أثر سياسات الحماية التجارية على العلاقات الدبلوماسية بين الدول: دراسة تحليلية

المؤلف

خادة بنت فتحي العياري

الناشر

أيمست جروب

رقم الإيداع : 2025/31836

الترقيم الدولي : 978-977-95-4909-5

جميع حقوق الطبع محفوظة للمؤلف والناشر

لا يجوز نشر هذا الكتاب أو أى جزء منه أو تصويره أو تخزينه أو تسجيله بأي وسيلة علمية مستحدثة أو نشره عبر الإنترنت سواء أكان ذلك لأغراض تجارية أو غير ذلك دون موافقة خطية من المؤلف والناشر

الإهداء

إلى من يختارون الفهم بدل التسليم،
والتحليل بدل الاكتفاء بالنتائج...

هذا العمل ليس إجابة نهائية،
بل خطوة في طريق فهمٍ لا ينتهي.

الدكتورة غادة بنت فتحي العياري

الشكر والتقدير

أتقدم بجزيل الشكر والتقدير لكل من أسهم في إنجاز هذا العمل علميًا ومعنويًا.

وأخصّ بالشكر من قدّم لي التوجيه والإشراف خلال مراحل إعداد هذه الدراسة، وأسهم في ترسيخ منهجها وتعزيز دقّة تحليلها.

كما أعبّر عن امتناني لعائلتي لدعمهم المتواصل، الذي كان ركيزة أساسية في إتمام هذا العمل.

وأتوجه بالشكر إلى المشرف على الرسالة الدكتور إسلام أشرف حمدي

وأخص بالشكر والتقدير إلى دار النشر أيمست جروب على مهنيتها في إخراج هذا الكتاب.

مع خالص التقدير لكل من كان له دور في إنجازه

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات..... 3
الفصل الأول الإطار العام للدراسة 7
مقدمة..... 8
المشكلة البحثية والتساؤلات البحثية..... 10
أهمية الدراسة 11
أهداف الدراسة 12
المنهجية..... 12
الفصل الثاني الدراسات السابقة 13
أولًا– الدراسات العربية..... 14
ثانيًا– الدراسات الأجنبية..... 27
الفصل الثالث الإطار النظري..... 32
أولًا– مصطلح السياسة التجارية في الاقتصاد 33
تعريف السياسة التجارية..... 33
تعريف الحمائية التجارية 38
تطور الحمائية التجارية 39
دوافع تبني سياسة الحماية التجارية..... 41

رواد الفكر الحمائي وتطور أطروحات الحماية التجارية 44
السمات الرئيسة للسياسات التجارية الحمائية..... 47
أشكال الحمائية الجديدة 48
انتشار الحمائية الجديدة والسياق الدولي..... 49
التداعيات الاقتصادية للسياسات الحمائية..... 50
ثانيًا- مصطلح العلاقات الدبلوماسية..... 51
تعريف الدبلوماسية 51
تعريف العلاقات الدبلوماسية..... 53
مراحل تطور الدبلوماسية الاقتصادية..... 54
النظريات الحديثة في تحليل العلاقات الدبلوماسية..... 55
الدبلوماسية الاقتصادية كأهم أنواع العلاقات الدبلوماسية 56
نشأة وتطور الدبلوماسية الاقتصادية 60
عناصر الدبلوماسية الاقتصادية 62
مستويات الدبلوماسية الاقتصادية 62
مفاهيم مشابهة للدبلوماسية الاقتصادية..... 65
أدوات الدبلوماسية الاقتصادية 66
إتقان العلاقات الدبلوماسية في ظل التحولات العالمية..... 69
ثالثًا- مفهوم التجارة الدولية..... 69
تعريف التجارة الدولية 69
مراحل تطور التجارة الدولية..... 71

أهمية التجارة الدولية..... 72
أسباب قيام التجارة الدولية 74
العوامل المؤثرة في التجارة العالمية..... 75
الفصل الرابع المنهجية وتحليل النتائج 77
المنهجية..... 78
المنهج التحليلي 78
أدوات جمع المعلومات 79
تحليل النتائج..... 80
أولًا: الاتجاهات الحديثة في بيئة التجارة الدولية..... 80
ثانيًا– نماذج للحمائية التجارية في التجارة الدولية..... 82
تأثير جائحة "كورونا" على السياسات التجارية العالمية..... 82
السياسات الأوروبية والأمريكية بشأن أشباه الموصلات..... 84
السياسة الحمائية الأمريكية 84
العوامل ظهور الحماية التجارية في السياسات الأمريكية 88
إعلان الرسوم الجمركية الجديدة في 2 أبريل 2025..... 90
ردود الفعل الدولية على السياسة الجمركية الأمريكية..... 92
الحرب التكنولوجية بين الولايات المتحدة والصين 94
ثالثًا– أثر الحماية التجارية على الاقتصاد والنمو العالمي 96
التعريفات الجمركية: قراءة في الاقتصاد التونسي 100
التعريفات الجمركية: قراءة في السياق العالمي 101

رابعًا– تحليل لتأثير الحمائية التجارية على العلاقات الدبلوماسية 104
الفصل الخامس النتائج والتوصيات.....108
النتائج 109
التوصيات 112
استراتيجية مقترحة لتعزيز مرونة الدول النامية تجاه الحمائية 113
مآلات استمرار سياسة الحمائية التجارية.....115
مراجع 118
المراجع العربية.....118
المراجع الأجنبية 121
المراجع الإلكترونية.....122

الفصل الأول
الإطار العام للدراسة

مقدمة

منذ نهاية الحرب العالمية الثانية، تراجع نصيب الولايات المتحدة من الدخل العالمي في ظل تصاعد تجارتها مع باقي دول العالم، ورافق هذا التغير تزايد الضغوط التنافسية على الصناعات الأمريكية التقليدية من دول مثل اليابان وكوريا الجنوبية، مما دفع بعض القطاعات الأمريكية للمطالبة بالحماية التجارية عبر قيود متنوعة على الواردات. وقد أدى تصاعد المخاوف من تأثير التجارة الحرة على البطالة إلى إعادة النظر في السياسات الليبرالية، خاصة في ظل الجدل حول اتفاقيات كـ"نافتا". ورغم وجود بعض الاستثناءات النظرية، تشير التجارب العالمية إلى أن التجارة الحرة تعزز النمو الاقتصادي عندما تستند إلى مبدأ "الميزة النسبية"، الذي يُمكّن الدول من تخصيص مواردها بفعالية نحو الأنشطة التي تتفوق فيها، ما يساهم في تحسين مستويات الإنتاج والاستهلاك. (could et, al, 1993)

ارتبط هذا التوجه بالسياسة الحمائية بوصفها رد فعل مباشر على التحديات التي فرضها الانفتاح التجاري والمنافسة الدولية، حيث تسعى الدول – ومنها الولايات المتحدة – إلى استخدام أدوات الحماية التجارية كوسيلة لحماية صناعاتها الوطنية من تراجع القدرة التنافسية وارتفاع معدلات البطالة. وفي هذا السياق، تُوظف السياسة الحمائية لمواجهة الآثار السلبية للتجارة الحرة، عبر فرض قيود على الواردات مثل الرسوم الجمركية أو الحصص الكمية أو إجراءات مكافحة الإغراق، بهدف دعم الصناعات المحلية واستعادة التوازن في ميزان المدفوعات؛ وبهذا المعنى تمثل الحماية التجارية محاولة لتعديل مسار العولمة التجارية بما يخدم المصالح الاقتصادية والاجتماعية للدولة، لا سيما عندما تتعارض مكاسب الميزة النسبية مع استقرار سوق العمل أو الأمن الاقتصادي الداخلي.

تشهد السياسة التجارية للولايات المتحدة الأمريكية حالة من التناقض بين التزامها التاريخي بمبادئ التجارة الحرة وممارساتها الواقعية التي تميل في أوقات متعددة إلى الحمائية. فرغم تصنيفها ضمن الاقتصادات الأكثر حرية في العالم، وكونها من أبرز المدافعين عن تحرير التجارة الدولية منذ نهاية الحرب العالمية الثانية، فإن توجهاتها الداخلية كثيرًا ما تتأثر بالضغوط الاقتصادية والسياسية، مما يدفعها إلى تبني سياسات حمائية تتجلى في مشاريع قوانين تحد من حرية التجارة، أو في تباطؤ التصديق على اتفاقيات التجارة الحرة. وفي الوقت الذي تتجه فيه معظم دول العالم نحو تعزيز اتفاقيات التجارة الحرة، تبدو الولايات المتحدة متراجعة عن موقعها الريادي في النظام التجاري العالمي، مما يثير تساؤلات حول مستقبل دورها في صياغة قواعد التجارة الدولية ويؤكد على تنامي النزعة الحمائية كواقع يتطلب الدراسة والتحليل. (Abboushi, 2010)

وعليه، فإن هذا التباين بين الخطاب الرسمي الداعم للتجارة الحرة والممارسات الحمائية المتكررة يعكس تعقيدات الواقع الاقتصادي والسياسي الذي تواجهه الدول، وعلى رأسها الولايات المتحدة الأمريكية. ومن هنا تبرز الحاجة إلى فهم أعمق للسياسات الحمائية، من حيث دوافعها الاقتصادية والسياسية، وأثرها على الاقتصادين المحلي والدولي، وكذلك علاقتها بالتحولات التي طرأت على النظام التجاري العالمي. وفي هذا السياق، يتناول هذا البحث بالدراسة والتحليل الإطار النظري للحماية التجارية، وأبرز مبرراتها، وانعكاساتها العملية، مع التركيز على النماذج الواقعية التي تجسد هذا التوجه، بهدف تقييم مدى فعاليتها وحدودها في ظل التحديات الاقتصادية العالمية الراهنة.

المشكلة البحثية والتساؤلات البحثية

رغم أن التجارة الحرة شكّلت لسنوات طويلة حجر الزاوية في النظام الاقتصادي العالمي، فإن السنوات الأخيرة شهدت تصاعدًا ملحوظًا في السياسات الحمائية، لا سيما من قبل القوى الكبرى، وعلى رأسها الولايات المتحدة الأمريكية. فقد تحوّلت الحمائية من كونها إجراءً ظرفيًا إلى استراتيجية مستدامة تعيد تشكيل العلاقات الاقتصادية والدبلوماسية على نحو غير مسبوق. وتُثير هذه الظاهرة إشكالية مركزية تتعلق بمدى انعكاس هذا التحوّل على استقرار النظام التجاري متعدد الأطراف، وعلى موازين القوة الاقتصادية بين الدول، ولا سيما بين الشمال والجنوب وفي هذا السياق، تبرز إشكالية جدلية حول مدى تمثيل السياسات الحمائية تعبيرًا عن استعادة السيادة الاقتصادية في مواجهة العولمة، أم أنها تشكل تهديدًا مباشرًا للنظام التجاري الدولي وتكريسًا لانقسام اقتصادي عالمي جديد

ويكون التساؤل الرئيسي للدراسة هو "**إلى أي مدى ساهم تصاعد السياسات الحمائية العالمية، ولا سيما الأمريكية، في إحداث تحول هيكلي في النظام التجاري الدولي، وما انعكاساته على العلاقات الاقتصادية والدبلوماسية للدول النامية؟**"

ويتفرع من هذا التساؤل الرئيسي عدة أسئلة فرعية كالتالي:

1. ما العوامل السياسية والاقتصادية التي قادت إلى تصاعد السياسات الحمائية في النظام الدولي المعاصر؟
2. كيف أثّرت الحمائية التجارية على دور منظمة التجارة العالمية ومبدأ التعددية الاقتصادية؟
3. ما أوجه العلاقة بين الحرب التجارية الأمريكية–الصينية وتصاعد التوترات الدبلوماسية؟

4. كيف انعكست السياسات الحمائية على الدول النامية من حيث الأداء التجاري والتكامل الاقتصادي؟

أهمية الدراسة

1- الأهمية العلمية

تنبع الأهمية العلمية لهذا البحث من سعيه لفهم التحول البنيوي في طبيعة النظام التجاري العالمي في ظل صعود التيارات الحمائية، وما يرتبط بذلك من تغييرات في النظريات الاقتصادية الكلاسيكية حول التجارة الدولية. كما يسعى البحث إلى الكشف عن تراجع دور المؤسسات الدولية (مثل منظمة التجارة العالمية) في ظل اختلالات القوى الاقتصادية، مما يسهم في إثراء النقاش العلمي حول مستقبل العولمة التجارية، وتوازنات العلاقات الاقتصادية بين الدول الصناعية والنامية.

2- الأهمية العملية

تتمثل الأهمية العملية للبحث في تقديم تحليل دقيق للتداعيات المباشرة وغير المباشرة للسياسات الحمائية على الاقتصادات النامية، مع التركيز على حالات واقعية (مثل تونس). كما يقدم البحث توصيات استراتيجية عملية لصانعي القرار في الدول النامية تساعد على التكيف مع البيئة التجارية الجديدة، وتبني سياسات استباقية لتنويع الشركاء والأسواق، وتطوير القدرة التفاوضية في المحافل الدولية.

أهداف الدراسة

1. تحليل العوامل التي أدت إلى صعود السياسات الحمائية بعد الأزمات الاقتصادية العالمية والجيوسياسية.
2. دراسة أثر الحمائية على بنية النظام التجاري الدولي، وعلى مستقبل التعددية الاقتصادية.
3. تفسير التحولات في العلاقات الاقتصادية الدولية في ظل النزاعات التجارية بين القوى الكبرى.
4. تشخيص انعكاسات الحمائية على أداء الدول النامية التجاري والدبلوماسي من خلال نماذج تطبيقية.
5. اقتراح آليات فعالة لتعزيز مرونة الدول النامية تجاه السياسات الحمائية وبناء تحالفات اقتصادية بديلة.

المنهجية

اتبعت الدراسة المنهج التحليلي أحد المناهج البحثية في حقل العلاقات الدولية؛ وهو عملية تعريف وتقويم الأجزاء التي يتكون منها الكل وبتعبير آخر هو تعريف وتقويم للأجزاء المكونة للموضوع قيد البحث كوسيلة للحصول على معرفة غنية وجديدة، والمنهج التحليلي يتخذ أشكالًا ومستويات مختلفة تبعًا لطبيعة ذلك الموضوع، وفي هذا المجال لابد من التمييز بين أسلوب الاستقراء وأسلوب الاستنباط، حيث شير الاستقراء إلى كيفية الانتقال من الخاص إلى العام، أما الاستنباط فيشير للانتقال من العام إلى الخاص.

الفصل الثاني
الدراسات السابقة

أولًا- الدراسات العربية

دراسة (سليم عاشور، 2023)، بعنوان: (الآلية التعاونية والنزاعية للدبلوماسية الاقتصادية في العلاقات الدولية: مقاربة معرفية)

هدفت الدراسة إلى معرفة الدبلوماسية الاقتصادية وبيان دورها في العلاقات الدولية وتتبع تأثير القوة الاقتصادية في السياسة الدولية؛ وقد انطلقت المشكلة البحثية للدراسة من معرفة مدى لجوء الفواعل الدولية في استخدام الدبلوماسية الاقتصادية من أجل تحقيق مصالحها في حالات التعاون فقط أم حالات النزاع.

ومن أجل تحقيق الهدف من الدراسة فقد تم استخدام عدة مناهج بحثية كالمنهج الوصفي التحليلي والمنهج المقارن والمنهج التاريخي وذلك من أجل توضيح الدبلوماسية الاقتصادية والوسائل والأدوات الخاصة بها.

وكانت نتائج الدراسة كالتالي:

1-إن العلاقات الدولية إما علاقات تعاونية أو علاقات تنازعية، أو الاثنين معًا، والعلاقات الاقتصادية كونها جزء من العلاقات الدولية فهي تشتمل على حالتي النزاع والتعاون معًا.

2- إن الدبلوماسية الاقتصادية ترتكز على عدد من العناصر لدى الدولة كالترويج عبر طاقمها الدبلوماسي من أجل جذب الاستثمارات ومعالجة المشاكل الاقتصادية.

3- الدبلوماسية الاقتصادية ذات مستويات متعددة تختلف حسب طبيعة وأهداف الدولة والتحديات التي تواجهها، والمصالح الاقتصادية التي تسعى إليها (الدبلوماسية الاقتصادية الثنائية، الدبلوماسية الاقتصادية الإقليمية، الدبلوماسية الاقتصادية متعددة الأطراف).

4- إن أدوات الدبلوماسية الاقتصادية تتنوع ما بين التقليدي أو المعاصر وهناك أدوات تجمع ما بين التقليدي والمعاصر (العقوبات الاقتصادية أو الدبلوماسية القسرية).

5-إن الدبلوماسية الاقتصادية هى استخدام كل ما يتاح من إمكانات وقدرات اقتصادية للبلد سواء بشكل تعاوني من خلال التجارة والمنح والمساعدات والمكافآت أو استخدامها كعقوبات اقتصادية تطويعًا لأهداف الدولة السياسية والإستراتيجية.

6-تزايد الاهتمام في العقود الأخيرة بسياسة العقوبات الاقتصادية، فأصبحت أحد أهم أدوات السياسة الخارجية للدول الكبرى تستخدمها عوضا عن الانخراط في حملات عسكرية مكلفة وغير مضمونة النتائج.

وكانت توصيات الدراسة كالتالي:

1-لا بد من تطوير عمل الدبلوماسية الاقتصادية لكل الدول وخاصة النامية.

2-بما أن الدبلوماسية الاقتصادية أصبحت تشترك فيها قطاعات وهيئات لم تكن موجودة سابقا كالإعلام والقطاع الخاص وغيرها، فيجب رفع كفاءة عمل العناصر الجديدة فيها.

3- يجب على الدول إيجاد صيغ دبلوماسية اقتصادية مناسبة تساهم في الحصول على المساعدات بشروط مقبولة، ومواجهة العقوبات الاقتصادية في إطار دبلوماسي مناسب.

4- ينبغي أن تحول الدول المعاقبة، العقوبات الاقتصادية المفروضة عليها إلى فرصة لتحقيق التنمية الاقتصادية، من خلال تشجيع التصنيع المحلي، والاعتماد على الموارد الذاتية.

5-على الدول أن تحاول قدر الإمكان أن تكون عضوًا في كل المنظمات، لأن تواجدها ضمنها في إطار دبلوماسية اقتصادية متعددة الأطراف له ف وائد أكبر من تلك الثنائية وخصوصا في ظل العولمة الاقتصادية.

6- على الدول الساعية لتحقيق تنميتها الاقتصادية التوجه نحو الدول الأقطاب، التي تدعم العدالة الدولية وتلتزم بالمواثيق الدولية، وذلك من أجل الحصول على القروض، الاستثمارات، المساعدات.

7- لا بد أن تؤسس الدبلوماسية الاقتصادية في الدول المختلفة على أسس السلم والأمن الدوليين في إطار شراكات اقتصادية وتعاون اقتصادي وتنمية مشتركة، والابتعاد عن النزاعات الدولية.

دراسة (عبد القادر عزوز، 2022)، بعنوان: (الدبلوماسية الاقتصادية: العناصر والأدوات)

هدفت الدراسة إلى تحليل موضوع الدبلوماسية الاقتصادية في ظل وجود العولمة الاقتصادية، أصبح يلعب دورًا مهمًا في قوة الدولة داخليًا وخارجيًا، وذلك من خلال مرتكزاته وعناصره ومستوراته وأدواته، والتركيز على أهم أدوات الدبلوماسية الاقتصادية في النظام الدولي المعاصر من حيث تشكيل التكتلات الاقتصادية واستخدام العقوبات الاقتصادية، واستعراض أهم التجارب الدولية الناجحة في مجال الدبلوماسية الاقتصادية.

وقد استخدمت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي الذي يعتمد على تفسير الوضع القائم وتحديد العلاقات والظروف الموجودة بين المتغيرات، ويتعدى عملية جمع بيانات وصفية عن الظاهرة إلى تفسير هذه البيانات، وربطها وتحليلها، وهذا ما حاول البحث عمله، وهو يركز بشكل أساسي على فهم عناصر الدبلوماسية الاقتصادية ومستوياتها

وأدواتها خاصةً المعاصرة منها في ظل تعاظم تأثيرات العولمة الاقتصادية على اقتصاديات الدول بشكل عام.

وكانت نتائج الدراسة كالتالي:

1 –مع وجود اقتصاد عالمي متكامل متوغل لدرجة كبيرة بنظام العولمة لا يمكن إهمال الروابط القوية للسياسات الاقتصادية والعلاقات الدولية، والتي تترجم من خلال السياسة الخارجية للدول، فالدبلوماسية الاقتصادية هى عنصر متميز ضمن السياسة الخارجية والتي تنفرد في تعاملها مع صناع القرار والتفاوض بشأن الموضوعات المحلة.

2–إن الدبلوماسية الاقتصادية تر تكز على عدد من العناصر لدى الدولة كالترويج عبر طاقمها الدبلوماسي من أجل جذب الاستثمارات ومعالجة المشاكل الاقتصادية.

3–الدبلوماسية الاقتصادية ذات مستويات متعددة تختلف حسب طبيعة وأهداف الدولة والتحديات التي تواجهها، والمصالح الاقتصادية التي تسعى إليها (الدبلوماسية الاقتصادية الثنائية، الدبلوماسية الاقتصادية الإقليمية، الدبلوماسية الاقتصادية الجماعية، الدبلوماسية الاقتصادية متعددة الأطراف).

4 –أدوات الدبلوماسية الاقتصادية تتنوع ما بين التقليدي (سياسات إلغاء تطبيق نظام الحصص أو القيود الكمية، سياسات الرسوم والضرائب الجمركية) والمعاصر (زيادة مستوى حجم التكتلات الاقتصادية) ، وهناك أدوات تجمع ما بين التقليدي والمعاصر (العقوبات الاقتصادية أو الدبلوماسية القسرية).

5 –تزايد الاهتمام بالعقود الأخيرة في سياسة العقوبات الاقتصادية، فأصبحت أحد أهم أدوات السياسة الخارجية للدول الكبرى تستخدمها عوضاً عن الانخراط في حملات عسكرية مكلفة وغير مضمونة النتائج.

وكانت توصيات الدراسة كالتالي:

1 – يجب أن تعمل الدبلوماسية الاقتصادية على إبراز البعد الاقتصادي بنشاط الجهاز الدبلوماسي الوطني لتسهم في خدمة المؤسسات في إطار تنويع الاقتصاد الوطني وترقية الصادرات خارج المحروقات من خلال مرافقة فعلية وآنية للمتعاملين الاقتصاديين في مساعيهم لولوج الأسواق الخارجية من خلال التمثيليات الدبلوماسية والقنصلية ، والتي ستؤدي دوراً مهماً في الترويج للمنتجات والخدمات لدولة ما والعمل على بعث تنافسيتها في الأسواق الخارجية.

2 – استحداث مكتب خاص بالتصدير والمصدرين بوزارة الخارجية وبالتنسيق مع وزارة التجارة والمكاتب الموحدة ومنصات رقمية بقصد تسهيل الحصول على المعلومات في وقتها دون وساطة ولا بيروقراطية.

3–ضرورة إنشاء ملحق اقتصادي إلى جانب الملحقين الثقافي والعسكري ، والذي سيلعب الدور الأساسي في الترويج للمناخ الملائم للاستثمار والعمل على جلب المستثمرين ومساعدتهم في إنشاء مشاريعهم.

4 – تفعيل الدبلوماسية الاقتصادية في كل القطاعات في إطار الترويج للتجارة الوطنية من خلال إيجاد فروع بنكية لإيجاد حل لإشكالية التوطين في الخارج من أجل تسهيل تحويل أموال المصدرين ونظام الصيرفة.

5–إنشاء مجلس للدبلوماسية الاقتصادية خاصة في مرحلة إعادة الإعمار بسورية يضم في عضويته وزراء الفريق الاقتصادي مع رؤساء الاتحادات في قطاع الأعمال الخاص، يعمل فيه فريق متخصص تتوزع مهامه من التسويق لتحليل المتفاوضات التجارية.

