

الأستاذ عبد السلام لزرق

محاضرات في مادة القانون الدولي الاقتصادي

لطلبة السداسي السادس القانون العام

2020 - 2019

تقديم

يتضمن القانون الدولي الاقتصادي مجموعة المبادئ والقواعد القانونية القابلة للتطبيق على العلاقات الدولية الاقتصادية، والتي تحكم تنقلات الأشخاص واستثماراتهم والتجارة الدولية للأموال والخدمات وتمويل هذه النشاطات. أي إن هذا القانون ينظم إقامة عناصر الإنتاج على الأرض الوطنية من أشخاص وأموال آتية من الخارج، بما في ذلك التبادلات التي تتم بين المجالات الاقتصادية الوطنية المختلفة، تحقيقاً لمبدأ تمثين التعاون الاقتصادي بين الأمم والشعوب.

ويتميز القانون الدولي الاقتصادي بالحدثة، مع تزايد أهمية العلاقات الدولية الاقتصادية وتطورها في عصرنا الراهن. فالنظام القانوني الذي يحكم هذه العلاقات تتصارع منذ القرن التاسع عشر وجهتا نظر متعارضتان: الليبرالية أو تحرير التجارة العالمية من جهة، والحمائية أو تدخل الدولة في تنظيم العلاقات الدولية الاقتصادية من جهة أخرى. وبما أن القانون لا ينفصل بتاتاً عن غيره من العلوم الأخرى، ومنها الاقتصادية، وتحديداً ما يتعلق بالاقتصاد الدولي. فقد تطبع القانون الدولي الاقتصادي المعاصر بروح وقواعد سيادة الحرية الاقتصادية. ولا يزال القانون الدولي الاقتصادي يتطور بصورة ملحوظة لدرجة أن بعض مجالات تطبيقاته الأساسية بدأت تشكل فروعاً مشتقة منه وبتسميات مختلفة، وأهمها:

- القانون الدولي التجاري: الذي يهتم أساساً بتنظيم العلاقات الدولية التجارية (اتفاقات التبادل التجاري وإقامة التكتلات والتنظيمات ذات الطابع التجاري كمناطق التجارة الحرة والاتحادات الجمركية. وخاصة ما يتعلق بالاتفاقية العامة حول التعرفة الجمركية والتجارة الغات GATT وبمنظمة التجارة العالمية OMC

- القانون الدولي المالي: الذي يتضمن أسساً قانونية محددة بهدف؛ تنظيم القروض الدولية والتمويل ودعم ميزان المدفوعات والتأمين الدولي على تنقلات الأشخاص والأموال والبضائع.

وخاصة ضمن نطاق صندوق النقد الدولي FMI ، والبنك الدولي للإنشاء والتعمير BM

- القانون الدولي للتنمية: وهو الذي يعالج موضوعات مختلفة، تهدف إلى تضييق الهوة بين الدول المتقدمة والدول النامية. وخاصة فيما يتعلق بنقل التكنولوجيا وتمويل مشروعات التنمية، والمساعدات الهادفة إلى تنمية الاستثمارات الأجنبية لدى الدول النامية وحمائتها.

تعريف القانون الدولي الاقتصادي

إن القانون الدولي الاقتصادي يهدف إلى ضمان اكبر قدر ممكن من الفعالية للنظام الاقتصادي الدولي ويمكن التطرق إلى مجموعة من التعريفات فقد عرفه paul reuter بأنه ذلك القسم أو الجزء من القانون الدولي الذي يأخذ كموضوع له حل المشاكل القانونية المتعلقة بإنتاج واستهلاك وتداول الثروات ولعل التعريف الذي قدمه في هذا الشأن الفقيه d.carreau كان أكثر دقة ووضوحاً فالقانون الدولي الاقتصادي هو ذلك الفرع من القانون الدولي الذي يروم تنظيم ، من جهة ، إقامة وسائل الإنتاج الواردة من الخارج فوق التراب الإقليمي للدول ومن جهة أخرى ، المعاملات الدولية الخاصة بالسلع والخدمات ورؤوس الأموال ، ومن خلال هذا التعريف يتبين ان القانون الدولي الاقتصادي يهتم بالوحدات الاقتصادية الكبرى دون العلاقات التجارية الجزئية مصادر القانون الدولي الاقتصادي

تؤدي مصادر القانون الدولي العام، وخاصة تلك المنصوص عليها في المادة 38 من النظام الأساسي لمحكمة العدل الدولية، دوراً مهماً في تكوين قواعد القانون الدولي الاقتصادي. لكن وجود مصادر مشتركة بين القانونين لا يعني توحيدهما في التكيف والتطبيق. كما أن هناك مصادر لها أهميتها القصوى للقانون الدولي الاقتصادي، وهي لا تتمتع بالأهمية ذاتها في مجال القانون الدولي العام، ومنها خاصة قرارات المنظمات والمؤتمرات الدولية، والتصرفات الانفرادية للدول ذات التأثير الحاسم في تنظيم العلاقات الدولية الاقتصادية. أما مصادر القانون الدولي الاقتصادي فهي:

1- الاتفاقيات الدولية: تأتي الاتفاقيات الدولية من دون منازع، في قمة الهرم بين مصادر القانون الدولي بفروعه كافة. ومن أمثلة الاتفاقيات الدولية ذات الطابع الاقتصادي: اتفاقيات بريتون وودز لعام 1944 المؤسسة لصندوق النقد الدولي والمصرف الدولي للإنشاء والتعمير، والاتفاقية العامة حول التعرفة الجمركية والتجارة- الغات - لعام 1947، واتفاقية مراكش لعام 1994 المؤسسة لمنظمة التجارة العالمية. وكذلك توجد مئات الاتفاقيات الثنائية والجماعية التي تعقدها الدول بقصد التبادل التجاري وإقامة تكتلات اقتصادية، أو بغاية تلافي الازدواج الضريبي أو التخفيض والإعفاء من الرسوم الجمركية، إضافة إلى اتفاقيات القروض والتمويل والمعونة الفنية والاستثمار.

2- الأعراف والمبادئ العامة: توجد على المستوى الدولي أعراف ذات طبيعة اقتصادية أو تجارية أسهمت في تحديد بعض المبادئ العامة القابلة للتطبيق على العلاقات الدولية الاقتصادية، وأهم هذه المبادئ: السيادة الدائمة للدول والشعوب على ثرواتها الطبيعية، وحرية اختيار النظام الاقتصادي والاجتماعي للدولة، والمنفعة المتبادلة والتعاون الدولي في مجال التنمية والتطوير، واستبعاد التمييز في العلاقات الدولية الاقتصادية، وشرط الأمة الأكثر رعاية.

3- قرارات المنظمات الدولية: بغض النظر عن الجدل الفقهي القائم حول إلزامية القرارات

الصادرة عن بعض أجهزة المنظمات الدولية كالجمعية العامة للأمم المتحدة، إلا أن تكرار المبادئ التي خصصتها هذه المنظمات، العالمية والإقليمية والمتخصصة، أدت أيضاً دوراً مهماً في تكوين الأعراف الدولية وتحديد القواعد القانونية القابلة للتطبيق على العلاقات الدولية الاقتصادية. وهنا لا بد من التذكير بأهمية البيان الختامي لمؤتمر باندونغ لعام 1955، عندما اقترح المؤتمر تشكيل نظام اقتصادي دولي جديد.

هذا الاقتراح الذي جرت صياغة أحكامه العامة في الوثائق التي أقرتها الجمعية العامة للأمم المتحدة عام 1974. تُضاف إلى ذلك القرارات الصادرة عن منظمة التجارة العالمية حول تحرير التبادلات التجارية الدولية، وقرارات المؤسسات المالية الدولية الهادفة إلى تمويل المشروعات الاستثمارية والخدمية للدول النامية وتحقيق التوازن في سعر الصرف والمدفوعات، والوثيقة الختامية لمؤتمر هلسنكي لعام 1975 حول الأمن والتعاون في أوروبا. وكذلك قرارات الوكالات الدولية المتخصصة والتكتلات الاقتصادية المختلفة.

4- التصرفات الانفرادية للدول: لا يناع أحد بأن القوانين والقرارات الوطنية المتعلقة بتنظيم الاستثمارات الأجنبية وتشجيعها أو رفع العملة الوطنية وتخفيضها، من صميم الاختصاص الداخلي للدولة. لكن لا يستطيع أحد أن ينكر أيضاً أن مثل هذه التصرفات السيادية الانفرادية لا يمكنها سوى أن تؤثر مباشرة في علاقات الدولة الاقتصادية مع غيرها من الشركاء التجاريين، وخاصة فيما يتعلق بتدفق الاستثمارات ورؤوس الأموال الخارجية، وفيما يتعلق بمستوى صادرات ومستوردات الدولة. إن الدول تعتمد عادة تشريعات متماثلة للاستثمارات الأجنبية ونماذج محددة للعقود الدولية تسهم في تطور قواعد القانون الدولي الاقتصادي إن القانون الدولي الاقتصادي يشكّل فرعاً من فروع القانون الدولي العام. لكن الفارق البين بينهما يتمثل في أن القانون الدولي العام هو ذو طبيعة حمائية بالدرجة الأولى ومستقر بأكمله على فكرة ضمان استقلال وسيادة الدول وعدم التدخل في شؤونها الداخلية. في حين يُعدّ القانون الدولي الاقتصادي مستقراً على فكرة تحقيق الرفاهية الاقتصادية والاجتماعية للمجتمع الدولي، مهما كانت العوائق المتوجب إزالتها، وتعميق روح التعاون والتكامل الاقتصادي بين الدول.

وبما أن القانون الدولي الاقتصادي لا يهتم كثيراً بالطبيعة القانونية الدولية للشخص، بقدر اهتمامه بمدى مساهمة هذا الأخير في الحياة الاقتصادية الدولية، لذلك فإنه يتلاقى مع القانون الدولي الخاص من حيث تطرقهما إلى موضوعات مشتركة كالوضع القانوني الاقتصادي للأجنبي واستثماراته والعقود الدولية والتحكيم التجاري والشركات المتعددة الجنسيات، كما أن القانون الدولي الاقتصادي يهدف أساساً إلى إيجاد قواعد إسناد الدولي، موضوعية ومستقلة وموحدة، تحكم آلية تسوية النزاعات الناجمة عن علاقة دولية اقتصادية بين شخص دولي وبين فرد طبيعي أو اعتباري.

الدولة

تعتبر الدولة هي النواة الرئيسية لقيام المجتمع الدولي على أساس أنها مجموعة من السكان يقطنون إقليمًا موضح الحدود تحت رعاية حكومة تتمتع بالفعالية، فالدولة في النظام الدولي تنبني على أساس السيادة الذي يحدد عنصر المساواة بين الدول.

أنواع الدول: إذا كان فقهاء القانون الدستوري والقانون الدولي التقليدي يميزون أساسًا بين شكلين رئيسيين للدول هما الدولة الموحدة والدولة الفيدرالية وأشكال الاتحادات الأخرى فإن تطور العلاقات داخل المجتمع الدولي أفضى إلى إفرار وجود تمييز آخر بين الدول العظمى والدول المتوسطة والصغيرة. وعلى هذا الأساس، فإذا كانت الدول تظهر على مستوى تحليلات القانون التقليدي كشخص محايد، فإن دراسة هذا الشخص في إطار القانون الاقتصادي وكذلك قانون التنمية يطبعها التمييز بين مركز كل دولة في إطار العلاقات الاقتصادية الدولية.

واعتبارًا للتحويلات الجسام التي عرفها المجتمع الدولي بعد نهاية الحرب الباردة وانهيار المعسكر الاشتراكي، فإنه بالإمكان أن تميز بين بلدان الشمال المصنعة وبلدان الجنوب النامية. أولاً: بلدان الشمال المصنعة: تتميز البلدان الرأسمالية المصنعة بالفصل وبشكل واضح بين السلطة السياسية والسلطة الاقتصادية، فإن كانت الأولى ملكًا للدولة، فإن الثانية ملكًا للخواص، ومن ثم فهناك فرق شاسع بين المصلحة العامة التي تدافع عنها الدولة ومؤسساتها والمصلحة الخاصة التي تعني الشركات والأفراد.

وتعتبر منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE) المركز الأساسي للتعاون بين دول اقتصاد السوق المصنعة، وقد تم تأسيسها بتاريخ 30 نوفمبر 1961 وتضم 24 دولة وهي منظمة حلت في الواقع مكان المنظمة الأوروبية للتعاون الاقتصادي التي أنشئت سنة 1948 من أجل إدارة وتسيير مشروع مارشال.

ورغم أن درجة النمو الاقتصادي في البلدان الأعضاء في هذه المنظمة لم تكن متكافئة عند تأسيسها فإنها أصبحت اليوم تتمتع بمستويات مرتفعة من الدخل الفردي والقومي (تركيا- اليونان- إسبانيا..). كما أنها تعتبر المستفيد الكبير من النظام الاقتصادي الجديد.

بلدان الجنوب النامية: تطرح ظاهرة البلدان النامية التي برزت في عقد الستينيات إشكالية تحديد مفهوم الدولة النامية على المستوى القانوني، إلا أن الاقتصاديين وعلماء الاجتماع حاولوا وضع بعض الصفات المميزة مثل ضعف الناتج الوطني الإجمالي، وضعف الدخل الفردي ومحدودية التصنيع وارتفاع نسبة الأمية والاعتماد على المواد الأولية والزراعية.... إلخ. لكن هذه الصفات لم تعد كافية، فالظاهرة البترولية غيرت المعطيات بشأن

اعتماد مبدأ الدخل القومي أو الفردي، كما أن نسبة الأمية تراجعت في الكثير من البلدان النامية التي أصبح البعض منها رائداً على مستوى التطبيق الديمقراطي، لهذا فإن هذا الشكل يعرف عجزاً في وضع تعريف قانون لما تعنيه هذه الدول، لهذا فهناك من يميز بين:

1- الدول السائرة في طريق النمو: تظلم أغلب دول العالم التي تعرف نمواً اقتصادياً ضعيفاً ولكن ثابتاً، ويتكون هذا التجمع من ثلاث دول عملاقة هي الصين، الهند والبرازيل، كذلك جزء من دول أمريكا اللاتينية والآسيوية من الدول الإفريقية.

2- الدول الأقل نمواً: هي التي تحقق مستوى من التنمية جد ضعيف (نسبة الناتج الخام أقل من 900 دولار للفرد) يغلب عليها طابع الأمية وضعف التمدرس، معدل الحياة محدود... كما أن اقتصادها يعتمد على الفلاحة، والمنتوج الواحد (المعادن) ومستوى الاستهلاك الداخلي جد محدود، ويصل عدد هذه الدول حالياً 49 دولة وهي مهمشة في المبادلات التجارية الدولية.

إلا أن التغييرات التي عرفها العالم في المجال الاقتصادي بعد صعود دولا كانت تعتبر إلى حدود سنوات السبعينيات دولا نامية أو اشتراكية جعل التمييز بين الدول يقوم على الشكل التالي:

- الدول الصناعية الكبرى التقليدية: هي الدول الصناعية ويكون مستوى النمو لديها (يقاس على أساس دخل الأفراد) مرتفع مقارنة مع المعدل العالمي (OCDE).

- الدول الصناعية الجديدة: هي الدول التي تعرف تنمية اقتصادية جد هامة انطلاقاً من سنوات السبعينيات تقوم على أساس الاندماج السريع في التقسيم الدولي للعمل. كما أن مستوى نموها يقترب أو يعادل ما هو موجود في الدول الصناعية الكبرى التقليدية وتتشكل هذه الدول من دول آسيا الملقبة (Le Dragons Asiatique) كوريا الجنوبية، سنغافورة، تايوان وهونج كونج) كما يمكن ادماج دول أخرى كماليزيا، التايلاند واندونيسيا.

- الدول المتحولة: هي الدول التي كانت سابقاً تنهج سياسة الاقتصاد الموجه أو ما يسمى بالدول الاشتراكية وتتكون من أغلب الدول التي كانت تشكل منظمة الكوميكون بما فيها روسيا، أوكرانيا، ليتوانيا، استونيا، رومانيا... إلخ هذه الدول أصبحت الآن تتوجه نحو اقتصاد السوق بعد عقود من تبنيتها النظام الاشتراكي، إلا أنها أصبحت الآن تحقق نمواً اقتصادياً مرتفعاً سمح لبعضها الانخراط في إطار الاتحاد الأوروبي.

إلا أن البنية المكانية للاقتصاد العالمي ستبين تحديداً أكثر مرونة بعد التطورات المتسارعة التي عرفها الاقتصاد العالمي، حيث تم اعتماد تقسيم آخر يقسم العالم إلى مركز وأطراف.

إن مفهوم الأطراف هنا يعني المناطق الجديدة من العالم التي لم يحسب لها حساب في النظام الاقتصادي كشركاء، وذلك لأن هذه المناطق الجديدة قد لحقت بهذه المنظومة الكبرى تحت شروط غير منصفة بالنسبة لها. وقد أصبح من المؤلف اليوم أن نحدد معالم العالم الحديث وفق مفهوم المركز (أي البلدان الغنية في أمريكا الشمالية وغرب أوروبا واليابان) والأطراف (أي البلدان الفقيرة في العالم الثالث) وعلى رغم أن اليابان بلغت وضع دول المركز بصورة

متسارعة في النصف الثاني من القرن العشرين فإن الدارسين يميلون إلى التعامل مع نموذج "المركز- الأطراف" هنا على أنه ظاهرة استاتيكية طبيعية على أن استخدام الاقتصاد العالمي لمصطلحي "مركز" و "أطراف" مختلف تماما، فكلاهما يشير إلى عمليات مركبة وليس إلى المناطق أو الأقاليم أو الدول على نحو مباشر، وهذه الأخيرة لا تصبح متممة بالمركزية إلا نتيجة لسيادة عمليات وأنشطة مركزية في تلك المنطقة أو الإقليم أو الدولة.

كذلك فإن المناطق والدول التي توصف بالأطراف هي تلك التي تقوم بأنشطة "أطرافية" والمسألة هنا ليست مسألة دلالية هامشية وإنما هي تتصل مباشرة بالطريقة التي تتم بها "نمدجة" البنية المكانية. ذلك أن المكان في حد ذاته ليس هو الذي يحدد مركزية أو طرفية المكان، وإنما المحك هو واقع ما يتم داخل هذا المكان من أنشطة إنتاجية في نقطة زمنية معينة، وحيث إن هذه الأنشطة لا تتم بطريقة عشوائية، وإنما تولد تنمية متفاوتة فإننا نجد مناطق عريضة في خريطة العالم موزعة ما بين المراكز والأطراف، وهذه المناطق قد تشهد فترات من الثبات والاستقرار على حالها، ثم لا تلبث أن تشهد تحولات وهي في منظومة الاقتصاد العالمي، من ذلك ما وقع من حالات صعود إلى دول المركز في بعض البلدان غير الأوروبية كما هي الحال مع الولايات المتحدة الأمريكية واليابان تباعا.

ومن جهة أخرى فإن العلاقة بين المركز والأطراف من حيث كون المركز هو المستغل والطرف هو الجانب الذي يتم استغلاله (المستغل) غير أنها لا تحدث على أساس أن المناطق تستغل بعضها، وإنما تحدث عبر العمليات المختلفة الحادثة في مناطق مختلفة. وتمثل هذه العلاقة نمطين متعارضين في عملية الإنتاج المعقدة. ولتبسيط الأمر فإن العمليات التي تتم في المركز في مجال الإنتاج تقوم على حال من الأجور المرتفعة نسبيا للعمالة وعلى تقنية متقدمة وتنوع في الإنتاج.

أما الأطراف فهي مناطق الأجور المنخفضة للأيدي العاملة مع تقنية بسيطة وإنتاج متواضع. كما أن دول المركز تحتاج الوصول إلى المواد الأولية وإلى أسواق أضخم لسلعها كي تزيد من ثروتها- وفي الوقت نفسه أبقى مناطق المحيط على علاقة تبعية لـ "دول المركز" سوقا لصادراتهم الدولية الرخيصة، بالإضافة إلى كونها (دول المركز) مصدرا لمزيد من السلع الفاخرة الباهضة الثمن وهذه العملية برمتها تسلط ضوءا شديدا لا على الطابع العالمي للرأسمالية فقط، بل أيضا على حقيقة أن توسعها ليس نتيجة مجرد نماء اقتصادي، بل هو نتيجة علاقات معينة للتنمية الاقتصادية، بالإضافة إلى أن تشبيه المركز بالمحيط يؤكد الطبيعة التسلطية المتأصلة للعلاقات الرأسمالية على كلا المستويين العالمي والقومي.

الدولة ودورها في الاقتصاد العالمي.

لقد خضع دور الدولة أو وظيفتها وتدخلها في الشؤون الاقتصادية أو عدمه، لجدلية تاريخية طويلة، عبر مسيرة الرأسمالية، فلقد أسهمت الدولة منذ قيامها، في تطور الرأسمالية، لكن هذا الدور أو هذه الوظيفة للدولة لم تكن في المستوى ذاته من التدخل في الشؤون الاقتصادية عبر

مراحل تطور الرأسمالية. لقد ساعدت الدولة في تحقيق التراكم الرأسمالي وإقامة الصناعات على نحو مباشر وغير مباشر في البداية، فاتسع نطاق تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية وأخذ إجراءات واتجاهات متعددة تصب في خدمة هدف استكمال بناء مرحلة التراكم الرأسمالي وإقامة الصناعات.

