التكتلات الاقتصادية: وجه جديد للحماية التجارية في ظل الأزمة الاقتصادية العالمية

د. عبد السلام مخلوفي
ma_abdessalem@yahoo.fr
أ.سفيان بن عبد العزيز
ba_soufiane@hotmail.fr
جامعة بشار

مقدمة:

لقد تصاعدت وتيرة الأزمات الاقتصادية العالمية منذ مطلع التسعينيات وأصبحت تتزايد بشكل مثير للقلق والاهتمام، مهددة بذلك الاستقرار الاقتصادي للعديد من دول العالم بسبب الانتشار الكبير لآثارها كنتاج للانفتاح الاقتصادي والمالي. ولغرض تفادي آثار هذه الأزمات اتجهت العديد من دول العالم إلى إنشاء تكتلات اقتصادية لغرض مجابهة هذه التحديات، إلا أن وجود هذه التكتلات بكل ما تتمتع به من قدرات إنتاجية هائلة، وبسبب اختلاف الوزن الاقتصادي لدول العالم سوف يؤدي إلى تزايد خطورة المنازعات التجارية وإلى وقوع أضرار خاصة بمصالح الدول النامية، كون أنها تشكل قوة مواجهة على اقتصادياتها، وهي مواجهة غير متكافئة تعمل لصالح التكتلات الاقتصادية الكبرى وتشكل تهديدا مشتركا لكل الدول النامية لأنها تنافسها منافسة غير مشروعة.

ولعل ما شهدته إفرازات الأزمة المالية العالمية الأخيرة من ممارسات حمائية حديثة عن طريق استخدام التكتلات الاقتصادية لهو خير دليل على مدى خطورة هذه التكتلات وصعوبة مواجهتها اقتصاديا خاصة من جانب الدول النامية.

وعليه، ومن اجل تبيان ذلك، تسعى هذه الورقة البحثية إلى الإجابة على الانشغال والإشكال التالي:

" كيف أصبحت التكتلات الاقتصادية الدولية تستخدم كوسيلة تمييزية وحمائية جديدة في العلاقات الاقتصادية الدولية خاصة في ظل الأزمة الاقتصادية العالمية الراهنة، وكيف يمكن مجابهة هذه التكتلات وتلافي آثارها خاصة من جانب الدول النامية ذات الاقتصادات الناشئة؟"

الهدف من الدراسة: تسعى هذه الدراسة إلى إماطة اللثام وإلقاء الضوء على أدبية حديثة من أدبيات الاقتصاد الدولي ألا وهي الحماية التجارية الحديثة من خلال استخدام التكتلات الاقتصادية، وذلك بالتركيز على قواعد المنشأ وسيرورتها في ظل الأزمة المالية العالمية الراهنة.

منهج الدراسة: من أجل الإحاطة بجوانب الإشكال أعلاه، نستخدم في هذه الدراسة المنهج الوصفي التحليلي في قالب نسعى من خلاله إلى الإجابة على أهم متطلبات الإشكالية وهذا بالاستعانة بتحليلات وجداول بيانية.

خطة الدراسة: سيتم تغطية هذه الدراسة من خلال المحاور الثلاثة التالية:

المحور الأول: عموميات ومفاهيم حول التكتلات الاقتصادية.

المحور الثاني: أساليب الحماية التجارية الجديدة والأزمة الاقتصادية والمالية العالمية.

المحور الثالث: التكتلات الاقتصادية كأسلوب حمائي جديد في ظل الأزمة الاقتصادية العالمية.

1. المحور الأول: عموميات ومفاهيم حول التكتلات الاقتصادية

1.1. تعريف التكتلات الاقتصادية:

تتبع أهمية التكتلات الاقتصادية من ذلك الدور المهم والمكان البارز الذي أصبحت تحتله في الأدبيات الاقتصادية المعاصرة نظرا لمجموعة من الأسباب والدوافع التي جعلت مختلف دول العالم "متقدمة أو نامية" تتجه إلى الدخول في تجمعات إقليمية، بعدما أدركت ضرورة التكامل الاقتصادي وأهميته، فمن الناحية التاريخية ترجع فكرة التكتل الاقتصادي وأساسياته إلى الاقتصادي« **جاكوب فاينر** »• سنة1950، حيث بين أن التكتل هو شكل أو درجة من درجات التكامل تجمع بين أسس نظرية التجارة، الحرية أو الحماية. [1]

وهناك اختلاف كبير بين الاقتصاديين حول تحديد مصطلح التكتل الاقتصادي، فالبعض منهم استعمل مصطلح الاندماج والبعض الآخر استعمل مصطلح التعاون وآخرون استعملوا مصطلح التكامل. ويرجع هذا الاختلاف بوجه عام إلى التباين في وجهة نظر هؤلاء الاقتصاديين حول التكتل المقترح بين مجموعة من الدول، هل هو في شكل اتفاقيات ثنائية أو تعاون بين دولتين أو في شكل تكامل إقليمي بين مجموعة من الدول من أجل إنشاء كتلة اقتصادية. [2]

فمن بين أهم التعاريف التي اصطلحت على التكتل الاقتصادي نذكر:

- تعريف **بيلا بالاسا**[G]: يعرف التكتل الاقتصادي على أنه عملية وحالة، فبوصفه عملية فإنه يشمل الإجراءات والتدابير التي تؤدي إلى إلغاء التمييز بين الوحدات المنتمية إلى دول قومية مختلفة، وإذا نظرنا إليه على أنه حالة فإنه في الإمكان أن تتمثل في انتفاء مختلف صور التفرقة بين الاقتصاديات القومية. [1]

• **جاكوب فاينر** (ولد في مونتوريال في 1892 – وتوفي فيها سنة 1970): خبير اقتصادي كندي، أمريكي الجنسية. قدم إسهامات كبيرة في الاقتصاد الدولي وتاريخ الفكر الاقتصادي ونظرية الشركات والمؤسسات. عمل أستاذا في جامعة شيكاكو وجامعة برنستن، وهو من رواد نظرية المؤسسات وأول من ميز بين منحنيات التكلفة على المدى القصير والمدى الطويل. في عام 1937 نشرت له دراسات عديدة في نظرية التجارة الدولية خاصة ذلك الجانب المتعلق منها بالاتحادات الجمركية والتكتلات الاقتصادية.

[1] محمد رئيف مسعد عبده، "**التجارة الخارجية في ظل المتغيرات الاقتصادية العالمية**"، دار الثقافة العربية، القاهرة، 2005 ، ص 182.

[2] سامي عفيفي حاتم، **"التجارة الخارجية بين التنظير والتطبيق"**، ط 2، ج 2، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1994، ص 222.

* **بيلا بالاسا**: اقتصادي مجري من مواليد مدينة بودابست سنة 1928 وتوفي فيها سنة 1991. عمل مع الاقتصادي ساموبلسون في نفس المخبر واكتشفا ما يعرف بأثر بالاسا- ساموبلسون. وفي نظريته حول التكامل الاقتصادي في التجارة الدولية سنة 1961 حدد بالاسا مختلف دراجات التكامل الاقتصادي وكانت له إسهامات كبيرة في هذا التخصص من الاقتصاد الدولي.

- أما الاقتصادي « **ميردال** »، فيرى أن مفهوم التكتل لا بد أن يشمل العمل على زيادة الكفاءة الإنتاجية ضمن الكتلة الاقتصادية المشكلة، وذلك مع إعطاء الفرص الاقتصادية المتساوية للأعضاء في هذا التكتل بغض النظر عن سياساتهم. [2]
- ويرى الاقتصادي « **ماخلوب** » أن التعريف الأكثر ملائمة لهذا المصطلح ينصرف إلى أن فكرة التكامل الاقتصادي التام تنطوي على الإفادة الفعلية من كل الفرص التي يتبعها التقسيم الكفء للعمل. [3] وهنا يناقش « **ماخلوب** » التعريف الذي يصدق على مفهوم التكامل الاقتصادي، فيضيف أنه في نطاق أية منطقة تكاملية يتم استخدام عوامل الإنتاج والسلع كما يتم تبادلها بالدرجة الأولى على أساس حساب الكفاءة الاقتصادية البحتة وبصفة أكثر تحديدا دون تمييز وتحيز متعلقين بالمكان الجغرافي الذي نشأت فيه هذه السلعة. [4]

وقد اقترح أحد الباحثين مفهوما شموليا بحيث يرى في التكتل الاقتصادي عملا إيراديا من قبل دولتين أو أكثر، يقوم بإزالة كافة الحواجز أمام المعاملات التجارية وانتقالات عوامل الإنتاج فيما بينها. كما أنه يضمن تنسيق السياسات الاقتصادية، وإيجاد نوع من تقسيم العمل بين الدول الأعضاء بهدف زيادة الإنتاجية العامة مع وجود فرص متكافئة لكل دولة عضو. [5]

وانطلاقا من هذه التعريفات يتضح أن التكامل الاقتصادي عملية ليست بسيطة بل هي عملية على درجة عالية من التعقيد والشمول وبعيدة المدى في العلاقات الاقتصادية والسياسية. كما أنها ترتبط بتحقيق تغيرات وآثار شكلية في الاقتصاد الوطني لأطراف عملية التكامل. [6]

2.1.اتجاهات التكتلات الاقتصادية: هناك اتجاهين رئيسين للتكتل الاقتصادي يمكن التمييز بينهما: [7]

<u>الاتجاه الأول</u>: اتجاه عام يعرف التكتل على أنه أي شكل من أشكال التعاون أو التنسيق بين الدول المختلفة دون المساس بسيادة أي منهما. وينتقد هذا التعريف لاتساعه، الأمر الذي يجعل العلاقات ذات الطابع التعاوني بمثابة علاقات تكاملية وهو ما يجعل من التكتل مفهوم لا معنى له. كما أنه يغفل التمييز بين التكتل من ناحية والتعاون والتنسيق من ناحية أخرى.

