيها السهولة والوضوح، وحاولنا من خلالها تسليط الضوء على إعطاء رؤية اقتصادية من زاوية الاقتصاد الدولي، وإبراز أهمية دراسة التجارة والمالية الدولية كفرع أساسي من علم الإقتصاد يدرس كيفية حل المشكلة الإقتصادية باعتبارها جوهر علم الإقتصاد.

الأستاذ: فريد بلخير

قائمة المراجع باللغة العربية

أولاً: الكتب

1. السيد محمد أحمد السريتي، أحمد فتحي خليل الخضراوي، الاقتصاد الدولي، ط 1، دار فارس العلمية، الاسكندرية، مصر، 2017
2. محمد راتول، الاقتصاد الدولي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2018
3. علي عبد الفتاح أبوشرار، الاقتصاد الدولي . نظريات وسياسات . ط 3، دار المسيرة ، عمان، الأردن، 2013
4. هجير عدنان زكي أمين، الاقتصاد الدولي . النظرية والتطبيق . ، ط 1 ، إثراء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010
5. إيمان عطية ناصف، مبادئ الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2008
6. فراس الأشقر، محاضرات في التجارة الدولية، جامعة حماة، سوريا، 2017
7. مأمون علي الناصر وآخرون، التمويل الدولي، ط1، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2016
8. فليح حسن خلف، العلاقات الاقتصادية الدولية، الوراق للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2022
9. زينب حسين عوض الله، " الاقتصاد الدولي " ، دار الجامعة الجديدة ، الإسكندرية، مصر 2004
10. رضا عبد السلام، " العلاقات الاقتصادية بين النظرية والتطبيق "، المكتبة العصرية للنشر، القاهرة، مصر، 2007
11. السيد متولي عبد القادر، " الاقتصاد الدولي النظرية والسياسات "، دار الفكر، عمان، الأردن الطبعة الأولى 2011
12. محمد صفوت قابل، " نظريات وسياسات التجارة الدولية " ، مطبعة العشري، مصر، 2010
13. طارق فاروق الحصري، " الاقتصاد الدولي " ، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، المنصورة، مصر ط 1، 2010،
14. بلقاسم زايري، المالية والتجارة الدولية، الجزء الأول، النشر الجامعي الجديد، تلمسان، الجزائر، 2016
15. محمد دياب ، " التجارة الدولية في عصر العولمة " ، دار المنهل اللبناني، بيروت، لبنان، 2010
16. مجدي محمود شهاب، " الاقتصاد الدولي المعاصر " ، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2007
17. مصطفى العبد الله الكفري، التكتلات والمنظمات الاقتصادية، منشورات جامعة دمشق، سوريا، 2014
18. جميل محمد خالد، أساسيات الاقتصاد الدولي، الأكاديميون للنشر والتوزيع، ط1، عمان، الأردن، 2014
19. بسام النجار، العلاقات الاقتصادية الدولية، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، ط1، بيروت، لبنان، 2003
20. قدي عبد المجيد، " مدخل إلى السياسات الاقتصادية " ، ديوان المطبوعات الجزائرية، الطبعة الثانية، 2005
21. هيل عجمي جميل الجنابي، التمويل الدولي والعلاقات النقدية الدولية، ط1، دار واقل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2014

ثانياً: الرسائل العلمية والأطروحات

1. سامية لحول، " التسويق والمزايا التنافسية- دراسة حالة مجمع صيدال الصناعة الدواء في الجزائر " ، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة باتنة، الجزائر، 2008
2. ميموني نسرين، دراسة تحليلية لأثر سياسة سعر الصرف على التجارة الخارجية خلال الفترة 1989 . 2019) دراسة حالة بعض الدول المصدرة للبترو ل)، أطروحة دكتوراه، جامعة بومرداس، الجزائر، 2022 . 2023
3. بيوض محمد العيد، " تقييم أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي والتنمية المستدامة في الاقتصاديات المغاربية . دراسة مقارنة: تونس، الجزائر، المغرب . "، مذكرة ماجستير، جامعة سطيف، الجزائر، 2010 . 2011
4. بلغانمي نبيلة، إستراتيجية تمويل التجارة الخارجية الجزائرية في ظل التحولات الجديدة، أطروحة دكتوراه علوم، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة شلف، الجزائر، 2017 . 2018