6– أن تقوم وزارة الخارجية بالتعاون مع وزارات الدولة والاتحادات المعنية إعادة النظر في خريطة علاقات سورية الاقتصادية والتجارية مع دول العالم على ضوء أولويات

الاحتياجات السورية ومعرفة مكامن قوة الدول التي يتواجدون فيها بما يحقق الفائدة المرجوة على جميع الأصعدة الاقتصادية والعلمية والثقافية.

9 –إن التعافي على المستوى الوطني يجب أن يكون مدعومًا بمبادرات استباقية على المستوى الدولي، أما التحدي الآخر يكمن في بناء القدرات وتوظيف دبلوماسيين مؤهلين يتمتعون بالمعرفة الاقتصادية ولذلك يتوجب تزويد الدبلوماسيين الاقتصاديين بتدريب شامل حول القضايا الاقتصادية والتجاري.

دراسة (محمد إبراهيم أحمد إبراهيم، 2021)، بعنوان: (الحماية القانونية للعلامات التجارية في التشريعات الوطنية والدولية)

تناولت هذه الدراسة موضوع الحماية القانونية للعلامات التجارية في كل من التشريعات الوطنية والدولية، مستعرضةً الجوانب المختلفة لهذه الحماية في ضوء تطورات السوق والتجارة الحديثة. وقد تمثلت مشكلة الدراسة في قصور النصوص القانونية الحالية، سواء على المستوى السوداني أو في بعض القوانين العربية المقارنة، في توضيح الأحكام المتعلقة بحماية العلامات التجارية، ولا سيما العلامة غير المسجلة، الأمر الذي انعكس كذلك على قصور الدراسات السابقة التي لم تتناول الموضوع من جوانبه المتعددة بصورة شاملة.

وتهدف هذه الدراسة إلى تحليل وفهم الأحكام القانونية المتعلقة بالحماية الوطنية والدولية للعلامات التجارية، ومعالجة جوانب النقص في النصوص التشريعية، من أجل تطوير قانون العلامات التجارية السوداني، بما يتماشى مع متطلبات البيئة التجارية الحديثة. وقد انبثقت أهمية هذه الدراسة من المكانة المتزايدة التي أصبحت تحتلها العلامات التجارية في النشاط الاقتصادي في السودان، ولا سيما في المجال التجاري، حيث

تؤدي دورًا جوهريًا في تمييز المنتجات والخدمات، وتُعد أداة فعالة في تحقيق المنافسة العادلة.

أهداف الدراسة

1. توضيح أهمية العلامة التجارية في التمييز بين أعمال التجار والصنّاع.
2. دراسة الأحكام القانونية المتعلقة بالعلامات التجارية في القانونين الوطني والدولي.
3. معالجة القصور في النصوص القانونية السودانية ذات الصلة بحماية العلامات التجارية.
4. تقديم مقترحات لتحديث قانون العلامات التجارية بما يعكس تطور التجارة والأسواق.

ولقد اتبعت الدراسة المنهج الوصفي لرصد الإطار المفاهيمي والعملي للعلامات التجارية، والمنهج التحليلي لتحليل النصوص القانونية والتشريعية ذات الصلة، والمنهج المقارن من خلال مقارنة التشريع السوداني بالقوانين العربية الأخرى ذات الصلة.

وكانت نتائج الدراسة كالتالي:

1- غياب قواعد خاصة بالحماية المدنية للعلامة التجارية في التشريع السوداني، وهو ما انعكس سلبًا على إمكانية اللجوء إلى قواعد المسؤولية التقصيرية التي أظهرت بدورها عجزًا في معالجة حالات الضرر والتعويض المتعلقة بالعلامات التجارية.
2- إن حرمان العلامات غير المسجلة من الحماية المدنية، كما تنص عليه المادة 27/2 من قانون العلامات التجارية السوداني لعام 1969م، يُعد إخلالًا بمبادئ المسؤولية المدنية ويخالف القواعد العامة في القانون الخاص.
3- غياب تنظيم قانوني مستقل لدعوى المنافسة غير المشروعة، رغم الحاجة الملحّة إلى مثل هذا التنظيم في ظل تصاعد الانتهاكات التجارية.

4- لا يوجد نص صريح يجرّم استخدام العلامات التي يُحظر تسجيلها، خصوصًا تلك التي تتعارض مع النظام العام أو الآداب العامة.

وكانت توصيات الدراية كالتالي:

1- تعديل قانون العلامات التجارية السوداني لسنة 1969، ليواكب متطلبات البيئة التجارية الحديثة، لا سيما من حيث تحديد أنواع الجرائم التي تقع على العلامة التجارية وإلغاء المادة 27/2 التي تحرم مالك العلامة غير المسجلة من الحماية المدنية.

2- وضع تشريع خاص ينظم دعوى المنافسة غير المشروعة؛ بما يعزز من فرص التصدي للانتهاكات التجارية.

3- نص قانوني صريح يعاقب على استعمال العلامات المحظور تسجيلها، وخاصة تلك التي تخالف النظام العام والآداب العامة.

4- تعزيز دور الحماية المدنية للعلامات التجارية من خلال تطوير الأطر القانونية الحالية وتفعيل أدوات التقاضي والتشريع المواكب.

دراسة (إيمان زهران، 2019)، بعنوان: (الحمائية التجارية: مآلات النزاع التجاري الأمريكي – الصيني)

تهدف الدراسة إلى تحليل مظاهر التحول في السياسات التجارية العالمية، لا سيما في ظل تنامي السياسات الحمائية، مع التركيز على النزاع التجاري المتصاعد بين الولايات

المتحدة الأمريكية وجمهورية الصين الشعبية، وتقييم تأثيراته المحتملة على الاقتصاد العالمي عامةً، وعلى اقتصادات دول الشرق الأوسط بوجه خاص.

اعتمدت على المنهج الوصفي والتحليلي في رصد وتحليل التحولات التي طرأت على السياسات الحمائية التجارية، وخصائص النزاع الأمريكي الصيني، وذلك من خلال استعراض مراحل تطور الحمائية، وتحليل دوافع واستراتيجيات النزاع، واستشراف السيناريوهات المستقبلية المحتملة بناءً على المعطيات الاقتصادية والسياسية الراهنة.

وكانت نتائج الدراسة كالتالي:

1- تمثل السياسات الحمائية المتصاعدة مؤشرًا على تراجع الالتزام العالمي بمبادئ التجارة الحرة، رغم تبني أغلب الدول لها شكليًا.

2- النزاع الأمريكي الصيني له أبعاد تتجاوز الاقتصاد إلى قضايا تتعلق بالهيمنة التقنية والنفوذ الجيوسياسي.

3- أي تصعيد طويل الأمد بين الطرفين من شأنه التأثير بشكل مباشر على استقرار الاقتصاد العالمي، ويزيد من هشاشة الأسواق الناشئة.

وكانت توصيات الدراسة كالتالي:

1- ضرورة إعادة تفعيل آليات تسوية النزاعات ضمن منظمة التجارة العالمية للحد من التصعيد الثنائي بين الدول الكبرى.

2- على الدول النامية، وخصوصًا في الشرق الأوسط، تبني استراتيجيات تنويع الشركاء التجاريين وتخفيض الاعتماد على الأسواق المحتكرة.

3- الدعوة إلى صياغة ميثاق عالمي للرقابة على الحمائية الرقمية باعتبارها التحدي الجديد في العلاقات التجارية.

4- تشجيع البحوث الاقتصادية المعمقة لفهم تداعيات النزاعات التجارية الكبرى على الأسواق الإقليمية.

دراسة (رشا علي الدين أحمد، 2017)، بعنوان: (الحماية الدولية للعلامات التجارية: دراسة على ضوء قواعد القانون الدولي الاتفاقي وقواعد تنازع القوانين)

سعت هذه الدراسة إلى استكشاف أبعاد الحماية الدولية للعلامات التجارية، وذلك من خلال تحليل الإطار القانوني المنظم لها في ظل قواعد القانون الدولي الاتفاقي وقواعد تنازع القوانين، معتمدًة على المنهج التحليلي المقارن، بهدف فهم أوجه الحماية القانونية المقررة للعلامات التجارية في ظل التداخل بين النظم القانونية الوطنية والدولية.

وكانت نتائج الدراسة كالتالي:

1- نظم المشرّع المصري حماية العلامات التجارية ضمن إطار الملكية الفكرية، وذلك بموجب القانون رقم 82 لسنة 2002، استجابةً لانضمام مصر إلى منظمة التجارة العالمية وخضوعها لأحكام اتفاقية التريبس.

2- تعتبر الشروط والقواعد المتعلقة بتسجيل العلامة التجارية من قبيل المسائل الإجرائية، وتخضع لاختصاص الدولة، وبالتالي تخرج من نطاق تطبيق قواعد تنازع القوانين.

3- يتم الطعن أو التظلم من قرارات تسجيل العلامات التجارية أمام الجهات الحكومية المختصة أو القضاء الإداري، باعتبار أن هذه الإجراءات ترتبط بالمصلحة العامة للدولة.

4- أظهرت الدراسة تداخلاً واضحًا بين القواعد الوطنية والدولية، وهو ما يفرض ضرورة المواءمة بين التشريعات الداخلية والالتزامات الاتفاقية الدولية.

وكانت توصيات الدراسة كالتالي:

1- ضرورة العمل على تطوير التشريعات الوطنية بما يتواءم مع الاتفاقيات الدولية، خصوصًا في ما يتعلق بحماية العلامات التجارية من الاعتداءات الحديثة عبر الوسائل الرقمية.

2- تعزيز دور الهيئات الرقابية والقضائية في التصدي لجرائم تقليد العلامات التجارية، بما يضمن إنفاذ الحماية الفعلية.

3- التوسع في برامج التوعية القانونية الموجهة للمستثمرين وأصحاب العلامات التجارية، بهدف تعريفهم بحقوقهم وآليات الحماية المتاحة على الصعيدين الوطني والدولي.

4- حث الدول النامية على الانضمام للاتفاقيات الدولية ذات الصلة بحماية العلامات التجارية، للاستفادة من نظم التسجيل الدولية والآليات التحكيمية الخاصة بحل النزاعات.

5- دعم التعاون القضائي الدولي في مجال إنفاذ الحقوق المرتبطة بالعلامات التجارية، لا سيما في ظل التجارة الإلكترونية العابرة للحدود.

دراسة (مجدي صبحي، 2017)، بعنوان: (الحمائية وتصاعد القومية الاقتصادية)

تهدف الدراسة إلى تحليل ظاهرة تصاعد القومية الاقتصادية والحمائية التجارية في أعقاب وصول دونالد ترامب إلى سدة الحكم في الولايات المتحدة، مع التركيز على الخطابات الشعبوية التي تبناها والإجراءات الاقتصادية التي اتخذتها إدارته، وتقييم مدى تأثيرها على النظام التجاري الدولي القائم منذ نهاية الحرب العالمية الثانية.

ولقد اعتمدت الدراسة على المنهج التحليلي التاريخي والمقارن، وذلك من خلال دراسة العناصر السياسية والاقتصادية المرافقة لصعود الخطاب القومي الحمائي في الولايات المتحدة، وربطه بالتجارب الاقتصادية السابقة في العشرينيات والثلاثينيات من القرن الماضي، مع استقراء مآلاته المحتملة على المدى المتوسط والطويل.

وكانت النتائج:

1. أدت سياسات إدارة ترامب إلى تقويض مبادئ النظام التجاري الدولي متعدد الأطراف، عبر فرض الرسوم الجمركية الأحادية والدعوات لإعادة التفاوض على الاتفاقيات.
2. يعكس الخطاب الاقتصادي القومي الجديد في الولايات المتحدة عودة إلى مناخ اقتصادي شبيه بمرحلة ما قبل الحرب العالمية الثانية، بما يحمله من مخاطر.
3. الاتفاقيات الاقتصادية الدولية مهددة إما بالتعديل الجذري أو التفكك، ما يفتح الباب أمام صراعات تجارية جديدة تتجاوز الولايات المتحدة والصين لتشمل قوى أخرى.
4. الشعبوية الاقتصادية في السياسات التجارية تؤدي إلى تقليص الاعتماد المتبادل الاقتصادي بين الدول، مما يهدد الاستقرار العالمي.

وكانت التوصيات:

1. ضرورة حماية مبادئ التجارة الحرة متعددة الأطراف من خلال تعزيز دور منظمة التجارة العالمية وتجديد آلياتها لحل النزاعات.
2. تبني خطاب اقتصادي عالمي مسؤول يوازن بين مصالح العمال المحليين والانفتاح الاقتصادي.

3. التحذير من تكرار التجارب التاريخية التي أدت إلى تصعيد النزاعات التجارية وتحولت إلى صراعات سياسية وعسكرية.
4. على الدول النامية تنويع علاقاتها الاقتصادية وعدم الارتهان للأسواق الكبرى في ظل تصاعد الحمائية الاقتصادية.
5. تعزيز الشفافية في سياسات الصرف وتقييم التلاعب بالعملة ضمن أطر قانونية واضحة لحماية التجارة الدولية.

دراسة (شعبان رأفت محمد، 2017)، بعنوان: (الآثار الاقتصادية المترتبة على الممارسات الاحتكارية الضارة)

يهدف هذا البحث إلى استكشاف الآثار الاقتصادية الناتجة عن الممارسات الاحتكارية الضارة، وذلك من خلال تحليل انعكاساتها المباشرة وغير المباشرة على العملية الإنتاجية، وسوق العمل، ومستقبل المشروعات الصغيرة والمتوسطة، في ظل اتساع نطاق سيطرة الكيانات الاقتصادية العملاقة ذات النفوذ الاحتكاري. وقد اعتمد البحث على المنهج الوصفي التحليلي، من خلال تتبع مظاهر الاحتكار، وتقييم الأبعاد الاقتصادية المرتبطة به، والوقوف على تداعياته على مختلف الفاعلين في البيئة الاقتصادية.

جاءت الدراسة في أربعة فصول مترابطة، حيث ناقش الفصل الأول مفهوم الاحتكار وتأثيره على العملية الإنتاجية، بينما خصص الفصل الثاني لتحليل انعكاسات الممارسات الاحتكارية على العمالة من حيث الأجور، فرص العمل، والاستقرار الوظيفي. أما الفصل الثالث، فقد تناول تأثير الاحتكار على مستقبل المشروعات الصغيرة والمتوسطة، من حيث فرص النمو، والقدرة التنافسية، والتمويل. واختتم الفصل

الرابع بدراسة العلاقة بين الاحتكار والأزمات الاقتصادية، مع التركيز على كيفية تسارع اختلالات السوق في ظل بيئات احتكارية.

وكانت نتائج الدراسة كالتالي:

1- الاحتكار يُعدّ أحد مظاهر فشل السوق، مما يقتضي تدخل الدولة لتقويم تلك الاختلالات وتصحيحها.

2- الممارسات الاحتكارية تسهم في تعميق فجوة توزيع الدخول والثروات، وتعزيز هيمنة الشركات الكبرى على مفاصل الاقتصاد، بما يعوق التوازن والعدالة الاقتصادية.

وكانت توصيات الدراسة كالتالي:

1- ضرورة تبني سياسات حكومية فاعلة تهدف إلى خلق كيانات اقتصادية بديلة قادرة على منافسة الشركات الاحتكارية.

2- تفعيل حملات توعية للمستهلكين حول أضرار الاحتكار وسبل مقاومته، بما يسهم في بناء اقتصاد أكثر عدالة وتوازنًا واستدامة.

ثانيًا- الدراسات الأجنبية

دراسة (Sanskar, 2023)، بعنوان:

(THE IMPACT OF PROTECTIONIST POLICIES ON GLOBAL TRADE)

تهدف هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على أثر السياسات الحمائية التي تتبناها الحكومات على بنية التجارة العالمية، من حيث أحجام التجارة، الأسعار، وتخصيص الموارد. كما تسعى الدراسة إلى استكشاف المفارقة التي تنشأ بين المبادئ النيوليبرالية القائمة على حرية التجارة، وبين واقع السياسات الحمائية التي تفرضها الدول في فترات محددة لحماية مصالحها الوطنية.

تعتمد الدراسة على التحليل الاقتصادي الكلي لسياسات الحماية التجارية، مع التركيز على أدواتها الأساسية مثل الرسوم الجمركية، الحصص، والمعايير الفنية والتنظيمية. كما تُوظّف الدراسة نموذج العلاقات الدولية في التجارة لفهم التفاعلات التي تحدث بين الدول جرّاء هذه السياسات، بما في ذلك الردود الانتقامية والتأثيرات المتبادلة.

وكانت نتائج الدراسة كالتالي:

1. أظهرت الدراسة أن السياسات الحمائية تؤدي إلى زيادة تكاليف الاستيراد، مما يُضعف الطلب على السلع الأجنبية، ويقلل من حجم التبادلات التجارية بين الدول.
2. غالبًا ما تتبع السياسات الحمائية إجراءات مضادة من قبل الدول المتضررة، مما يُفاقم من حدة النزاعات التجارية، ويُضاعف الآثار السلبية على التجارة الدولية.
3. الحماية التي توفرها هذه السياسات للمنتجين المحليين تُمكّنهم من فرض أسعار أعلى في ظل غياب المنافسة، ما يؤدي إلى سوء تخصيص الموارد وتوجيهها إلى صناعات غير فعّالة اقتصاديًا.
4. عندما تُستخدم الموارد في قطاعات منخفضة الإنتاجية بسبب الحماية، يتراجع الأداء الاقتصادي العالمي، وتتآكل الكفاءة الكلية في استخدام الموارد.

5. تكشف الدراسة أن استمرار تطبيق السياسات الحمائية يتناقض مع المبادئ النيوليبرالية للعولمة، مما يُحدث تحولًا مؤقتًا أو اضطراريًا في السياسات الاقتصادية للدول.
6. تواجه الدول النامية صعوبات مضاعفة نتيجة هذه السياسات، إذ تُفرض عليها معايير معقدة تعيق دخول منتجاتها إلى الأسواق الكبرى، وتُزيد من عجزها التجاري.

وكانت توصيات الدراسة كالتالي:

1. تُوصي الدراسة بإعادة النظر في استخدام السياسات الحمائية، بحيث لا تكون على حساب الكفاءة الاقتصادية أو النمو الشامل.
2. من الضروري تعزيز دور المنظمات الدولية كمنظمة التجارة العالمية في التوسط ومنع التصعيد الحمائي بين الدول.
3. يجب توفير أدوات تمويل ومعونة فنية للدول النامية لتمكينها من التكيف مع المعايير التجارية العالمية، بما يضمن إدماجها الفعّال في سلاسل التوريد العالمية.
4. من المهم تحفيز السياسات التي تُشجع الدول على توجيه مواردها إلى القطاعات الأكثر كفاءة وإنتاجية بدلاً من إخفائها خلف جدران الحماية الصناعية المؤقتة.

دراسة (Merve Ahsen Demir and Ayçe Sepli, 2017)، بعنوان: (THE EFFECTS OF PROTECTIONIST POLICIES ON INTERNATIONAL TRADE)

تهدف هذه الدراسة إلى تحليل التناقض البنيوي القائم بين مبادئ العولمة الاقتصادية القائمة على تحرير التجارة، وبين عودة السياسات الحمائية في ممارسات العديد من

الدول، لاسيما في فترات الأزمات. تسعى الدراسة إلى فهم ما إذا كانت الحماية الاقتصادية تعكس فشلًا في النظام النيوليبرالي أو مجرد استجابة مرحلية تفرضها التحديات العالمية.

اعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي، وذلك من خلال مراجعة الأدبيات الاقتصادية ذات الصلة بتحرير التجارة والعولمة، ومقارنة التطورات التاريخية والسياسات المتبعة منذ الحرب العالمية الثانية، بدءًا من اتفاقية الجات ووصولاً إلى إطار عمل منظمة التجارة العالمية. كما تم تحليل تأثير الأزمات المالية على سلوك الدول فيما يتعلق بالتجارة الدولية، مع التركيز على التباين بين النظرية والممارسة.

وكانت نتائج الدراسة كالتالي:

1- العولمة قد أرست أسسًا قانونية واقتصادية لتقليص القيود الجمركية، إلا أن القيود غير المرئية مثل المعايير البيئية والفنية أصبحت أدوات بديلة للحمائية.

2- تُظهر الممارسة الدولية أن التجارة الحرة لا تتحقق بصورة مطلقة، حتى مع وجود اتفاقيات دولية مُلزمة، حيث تلجأ الدول إلى إجراءات حمائية غير مباشرة لحماية أسواقها.

3- أكدت التجربة الاقتصادية العالمية أن الأزمات المالية تُعد محفزًا رئيسيًا لعودة السياسات الحمائية، بما في ذلك لدى الدول التي تتبنى خطابًا ليبراليًا اقتصاديًا.

4- تُواجه الدول النامية تحديات متزايدة بسبب السياسات الحمائية المتخفية، ما يضعف قدرتها على الدخول والمنافسة في الأسواق الدولية بشكل عادل.

وكانت توصيات الدراسة كالتالي:

1- ضرورة إعادة النظر في النظام التجاري العالمي، بما يضمن موازنة فعلية بين مصالح الدول المتقدمة والنامية، دون أن تكون العولمة أداة لفرض الهيمنة الاقتصادية.

2- تشجيع الشفافية في الممارسات التجارية، والحد من استخدام المعايير الفنية كغطاء للحمائية الاقتصادية.

3- الدعوة إلى تعزيز التعاون الدولي في أوقات الأزمات المالية، لمنع الانزلاق نحو النزعة القومية الاقتصادية التي تُقوّض أسس التجارة الحرة.

4- دعم الدول النامية في بناء قدراتها التنافسية، وتقديم المساندة التقنية لتجاوز آثار القيود غير الجمركية، وضمان إدماجها بشكل فعّال في سلاسل التجارة العالمية.

الفصل الثالث
الإطار النظري

أولًا- مصطلح السياسة التجارية في الاقتصاد

تعريف السياسة التجارية

تُعد السياسة التجارية إحدى السياسات الاقتصادية الجوهرية التي تمنح الدولة الحق في تنظيم مشاركتها ضمن العلاقات الاقتصادية الدولية. وقد شغلت هذه السياسة دورًا محوريًا بين أدوات السياسة الاقتصادية منذ العصور القديمة، إذ تقوم على مجموعة من القواعد والتشريعات الرسمية التي تعتمدها الدول فيما بينها لتنظيم التبادل التجاري، سواء عبر تقييد أو تحرير حركة التجارة، تبعًا للظروف الاقتصادية الخاصة بكل دولة. وتُشكل السياسة التجارية جزءًا لا يتجزأ من السياسة الاقتصادية العامة، لاسيما في مجال التجارة الخارجية، حيث تهدف إلى التأثير على حجم الصادرات والواردات من خلال تبني تدابير محددة. وغالبًا ما تلجأ الحكومات إلى صياغة سياسات تجارية لمعالجة اختلالات ميزان المدفوعات.

ويُنظر إلى السياسة التجارية على أنها مجموعة من الإجراءات والتدابير التي تتخذها الدولة في إطار علاقاتها الاقتصادية مع الدول الأخرى، وتركز بالأساس على نشاطي الاستيراد والتصدير. كما تُستخدم كأداة لتعزيز التنويع الصناعي وزيادة القيمة المضافة، من خلال تطبيق أساليب وآليات تهدف إما إلى الحد من الواردات أو إلى تشجيع الصادرات. (غيس، 2007)

ترتبط السياسة التجارية بإدارة التجارة الخارجية للدولة، حيث تُعد من العوامل المؤثرة في العديد من المتغيرات الاقتصادية الكلية مثل الناتج المحلي الإجمالي، ومعدلات الاستثمار، والتضخم، والبطالة. وبالتالي، فإن وجود السياسة التجارية يرتبط ارتباطًا وثيقًا بالاقتصادات المفتوحة التي تقيم علاقات تجارية مع العالم الخارجي في حين أنها لا تُطبق في الاقتصادات المغلقة. (Salvatore, 1995)

وانطلاقًا من التعريفات السابقة، يتضح أن السياسة التجارية تُعد أداة من أدوات السياسة الاقتصادية التي تُستخدم للتأثير في حركة الصادرات والواردات بهدف تحقيق أهداف اقتصادية محددة.