<u>الاتجاه الثاني</u>: هو اتجاه أكثر تحديدا يعتبر التكتل عملية لتطوير العلاقات بين الدول وصولا إلى أشكال جديدة مشتركة بين المؤسسات والتفاعلات التي تؤثر على سيادة الدولة.

إذن، فتعدد التعريفات لاصطلاح التكتل الاقتصادي يضع عقبة للوصول إلى صيغة موحدة تلقى قبولا عاما بين مختلف الباحثين في المجال الاقتصادي. وفي هذا الخصوص يمكن القول أن اصطلاح التكتل الاقتصادي يشمل مجموعة من العناصر التالية: [1]

---

[1] بيلا بلاسا، "**نظرية التكامل الاقتصادي**"، ترجمة رشيد البراوي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1964، ص 10.

[2] محمد هشام خواجكية، "**التكتلات الاقتصادية الدولية**"، مديرية المطبوعات الجامعية، جامعة حلب، 1972، ص 30.

[3] سامي عفيفي حاتم، "**التكتلات الاقتصادية بين التنظير والتطبيق**"، مرجع سبق ذكره، ص 31.

[4] جون وليامسون وآخرون، "**التكامل النقدي العربي**"، مركز دراسات الوحدة العربية، لبنان، 1981، ص 41.

[5] سامي عفيفي حاتم، "**التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم**"، مرجع سبق ذكره، ص 283.

[6] محمد لبيب شقير، "**الوحدة الاقتصادية العربية تجاربها وتوقعاتها**"، ج 1، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 1982، ص 46.

[7] إكرام عبد الرحيم، "**التحديات المستقبلية للتكتل الاقتصادي العربي**"، الطبعة الأولى، مكتبة مدبولي، القاهرة، 2002 ص45.

- ينظر إلى التكتل على أنه حالة تقود الدول الأعضاء في المنطقة المتكتلة إلى وضع يتجه نحو التخصيص الأمثل للموارد الاقتصادية، كما يتجه إلى إذابة الاقتصاديات القومية في كيان جديد يعرف عادة بمرحلة « التكامل الاقتصادي التام » كهدف نهائي تتجه إليه جهود الدول الأعضاء وتعمل على تحقيقه.
- تغذية الدول الأعضاء بالإجراءات والتدابير الضرورية والكافية لإحداث التغييرات المطلوبة في الهياكل الاقتصادية للدول الأعضاء في المنطقة التكاملية.

3.1. شروط ودرجات التكتل الاقتصادي: للوصول إلى الأهداف المسطرة من الدول المتكاملة إقتصاديا يجب عليها الأخذ بعين الاعتبار شروط التكتل والانتقال التدريجي في سلمه أو أشكاله.

1.3.1. شروط التكتل الاقتصادي: أكدت الدراسات لمختلف التجارب التكاملية الاقتصادية أن نجاح هذه الأخيرة يتوقف على مجموعة من الشروط لتجنب فشل محاولاتها، من أهمها ما يلي [2]:

- التقارب الجغرافي.
- الإرادة السياسية. [3]
- وجود العجز والفائض.
- تجانس الاقتصاديات القابلة للتكامل.
- توفر وسائل النقل والاتصال.
- تناسب سياسات القيم الاجتماعية والثقافية.
- تنسيق السياسات الاقتصادية القومية. [4]

2.3.1. درجات التكتل الاقتصادي: تظهر التكتلات الاقتصادية كنتيجة للقيود في العلاقات الدولية كمحاولة جزئية لتحرير التجارة بين عدد محدود من الدول، وتتخذ التكتلات عدة أشكال قد تختلف فيما بينها من حيث الاندماج بين الأطراف المنظمة وتهيئة الظروف نحو إيجاد الوحدة الاقتصادية بإزالة جميع العقبات التنظيمية، وفي هذا الشأن يمكن التمييز بين عدد درجات من التقارب الاقتصادي من أهمها:

1- 3- 2- 1- منطقة التجارة الحرة: هي "شكل من أشكال التكتل الاقتصادي الذي ينشأ بين دولتين أو أكثر و يتم في إطارها إزالة جميع القيود الجمركية وغير الجمركية على التجارة والسلع بين هذه الدول بهدف زيادة حجم التبادل التجاري ورفع معدلات النمو الاقتصادي في الدول الأعضاء في هذا

---

[1] سامي عفيفي حاتم، "**التكتلات الاقتصادية بين التنظير والتطبيق**"، مرجع سبق ذكره، ص 36.

[2] للمزيد انظر: عبد الوهاب رميدي، **التكتلات الاقتصادية الإقليمية في عصر العولمة وتفعيل التكامل الاقتصادي في الدول النامية (دراسة تجارب مختلفة)**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، فرع تخطيط، جامعة الجزائر، 2007/2006، ص ص 07- 09.

[3] إسماعيل العربي، "**التكتل والاندماج الاقتصادي بين الدول المتطورة**"، ط 2، الشركة الوطنية للنشر والتوزيع، الجزائر، ص43.

[4] المرجع السابق، ص43.

التكتل" [1]، إذ تلتزم كل دولة عضو في المنطقة بإلغاء كافة القيود على الواردات من الدول الأطراف في الاتفاقية، وبالتالي تتمتع صادرات كل دولة بإعفاء جمركي تام في الدول الأخرى الأعضاء، ومن أبرز صور المناطق الحرة في العصر الحديث منطقة التجارة الحرة الأوروبية " **الإفتا (EFTA)**". [2]

1- 3- 2- 2- الاتحاد الجمركي: يقصد بالاتحاد الجمركي المعاهدة الدولية التي تجمع بمقتضاها الدول الأطراف أقاليمها الجمركية المختلفة في إقليم جمركي واحد بحيث يتم:

- توحيد التعريفة الجمركية الخاصة بالاتحاد في مواجهة الخارج.
- تنسيق السياسات التجارية للدول الأعضاء قبل دول الخارج وبصفة خاصة من حيث عقد المعاهدات والاتفاقات التجارية.
- إنشاء جهاز استشاري تكون وظيفته تنظيم العلاقة بين الأعضاء وحل المشاكل التي تنشأ بينهم.
- تجمع الدول الإيرادات المحصلة من الرسوم على السلع التي تدخل الإقليم الجمركي الجديد لتوزع بين الدول الأعضاء، ويكون عدد شركائه معتبرا وتكون اقتصاديات البلدان الشركاء متشابهة بما فيه الكفاية بغية تحقيق هيكلة للاقتصاديات التي تتبع عملية التكامل. [3]

1- 3- 2- 3- السوق المشتركة: تعمل السوق المشتركة على إزالة العوائق أمام تجارة السلع بين أعضائها، كما تقر تعريفة جمركية خارجية مشتركة. بالإضافة إلى ذلك، تسمح السوق المشتركة أيضا بحرية حركة البضائع والخدمات والأشخاص ورأس المال داخل السوق. و وتعتبر السوق المشتركة الجنوبية (MERCOSUR)* مثالاً لها.

1- 3- 2- 4- الاتحاد الاقتصادي: بالإضافة إلى إلغاء القيود المفروضة على المبادلات التجارية يشمل كذلك تحرير حركات رؤوس الأموال والأشخاص وإنشاء المشروعات إلى جانب التنسيق بين السياسات المالية والنقدية والاقتصادية للدول الأعضاء، وذلك بغرض إقامة هيكل اقتصادي متكامل وموحد مستقبلا بين الدول الأعضاء.

1- 3- 2- 5- الاندماج الاقتصادي الكامل: بمقتضى هذا الشكل تصبح اقتصاديات الدول الأعضاء كاقتصاد واحد، فإلى جانب تحقق شروط الاتحاد الاقتصادي يتعين إنشاء سلطة عليا تكون قراراتها في الشؤون الاقتصادية ملزمة لجميع الدول الأعضاء، وهذه هي الصورة المحققة في ظل ما يعرف بالسوق الأوروبية المشتركة.

---

[1] محمد علي عوض الحرازي، **الدور الاقتصادي للمناطق الحرة في جذب الاستثمارات**، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2007، ص 104.

[2] **الإفتا (The European Free Trade Association (EFTA**: منطقة التجارة الحرة الأوروبية تضم سبع دول أنشأت بموجب معاهدة ستوكهولم عام 1959، ص 191.

[3] صالح بكر الطيار، **التحديات الاقتصادية للعالم العربي في مواجهة التكتلات الدولية**، الطبعة الأولى، مركز الدراسات العربي الأوربي، باريس، 1995، ص 436.

* اتفاقية الميركوسور **MERCOSUR** (أو تسمى باللغة البرتغالية "ميركوسول"):هي اتفاقية تجارية إقليمية يشترك فيها كل من الأرجنتين والبرازيل وباراجواي وأورجواي. وقد تأسست في الأصل كإتحاد جمركي، .

1- 3- 2- 6- المناطق الحرة: ويقصد بها "تلك المناطق التي تقع في إقليم دولة من الدول ولكنها تعتبرها كما لو كانت خارج إقليمها من حيث القوانين الجمركية و تنظيم التصدير والاستيراد، وإلى حد كبير من حيث القواعد الضريبية وبعض القواعد الإدارية" [1]. كما تعرف من جانب آخر بأنها " قطعة أرض تابعة للدولة ولها حدود جغرافية واضحة وتقع في نطاق ميناء بحري أو جوي أو بالقرب منه ويتم عزلها جمركيا عن الدولة، بحيث تعامل البضائع الداخلة إلى هذه المناطق معاملة الصادرات وتعامل البضائع الخارجة منها معاملة الواردات، إلا أنها تخضع لسيادة الدولة وتطبق عليها نفس قوانين الدولة ويتم تجهيزها بالمرافق العامة" [2]. ولغرض التمييز بين درجات التقارب الاقتصادي نستعرض الجدول التالي:

جدول(01): درجات ومراحل التكتلات الاقتصادية

التكتل	المواصفات
منطقة التجارة الحرة	: لا تعريفة ولا قيود على التجارة بين الأعضاء.
الاتحاد الجمركي	: القواعد السابقة + تعريفة مشتركة في مواجهة غير الأعضاء.
السوق المشتركة	: القواعد السابقة + حرية كاملة + تنسيق وتحركات السلع ورأس المال والعمالة بين الأعضاء
الاتحاد الاقتصادي	: القواعد السابقة+ عملة موحدة+ تكامل وتوحيد السياسات الاقتصادية أمام التجارة الخارجية
م.ت.ح + إ.ج + س.م + إ.اقتصادي + سياسة نقدية موحدة = سوق موحد	

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على المعطيات أعلاه.

