

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي



محاضرات في مقياس:

ندوة التكامل الاقتصادي الإقليمي

موجهة لطلبة السنة الأولى ماستر تخصص "مالية وتجارة دولية"

الجزء الثاني

إعداد

د. نورالدين جوادي

قسم العلوم التجارية
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
جامعة الوادي

فهرس الجزء الثاني

الصفحة

المحاضرة الأولى

"معايير التقارب الاقتصادية"

- 02 1. تعريف معايير التقارب الاقتصادية
- 02 2. معايير التقارب الاقتصادية للاتحاد الأوروبي
- 02 أولاً، التضخم
- 03 ثانياً، عجز الميزانية الحكومية
- 03 ثالثاً، نسبة الدين الحكومي إلى الناتج المحلي الإجمالي
- 03 رابعاً، استقرار سعر الصرف
- 03 خامساً، معدلات الفائدة طويلة الأجل
- 03 3. معايير التقارب الاقتصادية لمجلس التعاون الخليجي

المحاضرة الثانية

"نموذج الجاذبية" في التجارة الدولية

- 06 1. الفكرة العامة لـ "نموذج الجاذبية"
- 06 2. مفهوم "نموذج الجاذبية"

المحاضرة الثالثة

"نموذج كايج" (CAGE) في التجارة الدولية

- 08 1. تعريف "نموذج كايج"
- 08 2. مكونات "نموذج كايج"
- 08 أولاً، البعد الثقافي
- 09 ثانياً، العامل الإداري
- 09 ثالثاً، التباعد الجغرافي
- 10 رابعاً، الاختلافات الاقتصادية
- 10 3. مزايا وعيوب "نموذج كايج"

المحاضرة الرابعة

قاعدة "المنشأ" في التجارة الدولية

- 11 1. تعريف قاعدة "المنشأ"
- 11 2. أهمية قاعدة "المنشأ"
- 12 3. إيجابيات وعيوب قاعدة "المنشأ"

المحاضرة الأولى

"معايير التقارب الاقتصادية"

1- تعريف معايير التقارب الاقتصادية

وهي المعايير التي تحددها الدول الراغبة في تشكيل كتلة اقتصادي فيما بينها، وذلك بهدف تفادي الاختلالات التي يمكن أن تنجم عن الاختلاف في حجم وطبيعة اقتصاداتها، فمثلا وبطلب من الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي، تم بالنسبة لمنطقة اليورو اعتماد مجموعة من تلك المعايير كأساس لدخول المرحلة توحيد العملة، التي تتكون من خمسة معايير.

2- معايير التقارب الاقتصادية للاتحاد الأوروبي

حددت معاهدة ماستريخت، التي تم توقيعها في فبراير 1992 ودخلت حيز التنفيذ في 1 نوفمبر 1993، معايير التقارب الخمسة التي يتعين على الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي الامتثال لها لاعتماد العملة الجديدة اليورو.

وقد كان الغرض من وضع المعايير هو تحقيق استقرار الأسعار ضمن منطقة اليورو والتأكد من أنها لم تتأثر سلبًا عند انضمام الدول الأعضاء الجديدة. وقد تم تحديد إطار عمل المعايير الخمسة بواسطة المادة 1109.j من معاهدة ماستريخت، والبروتوكول المرفق لمعايير التقارب وبشأن إجراء العجز المفرط.

وتمت إعادة ترقيم مادة المعاهدة الأصلية لاحقًا لتصبح المادة 121.1 من معاهدة أمستردام، وأعيد ترقيمها مرة أخرى لاحقًا إلى المادة 140 من معاهدة عمل الاتحاد الأوروبي. بصرف النظر عن إعادة التقييم، لم يحدث أي تغيير كبير في محتوى "مقالة معايير التقارب" والمشار إليها بالبروتوكول الخاص بمعايير التقارب والبروتوكول بشأن إجراء العجز المفرط. وتم تطوير التعريف الدقيق وطريقة قياس الامتثال لاحقًا من قبل EMI (التي عُرفت لاحقًا باسم ECB) في تقاريرها الثلاثة الأولى التي نُشرت في أبريل 1995 ونوفمبر 1995 ونوفمبر 1996.