وقد ساهم التطور الاقتصادي الذي شهدته مختلف الدول في تطور السياسات التجارية التي انتهجتها تلك الدول عبر العصور بدءًا من عهد المذهب التجاري وصولًا إلى السياسات المعاصرة؛ إذ تختلف أدوات وتوجهات السياسة التجارية من مرحلة لأخرى، بحسب طبيعة النظام الاقتصادي والاحتياجات التنموية الخاصة بكل دولة.

ويُعتبر المذهب التجاري (الميركانتيلية) من أوائل الاتجاهات الفكرية التي أرست أسس السياسة التجارية، حيث تبلور في أواخر القرن السابع عشر وبلغ ذروته خلال القرن الثامن عشر. وقد ارتكزت الفكرة الأساسية لهذا المذهب على ضرورة تدخل الدولة باستخدام سلطاتها كافة لتحقيق المنفعة العامة، من خلال إدارة الحياة الاقتصادية والسياسية عبر أدوات تشريعية وإدارية فعّالة، بما يحقق الكفاءة الاقتصادية والعدالة الاجتماعية. وقد تبنّى المذهب التجاري نهجًا يقوم على سياسات عدائية تُعرف بـ"سياسة إفقار الجار" والتي تقوم على فرضية أن تحقيق الدولة لفائض في ميزانها التجاري يتطلب خسارة مقابلة لدى الدول الأخرى.

ولذلك اعتمدت الدول التي تبنّت هذا المذهب على مجموعة من أدوات السياسة التجارية شملت فرض الضرائب على الواردات، وتقديم الدعم للصادرات، وفرض الرقابة على أسعار الصرف، والتدخل في آليات السوق، والتحكم في الأسعار والأجور فضلًا عن تشجيع الاحتكار بهدف تعزيز مصالح طبقة التجار، التي اعتُبرت القوة الاقتصادية المحركة لنمو الدولة وتعزيز نفوذها؛ ومن ثم يتضح أن المذهب التجاري كان يميل إلى سياسات الحماية التجارية على حساب حرية التجارة، معتبرًا أن تراكم الثروة الوطنية

— خاصة من خلال تدفق الذهب — هو السبيل لتعزيز قوة الدولة ومكانتها في النظام الدولي. (Sally, 2008).

ولقد اعتمد المذهب التجاري على سياسات ذات طابع عدائي تُعرف بسياسة "إفقار الجار"، والتي تنطلق من فرضية مفادها أن ازدهار دولة ما لا يتحقق إلا على حساب الدول الأخرى. وقد تجلّت هذه الرؤية في السعي نحو تعظيم الثروة الوطنية من خلال تدفق وتراكم الذهب، وتحقيق فائض دائم في الميزان التجاري. ولضمان تحقيق هذه الأهداف، لجأت الدول إلى تطبيق حزمة من السياسات التجارية، من أبرزها: فرض الضرائب الجمركية على الواردات، وتقديم الدعم المالي للصادرات، بالإضافة إلى فرض رقابة على أسعار الصرف، والتدخل المباشر في آليات السوق، والتحكم في الأسعار والأجور، فضلًا عن تشجيع الاحتكار لصالح طبقة التجار التي اعتُبرت المحرك الأساسي لنمو الاقتصاد الوطني وزيادة نفوذ الدولة وبذلك، يتضح أن المذهب التجاري كان يقوم على مبدأ الحماية التجارية، لا على مبدأ حرية التجارة، حيث يرى أن دور الدولة محوري في توجيه النشاط الاقتصادي وتعزيز قوتها من خلال أدوات تدخلية مباشرة.

وعلى النقيض من ذلك، جاء المذهب الطبيعي ليُعلي من شأن الحرية الاقتصادية، مُستندًا إلى مفهوم "النظام الطبيعي" الذي يفترض وجود توازن تلقائي داخل الاقتصاد دون الحاجة إلى تدخل الدولة. فقد دعا أنصار هذا المذهب إلى عدم التدخل في النشاط الاقتصادي، مؤكدين أن القوانين الطبيعية وحدها كفيلة بتصحيح أي اختلالات قد تطرأ. وقد ركّز المذهب الطبيعي على النشاط الزراعي باعتباره النشاط الإنتاجي الحقيقي الذي ينبع من الطبيعة دون تدخل بشري مُنظم، بينما لم يمنح الصناعات أو الأنشطة التجارية نفس القدر من الاهتمام. كما رفض الاعتماد على الضرائب كأداة رئيسية

لتمويل الدولة، معتبرًا أن قوة الدولة لا تكمن في حجم ما تملكه من الذهب أو الفضة، وإنما في صافي ناتجها الاقتصادي الحقيقي؛ وبالتالي لم تُشكل السياسة التجارية أولوية في فكر المذهب الطبيعي الذي انصب تركيزه على دعم النشاط الزراعي وترك الاقتصاد ليعمل وفقًا لقوانينه الطبيعية دون تدخل تنظيمي من الدولة. (المرزوك، 2014)

ولقد تبنّى المذهب الكلاسيكي موقفًا واضحًا ضد تدخل الدولة في الشؤون الاقتصادية، ورفض بشدة استخدام السياسات التجارية كوسيلة لتوجيه السوق أو لتحقيق أهداف تتعلق بزيادة الصادرات وتقليص الواردات. فقد اعتبر الكلاسيكيون أن التدخل من خلال فرض ضرائب مرتفعة أو قيود جمركية يؤدي إلى تشوهات في السوق، ويُسهم في زيادة عرض النقود، مما يترتب عليه ارتفاع الأسعار داخل السوق المحلي، ومن ثم زيادة القدرة الشرائية لدى الأفراد تجاه السلع الأجنبية، وهو ما يؤدي إلى ارتفاع معدلات الاستيراد، وتحول الفائض في ميزان المدفوعات الذي غالبًا ما يُستخدم كمبرر لفرض الحماية التجارية إلى عجز فعلي فيه.

وبناءً على ذلك اعتمد المذهب الكلاسيكي على مبدأ الحرية الاقتصادية كقاعدة أساسية، والتي تشمل ضمنًا حرية التجارة وعدم فرض الضرائب على الواردات دعمًا لتعزيز التبادل التجاري بين الدول. كما أكد على أهمية المنافسة الكاملة بين الأسواق كأداة لتحقيق الكفاءة الاقتصادية. كما ركز الكلاسيكيون على **مفهوم التوازن التلقائي**، مؤمنين بأن اختلالات السوق يمكن تصحيحها ذاتيًا من خلال قوى العرض والطلب، دون الحاجة إلى تدخل الدولة أو اعتماد سياسات حمائية؛ وعليه دافع هذا المذهب بقوة عن حرية التجارة والأسواق المفتوحة، ورفض تدخل الدولة في صياغة أو تنفيذ السياسات التجارية التي من شأنها تعطيل الآليات الطبيعية للسوق. (Dorobat, 2015)

على عكس المذهب الكلاسيكي، اعتمد الفكر الكينزي على تدخل الدولة كأداة أساسية لتصحيح اختلالات السوق، مع رفض الاعتماد المفرط على آلية التوازن التلقائي. فقد رأى كينز أن الاعتماد على قوى العرض والطلب وحدها لتصحيح الخلل الاقتصادي قد يُفضي إلى نتائج سلبية، خاصة على المدى القصير، حيث قد يستغرق السوق فترة طويلة لاستعادة توازنه الطبيعي، ما يؤدي إلى تفاقم الأزمات بدلاً من حلها.

ومن هذا المنطلق، دافع كينز عن السياسات الحمائية كوسيلة لحماية الصناعات المحلية من المنافسة الخارجية مؤكدًا أن تدخل الدولة ضروري لتحقيق الاستقرار الاقتصادي كما رأى أن زيادة الصادرات تؤدي إلى ارتفاع الأسعار وتدفق الذهب إلى داخل الاقتصاد، مما يُسهم في خفض أسعار الفائدة ويشجع بذلك على زيادة الاستثمار نتيجة اتساع المعروض النقدي وهو ما يُفضي بدوره إلى تعزيز النمو الاقتصادي وتوفير فرص العمل، وهو أحد الأهداف المركزية للفكر الكينزي.

وبالتالي اعتبر كينز أن السياسة المالية هي الأداة الأكثر فاعلية لمعالجة الاختلالات الاقتصادية، حيث تُمكن الدولة من التدخل من خلال الإنفاق العام والضرائب لتوجيه الاقتصاد كما دعا إلى استخدام الضرائب والقيود الجمركية كوسائل لدعم الإنتاج المحلي والحد من تدفق السلع الأجنبية التي قد تضر بالصناعات الوطنية وبناءً على ذلك، يتضح أن المذهب الكينزي يميل نحو السياسات الحمائية وليس حرية التجارة، حيث تُستخدم السياسة التجارية كأداة لتحقيق أهداف تنموية واقتصادية داخلية، وليس فقط كوسيلة لتنظيم التبادل التجاري مع الخارج. (Stojanov, 2007)

تُركز الدول النامية في سياساتها التجارية غالبًا على اتجاه الحماية وتقييد التجارة الخارجية، مستندة في ذلك إلى عدد من المبررات الاقتصادية التي تُبرر فرض القيود

الجمركية ومن أبرز هذه المبررات تحسين معدل التبادل التجاري إذ يُعتقد أن فرض رسوم جمركية على السلع المستوردة يؤدي إلى رفع أسعارها داخل السوق المحلي، مما يُسهم في تقليل الطلب عليها محليًا، وبالتالي انخفاض أسعارها على المستوى الدولي، الأمر الذي يُحسن من معدل التبادل التجاري لصالح الدولة النامية.

كما تُعد حماية الصناعات الوليدة أحد المبررات التقليدية التي تلجأ إليها هذه الدول لتبرير فرض الحواجز الجمركية؛ ففي المراحل الأولى من التأسيس، تكون الصناعات المحلية غير قادرة على تحقيق الكفاءة الإنتاجية وتعاني من ارتفاع التكاليف، نظرًا لعدم وصولها بعد إلى الحجم الأمثل الذي يتيح لها الاستفادة من وفورات الحجم. لذلك، تُعتبر الحماية المؤقتة ضرورية لتوفير بيئة آمنة لهذه الصناعات حتى تنمو وتكتسب القدرة على المنافسة مع السلع المستوردة وبذلك ترى الدول النامية أن التدخل من خلال السياسات التجارية الحمائية هو وسيلة لتعزيز قدراتها الإنتاجية، وتحقيق تنمية صناعية مستدامة قبل الانفتاح الكامل على الأسواق العالمية. (المرزوك، 2014)

تعريف الحمائية التجارية

يمكن تعريف سياسة الحماية التجارية بأنها مجموعة من القواعد والإجراءات والتدابير التي تتخذها الدولة بهدف فرض قيود مباشرة أو غير مباشرة، كمية أو غير كمية، على حركة التجارة الدولية عبر حدودها. وتشمل هذه التدابير التعريفات الجمركية، والحصص، والقيود الفنية، وغيرها من الأدوات التنظيمية التي تهدف إلى تحقيق أهداف اقتصادية واستراتيجية محددة، مثل دعم الصناعة الوطنية، أو معالجة اختلالات في ميزان المدفوعات، أو تعزيز الأمن الاقتصادي. (عمار، 2018)

تُعد الحمائية من التوجهات المحورية في السياسات التجارية التي تتبناها العديد من دول العالم، سواء كانت نامية أو متقدمة. وقد شهدت أدواتها وأهدافها تطورًا ملحوظًا

بمرور الوقت متأثرةً بتغير الظروف الاقتصادية العالمية وتعقّد آليات التجارة الدولية. فحتى منتصف تسعينيات القرن العشرين كانت التعريفات الجمركية تُعد الأداة الرئيسة في تنفيذ السياسات الحمائية غير أن هذا الوضع تغيّر مع اختتام جولة أوروجواي للمفاوضات التجارية في أبريل 1994 التي أفضت إلى تأسيس منظمة التجارة العالمية (WTO).وقد تولّت المنظمة مهمة رعاية مبادئ تحرير التجارة من خلال متابعة خفض التعريفات الجمركية، وإلغاء القيود الكمية والحصص ومراجعة السياسات التجارية للدول لضمان الالتزام بقواعد الاتفاقيات متعددة الأطراف.

وقد أسفرت عقود من السياسات القائمة على تحرير التجارة عن فتح الأسواق العالمية، وتعزيز التخصص في الإنتاج وفقًا لمبدأ الميزة النسبية، ما أسفر عن زيادة الاعتماد المتبادل بين الدول، واندماج سلاسل الإنتاج والتوزيع عالميًا فضلًا عن تنشيط حركة التجارة الخارجية وتحقيق معدلات نمو اقتصادي ملموسة ومع ذلك فإن النمط الدوري للأزمات في النظم الرأسمالية، وما تسببه من اضطرابات دفع العديد من الدول إلى البحث عن أدوات لحماية اقتصاداتها من الصدمات الخارجية وهو ما أسهم في بروز توجه جديد يُعرف بـ"الحمائية الجديدة. "(New Protectionism) ". (فتح الله، 2023)

تطور الحمائية التجارية

نشأت فكرة الحمائية قديمًا في إطار المذهب التجاري الذي هدف إلى تعزيز قوة الدولة عبر الحد من الواردات وزيادة الصادرات بهدف تراكم الذهب والفضة ومع الوقت تطورت أهداف الحمائية لتشمل حماية المنتج المحلي من المنافسة الأجنبية، وبرزت حجة حماية الصناعات الناشئة كعنصر أساسي في السياسة التجارية خاصة في الولايات المتحدة. (فتح الله، 2023)

وفي نهاية القرن العشرين، وتحديدًا خلال الثمانينيات عادت الحمائية إلى الواجهة في أوروبا والولايات المتحدة لا سيما أثناء مفاوضات جولة طوكيو للاتفاقات متعددة الأطراف عام 1979. وقد جاء ذلك ردًا على التوسع الكبير في صادرات الدول الصناعية الناشئة مثل اليابان والتي باتت تُشكل تهديدًا واضحًا للقطاعات الصناعية التقليدية في الدول المتقدمة.

ورغم أن مفهوم "الحمائية الجديدة" قد يبدو معاصرًا إلا أنه يعود إلى ثمانينيات القرن العشرين، حيث صاغه الباحث Baldwin (1986) لوصف السياسات الحمائية التي انتهجتها الولايات المتحدة كرد فعل على تراجع هيمنتها الاقتصادية أمام صعود قوى مثل الاتحاد الأوروبي واليابان. وقد فرّق الباحثون مثل Fischer و Ethierبين الحمائية التقليدية والحديثة؛ حيث اتسمت الأولى بقوانين جمركية عامة وثابتة تُطبق على الجميع، في حين جاءت الحمائية الجديدة في شكل سياسات انتقائية ومؤقتة تُفرض ضد أطراف تجارية بعينها دون أن تكون واضحة أو متوقعة، **مثل:**

- قوانين مكافحة الإغراق
- الرسوم التعويضية
- قيود التصدير الطوعية
- قوانين الممارسات التجارية غير العادلة

ويُعد عدم اليقين في تطبيق هذه الإجراءات من أبرز سمات الحمائية الجديدة، إلى جانب أنها تُستخدم لفترات محددة غالبًا، وتخدم أهدافًا سياسية واقتصادية قصيرة الأجل. (فتح الله، 2023)

دوافع تبني سياسة الحماية التجارية

تنقسم مبررات ودوافع السياسات الحمائية إلى قسمين رئيسيين: مبررات اقتصادية وأخرى غير اقتصادية، **يمكن تفصيلها على النحو التالي:**

أ) المبررات ذات الطابع الاقتصادي

1. حماية الصناعات الناشئة(Infant Industry Argument)

تُعد من أبرز المبررات الاقتصادية لتبني الحماية، حيث تحتاج الصناعات الوليدة في الدول النامية إلى بيئة محمية من المنافسة الأجنبية حتى تتمكن من بلوغ الكفاءة الإنتاجية. ففي المراحل الأولى، تكون هذه الصناعات غير قادرة على استغلال طاقاتها الإنتاجية بالكامل، ما يؤدي إلى ارتفاع تكاليفها الحدية والمتوسطة، وبالتالي تصبح غير قادرة على منافسة المنتجات الأجنبية منخفضة التكلفة. وبناءً عليه، تتدخل الدولة لحمايتها مؤقتًا حتى تبلغ درجة النضج والكفاءة.

2. جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة (FDI)

تسهم السياسات الحمائية في تشجيع الشركات الأجنبية على الاستثمار داخل الدولة المستوردة بدلًا من التصدير إليها، لتفادي الرسوم الجمركية وبتوطين الإنتاج، يتحقق للدولة نقل التكنولوجيا، وتوليد فرص عمل، وزيادة الناتج المحلي. (عمار، 2018)

3. تنويع القاعدة الإنتاجية:

يسعى أنصار الحماية إلى تجنب الاعتماد المفرط على إنتاج سلع محددة، معتبرين أن التنويع الإنتاجي يشكل حصنًا ضد تقلبات الأسواق العالمية، ويمنح الاقتصاد الوطني مرونة أكبر في مواجهة الأزمات الاقتصادية الخارجية.

4. معالجة البطالة وتحفيز الاستثمار المحلي:

تؤدي القيود على الواردات إلى تحويل الطلب نحو المنتجات المحلية، مما يسهم في تعزيز التشغيل والاستثمار في القطاعات الوطنية، وبالتالي تقليص معدلات البطالة وتحقيق نمو اقتصادي أكثر شمولًا. (عمار، 2018)

5. التصدي للممارسات التجارية غير العادلة:

تشمل هذه الممارسات الإغراق(Dumping) ، والدعم غير المشروع(Subsidies) ، وسوء استخدام حقوق الملكية الفكرية أو تكنولوجيا النقل. وفي هذه الحالات، تكون الحماية بمثابة رد فعل دفاعي لحماية الأسواق المحلية من المنافسة غير المتكافئة، وفقًا لما يسمى بـ "قوانين التجارة العادلة(Fair Trade Laws) "

6. تعزيز الإيرادات العامة:

تمثل الرسوم الجمركية مصدرًا مهمًا لتمويل الخزينة العامة، خاصة في الدول النامية. كما يُعد فرض هذه الرسوم بديلًا مقبولًا سياسيًا لفرض ضرائب مباشرة قد تواجه مقاومة شعبية.

7. تعويض التفاوت في تكاليف الإنتاج:

تُستخدم التدابير الحمائية كوسيلة لإعادة التوازن بين تكاليف الإنتاج المحلية المرتفعة وتكاليف الإنتاج المنخفضة في الدول الأخرى. ويمكن أن يصاحب ذلك تقديم دعم مباشر للصناعات الوطنية لزيادة قدرتها التنافسية.

8. تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات:

تُسهم الحماية في خفض العجز التجاري عبر تقليص حجم الواردات، ما يؤدي إلى تحسين ميزان المدفوعات وتعزيز معدل التبادل الدولي لصالح الدولة من خلال التأثير على أسعار الاستيراد والصادرات.

ب) المبررات ذات الطابع غير الاقتصادي

1- تعزيز الأمن القومي والاستقلال الاقتصادي:

يرى مؤيدو الحماية أن الاعتماد الكبير على الواردات في توفير الاحتياجات الأساسية مثل الغذاء والدواء والمواد الأولية قد يُعرض الدولة للخطر في أوقات الأزمات أو الحروب. ومن ثم، فإن تعزيز الاكتفاء الذاتي يُعد هدفًا استراتيجيًا يبرر الخروج عن مبدأ حرية التجارة، وهو ما أقره حتى دعاة الليبرالية الاقتصادية أمثال "آدم سميث"، الذي قال: "الدفاع أكثر أهمية من الثروة".

2-حماية القطاع الزراعي وتحقيق الأمن الغذائي:

في ظل انفتاح الأسواق، قد تتعرض الزراعة المحلية إلى منافسة قاتلة من المنتجات الزراعية الأجنبية المدعومة، ما يؤدي إلى تراجع الإنتاج الزراعي الوطني وانهيار الطبقة الزراعية؛ لذلك تُعد حماية هذا القطاع ضرورية للحفاظ على الأمن الغذائي والاستقرار الريفي.

3-الحفاظ على القيم الثقافية والدينية والاجتماعية:

تسعى بعض الدول إلى تقييد استيراد السلع التي تتعارض مع القيم الدينية أو الاجتماعية، مثل الكحول والمخدرات وبعض المنتجات الإعلامية. وتُبرر هذه القيود على أساس حماية الهوية الوطنية والثقافة المحلية من الذوبان في القيم الاستهلاكية العالمية. (عمار، 2018)

رواد الفكر الحمائي وتطور أطروحات الحماية التجارية

1- فريدريك ليست (1789–1846): المنظر الأول للحمائية الحديثة

يُعد الاقتصادي الألماني فريدريك ليست أحد أبرز مؤسسي الفكر الحمائي في القرن التاسع عشر، حيث لعب دورًا محوريًا في الترويج لأفكار الحماية التجارية باعتبارها أداة وطنية للنهوض الصناعي. فقد شجع ليست على تعزيز التبادل التجاري بين المقاطعات الألمانية، وهو ما مهد لاحقًا لقيام منطقة التجارة الحرة الألمانية (الاتحاد الجمركي).

وبسبب مواقفه الفكرية، تعرض للسجن ثم هاجر إلى عدة دول من بينها سويسرا وفرنسا وإنجلترا، ليستقر مؤقتًا في الولايات المتحدة الأمريكية. وهناك، وجد أوضاعًا اقتصادية مشابهة لتلك التي تشهدها بلاده: وفرة في الموارد الطبيعية، ولكن دون وجود قاعدة صناعية قوية، نتيجة الهيمنة البريطانية على الأسواق عبر صادرات منخفضة الأسعار وخلال إقامته في أمريكا، انخرط ليست في الحركة القومية الاقتصادية التي كانت تدافع عن المنتج الوطني، وكتب عددًا من المقالات المؤيدة للسياسات الحمائية، والتي شكلت لاحقًا نواة كتابه الأشهر: "النظام الوطني للاقتصاد السياسي(1841) "

<u>ولعل أبرز أطروحات فريدريك ليست:</u>

يرى ليست أن الحماية التجارية يجب أن تكون مؤقتة وتدريجية، أي تفرض بقدر ما يلزم لنمو الصناعات المحلية، ثم تنخفض تدريجيًا مع بلوغ مرحلة النضج ويطرح مفهوم "الحماية المربية(Protection Éducatrice) "، والتي تُستخدم لتوفير بيئة تنافسية عادلة للصناعات الناشئة حتى تصل إلى الكفاءة الإنتاجية التي تؤهلها لمواجهة المنافسة العالمية.

ينتقد ليست التفوق الصناعي للدول الكبرى، ويعزوه إلى أسبقية الدخول في مجال التصنيع، وامتلاكها مزايا مثل: وفرة المواد الأولية، تقدم الأساليب الإنتاجية، واتساع الأسواق ويوضح أن فرض الرسوم الجمركية لا ينبغي أن يجعل السلع الأجنبية باهظة الثمن بصورة مفرطة؛ بل يُفترض أن تتقارب الأسعار بما يعزز التنافس ويحفز الصناعيين المحليين على تحسين الجودة، وليس الاتكال السلبي على الحماية. (رشيدة، 2007)

2- تشارلز كندلبرجر :(Kindleberger) التنويع في مبررات الحماية

يُعد كندلبرجر من الاقتصاديين الأمريكيين المؤيدين للحمائية، وقد قدّم تصنيفًا مميزًا للمبررات التي تدعو إلى تبني الحماية التجارية، وهي على النحو التالي:

- حجة الصناعات الناشئة(Infant Industry Argument) وتتلخص في ضرورة تقديم دعم وحماية مؤقتة للصناعات الجديدة في الدول حديثة الاستقلال أو الخارجة من أزمات اقتصادية.
- حجة الدولة الجديدة(New Nation Argument) والتي تفترض أن الدول في بداياتها تحتاج إلى درجة أكبر من الحماية لتطوير قاعدتها الصناعية والمؤسساتية، وهي قريبة من الحجة الأولى من حيث الدوافع.
- حجة الدفاع والاعتزاز القومي(Defense and Pride Argument) حيث يرى كندلبرجر أن فرض الرسوم الجمركية يُسهم في تكوين احتياطات استراتيجية، ويمنح الصناعات المحلية فرصة لإنتاج سلع استراتيجية محليًا، حتى لو كانت تكلفتها أعلى، وذلك لتقليل الاعتماد على الخارج في أوقات الأزمات.