4.1. مزايا وعيوب التكتل الاقتصادي: من خلال قيام تكامل اقتصادي بين مجموعة من الدول فإنه قد يخلق مجموعة من المزايا، هذا من جهة، ومن جهة أخرى، تنجر عن هذا التكامل عدة مشاكل قد تعيق من استمرار قيامه.

1.4.1. مزايا وفوائد التكتل الاقتصادي: هناك مزايا عديدة للتكتل الاقتصادي يمكن تلخيصها كمايلي:

- حرية تنقل عناصر الإنتاج.
- زيادة قوة التفاوض.
- اتساع حجم السوق.
- تخفيض العبء على ميزان المدفوعات.
- زيادة معدل النمو الاقتصادي.
- الاستفادة من مهارات اليد العاملة.

[1] جميل الشرقاوي، **المقاصد الأساسية لقوانين ضمانات الاستثمار في البلاد العربية**، معهد البحوث والدراسات العربية التابعة لجامعة الدول العربية، القاهرة، 1978، ص22.

[2] ناهد عبد اللطيف محيسن، **تقييم لأداء المناطق الحرة في عملية التنمية الاقتصادية**، دراسة منشورة في مجلة مصر المعاصرة، الصادرة عن الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والإحصاء والتشريع، العدد 455- 456، القاهرة، أكتوبر1999، ص 124.

2.4.1. عيوب ومشاكل التكتل الاقتصادي:

لا يخل التكتل الاقتصادي من مجموعة من العيوب التي تحول غالبا دون تحقيق أهداف التكتل منها:

- مشكل التعريفة الموحدة.
- مشكل الحماية الجمركية.
- مشكل توزيع الإيرادات وتعويض الخسائر.

من خلال ما سبق، يمكن القول بأن التكتل الاقتصادي أصبح له أهمية كبيرة خاصة في الربع الأخير من القرن العشرين، الذي شهد تحولات اقتصادية متنامية ومتسارعة تحت مسمى العولمة الاقتصادية. فتسارعت الدول لإنشاء ترتيبات إقليمية فيما بينها أو إعادة النظر في تشكيلاتها التكاملية التي أقامتها من قبل بما يستجيب لتلك التحولات لدرجة أن أصبحت هذه التكتلات تحمل صبغة جديدة وتتخذ كقالب حمائي جديد خاصة في ظل الأزمة المالية العالمية الراهنة وهو ما سيتم التطرق إليه في الجزئية أدناه بعد استعراض أهم الأساليب الحمائية الجديدة الناتجة عن هذه الأزمة.

2. المحور الثاني: أساليب الحماية التجارية الجديدة والأزمة المالية العالمية.

بالرغم من مبادئ **المنظمة العالمية للتجارة**[•] المتمثلة في مبدأ شرط الدولة الأكثر رعاية، ومبدأ المعاملة الوطنية ومبدأ الحماية من خلال التعريفة الجمركية أو مبدأ الشفافية [1]...إلا أن الاتفاق على تحرير التجارة لا تطبقه الدول الصناعية بدقة، إذ لا تزال هذه الأخيرة تضع الحواجز أمام صادرات الدول النامية من السلع المصنعة والأولية، ولم تقدم تخفيضات في التعريفات الجمركية على المنتجات التي تحض فيها الدول النامية بقدرة تنافسية. ولم تكتف الدول الصناعية بهذه الأساليب الحمائية فحسب، بل أصبحت تتستر وراء أساليب حمائية خفية ومستحدثة في سياساتها التجارية الخارجية خاصة اتجاه الدول النامية على غرار استخدامها للتكتلات الاقتصادية من خلال قواعد المنشأ المجحفة التي عرقلت دخول منتجات الدول النامية إلى أسواق عالم الشمال الصناعي [2]، ضف إلى ذلك العديد من الأساليب الحمائية الجديدة الناتجة عن الأزمة المالية العالمية والتي سيتم إبرازها في هذا المحور.

1.2. أساليب الحماية الجديدة في التجارة الدولية:

1.1.2. تعريفها: يقصد بها تلك المجموعة من الوسائل المستعملة بغية حماية اقتصاد بلد ما وبطريقة خفية وذكية من المنافسة الأجنبية عن طريق تطبيق مقاييس وإجراءات مختلفة لخلق تفاوت على مستوى السوق المحلي والأسواق الخارجية وتعديل الاستيراد أو توجيه تدفقات الإنتاج أو عوامله على هذا السوق، وهذه الإجراءات الحمائية عادة ما يتم تبريرها عن طريق حجة الصناعة الناشئة أو غيرها من الحجج المتنوعة.

• وقد وردت هذه المبادئ في اتفاقية **الجات** 1947 كذلك والتي هي نظام للتجارة الدولية تتلخص في معاهدة دولية متعددة الأطراف تتضمن حقوقا والتزامات متبادلة عقدت بين حكومات الدول الموقعة عليها والتي تعرف اصطلاحا بالأطراف المتعاقدة بهدف تحرير العلاقات التجارية.

[1] للمزيد أنظر: فضل علي مشى، **الآثار المحتملة لمنظمة التجارة العالمية على التجارة الخارجية والدول النامية**، مكتبة مدبولي، الطبعة الأولى، القاهرة، 2000، ص ص: 17- 23.

[2] عبد الناصر نزال العابدي، **منظمة التجارة العالمية واقتصاديات الدول النامية**، دار صفاء للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 1999، ص ص 84- 87.

ولقد استخدمت ولا تزال الدول المتقدمة خاصة في ظل الأزمة المالية العالمية هذه الأساليب وبشكل متحمس لغرض فرض القيود على الواردات، خاصة تلك الواردات القادمة من الدول النامية [1]. إذ تتحمل هذه الأخيرة خسارة كبيرة نتيجة للعلاقات غير المتكافئة مع الدول الرأسمالية وفي صيغ مختلفة [2].

فإذا كانت الرسوم الجمركية تستخدم على نطاق واسع كأداة للحماية، فإنها ليست الأداة الوحيدة أو الأكثر ضررا [3]، بل إنه في ظل تخفيض الرسوم الجمركية في إطار برامج تحرير التجارة متعددة الأطراف، فإن أهمية العوائق غير الجمركية متمثلة في الأساليب الحمائية الجديدة تتزايد استخداماتها مع مرور الوقت خاصة من قبل الدول الصناعية الكبرى على غرار الولايات المتحدة الأمريكية•.

2.1.2. دوافع وأسباب تزايد استخداماتها: على الرغم من التبادلات الايجابية المهمة التي شهدها العالم منذ ظهور الجات العام 1947. وما أفضت إليه جولات المفاوضات التجارية متعددة الأطراف التي تلتها من تحقيق المزيد من تحرير التجارة الدولية، فإن هذا لم يمنع النزعات الحمائية من معاودة الظهور وبشدة وبأساليب جديدة بين الفترة والأخرى مهددة ما تحقق من مكاسب على صعيد تحرير التجارة الدولية بالزوال، ولعل من أهم الأسباب التي أسهمت في تزايد استخدامات هذه الأساليب نذكر:

- ارتفاع تنافسية القوى الاقتصادية الصاعدة في حلقة التبادل التجاري العالمي (اليابان، الصين، البرازيل، كوريا الجنوبية وهونج كونج وتايوان وسنغافورة والبرازيل) وبدرجة أقل بعض الدول النامية .
- زيادة غزو منتجات الدول أعلاه الأسواق العالمية وبأسعار منافسة بسبب ما توفر لها من أساليب الفن الإنتاجي الرفيع والأيادي العاملة الرخيصة (تهديد ومنافسة الدول الصناعية العريقة في عقر دارها).
- تنصل الدول الصناعية عن التزاماتها أمام العالم حول تحرير التجارة الدولية وتخليها عن المبادئ التي تنادي بها في هذا المضمار (ادعاء هذه الدول في استخداماتها لهذه الأساليب الاستناد على مواد الجات). كالمادة (**19**).* ، حيث قامت الولايات المتحدة ودول المجموعة الأوروبية بفرض الكثير من القيود والحواجز غير الجمركية والتي أصبحت أكثر انتشارا من القيود الجمركية وقد اتجهت بصورة أساسية إلى محاصرة المنتجات التي تفوقت في إنتاجها اليابان ودول "**النمور الأسيوية**"[G] مثل المنسوجات والملابس والمنتجات الجلدية والصلب، والسيارات والمنتجات الالكترونية وغيرها.

---

[1] بهاجيراث لال داس، **اتفاقات منظمة التجارة العالمية- المثالب والاختلالات والتغييرات اللازمة**، ترجمة: رضا عبد السلام، دار المريخ للنشر، الرياض، المملكة العربية السعودية، 2005، ص 153.

[2] ن.ف. كاراسيوف، **النهب تحت قناع الشراكة**، ترجمة: المهندس ماجد بطح، ط1، دار دمشق للنشر والتوزيع والطباعة، سوريا، 1988، ص07.

[3] كريانين مورد خاي، ترجمة :محمد إبراهيم منصور وعلي مسعود عطية، **الاقتصاد الدولي مدخل السياسات**، المملكة العربية السعودية: دار المريخ للنشر، 2007، ص 131.