إلا أنه وبعد أن تم استكمال بناء الرأسمالية، دخل دور الدولة مرحلة جديدة، حيث أصبح تدخلها في الحياة الاقتصادية يشكل عبئا على الرأسمالية، مما أدى إلى ظهور الدعوة إلى تقليص هذا الدور بعد أن تخطى الاقتصاد الرأسمالي مرحلة تحقيق التراكم الرأسمالي وبداية التطور الصناعي، وظهر تعبير "الدولة الحارسة" الذي يشير إلى اختصار وظيفة الدولة على تهيئة المناخ المناسب للأفراد ضمن المجتمع ليمارسوا أعمالهم بحرية تكاد تكون تامة. وقد رافق هذه الدعوة شيوع المذهب الفردي الذي يقود إلى تقديس حق الملكية وترك الأفراد أحراراً في أعمالهم الاقتصادية لأنهم قادرون على أن يحققوا لأنفسهم الخير والنعمة وأن يسلكوا أفضل الطرق في سبيل هذه الغاية، وقد عبر آدم سميث من جهة، والمفكرون الطبيعيون في جهة أخرى، عن هذه التوجهات والأفكار.

إلا أن هذه المرحلة أفرزت العديد من المشكلات والصعوبات الاقتصادية التي نجمت عن المنافسة على الأسواق والنفوذ. فانتهت بقيام الحرب العالمية الأولى، وبرز تدخل واضح من قبل الدولة في الحياة الاقتصادية أثناء الحرب، لتسود بعد ذلك مرحلة ما يمكن دعوته الفوضى الاقتصادية التي أدت إلى نشوء الاحتكارات والتلاعب بأسواق البورصة، الذي أدى إلى الكساد الكبير عام 1929 في الولايات المتحدة ثم في أوروبا، فبدأ تدخل الدولة لإنقاذ ما يمكن إنقاذه من خلال تشريعات اجتماعية لتوفير أعمال الإغاثة للعاطلين عن العمل، ثم بدأت الدولة بإقامة بعض المشاريع الخدمية والاقتصادية، ثم ظهر كتاب كينز عام 1936 - النظرية العامة - الذي أسس ما يسمى دولة الرفاه والازدهار (الدولة الكينزية) بعد الحرب العالمية الثانية، وكان الدافع إلى هذا الدور هو تعمير ما خربته الحرب، والرغبة في الخروج من الأزمات الاقتصادية بدعم الهيكل الاقتصادي للرأسمالية وحمايته وتحقيق معدل معين من التطور الاقتصادي.

وساعد من جهة ثانية التقدم التقني في ذلك، وظهرت قدرة الرأسمالية على التكيف مع التطورات الجديدة، حيث استخدمت آليات بريتون وودز في استقرار النظام النقدي العالمي وتشجيع الاستثمارات الدولية، كما أسهمت اتفاقية الغات في نمو التجارة الدولية. وساعد ذلك على إيجاد نمط التقسيم الدولي للعمل لمصلحة البلدان الرأسمالية.

من هنا إذن يمكن القول إن تدخل الدولة في مجال التنمية مر بمرحلتين: المرحلة الأولى كانت تتلاءم مع الليبرالية التقليدية، وفي ظلها وقع التركيز على مبدأ عدم التدخل في المجال الاقتصادي، وأن دور الدولة ينبغي أنه يبقى محصوراً في الحفاظ على النظام. لذلك فمهمة الدولة تنحصر في إشباع الحاجات العامة للأفراد والحفاظ على النظام العام، دون أن تتدخل في الميدان الاقتصادي الذي يجب أن يبقى محتكراً من لدن الخواص.

وليس من حقها التدخل لتحديد الأسعار والأجور، لأنها أمور تبقى رهينة بالسوق ومتعلقة بمسألة العرض والطلب.

فالدولة بهذا المفهوم غير مسؤولة عن النشاط الاقتصادي وتوجهاته العامة، فوظيفتها الأساسية تكمن في ممارسة أعمال السيادة، واحتكار أمور التشريع وسن القوانين، ووضع الأسس العامة للنظام الاجتماعي، فهي بمثابة "الدركي" الحارس على احترام قواعد لعبة المنافسة للنظام الليبرالي ويحمي الملكية الخاصة،

إلا أنه وانطلاقاً من الحرب العالمية الأولى، تحول حياد الدولة وغيابها عن الميدان الاقتصادي إلى نوع من التدخل في كل القطاعات، وذلك لتصحيح الأوضاع الاقتصادية المتردية، وانتظام توازن الإنتاج، وخلق منافذ للشغل عن طريق إنجاز الأشغال الكبرى والتجهيزات الأساسية وتحقيق كل ما يقتضيه تنمية المجتمع.

وقد جاء تدخل الدولة بتدرج بدء بالتوجيه وانتهاء بالتدخل. فالتوجه أو ما كان يسمى بالاقتصاد الموجه هو عملية ظرفية يمكن تطبيقها حتى في الدول الليبرالية المعنية في الفردية والتي تتميز فيها السياسة عن الاقتصاد (الولايات المتحدة الأمريكية بعد الأزمة الاقتصادية العالمية لسنة 1929).

أما التدخلية فهي نظام له طابع تنظيمي متميز بالديمومة والاستمرار ويشمل مجموع الحياة الاجتماعية، وفيه يقع دمج السياسة بالاقتصاد وتستطيع الدولة أن تمتلك جزء أو كل وسائل الإنتاج.

وهكذا يمكن القول إن تدخل الدولة شهد تحولات كبيرة سواء من الناحية الكمية أو الكيفية، فبعد أن كان في البداية مجرد إجراء وقائي للخروج من الأزمة أصبح طريقة دائمة لتنظيم وتسيير الحياة الاقتصادية والاجتماعية.

فعندما كان تدخل الدولة إجراءً وقائياً، كانت الغاية منه هو التدخل المادي في الحياة الاقتصادية بشكل يضمن قيام منافسة مشروعة بين الاقتصاد العمومي والاقتصاد الخاص، ويحول المعادلة التقليدية التي تتجسد في الصراع بين المصلحتين العامة والخاصة إلى نوع من التعاون بينهما، مع منح الدولة سلطة مراقبة وتوجيه بعض القطاعات الاقتصادية الحيوية والتدخل فيها عن طريق تحديد الأسعار والهيمنة على التجارة الخارجية.

وعندما أصبح التدخل أسلوباً للتسيير، بدأ نشاط الدولة يتحكم في كل بنيات النظام الاقتصادي ولم يفلت من تدخلها أي مجال، ولم يعد هناك أي قطاع محتكر من قبل المبادرة الفردية، ولم تبق وظيفة الدولة محصورة في المراقبة والتوجيه بل تعدته لتمارس أنشطة تساعد على تأطير وتنظيم المجال الاقتصادي والاجتماعي، كما أصبحت الدولة تقوم ببعض الأنشطة بمساهمتها مع الأفراد الذين أسست معهم شركات لهذه الغاية تملك جزء من رأسمالها.

إلا أن هذا التحول في دور الدولة الاقتصادي جعله يتعرض للانتقاد خاصة وانه أصبح مصدر كل عائق وفساد وأصبحت بالتالي هذه المركزية تعرف أزمة تحول تمس الدولة في احد وسائلها الأساسية التي تمكنها من التدخل في القطاع العام، الميزانية والتخطيط. ونعلم أن هذه الحركة يمكن الإطلاع عليها من خلال كتابات اقتصاديين ليبراليين من مدرسة شيكاغو، مبتدئين بانتقادات تنبني على ارتفاع قيمة النفقات العامة، وعدم الاهتمام بالقطاع الخاص، لهذا فهم يقترحون منح مكانة مهمة لميكانيزمات السوق، هذه الأفكار تم تبنيها أول مرة من قبل عدد من الحكومات في الدول الصناعية.

هكذا نجد أنه في سنة 1979 تبنت حكومة المحافظين برئاسة السيدة تاتشر في ابريطانيا سياسة تدعو العودة إلى السوق وتخلي الدولة عن التدخل المباشر في الإنتاج وبيع صناعات القطاع العام إلى الأفراد والمشروعات الخاصة، وجاء الرئيس ريغان إلى البيت الأبيض مدافعا عن فكرة تقليص دور الحكومة والتخفيف من القيود.

ولم يقتصر هذا التحول على الدول المتقدمة بل تم تبنيها من طرف دول العالم الثالث بعد أزمة المديونية. وهكذا فباسم الليبرالية أو أسباب اقتصادية (التضخم) قامت محاولات تطالب بتخلي الدولة في العالم الثالث، هذا الحل تم اقتراحه أو بالأحرى فرضه من قبل المؤسسات المالية، خاصة من قبل خبراء البنك الدولي وصندوق النقد الدولي اللذان عملا على وضع برنامج للتقويم الهيكلي وفق إمكانيات ووضعية مختلف الدول.

وإذا كانت فترة الثمانينيات قد عممت الأخذ بسياسات الخوصصة في معظم الدول المتقدمة والنامية، فقد جاءت التسعينيات، ومع انهيار الكتلة الاشتراكية وتوجهها إلى اقتصاد السوق أدى إلى ظهور ما عرف بالاقتصادات الانتقالية.

انطلاقا من هذا نجد أن الحل المبني على إعطاء الدولة أدوارا كثيرة عمل على الرفع المستمر للنفقات العمومية بعيدا عن أن تكون الدولة وسيلة للتنمية أصبحت سببا "لضعف التنمية" وللمحد من أزمة الدولة التدخلية تم اقتراح قلب هذا المنطق ما دامت وظائف الدولة الكثيرة أدت إلى فشل سياستها في المجال الاقتصادي فلتمر إذن إلى دولة ذات اختصاصات محدودة. وهكذا فبعد ما كان هذا التوجه يعرف انتقادات محدودة ومركزة طوال فترات تطبيقه فإن نهاية السبعينيات وبداية الثمانينيات أصبح التساؤل حول تراجع الدولة هو أحد أهم مواضيع الحياة السياسية وأصبح في لحظة واحدة السياسة المتبعة من طرف أغلب الحكومات. فحسب الليبراليين الجدد، فالدولة لم يعد بإمكانها أن تلعب دور الفاعل في تحديث المؤسسات، بل يمكن لها أن تحافظ فقط على النظرية التقليدية في السيادة (العدل والأمن والدفاع).

فالدولة إن كانت هي الأقدر في مباشرة السلطة أو القيام بأعمال السياسة بما فيها السياسات الاقتصادية، فإنها ليست بالكفاءة نفسها في ممارسة الاقتصاد، وخصوصا الإنتاج، وعلى العكس فإن الأفراد هم أكثر إحساسا بالمصالح المباشرة والخاصة، وبالتالي بمعاملة المسائل الاقتصادية، وبصفة عامة لا يزدهر السوق دون قطاع خاص قوي، وهكذا تصبح الدولة منظما وواضعا للسياسات الاقتصادية، وضامنا لحسن انتظام قواعد السوق ومؤمنا لسلامة النظام

النقدي والمالي، وموفرا لنظام قانوني وقضائي مناسب، أما قضايا الإنتاج فإنها تترك لقوى السوق ومبادرة المشروعات الخاصة.

فالاقتصاديون الأمريكيون وعلى رأسهم ميلتون فريدمان Milton Fridman كانوا على استعداد مبكر لهذه الحملة ضد الدولة ذات الاختصاصات الواسعة وكانت انتقاداتهم موجهة بالخصوص أحيانا إلى الإنفاق السياسي بشكل عام ، وأحيانا أخرى إلى اعتماد الدولة على بيروقراطية غير منتجة أكثر منها مهمة، فالانتقادات توجه إلى عدم اشتغال الهيئات وتصرف الموظفين ورجال السياسة.

وفي نفس الإطار جاء تقرير البنك الدولي لسنة 1997 والذي خصص لموضوع الدولة، ووظيفتها وفعاليتها داخل عالم مملوء بالتحويلات. وهذه هي الأسئلة التي تشغل بال الفاعلين في الدول النامية كما في الدول الصناعية.

فبالنسبة للكثيرين فدروس السنوات الأخيرة التي لم تعرف فيها الدولة كيف تحافظ وتحقق وعودها، فالدولة الاشتراكية سابقا بدأت تتبع بعد الأزمة الخانقة التي عرفتتها سياسة اقتصاد السوق وفي المقابل هناك عدد كبير من الدول النامية أصبحت متأكدة بأن الاعتماد على الدولة كاستراتيجية لتحقيق التنمية قد عرف الفشل.

وأمام هذا الفشل الذي مس حتى الدول الصناعية ذات الاقتصاد المختلط جعلها تتبنى السياسة التي تتبنى على أساس ميكانيزمات السوق، إذن فالكثير هم من تنبهوا إلى أن "الدولة ذات الوظيفة المحددة" Etat Mimimun هي الحل الأمثل والواقعي للمشاكل.

إذن فجوهر الفكر يتمثل أساسا في تحجيم دور الدولة وتدخلاتها في النشاط الاقتصادي مناديا في ذلك بأن الحرية الاقتصادية هي أساس حياة الفرد والمجتمع، وأن الضوابط هي الاستثناء، وأنه لا تعارض بين سعي الفرد للبحث عن مصلحته وتحقيق مصلحة المجتمع. وهكذا قامت حركة عكسية للتأمينات التي تمت في معظم الدول الصناعية بعد الحرب، وهو ما عرف بالخصوصية، وجاءت مشاكل جل الدول الاشتراكية وخاصة في السنوات الأخيرة للثمانينيات وعمت هذا الاتجاه، وبذلك تكاثفت الظروف نحو الأخذ بايديولوجية جديدة في السياسات الاقتصادية والتي امتد تطبيقها إلى الدول النامية، هذه الأخيرة وإزاء ما واجهته من مشاكل بدأت منذ بداية الثمانينيات سياسات اقتصادية جديدة تبناها صندوق النقد الدولي وإلى حد كبير البنك الدولي، وهي ما يعرف بالإصلاح الاقتصادي وتدور الأفكار الأساسية لهذا الاصطلاح الاقتصادي حول ضرورة ضبط التوازن النقدي والمالي للدول النامية عن طريق تخفيض العجز في الموازنات العامة ومحاولة السيطرة على التضخم واستخدام أسعار الفائدة المناسبة وتحديد أسعار الصرف على نحو أكثر واقعية.

وتستند هذه السياسة إلى إعادة النظر في دور الدولة الاقتصادي ومحاولة تقليص هذا الدور وتشجيع القطاع الخاص مع مزيد من الاعتماد على مؤشرات السوق.

ولم تلبث سياسات التنمية في معظم الدول أن أخذت منذ الثمانينيات، وبوجه خاص في التسعينيات بهذا التوجه الجديد نحو تقليص دور الدولة في الاقتصاد، والاعتماد على مؤشرات السوق، والاتجاه نحو التصدير، وتشجيع الاستثمارات الخاصة، وطنية وأجنبية، وتخفيض القيود والإجراءات الكمية على النشاط الاقتصادي وبشكل عام اتجهت السياسات الاقتصادية إلى معاملة الدول النامية معاملة قريبة من الدول المتقدمة، والتخلي عن المقولات التي ترى أن أوضاع الدول النامية تتطلب معاملة خاصة كحماية الصناعة الوليدة، فرض قيود على النشاط الاقتصادي، كل هذا بدأ يتوارى ، وأصبحت السياسات المعتمدة تميل إلى الأخذ بسياسة اقتصادية مفتوحة تكاد لا تميز بين دول متقدمة وأخرى نامية، وسرعان ما انعكس ذلك على الاتفاقات الدولية التي بدأت تميل إلى إلغاء المعاملة التفضيلية للدول النامية.

الشركات متعددة الجنسية

يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه الأساسي لتسلسل الاقتصاد العالمي وعدم التخصص الصناعي أو إعادة الاستعمال الصناعي العالمي. فالاستثمارات الأجنبية المباشرة تنفذ بواسطة مجموعة من المشروعات الدولية، الملائمة لوضع تسيير المشاريع الدولية في الإطار الاقتصادي العالمي والتخصص الدولي، كما تشكل وسيلة مثلى لنقل التكنولوجيا والاندماج الدولي لعمليات الشركات متعددة الجنسية التي تفسح المجال أمام مجموعة من المشاريع لتحقيق الاندماج فالشروط الحالية للاقتصاد العالمي والتخصص تدفع أكثر فأكثر إلى استثمارات أجنبية مباشرة منبثقة عن التقسيم الدولي للعمل، فالشركات متعددة الجنسية تحاول أكثر فأكثر تنظيم إنتاجاتها على الصعيد العالمي، وهكذا فقد أصبحوا هم الفاعلون الأساسيون للتخصص والاندماج الاقتصادي، وذلك بتنظيم مجالهم الدولي الخاص المكون من مجموع الدول التي من داخلها يمكنهم مركزه أنشطتهم فتأثير الشركات متعددة الجنسية الأجنبية على التخصص والاندماج في الاقتصاد العالمي لم يعد يتطلب توضيحا، لأن تنمية الاستثمارات الأجنبية المباشرة فرض التخلي عن النظرية التقليدية للتخصص الدولي المبنية على أساس ثبات عناصر الإنتاج (الرأسمال، التقنيات أو قوة العمل) وتأثيرهما على المبادلات التجارية بين الدول.

الاستثمارات الأجنبية المباشرة: إنه من الصعوبة بمكان إيجاد تعريف واحد ومجرد للاستثمار طالما ينطوي على عدة عمليات تهدف بالأساس إلى خلق الرأسمال.

تعريف الاستثمار: حسب الاصطلاح الاقتصادي والمالي فإن مفهوم الاستثمار يعني "اكتساب وسائل إنتاج، والتوسع، اكتساب رأسمال بهدف الحصول على دخل، وفي قبول مألوف توظيف قيم منقولة. وبالمعنى الدقيق للكلمة، فهو استعمال للدخل يترجم بزيادة في الثروة ووسائل التجهيز، يحدد تكوين الرأسمال ويوجهه للإنتاج، وبهذا يناقض الاستهلاك الذي يهدف إلى إشباع الحاجات بإبادة الأموال والخدمات.

التوظيف المنتج للرأسمال في ميادين إنتاجية، أو بمعنى آخر توجيه المدخرات نحو استخدامها لتؤدي إلى إشباع حاجات اقتصادية واجتماعية.

والاستثمار يمكن ان يكون خاصا إذا أنشأته شخصيات طبيعية أو معنوية للقانون الخاص واتجه للبحث عن الربح أي تحقيق المصلحة الخاصة للمستثمر، ويمكن أن يقوم بالاستثمار شخص معنوي عام، وفي هذه الحالة يكون الاستثمار عاما إذا اتجه لتحقيق المصلحة العامة قبل الربح ويكون خاصا إذا اتجه الشخص المعنوي نحو نشاط يستهدف به تحقيق الربح الخاص للمؤسسة العمومية ذات الطابع التجاري أو الصناعي مثلا.

كما يقع التمييز هنا بين الاستثمارات الوطنية، والتي يتم إنجازها من طرف مواطني دولة فوق التراب الوطني لهذه الدولة، وهذه لا تخضع للقانون الدولي الاقتصادي، وبين الاستثمارات الأجنبية المنجزة من قبل دولة فوق التراب الوطني لدولة أخرى، والتي تنطبق عليها مقتضيات القانون الدولي الاقتصادي.

والاستثمارات الأجنبية يمكن أن تأخذ أشكالاً كثيرة، فهناك استثمارات المحفظة والاستثمارات المباشرة.

فالنوع الأول لانتقال رأس المال، فيهم الانتقال الذي يتم في إطار عقود أو أسهم شركات تقع خارج الدولة التي تنتمي إليها هذه الاستثمارات، هذا الانتقال لا يتطلب المشاركة في تسيير الشركات التي تستثمر فيها الأموال، وهذا النوع من العمليات ابتداءً منذ سنوات الستينيات. وفي مقابل استثمارات المحفظة، هناك الاستثمارات الأجنبية المباشرة والتي تنفذ بهدف تحقيق إنتاج المنافع والخدمات خارج الحدود الوطنية للشركة، هذه الحالة تفرض ضرورة المشاركة في تسيير الشركة أو ممارسة حق الرقابة عليها.

وفي هذا الإطار نجد أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تعرف حسب الطبعة الخامسة من "معجم ميزان الأداءات" لصندوق النقد الدولي: "الاستثمارات الأجنبية المباشرة تتم من أجل تحقيق هدف دائم ومستمر داخل شركة تمارس نشاطاً في إطار غير ذلك الذي يوجه فيه المستثمر ويكون هدف هذا الأخير هو أن تصبح له سلطة القرار في تسيير الشركة".