ثالثا: المجالات العلمية والدوريات

1. قلوبش عبد الله، بن مصطفى ريم، تداعيات تحقيق النمو الاقتصادي باعتماد على الأسواق المالية الدولية، مجلة بحوث متقدمة في الاقتصاد واستراتيجيات الأعمال، المجلد 03، العدد 01، 2022، جامعة وهران 2، الجزائر
2. طه يونس حمادي، "نظريات التجارة الدولية التقليدية"، مجلة بحوث اقتصادية عربية، العدد 39، مركز دراسات الوحدة العربية، 2007
3. حمزة فطيمة، التكتلات الاقتصادية كأداة مؤثرة في تعزيز التجارة الدولية . دراسة حالة بعض التكتلات الاقتصادية .، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة، المجلد 22، العدد الثاني، 2022
4. طالم صالح، التكتلات الاقتصادية الإقليمية وانعكاساتها على بعض مؤشرات الأداء الاقتصادي الكلي . قراءة في واقع تجربة الاتحاد الأوروبي .، مجلة المعيار، جامعة تيسمسيلت، العدد 16، ديسمبر 2016
5. بلوافي محمد، بريشي عبد الكريم، أثر تقلبات سعر الصرف الدينار الجزائري مقابل الدولار الأمريكي على ميزان المدفوعات، مجلة حوليات جامعة الجزائر 1، المجلد 34، العدد 02، 2020
6. نور الدين مزياني، إدارة مخاطر سعر الصرف في المؤسسات الاقتصادية : الاستراتيجيات والوسائل، المجلة الجزائرية للدراسات المالية والمصرفية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، المجلد 06، العدد 01، 2016
7. مبروكة شافية مصطفىاوي وآخرون، أثر الاستثمار الأجنبي المباشر في دعم أبعاد التنمية المستدامة في الجزائر دراسة قياسية للفترة (1995_2019)، مجلة البحوث الاقتصادية المتقدمة، الجزائر، العدد 2، 2021
8. كامل مبرك، علي مكيد، دور الاستثمارات الأجنبية المباشرة في تنويع مصادر الدخل الوطني (دراسة قياسية لدول الشرق الأوسط وشمال إفريقيا خلال الفترة 1990 . 2018)، مجلة دراسات، جامعة الأغواط، المجلد 12، العدد الأول، 2021

رابعا: التظاهرات العلمية (الملتقيات، المؤتمرات، الندوات والأيام الدراسية)

قائمة المراجع

1. واضح فوز، " الذكاء الاستراتيجي والإستراتيجية التنافسية للمؤسسة الاقتصادية "، المتلقي الدولي حول: الذكاء الاقتصادي والتنافسية المستدامة في منظمات الأعمال الحديثة، جامعة الشلف، الجزائر، يومي 6-7 نوفمبر 2012

خامساً: المحاضرات والدروس

1. بن مسعود عطاالله، محاضرات في العلاقات الاقتصادية الدولية، جامعة زيان عاشور الجلفة، الجزائر، 2019
2. نوال بن خالد، مطبوعة في مقياس المالية الدولية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة تلمسان، الجزائر، 2021
3. جلطي غالم، مطبوعة بيداغوجية بعنوان: محاضرات في العلاقات الاقتصادية الدولية، كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، جامعة تلمسان، الجزائر، 2021 . 2022
4. نزالي سامية، مطبوعة بعنوان: محاضرات في اقتصاد أسعار الصرف، (تخصص اقتصاد دولي)، جامعة البلدية 02، الجزائر، 2022 . 2023

قائمة المراجع باللغة الأجنبية

LES OUVRAGES :

1. Michel Rainell , *'Le commerce international '*, la Découverte, 7 Édition , Paris, 2000
2. Bernard Guillochom, Annie kwaeck, *"Economie Internationale, commerce et macroéconomie "*, Dundo, 5 Édition, 2006
3. Michel Rainelli, *"La nouvelle théorie du commerce internationale"* la découverte 3 édition 2003
4. Michel E.Porter, *"Compétitive Stratégie"* First Free Press Edition New York , United States of America 1980

قائمة المواقع الإلكترونية:

- المرجع الإلكتروني للمعلوماتية، مصادر التمويل الدولي الرسمية،

<https://almerja.net/reading.php?idm=193402>

تقرير اقتصادي حول الحمائية التجارية،

<https://annabaa.org/arabic/economicreports/9099>

تقارير المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وانتمان الصادرات، " مناخ الاستثمار في الدول العربية "، الكويت، 2014

<https://www.dhaman.org>

محمد إسماعيل، جمال قاسم، حسن كريم زايد، الاستثمار الأجنبي المباشر، سلسلة كتيبات تعريفية، العدد 41، صندوق النقد العربي، 2022

<https://www.amf.org.ae>

<https://www.tebadul.com/ar/turkey/blog/international-trade-payment-methods>