• تجدر الإشارة إلى أن العودة إلى استخدام الأساليب الحمائية بطريقة مستحدثة في التجارة الدولية تنسب إلى الولايات المتحدة الأمريكية وذلك فيما يتعلق بوضعية هذا البلد في العلاقات الاقتصادية الدولية للمزيد انظر إلى:

RAINELLI Michel, **Le commerce international**, 8 é ed, la découverte, Paris, 2002, p 84.

* إن **المادة 19** من مواد الجات تعطي للبلدان الأعضاء الحق في اتخاذ تدابير وقائية مؤقتة لحماية صناعتها المحلية من خطر المنافسة.

* **النمور الآسيوية** أو **نمور شرقي آسيا:** هو لقب يطلق على اقتصاد دول: تايوان، سنغافورة، هونغ كونغ وكوريا الجنوبية. سميت بهذا الاسم لتحقيقها معدل نمو اقتصادي كبير وتصنيع سريع خلال الفترة ما بين الستينيات والتسعينيات، وفي بداية القرن الواحد والعشرين تحولت هذه البلدان إلى بلدان

لقد ادعت الدول الصناعية المتقدمة أنها استندت في لجوئها إلى الإجراءات الحمائية الجديدة المشار إليها في الجدول أدناه إلى مواد الجات **كالمادة (19)**، ولكن في الحقيقة أنه قد أسيئ استعمال هذه المادة من قبل هذه الدول فالإجراءات التي اتخذتها إزاء وارداتها من البلدان النامية عموما كانت منافية لروح "**الجات**" التي لم توجد في الأصل إلا بهدف تعزيز حرية التجارة الدولية وتوسيع رقعة التبادل التجاري بين الدول بما يؤدي إلى إحداث معدلات نمو اقتصادية مرتفعة فيها تمكنها من تحقيق الرفاهية والحياة الكريمة لشعوبها. والجدول أدناه يوضح تصاعد نزعة الحمائية الجديدة المطبقة من طرف الدول المتقدمة:

جدول(2): تصاعد نزعة الحماية الجديدة في الولايات المتحدة ودول المجموعة الأوروبية

نوع السلعة	ضد كل الدول		ضد الدول المصنعة حديثا	
	1980 -1976	1985 -1981	1980 -1976	1985 -1981
عدد الإجراءات الحمائية الجديدة التي طبقتها الولايات المتحدة				
المنسوجات	9	11	2	10
المنتجات الجلدية	8	صفر	7	صفر
الخشب والورق	2	4	صفر	صفر
المطاط والسلع الكيماوية	9	10	5	6
الصلب والمعادن	9	73	4	48
معدات النقل	3	3	1	1
الماكينات	6	10	3	2
سلع أخرى	15	41	7	20
الإجمالي	61	152	29	87
عدد الإجراءات الحمائية الجديدة التي طبقتها الدول الأوروبية				
المنسوجات	6	7	3	4
المنتجات الجلدية	1	2	1	2

متقدمة، وساعدت في نمو اقتصاديات بعض الدول الآسيوية. تمتلك النمور الآسيوية توجه مشاركة خاصة مع بعض الدول الآسيوية ذات الاقتصاد الجيد، مثل الصين واليابان. للمزيد حول المسيرة التنموية لهذه الدول أنظر:

بن عبد العزيز سفيان وبرشيد عبد الحق، **قراءة في التجربة التنموية الماليزية والدروس المستفادة للاقتصاد الجزائري**، الملتقى الدولي الثاني حول: "متطلبات التنمية في أعقاب إفرازات الأزمة المالية العالمية"، جامعة بشار، يومي 28 - 29 أفريل 2010، ص ص:04- 07.

الخشب والورق	8	9	4	4
المطاط والسلع الكيماوية	15	30	3	10
الصلب والمعادن	24	18	15	12
معدات النقل	1	3	1	2
الماكينات	8	6	2	1
سلع أخرى	7	22	4	12
الإجمالي	70	97	33	47

المصدر: عبد الواحد العفوري، العولمة والجات (التحديات والفرص)، مكتبة مدبولي، ط1، 2000، القاهرة، ص 31.

نلاحظ من الجدول أعلاه تصاعد هذه النزعات الحمائية الجديدة من طرف الدول الصناعية الكبرى في الفترة الممتدة ما بين سنوات السبعينات ونهاية الثمانينات.

وبقيت هذه النزعات مستمرة خاصة في الفترة الحالية بسبب الأزمة المالية العالمية إذ تم رصد مالا يقل عن 297 إجراءا تجاريا تمييزيا منذ نوفمبر 2008 [1].

2.2. الأزمة الاقتصادية العالمية والعودة إلى استخدام الأساليب الحمائية في التجارة الدولية:

إن المتتبع للتطورات التي تشهدها المنظومة الاقتصادية العالمية ليقف مندهشا أمام إفرازات الأزمة المالية العالمية أو ما يسمى " بأزمة الرهن العقاري "، والتي تعتبر الأسوأ من نوعها منذ زمن الكساد الكبير سنة 1929 ، فقد عصفت بأكبر اقتصاد في العالم "الاقتصاد الأمريكي "، ثم امتدت أواصرها إلى باقي دول العالم لتشمل الدول الأوربية، والدول الآسيوية، ثم انتقلت إلى دول العالم الثالث، حيث تحولت أزمة الرهن العقاري في الولايات المتحدة الأمريكية وتبعا لأثر الدومينو إلى أزمة " رهن العالم تحت رحمة أسعار العقارات [2]. ولقد بات ولا يزال وقع هذه الأزمة كبيرا على اقتصاديات هذه الدول وعلى تجارتها الخارجية خاصة الدول النامية، وهذا بسبب ما أصبحت تتجه إليه الدول المتقدمة من أساليب حمائية لغرض وقاية اقتصادياتها من إفرازات وإرهاصات هذه الأزمة.

1.2.2. **الأزمة الاقتصادية العالمية**[G]: "يولد الكساد من بطن الرواج" هذا ما تعلمه العالم من خلال الدورات الاقتصادية، فعندما ترتفع الأسعار بشكل محموم ويزيد الرواج وترتفع المكاسب ويحدث ازدهار، ومع

[1] قاشي فايزة، **الأزمة الاقتصادية وتداعياتها على التجارة الخارجية الجزائرية**، الملتقى الدولي الثاني حول: متطلبات التنمية في أعقاب إفرازات الأزمة المالية العالمية، جامعة بشار، يومي 28 - 29 أفريل 2010، ص06.

[2] طارق عبد العال حماد، **حوكمة الشركات والأزمة المالية العالمية**، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2009، ص 22.

[*] تجدر الإشارة إلى أن هناك العديد من المراجع التي أشارت إلى الأزمة المالية الاقتصادية العالمية يمكن الرجوع إليها منها:

M. Touati, Krach**, boom…et demain**, Paris, Dunod, 2009.

Attac, **Sortir de la crise globale**, éd la découverte, Paris, 2009.

الصعود المحموم في الأسعار، فإنه يجب التنبؤ بأن الانكسار قادم، وكلما اقتربت الأسعار من حالة الغليان تصبح الأزمة وشيكة.[1]

1.1.2.2. أسباب ودواعي تفاقم الأزمة: في الأزمة المالية الأخيرة تفاعلت عدة أمور ساهمت في تفاقمها واندلاعها، يمكن إجمالها فيما يلي:[2]

- وجود فترة ازدهار في الفترة من عام 2001 حتى النصف الأول من سنة 2006 بسبب انتعاش سوق العقارات، وبلوغ البرميل الواحد من البترول أسعارا مرتفعة (حوالي 150 دولار للبرميل) مما شكل فائض السيولة لدى العديد من البنوك والمؤسسات المالية.

- تضخم السيولة " حبس الأموال لدى المصرف دون عائد" مما أدى إلى حدوث مشكلة مزدوجة هي :

أ. تركيز كبير في الائتمان في الرهن العقاري (عدم احترام أسس الائتمان الرشيد)[G].

ب. منح القروض من الدرجة الثانية مما أدى إلى ظهور الفقاعة العقارية (أي الارتفاع الجنوني لأسعار العقارات حيث ينتفخ السعر ويكبر حتى يصل إلى مرحلة الانفجار) ليس بغرض السكن وإنما للمضاربة.

ج. قامت البنوك وشركات العقار ببيع ديون المواطنين في شكل سندات لمستثمرين عالميين بضمان العقارات، بعد ما تجمع لدى البنك محفظة كبيرة من الرهونات العقارية، حيث لجأ إلى استخدام هذه «المحفظة من الرهونات العقارية» لإصدار أوراق مالية جديدة يقترض بها من المؤسسات المالية الأخرى بضمان هذه المحفظة، وهو ما يطلق عليه التوريق♦ ، فكأن البنك لم يكتف بالإقراض الأولي بضمان هذه العقارات، بل أصدر موجة ثانية من الأصول المالية بضمان هذه الرهون العقارية، فلجأ المستثمرون بدورهم بعد أن تفاقمت المشكلة لشركات التأمين التي وجدت من الأزمة فرصه للربح بضمان العقارات فيما لو امتنع محدودو الدخل عن السداد، فقامت بتصنيف سندات الديون لفئتين (أ) قابله للسداد (ب) لا يمكن سدادها، وبدأت شركات التأمين بأخذ أقساط التأمين على السندات من هؤلاء المستثمرين.

د. تحول الاقتصاد الحقيقي إلى اقتصاد ورقي من خلال المضاربة **بالمشتقات المالية**[Õ].

---

[1] طارق عبد العال حماد، **مرجع سبق ذكره**، ص 19.

[2] سامر قنطقجي، **ضوابط الاقتصاد الإسلامي في معالجة الأزمات المالية العالمية**، شعاع للنشر والعلوم، الطبعة الأولى، سوريا، 2009، ص94.

[*] ففي عام 2006 حوالي 40٪ من القروض العقارية التي منحتها البنوك الأمريكية هي قروض فيها مخاطرة، أي ممنوحة بضمانات غير كافية أو بدون ضمانات. للمزيد انظر: ضياء مجيد الموسوي، **الأزمة المالية العالمية الراهنة**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2010، ص08.