3- المدرسة الجديدة في كمبريدج: الحماية كأداة لتحقيق التوازن الاقتصادي

تبنّى عدد من الاقتصاديين في مدرسة كمبريدج الجديدة رؤية مختلفة نسبياً، فقد ركزوا على صعوبات السياسة الاقتصادية في بريطانيا خلال سبعينيات القرن العشرين، لاسيما التحديات المرتبطة بتحقيق التوازن المزدوج (الداخلي والخارجي).

وفي عام 1976، نشر الاقتصاديان PPS و O'Flynn مقالًا أشارا فيه إلى إمكانية استخدام تقييد الواردات كوسيلة للحد من البطالة دون التسبب في تفاقم العجز الخارجي. ورغم إقرارهما بمزايا الليبرالية الاقتصادية، فإنهما اعتبرا أن الحماية المقيدة قد تساعد على تحقيق تقليص الواردات؛ إعادة توجيه الطلب نحو الإنتاج المحلي؛ تعزيز فرص الاستثمار الداخلي؛ المساهمة في استقرار ميزان المدفوعات.

قيرى منظرو المدرسة أن تقييد الواردات شرط أساسي لإعادة غزو السوق الداخلية من قبل الصناعات الوطنية، وهو ما يمهّد لتحقيق التوازنين الداخلي والخارجي معًا. غير أن هذه الطروحات وُوجهت بانتقادات، لكونها تفترض ضمنيًا تعميم السياسات الحمائية عالميًا، وهو أمر يصعب تحقيقه دون آثار عكسية على التجارة الدولية.

4- تصاعد الحمائية بعد الحرب العالمية الثانية

أسفرت الحرب العالمية الثانية عن تحولات سياسية واقتصادية كبرى، من بينها انهيار نظام الذهب، وتراجع التجارة العالمية، وارتفاع موجات الحماية التجارية، كما حدث بعد أزمة عام 1929 ولتدارك هذا الوضع، أُبرمت اتفاقيات بريتون وودز، والتي أدت إلى تأسيس مؤسسات مالية دولية كصندوق النقد الدولي(IMF) ؛ البنك الدولي للإنشاء والتعمير(IBRD) وقد جاء ذلك بالتوازي مع توجه أمريكي نحو إعادة صياغة النظام التجاري العالمي بما يخدم مصالحها، خاصة في ظل فشل سياسات الحماية السابقة (مثل خطة سموت-هاولي) في معالجة أزمتها الاقتصادية.

وبناءً على مقترح أمريكي، دُعي إلى مؤتمر دولي للتجارة والتوظيف انعقد في لندن عام 1946، ثم استُكملت أعماله في جنيف وهافانا، حيث صدر ميثاق هافانا للتجارة الدولية (1948)، والذي وضع الأسس الأولى لتحرير التجارة الدولية بعد الحرب.(رشيدة، 2007)

السمات الرئيسة للسياسات التجارية الحمائية

تمثل السياسات الحمائية نمطاً من السياسات التجارية التي تتبناها الدول لحماية صناعاتها وأسواقها المحلية من المنافسة الخارجية، وقد برزت هذه السياسات بشكل متزايد خلال السنوات الأخيرة، وتتميز بجملة من الخصائص الجوهرية **من أبرزها ما يلي:**

1- **الطابع الأحادي في تبني السياسات:** تتسم السياسات الحمائية بكونها سياسات أحادية الجانب، حيث تنطلق من اعتبارات وطنية ضيقة، تركّز على تحقيق مكاسب قصيرة الأجل دون مراعاة مصالح الشركاء التجاريين أو التوازنات الدولية.

2- **تركيزها بين القوى الاقتصادية الكبرى:** تنتشر هذه السياسات بشكل رئيسي بين الدول الكبرى ذات التأثير الكبير في التجارة الدولية وعلى رأسها الولايات المتحدة الأمريكية وجمهورية الصين الشعبية، لما لهما من قدرة على التأثير في اتجاهات التجارة العالمية.

3- **الوتيرة المتزايدة في تطبيق الإجراءات الحمائية:** شهد العالم، لا سيما في العقد الأخير، تصاعدًا ملحوظًا في عدد الإجراءات الحمائية، حيث يُقدَّر عددها بنحو 16 إلى 20 إجراء شهرياً على مستوى العالم، مع ملاحظة أن معظم هذه الإجراءات لا يتم التراجع عنها، بل يُقابل غالبًا بإجراءات مماثلة من قبل الدول المتضررة، في إطار مبدأ المعاملة بالمثل.

4- **سياق زمني حساس لتطبيقها:** تأتي هذه السياسات في سياق اقتصادي عالمي يعاني من هشاشة هيكلية، يتمثل في استمرار تداعيات الأزمة المالية العالمية، وتباطؤ النمو الاقتصادي، واختلال موازين المدفوعات، مما يزيد من حدة التأثيرات السلبية للحمائية.

5- **التعارض مع مبادئ تحرير التجارة:** تتنافى السياسات الحمائية مع روح النظام التجاري الدولي القائم على تحرير التجارة، حتى وإن جاءت أحيانًا في شكل "إجراءات رمادية" لا تنتهك بشكل صريح قواعد منظمة التجارة العالمية، إلا أنها تؤدي فعلياً إلى تقويض حرية التجارة وتكريس ممارسات تعرقل الانفتاح الاقتصادي.

6- **محدودية المزايا وظهور آثار عكسية:** تُحقق السياسات الحمائية في الغالب مزايا مؤقتة، سرعان ما تتلاشى عند اتخاذ الشركاء التجاريين إجراءات مضادة، مما يؤدي إلى تصاعد النزاعات التجارية وتراجع الكفاءة الاقتصادية.(علي وآخرون، 2019)

أشكال الحمائية الجديدة

تتخذ الحمائية الجديدة أشكالًا متنوعة **من أبرزها:**

1- **سياسات المشتريات الحكومية:** حيث تُفضل الدول شراء السلع المحلية على المستوردة، ما دفع إلى توقيع اتفاقية المشتريات الحكومية (GPA) داخل منظمة التجارة العالمية لضمان الشفافية.

2- **دعم الصناعات المحلية:** من خلال تقديم إعانات تقلل من تكاليف الإنتاج ما يُمكنها من منافسة السلع الأجنبية محليًا وخارجيًا بغض النظر عن كفاءتها الفعلية.

3- **معايير الصحة والسلامة:** تُستخدم أحيانًا كوسيلة حمائية غير معلنة إذ تُفرض شروط صارمة على الواردات دون تطبيق مماثل على المنتجات المحلية.

4- **معايير الجودة والمقاييس:** تُستخدم لتعطيل دخول السلع المستوردة خاصة إذا كانت المنتجات المحلية لا تستوفي نفس المعايير.

5- **الإجراءات البيروقراطية المتعمدة:** مثل تأخير الإفراج الجمركي لبعض السلع المستوردة.

6- **السياسات النقدية:** كتخفيض سعر صرف العملة لدعم تنافسية الصادرات أو الحد من الواردات. (فتح الله، 2023)

انتشار الحمائية الجديدة والسياق الدولي

تفاقمت الدعوات إلى تبني سياسات حمائية جديدة خاصة في أوروبا والولايات المتحدة مع تكرار الأزمات الاقتصادية وضعف وتيرة التعافي؛ **فعلى سبيل المثال:**

1- سجلت منظمة التعاون والتنمية (OECD) عجزًا كبيرًا عام 1987 بلغ 30 مليار دولار.

2- بلغ العجز التجاري الأمريكي نحو 132 مليار دولار في العام نفسه.

3- حققت اليابان فائضًا بلغ 77 مليار دولار.

إن هذه المعطيات دفعت الدول المتقدمة إلى استغلال نصوص وقائية مثل المادة 19 من اتفاقية الجات، التي تتيح فرض قيود على الواردات في حال تسببت في الإضرار بالاقتصاد المحلي وقد مارست الولايات المتحدة في أواخر الثمانينيات إجراءات حمائية غير رسمية عُرفت باسم "الإجراءات الرمادية"(Grey Area Measures) ، من أشهرها "التقييد الطوعي للصادرات". وسجلت سكرتارية الجات عام 1989 عددًا كبيرًا من هذه الحالات **ما يلي:**

- 236 حالة حمائية إجمالية
- 127 حالة للمجموعة الأوروبية
- 97 للولايات المتحدة
- 12 لليابان
- 12 لكندا
- 6 للسويد

حتى الوقت الراهن لا تزال هذه السياسات تُستخدم في أوقات الأزمات، **كما حدث في:**

- الأزمة الآسيوية 1997
- الأزمة المالية العالمية 2007–2008
- جائحة كوفيد–19
- الحرب التجارية بين الولايات المتحدة والصين 2018
- الأزمة الروسية الأوكرانية

وقد أظهرت التقارير أن القيود الحمائية ارتفعت بنسبة 23% بين عامي 2008 و2014، ما يعكس تزايد اللجوء إلى الحمائية كأداة اقتصادية في مواجهة التقلبات العالمية. (فتح الله، 2023)

التداعيات الاقتصادية للسياسات الحمائية

1- **تصاعد السياسات الانتقامية:** أدى اعتماد مبدأ المعاملة بالمثل إلى سلسلة من الإجراءات الانتقامية بين الدول مما أسهم في خفض معدلات النمو الاقتصادي العالمي وتقويض الاستقرار التجاري الدولي.

2- **عرقلة مسار تحرير التجارة المتعدد الأطراف:** أضعفت السياسات الحمائية الجهود الرامية إلى تعزيز الانفتاح التجاري عبر الأطر متعددة الأطراف، وهو ما دفع

العديد من الدول إلى اللجوء إلى التكتلات الإقليمية والاتفاقيات الثنائية لتحقيق مصالحها التجارية.

3- **ارتفاع التكاليف والتضخم العالمي:** أدت هذه السياسات إلى رفع تكاليف إنتاج السلع والخدمات، مما انعكس في ارتفاع معدلات التضخم والأسعار العالمية، وبالتالي تراجع مستويات المعيشة والرفاه الاقتصادي في العديد من الدول.

4- **إضعاف بيئة المنافسة والابتكار:** ساهمت الحماية المفرطة في تقليص التنافسية بين الشركات المحلية ونظيراتها الأجنبية، الأمر الذي انعكس سلباً على تطوير الإنتاجية، وقلل من معدلات الابتكار، وعمّق فجوة الجودة بين المنتجات. (علي وآخرون، 2019)

ثانيًا- مصطلح العلاقات الدبلوماسية

تعريف الدبلوماسية

تعتبر الدبلوماسية مفهومًا واسعًا يمكن طرح أكثر من وجهة نظر بخصوصه حيث إنه يتم استخدامه بالتبادل مع أساليب التفاوض ويمكن استخدامه بشكل مترادف مع السياسة الخارجية، وما يعنيه من خلال تنفيذه وإعداده. كما أنها تستخدم بمعنى الجهاز الذي يدير دبلوماسية الدولة وقد ربطه البعض بالعمل السياسي، ويُنظر للدبلوماسية على أنها الخداع ورُغم ذلك؛ فإن هذه المعاني المختلفة لمفهوم الدبلوماسية تبقى في إطار التفسير، لأنها لا تعطي المعنى العلمي الصحيح لتحديد الأصول والأساليب والقواعد التي تنظم علاقات الدول والشعوب والدول حتى لا تقع في ارتباك وغموض هذه المعاني المختلفة. (الأرياني، 2021)

يعود مصطلح الدبلوماسية إلى الأصل اليوناني من الفعل "ديبلو"، وهو مستند مطوي أو مطوي يعرف باسم "الدبلوم"، حيث يتم إصدار المستندات الرسمية من قبل السلطات

أو الحكام وإرسالها إلى المناسبات الرسمية، ويمكن للمالك التمتع بامتيازات ومعاملات خاصة أثناء الرحلة لأداء المهام الموكلة إليهم. كما استخدمت كلمة الدبلوماسية في الوثائق الرسمية في القرن 17، حيث علمت كيفية حفظها ثم ترجمتها وفك تشفيرها من قبل ما يعرف بأمناء المحفوظات، وبعد ذلك تم تعميم مصطلح الدبلوماسية في نهاية القرن 18. (عمر، 2020)

واتصالًا بذلك فقد كانت وثيقة مطوية تبادلها الملك والرئيس في علاقة رسمية، وبما أن هذا المفهوم تم نقله إلى الرومان، فقد تم استخدامه للإشارة إلى المستندات المعدنية المطوية، مثل جوازات السفر والوثائق الرسمية. ويتوسع معناه بمرور الوقت، ويشمل أيضا الاتفاقات والمعاهدات بين الدول، كما كان فقهاء القانون الدولي العام، وخاصة أولئك الذين كانوا مهتمين بدراسة العلاقات الدبلوماسية، مختلفين في تحديد تعريف واحد لمفهوم الدبلوماسية وعرفها البعض على أنه فن يقدم مصالح الدولة على مصالح الآخرين، بينما عرفها آخرون بأنها استخدام الذكاء والأدب في إدارة العلاقات الرسمية بين حكومات الدول المستقلة. (الأرياني، 2021)

بشكل عام، الدبلوماسية بالمعنى العام والحديث تتماشى مع مفهوم القانون الدولي، وهى مجموعة من المفاهيم والقواعد والقوانين والمؤسسات والأعراف الدولية التي تهدف إلى تنظيم العلاقات بين الدول والمنظمات الدولية من خلال الممثلين الدبلوماسيين وخدمة أعلى المصالح الأمنية والاقتصادية والسياسية. (الأرياني، 2021)

أما بالنسبة إلى التعريف الفرنسي للدبلوماسية تعني مبعوث أو مفوض أي الشخص الذي يرسل في مهمة أما كلمة سفير فتشتق من كليتيه، أي تابع، خادم وهو لقب يمنح فقط لممثلي الملوك (خميس، بدون تاريخ) كما عُرفت عند قيام الثورة الفرنسية بمعنى التفاوض، وعُرف الدبلوماسي بأنه المفاوض. وأخذت كلمة الدبلوماسية تتبلور وتكتسب

بصورة محددة قواعدها الخاصة وتقاليدها ومراسمها على إثر مؤتمر فيّنا لعام 1815، وفي ضوء هذا التطور ظهرت كوادر دبلوماسية متخصصة ومتميزة عن غيرها من رجال السياسة. إن هذا الاختلاف في تاريخ استخدام كلمة الدبلوماسية تجاوزه الأسبان فكانوا أول من استخدم كلمة سفارة وسفير، بعد نقلها عن التعبير الكنسي بمعنى الخادم وبمعنى السفارة. (المرعشي، 2016)

تعريف العلاقات الدبلوماسية

تُشتق لفظة "الدبلوماسية" من الكلمة اللاتينيةDiploma والتي كانت تُشير في الأصل إلى الوثيقة الرسمية أو "الورقة السامية" الممنوحة من قبل سلطة عليا، تكريمًا لإنجاز معين أو تكليفًا بمهمة رسمية رفيعة. ومع تطور الفكر السياسي والنظام الدولي، تحوّلت هذه اللفظة إلى مفهوم مركزي في حقل العلاقات الدولية، وأصبحت تُستخدم للدلالة على مجموعة من الممارسات والآليات التي تعتمدها الدول والمنظمات الدولية لإدارة علاقاتها الخارجية وتنظيم التفاعل فيما بينها وفي السياق المعاصر، لم تعد الدبلوماسية مجرد أداة للتفاوض أو تمثيل الدول، بل أصبحت منظومة متكاملة تستند إلى معايير دولية وتشمل أشكالًا متعددة، منها الدبلوماسية الناعمة، والدبلوماسية الوقائية، والدبلوماسية الاستباقية، والدبلوماسية الثقافية، وغيرها من الأشكال المتخصصة التي تلبي حاجات النظام الدولي المتغير.

تُعد العلاقات الدبلوماسية إحدى الركائز الأساسية في النظام الدولي المعاصر إذ تمثل أداة استراتيجية محورية في تفاعل الدول مع بعضها البعض وفي تحقيق أهدافها السياسية والاقتصادية والأمنية. وتقوم هذه العلاقات على مجموعة من المبادئ والأعراف القانونية والدبلوماسية التي تهدف إلى الحفاظ على السلم والأمن الدوليين وتعزيز التعاون الدولي، وحماية المصالح الوطنية عبر القنوات الرسمية وغير الرسمية.

وقد شهدت العلاقات الدبلوماسية تطورات متسارعة في العقود الأخيرة نتيجة للتحولات العميقة التي طرأت على البيئة الدولية لا سيما في ظل تزايد الترابط العالمي الناتج عن العولمة، والتقدم التكنولوجي، وتعقد القضايا العابرة للحدود. وقد انعكس هذا التطور في بروز نظريات جديدة تسعى إلى تفسير الديناميات الدبلوماسية المستحدثة، وتقديم أطر تحليلية بديلة لفهم سلوك الدول في ظل السياق الدولي الراهن. (الصباغ، 2019)

مراحل تطور الدبلوماسية الاقتصادية

(عودة، 2022)

تطورت الدبلوماسية الاقتصادية في أربع مراحل وهى:

أ--مرحلة الترويج التجاري.

ب--مرحلة الربط الشبكي.

ت-مرحلة الترويج القطري.

ث-المرحلة التنظيمية وتعمل الدبلوماسية الاقتصادية من خلال هذهِ المرحل على الآتي:

1-تشجيع التجارة الخارجية بين الدول.

2-إدارة المفاوضات التجارية وعقد الاتفاقيات الثنائية والمتعددة الأطراف.

3-تشجيع الاستثمارات.

4-تحسين أداء الأسواق وتقليل تكاليف ومخاطر الصفقات عبر الحدود.

5-إدارة تدفقات الهجرة وتشجيع السياحة.

6-تقديم المساعدات الخارجية.

7-تحقيق الأمن الاقتصادي.

8-تعزيز العلم والتكنولوجيا من خلال استيعاب التكنولوجيا الجديدة وإقامة علاقات قوية مع مراكز الابتكار.

النظريات الحديثة في تحليل العلاقات الدبلوماسية

ضمن الجهود البحثية المعاصرة، ظهرت مجموعة من النظريات التي تُعنى بتحليل العلاقات الدبلوماسية من منظور يتماشى مع تحديات القرن الحادي والعشرين **ومن أبرز هذه النظريات:**

1- نظرية الدبلوماسية الرقمية (2023)

تُسلط هذه النظرية الضوء على التحول الذي أحدثته التكنولوجيا الرقمية في أدوات وأساليب الممارسة الدبلوماسية وترى أن منصات التواصل الاجتماعي، وتقنيات الذكاء الاصطناعي، وتحليلات البيانات الضخمة باتت تُستخدم كوسائل مباشرة للتفاعل مع الجماهير والدول، مما أوجد نمطًا جديدًا من الدبلوماسية يركز على الشفافية، والتواصل اللحظي، والقدرة على إدارة الأزمات في الزمن الرقمي.

2- نظرية الدبلوماسية التعاونية (2022)

تركز هذه النظرية على أهمية تبني نماذج تعاونية متعددة الأطراف وتطرح مفهوم "القوة المشتركة" كبديل عن القوة التقليدية في العلاقات الدولية وتؤكد أن الدبلوماسية الحديثة يجب أن تُبنى على العمل الجماعي لمواجهة القضايا العالمية، مثل تغير المناخ، والأوبئة، والإرهاب، وأن التعاون الدولي هو السبيل الأمثل لتحقيق نتائج أكثر استدامة وعدالة.

3- نظرية الدبلوماسية الأخلاقية (2024)

تعيد هذه النظرية الاعتبار للأبعاد القيمية والأخلاقية في ممارسة العلاقات الدولية، وتدعو إلى أن تستند السياسات الخارجية إلى مبادئ العدالة، واحترام حقوق الإنسان، والشفافية، والاستدامة البيئية وترى أن الدبلوماسية لا ينبغي أن تُوظف فقط لخدمة المصالح الوطنية الضيقة، بل يجب أن تسهم في بناء نظام دولي أكثر إنصافًا وتوازنًا.

الدبلوماسية الاقتصادية كأهم أنواع العلاقات الدبلوماسية

تُعد الدبلوماسية ممارسة تاريخية نشأت مع تشكل الدولة وتطورت جنبًا إلى جنب مع تعقيد العلاقات الدولية، حيث كانت في بداياتها أداة للتواصل والتفاوض بشأن قضايا الحرب والسلام، بينما كان البُعد الاقتصادي يحظى بأهمية ثانوية. ومع مطلع القرن العشرين، أخذت الدبلوماسية طابعًا مؤسسيًا كخدمة عامة، واتسع نطاق وظائفها بشكل ملحوظ، خصوصًا في ظل تعاظم المصالح المتبادلة بين الدول (بسعود، 2022). وقد أدى هذا التطور إلى بروز تخصصات فرعية ضمن الحقل الدبلوماسي، من أبرزها "الدبلوماسية الاقتصادية" التي تعددت تعريفاتها بين التركيز على استخدام الوسائل السياسية والاقتصادية لتحقيق المصالح الخارجية، ودعم الاقتصاد الوطني من خلال الاتفاقيات والمعاهدات، والتحليل المستمر للوضع الاقتصادي الدولي (شويحنة، 2013).

تُعنى الدبلوماسية الاقتصادية بجملة من الأنشطة التي تهدف إلى تعزيز المصالح الاقتصادية للدولة في الخارج، ويشمل ذلك دعم التصدير، جذب الاستثمارات الأجنبية، وتنسيق السياسات التجارية. ويُنظر إليها كإطار أوسع من الدبلوماسية التجارية التي تُعد جزءًا منها، حيث تركز الأولى على العلاقات مع المنظمات الدولية والبرامج

التنموية، بينما تتعلق الثانية بالصفقات التجارية المباشرة (حمد، 2015). وقد ظهرت اتجاهات تحليلية متعددة حولها، تتراوح بين من يرى أنها امتداد طبيعي للدبلوماسية التقليدية، ومن يضعها في سياق منفصل يعكس تحولات النظام الدولي وتنامي مركزية الاقتصاد في العلاقات بين الدول (بسعود، 2022؛ شويحنة، 2023).

كما أن تنوع تعريفات الدبلوماسية الاقتصادية يعكس تعقيد أدوارها وتشابك وظائفها؛ فالبعض ينظر إليها كأداة سياسية تستخدم العوامل الاقتصادية لحل الأزمات وتحقيق الاستقرار، بينما يرى آخرون أنها وسيلة للنفوذ والتأثير على الدول النامية عبر المساعدات والاستثمارات (صالح، 2023). ويتضمن مفهومها أيضًا أنشطة دبلوماسية رسمية تقوم بها الجهات الحكومية والمنظمات الاقتصادية لترويج التجارة والاستثمار والمساهمة في صياغة السياسة الاقتصادية الدولية (عشور، 2023؛ حمد، 2015). وبذلك تُعد الدبلوماسية الاقتصادية ركيزة محورية في إدارة العلاقات الخارجية، إذ تتيح للدول تعظيم منافعها الاقتصادية في ظل بيئة دولية تشهد تزايدًا في الاعتماد المتبادل والعولمة الاقتصادية (شويحنة، 2013).

ومع تصاعد تأثير العولمة في أبعادها الاقتصادية والمالية والرقمية، برزت الدبلوماسية الاقتصادية كأحد أبرز أنماط الدبلوماسية الحديثة، واكتسبت مكانة محورية في الاستراتيجيات الدولية. إذ أصبحت الدول تستخدم الدبلوماسية الاقتصادية كأداة لتعزيز مصالحها التجارية، وجذب الاستثمارات، وضمان الأمن الاقتصادي، ومواجهة التحديات العابرة للحدود، مما يعكس تحوّلًا جوهريًا في طبيعة العمل الدبلوماسي الذي بات يجمع بين السياسة والاقتصاد في آنٍ واحد.