في هذا التعريف نجد أن الهدف النهائي للعملية هو أن "المصلحة الدائمة" أساسية، كما أن المسألة لا تتعلق فقط بالأموال التي يتم تحويلها إلى الخارج ولكن الأمر يتعلق بتمديد وتوسيع نشاط الشركة إلى دولة أخرى، فالعملية تتحقق ببناء وحدة إنتاجية جديدة أو توسيع مجال نشاط شركة قائمة. ومن جهة أخرى فإن العناصر الاقتصادية التي تمكن من اعتبار تدفق الرأسمال هو استثمار مباشر هي كالاتي:

- 1- عنصر الرقابة أو سلطة التأثير على تسيير مقولة أجنبية.
 - 2- انتقال اختصاصات معقدة وصعبة (مجموعة تكنولوجية).
 - 3- توفر المنطق الإنتاجي.
- والملاحظ هو أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة يمكن أن تأخذ مجموعة من الأشكال الأساسية منها:

- خلق أو توسيع شركة تابعة للشركة الأم في الخارج.
 - تأسيس فروع للشركة.
 - شراء وضم شركات موجودة، [حالياً هذا النوع الأخير هو السائد بكثرة].
- إن الاستثمارات الأجنبية المباشرة خلقت نوعاً من التدخل بين مختلف الاقتصادات العالمية، وغيرت طبيعة بنيات التبادل التجاري وتعديل ميكانيزمات الإصلاح،

- كما تقوي ارتباط بين مختلف الاقتصادات الوطنية عبر:
- ارتفاع التدفقات المالية، بنقل رؤوس الأموال اللازمة لتمويل الاستثمارات الأجنبية المباشرة.
 - تنمية وسائل التكنولوجيا والإعلاميات بين الدول المصدرة والدول المستقبلة.
 - كما أن وفرة الاستثمارات في الخارج الذي عرفته السنوات الأخيرة يتبع بازدهار أشكال جديدة منه.
 - إنشاء شركات تابعة مملوكة 100% من قبل الشركة الأم مع تنازل لها عن نوع جديد من الاستثمارات في الخارج.
 - العمليات التشاركية.
 - المساهمة بنسبة منخفضة في رأسمال عقود تقسيم الإنتاج إذا تم ترك سلطة التصرف للشركة الأجنبية التي تسيطر على التقنيات.
 - التفريق بين ملكية رأسمال الشركة والرقابة الاقتصادية الفعالة دون أن يكون لهذا تقليص في الاستقلال الخارجي للدول المستقبلة.
 - وقد عرفت الاستثمارات الأجنبية المباشرة منذ السبعينيات نموا مهما ومن هنا يمكن أن نتساءل وهل كانت هذه العودة بإرادة الوطنيين أو عن خفيات عودة الاستثمارات الاجتماعية إلى البلاد النامية؟ بإرادة القوى الرأسمالية الكبرى؟ في الحقيقة إن عودة الاستثمارات يمكن إرجاع أسبابها إلى:

1- انتشار ايدولوجية مزايا الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

- تزامنت عودة الخطاب المدافع عن الاستثمارات الأجنبية الخاصة في البلاد النامية مع النقاش الذي بدأ يثور حول أزمة المديونية الخارجية التي بدأت تخيم بظلالها على البلاد المتخلفة منذ أواخر عقد الستينيات.
- وقد أخذت الدول الرأسمالية والمؤسسات المالية الدولية الخاضعة لها وعدد من الاقتصاديين الليبراليين، تأكد لقادة دول العالم الثالث على أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة هو السبيل الرئيسي لتنمية البلاد النامية نظرا لما ينقله من موارد حقيقية وخبرات وتكنولوجيات جديدة وتتمثل أهم المزايا التي يشيرون إليها في هذا المجال:
- توفير كمية من النقد الأجنبي الذي يعوض نقص تدفقات القروض الخارجية.
- توفير التكنولوجيا المتقدمة والمعارف والخبرات والإدارة الرفيعة للاقتصاد.
- زيادة استخدام الموارد المحلية ونمو الناتج الداخلي الإجمالي وتوفير فرص التشغيل للمواطنين.
- إنجاح عمليات التقويم الهيكلي، عن طريق دخول الاستثمارات الأجنبية في القطاعات الإنتاجية الموجهة للتصدير، أو في الصناعات البديلة للواردات، مما يدعم جهود تثبيت موازين المدفوعات ويوفر القدرة على سداد الديون الخارجية المتركمة.

II- تراجع قدرة الدولة عن تحمل مسؤولياتها الداخلية.

جاء الخطاب الداعي إلى جذب الاستثمارات الأجنبية متزامنا مع تراجع الدور التقليدي للدولة واعتماد ما يسمى بسياسات التقويم الهيكلي وإعادة جدولة الديون الخارجية وتفويض مهام التنمية للقطاع الخاص وقوانين السوق.

فقد قام صندوق النقد الدولي بإبرام اتفاقيات التثبيت والتقويم الهيكلي مع الدول المدنية لإعادة جدولة ديونها، وتؤدي هذه السياسة إلى تراجع حاد للدولة عن التدخل في الحياة الاقتصادية والاجتماعية، وتوفير المناخ اللازم لحلول القطاع الخاص الوطني والأجنبي محل الدولة في تدبير الشؤون الاقتصادية والاجتماعية، وذلك عبر تصفية القطاع العام عبر بيعه للقطاع الخاص الأجنبي على الخصوص بحجة تهيئة البنية التحتية المستقبلية التي تتضمن التوافد المكثف للاستثمارات الأجنبية الخاصة.

III- الخصوصية: أو تحويل ملكية المرافق لفائدة المستثمرين الأجانب وهكذا أصبحت،

الخصوصية مجالا تتسابق نحوه دول العالم لجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية الخاصة، وقد أدى ذلك إلى أن أصبحت الخصوصية أكثر من مجرد تصفية لبعض المقاولات العمومية التي تعاني من العجز وتكلف ميزانية الدولة مبالغ مالية هائلة

وتمت ملاحظته خصوصا في أشكال القطاعات المستثمر فيها، حيث عرفت الاستثمارات نموا سريعا و متميزا في أنشطة البنية التحتية للاتصالات خصوصا و قطاع الإنتاج الصناعي الذي يعتمد على تكنولوجيا مرتفعة، هكذا نجد أنه من الأنشطة التي عرفت ارتفاعا سريعا في الاستثمارات الأجنبية المباشرة، الاتصالات، الشبكات الخدمية- التكنولوجيا المتطورة، التوزيع والقطاعات غير التمويلية.

فالشبكات الخدمية تشمل توزيع الماء، الكهرباء، الغاز، الاتصالات والنقل العمومي والبنية التحتية الطرقية وهذه الأنشطة تتضمن مجموعة من العناصر تسمح بنمو سريع في الاستثمارات الأجنبية المباشرة

الا ان للاستثمار الأجنبي آثار العكسية وهو الثمن الذي تدفعه الدول النامية مقابل قدوم هذا الاستثمار، والتي يجب عليها أن تضغطها إلى أدنى الحدود، وهذه الآثار السلبية يمكن إجمالها في ستة عناصر أساسية:

1- عدم تحديد سقف لحجم الرأسمال الأجنبي يؤثر على استقلال الاقتصاد الداخلي، والسيادة الاقتصادية للدول المضيفة.

2- إقبار الدور الإيجابي للدولة: تتناقض مصالح المستثمرين الأجانب مع الدولة، فهم يعملون عبر المؤسسات المالية الدولية على تفكيك أجهزتها الديمقراطية والحفاظ فقط على جهازها القمعي دون أن يوفر إطارا عالميا بديلا، من شأنه القيام بما كانت تقوم به الدولة في تسيير وضبط الرأسمالية الوطنية.

3- تفويض المرافق العمومية: تدفع الشروط التي تدخل عبرها الاستثمارات الأجنبية الخاصة إلى السيطرة على مختلف المرافق العمومية الحساسة كمرافق الماء والكهرباء

والتطهير والمواصلات والصحة والتعليم فتصبح الاستفادة من هذه المرافق نخبوية، بل تحرف أهدافها من مرافق تخدم القضايا الوطنية إلى مرافق خاصة تركز مظاهر الاستغلال.

4- الإفلاس الاجتماعي، عولمة الفقر والاستغلال: مع اتساع حرية حركة رؤوس الأموال عبر الحدود دون أية عوائق، عمدت كثير من الشركات المتعددة الجنسية إلى نقل مصانعها من بلادها الأصلية - حيث ترتفع أجور العمال وينخفض متوسط معدل الربح - إلى البلاد النامية حيث تنخفض الأجور وتتوفر المزايا المتعددة التي تزيد من معدل الربح. وكان لذلك لاشك علاقة واضحة بزيادة بطالة عمال هذه المصانع. كما أن الثورة التكنولوجية الهائلة المرافقة للعولمة أدت إلى خلق اتجاه، لا رجعة فيه، للاستغناء المتواصل عن اليد العاملة، وإلغاء كثير من المهن والوظائف بعد إحلال الآلة مكان الإنسان، وتطبيق ما سمي بعمليات إعادة هندسة الوظائف في كثير من مواقع التوظيف.

5- إن آثار التقدم الفني لا تشمل جميع القطاعات الاقتصادية في الدول السائرة في طريق النمو، وهذا ما يعرف بالآثار السلبية "للاقتصاد المزدوج".

6- السماح للمستثمرين بحرية تحويل الجانب الأكبر من أرباح وفوائد الاستثمار إلى الدولة المستثمرة.

7- قوة الاحتكارات والتمركزات الاقتصادية والمالية للرأسمال الأجنبي، خاصة في القطاعات الاستراتيجية، الشيء الذي يرسخ التبعية الاقتصادية والمالية، وهذا ما يشكل عائقا حقيقيا أمام نمو وتطور الرأسمال الداخلي.

8- عدم التناسب في بعض الأحيان بين تكلفة الحوافز الممنوحة وبين قيمة الفوائد العائدة على الدولة المضيفة.

كما أنه وفيما يخص "نقل التكنولوجيا"، فإن هناك من يتحفظ على فوائد هذا النقل باعتباره لا يحل بالضرورة مشاكل الدول النامية، وذلك لأن أغلب عمليات البحوث والتطوير التي تتم في الدول المتقدمة تستند أساسا إلى المتطلبات الاقتصادية والبيئية لهذه الدول، فأغلبها يعتمد على تكثيف استخدام رأس المال في العمليات الإنتاجية بدلا من تكثيف استخدام العمالة، خصوصا مع الارتفاع المستمر في أجور العمالة في الدول المتقدمة اقتصاديا، بينما تقتضي الظروف الاقتصادية للدول النامية الاعتماد على الاستخدام المكثف لعنصر العمالة في العديد من العمليات الإنتاجية، أو على الأقل استخدام مستوى بسيط من التكنولوجيا في الإنتاج يناسب الاحتياجات الفعلية لهذه الدول.

وحتى إذا كان المستوى التكنولوجي المصاحب للاستثمارات الأجنبية ملائم لاحتياجات الدول النامية، فإن ذلك لا يعني نقل التكنولوجيا بالفعل من الدول المتقدمة إلى الدول النامية، فقد يبقى التطور التكنولوجي تحت السيطرة الكاملة للشركة الأجنبية وإدارتها العليا المكونة أساسا من خبراء أجانب، ثم إن الفروع التي يجري نقلها إلى "المحيط" تتميز بجمود تقني مثالي لا يسمح بأي نقل للتكنولوجيا خلافا للايديولوجيا التي تذيعها الشركات المتعددة الجنسية.

ولكن الظاهرة الأهم والأخطر بكثير من تزايد تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة هي تفاقم المضاربات المالية بالعملة القابلة للتحويل، وبالاستثمارات غير المباشرة، وبوسائل الدين الأخرى المقومة بعملة قابلة للتحويل.

وختاماً يمكن القول أن الآثار المترتبة عن نشاط الاستثمارات الأجنبية الخاصة على أن دول العالم الثالث لم تخرج أبداً عن المنطق الاستعماري السابق، بل إن المستقبل أصبح يندر بتعرض هذه الدول لمتاعب أفضع مما وقع خلال الحقبة الاستعمارية، نظراً لما تؤسسه العولمة الليبرالية والرأسمالية المنفلتة من سيطرة واسعة للشركات متعددة الاستيطان على موارد وخيارات الشعوب، عبر عزلها في غيتوهات قاحلة، وحرمانها من مواردها ومن فرص العمل والغذاء والصحة والتعليم.

وبشكل عام فإن التغييرات في أنظمة الاستثمار الأجنبي المباشر خلال السنوات القليلة الماضية كانت جزءاً لا يتجزأ من مجموعة أوسع من الإصلاحات تتضمن انفتاح مختلف الاقتصادات أمام التجارة الخارجية والتأكيد الأكبر من قبل استراتيجيات التنمية على النهوض بمستوى القدرات التنافسية الخارجية، والنتيجة العملية لهذه التغييرات قد تمثلت بتزايد ملموس في تدفقات الاستثمار الأجنبي بواسطة الشركات المتعددة الجنسية.

الشركات متعددة الجنسية ودورها في التنمية

منذ أمد بعيد اجتاحت الشركات المتعددة الجنسية العالم، ولهذا فهي تعتبر من بين أهم الموضوعات المتداولة سواء في الصحف، الكتب، الدراسات، أو الخطب، وتؤخذ بعين الاعتبار في التوجهات السياسية وفي مداورات المنظمات الدولية، مرة بالتصنيف ومرة بالاتهام، فالشركات المتعددة الجنسية تشكل جزءاً من "الأساطير اليومية"، فهي عملاقة، قوية، فعالة، منظمة لكنها في نفس الوقت سرية، غير مراقبة، فهي تغذي المخاوف والحماس في نفس الوقت، فيمكن أن تشكل العنصر الأساسي والمهم للبعض، وعنصراً خطيراً بالنسبة للبعض الآخر.

الشركات المتعددة الجنسية: المفهوم والتطور: يتكون هيكل منظومة الاقتصاد الرأسمالي العالمي من مركز رئيسي ومن محيط ويرتبط المركز بالمحيط بمجموعة من الحلقات التي يتعلق بعضها حول البعض الآخر، ويمثل مركز هذه المنظومة قوة مهيمنة هي أمريكا التي تتمتع بأكبر قوة اقتصادية وعسكرية، وتلعب دور القيادة، وهناك دول المحيط الأقرب لهذا البلد/ النواة مجموعة من البلدان الرأسمالية الصناعية الأقل قوة مثل اليابان وألمانيا وفرنسا وهولندا، وهي بلدان تتمتع بقوة وطاقت اقتصادية كبيرة وبدرجة عالية من النمو في صناعاتها وتقدمها الفني والتقني وتحتل ثقلاً كبيراً في مجال التجارة الدولية. ثم يأتي بعدها في الترتيب دائرة البلدان الرأسمالية الصناعية الأخرى مثل إيطاليا وكندا والسويد، ويشكل ذلك كله الوحدة العضوية المترابطة التي ينطوي عليها هيكل منظومة الاقتصاد الرأسمالي العالمي، ولا تتكون

المنظومة من هذا الهيكل المحكم فحسب، بل تنطوي أيضا على درجة عالية من الدينامية التي يحركها تراكم رأس المال وهذه الدينامية هي من الخصائص الجوهرية للنظام الرأسمالي.

وإذا كانت الشركات الكبرى قد بدأت مع عصر الاستكشافات الجغرافية والتوسع الأوربي لبعض الدول الأوروبية، فإن الثلث الأخير من القرن التاسع عشر عرف ظهور الشركات الوطنية العملاقة التي نشأ معظمها من دمج عدة شركات مع شركة أكبر وأكثر نفوذاً ومقدرة مالية، وعرفت هذه المرحلة في الولايات المتحدة الأمريكية بمرحلة التروستات الضخمة في مجال الحديد الصلب والبتروك والورق والآلات الزراعية والكهربائية وغيرها من المجالات، وما أن نجحت هذه الشركات في تثبيت أقدامها في الأسواق الوطنية حتى أخذت تتجه ببطء نحو الدول والأسواق الأجنبية.

وبالتالي شكل خروج هذه الشركات لاستثمار أموالها في الخارج بداية ما يطلق عليه الآن الشركات المتعددة الجنسية التي أصبحت، وفي تزامن واضح مع تطوير النظام الرأسمالي، تمثل إحدى سماته الرئيسية.

انطلاقاً من هذه المعطيات التي سبق ذكرها، جعلت تعريف هذه الشركات يكتنفه الغموض والتنوع، كما اختلفت التسميات والمصطلحات التي تعطي لهذه الظاهرة، فنجد مصطلح الشركة

عبر الوطنية Sociétés Transnationales الشركات فوق الأمم Société Supranationales الشركات العالمية Société Mondiales والشركات المتعددة الجنسية Société Multinationales، هذه فقط بعض المصطلحات من بين الكثير المستعملة لتحديد نفس المؤسسة. والواقع فإن مجمل هذه التعبيرات تعني نفس النشاط علماً بأن مصطلح الشركات المتعددة الجنسية يبقى الأكثر دلالة على وصف حقيقة نشاط هذه الشركات، كما أنها من المصطلحات التي تستعمل في المراجع المختصة.

كغيره من المصطلحات فإن تعريف هذه الظاهرة فنجد هناك مجموعة من التعريفات تتضارب أحياناً وتتقابل أحياناً أخرى.

تعريف الشركات المتعددة الجنسية: الشركات المتعددة الجنسيات لا تضع أي تمييز بين مختلف مؤسساتها الإنتاجية، فهدفها الأساسي هو التوسع داخل السوق العالمي، ومن أجل القيام بذلك، فهي تستثمر في جميع أنحاء العالم حيث يتحقق لها الإنتاج بأقل تكلفة ممكنة، ومن جهة أخرى فإن المسؤولين عن اتخاذ القرار لا يرتبطون ببلد معين، ولكن يبحثون بالخصوص بالنسبة لقراراتهم التوسع على الصعيد العالمي، فمسيرى الشركات من جنسيات مختلفة بطريقة تشكل نخبة عالمية أكثر مرونة من أجل فرض الرقابة المركزية على العمليات غير المتجانسة كما أن التدفقات المستمرة من العمال والمعلومات بين مختلف الوحدات المشكلة لمجموع الشركة أو المؤسسة تساعد على أخذ قرارات تكون مرتبطة بالعالم ككل.

- ان هذه الشركات لها مركز يسمى الشركة الأم وفروع مستقلة توجد في الخارج (خارج موطن الشركة الأم) والرقابة تكون مطلقة من قبل الشركة الأم لأن الفروع لا تتوفر على شخصية قانونية متميزة، ولها في الدولة المتواجدة فيها وضعية شركة أجنبية.
- أما عن بيان الخصائص المميزة لها، فنستطيع القول بأن أهم هذه الخصائص هي التالية:
- 1- أنها مشروع كبير متعدد ومتنوع الإنتاج: فالشركات متعددة الجنسية ليست كباقي الشركات العادية، بل إن الميادين التي تمارس فيها أنشطتها تفرض بحكم الضرورة أن تكون بطبيعتها من الشركات العملاقة بالنسبة لحجمها وأرقام عملها، ويلاحظ أن أرقام عمليات بعض هذه الشركات قد وصلت إلى أرقام خيالية.
 - 2- إنها مشروع ذو انتشار وتوزيع جغرافي كبير، فروعها تتوزع في عدد كبير من الدول دون أن تفقد هذه الفروع في الخارج تبعيتها لمركز الشركة الرئيسي.
 - 3- إنها مشروع ذو تفوق تكنولوجي كبير: إن هذه الشركات تخصص جزءاً من مواردها المالية لاستقطاب الطاقات والقدرات العلمية للجامعات ومختلف مراكز البحث العلمي بشكل عام، وتمتص النتائج المترتبة عليه ليصبح موجهها لخدمة مصالحها بما تبرمه من عقود البحث في هذه الميادين.
 - 4- إنها مشروع ذو تركيز إداري ممتاز يمكنها من التمتع بسرعة في اتخاذ القرارات الاستراتيجية الهامة لتحقيق أهدافها ومن حركية بالغة الفعالية على مستوى التخطيط والتنفيذ.
 - 5- ان لها استقلال ذاتي، بمعنى أنها تسلك وفق ما يميله عليها مصالحها الداخلية دون أن يملى عليها أي أحد أي قرارات من الخارج، هذا بالرغم من أنها تخضع لسياسات الحكومات وقوانينها، كما أنها تأخذ في اعتبارها امثال الشركات المنافسة ومتطلبات السوق. ان كل هذه المؤثرات لا تؤثر على تغيير كلياً وإنما تأخذ الشركة كل هذه الاعتبارات في حسابها دون أن تؤثر على قراراتها الداخلية.
 - 6- إنها عالمية بمعنى أنها تشغل أنشطتها في أقطار عديدة في العالم بالرغم من أن لكل شركة متعددة الجنسية هوية قومية تستمدتها من البلدان الذي نشأت فيه أصلاً وبدأت منه نشاطها.
 - 7- أنها تعتبر تنظيمات بمعنى أن نشاطها يخضع لإطار إداري وبيروقراطي كما يخضع لسياسات عامة تضعها الوحدات الإدارية المركزية،
- كما يحصر البعض هذه الخصائص في خاصيتين رئيسيتين تميز هذه الظاهرة العالمية: الأولى أن لهذه الشركات عمليات متشابهة داخل حدود دول مختلفة والثانية أن لها أبنية تنظيمية تختلف عن تلك الأبنية التي تعمل في نطاق حدود قومية معينة. والمتأمل لهذه الخصائص يستطيع أن يميز هذا النمط من النشاط عن غيره من الأنشطة، ذلك أن الشركة المتعددة الجنسية هي التي تتخذ من مكان نشأتها وحدة إدارية مركزية وتنتشر عبر العالم في أقطار متعددة بحيث لا يصبح نشاطها مقصوراً على مكان واحد من هذا العالم. وهي بذلك تعتبر التجسيد الحي لتحريك رأس المال عبر حدود الرأسمالية إلى الأقطار الأخرى، وهي لا تتحرك

بهذه الصورة المكثفة لولا أنها تمتلك القوة التي تمكنها من هذه الحركة وهي قوة تستمدتها من هذا الاستقلال التي تتمتع به، أو أقل من قوة رأس المال الذي تملكه وتتدعم هذه القوة من خلال مركزية الإدارة.

وفيما يخص الشكل القانوني لهذه الشركات، فهي غالباً ما تتخذ شكل الشركة المساهمة، وذلك سواء بالنسبة للشركات الأم أو للشركات الوليدة، واختيار هذا الشكل القانوني يرجع إلى أن شركة المساهمة هي أكثر أنواع الشركات ملائمة للمشروعات الكبرى التي تحتاج إلى استثمارات ضخمة، وذلك لما تتمتع به من قدرة على تجميع وتركيز رؤوس الأموال.