♦ **التوريق** (Securitization): ويسمى أيضا التسنيد، ويقصد به تحويل الأصول غير السائلة المتمثلة في القروض التي تستحق في تاريخ معين إلى أوراق مالية قابلة للتداول، حيث يمكن الإقبال على شراء هذه التوعية من الأوراق المالية المخلقة أو المشتقة وذلك بالاستناد إلى الأصول القائمة. ومن الأمثلة التي توضح ذلك قروض الإسكان التي هي من القروض التي شاع تحويلها إلى أوراق مالية وغيرها. للمزيد انظر:

عبد المطلب عبد الحميد، **البنوك الشاملة عملياتها وإدارتها**، الدار الجامعية الجديدة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الإسكندرية، 2009، ص23.

♦ **المشتقات المالية** (Dérivatives): هي عقود تشتق قيمتها من قيمة الأصول المعنية أي تلك الأصول التي تكون مجموع العقد وهي تتنوع مابين الأسهم والسندات والسلع والعملات الأجنبية، وتسمح المشتقات المالية للمستثمر بتحقيق مكاسب أو خسائر اعتمادا على الأصل محل العقد ومن أهم المشتقات نجد (عقود الاختيارات Options، العقود المستقبلية Futures Contracts، عقود المبادلات Swaps، أدوات مالية اخرى Other Instrument). فالأوراق المالية المشتقة ليس لها حق مباشر على الأصول الفعلية وإنما على الأوراق المالية الأخرى. للمزيد انظر:

خالد وهيب الراوي، **إدارة المخاطر المالية**، دار المسيرة، الطبعة الأولى، عمان، 1999م/1419هـ، ص 156.

- فيفري2007: عدم تسديد تسليفات الرهن العقاري الممنوحة لمدنيين لا يتمتعون بقدرة كافية على التسديد يتكشف في الولايات المتحدة ويسبب أولى عمليات الإفلاس في مؤسسات مصرفية متخصصة.

- أكتوبر إلى ديسمبر 2007: عدة مصارف كبرى تعلن انخفاضا كبيرا في أسعار أسهمها بسبب أزمة الرهن العقاري.

- 7 سبتمبر 2008: وزارة الخزانة الأمريكية تضع المجموعتين العملاقتين في مجال تسليفات الرهن العقاري فريدي ماك (Freddie Mac) وفاني ماي (Fannie Mae) تحت الوصاية طيلة الفترة التي تحتاجانها لإعادة هيكلة ماليتهما، مع كفالة ديونهما حتى حدود 200 مليار دولار.

- 29 سبتمبر 2008 والأول من أكتوبر: مجلس النواب الأمريكي يرفض خطة الإنقاذ، "**وول ستريت**" (Street Wall) تنهار بعد ساعات قليلة من تراجع البورصات الأوربية بشدة في حين واصلت معدلات الفوائد بين المصارف ارتفاعها مانعة المصارف من إعادة تمويل ذاتها. فقرر مجلس الشيوخ خطة الإنقاذ المعدلة.

- من سنة 2009 إلى الآن: تزايد مناداة هيئات المجتمع الدولي بضرورة إجراء الحلول الكفيلة باحتواء الأزمة والتخفيف من شدتها. والشكل أدناه يوضح تداعيات ومراحل تفاقم الأزمة:

الشكل (01): مراحل ودوافع تفاقم الأزمة المالية العالمية

مرحلة نقص السيولة: إفلاس بعض المؤسسات المالية الكبرى (المصارف وشركات التامين)	علاقات متشابكة بين المؤسسات المالية والشركات ومعاملات الأفراد.	التأثير السلبي على الشركات والمودعين وإشاعة جو نفسي سلبي لدى الأفراد والشركات والمؤسسات المالية
مرحلة زيادة البطالة: نتيجة إفلاس مؤسسات مالية وشركات كبرى، تم الاستغناء عن العمال.	يترتب على البطالة تخفيض الإنتاج وانخفاض دخول الأفراد ، وعله ينخفض الطلب	يؤدي انخفاض الطلب إلى المزيد من انخفاض الإنتاج وبالتبعية تخفيض العمالة.
مرحلة الكساد: يحدث تباطؤ في الاقتصاد وتنتشر البطالة وتقل الدخول وبالتبعية الإنتاج.	استمرار الركود ومحاولة كل دولة التدخل لحماية اقتصادها بتشجيع الصادرات وتقليل الواردات.	نتيجة تعارض المصالح بين الدول ومحاولة الخروج من الدائرة المفرغة تقل التجارة العالمية وتستفحل الأزمة.

المصدر: طارق عبد العال حماد، **حوكمة الشركات والأزمة المالية العالمية**، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2009، ص 15.

يتبين من خلال التداعيات السابقة حول الأزمة الحالية أن المخرج الوحيد والمتاح على المستوى المحلي هو التخفيف من حدة انخفاض الطلب العالمي على السلع والخدمات، ثم العمل تدريجيا على تحريك ورفع هذا الطلب، أما على مستوى كل دولة فإن عليها أن تقوم بجهود إنقاذ وتحريك ودعم الصادرات.

2.1.2.2. العودة إلى الأساليب الحمائية بسبب الأزمة الاقتصادية العالمية:

بدأت الأزمة الاقتصادية العالمية تترك آثارها على الاقتصاد العالمي والتجارة الدولية، ويتبين ذلك من خلال ذلك الاتجاه الذي أصبحت تحدوه الدول من حماية لأسواقها المحلية من السلع الأجنبية. إنها، إذن، عودة إلى **الأساليب الحمائية** [1] التي بدأت قبل فترة وجيزة وكان الزمن قد تجاوزها. والأمثلة على ذلك كثيرة. فقد عادت بلدان الاتحاد الأوروبي إلى سياسة دعم قطاع اللحوم والألبان، بتقديم الإعانات للمنتجين المحليين، متراجعة بذلك عن القرارات التي اتخذتها عام 2007، والقاضية برفع هذا الدعم.

وتعني العودة إلى سياسة الدعم هذه، إلحاق الضرر بالقطاع الزراعي في البلدان الأخرى. وردت الولايات المتحدة باتخاذ قرارات تقضي بفرض قيود على استيراد لحم الدجاج والخنزير من البلدان الأوروبية، وزيادة الرسوم الجمركية على المياه المعدنية الايطالية والجبنة الفرنسية.

وللمقارنة في هذا السياق، كذلك نشير إلى أن الولايات المتحدة الأمريكية ودول الاتحاد الأوروبي واليابان قد سارعت سنة 2000 إلى فرض "رسوم تعويضية" على السلع الالكترونية المستوردة من كوريا بسبب ما قدمته هذه الأخيرة من مساعدات بلغت 6 تريليون يوان كوري للشركة المحلية المنتجة. أما اليوم، فإن الولايات المتحدة نفسها ودول الاتحاد الأوروبي وعدد من الدول الأخرى، وسعيا منها إلى انقاذ المنتجين المحليين لديها، تجد نفسها في الوضع الذي كانت فيه كوريا الجنوبية عام 2000. والسؤال الذي يطرح نفسه بحدة هو: **هل ستتعرض هذه الدول للعقوبات بسبب مخالفتها لقواعد منظمة التجارة العالمية، كما حصل مع كوريا حينذاك، أم لا؟ إن هذه الدول لن تجد من يفرض عليها عقوبات مباشرة. فهي القوى الأكثر فاعلية وقوة في التجارة الدولية، وهي التي تقف على رأس المنظمة الدولية والتي ترسم في الغالب توجهاتها وتضع قواعد عملها.**

3. المحور الثالث: التكتلات الاقتصادية كأسلوب حمائي جديد في ظل الأزمة المالية والاقتصادية العالمية.

1.3. الأساليب الحمائية الجديدة الناتجة عن الأزمة الاقتصادية العالمية: مع احتدام الأزمة الاقتصادية العالمية، اتجهت العديد من الدول إلى تبني سياسات حمائية، ترمي إلى إنعاش إنتاجها المحلي وحماية أسواقها من منافسة المنتجات الأجنبية وتقليص البطالة. فلجأت إلى تطبيق أساليب حمائية جديدة في علاقتها التجارية الدولية وهو الأمر الذي تسبب في انتكاسة جديدة لنظام حرية التجارة، يضع على المحك فاعلية ومستقبل التجارة العالمية. ومن هذه الأساليب الحمائية الجديدة مايلي:

أ. أسلوب الإعانات المالية "عصر الإعانات المالية": إن من بين التدابير الحمائية الجديدة والأكثر انتشارا اليوم استخدام الإعانات المالية لإنقاذ بعض القطاعات. وتجدر الإشارة إلى أن البلدان المتقدمة تلجأ عموما

[1] للمزيد انظر : محمد دياب، **التجارة الدولية في عصر العولمة**، دار المنهل اللبناني للدراسات والتوثيق، الطبعة الأولى، بيروت، 2010، ص 342-344.

إلى استخدام الإعانات، في حين أن البلدان النامية تستخدم في الغالب الأساليب الأكثر بساطة، كالرسوم الجمركية. وأكثر القطاعات استفادة من الدعم، قطاع صناعة السيارات الذي سينال وفق دراسة البنك الدولي ما قيمته 48 مليار دولار كدعم سنة 2009. ويشمل هذا المبلغ الإعانات المالية المباشرة، وقدرها 17.4 مليار دولار التي خصصتها الإدارة الأمريكية لدعم شركات صناعة السيارات الأمريكية الثلاث: جنرال موتورز وفورد وكرايسلر. ومن البلدان التي قررت تقديم الدعم لصناعة السيارات لديها كل من فرنسا وألمانيا وكندا وبريطانيا والصين والأرجنتين والسويد. كما أن الطائرات الفرنسية والبريطانية لا تزال تحصل على دعم حكومي كبير لتطوير طائرة "**الكونكورد**" لغرض فرض سيطرتها وبسط نفوذها على السوق العالمي. [1]

إن هذه الإعانات تقترن بمطالبة الشركات التي تحصل على دعم حكوماتها، الحفاظ على فرص العمل في الأسواق الوطنية. حتى ولو تطلب ذلك إقفال المصانع الأكثر فعالية في الخارج، وبصورة خاصة في البلدان النامية. أي أن الحل يتم على حساب الطرف الأضعف في الاقتصاد العالمي، وبعد كل هذا يتم رفض المعونات المالية للدولة باسم روح العنصر النيوليبرالي، باعتبارها تدخلا مضرا بالسوق وإعاقة لآلياته[G].