أولاً، التضخم:

وهو يمثل متوسط 12 شهرًا من المعدلات السنوية، ويجب ألا يتجاوز القيمة المرجعية المحددة، والتي يتم حسابها بنهاية الشهر الماضي مع البيانات المتاحة كمتوسط حسابي غير مرجح لمعدلات تضخم الدول الثلاث الأعضاء في الاتحاد الأوروبي التي بها أدنى تضخم، وقد حدد بقيمة 1.5 نقطة مئوية، وعليه فالدول التي يتجاوز فيها معدل التضخم هذا المستوى لا تتأهل لعضوية المنطقة، وعليها مراجعة سياساتها الاقتصادية لمعالجة الوضع.

ثانياً، عجز الميزانية الحكومية:

وبالضبط نسبة العجز الحكومي العام السنوي بالنسبة إلى إجمالي الناتج المحلي بأسعار السوق، ويجب ألا يتجاوز 3% في نهاية السنة المالية السابقة.

ويقصد بعجز الميزانية هو الرصيد السالب للميزانية العامة للدولة، والناتج عن كون النفقات تفوق الإيرادات. وتضطر الحكومة في هذه الحالة إلى تمويل هذا العجز من خلال الاقتراض، مما يؤدي إلى تزايد الدين العمومي.

وللاشارة لا يعد عجز الميزانية على الدوام مؤشراً على سوء إدارة المالية العمومية، وإنما العبرة بأوجه الإنفاق العمومي ومبرراته التي استدعت وجود العجز أصلاً.

ثالثاً، نسبة الدين الحكومي إلى الناتج المحلي الإجمالي:

قررت دول الاتحاد الأوروبي أنه يجب ألا تتجاوز نسبة إجمالي الدين الحكومي (المقاسة بقيمته الاسمية القائمة في نهاية العام، والمدمجة بين قطاعات الحكومة العامة وداخلها) بالنسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي بأسعار السوق، عتبة 60% في نهاية السنة المالية السابقة. وإذا تجاوزت نسبة الدين إلى الناتج المحلي الإجمالي هذا الحد، يجب أن يثبتت الدولة على الأقل أن النسبة "تقلصت بما فيه الكفاية ويجب أن تقترب من القيمة المرجعية بوتيرة مرضية".

ويقصد بالدين العام، هي الأموال التي تقترضها الحكومة من الأفراد والمؤسسات لمواجهة أحوال طارئة ولتحقيق أهداف مختلفة وذلك عندما لا تكفي الإيرادات العامة لتغطية النفقات العامة الناجمة عن ظروف طارئة، مثل الحرب وحالة التضخم الشديد، و/أو لتمويل مشروعات التنمية ولواجهة النفقات الجارية العادية... الخ.

رابعاً، استقرار سعر الصرف:

بحيث يجب أن تكون تقلبات العملة في خلال السنتين السابقتين على الأقل في نطاق التقلبات الطبيعية لنظام الصرف الأوروبي.

خامساً، معدلات الفائدة طويلة الأجل:

ويجب ألا تزيد عن 2% أعلى من المتوسط الحسابي غير المرجح لعائدات السندات الحكومية المماثلة لمدة 10 سنوات في 3 دول أعضاء في الاتحاد الأوروبي لديها أدنى معدل تضخم.

3- معايير التقارب الاقتصادية لمجلس التعاون الخليجي:

انطلاقاً من أهداف المجلس النقدي التي تنص على متابعة مدى استيفاء الدول الأعضاء بالتزاماتها تجاه الاتحاد النقدي وتحديداً فيما يتعلق بمعايير تقارب الأداء الاقتصادي، يقدم المجلس النقدي الخليجي نظرة عامة وإطلالة دورية على معايير الأداء الاقتصادي خلال العام 2020م والتي تم استكمالها وإقرارها من قبل اللجنة الفنية المشتركة في مايو 2007م. وتهدف هذه

المعايير إلى ضمان تقارب الأداء الاقتصادي بين الدول الأعضاء وأن تحاكي بعضها البعض في السلوك المالي والنقدي. وتغطي هذه المعايير معدلات التضخم، وأسعار الفائدة، ومعدلات التغطية النقدية، ونسبة العجز السنوي في المالية العامة، ونسب الدين العام، وأسعار الصرف التقاطعية.