تطور الشركات المتعددة الجنسية: حتى عهد قريب كان مصطلح شركة متعددة الجنسية يطلق على شركة صناعية أمريكية ضخمة خاصة، وذات عمليات متعددة في الخارج، أما اليوم، فالشركات المتعددة الجنسية تشكل مجموعة كبيرة متناثرة وغير متجانسة.

وهناك عدة عوامل برزت في الإطار العالمي للرأسمالية وشكلت قوى دافعة وحافزة للنمو المزدهر للشركات المتعددة الجنسية بعد الحرب العالمية الثانية وهي:

- 1: بقاء نمط تقسيم العمل الدولي بين بلدان المركز وبلدان المحيط وهو النمط الذي فرض على مجموعة الدول الأخيرة التخصص في إنتاج وتصدير المواد الأولية وأن تستورد في مقابل ذلك احتياجاتها من السلع الاستهلاكية والإنتاجية المصنعة والمواد الغذائية. وبذلك تمكنت بلدان المحيط، وكان هذا النمط هو الأساس الموضوعي الذي اعتمدت عليه الرأسمالية العالمية في استمرار إخضاع دول المحيط لتبعيتها تجارياً ومالياً وتقنياً.
- 2: نظام النقد الدولي الذي أرسيت دعائمه في اتفاقية "بريتون وودز" عام 1945، وهو النظام الذي تمكنت من خلاله الولايات المتحدة أن تجعل الدولار الأمريكي العملة الدولية ومصدر السيولة العالمية، ورسم هذا النظام إطاراً مستقراً لنمو حركة التجارة الدولية والاستثمارات الخارجية في ضوء ما حققه من ثبات نسبي في أسعار الصرف وتوفير السيولة خصوصاً لبلدان المركز، من خلال العجز الذي كان يحققه ميزان المدفوعات الأمريكي.
- 3: تنامي ظاهرة التبادل اللامتكافئ بين بلدان المركز والمحيط، وترجع هذه الظاهرة إلى التفاوت في مستويات الأجور فيما بين هاتين المجموعتين من البلدان. وتعتبر هذه الظاهرة عن نفسها في التدهور الذي تشهده العلاقة النسبية بين أسعار الصادرات والسلع والمواد الخام التي تنتجها بلدان المحيط في مقابل أسعار السلع المصنعة التي تنتجها بلدان المركز التي تمكنت بذلك من امتصاص ونهب جانب كبير من الفائض الاقتصادي المتحقق في بلدان المحيط. وقد ساهمت هذه الظاهرة في حركة تراكم رأس المال في الدول الرأسمالية الصناعية وشكلت في الوقت نفسه نفيًا جزئيًا لبعض تناقضات النظام الرأسمالي على صعيده المحلي.
- 4: تعاضد ظاهرة التدويل داخل منظومة الاقتصاد الرأسمالي العالمي، وهي الظاهرة التي قادت بها مجموعة من أقوى الشركات المتعددة الجنسية وجعلت من كل بلدان المنظومة (المركز والمحيط) مسرحاً مفتوحاً لنشاطها الذي يمتد إلى كافة الأصعدة ويتوغل إلى شتى

أوجه الحياة الاقتصادية، وقد تنامي نشاط هذه الشركات في عقد السبعينيات في مجال التمويل، وامتزج فيها رأس المال المعرفي مع رأس المال الصناعي لتتعمق بذلك ظاهرة رأس المال الدولي.

5- ارتفاع نسبة السكان، في داخل كل قطر، التي تتفاعل مع العالم الخارجي وتتأثر به سواء كان ذلك عن طريق الاتصال عبر وسائل الاتصالات المختلفة، أو بواسطة السياحة، أو بالتحويلات المالية الخارجية.

دور الشركات المتعددة الجنسية في التنمية الاقتصادية:

تميزت السنوات العشر الأخيرة بنمو مرتفع في دور الشركات المتعددة الجنسية في الاقتصاد العالمي. إلا أن هذا الاندماج لا يعتبر حديثاً ولا منظماً ولا منتهياً لأنه إذا كان العالم قد دخل منذ 1945 من جديد في مرحلة تقوية وتعزيز التبادل التجاري، فإنه ومنذ 1985 أصبحت الاستثمارات المباشرة المحرك القوي للاقتصاد العالمي وأخذت بالتالي دور التجارة الدولية كمحرك أساسي لحركة الاندماج الدولي وهكذا أصبح نصيب الشركات المتعددة الجنسية في مجال الإنتاج والتشغيل جد مرتفعة.

فالإنتاج المحلي يرتفع بإضافة أنشطة جديدة بالنسبة للدولة، أو ارتفاع منتوج الشركات، كما أن نسبة النمو عموماً يمكن أن ترتفع لأن النقل المباشر للاحتياطي الأجنبي يوسع الإمكانيات الذاتية للاستثمار ومن ثم النمو على المدى المتوسط والطويل، وهو ما يقوى دائماً بواسطة تطوير الإنتاج بوضع الإمكانيات التقنية والمعارف الجديدة.

وإذا كانت الدول أصبحت تسعى جاهدة إلى جلب الشركات الأجنبية إلى دولها فإن السبب الرئيسي، يعود بالأساس إلى الرغبة في الحصول على التكنولوجيا والتشغيل.

1- نقل التكنولوجيا: إن العنصر الإيجابي الأساسي المنتظر من الاستثمارات الأجنبية هو انتقال التكنولوجيا والمهارات.

فالشركات المتعددة الجنسية تلعب دوراً أساسياً في التطور التكنولوجي، فهي تعتبر المصدر الأساسي في البحث والتجريب بالنسبة للقطاع الخاص.

وبالتالي أصبح انتقال التكنولوجيا الأكثر حداثة يشكل الطريق المختصر لتنمية العالم الثالث، والشركات المتعددة الجنسية بما أنها هي المالكة لهذه التكنولوجيا المتقدمة فقد أصبحت الوسيلة الأساسية للحصول عليها في أسرع وقت بالنسبة لدول العالم الثالث.

فالشركات تظهر كعنصر فعال لنقل التكنولوجيا نحو الدول الأقل نمواً، لكونها يمكن أن تلج بسرعة أكثر إلى المعارف العلمية والتقنية دون حاجة إلى العودة إلى التجارب والأبحاث التي قام بها من سبقوهم.

فالشركات المتعددة الجنسية تعتبر الوحيدة التي لها القدرة على تقديم ومن خلال حصة واحدة، استثماراً أجنبياً يجمع التكنولوجيا، التسيير، التسويق، كما أن الشركات ولعدم تمركز إنتاجها، يجعلها تنقل معارفها التقنية، الإنتاجية، والمهارات، كما ينقل الرأسمال المادي.

2- التشغيل: لقد كان التشغيل من بين موضوعات النقاشات الدائرة حول الشركات المتعددة الجنسية، فالخوف من بطالة ناتجة عن وضعية التوسع هي موضوع الساعة. لكن وجود شركة دولية نفسها على أرض دولة – إذا كانت – تمنح الأمل في التشغيل فإنها في نفس الوقت يمكن أن تدعو إلى القلق خصوصا مع عدد التسريحات المعتمدة والمتعددة للشركات الأجنبية. وعلى العموم، فإن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تسعى من جهة، إلى تقليص طلبات التشغيل غير المؤهلة، مقابل الرفع من طلبات التشغيل المؤهلة، فالنقل حتى ولو كان – هامشيا – للتشغيل المؤهل، يمكن كذلك من نقل المعارف بواسطة تدريب وتكوين اليد العاملة المحلية.

مخاطر الشركات متعددة الجنسية: تعتبر الشركات المتعددة الجنسية دون جدل واحدة من أهم الظواهر الاقتصادية والقانونية، بل والسياسية أيضا في عالم ما بعد الحرب العالمية الثانية، فمن الناحية القانونية تسيطر الشركات المتعددة الجنسية سيطرة كاملة على السوق العالمي وتقود التقسيم الجديد للعمل الدولي، كما تشكل ظاهرة قانونية جديدة تتعدى المفاهيم القانونية التقليدية وتتجاوزها، وتثير من القضايا والمشاكل ما تعجز الأدوات الفنية المستحدثة عن الإحاطة بها، ذلك أن هناك تفاوتات هائلة بين القانون والواقع في مجالنا هذا، فالشركات المتعددة الجنسية هي أولا وقبل كل شيء شركات دولية النشاط، ذات كيان يتعدى الحدود الإقليمية للدول التي تعمل فيها، في حين أن القانون ما زال وسيبقى لوقت طويل إقليميا وقوميا، بما يترتب على ذلك عن عجز المفاهيم والأدوات القانونية المستقرة، عن استيعاب هذه الظاهرة والإحاطة بالمشاكل المختلفة التي تثيرها، ويبدو هذا التفاوت بين القانون والواقع واضحا أيضا فيما يتعلق بمفهوم الشركة المتعددة الجنسية وبنيتها الداخلي، فهذه الأخيرة تعتمد إلى الاستفادة من الاختلافات القائمة في درجة نمو الاقتصاديات القومية المتعددة على النطاق العالمي، كذلك تسعى جاهدة إلى استغلال هذا التفاوت بين الواقع والقانون على كافة المستويات.

كما أن اللجوء إلى الشركات المتعددة الجنسية للمساهمة في النمو الاقتصادي يمكن أن يؤدي إلى القضاء على المستثمرين المحليين – نظرا لقوتها التكنولوجية والمالية – عندما يؤسسون فروعاً في الدول السائرة في طريق النمو، هكذا فالشركات المحلية المتواجدة يمكن أن تدفع إلى إيقاف نشاطها أو تباع إلى الشركات المتعددة الجنسية، إضافة إلى وضع عوائق أمام إنشاء شركات محلية جديدة بفعل وسائل الإشهار، جودة وتنوع المنتجات المطبقة من طرف الشركات متعددة الجنسية، إضافة إلى خبرتها في مجال التسويق مما يقضي على الشركات المحلية. ليس فقط بسبب المنافسة ولكن كذلك بواسطة الاستثمارات المتنوعة...

كما يمكن أن يحصل تقليص في سيادة الدولة المستقبلية لأن السياسة الإنتاجية والتنموية للشركات التابعة تفسر انطلاقاً من مصلحة الشركة الأم والتي يمكن أن تختلف عما تسعى إليه الدول .

نظرية التجارة الدولية

تحتل التجارة الدولية مكانة عظيمة الأهمية في الحياة الاقتصادية عند مختلف الشعوب، ولا أدل على ذلك من قيامها بين الشعوب المختلفة، منذ أقدم العصور. حيث كان تبادل السلع والأحجار الكريمة والعقاقير والأسلحة معروفا فيما بعد. وقد تميزت بداية القرون الوسطى بركود خيم على العلاقات الاقتصادية، فشمّل المبادلات التجارية. إذ زالت آثار الصناعة، وتحولت المدن الصناعية إلى قرى زراعية، وتقلص الإنتاج الداخلي بشكل ملحوظ، إلا أن انهيار النظام الإقطاعي، وظهور فكرة الدولة – كوحدة مستقلة- واستخدام نطاق التجارة الداخلية والخارجية.

أما بالنسبة للعصور الحديثة فيلاحظ أن التجارة الدولية، قد تأثرت بمجموعة من العوامل أهمها:

- 1- اكتشاف العالم الجديد بموارده الطبيعية الضخمة.
- 2- اكتشاف البخار واختراع الأدوات الآلية واستخدامها في الإنتاج.
- 3- قيام الثورة الصناعية في أواخر القرن الثامن عشر.
- 4- ظهور المؤسسات المالية (البنوك) وانتشارها في المراكز والمدن، مما كان له أكبر الأثر في تسهيل حركات السلع والأموال والعمال.
- 5- ظهور الأسواق وانتشارها واتساعها وتركزها، ولا سيما الأسواق التجارية ثم الأسواق المالية.

وكان من نتائج هذه الأمور، أن اتسع نطاق التجارة الدولية، لا من حيث البلاد المشتركة فقط، بل أيضا من حيث عدد السلع التي تتناولها.

والواقع أن أية دولة لا تستطيع مهما كانت تميل إلى تحقيق الاكتفاء الذاتي، وإن كانت غنية بمواردها الطبيعية، أن تعيش في عزلة عن سائر الدول الأخرى، فهي لا تستطيع أن تستغني عنها، لتصريف فائض إنتاجها والانتفاع بمزايا تخصصها إلى أقصى حد، كما أنها تحتاج إلى غيرها للحصول على السلع والخدمات، التي لا تستطيع إنتاجها أو تنتجها بتكاليف مرتفعة نسبيا. فالواقع أن مبدأ تقسيم العمل والتخصص يطبق على المستوى الدولي، كما يطبق داخل الدولة أو داخل المصنع.

ولم يكن للعالم من تشابك في المصالح، مثلما كان فيه اليوم من تشابك وتعقيد وتبرز أهميته يوما بعد يوم. ولعل أهم السمات التي تربط بين هذه المصالح تتجلى في نطاق التبادل الدولي. ولتفسير أهمية التجارة الدولية ظهرت مجموعة من النظريات حاولت كل واحدة منها إعطاء تفسير لها.

والملاحظ أن هذه النظريات الخاصة بالتجارة الدولية كما نعرفها اليوم تمتد جذورها في كتابات آدم سميث في القرن الثامن عشر، ذلك أن الرأي السائد قبل آدم سميث فيما يتعلق بالتجارة الخارجية هو فكر مدرسة التجاريين، وقد كان أساس آراء التجاريين عن التجارة هو

الاعتقاد بثبات الثروة الإجمالية للعالم، ومن تم فإن أي مكاسب مادية تحققها إحدى الدول تكون على حساب دولة أخرى، وعندما طبق هذا الاعتقاد على نطاق التجارة الدولية، فإن النتيجة التي توصل إليها التجاريون انصرفت إلى أن عدم اعتراض سبيل التجارة بين الأمم لا بد أن يكون ضاراً ببعض هذه الدول على الأقل وقد افترضوا على وجه الخصوص أن الدول التي تستورد سلعا أكثر مما تصدره للخارج ستفقد الذهب والفضة (وهما معيار الثروة) في مقابل هذه السلع، وبالتالي سينخفض رصيدها من الثروة، وهكذا ذهب التجاريون إلى أن السياسة التجارية المناسبة للدولة تكون هي السياسة التي تشجع الصادرات ولا تشجع الواردات. فجاءت النظرية التقليدية مدافعة عن حرية التجارة الخارجية ومظهرة أن قوة الدولة الاقتصادية لا تكمن فيما تحويه خزائنها من معادن نفيسة فقط، وإنما أيضا فيما يتوافر لديها من موارد اقتصادية حقيقية ممثلة في الأراضي والمنازل و السلع الاستهلاكية، وقد أوضحت هذه النظرية أن حرية التجارة الخارجية هي الطريق إلى زيادة ثروة البلاد الحقيقية وبالتالي قوتها الاقتصادية، وترتبط على ذلك كانت حرية التجارة الخارجية في نظر مفكري المدرسة التقليدية أفضل من عدم حرية التجارة الخارجية، إلا أن تقديم التفسيرات التي تحاول الإقناع بأهمية التجارة الخارجية تتالت وتطورت حسب الظروف التي يعرفها العالم،

سياسة تحرير التجارة الدولية: ان التطرق لهذا الموضوع ينطلق من وضع السؤال التالي، هل هناك فائدة من التجارة؟ ما هي الأسباب التي تدفع الأفراد والمؤسسات إلى الانخراط طوعاً في نشاطات تجارية، وتدفع الحكومات لتفضيلها، والاقتصاديين للدفاع عنها؟ ومن بين الطروحات الأخرى التي تدافع عن حرية التجارة نتطرق إلى مجموعة منها،

1- : تحقيق المنافسة من خلال التجارة، يمثل تعزيز التنافس إحدى الوسائل الإضافية التي يمكن أن ترفع التجارة من خلالها من درجة كفاءتها. إذ أن البلدان، عبر فتحها للحدود تجبر صناعاتها على التنافس مع سلع وخدمات أنتجت في الخارج، وعليها بالتالي، أن تصارع لكي تصبح منافسة، وأن تنقل انخفاض التكلفة إلى المستهلك على شكل أسعار مخفضة. وقد تكتسب هذه المسألة أهمية خاصة في الصناعات التي تميل إلى الاحتكارية الفرد أو احتكارية الأقلية بسبب طبيعة عملية الإنتاج (إذا كانت تتطلب، مثلاً، تكلفة أولية ضخمة، اقتصاديات الحجم، الاعتماد على مدخلات متخصصة نادرة). والأمثلة على ذلك هي صناعات السيارات والاتصالات. لذلك فإن التجارة قد تكون طريقاً جيداً لإيجاد المنافسة ورفع الكفاءة في هذه الصناعات. غير أن هذه الميزة التجارية لا تنطبق إلا بالكاد على الزراعة، إذ أن القطاع الزراعي و نسبة لتواجد مزارع كثيرة تتيح سلعاً متماثلة، لا يكاد يكون صناعة مركزة. ومع ذلك فإن المزارعين قد ينتفعون من الكفاءة المتزايدة لصناعات الإمداد بالمدخلات أو صناعات تجهيز الأغذية التي تجلبها معها التجارة.

2:- التجارة وإمكانية الحصول على البضائع- حجة التنوع-، هناك سبب آخر يجعل التجارة أمراً نافعاً، هو أنها تجعل أنواع كاملة من البضائع والخدمات متاحة للمستهلكين والمنتجين القطريين ما كانت لتتوفر بطريقة أخرى. ونسبة لاحتواء هذه البضائع على السلع الاستهلاكية وكذلك البضائع والمدخلات الاستثمارية، فإن التجارة تخدم المستهلكين المحليين وتدعم أيضاً تطور طاقات الإنتاج المحلية .

وتنسب لفظة التنوع في هذا السياق إلى توفر بضائع لا يمكن إنتاجها في البلد، أو لا يمكن إنتاجها إلا في ظل ظروف خاصة، وبتكلفة عالية، وهي تضمن أيضاً معنى توفر أنواع مختلفة من البضائع تم إنتاجها، فعلياً، داخل البلد أو إلى البضائع التي لا تنتج داخل البلد، ولكن يمكن إنتاجها فيه، آخر الأمر، بتكلفة معقولة. ولا تغدو البلدان، من خلال تفاضل المنتجات، في حاجة إلى أن تخصص بشكل كامل في صناعات تملك فيها ميزة نسبية أو أن تتخلى تماماً عن صناعات لا تملك فيها هذه الميزة، إذ بوسعها أن تخصص في أنشطة صناعية ثلاثها، وأن تمارس أيضاً تجارة ذات فوائد متبادلة، في منتجات صناعية ملائمة، يعمل فيها أيضاً الشركاء التجاريون. ويتواجد هذا النوع من التجارة داخل الصناعة، بصورة شائعة، في صناعات السلع الاستهلاكية، إلا أنه غير شائع في المنتجات الزراعية، بسبب أهمية توفر الموارد الطبيعية، والتجانس الكبير للمنتجات الزراعية

الحماية في مقابل التجارة الحرة

يتفق الجميع اليوم على أنه سيكون أمراً شاقاً على استمرارية الحياة الاقتصادية في البلدان من غير تجارة، وأنها حتى لو استطاعت أن تعيش في حالة اكتفاء ذاتي، فإنها ستتضرر منها أكثر من أن تنتفع بها. لذلك لم تعد التجارة بهذا المعنى مسألة مطروحة للنقاش. غير أن السؤال الهام هو، تجارة بأي حجم؟ هل يدافع واضعو السياسات عن التجارة الحرة في كل الأحوال، أم أن عليهم أن ينظروا في مسألة إعطاء الصناعات المحلية قدراً من الحماية؟ فالحوار الذي يناسب الوضع الآن يتعلق بما إذا كان يجب أن تكون هناك حماية أكثر أو أقل أو لا حماية على الإطلاق. وسنتناول فيما يلي الحجج الرئيسية التي يدافع بها، تقليدياً، مع أو ضد الحماية .

الحجج التي تساند الحماية: يمكن الدفاع عن السياسة الحماية انطلاقاً من دوافع اقتصادية خالصة أو لاعتبارات أخرى مثل اعتبارات المساواة، ومقتضيات الأمن القومي، والدفاع عن المجموعات المستضعفة، وتجنب المخاطر المصنفة على أنها غير مقبولة، وللدفاع عن مجموعات مصلحيه معينة لحسابات سياسية. ويمكن أيضاً الدفاع عن الحماية، في القطاع الزراعي، لأسباب تتعلق بالأمن الغذائي.

الحجج الاقتصادية، تعتبر حجة الصناعة الوليدة هي الأكثر قوة من بين الحجج الاقتصادية التي تدافع عن الحماية. إذ أنها تبرر الحماية بوصفها إجراء مؤقت يتيح لصناعة ناشئة أن تتطور وأن تصعد إلى السوق في وقت تكون فيه مستعدة لمواجهة المنافسة الدولية. فالحماية

قد تتيح لهذه الصناعة فرصة اكتساب أرباح إضافية تتطلبها لتمويل خططها في التوسع وتحسين التقنية.