ب- الحمائية "الشرعية": إن الحمائية الشرعية اليوم، أصبحت بمثابة ذلك القالب الحمائي الجديد الذي تتستر خلفه الدول المتقدمة في مجال القطاع الزراعي . فالقوانين السارية تؤدي تلقائيا إلى زيادة الإعانات المالية، نتيجة انخفاض أسعار الخامات الزراعية. فالعديد من برامج حماية المواد الغذائية المحلية، وتحديدا بلدان الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية واليابان وكوريا الجنوبية، تقضي بحماية المزارعين من انخفاض الأسعار. لذا، فعندما تنخفض الأسعار تنمو تلقائيا الإعانات المباشرة التي تقدمها الدولة للمنتجين.

إن إمكانية زيادة الرسوم الجمركية بصورة "**شرعية**"، هي بمثابة الكابوس لأنصار التجارة الحرة.

فعلى سبيل المثال، سوف تنمو الإعانات التي ستقدم للمزارعين الأمريكيين، حسب تقديرات البنك الدولي، من **8.1 مليار دولار** عام **2008** إلى **9.9 مليار دولار** عام **2009** [2] **وهذا بعد أن كانت لا تتجاوز عتبة 7 مليار دولار في 2007**، (**هذا في حال عدم عودة الأسعار إلى الارتفاع مجددا**). إن هذا الأمر وغيره من التدابير المماثلة في البلدان المتطورة تعني أن انخفاض الأسعار يؤدي إلى تضرر منتجي المواد الزراعية في البلدان النامية، حيث لا تملك حكوماتها الموارد المالية الضرورية لتقديم الدعم لمزارعيها.

ج- الحمائية الأوروبية: خلافا للرأي السائد حول الحرية المطلقة للتجارة في إطار الاتحاد الأوربي، ظلت البلدان والشركات الأوربية، حتى في سنوات النمو الاقتصادي السريع، تحتفظ احتياطا بمجموعة من التدابير الحمائية القاسية. ولم تتردد في استخدامها عند الضرورة. فقبل عدة سنوات عمدت شركة **رينو (Renault)** الفرنسية إلى إقفال مراكز الصيانة المتعاقدة معها في وجه شركة **هيللا (Hella)** الألمانية المنتجة لقطاع الغيار. وبدورها ردت شركات الصيانة الألمانية العاملة في السوق الألمانية والبالغ حجم

---

[1] جاري بيرتلس وآخرون، **تنفيذ المخاوف من التجارة المفتوحة**، ترجمة: كمال السيد، مركز الأهرام للترجمة والنشر، الطبعة الثانية، القاهرة 2001، ص39.

[*] للمزيد انظر: خبابة عبد الله، **السياسة السعرية في إطار العولمة الاقتصادية**، مؤسسة الثقافة الاجتماعية، الطبعة الأولى، الإسكندرية، 2009، ص 295.

[2] **تقرير البنك الدولي**، 2009.

دورتها المالية **2.5 مليار دولار**، بمقاطعة الشركات الفرنسية المنتجة لقطاع الغيار المخصصة للسيارات الألمانية، مما أدى إلى مضاعفة أسعار قطع الغيار بالنسبة للمستهلك.

وقد جرت حروب تجارية بين البلدان الأوروبية على مستوى بعض القطاعات عموما. ومثلت مشكلة فعلية في هذا السياق، وهي مسألة منح شهادات للسلع غير المشمولة بالمقاييس (المواصفات والمعايير) الفنية الأوروبية العامة. ويؤدي هذا النوع من العوائق الحمائية إلى خسارة اقتصاديات دول الاتحاد الأوروبي قرابة 150مليار دولار سنويا، ويعيق خلق 2.5 مليون فرصة عمل على مساحة الاتحاد.

ح- أسلوب التركيز على العمالة المحلية: لقد فتحت الأزمة الراهنة فصلا جديدا في تاريخ السياسة الحمائية. فقد أصبحت حماية أسواق العمل المحلية ظاهرة عامة واسعة الانتشار، فصارت النقابات العمالية في العديد من البلدان، تطالب بفرض **القيود** على استخدام العمالة الأجنبية. وتتجلى هذه الظاهرة بوضوح أكبر في بلدان الاتحاد الأوربي [1]. ففي بريطانيا، على سبيل المثال، أدى استخدام الأجانب في مصافي النفط التابعة لشركة **رويال داتش/ شل(Royal datch/ chaille)** إلى موجة احتجاج واسعة في مطلع عام **2009**. حيث اعتبر العمال البريطانيون أن الشركة تتجاهل وجود كوادر ماهرة ذات كفاءات عالية في البلاد، وتفضل استخدام اليد العاملة الأرخص من بلدان أوربا الشرقية والجنوبية.

خ- <u>الحمائية التنظيمية (حمائية المعايير)</u>: توجد وسائل أخرى غير تقليدية للحمائية تم إدخالها في أعقاب الأزمة على غرار الحمائية التنظيمية المتعلقة بالمعايير الواجب توفرها في المنتجات، إذ تشير التقارير المتواترة إلى تطبيق أكثر صرامة لمعايير التقنية والسلامة الغذائية على الواردات منذ بدء الأزمة. فبسبب أن خطط تجارة الانبعاثات، خاصة في الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي والتي سوف تفرض تكاليف كبيرة على القطاعات ذات الاستهلاك الكثيف للطاقة محليًا، فمن المتوقع أن يزيد الضغط لفرض تكاليف مماثلة على إنتاج أرخص ذي استهلاك عالٍ من الكربون في أماكن أخرى لا تخضع لسياسات خفض الكربون . ومن ثم يطل شبح العقوبات التجارية على الدول التي تستهلك أكثر من نصيبها العادل من الموارد الحكومية أو تتحمل أقل من نصيبها العادل من تكاليف الإنتاج؛ خصوصًا الصين. وتم التهديد أيضا بفرض "تعريفات على الكربون" في إطار ما يصطلح عليه بضرائب الكربون. ولكن حمائية تغير المناخ هذه، يمكن أن تشمل أيضًا "إعانات خضراء" والتي تنطوي على تمييز في صالح المنتجين المحليين وجميع أنواع المعايير التمييزية الأخرى.

والأمر الذي يدعو لمزيد من القلق هو أن هذه الحمائية التنظيمية غير التقليدية المتوقعة مستقبلا، تتراوح ضوابط منظمة التجارة العالمية عليها بين الضعيفة إلى غير الموجودة. ويتمثل الخطر، إن لم يتم احتواؤه، في أن هذا النوع من الحمائية سوف ينتشر تدريجيًا ليغطي مساحات أكبر من التجارة الدولية. وهذا هو ما حدث خلال عقد السبعينيات وهو ما يدعو إلى مزيد من القلق خاصة من طرف الدول النامية. [2]

---

[1] محمد دياب، **مرجع سبق ذكره**، ص 349.

[2] رزين سالي، **عودة كينز هل تنقذ الحمائية العالم من آثار الأزمة الاقتصادية**، مقال منشور يوم: 2010/10/05 على الموقع الالكتروني: http://www.afaqdubai.com/vb/showthread.php?t=13972 شوهد يوم: 2011/03/28

2.3. التكتلات الاقتصادية كآلية حمائية جديدة في ظل الأزمة الاقتصادية العالمية:

1.2.3. التكتلات الاقتصادية واتحادات المنتجين الدولية: (الشكل الجديد للحمائية التجارية)

لقد أصبحت الدول المتقدمة تتجه إلى إنشاء التكتلات الاقتصادية الإقليمية كأسلوب ووجه حمائي جديد في علاقتها التجارية الدولية، كما أضحت اتحادات المنتجين الدولية شكلا جديدا من الأساليب الحمائية وامتدادا للسلوك الاحتكاري المحلي إلى الساحة العالمية، ويعتبر أصدق مثال لهذه التكتلات السوق الأوروبية المشتركة، والاتحاد الأوروبي للتجارة الحرة ومجلس المعونة المتبادلة لدول أوروبا الشرقية [1].

ولما كانت الأسواق الرئيسية لصادرات الدول النامية إنما تتمثل في الدول الداخلة في هذه التكتلات العالمية فان هذا يوضح مدى خطورة هذه التكتلات على صادرات الدول النامية، حيث يهدف كل تكتل إلى إتاحة سوق واسعة لمنتجات كل الدول الأعضاء عن طريق إزالة الحواجز الجمركية والكمية بين الدول الأعضاء.

كما يهدف التكتل إلى توسيع نطاق الحماية التي تتمتع بها فروع الإنتاج القائمة في البلاد الداخلة في التكتل وذلك بإنشاء تعريفة جمركية موحدة باتجاه العالم الخارجي بهدف التأثير على السوق واستخدامها كعائق لدخول المنتجات [2]، كون أن هذه التعريفة تكون مرتفعة على الواردات المثيلة لمنتجات الدول الأعضاء.

كما أن هذه **التكتلات**[6] تؤدي إلى إضعاف قوة مساومة الدول النامية في مجال التجارة الدولية. إذ تمثل في واقع الأمر عنصرا احتكاريا في الاقتصاد الدولي مما يزيد من قوة مساومة الدول المتقدمة الداخلة في هذه التكتلات [3]. كما أن ارتباط بعض الدول النامية♦ بهذه التكتلات يؤدي إلى عرقلة حركة التصنيع في هذه الدول. ويرجع ذلك إلى تحرير التجارة فيما بينها وبين دول السوق مما يؤدي إلى عدم قدرة الصناعات الوليدة في هذه الدول على منافسة الصناعات القوية في دول التكتل المتقدمة.