تلعب المصالح التجارية بين الشركاء الدائمين دورًا محوريًا في ترسيخ مبدأ الاندماج الاقتصادي ضمن فضاءات متعددة للمبادلات التجارية والمالية بما يسهم في جذب

أكبر قدر ممكن من الاستثمارات الأجنبية وتعزيز التعاون الاقتصادي، والسياسي، والاستراتيجي بما يضمن استقرار النظام الدولي وتستند هذه العملية إلى عدد من الآليات منها تيسير حركة السلع والأفراد وتبني معايير مشتركة للإعفاءات الجمركية، وتقليص السياسات الحمائية في إطار من التحرر التجاري المتبادل. (الصباغ، 2019)

وقد أضحت الدبلوماسية الاقتصادية في السياق الدولي المعاصر أداة متعددة الوظائف، تُوظف إما لتعزيز الشراكات السياسية والاستراتيجية طويلة الأمد أو لتحقيق مكاسب مالية وتجارية مباشرة عبر توسيع حجم الاستثمارات والصفقات الثنائية، أو لفتح أسواق جديدة تدعم التنافسية الاقتصادية للدول.

ويُعد الانفتاح على أسواق الدول الصاعدة والواعدة هدفًا رئيسيًا لدى وحدات الدبلوماسية الاقتصادية في وزارات الخارجية لدى غالبية الدول، لا سيما الدول ذات الثقل الدولي كفرنسا، والولايات المتحدة الأمريكية، والمملكة المتحدة. وقد سخّرت هذه الدول موارد كبيرة داخل أجهزتها الدبلوماسية من أجل الحد من تنامي النفوذ الاقتصادي والتجاري للصين، خاصة في مناطق ذات أهمية جيوستراتيجية مثل الشرق الأوسط وأفريقيا، بهدف حماية امتداداتها الاقتصادية ومصالحها التقليدية في تلك الأقاليم.

ومع ذلك، فإن قدرة هذه القوى الكبرى على ترسيخ حضورها الاقتصادي تظل محدودة بفعل التحديات الهيكلية التي تواجهها بعض الأسواق، لاسيما في الدول الأفريقية التي تعاني من معدلات فقر مرتفعة؛ ونتيجة لذلك أخذت الدبلوماسية الاقتصادية شكلًا من أشكال "المقايضة" أو التبادل النفعي، خصوصًا في مجالات الطاقة (النفط والغاز) والمواد الأولية، إضافة إلى استمرار الارتهان لعملات مثل الدولار الأمريكي واليورو الأوروبي في سياسات الاحتياط النقدي لدى البنوك المركزية. (الصباغ، 2019)

وفي المقابل تمتلك بعض الدول النامية، وخاصة دول الخليج العربي أدوات اقتصادية استراتيجية تستطيع من خلالها ممارسة تأثير سياسي، مثل التحكم في معدلات إنتاج وأسعار الطاقة، أو التهديد بإعادة توجيه احتياطاتها النقدية إلى عملات بديلة كاليوان الصيني في حال تصاعد الأزمات الدبلوماسية.

لقد أصبح الاقتصاد يشكل اليوم ركيزة أساسية في العلاقات الدولية، وأداة فعالة في إدارة السياسات الخارجية، بما يتيح للدول التفاوض على أساس المصالح المشتركة وتوظيف الثروات الوطنية كأوراق ضغط في الاتفاقيات والمفاوضات الثنائية ومتعددة الأطراف. وتلعب الدول النامية، ولا سيما الصاعدة منها دورًا متزايدًا في هذا السياق من خلال استثمار قدراتها البشرية وتقديم حوافز ضريبية، وإنشاء مناطق صناعية مهيأة لجذب رؤوس الأموال الأجنبية.

وتقوم العديد من البعثات الدبلوماسية، لاسيما في بعض الدول العربية بدور ترويجي وتسويقي للاستثمارات، من خلال تعريف المستثمرين الأجانب بالمزايا الجبائية والتجارية المتاحة، وتقديم عروض متكاملة حول القطاعات الاقتصادية التي تحمل فرصًا واعدة للاستثمار كما أن التقدم التكنولوجي والتحول الرقمي أسهما في إعادة تشكيل العلاقات الاقتصادية الدولية، مما جعل نقل التكنولوجيا من دول الشمال إلى دول الجنوب جزءً لا يتجزأ من الاستراتيجية الدبلوماسية الحديثة. (الصباغ، 2019)

وفي إطار رؤى استراتيجية طويلة الأمد، باتت تقنيات المعلومات والاتصال تحتل موقعًا متقدمًا في بنية الاقتصاد الوطني للدول الصاعدة، حيث يجري العمل على سد الفجوة الرقمية والاستفادة من المشاريع ذات الجدوى العالية في القطاعات الرقمية والابتكارية. ومن جهة أخرى بدأت بعض القوى الغربية، وعلى رأسها فرنسا في تكثيف وجودها الاقتصادي والدبلوماسي في أفريقيا من خلال إنشاء وحدات متخصصة داخل بعثاتها

الخارجية تعمل على دعم المبادلات التجارية، وتطوير الكفاءات المحلية، وإنشاء قطاعات صناعية جديدة، خاصة في ظل تنامي التواجد الصيني في القارة.

وفي هذا السياق، أصبحت الدبلوماسية الاقتصادية أداة لإبرام صفقات استراتيجية طويلة الأمد، غالبًا ما تستند إلى مشاريع بنى تحتية كبرى (كالطرقات والمؤسسات العامة) تقدم بشكل مجاني أو ممول جزئيًا مقابل الحصول على امتيازات تجارية واستثمارية. وبشكل عام، يمكن اعتبار الدبلوماسية الاقتصادية اليوم المحرك الرئيسي لتدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وتحقيق نسب نمو اقتصادي متقدمة، لا سيما في القطاعات الحيوية مثل الاقتصاد الأخضر والاقتصاد الرقمي اللذين يمثلان مستقبل التنمية المستدامة في ظل التحديات البيئية والابتكارات التكنولوجية. (الصباغ، 2019)

نشأة وتطور الدبلوماسية الاقتصادية

تُعد الدبلوماسية الاقتصادية ظاهرة قديمة النشأة، تسبق في وجودها المصطلح ذاته، إذ لم تكن تُنظر إليها في بداياتها كمجال مستقل، بل اعتُبرت نشاطًا ثانويًا تابعًا للدبلوماسية التقليدية التي كانت تركز أساسًا على الشؤون السياسية. وقد ارتبط هذا النوع من الدبلوماسية في البداية بما عُرف بالدبلوماسية التجارية، والتي نشأت مع التبادلات التجارية بين الحضارات القديمة، حيث تشير الشواهد الأثرية إلى وجود اتفاقات تجارية موثقة بين حضارات مثل الحضارة المصرية ودول شرق آسيا. كما تُعد رحلات الاستكشاف في القرن الخامس عشر، مثل رحلة فاسكو دي جاما، وتوسّع الدول الأوروبية الاستعماري في القرنين السادس عشر والعشرين من أبرز المظاهر المبكرة للدبلوماسية ذات الطابع الاقتصادي.

وقد شهد منتصف القرن العشرين تحولات بارزة في هذا المجال، خاصة في أعقاب موجات التأميم التي طالت الصناعات في العديد من الدول خلال خمسينيات وسبعينيات

القرن الماضي، وهو ما استلزم مشاركة الدبلوماسيين في دعم صادرات المنتجات الصناعية المؤمّمة. وقد تعزز هذا الدور تدريجيًا مع بداية ظهور الاستثمارات العابرة للحدود وتزايد التفاعل بين الحكومات والشركات متعددة الجنسيات، فلم يعد العمل الدبلوماسي مقتصرًا على التفاوض السياسي، بل أضحى أداة رئيسية لدعم العلاقات الاقتصادية، وتطوير الأعمال، وتوقيع الاتفاقات والمعاهدات التجارية. ومثال على ذلك ما قامت به الولايات المتحدة الأمريكية خلال فترة الرئيس "ويليام هوارد تافت" عام 1903، حيث تبنت سياسة خارجية تُعرف بـ"دبلوماسية الدولار"، والتي ركزت على دعم المشاريع الأمريكية في أمريكا اللاتينية والشرق الأوسط، خاصة في الصين، للحصول على امتيازات استثمارية كبرى، لا سيما في مشروعات السكك الحديدية. وقد حذت حذوها لاحقًا كل من بريطانيا وفرنسا وألمانيا.

وبعد الحرب العالمية الثانية، وما خلّفته من دمار اقتصادي شامل، أدركت الدول أهمية العمل الجماعي والتكتل في منظمات دولية تتولى مسؤولية حفظ الأمن والسلم العالميين، مثل الأمم المتحدة ومؤسسات "بريتون وودز". وقد بدأت المفاوضات الاقتصادية تكتسب طابعًا أكثر جدية منذ خمسينيات القرن العشرين، وظهرت تحولات جوهرية في مسار الدبلوماسية الاقتصادية عززت من نشاطها وتأثيرها، أهمها:

- انخفاض التوترات السياسية بعد الحرب الباردة، مما أفسح المجال لتركيز الدول على الملفات الاقتصادية، في ظل بروز اختلالات هيكلية في الاقتصاد العالمي نتيجة العولمة، والاعتماد المتبادل بين الدول.
- صعود قوى اقتصادية جديدة مثل الصين، والهند، والبرازيل، إلى جانب القوى التقليدية كالولايات المتحدة، وروسيا، والاتحاد الأوروبي، مما أعاد رسم موازين القوى الاقتصادية العالمية.

وقد دفعت هذه التحولات مختلف الدول – سواء متقدمة أو نامية – إلى إعادة النظر في سياساتها التجارية الدولية، سعيًا نحو تعزيز التنمية الاقتصادية أو الحفاظ على مكتسباتها، بما يتوافق مع استراتيجياتها المستقبلية. ولذا، احتل المتغير الاقتصادي مكانة متقدمة في السياسة الخارجية، خصوصًا في فترة ما بعد الحرب الباردة، وأصبحت القضايا التجارية والمالية في صلب اهتمامات الحكومات، مثلما كان يُنظر سابقًا إلى القضايا العسكرية والسياسية. ونتيجة لذلك، تطورت وظيفة الدبلوماسي لتشمل التفاوض حول رؤوس الأموال، عوامل الإنتاج، وتأمين شراكات اقتصادية تسهم في تحفيز النمو الوطني وتوسيع النفوذ الدولي. (السيابية، 2020)

عناصر الدبلوماسية الاقتصادية

تتكون الدبلوماسية الاقتصادية من ثلاث ركائز رئيسية تمثل جوهر ممارساتها ووظائفها. تتمثل الأولى في توظيف النفوذ السياسي والعلاقات الدولية للتأثير على حركة التجارة والاستثمار بين الدول، بما يُسهم في تعزيز كفاءة الأسواق الدولية وخفض التكاليف والمخاطر المرتبطة بالمعاملات العابرة للحدود. أما الركيزة الثانية، فتتمثل في الاستفادة من الأصول والروابط الاقتصادية لتعزيز التعاون الدولي وتحقيق منافع متبادلة تقوم على علاقات سياسية مستقرة، مع التركيز على الاتفاقيات الثنائية والتدابير الهيكلية الداعمة للنمو الاقتصادي. وتُعنى الركيزة الثالثة بضرورة تهيئة بيئة سياسية مواتية تسهم في تحقيق الأهداف الاقتصادية عبر آليات التفاوض متعددة الأطراف، خاصة ضمن الأطر التي توفرها المنظمات الدولية كمنظمة التجارة العالمية ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (عمر، 2023).

مستويات الدبلوماسية الاقتصادية

تستند الدبلوماسية الاقتصادية على عدة مستويات وذلك بناءً على عدد الأطراف التي تقوم بها ويتم توضيح ذلك فيما يلي :

أ-المستوى الثنائي للدبلوماسية الاقتصادية

لا تزال الدبلوماسية الثنائية جزءً رئيسيًا من الدبلوماسية والتي تندرج تحتها الدبلوماسية الاقتصادية، سواء كانت كذلك تشمل الدبلوماسية المعاملات المالية بين البلدين، والتجارة الرسمية، والمعاهدات، والاستثمارات، وتعتبر مجالات التعاون الاقتصادي والتي تطلبها المصلحة الوطنية أحد أهم موضوعات الدبلوماسية الثنائية ولكن هناك يوجد عيب وهو أنه في الغالب ما تفرض الدول الأقوى سيطرتها على الأطراف الأضعف في العلاقات الثنائية وهو ما يخل بمصالح الدول الأضعف؛ حيث تضطر إلى تقديم تنازلات لأنها لا تستطيع التفاوض بسبب ضعفها والحاجة إلى توافق في الآراء، أما بالنسبة لإيجابيات هذا المستوى؛ فهناك الكثير من المزايا التي تساهم فيها هذه الصفقات الثنائية بشكل كبير في تعزيز الاتفاقات الأكثر تعقيدًا المبرمة على المستوى الإقليمي أو العالمي، كما أن الدبلوماسية الاقتصادية الثنائية مهمة جدًا في تحديد القواعد الإقليمية أو متعددة الأطراف التي يمكن تطبيقها. (شويحنة، 2013)

عامة يعتبر المستوى الثنائي للدبلوماسية الاقتصادية من أبسط وأسهل المستويات؛ نظرًا لأنه يعطي نتائج نسبية في العلاقات الثنائية الاقتصادية ويظهر بوضوح في حالة تعامل دولتين مختلفتين المستوى مع بعضهما البعض مثال تعامل دولة متقدمة مع أخرى نامية أو أقل منها في المستوى الاقتصادي. (صالح، 2023)

ب-الدبلوماسية الاقتصادية الإقليمية:

أصبحت الجوانب الإقليمية للدبلوماسية الاقتصادية أكثر أهمية فغالبية الاتفاقيات الاقتصادية على هذا المستوى تكن من دوافع سياسية؛ منها مثلًا حالة التنمية الاقتصادية والأولويات السياسية المماثلة كدخول السوق لقطاع الأعمال فضلًا عن دخول السوق العالمية؛ فمثلًا يمكن أن تكون الاتفاقات الإقليمية أيضًا مصدرَ قوةٍ للدول

الإقليمية المشاركة فيها عند إجراء المفاوضات؛ وبالتالي تحقيق النمو الاقتصادي المستهدف وعلى جانب آخر الوصول إلى التجارة في السوق الحرة الإقليمية. (شويحنة، 2013)

ومن مصادر القوة للدولة أيضًا هو تحقيق نمو الصناعات الوطنية نتيجة لقدرة الدول على التنافس مع بعضها البعض وهو ما يحقق تأثير كبير على المفاوضات الدولية وقدرتها على فتح الأسواق الدولية. (عمر، 2020)

ت-الدبلوماسية الاقتصادية الجماعية

يجذب المستوى الجماعي للدبلوماسية الاقتصادية اهتمامًا أقل للدول مقارنة بالدبلوماسية الاقتصادية الإقليمية أو الدبلوماسية الاقتصادية الثنائية وتتمثل الدبلوماسية الاقتصادية الجماعية في شكل مجموعة 7 Gوهو شكل خاص من أشكال التعاون والتنمية الاقتصادية؛ هذا المستوى من الدبلوماسية لها هدفان الأول يتمثل في إيجاد حل وتوفير توافق في الآراء فيما بينها بشأن أهداف اقتصادية محددة، سواء كانت محلية أو دولية، من خلال عملية تعاون طوعي تقوم بها الحكومات، بينما الهدف الثاني هو تمكين الحكومات ذات الاتجاهات الاقتصادية المماثلة. (شويحنة، 2013)

ويعتبر هذا الشكل من الدبلوماسية أكثر الأشكال تعقدًا؛ فالمساحة الجغرافية الواسعة والتي حتمت بالطبع انضمام عديد من الدول ذات مراكز اقتصادية غير متفاوتة بصورة كبيرة ومن شأن هذا المستوى زيادة قوة الدول الداخلة فيه. (صالح، 2023)

ث- الدبلوماسية الاقتصادية متعددة الأوجه:

تم تطوير الدبلوماسية الاقتصادية متعددة الأطراف للتدخل في اقتصادات جميع الدول؛ مما يجعل الاتفاق في إطار الدبلوماسية المتعددة الأطراف مفتقد لقيمته، وهو يحاول توطيد أنظمة متعددة للعمل في إطار نمط تنسيق واحد، مثل منظمة التجارة العالمية

وصندوق النقد الدولي، البنك الدولي للإنشاء والتعمير، والأنشطة الاقتصادية للأمم المتحدة، والعديد من المنظمات.

إن الدبلوماسية الاقتصادية متعددة الأطراف تساهم في وضع عدد من القواعد سواء كان هناك تقدم في الإطار القانوني الذي يحكم العلاقات الاقتصادية الدولية، كآلية لتسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية، ورُغم الفوائد المتعلقة بالدبلوماسية الاقتصادية إلا أن المخاطر الاقتصادية التي تسببها كبيرة نتيجة لربط السوق ببعضه البعض مما ينتج عنه انتقال الأزمات الاقتصادية من دولة إلى أخرى أو من إقليم لآخر. (شويحنة، 2013)

من الصعب تحقيق هذا الشكل من أشكال الدبلوماسية الاقتصادية نظرًا لجمعه عديد من الأنظمة المتنوعة يفترض منها أن تعمل في إطار واحد وعادة ما يظهر هذا المستوى عديدًا من الخلافات سواء بين الدول المتقدمة والنامية أو المنظمات الحكومية وغير الحكومية. (صالح، 2023)

مفاهيم مشابهة للدبلوماسية الاقتصادية

1- الدبلوماسية المالية

تهدف إلى تحقيق تنسيق نقدي عالمي بين الدول ذات العملات ذات التأثير الدولي، من خلال التوصل إلى اتفاق يَحول دون انتهاج سياسات نقدية تُخل بأسعار صرف العملات. ويقوم هذا النوع من الدبلوماسية على مبدأ ترك تحديد سعر الصرف لقوى السوق (العرض والطلب)، مع الالتزام بسياسة نقدية موحدة على المستوى الدولي في هذا السياق (صالح، 2023).

2- الدبلوماسية التجارية

تُعنى بتنظيم وتطوير تبادل السلع والخدمات بين الأسواق، وتركّز على القضايا المتعلقة بالسياسات التجارية، كالتفاوض على الاتفاقيات، وتسوية النزاعات، وتحفيز الاستثمار الأجنبي المباشر. وعلى الرغم من أن هذا المفهوم لا يشمل إدارة المساعدات الاقتصادية، إلا أنه يُعد جزءًا من الإطار الأشمل للدبلوماسية الاقتصادية، ويؤدي دورًا رئيسيًا في تعزيز الصادرات وجذب رؤوس الأموال وتحسين مناخ الأعمال (عمر، 2020).

3- الدبلوماسية الرقمية

يمثل هذا النوع من الدبلوماسية تحولًا نوعيًا في ممارسات العلاقات الدولية، حيث أصبحت الشركات التكنولوجية الكبرى والمنظمات العالمية فاعلين رئيسيين يؤثرون في المشهد الدبلوماسي. وتتمثل إحدى أبرز سماتها في قدرتها على إعادة تشكيل موازين التأثير الدولي عبر أدوات الاتصال الحديثة، مما أفضى إلى دخول فاعلين جدد للساحة الدبلوماسية، وأسهم في إعادة تشكيل السياسات الخارجية للدول في العصر الرقمي (صالح، 2023).

أدوات الدبلوماسية الاقتصادية

حتى تتمكن الدبلوماسية الاقتصادية من تحقيق أهدافها الاستراتيجية، فإنها تعتمد على مجموعة من الأدوات التي تنقسم إلى قسمين رئيسيين: أدوات الترغيب وأدوات الترهيب، وكلٌ منها يُستخدم حسب طبيعة العلاقات والمصالح بين الدول.

أولًا: أدوات الترغيب

تمثل أدوات الترغيب الوسائل التي تعتمد عليها الدول من أجل استمالة دول أخرى لتحقيق مصالح سياسية أو اقتصادية **ومن أهمها:**

1- **المساعدات الخارجية:** تشمل التدفقات المالية المقدمة من الدول أو المنظمات الدولية سواء على شكل قروض، هبات، أو دعم فني واقتصادي وتهدف هذه المساعدات إلى سد الفجوات التمويلية، خصوصًا في الدول النامية التي تفتقر إلى الموارد المالية اللازمة للاستثمار. ورغم فعاليتها المحتملة، فإن المساعدات تواجه تحديات تتعلق بالفساد وضعف المؤسسات في الدول المستفيدة، إضافة إلى الأهداف الأنانية أحيانًا للجهات المانحة (المفرجي والفتلاوي، 2021).

2- **تحقيق الرفاه الاقتصادي:** باتت القضايا الاقتصادية مثل البطالة والتضخم ونقص الغذاء من أبرز أولويات الحكومات، ما يدفعها لاستخدام السياسات الاقتصادية الخارجية لتعزيز الاستقرار الداخلي (عمر، 2020).

3- **الأدوات السياسية:** تُستخدم كوسيلة ضغط أو تحفيز للحصول على تنازلات اقتصادية، وفي بعض الأحيان يمكن أن تُفضي إلى تنازلات في السيادة الوطنية (المفرجي والفتلاوي، 2021).

4- **الاندماج الاقتصادي:** يُعد مقدمة للاندماج السياسي، حيث يؤدي تعزيز التعاون الاقتصادي والدبلوماسي إلى توطيد العلاقات الثنائية والمتعددة الأطراف (صالح، 2023).

5- **التكتلات الاقتصادية:** تتجلى في أشكال من التكامل بين الدول المتجانسة جغرافيًا واقتصاديًا، بهدف تعزيز التجارة والاستثمار المشترك، مثل الاتحاد الأوروبي كنموذج رائد.

6- **تعزيز الاعتماد الاقتصادي المتبادل:** يزيد هذا الاعتماد من أهمية الأدوات الاقتصادية كعنصر أساسي في السياسة الخارجية.

7- **المعاهدات التجارية:** تُبرم عبر القنوات الدبلوماسية لتنظيم العلاقات التجارية وتسهيل التبادلات الاقتصادية، وغالبًا ما ترتبط بقضايا سياسية أيضًا.

8- **خفض قيمة العملة المحلية:** يُستخدم كأداة لتصحيح اختلالات ميزان المدفوعات وتحفيز الصادرات، ويأخذ شكلين: خفض دفاعي وآخر هجومي (المفرجي والفتلاوي، 2021).

9- **الزيارات الرسمية:** تُستثمر العلاقات السياسية من خلال الزيارات الدبلوماسية لتعزيز القضايا الاقتصادية وجذب الاستثمارات.

ثانيًا: أدوات الترهيب

تمثل أدوات الترهيب الوسائل القسرية التي تعتمد على استخدام القوة الاقتصادية لإجبار الدول المستهدفة على تغيير سلوكها، **ومن أبرز هذه الأدوات التالي:**

1- **العقوبات الاقتصادية:** تُستخدم كوسيلة ضغط في إطار المفاوضات الدولية، وقد تكون فعالة حتى في مرحلة التهديد فقط، حيث تهدف إلى دفع الدولة المستهدفة لاحترام التزاماتها الدولية (المفرجي والفتلاوي، 2021).

2- **الحظر الاقتصادي:** يتمثل في منع تصدير سلعة أو مجموعة من السلع إلى دولة معينة بشكل كلي أو جزئي، وتُطبّقه الدول منفردة أو عبر منظمات دولية (عمر، 2020).

3- **المقاطعة الاقتصادية:** تتخذ شكل الامتناع عن استيراد السلع أو الخدمات من دولة محددة، وتُفرض غالبًا لدوافع سياسية رغم وجود بعض الدوافع الاقتصادية (المفرجي والفتلاوي، 2021؛ عمر، 2020).

4- تجميد الأصول وتأميمها: يشمل ذلك حجز الممتلكات والأموال الخاصة بدولة معينة أو بمواطنيها، أو نقلها إلى ملكية الدولة المضيفة في حالة التأميم

5- **الرسوم الجمركية:** تُفرض كضريبة على الواردات لأغراض اقتصادية أو سياسية، وتُستخدم للضغط على الدول الأخرى أو حماية السوق المحلي، وقد تفرض ضمن التزامات بعض الاتفاقيات (المفرجي والفتلاوي، 2021).