أقر المجلس الأعلى في دورته الثانية والعشرين (مسقط، ديسمبر 2001م) البرنامج الزمني لإقامة الاتحاد النقدي وإصدار العملة الموحدة والقاضي بتطبيق الدولار مثبتاً مشتركاً لعملات دول المجلس، وتم اعتماد المجلس الأعلى في دورته السادسة والعشرين (أبو ظبي، ديسمبر 2005م) المعايير المبدئية للأداء الاقتصادي ذات العلاقة بالاستقرار المالي والنقدي. ومن ثم استكملت اللجنة الفنية المشتركة صياغة معايير الأداء الاقتصادي في مايو 2007م حيث اعتمدت النسب المتعلقة بها والمراد تحقيقها، ومكوناتها، وكيفية حسابها والوصول إليها وذلك بتفويض من المجلس الأعلى في دورته السابعة والعشرين (الرياض، ديسمبر 2006م)، وتمثل هذه المعايير فيما يلي كما يوضحها الجدول التالي:

معايير الأداء الاقتصادي في الاتحاد النقدي الخليجي	
معيار التضخم	يجب ألا يزيد معدل التضخم عن المتوسط المرجح (بحجم الناتج المحلي الإجمالي) لمعدلات التضخم في دول المجلس زائداً نقطتين مئويتين (2%).
معيار أسعار الفائدة	يجب ألا يزيد سعر الفائدة عن متوسط أدنى ثلاثة أسعار للفائدة قصيرة الأجل (لمدة ثلاثة أشهر) في دول المجلس زائداً نقطتين مئويتين (2%).
معيار التغطية النقدية	يجب أن تكون احتياطات السلطة النقدية في كل دولة كافية لتغطية تكلفة وارداتها السلعية لمدة لا تقل عن أربعة أشهر.
معيار العجز المالي	يجب ألا تزيد نسبة العجز السنوي عن 3% من الناتج المحلي الإجمالي الاسمي (طالما كان متوسط سعر نفط سلة الأوبك 25 دولار أو أكثر).
معيار الدين العام	يجب ألا تتجاوز نسبة الدين العام للحكومة العامة 60% من الناتج المحلي الإجمالي الاسمي، ولا تتجاوز نسبة الدين العام للحكومة المركزية 70% من الناتج المحلي الإجمالي الاسمي.
معيار أسعار الصرف	تطبيق الدولار مثبتاً مشتركاً لعملات دول المجلس

إن من المرتكزات الأساسية للاتحاد النقدي ضرورة أن تستوفي الدول الأعضاء درجة عالية من التقارب المالي والنقدي. وفي هذا الصدد، نسلط الضوء على مدى استيفاء الدول الأعضاء في الاتحاد النقدي لمتطلبات التقارب الاقتصادي وتقييم هذه المعايير بصفة خاصة. ويمكن تلخيص أهم التغيرات التي طرأت على معايير الأداء الاقتصادي للدول الأعضاء خلال العام 2020م كما يلي:

معيار التقارب	شروط المعيار	البحرين	السعودية	قطر	الكويت
التضخم (%)	$4.86 \geq$	2.30-	3.46	2.50-	2.10
أسعار الفائدة (%)	$3.38 \geq$	2.25	1.19	1.22	1.73
التغطية النقدية (عدد شهور الواردات)	$4.00 \leq$	2.35	43.23	20.11	23.33
العجز المالي (% من الناتج المحلي)	$3.00 - \leq$	17.9 -	11.2 -	3.1	12.7 -
الدين العام للحكومة المركزية (% من الناتج المحلي)	$70.00 \geq$	129.8	32.5	69.9	19.7
أسعار الصرف (عملة الارتكاز)	\$	\$	\$	\$	(.,\$,.)

وهناك مراجعة دورية لمدى استيفاء الدول لمعايير التقارب، فمثلا ينشر البنك المركزي الأوروبي تقرير تقارب كل عامين على الأقل للتحقق من مدى امتثال أعضاء الاتحاد الأوروبي الذين يطمحون لاعتماد اليورو للمعايير. نُشر أول تقرير تقارب كامل في نوفمبر 1996، وخلص إلى أن 3 دول فقط من أصل 15 دولة عضو في الاتحاد الأوروبي (الدنمارك ولوكسمبورغ وأيرلندا) كانت متوافقة تمامًا مع المعايير في ذلك الوقت. ونظرًا لأن غالبية الدول لم تكن في حالة امتثال، قرر المجلس تأجيل الدخول لليورو لمدة عامين حتى 1 يناير 1999، وفي مارس 1998، خُصص تقرير تقارب ثانٍ أكثر إيجابية إلى أن 11 من أصل 12 دولة متقدمة قد تم إعدادها للدخول.