2.2.3. الممارسات التمييزية في قواعد المنشأ Rules of Origine:

يشهد العالم المعاصر طفرة تقنية مطردة مصحوبة بزيادة كبيرة في التبادل التجاري بين الدول. وقد نجم عن ذلك أن بعض السلع التي تصنع بصورة نهائية تستخدم في صناعتها مواد وسيطة من دول مختلفة مما يؤدي إلى بعض المشكلات عند فرض التعريفات الجمركية حسب دولة المنشأ [4].

ولغرض تفادي هذه الاختلالات في العلاقات التجارية الدولية ظهر ما يعرف بقواعد المنشأ فهي" **مجموعة القواعد التي تحدد الدولة التي يكون المنتج قد أنتج فيها**" [5]. فعندما يكون المنتج قد أنتج بشكل كامل في دولة واحدة، لن تنشأ مشكلة. لكن تقع المشكلة في حالة ما إذا تم استيراد المدخلات الأساسية من دول

---

[1] أحمد فريد مصطفى، **الاقتصاد الدولي**، مؤسسة شباب الجامعة، الطبعة الأولى، الإسكندرية، 2007، ص 127.

[2] عبد القادر فتحي لاشين، **النقل البحري العربي في مواجهة التكتلات والاندماجات العالمية**، بحوث ودراسات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مصر الجديدة – القاهرة، 2008، ص 76.

[*] للإطلاع على مختلف أنواع هذه التكتلات انظر: **الملحق (01)**. ص 19.

[3] أحمد فريد مصطفى، **مرجع سبق ذكره**، ص 127.

♦ من أمثلة هذه الدول: مدغشقر، مالي، الصومال، .. الخ.

[4] عاطف السيد، **الجات والعالم الثالث " دراسة تقويمية للجات وإستراتيجية المواجهة"**، مجموعة النيل العربية، الطبعة الأولى، مدينة نصر- القاهرة، 2002، ص100.

[5] بهاجيرات لالداس، **منظمة التجارة العالمية دليل الإطار العام للتجارة الدولية**، مرجع سبق ذكره، ص 337.

أخرى، أو عندما يكون هناك بعض العمليات المحدودة قد تمت في الدولة التي صدر منها المنتج النهائي. ولغرض تبيان هذه القواعد نستعرض المثال التالي:

نفرض أن بلدا معينا A يفرض تحديدا كميا أو حقا جمركيا على الواردات الآتية من بلد آخرB، إن منتجي البلد الثاني سيسعون إلى تجنب هذه القاعدة عن طريق جعل منتجاتهم تعبر إلى بلد ثالث C قبل تصديرها إلى البلد A، هذا الأخير بإمكانه إعمال قواعد المنشأ حتى يتمكن من فرض الحق الجمركي أو التحديد الكمي للمنتوج الآتي من البلد الثالث C.

وفي هذا الصدد نذكر أن الوحدة الأوروبية وسعت من مجال تطبيق حق جمركي ضد الإغراق بنسبة 20 %إلى الولايات المتحدة الأمريكية على آلات النسخ.

هذا الحق الذي كان يقتصر سابقا على الآلات التي مصدرها اليابان لأنها اعتبرت أن المنتجين اليابانيين كانوا يجعلون منتجاتهم تعبر إلى الولايات المتحدة الأمريكية قبل أن يتم تصديرها إلى المجموعة الأوروبية.

إن تطبيقات **قواعد المنشأ** في الفترة الحالية أصبحت تأخذ بعدا خطيرا في العلاقات الدولية، بل أصبحت بعض الدول الصناعية تتخذها بمثابة أسلوب **حمائي جديد** في علاقتها التجارية خاصة مع الدول النامية. وهذه القواعد هي بمثابة عوائق غير مباشرة لأنها قواعد غامضة وتحتمل تفسيرات عديدة أمام تجارة الدول النامية [1].

وتعتبر قواعد المنشأ أحد أساليب السياسة التجارية المستخدمة في اتفاقيات التجارة. ويمكن استخدامها كأداة تمايز تفضيلي في بعض الدول، وتظهر خطورتها في اتفاقيات مناطق التجارة الحرة بحيث لا تكون للأعضاء سياسة جمركية موحدة اتجاه العالم الخارجي [2]، وهو الأمر الذي تستغله الدول الصناعية **كورقة حمائية جديدة** لغرض حماية أسواقها من المنتجات الأجنبية خاصة القادمة من الدول النامية.

ولغرض اكتشاف خبايا ممارسات هذه القواعد بصيغ **حديثة** في أسواق أوروبا نستعرض الحالة التالية:

إن المتصفح لقواعد المنشأ المنصوص عليها في اتفاقية الشراكة الأورو- متوسطية، يمكنه ملاحظة أنها تؤدي إلى التمييز ضد السلع المستوردة من دولة عربية ليست طرفا في اتفاق الشراكة لمصلحة السلعة نفسها المستوردة من دولة طرف مثل " تركيا، مالطا" باعتبار هذه الدول أعضاء في منطقة التجارة الحرة مع أوروبا. فإذا افترضنا أن مادة بترو كيماوية تدخل في إنتاج البلاستيك وإذا استوردت مثلا " **الجزائر، مصر**" هذه المادة من **مالطا** في هذه الحالة جاز لسلعة البلاستيك أن تدخل السوق الأوروبية من دون قيود لأن تلك المواد يتم معاملتها كما لو كانت منتجة في " **الجزائر** أو **مصر**". أما إذا استوردت تلك المواد البتر وكيماوية نفسها والداخلة في إنتاج البلاستيك من **السعودية** مثلا، فإن سلعة البلاستيك الجزائرية أو المصرية في هذه الحالة لا تدخل السوق الأوروبية إلا تحت ضريبة جمركية مرتفعة، وهذه نتيجة طبيعية من الزاوية القانونية، لأن **مالطا** عضو في منطقة التجارة الحرة الأوروبية، بينما **السعودية** ليست كذلك...إلا أنه من الزاوية الاقتصادية تعني تشجيع استيراد مدخلات الإنتاج من دولة مثل "تركيا، مالطا" والابتعاد عن

---

[1] مصطفى رشدي شيحه، **اتفاقيات التجارة العالمية في عصر العولمة**، دار الجامعة الجديدة، الطبعة الأولى، الإسكندرية، 2004، ص 132.

[2] محمد محمود الإمام وآخرون، **منطقة التجارة الحرة العربية- التحديات وضرورات التحقيق**، مركز دراسات الوحدة العربية، الطبعة الأولى، الحمراء- بيروت، 2005، ص 271.

استيرادها من دولة عربية ليست عضوا في منطقة التجارة الحرة الأوروبية، وهو ما يسمح لنا بالاستنتاج بأن مثل هذه الممارسات ما هي إلا وسيلة من الوسائل الحمائية التي تقوي بها الدول الصناعية روابطها بينها وبالتالي تحمي أسواقها من منتجات الدول غير العضوه في مناطقها التجارية على غرار الدول العربية والنامية هذا من جهة. أما من جهة أخرى فموضوع **قواعد المنشأ** من منطلق مرجعية الاقتصاد السياسي للشراكة يوضح أغراضا سياسية محدودة تتمثل في إطار تقوية الروابط التجارية مع دول غير عربية وإضعافها مع الدول العربية، في إطار آليات تتعارض مع مقتضيات تحقيق السوق الوطنية والعمل من أجل انجاز مهمات التكامل الاقتصادي العربي [1]. ومن بين أهم التكتلات الاقتصادية الدولية ما هو موجود في الملحق أدناه:

ملحق (01): الاتحادات التجارية والتكتلات الاقتصادية الدولية

اسم التكتل	سنة التأسيس	نوع التكتل	الدول الأعضاء
أولا :أهم التجارب الأوربية:			
1) اتحادبينيليكس **Bunilux**	1918	اتحاد جمركي	بلجيكا، لوكسمبورج، هولندا.
2) المنظمة الأوربية للتعاون الاقتصادي و التنمية**OEEC**.	1948	منطقة تجارة حرة	ألمانيا الغربية، فرنسا، ايطاليا، بلجيكا، النمسا، هولندا ،البرتغال، الدنمارك، لوكسمبورج، بريطانيا، أيسلندا، ايرلندا، النرويج، السويد، سويسرا، تركيا، اليونان، وغيرها من الدول التي انضمت مؤخرا.
3) مجلس التعاون الاقتصادي المتبادل للدول الاشتراكية **COMECON-SEMA**.	1948	منطقة تجارة حرة	الاتحاد السوفيتي،المجر، بلغاريا، بولندا، تشيكوسلوفاكيا، رومانيا، ألبانيا، ألمانيا الشرقية، الصين، كوريا الشمالية ، منغوليا،كوبا،فيتنام.
4) جماعة الفحم والصلب الأوربية ECSC.	1952	منطقة تجارة حرة	
5) الجماعة الأوربية **EEC**– الاتحاد الأوربي **EU**.	1957	اتحاد جمركي	فرنسا، ألمانيا، ايطاليا، بلجيكا، هولندا، لوكسمبورج.
6) منطقة التجارة الحرة الأوربية **EFTA**.	1960	منطقة تجارة حرة	جماعة الفحم والصلب، بريطانيا، أيرلندا، الدنمارك، اليونان، اسبانيا، البرتغال، النمسا، فنلندا، سويسرا. بريطانيا، سويسرا، النرويج، الدنمارك، البرتغال، فنلندا، سويسرا.
ثانيا :أهم تجارب الدول الأمريكية			
1) منطقة التجارة الحرة لدول أمريكا اللاتينية **LAFTA**.	1960	منطقة تجارة حرة	الأرجنتين، البرازيل، المكسيك، الشيلي، أورجواي، بيرو، بارجواي.
2) السوق المشتركة لأمريكا الوسطى **CACM**.	1960	سوق مشتركة سوق مشتركة	كوستاريكا، السلفادور، جواتيمالا،هوندراس، نيكارجوا.