وهناك حجة تتصل بالموضوع ولكنها منفصلة، تدعو إلى حماية الصناعات التي تولد أثاراً خارجية إيجابية ولها تأثيرات تفيض على مجموعات أخرى، وتستخدم حجة من هذا النوع للدفاع عن الحماية المستمرة للمزارعين الأوروبيين تحت مظلة السياسة الزراعية المشتركة ويجادل في هذا الإطار بأن الزراعة نشاط متعدد الوظائف لا تقتصر مساهمته فقط على إنتاج الأغذية، بل تتعداه إلى حماية البيئة، وإدارة الأرض، والمحافظة على الطبيعة الريفية وأسلوب الحياة الريفية. فعن طريق حماية المزارعين الأوروبيين من المنافسة الأجنبية، يمكن الحفاظ على هذه الآثار الجانبية النافعة للزراعة، والتي يعتقد أن المستهلكين الأوروبيين مستعدون لاستعمال جميع الوسائل من أجل الحفاظ عليها.

وهناك نوع من الحماية، كثيراً ما يطبق في الواقع، ويعرف بالحماية الطارئة، ويسعى لمعادلة ممارسات تجارية "غير عادلة" على وجه الخصوص ذلك النوع من التنافس الذي ينتج عن دعم الصادر أو عن إغراق الأسواق. ويكون الدفاع عن الحمائية هنا، لأن الأسعار التي تدخل بها السلعة إلى البلد تعكس ممارسات مشوهة من جانب المصدر. و الأسباب غير الاقتصادية هي بذلك ليست أسعاراً يتوقع من الصناعة المحلية أن تجاريها.

الأسباب الغير الاقتصادية، من ناحية الجوهر تسعى الحمائية إلى تجنب التأثيرات السالبة للتنافس مع الواردات على مدا خيل أصحاب العوامل الإنتاجية المحليين. وهي أيضاً وسيلة لتفضيل مجموعات معينة تعتبر مستحقة للتمييز الإيجابي من قبل عملية اتخاذ القرار السياسي وينطبق ذلك على المزارعين في العديد من البلدان، خاصة في أوروبا، واليابان، والولايات المتحدة. فقد قررت مجتمعات هذه البلدان، من خلال المؤسسات السياسية، ولأسباب اجتماعية وسياسية، أن تضيف على قطاعاتها الزراعية معاملة اقتصادية خاصة، حتى إذا أدى ذلك إلى الرفع من أسعار المواد الغذائية بالنسبة للمستهلك، وإلى الرفع من نسب الضرائب (وأيضاً إلى فرص تجارية أقل أمام البلدان الأخرى). وهو ترف لا تقدر عليه البلدان النامية، كما تمثل الضغوط السياسية المحضة الصادرة عن المجموعات الصناعية أو العمالية القوية، التي تجد نفسها في موضع يؤهلها للخسارة من التجارة الحرة، دافعاً شائعاً للحمائية.

كذلك من الممكن أن يؤدي الإنتاج في ظل الحمائية إلى مجموعة أكثر تنوعاً من المنتجات مما هو ممكن في حالة التخصص الذي تفرضه التجارة الحرة، وإلى ميزات اجتماعية وسياسية واسعة من مثل تحسين الدفاعات القومية. وتستخدم هذه الحجة، في العادة، لحماية الصناعات العسكرية، والصناعات الأخرى المسماة بالصناعات "الإستراتيجية".

حجة الأمن الغذائي: من بين الوسائل التي يتم الاعتماد عليها للدفاع عن الحمائية نجد تلك المرتبطة بالأمن الغذائي.

وتعرف منظمة الأغذية والزراعة أهداف الأمن الغذائي، بأنها تأمين المقومات المادية والاقتصادية على أساس مستدام لحصول كل فرد بشري على حاجاته الغذائية الأساسية. ويتضمن ذلك ثلاثة جوانب ثلاثة مختلفة: الوفرة والاستقرار وفرص الحصول (على الغذاء) ومن ثم قد تحاول الحكومات، من خلال الحمائية، ضمان توفر حد أدنى من مستوى الإنتاج القطري للأغذية الأساسية.

الآليات الحمائية: تتدخل الحكومات في التجارة بواسطة مجموعة من الآليات منها المباشرة وغير المباشرة، لأغراض مختلفة، أكثرها شيوعاً هو جمع الموارد الضرائبية، ودعم مداخيل المنتجين، وتخفيض التكلفة المعيشية بالنسبة للمستهلكين، وللوصول إلى الاكتفاء الذاتي وكذلك لإلغاء أثر التدخلات التي تقوم بها بلدان أخرى. وسنقوم فيما يلي بتحليل هذه الآليات

أولاً: الآليات الحمائية المباشرة: تؤثر الآليات الحمائية المباشرة على السلع عند دخولها التجارة الدولية سواء الصادرات منها أو الواردات. وأهم هذه الآليات المباشرة هي: التعريفات الجمركية، حصص الواردات والصادرات، وسياسة الدعم وضرائب الصادرات التعريفية الجمركية، هي ضريبة تفرض على البضائع المستوردة، حيث تفرض التعريفات الجمركية المعينة إما كرسوم ثابتة على كل وحدة من البضائع المستوردة، على سبيل المثال 3 دولارات أمريكية على كل برميل نפט، أو كتعرفة جمركية تحدد كنسبة مئوية الثمن الشامل للتأمين والشحن. للبضائع الواردة، على سبيل المثال تحصيل 20% من الثمن الشامل للتأمين والشحن لجرار. وتمثل التعريفات الجمركية أبسط وأقدم أشكال آليات السياسات التجارية. إذا أنها استخدمت، تقليدياً، كمصدر للموارد الحكومية، ولكنها تستخدم، في الغالب الأعم، اليوم لحماية قطاعات محلية معينة من المنافسة الدولية، وذلك عن طريق زيادة السعر المحلي للبضائع المستوردة بشكل إصطناعي.

الحصص: هي حدود تضعها الحكومة على كمية الصادرات. ويمكن أن تفرض الحكومة هذا الإجراء من جانب واحد، أو أنها قد تتفاوض عليه مع حكومات البلدان المصدرة الأخرى، والتي توافق "طوعاً" على تقييد صادراتها أو وارداتها وتمثل ضوابط التحويلات التي تحد من كمية العملات الأجنبية المتوفرة للموردين أو الأفراد المدنيين المسافرين إلى الخارج، نوعاً خاصاً من الحصص، يتصف بأنه يقيد الواردات بصورة عامة أكثر منه واردات سلعة معينة

- ضرائب الصادرات، هي رسوم على تصدير السلع، ويمكن تحديدها، مثلها في ذلك مثل التعريفات الجمركية على الوارد، أما على كل وحدة مادية، أو كنسبة مئوية من سعر التسليم على

ظهر السفينة وتستخدم الحكومات ضرائب الصادر، في العادة، كوسيلة لتحصيل الموارد. وقد كانت هذه الضرائب، برغم انحسار استخدامها في السنوات القليلة الماضية أمراً شائعاً في الأوقات التي سبقت برامج الإصلاحات الهيكلية، في البلدان التي أتاح فيها الإنتاج التصديري للسلع الأولية أسهل وأضمن الوسائل لجمع موارد الميزانية.

دعم الصادرات ، هي دفعات تقدم للشركات أو الأفراد الذين يقومون بشحن بضائع إلى الخارج. ويمكن أن يكون هذا الدعم، مثله في ذلك مثل التعريفات الجمركية أو ضريبة الصادر، دعماً ثابتاً أو نسبة من قيمة السلعة. وتقدم وسائل الدعم للصادرات، من خلال جعلها للاشتغال بالبيع في الخارج أكثر ربحية، حافزاً لكي يقوم المنتجون والتجار بنشاطات تصديرية، ولكنها ترفع في نفس الوقت أسعار البضائع في السوق المحلي.

ثانياً: الآليات الحمائية غير المباشرة : تتضمن هذه السياسة نوعين من الآليات. الأولى هو إدارة سعر الصرف، وتشمل هذه الآلية أيضاً الإجراءات المصممة لدعم منتجين معينين، (أبرزهم المزارعين)، مثل البرامج السلعية، والمساعدات التسويقية، ودعم المدخلات، الإعفاءات الضريبية، والعون الاستثماري طويل المدى. حيث تركز هذه الإجراءات على الإنتاج المحلي أكثر من تركيزها على التجارة، وتتحو إلى دعم المنتجين بوصفهم منتجين، وليس لأنهم، ببساطة، مصدرين أو منافسون للوارد. ولكن مع ذلك فإن لهذه الإجراءات تأثيرات تجارية مؤكدة، تعود إلى التأثير الذي تمارسه على الوضع التنافسي للمنتجين المحليين في مقابل المنافسين الدوليين.

إدارة سعر الصرف ،يحدد سعر الصرف، الذي هو سعر العملة المحلية بالمقارنة مع العملات الأجنبية، حجم العملة المحلية التي يحصل عليها المصدرون مقابل قيمة معينة من الصادرات، ويدفعها الموردون مقابل قيمة معينة من الواردات. ويترتب على رفع هذا السعر أن تخفيض قيمة العملة المحلية يؤدي إلى زيادة إجمالي القيمة بالعملة المحلية التي يحصل عليها المصدرون وكذلك تلك التي يدفعها الموردون. ومن ثم يشجع تخفيض سعر العملة النشاطات التصديرية ولا يحفز على الاستيراد، فرفع هذا السعر وحده يوفر حماية عامة ومتزايدة لكل المصدرين المحليين ومنافسي الواردات. وينطبق العكس على تقدير أسعار الصرف بأعلى من قيمتها الحقيقية، إذ لا تشجع أسعار الصرف العالية على النشاطات التصديرية بل تشجع الاستيراد، لأنه يكون لها أثر دعم الواردات وضرائب الصادرات.

وبينما يمكن أن تهبط أسعار الصرف، بسبب قرار سياسي، إلى أقل من قيمتها الحقيقية، تتطور أسعار الصرف إلى أعلى من قيمتها الحقيقية مع الزمن، نتيجة للإخفاق في تعديل سعر الصرف (أي تخفيض العملة) في الحالات التي تكون فيها مستويات التضخم المحلي أعلى مما لدى الشركاء التجاريين للبلد. ونسبة لأن تخفيض قيمة العملة يرفع إلى أعلى الأسعار المحلية

لسلع الصادر والوارد، فإنه ينحو لان يكون ذا أثر تضخمي. وكثيراً ما يحول الخوف من أن يطلق تخفيض قيمة العملة العنان لعملية التضخم السلطات المالية عن القيام بتخفيض قيمة العملة في وجه تضخم محلي زاحف، برغم التأثيرات الإيجابية المحتملة لتخفيض العملة على الميزان التجاري.

البرامج السلعية، تعتبر البرامج السلعية هي الآليات الرئيسية التي تستخدمها الولايات المتحدة والإتحاد الأوروبي واليابان وبلدان أخرى لحماية القطاع الزراعي وتقديم العون للمنتجين المحليين. وعادة ما تصمم هذه البرامج لكي تدعم داخل المزارعين ولكنها في الغالب الأعم تؤدي إلى تقييد الواردات أو دعم الصادرات. وتشمل البرامج السلعية المدفوعات المباشرة التي تقدم للمزارعين على شكل دعم لأسعار المحاصيل.

دعم التسويق، تهدف إجراءات دعم المدخلات إلى تقليل تكلفة الإنتاج عن طريق خفض أسعار المدخلات. وهي تأخذ، عادة، شكل الدعومات المطبقة على المدخلات مباشرة (مثل ذلك، دعم الأسمدة عن طريق خفض أسعارها بمقدار معين)، الإعفاء من الضرائب غير المباشرة على المدخلات (مثل ذلك الإعفاء الضريبي للوقود الذي تستخدمه الآليات الزراعية)، وتأمين المحاصيل، خدمات الإرشاد الزراعي المجانية أو المدعومة، الاسترجاع الجزئي أو الإعفاء الكامل لتكلفة مياه الري) وإجراءات أخرى.

العون الاستثماري طويل المدى: تهدف المساندات الاستثمارية طويلة المدى إلى الزيادة في الإنتاج والربح القطاع الزراعي. وتتألف المكونات الرئيسية للاستثمار في البحث العلمي الزراعي، والبنيات التحتية المرتبطة بالزراعة، مثل أنظمة الري والتصريف. وتقوم العديد من البلدان بدعم هذه الاستثمارات بمستويات تكبر أو تقل. وتشمل الاستثمارات طويلة المدى الأخرى، تحسين الطرق، والموانئ، ومرافق التخزين، وأنظمة المعلومات.

وختاماً فإن هذه الدفعات وبالرغم من أهميتها فإنها تجد مجموعة من المعارضين يستخدمون حججهم ضد الحمائية للدفاع عن التجارة بشكل عام،

وهناك حجج رئيسية تدافع عن التجارة الحرة (في مقابل التجارة ببساطة)، أو ترفض، بنفس القدر الحمائية وهي:

أن الحمائية تقود إلى عدم الكفاءة،

أنها تشجع على السلوكيات الطفيلية،

أنها تتضمن دائماً خسارة صافية في الرفاهية الاجتماعية،

وان هناك، عادة إجراءات غير تجارية أكثر مباشرة وكفاءة لتحقيق الأهداف المنشودة.

ادن فالحجة الأولى تشدد على أن الحمائية تسمح، بعزلها، على الأقل جزئياً، للمنتجين المحليين من ضغوط المنافسة الدولية، للصناعات غير الكفوة أن تثبت نفسها على حساب المستهلك المحلي، وسلامة عملية النمو الاقتصادي. وهي تعرقل أيضاً العملية النشطة للتعلم والابتكار الاستثماري التي يحفز إليها التعرض للمنافسة الدولية. وهي قد تجذب، بتقليل المنافسة، والزيادة الاصطناعية للأرباح، مؤسسات أكثر مما هو مبرر اقتصادياً للدخول والبقاء في الصناعات المحمية،

لهذا نجد أن الاتفاق القائم الآن وبتركيز متفاوت، بين صانعي السياسات على نطاق العالم اليوم، يقوم على أن التجارة مسألة مفيدة، وعلى أنه يجب تشجيع التبادلات التجارية الدولية. ويمر طريق التجارة المتنامية عبر التخفيض المتصاعد لمستويات الحمائية. ويمكن تحقيق ذلك من خلال المفاوضات والتنازلات المتبادلة. وهناك أسلوبان، لا ينفى أي منهما الآخر، للتقدم في هذا المسار.

الأول من خلال الاتفاقيات التجارية الإقليمية، التي تسعى لتقليل أو إزالة الحواجز التجارية وسط عدد محدود من البلدان التي عادة (ولكن ليس دائماً) ما تكون متجاورة.

والثاني من خلال المفاوضات التجارية متعدد الأطراف مثل تلك، التي استمرت لعدة عقود، تحت مظلة الجات، والتي تنعقد الآن تحت مظلة منظمة التجارة العالمية. وتسمى هذه الترتيبات متعددة الأطراف لأنها تستثنى المعاملات التفضيلية لبلد ما بواسطة بلد آخر، أو مجموعة بلدان، وتستند على تطبيق شرط الدولة الأولى بالرعاية.

المؤسسات التجارية الدولية

لقد قامت جهود كثيرة من دول العالم المتقدم لتصحيح الخلل الناشئ عن الحروب على التجارة الدولية، وكانت الفترة التي تلت الحرب العالمية الثانية مناسبة للولايات المتحدة الأمريكية (البلد المنتصر من الحرب) لفرض سياستها على العالم، وتشكيل ما تريد تشكيله من المؤسسات والمنظمات العالمية التي تحل بها كثيراً من المشكلات التي نشأت من الحروب، بحيث تستفيد الاستفادة بطريقة كبيرة وبأقصى درجة من تلك المنظمات، ومن هنا قامت منظمات دولية من أهمها:

منظمة الأمم المتحدة والهيئات التابعة لها، صندوق النقد الدولي والبنك الدولي للإنشاء والتعمير، وكان الغرض منها ترتيب الشأن السياسي والاقتصادي والتمويلي في العالم،

وفي تلك الحقبة ثم اقتراح إنشاء منظمة تعني بالتجارة الدولية تسمى (منظمة التجارة العالمية) ، وبدأت اللجان المشكلة العمل بها منطلقاً مما عرف فيما بعد الإطار النظري الذي بنيت عليه اتفاقية أطلق عليها الاتفاقية العامة للرسوم الجمركية والتجارة GATT الاتفاقية العامة للرسوم الجمركية والتجارة (GATT).

في عام 1946 أصدر المجلس الاقتصادي والاجتماعي للأمم المتحدة بناء على اقتراح من الولايات المتحدة الأمريكية توصية بعقد مؤتمر دولي للتجارة، وقد عقد هذا المؤتمر في هافانا، وصدر عن الاجتماع الأخير وثيقة عرفت باسم "GATT" واشترك في مفاوضات ميثاق هافانا 56 دولة في عام 1947، وعلى الرغم من أن هذا المؤتمر عقد في الأساس بموجب مبادرة أمريكية، إلا أن هذه الأخيرة قامت بسحب موافقتها المبدئية على الميثاق وتجميد عرضه على الكونغرس الأمريكي للتصديق، واستمر الوضع الأمريكي إلى أن انهار المعسكر الشرقي وظهور تحولات جذرية في اقتصاديات العالم. إن الجات هي عبارة عن معاهدة دولية متعددة الأطراف تتضمن حقوقاً والتزامات متبادلة عقدت بين حكومات الدول الموقعة عليها، والتي تعرف اصطلاحاً بالأطراف المتعاقدة بهدف تحرير العلاقات التجارية الدولية، وفي إطار القواعد المنبثقة من فلسفة حرية التجارة الخارجية.

وكان الهاجس الأول فيها هو تحرير التجارة العالمية من القيود التي وضعت بعد الحرب، وذلك عبر خفض الرسوم الجمركية، والحد من القيود الكمية والنوعية المفروضة على السلع من قبل الدول الأطراف في الاتفاقيات، وتولد عن تلك الاجتماعات اتفاقات بين دولتين أو أكثر، وتغطي في الغالب سلعا صناعية من المهم لأطراف الاتفاقية وضع ضوابط للتجارة فيها،

وقد تبلورت عن اتفاقية الجات مجموعة من المبادئ أهمها:

- 1- مبدأ عدم التمييز (أو قاعدة المعاملة الوطنية) والمقصود أن تتم معاملة كل دولة لسلع الدول الأخرى معاملة السلع الوطنية سواء فيما يتعلق بالضرائب المحلية أو الأنظمة المعمول بها، وفي هذا الإطار تعطي الدولة المشاركة في الاتفاقية وضع "الدولة الأولى بالرعاية" ويقصد به حصول الدولة على كل المزايا الممنوحة من بلد لآخر للبلدان الأخرى تلقائياً حتى لو لم يكن البلد طرفاً في اتفاقية محددة، ويستثنى من ذلك البلدان الداخلة في ترتيبات تجارية إقليمية.
- 2- مبدأ حظر القيود الكمية: والمقصود أن يتم امتناع كل الدول المشاركة في اتفاقية الجات عن استخدام القيد الكمي (أي تحديد الواردات بكمية معينة) في أساليب التعامل التجاري مع البلدان الأخرى، ومعنى ذلك أن الدول ليس لها إلا استخدام الرسوم الجمركية كآلية وحيدة لحماية الصناعة المحلية.
- 3- مبدأ تخفيض الرسوم الجمركية، والمقصود أن تتعاون الدول الأعضاء في الاتفاقية بخفض رسومها الجمركية أمام الواردات الأجنبية تحفيزاً للتجارة العالمية، وتقليصاً للعوائق السعرية عليها، أو على الأقل ربط تلك الرسوم بحيث لا تزيد.

- 4- التعهد بتجنب سياسة الإغراق، والمقصود أن تحاول الدول الأعضاء عدم دعم السلع الموجهة للتصدير دعماً مالياً مباشراً، بحيث إن الاتفاقية تريد ترسيخ قيم التنافس الحر بين الشركات والمنشآت التجارية بدون التدخل الحكومي.
- 5- المعاملة المتميزة والأكثر تفضيلاً للدول النامية إذ منحت المادة (78) من اتفاقية الجات للدول النامية حماية الصناعات الناشئة لديها من خلال تمتعها بإجراءات إضافية تمنح مرونة كافية في تعديل هيكل التعرفة الجمركية بما يوفر الحماية اللازمة لقيام صناعة ما.
- وتطبيق قيود كمية لاحتواء الخلل في ميزان المدفوعات الناتج عن الزيادة الكبيرة والمستمرة في الطلب على الواردات المترتبة على برامج التنمية الاقتصادية.
- ويتم اتخاذ إجراءات الحماية هذه وفقاً لإجراءات محددة تتضمن إخطار الجات بنية الطرف المتعاقد على اتخاذ هذه الإجراءات كما تتضمن الدخول في مفاوضات تجارية مع الأطراف الأخرى التي قد تتأثر بهذه الإجراءات.
- وبالتالي فالهدف الرئيسي للجات:

- 1- الإشراف على تنفيذ المبادئ والقواعد والإجراءات التي تتضمنها الاتفاقيات المختلفة المتعلقة بتنظيم التجارة الخارجية بين الأطراف المتعاقدة في الجات.
- 2- تنظيم جولات المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف من أجل إحراز مستويات أعلى لتحرير التجارة ومن أجل جعل العلاقات التجارية بين الدول أكثر شفافية وأكثر قابلية للتنبؤ وأقل إثارة للمنازعات.
- وختاماً فقد شكلت جولة الأوروغواي أهم الجولات المتعلقة بتحرير التجارة، فقد استغرقت المفاوضات سبع سنوات تباينت فيها المواقف وتصادمت مجموعات الدول المختلفة، واشتركت في الجولة (122) دولة، وتضمنت الوثيقة التي قدمها (آرثر دنكل) سكرتير عام الجات في ذلك الوقت بمشروع متكامل للوثيقة الختامية للجولة وتضمنت (28) نصاً قانونياً ما بين اتفاقية وقرار ومذكرة تفاهم لتفسير بعض مواد اتفاقية الجات الأصلية لتغطي مجالات التفاوض التي تم التوصل إليها في أوروغواي عام 1986، وكان التفاوض حول إنشاء منظمة التجارة العالمية لم يبدأ إلا في مرحلة متأخرة من المفاوضات وتحديدًا في مارس عام 1990، عندما صرح وزير الخارجية البريطانية في الخامس من مارس 1990 بأن المجموعة الأوروبية تدرس مع الشركات التجارية الكبار إعادة إحياء فكرة إنشاء منظمة عالمية للتجارة تتولى الإشراف على الاتفاقيات التي ستفسر عنها جولة أوروغواي وهي الفكرة التي طرحت للمرة الأولى في ميثاق هافانا عام 1947 ولم تر النور لرفض الكونغرس الأمريكي التصديق على الميثاق، كما سبق الإشارة إلى ذلك سابقاً. وتعد جولة مفاوضات أوروغواي وما تمخض عنها من وثائق قانونية أسهمت في بناء مستقبل منظمة التجارة الدولية.