المحاضرة الثانية

"نموذج الجاذبية" في التجارة الدولية

1- الفكرة العامة لـ "نموذج الجاذبية"

تستند فكرة نماذج الجاذبية في التجارة الخارجية إلى "قانون نيوتن" للجاذبية والذي ينص على أن قوة التجاذب بين جسمين تتناسب طردياً مع حاصل ضرب كتلتهما وعكسياً مع مربع المسافة بينهما.

يتكون النموذج الأساسي للجاذبية والذي يقدر نمط التجارة الدولية، من عدد من المتغيرات المتعلقة بالتجارة الخارجية من أهمها المسافة والناتج المحلي الإجمالي. إضافة إلى عدد من المتغيرات الأخرى مثل اللغة والديانة والعوامل الثقافية والتاريخية المشتركة بين الدول. ويستخدم نموذج الجاذبية لقياس أثر الاتفاقيات والمعاهدات التجارية والانضمام إلى المنظمات الدولية مثل منظمة التجارة العالمية، على اتجاهات التجارة الخارجية لتلك الدول.

ويعتبر الاقتصادي جان تنبرجن أول من قام باستخدام وتطوير نماذج الجاذبية في التجارة الدولية من خلال دراسته التي أعدها في عام 1962. حيث أشار إلى أن حجم تدفقات التجارة البينية بين أي دولتين من الممكن تقديرها من خلال قانون الجاذبية لنيوتن. وفقاً لهذه النظرية فإن التجارة بين أي دولتين تتناسب مع حجم الاقتصاد، الذي يقاس بالناتج المحلي الإجمالي، والمسافة بينهما. وبناء على ذلك فمن المفترض أن يزداد حجم التبادل التجاري بين الدول مع زيادة الناتج المحلي الإجمالي وانخفاض التكاليف الخاصة بالشحن والنقل مع قصر المسافة بين الدول.

2- مفهوم "نموذج الجاذبية"

استخدمت نماذج الجاذبية في العديد من الأبحاث والدراسات التي غطت جميع المجالات الاقتصادية، فقد ركز الباحثون عند تطبيقها على السياسات التجارية الخارجية خاصة أن هذه النماذج تتيح تقييم الآثار لمختلف السياسات المتعلقة بالتجارة الخارجية والتدابير الجديدة التي ترغب الدول في اتخاذها فيما وراء الحدود. لقد أصبحت نماذج الجاذبية نقطة الاهتمام والانطلاق لكثير من الأبحاث العلمية التي تركز على السياسات التجارية، كما تزامن الاهتمام بهذه النماذج خاصة مع توفر البيانات المتعلقة بالتجارة الخارجية للعديد من الدول والمستخدم في قياس نماذج الجاذبية.

وتستند التقديرات في نماذج الجاذبية على المسافة بين "بلدين"، إضافة إلى بعض المتغيرات الاقتصادية الأخرى لكل منهما.

ولأغراض قياس محددات التجارة بين دولتين نستعرض في النموذج التالي الموضح في معادلة الجاذبية التقليدية هي كما يلي:

$$Trade_{ij} = \alpha \cdot \frac{GDP_i \cdot GDP_j}{Distance_{ij}} \quad (1)$$

حيث:

$Trade_{ij}$: هي قيمة التجارة البينية بين الدولة i و j ؛

GDP_i ، GDP_j : إجمالي الناتج المحلي للبلد i و j ؛

$Distance_{ij}$: هي المسافة البينية بين البلدين وهي ثابتة التناسب.

ويعتبر الناتج المحلي الإجمالي (GDP) من أحد أهم محددات التجارة الخارجية مع الشركاء التجاريين، حيث تعتمد صادرات دولة ما بشكل كبير على مستوى دخل الدولة وشركائها التجاريين باعتبار أن ارتفاع مستوى دخل الدولة يشير إلى الطلب على السلع الأولية والاستهلاكية، حيث تلجأ إلى الاستيراد من الأسواق العالمية لتلبية احتياجات الطلب المحلي ودفع حركة الإنتاج وبالتالي تحقيق معدلات النمو المرجوة.