إتقان العلاقات الدبلوماسية في ظل التحولات العالمية

مع تزايد تعقيد العلاقات الدولية وتعدد الفواعل غير التقليديين أصبح إتقان العلاقات الدبلوماسية أمرًا حتميًا للدول الراغبة في تعزيز مكانتها الدولية. فالتعامل مع تحديات مثل الأزمات الصحية العالمية (كجائحة كوفيد-19)، والأزمات المناخية، والنزاعات الإقليمية، يتطلب قدرًا عاليًا من الكفاءة الدبلوماسية والقدرة على بناء التحالفات وصياغة الحلول التوافقية، كما أن الانخراط الفعّال في النظام الدولي بات يتطلب من الدبلوماسيين امتلاك مهارات مركبة **تشمل:**

1. الإلمام بالقانون الدولي والمعاهدات متعددة الأطراف
2. التعامل مع الوسائل الرقمية والتكنولوجية
3. التمكن من تقنيات التفاوض وإدارة الأزمات
4. الوعي الثقافي والتواصلي اللازم لفهم الفروقات الحضارية والعمل ضمن بيئات متعددة الثقافات.

ثالثًا- مفهوم التجارة الدولية

تعريف التجارة الدولية

تعتبر عملية تداول السلع والخدمات بين المقيمين في دولة معينة والمقيمين في دولة أخرى من خلال عمليات التصدير والاستيراد وهى عملية انتقال السلع والخدمات عبر الحدود السياسية للدولة، سواء كانت هذه السلع والخدمات داخلة إليها وتسمى "الواردات"، أو خارجة منها وتسمى "الصادرات" كما أنها عملية انتقال وتبادل السلع

والخدمات بين أفراد يعيشون في وحدات سياسية مختلفة أو بين حكومات ومنظمات اقتصادية تتواجد في وحدات سياسية متعددة. (قويدر، 2021)

واتصالًا لما سبق فإن التجارة الدولية تشمل الصادرات والواردات سواء كانت منظورة أو غير منظورة، وهي تتمثل في المعاملات التجارية بين الأفراد أو الحكومات التي تقيم في وحدات سياسية مختلفة أو بين منظمات اقتصادية موجودة في هذه الوحدات كما أنها هي عملية تبادل السلع والخدمات، بالإضافة إلى العناصر الإنتاجية الأخرى بين عدة دول، بهدف تحقيق منافع مشتركة للأطراف المتبادلة ويُنظر إليها على أنها تشمل مختلف عمليات التبادل التجاري الخارجي، سواء كانت سلعًا، أفرادًا أو رؤوس أموال، بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة، وذلك بهدف تلبية أكبر قدر من الحاجات الممكنة. (إسماعيل وآخرون، 2019)

ومن المهم التفرقة بين التجارة الدولية والتجارة الداخلية في عدة جوانب، ومنها:

1. **الحدود الجغرافية والسياسية:** التجارة الداخلية تتم داخل حدود الدولة الجغرافية والسياسية، بينما التجارة الدولية تتم بين عدة دول على مستوى العالم.
2. **العملة:** التجارة الداخلية تعتمد على عملة واحدة تقوم عليها المبادلات التجارية، بينما تتعدد العملات في التجارة الدولية.
3. **سهولة الانتقال:** في التجارة الداخلية، من السهل انتقال السلع والخدمات، بينما يكون الانتقال أكثر صعوبة في التجارة الدولية.
4. **طرق النقل:** في التجارة الدولية، يتم 90% من التبادل التجاري عبر النقل البحري، مع جزء بسيط عبر النقل البري، بينما في التجارة الداخلية تختلف طرق النقل.
5. **النظم القانونية:** هناك اختلافات في النظم القانونية، الاقتصادية، الضريبية والاجتماعية بين الدول، ما يؤدي إلى فرض نظام خاص على المعاملات الخارجية

يختلف عن النظام المتبع في المعاملات الداخلية تشمل هذه القيود الرسوم الجمركية، نظام الحصص، الرقابة على النقد الأجنبي، وغيرها من القيود التي قد تفرض على التجارة الخارجية ولا تطبق على التجارة الداخلية. (قويدر، 2021)

مراحل تطور التجارة الدولية

1- **التجارة الخارجية في العصور القديمة:** في هذه المرحلة، كانت المبادلات التجارية بين الدول قليلة بسبب النظام الإقطاعي الذي كان يعتمد على الاكتفاء الذاتي. في هذا النظام، كانت كل وحدة اقتصادية واجتماعية تسعى لتحقيق اكتفاء ذاتي، مما أدى إلى قلة الحاجة للتبادل التجاري مع الوحدات الأخرى. ومع ظهور التخصص وتوزيع العمل بين الأفراد والجماعات، بدأ اقتصاد التبادل يتطور، وانتشرت المقايضة خارج الحدود الضيقة للأسواق المحلية لتشمل كافة القطاعات الاقتصادية، مما زاد من الاعتماد المتبادل بين الناس لتلبية احتياجاتهم.

2- **التجارة الخارجية في العصور الوسطى:** خلال القرنين الخامس عشر والسادس عشر، ومع بداية التحول نحو النظام الرأسمالي، بدأت التجارة في الازدهار. في هذه الفترة، أصبح التجار في الصدارة الاقتصادية، وكان لهم دور كبير في التحكم في الصناعة؛ تميزت هذه المرحلة بتوجه التجار إلى تصدير أكبر كمية من منتجات بلدانهم واستيراد أقل كمية من السلع الأجنبية؛ لتحقيق هذا الهدف كانوا يضغطون على السلطات لتضع قيودًا على الاستيراد وتشجيع التصدير.

3- **التجارة الخارجية في القرن التاسع عشر:** في منتصف القرن الثامن عشر، جلبت الثورة الصناعية تغييرات جذرية على النظام الرأسمالي، حيث أصبح من الضروري الحصول على المواد الخام من دول أخرى لتغذية الصناعات، كما أصبح تصريف المنتجات التامة الصنع في الأسواق الخارجية أمرًا حيويًا. وبفضل التطور الكبير

في وسائل النقل والمواصلات، الذي أطلق عليه "ثورة الصناعة وثورة المواصلات"، شهد القرن التاسع عشر زيادة كبيرة في حجم التجارة واتساع نطاقها، حيث أصبح العالم أشبه بسوق واحدة، مما قلل من الفوارق في مستويات الأسعار.

4- **التجارة الخارجية من القرن العشرين حتى اليوم:** شهدت التجارة الخارجية في القرن العشرين تطورًا ملحوظًا نتيجة للعديد من النظريات والسياسات التجارية التي ساعدت في توسع نطاقها؛ يرجع هذا التوسع إلى التقدم العلمي والتكنولوجي الذي سمح للدول باستخدام أحدث أساليب الإنتاج، بالإضافة إلى ذلك تبنت الدول استراتيجيات وسياسات عدة من أجل تعزيز التجارة الدولية والنهوض بها، مما ساهم في تنشيط القطاع وزيادة حجم التجارة العالمية. (مهدي وعبد الرحمان، 2024)

أهمية التجارة الدولية

1- الأهمية الاقتصادية: تتمثل أهمية التجارة الدولية في المجال الاقتصادي في **النقاط التالية:**

- **تصريف فائض الإنتاج:** تتيح التجارة الدولية للدول تصريف فائض إنتاجها من السلع والخدمات، مما يساعد في الحفاظ على استقرار الاقتصاد المحلي.
- **الحصول على السلع بتكاليف أقل:** تسهم التجارة الدولية في الحصول على السلع والخدمات بتكاليف أقل بفضل مبدأ التخصص الدولي الذي يتيح للدول إنتاج ما تتميز فيه وتبادل هذه المنتجات مع الدول الأخرى.
- **زيادة رصيد العملات الأجنبية:** من خلال تشجيع الصادرات، تساهم التجارة الدولية في زيادة رصيد الدولة من العملات الأجنبية، مما يدعم الاستقرار المالي.

- **مؤشر على القدرة الإنتاجية والتنافسية:** تُعد التجارة الدولية مؤشرًا على قدرة الدول الإنتاجية ومدى تنافسيتها في الأسواق العالمية. (قويدر، 2021)
- **نقل التكنولوجيا والمعارف:** تساهم التجارة الدولية في نقل التكنولوجيا والمعارف الحديثة من دول متقدمة إلى الدول النامية، مما يسهم في بناء الاقتصاديات الوطنية وتحفيز التطور الاقتصادي.

2- **الأهمية الاجتماعية:** تتمثل أهمية التجارة الدولية في المجال الاجتماعي في **النقاط التالية:**

- **زيادة رفاهية الأفراد:** تسعى التجارة الدولية إلى زيادة رفاهية الأفراد من خلال توسيع مجالات الاختيارات المتاحة لهم، مما يتيح لهم الوصول إلى مجموعة متنوعة من السلع والخدمات.
- **الارتقاء بالأذواق وتحقيق الرغبات:** تساهم التجارة الدولية في تنمية الأذواق لدى الأفراد وتلبية المتطلبات والرغبات المتنوعة، مما يعزز جودة الحياة والرفاهية.
- **الوصول إلى العلوم والتقنيات المتقدمة:** تتيح التجارة الدولية للأفراد إمكانية الحصول على أفضل ما توصلت إليه العلوم والتقنيات من دول أخرى، مما يعزز من جودة المنتجات والخدمات.

3- **الأهمية السياسية:** إقامة العلاقات الودية: تساهم التجارة الدولية في إقامة علاقات ودية وصداقة بين الدول المتعاملة مع بعضها البعض، مما يعزز التعاون السياسي والاقتصادي ويسهم في استقرار العلاقات الدولية. (قويدر، 2021)

أسباب قيام التجارة الدولية

يمكن تلخيص أسباب قيام التجارة الدولية **في النقاط التالية:**

1. **الظروف الطبيعية:** الدول التي تتمتع بتربة خصبة، مناخ مناسب، ومصادر مياه وفيرة تستخدم في الزراعة، وبالتالي تتخصص في إنتاج المنتجات الزراعية، بينما الدول التي تحتوي على موارد خام في باطن أراضيها تركز على إنتاج المواد الأولية والسلع الوسيطة.
2. **التفاوت في عرض العمل ورأس المال:** تتخصص الدول في إنتاج السلع التي تعتمد على العنصر الإنتاجي المتاح لديها بكثافة. على سبيل المثال، إذا كانت دولة تمتلك وفرة في اليد العاملة، فإنها ستتخصص في الصناعات التي تتطلب العمل اليدوي بشكل كبير.
3. **تكاليف النقل:** قرب مناطق الإنتاج من مواقع الشحن يساعد في تقليل تكاليف النقل، مما يجعل السلع المنتجة في هذه المناطق أكثر تنافسية على المستوى الدولي.
4. **توافر التكنولوجيا الحديثة:** الدول التي تكون سباقة في استخدام التكنولوجيات المتطورة في الإنتاج تكون قادرة على تصنيع سلع وخدمات ذات كفاءة عالية، مما يمنحها ميزة في التجارة الخارجية. (مهدي وعبد الرحمان، 2024)

العوامل المؤثرة في التجارة العالمية

تتعدد العوامل التي تؤثر بشكل مباشر على التجارة الدولية، ويمكن تلخيصها في **النقاط التالية:**

1- العوامل الطبيعية

تتنوع الثروات الطبيعية بين الدول، مما ينعكس على عمليات الإنتاج، وبعض الدول تتمتع بوفرة في الموارد الطبيعية مقارنة بأخرى، وهو ما يؤثر على تكاليف الإنتاج، كما أن القوى العاملة تلعب دورًا كبيرًا، حيث يختلف مستوى المهارة والأجور من دولة إلى أخرى، مما يساهم في التفاوت في المستوى المعيشي ومن جانب آخر، يؤثر المناخ على تكاليف الإنتاج بشكل عام، خاصة في القطاعات الزراعية.

2- العوامل الاقتصادية:

رأس المال أحد العوامل الرئيسية التي تؤثر في التجارة الدولية، حيث يرتبط معدل الفائدة الحقيقي بالانتقال بين الأموال، كما أن سعر الخصم المنخفض يعزز من انتقال رؤوس الأموال بين الدول. وفيما يتعلق بسعر الصرف، فإن ارتفاع قيمة رأس المال على المستوى العالمي يساهم في زيادة الطلب عليه من الدول الأخرى، مما يعزز من حجم التبادل التجاري والاستثمار وبالإضافة إلى ذلك، تلعب التكاليف والأسعار دورًا حاسمًا، حيث يؤدي ارتفاع تكاليف الإنتاج إلى زيادة أسعار السلع، مما يؤثر على قدرتها التنافسية في الأسواق العالمية.

3- الجودة:

تعد الجودة من العوامل المهمة التي تؤثر في التجارة الدولية، حيث إن التطورات التكنولوجية الحديثة تساهم في خلق فروقات في جودة نفس السلعة المنتجة في دول

مختلفة، كما أن هذه الفروق في الجودة تؤثر في مستوى المنافسة في الأسواق العالمية. (معداوي، 2023)

الفصل الرابع
المنهجية وتحليل النتائج

المنهجية

المنهج التحليلي

استخدمت الدراسة المنهج التحليلي وهو أحد المناهج الرئيسية في العلوم السياسية كما أنه منهج منطقي يُستخدم في البحث العلمي عامة، فعملية التحليل مرحلة أساسية في مجال البحوث فلكل باحث أسلوب تحليل خاص به، يبنيه بناء على تحديد مجموعة من الفرضيات التي يقوم بتحليلها من أجل بناء إطار تحليلي ملائم للظاهرة المدروسة فالتحليل في العلوم الطبيعية كالفيزياء والكمياء يسمى بالتحليل التجريبي أما تحليل الأفكار والتمييز بينها وخاصة في دراسة الأوضاع الاجتماعية والسياسية ويستعمل في الأبحاث السياسية أو القانونية، فيسمى بالتحليل النظري المجرد؛ لأنه يسمح بإظهار وتبيان الخصائص الأساسية فالتحليل طريقة تفسيرية يعتمدها الاستدلال.

ينطوي مضمون المنهج التحليلي على عدة عناصر حيث يسمى المنهج التحليلي لتصنيف البيانات وتبويبها إلى وصف المضمون الظاهر والصريح للمادة قيد التحليل ولا يقتصر على الجوانب الموضوعية، إنما الشكلية أيضًا، ومن جانب آخر فهو يعتمد على تكرارات وردت أو ظهور جمل، أو كلمات، أو مصطلحات، أو رموز، أو أشكال المعاني المتضمنة في مادة التحليل بناء على ما يقوم به الباحث من تحديد موضوعي لفئات التحليل ووحداته.

بالإضافة إلى ما سبق فإنه يجب أن يتميز بالموضوعية ويخضع للمتطلبات المنهجية كالصدق والثبات حتى يمكن الأخذ بالأحكام نتائجه على أنها قابلة للتعميم، كما ينبغي أن يكون التحليل منتظمًا، وأن يعتمد أسس الأسلوب الكمي في عمليات التحليل بهدف القيام بالتحليل الكيفي على أسس موضوعية.

يجب أن تكون نتائج التحليل المضمون مطابقة في حالة إعادة الدراسة التحليلية لذات الأداة وللمادة قيد التحليل لضمان ثبات النتائج عبر تطبيقها واقتراب نتائجها من قبل محللين آخرين، وترتبط نتائج تحليل المضمون مع ما ورد من نتائج وصفية وتحليلية ونظرية، بإطار عام وشامل، ليتم وفقها تفسير الظاهرة أو المشكلة، أي أنه في هذه الحالة يعد مكملًا لإجراءات منهجية أخرى تسبقه أو تلحقه في إطار الدراسة الشاملة.

أدوات جمع المعلومات

تُعرّف أدوات الدراسة في البحث العلمي بأنها: "الطرق التي يتم من خلالها جمع المعلومات والبيانات المتعلقة بالبحث والتي تساعد في دراسة وتحليل مشكلة البحث وبعد ذلك التوصل إلى النتائج".

تستخدم الدراسة أكثر من طريقة وأداة لجمع المعلومات حول المشكلة البحثية والإجابة عن فرضياتها كالكتب والدراسات السابقة، ومواقع الإنترنت والمجلات والمقالات المتعلقة بموضوع البحث، والموسوعات البحثية، بالإضافة إلى المصادر الثانوية الأخرى The Secondary Sources.

تحليل النتائج

أولًا: الاتجاهات الحديثة في بيئة التجارة الدولية

شهدت التجارة الدولية في العقود الأخيرة تحولات هيكلية عميقة، تجلّت في مجموعة من الاتجاهات الحديثة التي تعكس ديناميكيات النظام التجاري العالمي **ومن أبرزها ما يلي:**

1- **التسارع المستمر في نمو التجارة الدولية:** اتسمت التجارة الدولية بمعدلات نمو تفوقت على نمو الناتج المحلي الإجمالي العالمي، حيث بلغ معدل نمو التجارة ضعف معدل نمو الناتج العالمي منذ تسعينيات القرن الماضي، ما يعكس تزايد الاعتماد على التكامل الاقتصادي والانفتاح التجاري كآليات لتعزيز النمو والتنمية.

2- **ارتفاع مساهمة الدول النامية في التجارة العالمية:** حققت الدول النامية طفرة نوعية في تجارتها الخارجية، إذ نمت صادراتها بمعدلات تجاوزت متوسط نمو التجارة العالمية، لتسجل ما يقارب ضعف هذا المعدل، ما يشير إلى تحسن القدرة التنافسية لتلك الاقتصادات.

3- **تنامي التجارة البينية بين الدول النامية:** تزايدت حصة التجارة البينية بين الاقتصادات النامية، حيث أصبحت تمثل ما يقارب 40% من إجمالي تجارتها الخارجية، مما يدل على تنامي التكامل الإقليمي والتعاون الاقتصادي بين دول الجنوب.

4- **نمو صادرات الصناعات التحويلية في الدول النامية:** استطاعت الدول النامية تحقيق تقدم ملحوظ في تعزيز صادراتها من السلع الصناعية، خاصة في قطاع الصناعات التحويلية، وهو ما يعكس نجاح سياساتها التنموية في تنويع القاعدة الإنتاجية والتقليل من الاعتماد على الصادرات الأولية.

5- **تصاعد السياسات الحمائية بعد الأزمة المالية العالمية(2008)** : عقب الأزمة المالية العالمية، اتجهت العديد من الدول إلى تبني إجراءات حمائية تهدف إلى حماية صناعاتها المحلية. وقد بلغ عدد هذه الإجراءات منذ عام 2008 حوالي 2146 إجراء، أُلغيت منها نسبة لا تتجاوز 24%، فيما لا يزال هناك أكثر من 1630 إجراء نافذاً حتى اليوم. ويتراوح عدد الإجراءات الحمائية الجديدة شهرياً ما بين 14 إلى 16 إجراء.

6- **توسع استخدام الإجراءات غير التعريفية (الرمادية):** لجأت العديد من الدول إلى استخدام أدوات تنظيمية لا تُعدّ مخالفة صريحة لقواعد منظمة التجارة العالمية، مثل إجراءات مكافحة الإغراق، وتحديد المواصفات الفنية، ومعايير الصحة والسلامة، وهو ما يُعرف بـ"الإجراءات الرمادية" لتقييد التجارة.

7- **تصاعد المخاطر غير الاقتصادية وأثرها على التجارة الدولية:** تشهد العديد من مناطق العالم، وخاصة المنطقة العربية، تزايداً في المخاطر الجيوسياسية والأمنية، وهو ما أدى إلى اتساع فجوة تمويل التجارة، التي بلغت حوالي 1.5 تريليون دولار في عام 2016. وتعاني الدول النامية من هذه الفجوة بشكل أكبر من نظيراتها في الدول المتقدمة.

8- **ضعف فرص تمويل التجارة للشركات الصغيرة والمتوسطة:** تتأثر الشركات الصغيرة والمتوسطة بشكل خاص بفجوة تمويل التجارة، إذ لا تحصل الشركات الصغيرة إلا على حوالي 12% فقط من إجمالي طلبات التمويل، في حين تُرفض 22% من طلباتها. أما الشركات المتوسطة، فتحصل على نحو 39% من طلبات التمويل، وتُرفض حوالي 52% منها، ما يعكس صعوبة الوصول إلى التمويل التجاري لتلك الفئات الحيوية. (على وآخرون، 2019)

ثانيًا- نماذج للحمائية التجارية في التجارة الدولية

تأثير جائحة "كورونا" على السياسات التجارية العالمية

أدت جائحة "كوفيد-19" إلى زلزال اقتصادي غير مسبوق على مستوى العالم حيث ضربت الاقتصاد العالمي من ناحيتي العرض والطلب بشكل متزامن، وخلّفت آثارًا عميقة على التجارة الدولية؛ فقد تعطلت سلاسل الإمداد العالمية، وتباطأ النشاط الاقتصادي في مختلف القطاعات مما دفع العديد من الدول خاصة المُصدّرة للسلع الحيوية مثل المواد الغذائية والمستلزمات الطبية إلى اتخاذ إجراءات تقييدية على صادراتها؛ جاءت هذه الخطوات بدافع تأمين الاحتياجات المحلية وضمان الأمن الغذائي والصحي وهو ما شكّل تحولًا جوهريًا في فلسفة التجارة الدولية، حيث أعادت الدول الاعتبار لمفهوم "السيادة الاقتصادية" وأولوية المصالح القُطرية على حساب الالتزام بمبادئ السوق المفتوح.

إن الجائحة تسببت أيضًا في أزمة مزدوجة؛ فعلى جانب العرض انخفضت الطاقة الإنتاجية نتيجة إصابة أعداد كبيرة من القوى العاملة وإجراءات الحجر الصحي والإغلاق الشامل فضلًا عن توقف حركة المواد الخام والسلع الوسيطة عبر الحدود، خصوصًا من الصين التي تُعد مركزًا عالميًا لإنتاج المكونات الحيوية في قطاعات متعددة مثل الإلكترونيات والآلات والأدوية. (فتح الله، 2023)

أما على جانب الطلب، فقد شهد الاقتصاد العالمي تراجعًا كبيرًا في الاستهلاك والاستثمار نتيجة الخسائر المالية، وتدهور الثقة، وتسريح العمالة، مما انعكس سلبًا على الشركات وأسواق العمل، وأدى إلى انخفاض مستويات الإنفاق العام والخاص.

إن كل هذه العوامل تضافرت لتُحدث قيودًا كبيرة على تدفق التجارة الدولية، حيث تأثرت حركة النقل والشحن واللوجستيات، وتعقدت إجراءات الاستيراد والتصدير، وتراجعت

درجة الانفتاح التجاري، لا سيما في الدول النامية التي تعتمد بشكل كبير على التجارة العالمية في تلبية احتياجاتها. وقد كشفت الجائحة عن هشاشة سلاسل الإمداد العالمية، خصوصًا في القطاعات الحيوية مثل الصحة؛ فعندما توقفت المصانع الصينية، عجزت الكثير من الدول عن تعويض هذا النقص سريعًا نظرًا لاعتمادها المفرط على مورد وحيد؛ الأمر الذي دفع دول العالم إلى التفكير في تنويع مصادر التوريد، وتعزيز إنتاجها المحلي لتقليل المخاطر المستقبلية.