منظمة التجارة العالمية: بالرغم من الرفض الأمريكي لإنشاء منظمة عالمية للتجارة فإن فكرة إنشائها بقيت قائمة تضعف أحياناً وتقوى أحياناً أخرى حتى كانت التغييرات السياسية والاقتصادية التي حدثت خلال فترة الثمانينيات مع اتساع مجال التبادل عولمة الاقتصاد تحول شرق ووسط أوروبا إلى الاقتصاد الحر عاملاً أساسياً في الإسراع بإنشاء تلك المنظمة.

وبعد مفاوضات شاقة في جولة أورغواي التي استغرقت نحو ثماني سنوات أعلن في مراكش (15 أبريل 1994) عن الاتفاق النهائي لإنشاء المنظمة العالمية للتجارة لتدخل حيز النفاذ اعتباراً من أول يناير 1995.

ميثاق منظمة التجارة العالمية: تشكل منظمة التجارة العالمية إطاراً قانونياً ومؤسساتياً لنظام التجارة متعددة الأطراف ويؤمن ذلك الإطار الالتزامات التعاقدية الأساسية التي تحدد للحكومات كيف يمكن صياغة وتنفيذ الأنظمة والضوابط التجارية المحلية، كما أن المنظمة عبارة عن منتدى يسعى إلى تنمية العلاقات التجارية بين الدول من خلال المناقشات والمفاوضات الجماعية والأحكام القضائية للمنازعات التجارية.

وتقوم المنظمة العالمية للتجارة على ميثاق يحدد أهدافها يطلق عليه الاتفاق المنشئ للمنظمة، ويتناول هذا الاتفاق الجوانب التنظيمية والدستورية والهيكلية، ويقع في ستة عشرة مادة، متضمناً أربعة ملاحق أساسية هي الاتفاقيات المعلنة في دورة أورغواي وهي كالتالي: الملحق الأول: يتضمن الاتفاقيات بشأن تجارة البضائع، وتجارة الخدمات وحقوق الملكية الفكرية التي تتعلق بالتجارة (TRIPS).

الملحق الثاني: يتضمن مذكرة الاتفاق بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات.

الملحق الثالث: يتضمن آلية فحص السياسات التجارية **Mécanisme**

d'examen des politiques commerciales ويطلق على هذه الملاحق الثلاثة اسم: الاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف.

الملحق الرابع: يشمل أربعة اتفاقيات جماعية هي: الاتفاقيات بشأن تجارة الطيران المدني، والاتفاق بشأن الأسواق العامة، والاتفاق بشأن قطاع الألبان، والاتفاق بشأن اللحوم، ويطلق على هذا الملحق اسم الاتفاقيات التجارية الجماعية.

ويلاحظ أن كل دولة لن تستطيع أن تصبح عضواً بالمنظمة العالمية للتجارة إلا إذا قبلت الانضمام إلى الاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف، أي الملاحق الثلاثة الأولى، أما بالنسبة للاتفاقيات التجارية الجماعية (الملحق الرابع) فهي تختار أن تنظم إليها من عدمه فإذا قبلت الانضمام إليها أصبحت ملزمة لها كالاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف.

أجهزة منظمة التجارة العالمية: تتمتع المنظمة العالمية للتجارة بشخصية قانونية دولية مستقلة إذ نصت المادة الأولى من الاتفاق المنشئ لها على أن للمنظمة العالمية للتجارة الشخصية القانونية ويتم منحها من قبل كل عضو من أعضائها، كما أن لها الأهلية القانونية اللازمة لممارسة وظائفها.

وتشكل المنظمة العالمية للتجارة إطاراً مؤسسياً مشتركاً، له نظام متكامل، فهي تختص بإدارة وتطبيق الاتفاق المنشئ لها وكافة الوثائق القانونية الملحقة به في إطار تنظيمي موحد وملزم قانوناً للدول الأعضاء، وللقيام بمهامها تعتمد المنظمة على مجموعة من الأجهزة أهمها:

1- المؤتمر الوزاري: يعتبر المؤتمر الوزاري الجهاز المسؤول عن ممارسة وظائف المنظمة العالمية للتجارة، إذ يختص باتخاذ كافة الإجراءات اللازمة لتسيير عملها،

كما يجيب طلبات الدول الأعضاء في اتخاذ القرارات التي تتعلق بالاتفاقات التجارية متعددة الأطراف، أو الاتفاقات الجماعية.

ويتكون المؤتمر الوزاري من ممثلين عن كافة الدول الأعضاء بالمنظمة، ويجتمع بصفة دورية مرة كل عامين، و يتمتع المؤتمر الوزاري باختصاصات واسعة النطاق تشمل جميع المسائل الداخلية في اختصاص المنظمة فله أن يدرس أي مسألة ويصدر في شأنها قرار، ولعل أهم هذه الاختصاصات والتي تم النص عليه في اتفاقية إنشاء المنظمة ما يلي :

- الاختصاص بتعديل اتفاقية إنشاء المنظمة والاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف.

- الاختصاص بمنح العضوية.

- الاختصاص بالإعفاء من الالتزام المفروض على أحد الأعضاء.

- الاختصاص بتفسير بنود اتفاقيات التجارة الدولية.

- الاختصاص الإداري للمؤتمر الوزاري.

- المؤتمرات الوزارية للمنظمة.

ويجتمع المؤتمر الوزاري مرة كل عامين على الأقل،

2- المجلس العام: يتكون المجلس العام من ممثلين عن كافة الدول الأعضاء، ويعقد اجتماعاته كلما كان ذلك ضرورياً، وهو يمارس الوظائف التي نص عليها الاتفاق المنشئ للمنظمة، مثل وظائف جهاز تسوية المنازعات المنصوص عليه في مذكرة الاتفاق ووظائف جهاز فحص السياسات التجارية.

ويلعب المجلس العام دوراً كبيراً في تحقيق التعاون والتنسيق بين المنظمة العالمية للتجارة وسائر المنظمات الاقتصادية الدولية، ويأتي في مقدمتها البنك الدولي، وصندوق النقد الدولي. ويقوم المجلس في هذا المجال بإبرام الترتيبات الملائمة مع هاتين المنطمتين وكل منظمة دولية حكومية أو غير حكومية لها وظائف تتعلق بتلك التي تمارسها المنظمة العالمية للتجارة.

كما وتتخذ المنظمة العالمية للتجارة قراراتها من خلال اجتماعات المؤتمر الوزاري والمجلس العام، وتصدر القرارات بأغلبية الأصوات ما لم يتم النص على خلاف ذلك.

3- المجالس الرئيسية: تتكون المجالس الرئيسية من:

- مجلس تجارة السلع

- مجلس تجارة الخدمات

- مجلس حقوق الملكية الفكرية

4- اللجان الفرعية: وتتكون من أربع لجان هي:

- لجنة التجارة والبيئة وتعني بدراسة تأثير التجارة على البيئة.

- لجنة التجارة والتنمية: تهتم بالعالم الثالث وبالأخص الدول الأقل نمواً.

- لجنة القيود المفروضة لأهداف ترتبط بميزان المدفوعات.

- لجنة الميزانية والمالية والإدارة: تشرف على المسائل الداخلية للمنظمة.

5- مجموعات العمل: تختص بدراسة الترشيحات لعضوية المنظمة، إضافة إلى العلاقة بين التجارة والاستثمار والمجموعة المختصة بسياسة المنافسة.

6- الأمانة العامة: تتكون الأمانة العامة من المدير العام وعدد من الموظفين، ويعين المدير العام من قبل المجلس الوزاري، في حين يعين المدير العام الموظفين في الأمانة العامة ويحدد واجباتهم وفقا للقواعد التي يعتمدها المجلس الوزاري.

ويتولى المدير العام إدارة المنظمة، ويخضع لتوجيهات المنظمة وليس له ولا للموظفين عند قيامهم بواجباتهم أن يتلقوا تعليمات من دولهم أو أية جهة أخرى خارج المنظمة ويعدون من الموظفين الدوليين.

أما واجبات المدير العام فهي:

- تقديم تقديرات ميزانية المنظمة السنوية وبياناتها المالية السنوية إلى لجنة الميزانية والمالية والإدارية.

- تعيين أعضاء موظفي الأمانة العامة ويحدد واجباتهم وشروط خدمتهم وفقا للقواعد التي يعتمدها المؤتمر الوزاري.

- إشعار الدول بقبول الحكومات بالاتفاقية أو بالانضمام.

العضوية والتصويت داخل المنظمة العالمية للتجارة

لقد نظمت اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة العضوية في المنظمة والتصويت داخل أجهزتها.

1- العضوية في منظمة التجارة العالمية: قسمت اتفاقية منظمة التجارة العالمية العضوية إلى أصلية وعضوية بالانضمام.

1- العضوية الأصلية: تشمل العضوية الأصلية الدول الأعضاء في اتفاقية الجات عام 1947 والمجموعة الأوروبية طبقا للشروط التالية:

أ- أن تكون طرفا في اتفاقية الجات عام 1947، بمعنى أن الدولة التي كانت طرفا في اتفاقية الجات تتمتع بالعضوية الأصلية، سواء أكانت عضويتها أصلية أي من الدول التي ناقشت الاتفاقية وانضمت إليها أو من الدول التي انضمت بعد ذلك.

ب- أن تقبل الدولة اتفاقية منظمة التجارة العالمية والاتفاقيات التجارية المتعددة الأطراف.

ج- أن ترفق الدولة جداول تنازلاتها وتعهداتها باتفاقية 1994 والتي أرفقت جداول التعهدات المحددة الخاصة بها باتفاقية التجارة في الخدمات، ولا يطلب من الدول الأقل نموا المعترف بها من الأمم المتحدة أن تقدم تعهدات أو تنازلات إلا في الحدود التي تتفق مع مرحلة تنمية كل منها واحتياجاتها المالية والتجارية أو إمكانياتها الإدارية والمؤسسية.

د- أن توقع أو أن تعلن موافقتها بأي وسيلة على اتفاقية التجارة الحرة.

هـ- أن تودع الدولة قبولها بالاتفاقية لدى المدير العام ويشعر المدير العام بأسرع وقت ممكن بذلك.

2- العضوية بالانضمام: يتم قبول دولة ما في عضوية المنظمة باعتماد إحدى الطريقتين الآتيتين أو كليهما:

- الطريقة الأولى: تتلقى الدولة المعنية رسائل من لجنة مخصصة للنظر في طلبات العضوية الجديدة تكون في الغالب مكونة من الدول الصناعية الكبرى، إضافة إلى أهم الدول ذات العلاقات التجارية مع الدولة الراغبة في اكتساب عضوية المنظمة، وتشمل الطلبات قائمة بالسلع والخدمات التي ستشهد تخفيضات في تعريفاتها الجمركية.

- الطريقة الثانية: تتقدم الدولة الراغبة في العضوية بنفسها بقائمة تشمل تخفيضات في التعريفات الجمركية تكون أساساً للتفاوض.

وفي بعض الأحيان تتم الطريقتان معا فتتقدم الدولة المعنية بقائمة لتخفيض التعريفات الجمركية، وفي الوقت نفسه تتلقى قائمة بالتخفيضات المطلوب من اللجنة المشكلة للنظر في العضوية.

ويشترط في قبول الانضمام موافقة المؤتمر الوزاري بأغلبية ثلثي أعضاء المنظمة والعمل على قيام الدولة بمطابقة قوانينها وتعليماتها وإجراءاتها الإدارية مع التزاماتها المنصوص عليها في الاتفاقات الملحقة.

ومن جهة أخرى فقد أجازت منظمة التجارة العالمية للعضو الأصيل والعضو المنظم حق الانسحاب من المنظمة ومن الاتفاقيات المتعددة الأطراف طبقاً للشروط الآتية:

أ- إخبار المنظمة كتابياً بعزم الدولة بالانسحاب من المنظمة والاتفاقيات المتعددة الأطراف.

ب- يسرى الانسحاب بعد مرور ستة أشهر من تاريخ تقديم الإشعار بالانسحاب.

وبعد انتهاء مدة ستة أشهر تنتهي عضوية الدولة في المنظمة، وينبغي على الدولة المنسحبة أن تنفذ الالتزامات المترتبة عليها في أثناء تمتعها بالعضوية.

II- التصويت في منظمة التجارة العالمية: يختلف التصويت في المنظمة تبعاً لنظام أجهزتها وعلى وفق كل قضية، ففي حالات يتطلب التصويت بأغلبية الثلثين:

أ- بالنسبة لاتخاذ القرارات تتم بتوافق الآراء أي بالإجماع ويشمل ذلك حق تعديل الاتفاقيات. وفي حالة عدم التوصل إلى قرار بتوافق الآراء يتخذ القرار في المسألة المعروضة بالتصويت بأغلبية أصوات الحاضرين، ولكل عضو في المنظمة صوت واحد في المؤتمر الوزاري والمجلس العام، وللمجموعة الأوروبية حقها في التصويت بعدد مماثل لعدد الدول الأعضاء في الاتحاد.

ب- أن يكون للمؤتمر الوزاري والمجلس العام حق تفسير الاتفاقيات بالأغلبية وإعفاء الدول من الالتزامات المفروضة على أحد الأعضاء بأغلبية ثلاثة أرباع الأعضاء.

ج- في حالة قبول أية دولة عضواً في المنظمة يتخذ المؤتمر الوزاري قراره بأغلبية ثلثي أعضاء المنظمة.

ميزانية منظمة التجارة العالمية

تتكون ميزانية المنظمة بصفة أساسية من مساهمات واشتراكات الأعضاء، ويختص كل من المدير العام للمنظمة ولجنة الميزانية والمالية والإدارة بجميع ما يتعلق بالميزانية، حيث يقوم

المدير العام بتقديم تقديرات ميزانية المنظمة السنوية وبياناتها المالية السنوية إلى لجنة الميزانية والمالية والإدارة، وتراجع هذه الأخيرة البيانات المقدمة لها، وتقدم بشأنها إلى مجلس العام، ثم تخضع هذه التقديرات لموافقة المجلس العام، ويعتمد المجلس العام الأنظمة المالية وتقديرات الميزانية السنوية بأغلبية الثلثين، على أن تشكل هذه الأغلبية أكثر من نصف أعضاء المنظمة، ويجب على كل عضو أن يسدد للمنظمة في أسرع وقت مساهمته من مصروفات المنظمة وفقا للأنظمة المالية التي يعتمدها المجلس العام .

أهداف منظمة التجارة العالمية.

تعد منظمة التجارة العالمية منظمة دولية عالمية تضم غالبية دول العالم من قارات العالم جميعا، ونصت ديباجة الاتفاقية على أنها تهدف إلى رفع مستويات المعيشة، وتحقيق العمالة الكاملة واستمرار كبير في نمو حجم الدخل الحقيقي والطلب الفعلي وزيادة الإنتاج والاتجار في السلع والخدمات بما يتيح الاستخدام الأمثل لموارد العالم وفقا لهدف التنمية ومع توخي حماية البيئة والحفاظ عليها ودعم الوسائل الكفيلة بتحقيق ذلك بصورة تتلاءم واحتياجات واهتمامات كل منها في مختلف مستويات التنمية الاقتصادية في آن واحد، وحصول الدول النامية لاسيما أقلها نموا على نصيب في نمو التجارة الدولية يتماشى واحتياجات تنميتها الاقتصادية، والدخول في اتفاقات متبادلة للمعاملة بالمثل تنطوي على مزايا متبادلة لتحقيق خفض كبير للتعريفات وغيرها من الحواجز والقضاء على المعاملة التمييزية في العلاقات التجارية الدولية.

كما نصت ديباجة الاتفاقية على أن هدف المنظمة هو إنشاء نظام تجاري متعدد الأطراف متكامل وأكثر قدرة على البقاء والدوام تشتمل الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة ونتائج الجهود السابقة لتحرير التجارة ونتائج جولة أوروغواي للمفاوضات التجارية المتعددة الأطراف.

وبناء على ذلك فإن منظمة التجارة العالمية تهدف إلى تحقيق الأهداف التالية:
حرية التجارة العالمية: تعد حرية التجارة العالمية هي أولى أهداف منظمة التجارة العالمية، وتقوم هذه الحرية على أساس أن النظام الجديد للتجارة العالمية ينطوي على إطلاق حرية التجارة على الصعيد الدولي وفتح أسواق دول العالم فورا وبلا تمييز واحترام المنافسة الكاملة في قطاعات التجارة العالمية ومن ثم إنهاء الممارسات التجارية المعتمدة على دعم الصادرات أو الحماية من منافسات الواردات، ووضع حد لجهود الفوضى في العلاقات التجارية بين دول العالم والبدء بعهد جديد تخضع فيه هذه العلاقات لنظام دقيق أساسه المبادئ وسيادة القانون لا القوة والمصلحة.

- تنفيذ الاتفاقيات الدولية: تقوم منظمة التجارة العالمية على تنفيذ وإدارة اتفاقية إنشاء المنظمة والاتفاقيات التجارية المتعددة الأطراف المعقودة بين الدول وعلى تحقيق أهدافها وأن توفر المنظمة الإطار اللازم لتنفيذ الاتفاقيات التجارية المتعددة الأطراف وإدارة أعمالها.

- المحفل الدولي للتفاوض: نصت الفقرتان الأولى والثانية من المادة الثالثة من اتفاقية منظمة التجارة العالمية على أن توفر المنظمة المحافل للتفاوض بين أعضائها بشأن علاقاتها الجارية المتعددة الأطراف في المسائل التي تتناولها الاتفاقيات المعقودة بين الدول قبل قيام المنظمة وتنظيم المفاوضات بين الدول بخصوص العلاقات التجارية بين الدول وتنفيذ ما تتوصل إليه المفاوضات، وبناء على ذلك فإن المنظمة تكون محفلا للتفاوض في المجالات الآتية:

- 1- التفاوض بين الدول الأعضاء فيما يتعلق بالاتفاقيات المعقودة منذ 1947 حتى قيام المنظمة العالمية للتجارة.
- 2- تتولى المنظمة تنظيم المفاوضات بين الدول الأعضاء فيما يتعلق بالاتفاقيات الدولية المتعددة الأطراف في المسائل التي تتناولها الاتفاقيات الواردة في ملحق اتفاقية إنشاء المنظمة.
- 3- التفاوض بين الدول خارج حدود الاتفاقيات الدولية السابقة ولا سيما في المسائل الجديدة التي تهم الدول الأعضاء في علاقاتها التجارية الدولية.
- 4- تتولى المنظمة تنفيذ ما تتوصل إليه المفاوضات السابقة على النحو الذي يقرره المؤتمر الوزاري للمنظمة.

- تحقيق التنمية: تسعى منظمة التجارة العالمية إلى رفع مستوى المعيشة للدول الأعضاء والمساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية لجميع الدول وبخاصة النامية التي يزيد عدد أعضائها في المنظمة عن 75 % من مجموع الأعضاء، وتلك التي تمر بمرحلة انتقالية إلى اقتصاد السوق. وتمنح المنظمة الدول النامية معاملة تفضيلية خاصة، إذ تعطيها فترات لتستعد لتحمل التزاماتها أطول من تلك التي تمنحها للدول المتقدمة، كما تمنحها مساعدات تقنية، وتفرض عليها التزامات أقل تشددا من غيرها، كما تعفى هذه الدول الأقل نموا من بعض أحكام اتفاقيات منظمة التجارة العالمية.

- إيجاد آلية تواصل بين الدول الأعضاء: إن الشفافية في التعامل، يكون لها دورا مهما في تسهيل المعاملات التجارية بين الدول، خاصة مع تعدد التشريعات وتنوع القطاعات التجارية والابتكارات، لذلك تفرض معظم اتفاقيات منظمة التجارة العالمية على الدول الأعضاء إخطار غيرها بالتشريعات التجارية، وغيرها من الأنظمة والأحكام ذات العلاقة، والتأثير على شؤون التجارة الدولية، كما تلعب الاتفاقية الخاصة بمراجعة السياسات التجارية للدول الأعضاء بشكل دوري دورا مهما في هذا المجال، فهي تتيح فرصة للدول الأعضاء للإطلاع على النظام التجاري لكل دولة على حدة، ومناقشة جميع جوانبه، وإبراز

النواحي التي قد تتعارض مع الالتزامات التي تفرضها اتفاقيات المنظمة، فوجود تشريعات قانونية ثابتة وعادلة ضروري لقيام مشاريع تجارية ضخمة عبر الحدود، ذلك أن الاستثمار العالمي يعول بشكل كبير على الثبات والاستقرار وهو ما يعبر عنه بـ " توقع المسار " ، وذلك ما تحاول المنظمة تأمين ذلك.