بينما يلعب البعد الجغرافي (Distance) بين الدول دوراً هاماً في حجم المبادلات التجارية بينها على اعتبار أن بعد المسافة يزيد من تكاليف النقل مما يؤدي إلى انخفاض حركة التجارة بين تلك الدول بسبب ارتفاع تكلفة النقل.

ومع مرور الزمن تم اجراء الكثير من التحسينات على هذه الصيغة التقليدية، من خلال إدراج بعض المتغيرات الأخرى التي تساهم في تدفقات التجارة الخارجية بين الدول، وذلك بناء على خصوصية كل مجموعة بلدان يراد دراستها، كمثل:

1. حجم السكان.
2. اللغة المشتركة بين الدولتين.
3. انضمام الدولتين إلى نفس التكتلات الاقتصادية.
4. الحدود المشتركة.
5. اشتراك الدول في منظمة التجارة العالمية.
6. متغيرات وهمية تمثل أقاليم محددة

فارتفاع عدد السكان على زيادة احتياجات الدول من السلع الأولية والاستهلاكية لتلبية الطلب المحلي، وبالتالي تلجأ الدول إلى الاستيراد لتغطية الطلب المحلي. أما الحدود المشتركة فتزيد من حجم التدفقات السلعية بين هذه الدول، بسبب سهولة التنقل والتحرك بينها وكذلك انخفاض تكاليف النقل. كما تلعب اللغة والتاريخ المشترك دوراً هاماً في تدفق التجارة بين الدول.

المحاضرة الثالثة

"نموذج كايج" (CAGE) في التجارة الدولية

1- تعريف "نموذج كايج":

تحليل المسافة على أساس نموذج "كايج" (CAGE) هو أداة يمكن استخدامها للكشف عن الاختلافات المهمة بين مختلف البلدان التي يجب أخذها بالاعتبار عند اتخاذ قرار بشأن التجارة البينية. والاختصار (CAGE) هو عبارة عن تجميع للحروف الأولى من أربع كلمات، هي: الثقافة (Culture) والإدارية (Administrative) والجغرافية (Geographical) والاقتصادية (Economic).

C	Cultural differences
A	Administrative differences
G	Geographical differences
E	Economic differences

ويعتبر بواسطة البروفيسور بانكاج غيموات (Pankaj Ghemawat)، وهو من قام بتطوير نموذج "كايج"، وهو أستاذ شهير في الإستراتيجية العالمية بكلية الأعمال في برشلونة بإسبانيا، ولقد كان مقتنعاً بضرورة النظر إلى ما هو أبعد تأثير المسافة التقليدية بين الدول، والتي غالباً ما تقاس بالكيلومتر، وأوضح أن التعاملات التجارية قد تخضع لمحددات أخرى غالباً ما تجعل من تلك المسافة الجغرافية مهمة في المعادلة الاقتصادية، ألا وهي: الاختلافات الثقافية، النظم الإدارية، تبين الهيكل الاقتصادي. وعند استخدامه بشكل صحيح، يساعد نموذج "كايج" الشركات داخل اقتصاد دولة ما إلى الوصول بسهولة إلى فرص الاستثمار الأفضل في الأسواق الدولية المختلفة.

2- مكونات "نموذج كايج":

كما سبق الذكر، الاختصار (CAGE) هو عبارة عن تجميع للحروف الأولى من أربع كلمات، هي: الثقافة (Culture) والإدارية (Administrative) والجغرافية (Geographical) والاقتصادية (Economic)، وخلال هذا العنصر سوف نفصل في معنى كل منها.

أولاً، البعد الثقافي (Culture):

تعرف "الثقافة" بأنها مجموعة من القيم والمعايير والقواعد والمعتقدات التي تشكل سلوك الأفراد، ويتحدد الاختلاف الثقافي بين البلدان من خلال التباين في الدين أو العرق أو اللغة... الخ.

و"المسافة الثقافية" بين البلدان هي أول وأهم جانب في نموذج "كايج". وبرغم كونها متغير غير ملموسة فإن له تأثير هائل على سلوك المتعاملين الاقتصاديين في الدولة، وهو ما يؤثر على السياسية العامة، خاصة ما تعلق بالتبادل التجاري.