[1] عبد الأمير السعد، **العولمة والاقتصاد العالمي – قضايا راهنة**، دار الفكر المصري، مركز البحوث العربية والإفريقية، ط1، القاهرة، 2008، ص 138.

3) السوق المشتركة لمجموعة دول الانديان COMECON-.SEMA	1961	سوق مشتركة	بوليفيا، كولومبيا، الإكوادور، بيرو، فنزويلا.
4) السوق المشتركة الكاريبية CARICOM.	1967	سوق مشتركة	انتيجا، جوايانا، ربادوس.
5) النظام الاقتصادي لأمريكا اللاتينية SELA.	1975	منطقة تجارة حرة	معظم دول أمريكا اللاتينية "قرابة 21 دولة".
6) اتحاد التكامل لدول أمريكا اللاتينية LAIA.	1980	منطقة تجارة حرة	الأرجنتين، البرازيل، كولومبيا، المكسيك، الشيلي، أورجواي، الإكوادور، بيرو، بارجواي، بوليفيا، فنزويلا.
7) اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية NAFTA.	1994		الولايات المتحدة الأمريكية، كندا، المكسيك.
ثالثا :أهم تجارب دول آسيا			
اتحاد دول جنوب آسيا ASEAN.	1968	منطقة تجارة حرة	برونيا، اندونيسيا، ماليزيا، الفلبين، سنغافورة، تايلاند.
رابعا :أهم تجارب دول إفريقيا			
1) الاتحاد الجمركي لدول إفريقيا الوسطى.	1954	اتحاد جمركي	الكونغو، إفريقيا الوسطى، تشاد، الكاميرون.
2) اتحاد غرب إفريقيا الوسطى	1955	اتحاد جمركي	ساحل العاج، مالي، موريتانيا، النيجر، السنغال، فولتا العليا، البنين.
3) المجموعة الاقتصادية لإفريقيا الوسطى.	1957	سوق مشتركة	غانا، البنين، ساحل العاج، ليبيريا، النيجر، موريتانيا، السنغال، سيراليون، توجو، فولتا العليا.
4) اتحاد ولايات إفريقيا الوسطى	1958	سوق مشتركة	إفريقيا الوسطى، تشاد، الكونغو.
5) السوق الإفريقية المشتركة	1961	منطقة تجارة حرة	مصر، المغرب، الجزائر، غانا، مالي، غينيا.
6) الاتحاد الجمركي والاقتصادي لإفريقيا الوسطى.	1964	اتحاد جمركي	تشاد، إفريقيا الوسطى، الجابون، الكاميرون، الكونغو.
7) مجموعة شرق إفريقيا EAC.	1970	منطقة تجارة حرة	كينيا، تنزانيا، أوغندا.
8) المجموعة الاقتصادية لدول إفريقيا الغربية ECOWS.	1975	اتحاد جمركي	بنين، بوركينافاسو، غامبيا، كاب فار، غينيا بيساو، ساحل العاج، مالي، ليبيريا، موريتانيا، النيجر، نيجيريا، السنغال، سيراليون، توجو، غانا.
خامسا: أهم التجارب العربية			
1) اتفاقية تسهيل التبادل التجاري.	1953	منطقة تجارة حرة	الأردن، اليمن، السعودية، العراق، لبنان، مصر، الكويت.
2) اتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية.	1962	سوق مشتركة	مصر، العراق، سوريا، الأردن، الكويت.
	1964		

3) السوق العربية المشتركة	1981	سوق مشتركة	مجموعة الدول العربية
4) مجلس التعاون الخليجي.		منطقة تجارة حرة	. السعودية، عمان، قطر، البحرين، الإمارات، الكويت.
5) مجلس التعاون العربي	1989	منطقة تجارة حرة	مصر، العراق، اليمن، الأردن
6) اتحاد المغرب العربي			ليبيا، تونس، الجزائر، المغرب، موريتانيا.

3.3. تفعيل التكامل بين الدول النامية كآلية للتخفيف من آثار التكتلات الاقتصادية الدولية:

من أجل التخفيف من آثار استخدام التكتلات الاقتصادية الدولية كآلية حمائية جديدة خاصة في أعقاب افرازات الأزمات المالية العالمية، اقترح العديد من المفكرين الاقتصاديين برامج إنمائية تسهم في بناء إستراتيجية إنمائية للدول النامية والعربية من خلال ما يعرف بالتكامل الإنمائي والذي اقترحه الاقتصادي "سامي عفيف حاتم" كنموذج عملي يضم العناصر التالية الواجب اتخاذها: [1]

- إقامة منطقة حرة تتكون بدورها من منطقة تجارة حرة من أجل تحرير التجارة البينية وإقامة منطقة استثمار حرة لفسح المجال أو الطريق أمام انتقالات رؤوس الأموال بين الدول الأعضاء.
- التنسيق بين السياسات الاقتصادية وخطط وبرامج التنمية الاقتصادية للدول الأعضاء، وذلك بتوفير الحد الأدنى من التنسيق والتجانس بين السياسات النقدية والائتمانية القطرية التي تتبعها الدول الأعضاء.
- التنسيق الضريبي والتنسيق في مجالات التنمية الإنتاجية داخل هذه الدول، والاتفاق والتنسيق على القيام بأنشطة جماعية في قطاع البحوث والتطوير مع ضرورة الاتفاق على وجود آلية تكاملية إقليمية بين الدول الأعضاء لمساعدة الدول الأقل تقدما داخل المنطقة التكاملية.

ولعل هذه الاستراتيجيات الإنمائية وغيرها ربما ستكون كفيلة بإخراج الدول النامية من أثر هذه التكتلات على اقتصادياتها، كون أن هذه الدول في الفترة الراهنة أضحت غير قادرة منفردة على إحداث تحولات اقتصادية واجتماعية وسياسية لمواجهة، أو اللحاق بالتطورات المتسارعة خاصة أمام تحديات العولمة، نظرا لغياب إستراتيجية واضحة المعالم للتنمية في هذه الدول، وإهمالها لتجاربها التكاملية أو حتى تفعيلها.

خاتمة:

في ختام هذه الورقة البحثية والتي تم تخصيصها لغرض كشف النقاب عن إحدى الأدوات الحمائية الجديدة المستخدمة بطريقة تمييزية في العلاقات الاقتصادية الدولية متمثلة في التكتلات الاقتصادية، تبين لنا مدى خطورة هذه الأداة وتأثيرها على موازين العلاقات التجارية والتبادلية في حقل التجارة الدولية، فلربما كان من بين أهم افرازات الأزمة المالية العالمية اتجاه العديد من الدول خاصة المتقدمة منها نحو تكوين تكتلات اقتصادية أو تفعيل القائم منها بما يحقق لها أكبر المنافع، فأصبح التعاون والتكامل الإقليمي السمة الغالبة التي تحكم العلاقات الدولية والإقليمية في الوقت الراهن.

[1] عبد الوهاب رميدي، **مرجع سبق ذكره**، ص 257.

لكن، ومن خلال ما أثبتته الدراسة فإن إقامة هذه التكتلات دون مراجعة الضوابط التي تحكم أساليب عملها أصبح يحدث شرخا كبيرا خاصة ببنيان الدول النامية التي لازالت تعاني من الممارسات التمييزية من خلال هذه التكتلات والتي أضحت في الفترة الحالية تحمل صفة القالب الحمائي الجديد والوسيلة الحمائية المشروعة في ظاهرها ولكنها بوسائل ممنوعة لطالما أثرت على اقتصاديات الدول النامية. هذه الأخيرة التي لابد لها كذلك من الأخذ بمفهوم التكامل الاقتصادي بصيغته الجديدة بما يواكب ويتماشى مع مختلف المتغيرات سواء على المستوى المحلي أو الإقليمي وفي جميع المجالات.

وعلى ضوء ما سبق يمكن تقديم **الاقتراحات** و**التوصيات** التالية:

- العمل الدولي المشترك على تجنب استخدام التكتلات الاقتصادية كذريعة لاتخاذ سياسات حمائية غير تعريفية أو اتخاذ إجراءات تجارية مضادة تضر بمصالح الدول خارج التكتل.
- على المنظمة العالمية للتجارة، كونها الإطار الرئيس لتحرير المبادلات التجارية، أن تعمل جاهدة على تبيان فحوى الاستثناءات التي ترد على بعض موادها بشكل أكثر وضوحا حتى تستوعبه جميع الدول الأعضاء، وبالتالي تتجنب تسلل استخدام التكتلات الاقتصادية كأداة حمائية تمييزية.
- لابد من توافر الشفافية في إتفاقات ومفاوضات المنظمة العالمية للتجارة أو في الاتفاقات التجارية ما بين الدول بعضها البعض مما يجعل كل الأطراف تشترك وبطريقة عادلة في عقد الصفقات التجارية.
- على الدول النامية التفاعل بكفاءة ومرونة مع المتغيرات التي تحدث في البيئة الاقتصادية الدولية، وتعزيز المشاركة الفعالة والكاملة في المفاوضات التجارية متعددة الأطراف من أجل تسهيل اندماجها في الاقتصاد العالمي بأقل المخاطر.
- تعزيز التعاون بين دول الشمال المتقدم ودول الجنوب النامي، والتأكيد على إزالة العقبات لدخول دول الجنوب أسواق الدول المتقدمة.
- العمل على وضع سياسة مشتركة بين الدول النامية في العلاقات الخارجية والتبادل التجاري، والتحرك المشترك مع المنظمات والمؤسسات الدولية لمعالجة مختلف المشاكل مثل محاربة الفقر، أزمة الديون، شروط التبادل التجاري، نقل التكنولوجيا وغيرها. كما يجب إعطائها الحق في عملية صنع القرار في الشؤون الاقتصادية والتجارية والمالية للعالم.