- تسوية المنازعات الدولية: وردت التدابير الخاصة بتسوية المنازعات في التفاهم الخاص بالقواعد والتدابير التي تحكم تسوية المنازعات (ويشار إليه اختصاراً باسم التفاهم الخاص بتسوية المنازعات) ولتنفيذ هذه القواعد والتدابير ، قررت المادة 2 من التفاهم الخاص بتسوية المنازعات إنشاء مجلس لتسوية المنازعات، وحددت وظائفه. وقد أعطيت لمجلس تسوية المنازعات سلطة تشكيل هيئات لتسوية المنازعات، واعتماد تقارير هذه الهيئات ومجالس الاستئناف، ومباشرة الرقابة على تنفيذ القرارات والتوصيات، والتفويض بوقف الامتيازات والالتزامات الأخرى التي تقضى بها الاتفاقيات المشمولة. ويقوم مجلس تسوية المنازعات بإبلاغ المجالس أو اللجان المختصة داخل منظمة التجارة العالمية بما يستجد من تطورات في المنازعات المتصلة بأحكام ونصوص الاتفاقيات المعنية المشمولة. ويجتمع مجلس تسوية المنازعات على نحو ما يلزم لأداء وظائفه ويعد مفهوم " التوافق في الآراء " مفهوماً مهماً في مجلس تسوية المنازعات. فحيثما تنص قواعد وتدابير التفاهم الخاص بتسوية المنازعات على أن يتولى مجلس تسوية المنازعات اتخاذ القرار، ويتخذ المجلس قراره بالتوافق في الآراء.

وهناك نقطة مهمة جديدة بالملاحظة في هذه المسألة وهي أن أطراف النزاع يكونون مدعويين، في جميع المراحل، إلى التشاور مع بعضهم البعض لتسوية النزاع، وباختصار، تتمثل الخطوة الأولى في أن يحاول طرفا النزاع تسوية النزاع فيما بينهما عن طريق التشاور. وإذا لم ينجح في ذلك تبدأ عملية هيئة تسوية المنازعات التي تتألف من ثلاث مراحل، هي:

-الشروع في العملية،

-تنفيذ العملية

-اعتماد التقرير.

وفي مرحلة الشروع، يتم اتخاذ قرار بتشكيل هيئة تسوية النزاع، والاتفاق على

اختصاصاتها وتحديد تشكيلها

-مرحلة تنفيذ عملية تسوية النزاع

تشمل هذه المرحلة قيام هيئة تسوية النزاع بدراسة القضية واستعراض جوانبها، وإصدار

تقرير يعرض على طرفي النزاع أولاً، ثم يرفع إلى مجلس تسوية المنازعات. وتوضح

المادة 11 من التفاهم الخاص بتسوية المنازعات مهمة الهيئة، وهي تتألف من:

- إجراء تقييم موضوعي للمسألة المعروضة عليها، بما في ذلك تقييم الحقائق ومدى تطابقها

مع الاتفاقيات المشمولة ذات الصلة واتفاقها معها،

- التوصل إلى الاستنتاجات الأخرى التي تساعد مجلس تسوية المنازعات في التوصل إلى

التوصيات التي تنص عليها الاتفاقيات المشمولة،

- التشاور بانتظام مع طرفي النزاع وإعطائهما فرصة كافية للتوصل إلى حل يرضيانه. مرحلة اعتماد التقرير، هذه العملية هي الأخيرة في هذه العملية، وتستطيع الهيئة خلالها أن توصي بأن يوفق أحد الطرفين سلوكه مع مضمون اتفاقية منظمة التجارة العالمية، ويمكنها أيضاً أن تقترح الطرق التي تحقق ذلك. ويعتمد تقرير الهيئة خلال 60 يوماً من توزيعه على أعضاء منظمة التجارة العالمية، ما لم يكن هناك استئناف.

تبدأ هذه العملية عندما يكون هناك اعتراض على النتائج من جانب أحد طرف النزاع، ويحال النزاع، عندئذ، إلى مجلس الاستئناف. ان مجلس الاستئناف جهاز دائم يشكله مجلس تسوية المنازعات. ولا ينبغي أن تستغرق عملية الاستئناف أكثر من 60 يوماً. ويقتصر الاستئناف على القضايا المتصلة بالقانون الذي تستند إليه هيئة تسوية النزاع في تقريرها والتفسيرات القانونية التي انتهت إليها الهيئة. ويجوز لمجلس الاستئناف أن يؤيد النتائج و الاستنتاجات القانونية التي توصلت إليها الهيئة أو أن يعدلها أو ينقضها.

ويعتمد مجلس تسوية تقرير مجلس الاستئناف تلقائياً ما لم يقرر بتوافق الآراء رفض التقرير خلال 30 يوماً بعد توزيعه على أعضاء منظمة التجارة العالمية. وفي حالة اعتماد مجلس تسوية المنازعات لتقرير مجلس الاستئناف، يقبله الطرفان دون شروط. ويراقب مجلس تسوية المنازعات تنفيذ توصيات كل من هيئة تسوية المنازعات ومجلس الاستئناف، ويكون الطرف الخاسر مطالباً بإخطار مجلس تسوية المنازعات، بنواياه فيما يتعلق بالتنفيذ. وفي حالة استحالة الامتثال الفوري للتوصيات، تعطى للطرف الخاسر فترة زمنية متفق عليها - تصل إلى 15 شهراً- لتنفيذ التغييرات المطلوبة، وإذا لم تتم التغييرات خلال الفترة الزمنية المتفق عليها، يجوز للطرف المتأثر أن يطلب اتخاذ تدابير مضادة أو أن يطلب التحكيم. وعادة ما يكون مستوى التدابير المضادة التي تقبلها منظمة التجارة العالمية مساوية لمستوى الإبطال والإضعاف الذي تحمله الطرف الشاكي. أما إذا اعترض الطرف الخاسر بعدم عدالة العقوبة، أي أنها أكبر من مستوى الإبطال والإضعاف، فإنه يستطيع حينئذ أن يلجأ للتحكيم.

ومن الخصائص المهمة في نظام تسوية المنازعات بمنظمة التجارة العالمية حقوق الأطراف الأخرى. إذ تنص المادة 10 من التفاهم الخاص بتسوية المنازعات على أن تتاح الفرصة لأي عضو تكون له مصلحة كبيرة في مسألة معروضة على هيئة تسوية المنازعات (ويشار إليه بالطرف الثالث)، ويكون قد أبلغ مجلس تسوية المنازعات بذلك، لعرض وجهة نظره على الهيئة، والتقدم بذكرات كتابية إليها. وتعرض هذه المذكرات أيضاً على طرفي النزاع ويشار إليها في تقرير الهيئة.

كذلك تتضمن بعض الاتفاقيات أحكاماً خاصة بتسوية المنازعات، ومن المفترض أنها وضعت لتناسب بعض المتطلبات الخاصة في هذه الاتفاقيات. ومن أمثلة هذه الأحكام الاستعانة بخبراء مؤهلين كأعضاء في هيئة تسوية المنازعات أو الاستعانة بمستشارين بموجب بعض الاتفاقيات (مثل الاتفاق بشأن تطبيق تدابير الصحة، والصحة النباتية والاتفاق بشأن الحواجز التقنية أمام التجارة) والتدابير العاجلة المطلوب اتخاذها في تسوية المنازعات بموجب اتفاقية الدعم. كذلك توجد أحكام خاصة في اتفاقيات مكافحة الإغراق،

والمنسوجات، وتحديد قيمة الرسوم الجمركية، وجوانب حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة والخدمات.

المؤسسات المالية الدولية

قبل نهاية الحرب العالمية الثانية بعض الاقتراحات الخاصة وقبل إن التطورات لنظام الجديد حتى يتجنب العالم الأزمات الاقتصادية التي عرفت في الثلاثينيات، والتي كانت مسؤولة إلى حد ما عن قيام الحرب العالمية الثانية. وقد ارتبط البحث في النظام النقدي الدولي بمشاكل إعادة تعمير أوروبا التي خربتها الحرب.

على أن أهم ما قدم من اقتراحات في هذا الصدد فإنه يرجع إلى كينز وتقوم الفكرة الأساسية عند - كينز - على إنشاء اتحاد دولي للمفاوضات يدبر "النقود الدولية" بحجم يتفق مع تحقيق مستوى مرتفع من النشاط الاقتصادي في دول العالم. وتتكون هذه النقود الدولية من وحدات أطلق عليها اسم بانكور Bancor.

إلا أن الولايات المتحدة الأمريكية لم تقبل اقتراحات كينز و التي رأت فيها محاولة من إنجلترا للاستفادة من قدرة الاقتصاد الأمريكي دون سيطرة الدولار على المعاملات الدولية. لذلك قدمت اقتراحات مقابلة صاغها الاقتصادي الأمريكي هايت Harry White والتي وضعت فيما بعد أساس صندوق النقد الدولي. لكن قبل الحديث عن صندوق الدولي سنتحدث أولاً عن البنك الدولي.

البنك الدولي

ينظر للبنك الدولي على أنه المؤسسة العالمية التوأم لصندوق النقد الدولي، والذي أنشئ في إطار تكوين النظام الاقتصادي العالمي لما بعد الحرب العالمية الثانية نتيجة لاتفاقية بريتون وودز من منظور الحاجة إلى مؤسسة مالية تمنح قروضا طويلة الأجل لتكامل عمل صندوق النقد الدولي وحتى تتمكن من تحليل هذا الموضوع سنتحدث في عن ماهية البنك الدولي قبل أن نتطرق إلى السياسية الاقراضية والقروض التي يمنحها البنك الدولي.

ماهية البنك الدولي: يمكن تعريف البنك الدولي على أنه المؤسسة المالية العالمية المسؤولة عن إدارة النظام المالي الدولي والاهتمام بتطبيق السياسات الاقتصادية الكفيلة بتحقيق التنمية الاقتصادية للدول الأعضاء. ولذلك فإن مسؤوليته تنصب أساسا على سياسات التنمية والاستثمارات وسياسات الإصلاح الهيكلي وسياسات تخصيص الموارد في القطاعين العام والخاص، وكذلك يهتم البنك الدولي بصفة رئيسية بالجدارة الائتمانية لأنه يعتمد في تمويله على الاقتراض من أسواق المال.

لقد تم الاتفاق على مشروع إنشاء البنك الدولي في يوليو 1944 وبدأ أعماله رسميا في المركز الرئيسي في واشنطن في 25 يونيو 1946، باعتباره مؤسسة مالية متخصصة من مؤسسات الأمم المتحدة تعمل في مجال الإقراض طويل الأجل لأغراض إعادة أول مؤسسة عالمية لتمويل التنمية. وقد عكست هذه التنمية نشاط البنك في السنوات اللاحقة لإنشائه، حيث بدأ نشاطه بالمساعدة في تعمير الاقتصادات الأوروبية المحطمة أثناء الحرب العالمية

الثانية ثم بعد ذلك قام بتحويل مجهوده إلى تمويل التنمية داخل بلدان العالم الثالث، متنقلاً، وبسرعة فائقة من فكرة ضمان القروض إلى ممارسة التمويل المباشر اتجاه:

أولاً: تشجيع الاستثمار والمبادرة الخاصة مما دفعه إلى تفضيل تمويل المؤسسة الخاصة التي تضمنها الدولة دون غيرها من المؤسسات المنتمية للقطاع العام، وهو ما شكل توجيهها لبنية اقتصاديات العالم الثالث فيما يخص القطاعين العام والخاص.

ثانياً: تمويل مشاريع بالمعنى الكامل للكلمة داخل البلدان الأعضاء، وفي حالة عدم قدرة البلد العضو على تكوين ملف أو ملفات لمشاريعه، سارع البنك الدولي إلى إعدادها وفق المنطق الذي يعمل به، فعلى مقاييس الربحية والمردودية، عمل خبراء البنك على صيانة نماذج وطرق التحليل والتقييم ذات الطابع الكوني المزعوم، ركيزتهم في ذلك دفع كل دولة عضو مستفيدة إلى سياسة جبائية، مالية، ونقدية يتوخى منها ضمان قدرتها على الإيفاء بالدين، غير أن البنك الدولي اقتصر على تمويل جانب نفقات المشروع من العملة الصعبة بالأساس، ونادراً ما قبل خلالها التمويل بالعملة المحلية.

وقد أخذ البنك بفكرة رأس المال القابل للاستدعاء بمعنى أن الجزء الأكبر من مساهمات الدول الأعضاء في رأسمال البنك، تتضمن التزامها بسداد هذا الجزء عند طلب البنك، أما موارده المالية التي يستخدمها في الإقراض، فإنها تأتي من اقتراض البنك من أسواق رأس المال الدولية.

إذن فأهداف البنك الدولي ترسيخ قواعد السلوك للنظام المالي الدولي، في كل ما يتعلق بالتحركات الدولية لرؤوس الأموال سواء في صورة قروض أو استثمارات أجنبية مباشرة أو غير مباشرة، بغرض زيادة مستويات التنمية الاقتصادية ورفع معدلات النمو الاقتصادي وعلاج الاختلالات الهيكلية وبخاصة في الدول النامية للمساعدة في علاج الاختلال الهيكلي في ميزان المدفوعات والوصول إلى تحقيق التوازن الخارجي والداخلي، وهو في ذلك مكمل في أهدافه ومهامه لصندوق النقد الدولي.

ولعل الاقتراب أكثر من مفهوم البنك الدولي، يتطلب أن نشير إلى أنه ينطوي على ما يسمى بمجموعة البنك الدولي وهي أربعة مؤسسات تمويلية هي أولها البنك الدولي للتعمير والتنمية وثانيها مؤسسة التمويل الدولية وثالثها هيئة التنمية الدولية، ورابعها هي الوكالة المتعددة الأطراف لضمان الاستثمار.

أ- البنك الدولي للتعمير والتنمية.

أنشئ هذا البنك في عام 1946، ويقوم بمنح قروض طويلة الأجل، تتلخص أهدافه

في:

- المساعدة في تعمير وتنمية أقاليم الدول الأعضاء، وتحقيق معدلات نمو اقتصادي أعلى.

- تشجيع الاستثمارات الأجنبية الخاصة عن طريق الضمان أو المساهمة في القروض.

- المساهمة في تحقيق النمو المتوازن في الأجل الطويل للتجارة الدولية.

- علاج الاختلالات الهيكلية في الدول النامية.

ب- مؤسسة التمويل الدولية:

أنشأت هذه المؤسسة عام 1956، لاقتراض القطاع الخاص مباشرة دون حاجة إلى

ضمان الحكومات، بل وتقوم باستثمارات مباشرة في القطاع الخاص، وتتلخص أهدافها في:

- المساهمة في إيجاد فرص الاستثمار لرؤوس الأموال الخاصة المحلية والأجنبية.

- تشجيع الاستثمارات الخاصة الإنتاجية.
- مشاركة القطاع الخاص في المشروعات الاستثمارية التي يقوم بها لزيادة معدلات نموه.

ج- هيئة التنمية الدولية:

أنشأت عام 1960 لتقديم قروضها بشروط ميسرة وبفائدة بسيطة ولمدة أطول وتتلخص أهدافها في:

- إعطاء دفعة للتنمية الاقتصادية في الدول النامية وبصفة خاصة في الدول الأكثر فقرا.

- إعطاء القروض لمشروعات البنية الأساسية والطاقة لتقوية هذه البنية وتحسين الأداء الاقتصادي.

د- الوكالة المتعددة الأطراف لضمان الاستثمار.

بدأت هذه الوكالة عملها عام 1988 وتهدف إلى تشجيع الاستثمار الخاص، في المجالات الاستثمارية المختلفة، وذلك عن طريق تقليل الحواجز غير التجارية التي تعوق الاستثمارات الدولية، وتقديم الوكالة للمستثمرين ضمانات ضد المخاطر غير التجارية، أي ضد المخاطر السياسية والقتل والتأميمات وغير ذلك، وكذلك تعمل على تشجيع الاستثمارات الأجنبية بصفة عامة.

وتتلخص وظائف ومهام مجموعة البنك الدولي في وضعها الحالي في الجوانب

التالية:

- العمل على تقديم التمويل الدولي طويل الأجل لمشاريع وبرامج التنمية وخاصة للدول النامية.

- تقديم المساعدات المالية الخاصة للدول النامية الأكثر فقرا، والتي يقل متوسط دخل الفرد فيها عن ألف دولار سنويا.

- العمل على زيادة دور القطاع الخاص في الدول النامية بكل الوسائل الممكنة.

- القيام بتقديم المشورة والمعونة الفنية للدول الأعضاء لمساعدتها على تحقيق أفضل الحلول لمشاكلها المتعلقة بأهداف البنك، واختيار المشروعات ذات الجدوى الاقتصادية، ويقوم بذلك الخبراء والمتخصصين في المجالات المختلفة عن طريق إنجاز مجموعة من الدراسات اللازمة لذلك.

- العمل على تقوية البنية الأساسية للتنمية، من خلال تمويل المشروعات الكبيرة ومنها سدود المياه ومشاريع الري ومحطات توليد الكهرباء والسكك الحديدية والطرق.

- القيام بتطوير أدوات التحليل الخاصة بدراسة الجدوى الاقتصادية للمشروعات وإصلاح البيئة الاقتصادية التي تعمل فيها تلك المشروعات.

- اهتمام البنك الدولي بمشاكل التنمية عموما، وبمكافحة الفقر، وتحسين توزيع الدخل داخل البلاد المقترضة، وحماية البيئة.

أما فيما يتعلق بالموارد المالية للبنك فتتكون من رأس المال المكتتب والمدفوع بالفعل من جهة ومن جهة ثانية تتكون من الاقتراض من الأسواق المالية العالمية، عن طريق السندات، ويحصل بالفعل على معظم موارده المالية من هذا المصدر. وأخيرا هناك المصدر الثالث لموارد البنك الدولي ويأتي من الدخل الصافي لعمليات البنك المختلفة. ويلاحظ من ناحية أخرى أن الحصة في رأس مال البنك الدولي موزعة تقريبا بنفس الأوزان الموزعة

بها في صندوق النقد الدولي، حيث نجد أن الدول المتقدمة الخمس الكبرى وهي الولايات المتحدة الأمريكية واليابان وألمانيا وبريطانيا وفرنسا تملك حوالي 43% من الحصص (إجمالي الاككتاب) وبالتالي تتحدد قوتها التصويتية بحوالي 41% من عدد الأصوات وبالتالي يكون لها دور كبير في توجيه السياسة داخل البنك، وبتزايد تأثيرها أيضا على أغلبية القرارات التي يصدرها البنك. وهنا يبرز بالتحديد دور الولايات المتحدة الأمريكية في هذا المجال التي تملك وحدها حوالي 20% من القوة التصويتية داخل البنك الدولي.

ويقوم بإدارة البنك الدولي ثلاثة تنظيمات هي مجلس المحافظين ومجلس المديرين والهيئة الإدارية، ويتكون مجلس المحافظين من محافظ واحد ونائب له عن كل دولة بالانتخاب لمدة خمس سنوات وهو بمثابة الجمعية العمومية التي تجتمع مرة كل عام ويقوم برسم السياسة العامة للبنك. ويتألف مجلس المديرين من أربعة عشرة عضوا بالانتخاب لمدة خمس سنوات بواسطة مجلس المحافظين، وشروط العضوية فيه هي نفس شروط العضوية في صندوق النقد الدولي، والهيئة الإدارية لتسيير العمل اليومي.

المطلب الثاني: السياسة الإقراضية والقروض التي يمنحها البنك الدولي.

يقوم نشاط البنك الأساسي على الإقراض، وقد غلب على هذا النشاط في المراحل الأولى الإقراض المشروع، وخاصة مشروعات البنية التحتية، ثم في مرحلة لاحقة، لا سيما منذ الثمانينيات، التمويل البرامجي، وبوجه خاص برامج التقويم الهيكلي، حيث لا يمول البنك مشروعا محددًا وإنما يمول مجموعة من السياسات، خاصة سياسة الإصلاح الاقتصادي،

لكن مع بزوغ أهمية تحول الاقتصادات الاشتراكية في اقتصاد السوق، احتلت حوصصة المشروعات أهمية كبيرة في النشاط التمويلي للبنك وعلى أساس هذه التجربة التنموية، ومراعاة لإخفاقاته بالجملة سواء من حيث أدوات التحليل والتقييم المستعملة من لدن خبراءه والتي غلب عليها الطابع الاقتصادي أو من حيث انعكاسات توجهاته في التمويل على استفحال معدل المديونية، غيرَ البنك الدولي شكليا من خطط وتدخلاته رابطا إياها بما سمي بالشرطية المالية المعروفة بسياسة التقويم الهيكلي والتي تنطوي قروض التكيف أو التصحيح الهيكلي على درجة عالية من المشروطة حيث تدرج الشروط التي تتضمنها هذه القروض تحت أربع مجموعات رئيسية هي:

أ- الكفاءة في استخدام الموارد، ويدخل فيها معايير الاستثمارات العامة وأولويات الاستثمار وسياسات الأسعار والحوافز في مختلف القطاعات.

ب- تعبئة الموارد اللازمة للتنمية، ويدخل فيها دور القطاع العام والتحول إلى الحوصصة وإدارة الدين العام الداخلي والخارجي والمسائل الخاصة بسياسات الموازنة ذات العلاقة.

ت- التجارة الخارجية وضرورة تحريرها، وزيادة الحوافز التصديرية، وإصلاح التعريفات الجمركية.