فمثلاً، تحرم الدول المسلمة أكل لحوم الخنازير، كما أنها تفرض طرقاً محددة لذبح الحيوانات، وهذا ما يجعل من التجارة بين دولتين متجاورتين شبه معدومة برغم التلاصق الجغرافي بسبب كون إحداهما لا تطبق الضوابط الشرعية الإسلامية في منتجاتها الحيوانية أو الغذائية بشكل عام. وبالتالي سوف يظهر في الميزان التجاري للدولة المسلمة تعاملات ضخمة مع دول مسلمة غير مجاورة وبعيدة جغرافياً، كما أن عدد الاتفاقيات التجارية وحجمها سوف يكون أكبر مما تم إبرامه مع الدولة الجارة غير المسلمة في تلك القطاعات.

وبشكل عام، يمكن القول إنه يمكن قياس الاختلافات الثقافية من خلال وجود لغات مختلفة، أعراق مختلفة، عدم وجود شبكات عرقية، عدم وجود شبكات اجتماعية، ديانات مختلفة ... الخ.

ثانياً، العامل الإداري (Administrative):

تشكل اختلافات النظم الإدارية البعد الثاني الذي يحدد المسافة في نموذج "كايج". ويتضمن بشكل أساسي الاختلافات القانونية والتشريعية بين البلدين. والتي يمكن أن تشكل عامل يساعد أو عقبة أمام استراتيجية التعاون الثنائي وتنسيق السياسات الاقتصادية. يمكن أن يكون للتشريعات والقوانين آثار خطيرة على الممارسات التجارية وتنسيق التعاون بين مختلف البلدان، خاصة ما تعلق بعلاقة تلك التشريعات والقوانين بالفساد والبيروقراطية، والمعاهدات والاتفاقيات التجارية مع بلدان أخرى... الخ. وقد تلجأ الدول لتعميق التبادل التجاري مع دول أبعد جغرافياً وثقافياً بسبب المنظومة التشريعية الجيدة، أو لكون قانونها يتضمن تسهيلات وحماية أقوى للمصالح في حال نشوب منازعات؛ وكل ذلك على حساب دول جارة منظوماتها القانونية هشّة.

ثالثاً، التباعد الجغرافي (Geographical):

تشكل الاختلافات الجغرافية بين الدول العنصر الثالث في نموذج قياس المسافة وفق حسابات "كايج"، وتتضمن تلك الاختلافات الجانب المادي للمسافة بين بلدين، وتشكل: حجم الدول، طبيعة شبكة النقل والبنية التحتية، والاختلاف في المناخ... الخ.

وتجدر الإشارة هنا، أن المسافة التقليدية (إن صح التعبير) بين بلدين بالكيلومترات قد قلصت العولمة والرقمنة من أهميته الاقتصادية، وهو ما جعل منها في كثير من الأحيان متغير هامشي في سياسات التعاون والتبادل التجاري.

ومن حيث المضمون، تشمل الاختلافات الجغرافية بين البلدان، ما يلي: المسافة المادية التقليدية، التلاصق الجغرافي، الاختلاف الزمني من حيث التوقيت، الاختلافات في المناخ، الوضعية الوبائية واختلاف الوضعية البيئية، الحجم والموقع الجغرافيين، مدى تطور قطاع المواصلات والاتصالات البرية والبحرية والجوية...الخ.

رابعاً، الاختلافات الاقتصادية (Economic):

النوع الرابع من الاختلاف الذي يأخذه نموذج "كايج" بعين الاعتبار، هو لاختلافات بين البلدان فيما يتعلق بالجوانب والوضعية الاقتصادية مثل: الدخل، والقوة الشرائية، وتوزيع الثروة، والنتاج المحلي الإجمالي، تكوين رأس المال البشري...الخ. قد يكون هذا عقبة كبيرة في إطار التعاون التجاري، لكنه يمكن أن يوفر أيضاً فرصاً.