وتجدر الإشارة إلى أن الصين تحوّلت خلال العقود الماضية إلى فاعل مركزي في الاقتصاد العالمي لا بوصفها مُصدرًا نهائيًا فقط، بل أيضًا كمورد رئيسي للسلع الوسيطة التي تمثل ما يقرب من 20% من إجمالي التجارة العالمية في هذا المجال، مقارنة بـ 4% فقط عام 2002. وعلى صعيد السياسات، اتخذت حكومات الدول خلال الجائحة تدابير تجارية جديدة ذات طابع حمائي، شملت فرض رسوم جمركية، وقيود على تصدير المستلزمات الطبية، وظهور ما يُعرف بـ "قومية اللقاحات"، حيث سعت كل دولة لضمان حصولها على ما يكفي من اللقاحات والأدوية، ولو على حساب الالتزامات الدولية وفرضت بعض الدول قيودًا فورية على صادرات الأدوات الطبية الأساسية مثل معدات الحماية وأجهزة التنفس والمكونات الدوائية، في خطوة عكست أولويات الأمن القومي على حساب الانفتاح التجاري. (فتح الله، 2023)

السياسات الأوروبية والأمريكية بشأن أشباه الموصلات

مع تصاعد أزمة سلاسل الإمداد، خاصة في قطاع أشباه الموصلات سارعت كل من الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة إلى تبني استراتيجيات جديدة تهدف إلى تعزيز الاستقلال التكنولوجي وتقليل الاعتماد على الموردين الآسيويين ففي يونيو 2021، أطلق الاتحاد الأوروبي ما يُعرف بـ التحالف الصناعي الأوروبي للمعالجات وأشباه الموصلات والذي يسعى لتوحيد جهود البحث والاستثمار بين الدول الأعضاء لتوطين هذه الصناعة الحيوية. وبالتوازي أعلن الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة التزامهما بإقامة شراكة استراتيجية لإعادة توازن سلاسل الإمداد العالمية الخاصة بالرقائق الإلكترونية وجاءت هذه المبادرات كرد فعل على احتكار عدد قليل من الدول الآسيوية لإنتاج هذه الرقائق مما أدى إلى عرقلة قطاعات استراتيجية في الغرب، مثل صناعة السيارات والإلكترونيات. (فتح الله، 2023)

السياسة الحمائية الأمريكية

في أغسطس 2022 أقر الكونغرس الأمريكي قانون خفض التضخم الذي مثّل تحولًا جذريًا في السياسة الاقتصادية والصناعية الأمريكية وقد خصص القانون أكثر من 430 مليار دولار على هيئة حوافز **تهدف إلى:**

- تشجيع التصنيع المحلي
- دعم إنتاج الطاقة النظيفة
- خفض الانبعاثات الكربونية بنسبة 40% بحلول عام 2030
- تحقيق الأمن الدوائي
- تعزيز استقلال سلاسل الإمداد

من خلال ضخ 370 مليار دولار في مشروعات متعلقة بالطاقة والمناخ، يُوفر القانون إعفاءات ضريبية ضخمة للشركات التي تستخدم مكونات مصنوعة داخل الولايات المتحدة، ويمنح حوافز لتوطين سلاسل توريد البطاريات والمركبات الكهربائية ومعدات الطاقة المتجددة.

ويهدف القانون أيضًا إلى تقليل الاعتماد على الواردات الصينية، وهو هدف يبدو صعب التحقيق على المدى القريب، نظرًا لأن الصين تهيمن على نحو 80% من سلسلة التوريد العالمية للطاقة الشمسية، وتنتج 97% من السبائك المستخدمة عالميًا في هذا القطاع، بحسب وكالة الطاقة الدولية.

رغم أن هذا القانون يُسهم في تعزيز الاقتصاد المحلي الأمريكي إلا أنه يثير مخاوف من تصاعد السياسات الحمائية ودخول الاقتصاد العالمي في موجة جديدة من الحروب التجارية، خاصة إذا ردّت دول أخرى بإجراءات مماثلة. ويُمثل هذا القانون مرحلة جديدة من إعادة صياغة السياسات الصناعية، حيث تتجه الدول نحو تعزيز أمن الإمدادات الوطنية وخلق فرص العمل، ولو كان ذلك على حساب مبدأ حرية التجارة، مما يُعزز النزعة نحو تقليص التعاون الدولي لصالح الاستقلال الاقتصادي الذاتي. (فتح الله، 2023)

وبالنسبة إلى السياسات الحمائية في عهد ترامب الثاني وتداعياتها على النظام التجاري الدولي؛ فمنذ عودته إلى البيت الأبيض عام 2025، أعاد الرئيس الأمريكي دونالد ترامب السياسات الحمائية إلى صدارة الأجندة الاقتصادية الأمريكية، وذلك من خلال فرض تعريفات جمركية جديدة تحت شعار "التعريفات المتكافئة"، في محاولة لإعادة التوازن إلى العلاقات التجارية الخارجية عبر تطبيق مبدأ "المعاملة بالمثل" مع الشركاء التجاريين. وقد شملت هذه السياسة أكثر من 200 دولة وإقليم، ما أثار مخاوف من

تقويض أسس النظام الاقتصادي الليبرالي العالمي الذي حكم التجارة الدولية منذ نهاية الحرب العالمية الثانية؛ يمثل هذا التوجه استمرارًا للنهج الذي تبنّاه ترامب خلال ولايته الأولى (2017–2021)، حيث اتسمت السياسة التجارية الأمريكية آنذاك بتحولات جذرية شملت فرض رسوم جمركية مرتفعة، وإعادة التفاوض على الاتفاقيات التجارية الدولية، وتبني شعار "أمريكا أولاً" كإطار موجّه للسياسات الاقتصادية. وفي 2 أبريل 2025، أعلن ترامب عن حزمة الرسوم الجمركية الجديدة في مؤتمر صحفي حمل عنوان "استعادة ثراء أمريكا"، معتبرًا ذلك يومًا مفصليًا في استعادة السيادة الاقتصادية للولايات المتحدة. (محمد، 2025)

وقد تميّزت التعريفات الجمركية الجديدة باتساع نطاقها الجغرافي والقطاعي، حيث فُرضت على أكثر من 200 دولة وإقليم، وتراوحت نسبها بين 10% و50%، حسب طبيعة العلاقة التجارية مع كل دولة. شملت الرسوم الأعلى دولًا صغيرة مثل ليسوتو وسان بيير وميكلون، بينما استهدفت الرسوم الأدنى دولًا حليفة مثل المملكة المتحدة ومصر. وتركّزت هذه الإجراءات على الدول التي تسجل فوائض تجارية كبيرة مع الولايات المتحدة، وفي مقدمتها الصين، حيث بلغت نسبة الرسوم الجمركية المفروضة عليها 34%، تضاف إلى رسوم سابقة وصلت إلى 20%، فيما لم تُستثن دول الاتحاد الأوروبي من إجراءات مماثلة بلغت 20.%

ويُمثل هذا التحول في السياسة التجارية الأمريكية تصعيدًا في مسار الحرب التجارية، إذ تعتمد واشنطن الآن مبدأ "المعاملة بالمثل الانتقائية"، مستهدفة دولًا بعينها مما ينذر بتقويض النظام التجاري متعدد الأطراف، وتهميش دور منظمة التجارة العالمية.

تبرّر الإدارة الأمريكية هذه الإجراءات بعدد من الدوافع الاقتصادية والاستراتيجية،

من أبرزها:

1- عجز تجاري مزمن: بلغ العجز التجاري الأمريكي حوالي 1.2 تريليون دولار في عام 2024، وهو ما يُعد تهديدًا مباشرًا للأمن الاقتصادي، ويؤثر سلبًا على القدرات الصناعية والنفوذ الاقتصادي العالمي للولايات المتحدة.

2- غياب المعاملة بالمثل: ترى واشنطن أن العديد من الدول الشريكة لا توفر شروطًا متكافئة في التجارة، حيث تُقدّم تسهيلات لدخول صادراتها للأسواق الأمريكية، بينما تفرض رسومًا مرتفعة وحواجز غير جمركية على المنتجات الأمريكية.

3- تشوهات السياسة الاقتصادية للدول الأخرى: تشير الإدارة الأمريكية إلى أن دعم الحكومات الأجنبية للمنتجين المحليين وتجميد الأجور وتقليص الاستهلاك الداخلي، يخلق بيئة تنافسية غير عادلة، تضر بالصناعة الأمريكية.

4- أولوية التصنيع المحلي: تُعد استعادة القدرة التصنيعية المحلية هدفًا استراتيجيًا، خاصة في القطاعات الحيوية مثل صناعة السيارات، والصناعات الدوائية، والتكنولوجيا المتقدمة، بعد أن تراجعت حصة الولايات المتحدة من الإنتاج الصناعي العالمي إلى 17.4% في عام 2023.

5- هشاشة سلاسل الإمداد: كشفت الأزمات الجيوسياسية، مثل جائحة كوفيد-19 والهجمات الحوثية على الشحن في الشرق الأوسط، هشاشة سلاسل الإمداد الأمريكية. ومنذ عام 1997 وحتى 2024، فقدت الولايات المتحدة نحو خمسة ملايين وظيفة في قطاع التصنيع، ما شكّل أحد أكبر التراجعات الصناعية في تاريخها الحديث. (محمد، 2025)

العوامل ظهور الحماية التجارية في السياسات الأمريكية

1- **اتهام التجارة الحرة بإلحاق الضرر بالعمال الأمريكيين:** وجهت إدارة ترامب انتقادات حادة إلى التجارة الدولية الحرة، معتبرة إياها مسؤولة عن فقدان ملايين الوظائف لصالح العمالة الرخيصة في الخارج ووُصفت العولمة بأنها تخدم فقط النخبة الاقتصادية في وول ستريت على حساب الطبقة العاملة.

2- **الهجوم على اتفاقية "النافتا" وشركاء التجارة:** استهدفت إدارة ترامب المكسيك باعتبارها مصدرًا للهجرة غير الشرعية التي تنافس العمال المحليين وشريكًا يحقق فائضًا تجاريًا ضخمًا مع الولايات المتحدة كما طرحت الإدارة فرض ضرائب حدودية على الواردات من المكسيك بنسبة 20%، ما اعتُبر إجراءً حمائيًا مباشرًا.

3- **القلق من العجز التجاري المتزايد:** العجز التجاري الأمريكي مع دول مثل الصين (366 مليار دولار في 2015) وألمانيا أثار مخاوف الإدارة الأمريكية وقد تم استخدام العجز التجاري كمبرر لتقييد الواردات ومحاولة إعادة التوازن.

4- **اتهام الصين وألمانيا بالتلاعب بأسعار الصرف:** حيث اتهمت إدارة ترامب الصين بأنها تتلاعب بعملتها لتكسب ميزة تنافسية في التجارة الدولية ووُجه اتهام مماثل لألمانيا بالاستفادة من ضعف اليورو في تحقيق فوائض تجارية كبيرة ورغم تغير الظروف الاقتصادية ونفي بعض الاقتصاديين لهذه الاتهامات، فإنها استُخدمت كذريعة لتعزيز السياسات الحمائية.

5- **الاستناد إلى مفهوم "المعاملة بالمثل" حيث** اعتمدت الإدارة الأمريكية مبدأ "الرد بالمثل" في التعامل مع الدول التي تفرض حواجز جمركية أو غير جمركية كما تم التشكيك في جدوى الانفتاح التجاري من طرف واحد، خاصة عندما لا تفتح الدول الأخرى أسواقها بالمثل.

6- **تصاعد النزعة القومية الاقتصادية:** اعتُمدت لغة قومية في السياسات التجارية، تركز على "أمريكا أولًا"، وضرورة حماية الصناعات المحلية من المنافسة الأجنبية وقد تم تصوير الاتفاقيات التجارية كتهديد للسيادة الاقتصادية الوطنية.

7- **التوتر مع المؤسسات الدولية:** خضعت اتفاقيات التجارة متعددة الأطراف مثل "النافتا" ومنظمة التجارة العالمية للنقد والرفض وقد تم التلويح بانسحاب أو تعديل جذري في الالتزامات الدولية للولايات المتحدة، بدعوى أن هذه المؤسسات لا تنصف الاقتصاد الأمريكي.

8- **السوابق التاريخية للرد الانتقامي التجاري:** استندت الإدارة إلى تجارب سابقة (مثل نزاع الشحن مع المكسيك) لتبرير فعالية الإجراءات الانتقامية في فرض الشروط وقد فُرضت رسوم جمركية على منتجات أمريكية في رد انتقامي مكسيكي، ما أثبت أن الدول المتضررة قد تمتلك أدوات ردع أيضًا.

9- **تراجع فاعلية النظام التجاري العالمي: حيث** تعثر جولات تحرير التجارة في منظمة التجارة العالمية، خاصة مع رفض الدول المتقدمة تقديم تنازلات للدول النامية إلى جانب ارتفاع النزعة الحمائية العالمية زاد من تعقيد الوصول إلى توافقات تجارية شاملة.

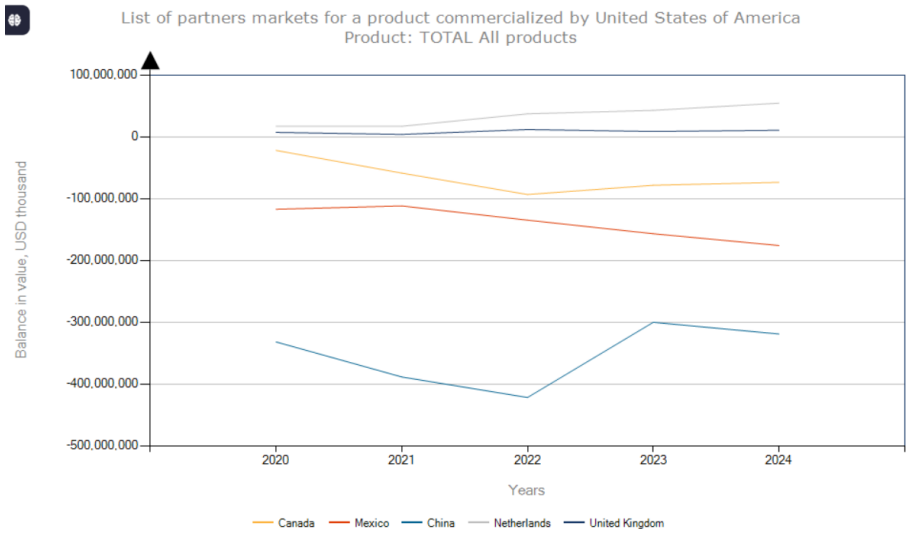
10- **الخوف من فقدان السيطرة على النظام النقدي الدولي:** بُنيت السياسات الحمائية أيضًا على المخاوف من تراجع الهيمنة الأمريكية على النظام النقدي العالمي، خاصة في ظل "التعويم المدار" لبعض العملات المنافسة. (صبحي، 2017)

إعلان الرسوم الجمركية الجديدة في 2 أبريل 2025

في خطوة نوعية تعكس تصعيدًا في السياسات الحمائية، أعلنت الولايات المتحدة في الثاني من أبريل فرض رسوم جمركية لا تقل عن 10% على جميع السلع المستوردة من مختلف دول العالم. وقد تضمن هذا القرار فرض تعريفات أعلى على صادرات نحو 60 دولة، في إطار استراتيجية تهدف إلى إعادة هيكلة علاقات التجارة الخارجية بما يخدم المصالح الاقتصادية الوطنية.

وتأتي الصين في مقدمة الدول المتأثرة بهذه الإجراءات، حيث فُرضت رسوم جمركية تتجاوز 50% على عدد من سلعها المصدرة إلى السوق الأمريكية، مما يعكس تصاعد التوترات التجارية بين القوتين الاقتصاديتين. كما شملت الإجراءات الجديدة شركاء استراتيجيين آخرين للولايات المتحدة، من بينهم الاتحاد الأوروبي، واليابان، وفيتنام، الذين يواجهون بدورهم معدلات رسوم جمركية مرتفعة على سلع محددة.

وتبرز هذه الخطوة كتحول جوهري في مسار العلاقات الاقتصادية الدولية، حيث تسعى الولايات المتحدة إلى تقليص عجزها التجاري عبر تقليص الاعتماد على الواردات، وتعزيز الصناعات الوطنية، حتى وإن كان ذلك على حساب الشراكات التجارية القائمة. ويُتوقع أن تثير هذه السياسة ردود فعل متباينة من قبل الشركاء التجاريين، وأن تنعكس على بنية التجارة العالمية برمتها. (مركز ترينذز ، 2025)



المصدر: موقع Trade Map

تقدم الباحثة شرحًا للصورة السابقة؛ حيث إن تنطوي على رصد الميزان التجاري للولايات المتحدة الأمريكية مع خمسة من شركائها التجاريين الرئيسيين كندا، المكسيك، الصين، هولندا، والمملكة المتحدة للفترة الممتدة من 2020 إلى 2024، وذلك لجميع المنتجات. وبالنسبة إلى تحليل الأداء حسب كل دولة؛ فإن الصين سجلت أكبر عجز تجاري للولايات المتحدة على مدار السنوات فقد بلغ العجز ذروته في عام 2022، ثم تحسن نسبيًا في 2023 و2024، لكنه بقي عند مستويات مرتفعة جدًا (أقل من −300 مليار دولار) وهذا يفسر توجه الولايات المتحدة لتشديد الرسوم الجمركية على الصين.

وعلى جانب المكسيك حافظت على عجز تجاري متوسط ضد الولايات المتحدة، حيث ساء العجز تدريجيًا من 2021 إلى 2024 مما يعكس نمو الصادرات المكسيكية مقابل واردات أمريكية أقل نسبيًا.

أما كندا فالعجز مع كندا كان أقل حدة مقارنة بالصين والمكسيك، وقد شهد استقرارًا نسبيًا وهذا يشير إلى علاقة تجارية أكثر توازنًا رغم العجز أما هولندا فقد سجلت فائضًا تجاريًا طفيفًا لصالح الولايات المتحدة، أي أن الصادرات الأمريكية إلى هولندا كانت أعلى من وارداتها؛ فهذا يجعل العلاقة التجارية متوازنة وإيجابية نسبيًا.

وعلى جانب المملكة المتحدة فقد سجلت كذلك فائضًا تجاريًا طفيفًا لصالح الولايات المتحدة، دون تقلبات كبيرة خلال السنوات الخمس.

وترصد الباحثة عددًا من الاستنتاجات من خلال هذه البيانات وهى كما يلي:

- تواجه الولايات المتحدة أعلى العجوزات التجارية مع الصين والمكسيك، ما يفسر فرض رسوم جمركية أعلى على وارداتها منهما.
- في المقابل، تعتبر العلاقات التجارية مع هولندا والمملكة المتحدة إيجابية للولايات المتحدة، مما يجعل فرض رسوم جمركية عليهما محل جدل اقتصادي.
- يساهم هذا التباين في الميزان التجاري في رسم محددات السياسة الحمائية الأمريكية مؤخرًا، خاصة في ظل النزاعات التجارية العالمية.

ردود الفعل الدولية على السياسة الجمركية الأمريكية

أثارت سياسات الحماية التجارية التي تبنتها إدارة ترامب، وخاصة فرض الرسوم الجمركية، موجة واسعة من ردود الفعل الدولية التي عكست قلقًا متزايدًا من تداعيات هذه الإجراءات على النظام التجاري العالمي. ويمكن تصنيف أبرز المواقف الدولية وفقًا لما يلي:

1- سعت العديد من الدول إلى الحصول على إعفاءات من التعريفات الأمريكية، إلا أن تلك المساعي باءت بالفشل في معظم الحالات. فعلى سبيل المثال حاول الاتحاد الأوروبي توسيع التعاون مع واشنطن لمواجهة فائض الإنتاج الصيني، إلا

أن ذلك لم يُثمر عن إعفاءات ملموسة. كما قدمت كل من الهند وكوريا الجنوبية طلبات رسمية للاستثناء، لكنها قوبلت برفض قاطع من الإدارة الأمريكية، التي شددت على عدم وجود استثناءات للدول أو المنتجات.

2- وجد الاتحاد الأوروبي نفسه في مواجهة مباشرة مع سياسات ترامب التجارية، وأعلن عزمه اتخاذ إجراءات مقابلة للرد على الرسوم الجمركية المفروضة. كما أصرّ على حماية تشريعاته الرقمية ومواجهة أي تهديدات أمريكية بفرض رسوم على الدول التي تفرض ضرائب رقمية على شركات التكنولوجيا الأمريكية. في المقابل، تبنّت المملكة المتحدة موقفًا أقل تصعيدًا، ساعية إلى تجنب التصعيد التجاري مع واشنطن.

3- اختارت الصين الرد بإجراءات مدروسة، حيث فرضت تعريفات انتقائية على عدد من السلع الأمريكية مثل الفحم، والغاز الطبيعي المسال، والنفط الخام، والمعدات الزراعية. كما أطلقت السلطات الصينية تحقيقات لمكافحة الاحتكار تستهدف شركات تكنولوجيا أمريكية كبرى. بالتوازي، بدأ عدد من المصدرين الصينيين بنقل جزء من عملياتهم التصنيعية إلى دول أخرى لتفادي آثار الرسوم الجمركية وتسهيل الوصول إلى السوق الأمريكية

4- استثناءات جزئية لكندا والمكسيك رغم أن كندا والمكسيك حصلتا على إعفاء من حزمة الرسوم الجمركية الأخيرة، إلا أنهما لا تزالان تخضعان لرسوم جمركية على سلع معينة، مثل الصلب والألمنيوم وبعض فئات السيارات. وقد عبّرت المكسيك عن نيتها اتخاذ إجراءات مضادة لحماية مصالحها التجارية.

5- تصاعد التوتر في آسيا: أعربت اليابان عن انزعاجها من السياسات الأمريكية، خاصة في ظل ارتباطها الوثيق بالاقتصاد الأمريكي واستثماراتها الكبيرة فيه، وسط توقعات بتأثر قطاع السيارات بشكل خاص. أما كوريا الجنوبية، فقد أعلنت نيتها الرد بشكل متكامل على الرسوم المفروضة على صادراتها بنسبة 25%. وبالمثل، أبدت الهند تحفظها على الإجراءات، ووصفت آثارها بأنها متباينة، لكنها أكدت أن هذه السياسات لن تعيق تجارتها بشكل جذري رغم فشل محاولات التفاوض.

6- تعتبر الدول النامية من أكثر المتضررين من السياسات الحمائية الأمريكية، خاصة تلك التي تعاني أصلًا من أعباء ديون ثقيلة ومحدودية في قدراتها الاقتصادية. فقد تعرضت لرسوم جمركية إضافية في إطار سياسة المعاملة بالمثل، مما زاد من الضغوط على ميزانياتها التجارية وسعر صرف عملاتها، وعمّق من أزماتها الاقتصادية، بالرغم من الاتجاه العام لانخفاض قيمة الدولار.(مركز تريندیز، 2025)

الحرب التكنولوجية بين الولايات المتحدة والصين

بعد أن هدأت وتيرة الحرب التجارية التقليدية بين الولايات المتحدة والصين، انتقلت التوترات الثنائية إلى طور جديد أكثر تعقيدًا، تمثل في "الحرب التكنولوجية"، والتي تهدف أساسًا إلى كبح التقدم التكنولوجي الصيني ومنع الشركات الصينية من بلوغ مستويات تكنولوجية تقارب أو تتفوق على نظيراتها الأمريكية. وقد تجلّت هذه الحرب في سلسلة من الإجراءات والسياسات النوعية،

أبرزها ما يلي:

1- **القيود على تصدير التكنولوجيا:** فرضت الولايات المتحدة حزمة من القيود الصارمة على تصدير تقنيات بعينها إلى الصين، شملت أشباه الموصلات، والبرمجيات المتقدمة، وعددًا من التكنولوجيات ذات الطابع الاستراتيجي. ومن أبرز هذه الإجراءات، قرار وزارة التجارة الأمريكية تقييد تصدير الرقائق الدقيقة المتطورة إلى شركات صينية مثل Huawei و SMIC(شركة تصنيع أشباه الموصلات الدولية). وقد بررت واشنطن هذه الخطوة بمخاوف تتعلق بالأمن القومي، ومنع تسرب التكنولوجيا الحساسة إلى خصم جيوسياسي محتمل.

2- **تقييد الاستثمارات الصينية:** إلى جانب القيود التصديرية، عملت الولايات المتحدة على تضييق فرص الاستثمار الصيني في الصناعات التكنولوجية الحيوية. فقد وسعت لجنة الاستثمار الأجنبي في الولايات المتحدة (CFIUS) من نطاق مراجعتها للصفقات الاستثمارية التي تشمل أطرافًا صينية، خصوصًا تلك التي تستهدف قطاعات البنية التحتية الرقمية وشبكات الاتصالات. وتهدف هذه الإجراءات إلى الحيلولة دون استحواذ الصين على تكنولوجيا أمريكية متقدمة أو التحكم في أصول استراتيجية كالموانئ وأنظمة الاتصالات.