ج- إصلاح المؤسسات الإنمائية بها في ذلك النظام المصرفي ونظام الضرائب والإدارة العامة

وقد استحدثت هذه القروض في عام 1980، وفي نفس العام صدرت مذكرة عن البنك الدولي وحددت شرطين لازمين لتقديم هذه القروض:

الشرط الأول: ضرورة وجود خلل خطير في ميزان المدفوعات للدولة يكون من الصعب احتوائه سريعا.

والشرط الثاني، يتمثل في وجود رغبة من جانب الحكومة واستعدادها لتنفيذ برامج التكيف الهيكلي خلال فترة زمنية معينة،

وقد انتقل البنك الدولي بعد ذلك إلى مرحلة "الشرطية السياسية" بعد أن تبين له أن سياسة التقويم الهيكلي سياسة كلية تتكون من شقين متلازمين، شق مالي اقتصادي وشق اجتماعي سياسي.

ويرتبط هذا التوجه بالتحويلات التي عرفها العالم بدءاً بانتهاء الحرب الباردة واندحار المعسكر الشرقي ومروراً بالترسيخ الظاهري للتوجه القاضي لتزايد المطالبة بضمان حقوق الإنسان.

كما أن "الشرطية السياسية" تدخل في نطاق تنفيذ سياسات اقتصادية محددة أكثر مما هي قروض لتنفيذ مشروعات معينة، لهذا ففي كثير من الأحيان تكون قروض البنك الدولي مدخلا وشرطا لكي تستطيع الدولة الحصول على التمويل من المصادر التجارية، وإشارة إلى المستثمرين الأجانب بسلامة الأوضاع الاقتصادية في الدولة التي تسعى إلى الحصول على القروض.

لهذا نراه اليوم وبعد أن أصبح حلم "العالم الحر" اقتصاديا وماليا، الحلم القار لدى دوائر الدفاع عن اقتصاد السوق مباشرة بعد الحرب العالمية الثانية، شكل هاجس ضبط السوق الدولي والتحكم المطلق فيه، الهاجس الرئيسي عند دوائر الرأسمال العالمي، يقوم البنك الدولي بدور متميز من أجل انتصار الأفكار والتوجهات التي تصب في اتجاه إنشاء نظام عالمي جديد مبني على التراجع عن تدخل الدولة في الاقتصاد كأساس لا محيد عنه لتحقيق الانسجام الاقتصادي الكوني، وانخراط كل قطر في التحويلات الاقتصادية العالمية، وقد استعملت القروض والاستثمارات المباشرة لضمان هذا التوجه، حيث لعب البنك الدولي دورين متكاملين.

- دور المزود بالقروض على أساس أن مشكل تمويل وتنظيم للتفتحات الاستثمارية وللضمانات التي تستوجبها.

- دور الموجه لجزء من الموجودات المالية وللفوائض المالية حسب متطلبات التثمين الذاتي للرأسمال المدول.

هذا وقد استطاع خطاب البنك الدولي أن يمزج بين الدورين من خلال تقديم نفسه كمؤسسة ضامنة لمعدل النمو اللازم للجميع في إطار تحقيق توجه ليبرالي تنموي ذي بعد كوني مكنه، رغم الانتقادات الموجهة لتدخلاته الاستمرار كأحدى الأدوات الضرورية بيد كبريات المصالح الاقتصادية والمالية المسيطرة على العالم، وهي مصالح سخرت آليات متنوعة لنصرة مشروعها القاضي بتدويل الرأسمال وأساليب استثماره حسب صيغ تمايزت عن بعضها البعض لكنها صبت جملة وتفصيلا في أفق تجسيد حلم الاقتصاد العالمي الجديد أي (العولمة).

أما فيما يتعلق بعملية تمويل المشروعات بواسطة البنك الدولي فتتم بعدة مراحل يبذل فيها الكثير من الوقت والجهد من قبل خبراء البنك للتعرف على مدى نفع المشروع للاقتصاد القومي ومدى توافقه مع السياسة الاقراضية للبنك، وهذه المراحل يمكن تلخيصها على النحو التالي:

أ-مرحلة اختيار المشروعات: في هذه المرحلة تبدأ نقطة البداية في الدولة المقترضة نفسها التي تكون قد فكرت في مشروعات مختلفة، وتعتقد أن إسهام البنك فيها سيؤدي إلى تحقيق

المشروع لأهدافه، وتتقدم حكومة الدولة المعنية بطلب إلى رئيس البنك تطلب فيه تعاونه وتمويله للمشروع، ويرسل البنك بعد ذلك بعثة تمهيدية لتتبين معالم المشروع وتحصل على بياناته ودراسة الجدوى المبدئية التي تكون في أغلب الأحيان قد تمت وتتطلب بيانات إضافية.

ب- مرحلة إعداد المشروعات: حيث يتم إعداد دراسة الجدوى التفصيلية للمشروع الذي تم اختياره مع ملاحظة أن البنك لا يقوم بدراسة الجدوى الاقتصادية للمشروعات التي تكون عادة قد تمت بالفعل من خلال مكاتب خبرة متخصصة.

ج- مرحلة تحليل المشروعات وتقييمها: حيث يتم تحليل كامل للمشروع لكي يتبين مدى نفعه للاقتصاد القومي، وبالتالي ما إذا كان صالحاً لتمويل البنك أم غير صالح، وفي ضوء المعلومات المتوفرة يقوم خبراء البنك بحساب عائد المشروع، أي النفع الصافي الذي يدره الاستثمار على مدى حياة المشروع (عمره الافتراضي)، وهذا العائد يسمى بمعدل العائد الداخلي، حيث يقارن بسعر فائدة الاقتراض للمشروع (وسعر الفائدة في السوق) وكلما كان العائد مرتفعاً كلما كان المشروع جديراً بالتمويل والمساندة والعكس صحيح، والبنك الدولي عادة لا يمول أي مشروع يقل عائده الاقتصادي عن حوالي 12 إلى 15 في المائة.

ولا يحسب العائد الاقتصادي إلا بعد حساب العائد المالي الذي يحسب باستخدام الأسعار الموجودة محلياً بالفعل بما فيها الضرائب والإعانات والحماية الجمركية وغير ذلك من التشوهات، وبعدئذ تتم محاولة إزالة هذه التشوهات السعرية باستخدام أسعار الظل، وتعاد التقديرات مرة أخرى، ليظهر العائد الاقتصادي الحقيقي أو الصحيح للمشروع ويكون هذا العائد الاقتصادي هو أساس تمويل البنك للمشروع.

بل إن البنك قد حاول أيضاً حساب العائد الاجتماعي في نوعيات معينة للمشروعات وذلك بمحاولة تفصيل توزيع نفع المشروع على المنتفعين منه.

د- مرحلة المفاوضات:

بعد افتتاح البنك بجدوى وجدارة المشروع يبدأ الاتفاق على تمويله وتجري مفاوضات مع الدولة صاحبة المشروع حيث يضع البنك أثناء تلك المفاوضات شروط التمويل، ويتأكد من جدية الحكومة المعنية في تنفيذ المشروع وسرعة إنجازه، وقد تتضمن الشروط بعض الالتزامات الأخرى المشروطة، والتي تختلف من مشروع لآخر.

هـ- مرحلة التنفيذ والإشراف: يرسل البنك في هذه المرحلة بعثات متعددة تشرف على تنفيذ المشروع في مراحل المختلفة التي قد تستغرق خمس سنوات أو أكثر، وبعد إتمام بناء المشروع يصر البنك على إعادة تقييمه من جديد بدراسة يطلق عليها "تقرير الإكمال" ويهدف هذا التقرير إلى التعرف على نواحي الضعف في التنفيذ، ومقارنة اقتصاديات المشروع بعد انتهاء بنائه بما كان متوقفاً منه قبل البدء في تنفيذه، وهنا أيضاً يحسب العائد الاقتصادي للمشروع من جديد كي يقارن بالعائد الذي كان متوقفاً قبل التنفيذ.

صندوق النقد الدولي: يعتبر صندوق النقد الدولي وكالة متخصصة من وكالات منظومة الأمم المتحدة، أنشئ بموجب معاهدة دولية في عام 1945 للعمل على تعزيز سلامة

الاقتصاد العالمي، ويقع مقر الصندوق في واشنطن العاصمة ويديره أعضاؤه الذين يشملون جميع بلدان العالم تقريبا بعددهم البالغ 186 بلدا.

ويستهدف صندوق النقد الدولي منع وقوع الأزمات في النظام عن طريق تشجيع البلدان المختلفة على اعتماد سياسات اقتصادية سليمة، كما أنه صندوق يمكن أن يستفيد من موارده الأعضاء الذين يحتاجون إلى التمويل المؤقت لمعالجة ما يتعرضون له من مشكلات في ميزان المدفوعات.

وقد تبلورت فكرة صندوق النقد الدولي في يوليو 1944 أثناء مؤتمر للأمم المتحدة عقد في بريتون وودز- في ولاية نيوهامشير الأمريكية - عندما اتفق ممثلو خمس وأربعين حكومة على إطار للتعاون الاقتصادي يستهدف تجنب تكرار كارثة السياسات الاقتصادية الفاشلة التي أسهمت في حدوث الكساد الكبير في الثلاثينيات من القرن العشرين ومع انتهاء الحرب العالمية الثانية بدأت بلدان الحلفاء الرئيسية النظر في خطط مختلفة لإعادة النظام إلى العلاقات النقدية الدولية، وولد صندوق النقد الدولي في مؤتمر بريتون وودز حين وضع ممثلو البلدان المشاركة الميثاق (أو اتفاقية التأسيس) لمؤسسة دولية تشرف على النظام النقدي الدولي وتعمل على إلغاء قيود الصرف المرتبطة بالتجارة في السلع والخدمات وتحقيق استقرار أسعار الصرف، وفي ديسمبر 1945، جاء صندوق النقد الدولي إلى حيز الوجود عند توقيع 29 بلدا على اتفاقية تأسيسه.

وقد ظل صندوق النقد الدولي مؤسسة صغيرة نسبيا إذا ما قورنت بالبنك الدولي، فكان أقرب إلى مؤسسات "النخبة" التي تتعامل مع عدد محدود نسبيا من الدول (الدول الصناعية) وذلك قبل أن ينجري مثل البنك الدولي إلى قضايا الدول النامية، حيث أصبح مع هذا الأخير، يمثلان ثنائيا لضمان الإصلاح الاقتصادي في دول العالم الثالث منذ عقد الثمانينيات، ولضمان تحول الاقتصادات الاشتراكية إلى اقتصاد السوق في التسعينيات.

أجهزة صندوق النقد الدولي وموارده المالية.

إن صندوق النقد الدولي مسؤول أمام بلدانه الأعضاء، وهي مسؤولية تمثل عنصرا لازما لتحقيق فعاليته، ويتولى القيام بأعمال الصندوق اليومية.

أجهزة الصندوق: أجهزة مختصة توزع فيما بينها الوظائف التي تمكن الصندوق من تحقيق الأهداف التي وجد من أجلها يمثل مجلس تنفيذي البلدان الأعضاء البالغ عددهم 183 بلدا، وهيئة موظفين دوليين يقودهم المدير العام وثلاث نواب للمدير العام - علما بأن كل عضو في فريق الإدارة يتم اختياره من منطقة مختلفة من العالم، وتأتي الصلاحيات المفوضة للمجلس التنفيذي في تسيير أعمال الصندوق من مجلس المحافظين صاحب السلطة الاشرافية العليا.

1- مجلس المحافظين: يضم ممثلين لكل البلدان الأعضاء، هو صاحب السلطة العليا في إدارة صندوق النقد الدولي، ويجتمع في العادة مرة واحدة سنويا خلال الاجتماعات السنوية لصندوق النقد الدولي والبنك الدولي، ويقوم كل بلد عضو بتعيين محافظ وغالبا ما يكون وزير المالية أو محافظ البنك المركزي في بلادهم، ومحافظ نائب، ويبيت مجلس المحافظين

في قضايا السياسات الكبرى، ولكنه فوض المجلس التنفيذي في اتخاذ القرارات المتعلقة بأعمال الصندوق اليومية.

2- المجلس التنفيذي: يعتبر هذا المجلس هو الهيئة الدائمة لاتخاذ القرارات في صندوق النقد الدولي ويوجد مقره في واشنطن، ومهمته إدارة الأعمال اليومية، ويتكون المجلس من 24 مديرا ويرأسه المدير العام للصندوق، ويجتمع المجلس التنفيذي عادة ثلاث مرات في الأسبوع في جلسات يستغرق كل منها يوما كاملا، ويمكن عقد اجتماعات إضافية إذا لزم الأمر، وذلك في مقر الصندوق وتخصص مقاعد مستقلة في المجلس التنفيذي للبلدان المساهمة الخمسة الكبرى وهي الولايات المتحدة الأمريكية، اليابان، ألمانيا، فرنسا، بريطانيا إلى جانب المملكة العربية السعودية وروسيا. أما المديرون الستة عشر الآخرون فتتولى انتخابهم مجموعات من البلدان تعرف باسم الدوائر الانتخابية لفترات مدتها عامين.

ويضطلع المجلس التنفيذي باختيار المدير العام، الذي يتولى رئاسة المجلس إلى جانب قيادة خبراء وموظفي الصندوق وتسييره لأعماله بتوجيه من المجلس التنفيذي، ويعين المدير العام لمدة خمس سنوات قابلة للتجديد، ويساعده في عمله نائب أول ونائبان آخران، أما العاملون في صندوق النقد الدولي فهم موظفون مدنيون دوليون مسؤوليتهم أمام الصندوق وليست أمام سلطاتهم الوطنية،

ومعظم موظفي الصندوق يعملون في واشنطن، وإن كان هناك حوالي ثمانون ممثلا مقيما للصندوق في البلدان الأعضاء للمساعدة في تقديم المشورة بشأن السياسة الاقتصادية، وللصندوق مكاتب في باريس وطوكيو للاتصال بالمؤسسات الدولية والإقليمية الأخرى ومنظمات المجتمع المدني، كما له مكاتب في نيويورك وجنيف هدفها الأساسي الاتصال بالهيئات الأخرى في منظومة الأمم المتحدة.

حقوق التصويت و موارد الصندوق المالية: على عكس بعض المنظمات الدولية الأخرى التي تعمل على أساس تمتع كل بلد بصوت واحد (مثل الجمعية العامة للأمم المتحدة)، فإن صندوق النقد الدولي يطبق نظاما للتصويت المرجح، فكلما زادت حصة بلد عضو في الصندوق – والحصة تحدد عموما على أساس حجمه الاقتصادي – كان عدد أصواته أكبر فكل دولة عضو في الصندوق تملك 250 صوتا يطلق عليها صوت الأساس عند أخذ الأصوات في القرارات المعروضة، بالإضافة إلى صوت واحد لكل 100 ألف وحدة من حصتها هذا ويخضع عدد الأصوات للزيادة والنقصان وفقا لمعاملاتها مع الصندوق، فالدولة التي تشتري عملة أجنبية تفقد صوتا واحدا عن كل ما قيمته 400 ألف دولار من العملات التي تشتريها، وتتمتع بصوت إضافي عن كل ما قيمته 400 ألف دولار يقوم الصندوق ببيعها من عملتها إلى الدول الأخرى.

أما فيما يتعلق بالمصدر الرئيسي لموارد صندوق النقد الدولي هو الاشتراكات التي تسدها البلدان عند الانضمام إلى عضوية الصندوق أو في أعقاب المراجعات الدورية التي تزداد فيها الحصص، وتدفع البلدان 25% من اشتراكات حصصها بحقوق السحب الخاصة¹ أو بإحدى العملات الرئيسية مثل الدولار أو اليورو...، ويمكن للصندوق أن يطلب إتاحة المبلغ

¹ حق السحب الخاص هو أصل احتياطي دولي استحدثه الصندوق في عام 1969 ليصبح مكملا للاحتياطيات الرسمية الخاصة بالبلدان الأعضاء. وبحلول مارس 2016، كان قد تم استحداث 204.1 مليار وحدة حقوق سحب خاصة (ما يعادل حوالي 285 مليار دولار أمريكي) وتوزيعها على البلدان الأعضاء. ويمكن مبادلة حقوق السحب الخاصة بأي من العملات القابلة للاستخدام الحر. وتحدد قيمة حق السحب الخاص وفق سلة من خمس عملات رئيسية وهي اليوان الصيني، والدولار الأمريكي، واليورو، والين الياباني، والجنيه الاسترليني واعتبارا من 1 أكتوبر 2016

المتبقي، الذي يدفعه البلد العضو بعملته الوطنية لأغراض الاقتراض حسب الحاجة، وتحدد الحصص ليس فقط مدفوعات الاشتراك المطلوبة من البلد العضو، وإنما أيضا عدد أصواته وحجم التمويل له من الصندوق ونصيبه من مخططات حقوق السحب الخاصة،

وظائف صندوق النقد الدولي: إن وظائف صندوق النقد الدولي تتطور وفقا للتغيرات التي يعرفها الاقتصاد العالمي:

- وظيفة التمويل المستعجل: يتم اللجوء إلى هذا الشكل من التمويل بصفة استثنائية من حيث طبيعته ويسمح للصندوق بتقديم مساعدة عاجلة للدولة العضو التي تعيش أزمة مالية.
- وظيفة تسهيل الاحتياط الإضافي: فعلى غرار اهتمامات صندوق النقد الدولي بالأوضاع المالية لأعضائه ومواجهة الخصائص في موازين مدفوعات الأعضاء، فإنه يعمل دائما على إصدار ميكانيزمات لمواجهة الأزمات المالية والصعوبات لدى الدول الأعضاء لمدة محدودة وبحجم عادي أو لمدة طويلة وبنسبة فائدة تنازلية بالنسبة للبلدان ذات الدخل المحدود كما يعمل الصندوق لمواجهة المشاكل الخاصة التي قد تصيب أعضائه.
- وظيفة تمويل تحويل الأنظمة الاقتصادية: تهدف هذه الوظيفة إلى الاستجابة إلى حاجيات الاقتصاديات القائمة بالتحويل الاقتصادي، حيث يقدم الصندوق مساعدات مالية للأعضاء الذين يعانون من صعوبات في ميزان المدفوعات الناتجة عن الاختلالات الحادة في أسعار الصادرات والأسواق المالية والذي يؤدي إلى انخفاض العملة.

كما يقدم صندوق النقد الدولي مساعداته للدول وذلك عن طريق:

- 1- تقديم المشورة بشأن السياسات والإشراف العالمي.
- 2- تقديم المساعدة الفنية وتدريب العاملين.
- 3- الاقتراض لمساعدة البلدان المتعثرة.

وتتميز القروض المقدمة من طرف صندوق النقد الدولي بمجموعة من السمات أهمها:

- قروض الصندوق مشروطة بالسياسات: إن البلد المقترض لا بد أن يعتمد سياسات تعمل على تصحيح مشكلة ميزان المدفوعات وتساعد الشرطية المرتبطة بقروض صندوق النقد الدولي على ضمان عدم استخدام البلد المعني لقروض الصندوق لمجرد تأخير الاختبارات الصعبة وإنشاء مزيد من الديون، والتأكد من قدرته على تعزيز اقتصاده وسداد المبلغ المقترض، ولا بد أن يتفق البلد المقترض وصندوق النقد الدولي على إجراءات السياسة الاقتصادية اللازمة.
- يتوقع الصندوق من المقترضين إعطاء أولوية لسداد قروضه، فالبلد المقترض يجب أن يسدد قرض الصندوق في الموعد المحدد، حتى تتوفر الأموال لإقراض بلدان أخرى تحتاج إلى التمويل لأغراض ميزان المدفوعات، ويطبق الصندوق إجراءات رادعة لمنع تراكم المتأخرات أو عدم سداد المدفوعات أو رسوم الفائدة.

- تعزيزاً للضمانات الوقائية التي تكفل حسن استخدام الأعضاء لموارد الصندوق، بدأ هذا الأخير يشترط اعتباراً من سنة 2000 إجراء تقييمات لمدى امتثال البنوك المركزية للتوصيات المتعلقة بإجراءات الرقابة الداخلية ووضع التقارير المالية وآليات التدقيق، وفي الوقت نفسه، قرر المجلس التنفيذي توسيع نطاق تطبيق الأدوات المتاحة للتعامل مع البلدان التي تقترض من صندوق النقد الدولي على أساس معلومات خاطئة، والاستفادة من هذه الأدوات بشكل أكثر منهجية. وإلى جانب هذه المهام السابقة فهناك وظائف أخرى يقوم بها الصندوق أهمها وظيفة المراقبة التي تشكل الجزء الكبير من أنشطة الصندوق، حيث تقوم مصالح المؤسسة بتهيء تقارير توجه إلى أعضاء مجلس الإدارة وبواسطتهم إلى الدول الأعضاء حول تطور الاقتصاد الدولي والوطني، كما يقدمون التقارير الفصلية حول آفاق الاقتصاد العالمي، والتقارير السنوية التي يتم نشرها ويقدمون دورياً تقارير حول الاقتصاد والأسواق العالمية، ودراسات توجه إلى قمة دول السبع الكبار المصنعة.

وبموازاة مع ذلك تبلورت فكرة "التحكم الجيد" كمعيار لتقديم المعونة، ازدادت أهمية الأهداف والمعايير الأخرى، وهكذا دخلت مفردات التنمية البشرية وتحفيف الفقر وإنتاج المعرفة وتقديم العون التقني وحماية البيئة إلى قاموس هاتين المؤسستين إلى جانب اهتمامهما التقليدي بتمويل المشاريع ونقل الموارد الخارجية.