2- مزايا وعيوب "نموذج كايج":

من حيث، المزايا، يتصف نموذج "كايج" لقياس المسافة الاقتصادية بين الدول بكونه مفهوم ممتاز للمساعدة في التخطيط وإعداد خارطة ذات نجاعة اقتصادية للشركات الدولية، فمن خلال تحليله الرباعي للمسافة يمنح أصحاب القرار رؤية أوسع للسياسة التجارية الخارجية، كما أنه يمكن الدولة من وضع تصنيف اقتصادي دقيق للأسواق الأكثر نجاعة دون التقييد بالمفهوم القديم المنحصر في مفهوم الجوار الجغرافي والتلاصق الإقليمي، كما أنه نموذج قابل للتطبيق في جميع البلدان النامية والمتقدمة على حد سواء.

أما من حيث السلبيات، فيرى بعض المختصين أنه إنه مفيد فقط لتحديد حجم السوق للدول المستهدفة ويركز على مدى الفرص المتاحة فيه لدخوله، وأنه يحتاج إلى أبحاث مكثفة وعميقة في أبعاده الأربعة خاصة وأن منها ما هو غير كمي وصعب في عمليات القياس الاقتصادي. كما أنه نموذج يهمل الجانب القطاعي ويركز على الملامح العامة للدولة.

المحاضرة الرابعة

قاعدة "المنشأ" في التجارة الدولية

1- تعريف قاعدة "المنشأ":

تمثل قواعد "المنشأ" المعايير اللازمة لتحديد المصدر الحقيقي للسلع والخدمات وليس البلد المنتج لها، وتنبع أهميتها من حقيقة أن الرسوم والقيود تعتمد في العديد من الحالات على تتبع مصدر الواردات وليس مكان تصنيعها أو تركيبها. وتعبير آخر، هي المعايير المستخدمة لتحديد جنسية المنتج.

وهناك تباين كبير في ممارسات الحكومات فيما يتعلق بقواعد "المنشأ"، ورغم ودود معيار دولي، إلا إن بعض الحكومات تطبق معيار أخرى كمثال: تصنيف التعريف، معيار النسبة المئوية حسب القيمة، معيار التصنيع أو عملية المعالجة... الخ.

ولكن يبدو أنه في عالم أخذ في العولمة، أصبح من الأهمية بمكان تحقيق درجة من التنسيق في ممارسات الأعضاء هذه في تنفيذ مثل هذا المطلب.

وتستخدم قواعد "المنشأ" بشكل عام في تنفيذ تدابير وأدوات السياسة التجارية كمثال رسوم مكافحة الإغراق وإجراءات الحماية؛ وأيضاً لتحديد ما إذا كانت المنتجات المستوردة ستلقى معاملة الدولة الأولى بالرعاية أو معاملة تفضيلية؛ إضافة لكونها أداة مهمة لغرض إحصاءات التجارة الدقيقة وتحديد مجالات تطبيق الوسم والتوسيم؛ وأخيراً وليس آخراً، تستخدم في تحديد المشتريات الحكومية.

وتنقسم قواعد "المنشأ" إلى فئتين: قواعد المنشأ التفضيلية وغير التفضيلية. تُستخدم قواعد "المنشأ" التفضيلية لتحديد ما إذا كانت منتجات معينة تنشأ في بلد متلقي للأفضليات أو منطقة تجارية، وبالتالي فهي مؤهلة للحصول على الأفضلية التجارية. في تُستخدم قواعد "المنشأ" غير التفضيلية لجميع الأغراض الأخرى، بما في ذلك إنفاذ قيود التجارة الخاصة بالمنتج والبلد التي تزيد من تكلفة الدخول (أي رسوم مكافحة الإغراق) أو تقييد أو تمنع دخول السوق (أي الحصص). يمكن استخدام كلا النوعين من قواعد المنشأ كحاجز أمام التجارة.

2- أهمية قاعدة "المنشأ":

أتاح ظهور الشركات متعددة الجنسيات وإنتاج السلع في مراحل متعددة باستخدام أجزاء منتجة في أماكن مختلفة حول العالم فرصة لإبراز أهمية اعتماد قواعد "المنشأ" كوسيلة فعالة للحماية.

ففي عالم يتم فيه إنتاج البضائع والخدمات من أجزاء من جميع أنحاءه، وبرغم عدم وجود تعريف واحد للمنشأ، إلا أنه أضحى من الضروري تطبيق مثل هكذا قواعد، لا سيما وأنها وسيلة فعالة للغاية للحمائية، وذلك من خلال:

1. قد تؤدي التعاريف أو التطبيقات التقييدية للغاية لقواعد "المنشأ" التفضيلية إلى رفض التفضيلات التجارية للمنتجات التي خضعت مؤخرًا لمعالجة كبيرة في بلد مفضل أو منطقة تجارية من خلال التأكيد على أن المنتج لم ينشأ في البلد المفضل.
 2. ستؤدي التعاريف والتطبيقات الليبرالية المفرطة لقواعد "المنشأ" غير التفضيلية إلى توسيع نطاق التدابير المقيدة للتجارة الخاصة بالبلد لتشمل المنتجات المستثناة منها من خلال التأكيد على أن المنتج، على الرغم من خضوعه مؤخرًا لمعالجة جوهرية في بلد ثالث، نشأ في البلد غير المرغوب فيه.
- وستعتمد فعالية قواعد "المنشأ" التقييدية في تحويل التجارة والاستثمار على صعوبة الامتثال للقاعدة، وحجم السوق، ودرجة المهارة التقنية المطلوبة، ومستوى تعليم القوى العاملة، و"العقوبة" لعدم الامتثال للاتفاقية التفضيلية.
- وسيكون لدى الشركات متعددة الجنسيات حافز أكبر لمصانع التصنيع والتجميع داخل منطقة ما إذا كانت "العقوبة" على عدم الامتثال لقاعدة المنشأ التفضيلية كبيرة، مثل فقدان التفضيلات التعريفية الكبيرة أو فقدان الوصول إلى الأسواق الكبيرة، وليس إذا كانت العقوبة ضئيلة، مثل تعريفه صغيرة على البضائع المباعة في سوق صغير. بدلاً من ذلك، إذا لم يكن التفضيل كبيرًا أو إذا كانت البضائع مخصصة لعدد من البلدان، فقد تتجاهل الشركة الاتفاقية التفضيلية وقواعد المنشأ المعقدة الخاصة بها.

3- إيجابيات وعيوب قاعدة "المنشأ":

بشكل عام، لم يتم تصميم قواعد "المنشأ" التفضيلية التقييدية بشكل مفرط لحماية منتجي السلع النهائية، كما هو الحال مع الحواجز التقليدية أمام التجارة. بدلاً من ذلك، تم تصميمها لزيادة حجم الاستثمار في إنتاج وتجميع السلع الوسيطة وحماية وتعزيز وضع المنتجين الوسيطين الحاليين. وتؤدي هذه الحماية للمنتجين الوسيطين إلى تحويل غير فعال للتجارة، وهي محور استياء غير الأعضاء من اتفاقيات التجارة التفضيلية. علاوة على ذلك، بمرور الوقت، يمكن استبدال المنتجين الوسيطين المحليين، أو إزاحتهم خارج السوق من قبل المنتجين الأجانب الذين ينقلون مرافق الإنتاج الوسيطة إلى المنطقة المحمية.

ومع ذلك، يمكن أن تعمل قواعد "المنشأ" أيضًا كحاجز تقليدي أمام التجارة، أي لحماية المنتجين المحليين للسلع النهائية عندما يصعب الامتثال إداريًا أو تقنيًا لقواعد "المنشأ" بحيث تكون بمثابة حاجز غير جمركي أمام التجارة. إذا كانت عقوبة عدم الامتثال شديدة بما يكفي، فسوف

تلغي التفضيل التجاري، لأنه لن تسعى أي شركة للاستفادة منها. ومع ذلك، إذا كان سوق أحد الأعضاء أكبر بكثير من الأعضاء الآخرين، فإن الشركات لديها حافز لتوريد المصانع في ذلك البلد حيث من المقرر بيع معظم السلع النهائية، وذلك لتجنب الاضطرار إلى الامتثال لقواعد المنشأ. نظرًا لأن قواعد المنشأ لا تُطبق إلا على السلع المستوردة، أي البضائع التي تعبر الحدود الوطنية، إذا تم إنتاج السلعة وبيعها محليًا، فلا يلزم تحديد المنشأ. بالطبع، سيتعين على أجزاءها المستوردة الامتثال لقانون التجارة غير التفضيلي، بما في ذلك التعريفات والحصص المعمول بها.