3- **إدراج الشركات الصينية في القائمة السوداء:** أدرجت وزارة التجارة الأمريكية عددًا متزايدًا من شركات التكنولوجيا الصينية على "قائمة الكيانات"، والتي تحظر على الشركات الأمريكية التعامل مع الجهات المدرجة دون تصريح خاص. ومن أبرز هذه الشركات Huawei وZTE، حيث أُدرجت الأولى في مايو 2019 بسبب ما اعتُبر ارتباطًا وثيقًا بالحكومة الصينية ومخاطر أمنية محتملة. وقد أدى

هذا الإدراج إلى تقييد حاد في قدرة الشركات الصينية على الوصول إلى التقنيات الأمريكية الأساسية، بما في ذلك مكونات الأجهزة والبرمجيات.

4- **حظر التطبيقات الرقمية الصينية:** اتخذت الإدارة الأمريكية خطوات لمنع استخدام تطبيقات إلكترونية مملوكة لشركات صينية، بدعوى حماية الخصوصية وأمن البيانات. وشمل ذلك تطبيقات مثل TikTok وWeChat، حيث وقع الرئيس الأمريكي السابق أمرًا تنفيذيًا في أغسطس 2020 يستهدف حظرهما من العمل داخل الأراضي الأمريكية. وعلى الرغم من صدور قرارات قضائية لاحقة حالت دون تنفيذ الحظر الكامل، فإن هذه الإجراءات عكست بوضوح توجهًا متصاعدًا لفرض الرقابة على التكنولوجيا الرقمية الصينية في الفضاء الأمريكي. (شادي، 2023)

ثالثًا- أثر الحماية التجارية على الاقتصاد والنمو العالمي

لقد ساهمت حرية التجارة والتكامل الاقتصادي بين دول العالم في تعزيز المكاسب الاقتصادية الجماعية، حيث أدى انفتاح الأسواق إلى تسهيل حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال، بما انعكس إيجابًا على النمو العالمي ورفاهية المجتمعات. فكلما زاد انسياب التجارة، ارتفعت فرص الإنتاج، والتشغيل، وتوسعت الأسواق أمام الاستثمارات والمنتجات. غير أن هذا المسار شهد في السنوات الأخيرة تراجعًا ملحوظًا بسبب تصاعد السياسات الحمائية والتوترات الجيوسياسية.

في المقابل، فإن تصاعد القيود على التجارة الدولية والانكماش التدريجي في حركة التمويل العالمي أسفر عن تباطؤ في التجارة الدولية وانخفاض في الناتج المحلي الإجمالي المرتبط بها، مما أدى بدوره إلى تراجع في مستويات الرفاه الاقتصادي في عدد كبير من الدول لاسيما النامية منها.

وقد أدى ذلك إلى انخفاض التأييد العام لسياسات الانفتاح الاقتصادي خاصة في الدول التي شعرت مجتمعاتها بتهميش ناتج عن العولمة. كما تزايدت الاحتكاكات التجارية بين القوى الكبرى، لا سيما بين الولايات المتحدة والصين، في ظل موجة عالمية جديدة من الإجراءات التقييدية التي تبنتها عدة دول لحماية صناعاتها المحلية. (فتح الله، 2023)

إلى جانب ذلك، جاءت الحرب الروسية الأوكرانية لتضيف مزيدًا من التعقيد إلى المشهد الاقتصادي العالمي. فلم تقتصر آثارها على الجانب الإنساني فقط بل أدت إلى اضطرابات كبرى في تدفقات الغذاء والطاقة ورأس المال مما أسفر عن زيادة حالة عدم اليقين في الأسواق العالمية وارتفاع في تكاليف الاستيراد، وخاصة في الدول المستوردة للغذاء والطاقة. وفي هذا السياق، خفّض صندوق النقد الدولي في أكتوبر 2022 توقعاته للنمو العالمي لعام 2023، ليُقدر معدل النمو المتوقع بـ 2.7% بدلًا من 2.9%، وهو تراجع يُعزى بالأساس إلى تحولات السياسة التجارية التي شهدت انحرافًا عن مسار التكامل والانفتاح، متجهة نحو سياسات أكثر تقييدًا، ما أضعف قدرة التجارة العالمية على الاستمرار كمحرك للنمو الاقتصادي.

وتؤكد بيانات "Global Trade Alert" على هذا الاتجاه، حيث رُصدت زيادة مستمرة في عدد الإجراءات التجارية التمييزية التي اتخذتها دول مجموعة العشرين منذ عام 2012، والتي استُخدمت فيها التعريفات الجمركية كأداة رئيسية، إذ شكلت نحو 30% من إجمالي التدابير الحمائية. كما شملت هذه الإجراءات أدوات غير مباشرة مثل منح القروض المدعومة للشركات المُصدّرة، وإجراءات دعم القطاع المحلي على نحو يُضعف تكافؤ الفرص في الأسواق الدولية. إلى جانب هذه التحولات، شهد العالم تراجعًا في الدعم الشعبي والمؤسسي لحرية التجارة، حيث أصبحت أصوات متزايدة ترى أن

الانفتاح التجاري، رغم فوائده الاقتصادية، جعل الدول أكثر هشاشة أمام الصدمات الخارجية، سواء من حيث الأزمات المالية أو الصحية أو الجيوسياسية، وهو ما أعاد طرح التساؤلات حول حدود العولمة التجارية وضرورة مراجعة النموذج التقليدي للتكامل الاقتصادي العالمي. (فتح الله، 2023)

حذّرت منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) في تقريرها الدوري الصادر بعنوان "الآفاق الاقتصادية" من أن التوسع في السياسات الحمائية على الصعيد العالمي قد يشكل عائقًا جوهريًا أمام النمو الاقتصادي المتوقع خلال السنوات المقبلة. وتُظهر التقديرات أن الاقتصاد العالمي من المنتظر أن يحقق معدلات نمو بنحو 3.2% في عام 2024، ترتفع تدريجيًا إلى 3.3% خلال عامي 2025 و2026، إذا ما استمرت الظروف الاقتصادية العامة في التحسن دون مزيد من التصعيد في السياسات التجارية التقييدية.

وأكد التقرير أن الانخفاض التدريجي في معدلات التضخم، إلى جانب تحسن مؤشرات سوق العمل، وتوجه البنوك المركزية نحو خفض أسعار الفائدة، تعد عوامل حيوية في تخفيف حدة التأثيرات الناتجة عن السياسات التقشفية التي اعتمدتها بعض الدول في مواجهة الديون والتحديات المالية الهيكلية. (موقع العربية، 2024)

وعلى الرغم من أن التجارة العالمية بدأت تشهد انتعاشًا تدريجيًا عقب فترة من التباطؤ الملحوظ مع توقعات بأن تسجل نموًا في حجمها يبلغ نحو 3.6% خلال العام المقبل، إلا أن المنظمة نبّهت إلى أن تصاعد القيود التجارية يهدد بإحداث اضطرابات في سلاسل الإمداد العالمية مما قد يؤدي إلى ارتفاع في مستويات الأسعار، وتراجع القدرة الشرائية، وتقييد فرص النمو الاقتصادي خاصة في الاقتصادات النامية والناشئة.

وأشار التقرير إلى أن التوترات التجارية المتنامية بين القوى الاقتصادية الكبرى، وخصوصًا في ظل التصريحات الأخيرة للإدارة الأمريكية الجديدة بشأن رفع الرسوم الجمركية، تمثل مصدرًا إضافيًا لعدم اليقين في البيئة الاقتصادية العالمية، بما يعزز مناخ الغموض ويقوّض الثقة في الأسواق. وقد أبرز التقرير أن الاقتصاد الأمريكي سيشهد تباطؤًا في معدل نموه من 2.8% في عام 2024 إلى 2.4% في 2025، ليستقر عند 2.1% في 2026، وذلك نتيجة تباطؤ سوق العمل وتراجع مستويات إنفاق المستهلكين، بالرغم من الإجراءات التحفيزية المعتمدة. (موقع العربية، 2024) أما الصين، فتُظهر التقديرات انخفاضًا تدريجيًا في معدلات النمو من 4.9% في 2024 إلى 4.4% بحلول عام 2026، على الرغم من استمرار السلطات الصينية في تبني سياسات مالية ونقدية توسعية تهدف إلى تعزيز النشاط الاقتصادي الداخلي ومواجهة تحديات الأسواق العالمية. وفيما يتعلق بالسياسات النقدية، أوصت المنظمة البنوك المركزية الكبرى، باستثناء بنك اليابان بضرورة انتهاج مسارات حذرة في خفض أسعار الفائدة، بما يتوافق مع اتجاهات التضخم ومع الحفاظ على الاستقرار المالي. كما شدّدت على أن هناك حاجة ماسة إلى أن تتبنى الحكومات سياسات مالية أكثر انضباطًا من أجل ضبط أوضاع الدين العام، في ظل الضغوط المتزايدة على موازنات الدول وتكاليف التمويل المرتفعة.

وقد اختتمت المنظمة تقريرها بالتأكيد على أن الانفتاح التجاري والتعاون الاقتصادي الدولي يمثلان السبيل الأمثل لتحقيق انتعاش مستدام للتجارة العالمية، وضمان نمو اقتصادي متوازن وشامل. كما حذّرت من أن استمرار الاتجاه نحو الانعزالية التجارية وفرض الحواجز قد يؤدي إلى مزيد من تفتيت الاقتصاد العالمي، ويقوّض فرص

التعافي، خاصة في ظل تعدد الصدمات الجيوسياسية والمخاطر النظامية التي تواجه الاقتصاد العالمي في المرحلة الراهنة. (موقع العربية، 2024)

التعريفات الجمركية: قراءة في الاقتصاد التونسي

في 2 أبريل 2025، أعلن رئيس الولايات المتحدة الأمريكية فرض رسوم جمركية إضافية على جميع الواردات، في إطار سياسة تهدف إلى تقليص العجز التجاري الأمريكي. وقد شملت هذه الإجراءات فرض تعريفة جمركية عامة بنسبة 10%، مع تطبيق نسب متفاوتة بحسب الدولة. وقد تم تصنيف تونس ضمن الدول التي تخضع لتعريفة جمركية تبلغ 28.%

ورغم أن محكمة التجارة الدولية ألغت هذا القرار في 28 مايو 2025، فإن محكمة الاستئناف الأمريكية قررت تعليق تنفيذ الحكم مؤقتًا، مما أتاح استمرار العمل بهذه الرسوم إلى حين صدور القرار النهائي، المرتقب في 31 يوليو 2025. وفي هذا السياق، أصدر المرصد التونسي للاقتصاد مذكرة تحليلية بتاريخ 19 يونيو 2025 لتقييم الآثار المحتملة لهذه الرسوم على الميزان التجاري التونسي. وقد أظهر التحليل الأولي أن الصادرات التونسية إلى الولايات المتحدة ترتكز بشكل رئيسي على قطاع "الدهون والزيوت والشموع"، حيث تمثل هذه الفئة نحو 59% من إجمالي الصادرات التونسية، ويُشكل زيت الزيتون وحده 99.6% من هذا المحور. وتحتل الولايات المتحدة المرتبة الثالثة بين مستوردي زيت الزيتون التونسي، بنسبة 15% من قيمة وارداته العالمية، بعد إسبانيا وإيطاليا. (عبد الرازق، 2025)

وتُبرز المذكرة أنه في ظل انخفاض الرسوم الجمركية بنسبة 20% المفروضة على واردات الولايات المتحدة من دول الاتحاد الأوروبي ودول ناشئة أخرى، فقد تتراجع القدرة التنافسية السعرية لزيت الزيتون التونسي في السوق الأمريكية. ومن المتوقع كذلك

حدوث تأثيرات غير مباشرة نتيجة احتمال انخفاض صادرات كل من إيطاليا وإسبانيا إلى الولايات المتحدة، مما قد يؤدي بدوره إلى انخفاض وارداتهما من زيت الزيتون التونسي.

وبناءً على مجموعة من الفرضيات التحليلية، قدّر المرصد أن تؤدي هذه الرسوم الجمركية الجديدة إلى تراجع محتمل في عائدات الصادرات التونسية، خاصة في قطاع زيت الزيتون. وهو ما يُبرز الحاجة إلى الإسراع في تنويع الأسواق التصديرية التونسية، والتركيز على الأسواق الناشئة في أفريقيا وآسيا. كما توصي المذكرة بأنه على المدى البعيد، من الضروري مراجعة التوجه نحو التخصص المفرط في الإنتاج، لما يحمله من مخاطر عالية عند التعرض للصدمات التجارية الخارجية. (عبد الرازق، 2025)

التعريفات الجمركية: قراءة في السياق العالمي

لا يمكن تناول أزمة التعريفات الجمركية التي أطلقتها الولايات المتحدة خلال فترة إدارة الرئيس ترامب بمعزل عن الصورة الأوسع للاقتصاد العالمي. فهذه الإجراءات الحمائية جاءت في لحظة تاريخية دقيقة يتقاطع فيها تصاعد الدين السيادي العالمي، واستمرار الضغوط التضخمية، واضطراب النظام التجاري الدولي، مع تحديات هيكلية يعاني منها الاقتصاد الأمريكي نفسه. ومن ثم فإن أي فهم لتداعيات هذه السياسات لا بد أن ينطلق من تحليل شامل للبنية الاقتصادية العالمية المتأزمة، **وسيتم توضيح ذلك فيما يلي:**

1- تصاعد أزمة الديون السيادية

تشهد المنظومة الاقتصادية العالمية تزايدًا حادًا في حجم الدين السيادي لدى الدول، سواء في الاقتصادات المتقدمة أو النامية ففي الدول المتقدمة، أسهمت زيادة الإنفاق

العام، وتنامي التدخلات الحكومية في الاقتصاد، في تراكم مستويات غير مسبوقة من الدين العام. كما أدت المنافسة الشديدة بين الشركات الكبرى إلى تفاقم أعباء التمويل نتيجة الحاجة المستمرة لمواكبة التطور التكنولوجي. أما في الدول النامية، فالوضع أشد حرجًا، حيث تعاني العديد منها من تراجع في تدفقات التمويل الخارجي، سواء من القطاع الخاص أو من مصادر رسمية، مما أدى إلى تصاعد عبء المديونية الخارجية وتزايد الضغوط على ميزانيات الدول منخفضة الدخل. وقد أصبحت أزمة الدين أحد المحاور الحاكمة لصنع القرار الاقتصادي على المستويين الوطني والدولي، مما يفرض تحولات في أولويات السياسات العامة لهذه الدول.

2- عودة الضغوط التضخمية

رغم الجهود الدولية لاحتواء التضخم من خلال سياسات نقدية مشددة، فإن البيئة الاقتصادية لا تزال مهيأة لعودة الضغوط التضخمية؛ فالتوترات الجيوسياسية، واضطرابات سلاسل الإمداد، والأزمات المناخية المتكررة، جميعها تؤدي إلى تجدد موجات ارتفاع الأسعار. وقد سجلت بعض المناطق، خاصة في الاقتصادات الكبرى والناشئة، ارتفاعات جديدة في معدلات التضخم، متجاوزة الأهداف المعلنة للبنوك المركزية. وتعد هذه الضغوط التضخمية أحد أبرز التحديات التي تواجه صناع السياسات النقدية في الوقت الراهن، لا سيما في ظل الحاجة لتحقيق التوازن بين استقرار الأسعار ودعم النمو الاقتصادي، مع استمرار المخاوف من الدخول في مرحلة "ركود تضخمي" يصعب التعامل معها بالوسائل التقليدية.

3- اضطراب النظام التجاري الدولي

تشهد التجارة الدولية مرحلة من الاضطراب المتزايد، بفعل تراكم الأزمات الاقتصادية والسياسية؛ فعلى الرغم من نمو التجارة العالمية خلال السنوات الأخيرة، إلا أن هذا

النمو جاء في ظل أجواء مشحونة بحالة من عدم اليقين، خاصة في ظل تصاعد النزاعات التجارية، وتفاقم العقوبات الاقتصادية، وتراجع الاعتماد على الوقود الأحفوري في التجارة البينية. كما أن سلاسل التوريد العالمية باتت عرضة لمخاطر متزايدة، خاصة في قطاعات حيوية كالتكنولوجيا والطاقة والغذاء، مما أدى إلى ارتفاع تكاليف الشحن، وتآكل ربحية الشركات التجارية الكبرى، وزيادة حالة التوتر في المعابر التجارية الدولية. وتشير هذه المؤشرات إلى أن النظام التجاري العالمي يمر بمرحلة تحول بنيوي يتطلب نماذج أكثر مرونة وتكيفًا مع الأزمات.

4- اختلالات الاقتصاد الأمريكي

تواجه الولايات المتحدة نفسها تحديات اقتصادية معقدة كانت دافعًا مباشرًا لانتهاج سياسات تجارية حمائية. فمن جهة، يعاني الاقتصاد الأمريكي من مستويات مرتفعة من الدين العام، وعجز مالي مزمن، وضغوط تضخمية مستمرة. ومن جهة أخرى، تسجل التجارة الأمريكية عجزًا كبيرًا في الميزان التجاري مع عدد من الشركاء الاقتصاديين، مما أدى إلى تصاعد الدعوات لإعادة النظر في الاتفاقيات التجارية القائمة. كما أن السياسة النقدية الأمريكية تواجه تحديًا مزدوجًا يتمثل في كبح التضخم دون التأثير السلبي على النمو، خاصة مع ارتفاع أسعار الفائدة وتباطؤ وتيرة الانتعاش الاقتصادي. ومن هنا جاءت الإجراءات الحمائية، مثل رفع التعريفات الجمركية، كأداة تهدف إلى تقليص العجز التجاري وتحفيز الإنتاج المحلي، رغم ما تحمله من تداعيات على الاقتصاد العالمي ككل. (مركز ترينذز للبحوث والاستشارات، 2025)

رابعًا- تحليل لتأثير الحمائية التجارية على العلاقات الدبلوماسية

في ضوء المعطيات المتعددة والتطورات المتلاحقة في النظام التجاري العالمي، تستعرض الباحثة تصاعد السياسات الحمائية كتحوّل هيكلي عميق في بنية الاقتصاد العالمي، وكمحور مركزي يعيد رسم معالم العلاقات الدبلوماسية بين الدول. لقد باتت الحمائية، التي كانت تُعد في السابق إجراءً ظرفيًا أو مؤقتًا، مكونًا دائمًا في استراتيجية الدول الكبرى، خصوصًا الولايات المتحدة، مما يشي بإعادة صياغة أولويات النظام الدولي من التبادل الحر إلى الأمن الاقتصادي.

وتوضح الباحثة أن هذا التحول لم ينشأ فجأة، بل تبلور تدريجيًا منذ الأزمة المالية العالمية عام 2008، وتعزز بقوة مع جائحة كوفيد-19، التي عرّت هشاشة العولمة وسلاسل الإمداد، وأعادت الاعتبار لمفاهيم مثل "السيادة الاقتصادية" و"قومية الإنتاج". وقد بلغ هذا التوجه ذروته في السياسات الجمركية الأمريكية، حيث تم فرض رسوم جمركية عامة بنسبة 10% على جميع الواردات، مع تعريفات انتقائية وصلت إلى 50% في بعض الحالات، لا سيما على الصين، في خطوة أعادت تشكيل قواعد اللعبة التجارية الدولية، **وتتناول الباحثة التحليل كما يلي:**

1- تصاعد الحمائية كتحوّل هيكلي في النظام التجاري الدولي

تشير الاتجاهات الحديثة في التجارة العالمية إلى انتقال العالم من مرحلة الانفتاح الليبرالي إلى مرحلة جديدة من الانغلاق الاستراتيجي. فبين عامي 2009 و2024، شهد العالم أكثر من 1600 إجراء حمائي لا يزال ساريًا، كثير منها غير جمركي، كالحواجز الفنية والقيود الصحية، مما عمّق التوترات التجارية بين الدول وتوضح الباحثة أن هذه السياسات أضعفت من ثقة الدول في النظام المتعدد الأطراف، ودفعتها

إلى إعادة النظر في جدوى الانفتاح الاقتصادي غير المشروط، لصالح استراتيجيات "الحماية الذكية."

2- أثر جائحة كوفيد-19: من التعاون إلى الانعزالية الدبلوماسية

أظهرت الجائحة العالمية التأثير المزدوج للحمائية، إذ دفعت الدول إلى اتخاذ إجراءات فورية لتأمين الغذاء والدواء، لكن على حساب التزاماتها الدولية. وتستعرض الباحثة كيف قادت سياسات مثل "قومية اللقاحات" إلى تآكل الثقة المتبادلة، وتراجع التعاون بين الدول، وفتحت المجال لتأسيس خطاب دبلوماسي انعزالي قائم على "الأمن القومي الصحي"، ما ساهم في تقويض الشراكات التجارية متعددة الأطراف.

3- النزاع الأمريكي-الصيني: نموذج مركزي لتأثير الحمائية على الدبلوماسية

توضح الباحثة أن النزاع بين واشنطن وبكين يمثل أبرز تجليات الحمائية الحديثة، حيث تحوّل من حرب تجارية تقليدية إلى حرب تكنولوجية متقدمة، شملت حظر تصدير أشباه الموصلات، وقيودًا على الاستثمارات، وإدراج شركات كبرى في القوائم السوداء. وقد أسفر ذلك عن حالة استقطاب عالمي حاد، وتفاقم في التوترات الدبلوماسية، خاصة مع سعي الصين إلى ردود مدروسة، وتحويل الإنتاج إلى دول أخرى لكسر الطوق الأمريكي.

4- تشويه التعددية الاقتصادية وتعميق النزعة الأحادية

تؤكد الباحثة أن السياسات الجمركية الأمريكية في عهد ترامب وما بعده، خاصة بعد إعلان 2 أبريل 2025، تمثل تراجعًا عن المبادئ الليبرالية، لصالح خطاب اقتصادي قومي، أضعف من شرعية منظمة التجارة العالمية. وقد أدى غياب الاستثناءات، حتى لشركاء استراتيجيين مثل الاتحاد الأوروبي وكوريا الجنوبية، إلى تدهور العلاقات

الثنائية، وتراجع الثقة في المنظومة القانونية الدولية، وتفكك الإطار المؤسسي للنظام التجاري العالمي.

5- التحالفات الصناعية الجديدة وإعادة توزيع القوة التكنولوجية

ساهمت أزمة الإمداد في قطاع التكنولوجيا، وخاصة الرقائق الدقيقة، في تأسيس تحالفات صناعية تكنولوجية عابرة للحدود. وتوضح الباحثة أن هذه التحالفات شكلت تكتلات تجارية ودبلوماسية على أسس تكنولوجية، أبرزها "تحالف أشباه الموصلات" بين أمريكا واليابان وهولندا، في مواجهة "محور الإنتاج الآسيوي" بقيادة الصين. هذه الانقسامات التكنولوجية عمّقت الانفصال الاقتصادي الجغرافي، وأسست لنظام عالمي ثنائي القطب في الابتكار والقدرة الصناعية.

6- الدول النامية كأكبر المتضررين في شبكة الحمائية الدولية

تسلط الباحثة الضوء على الأثر العميق للحمائية على الدول النامية، التي تُعد الحلقة الأضعف في سلسلة التجارة الدولية. فقد أدى فرض رسوم أمريكية مرتفعة – كما في حالة تونس – إلى تقليص تنافسية صادراتها، خصوصًا في قطاع زيت الزيتون، مما أثر على ميزانها التجاري. وتوضح الباحثة أن هذه السياسات تُضعف فرص التنمية، وتعمّق التبعية الاقتصادية، وتفرض على الدول النامية مراجعة نموذجها التنموي القائم على التخصص الأحادي في التصدير، والتوجه نحو تنويع الأسواق والاعتماد على التحالفات الإقليمية.

خاتمة الرؤية:

تستنتج الباحثة أن تصاعد الحمائية يمثل تحوّلًا هيكليًا في العلاقات التجارية والدبلوماسية الدولية، يتجاوز كونه ظرفًا سياسيًا أو رد فعل على أزمات مؤقتة. فهذا الاتجاه يعكس بنية جديدة من التفكير الاستراتيجي تقوم على السيادة، والاكتفاء،

والتحالفات التقنية، وليس فقط حرية السوق. ومع استمرار الأزمات الجيوسياسية وتفاقم هشاشة العولمة، فإن النظام التجاري العالمي يتجه نحو التشظي والتفتت، حيث تغلب المصلحة القومية على المنفعة الجماعية، وتغدو الحمائية أداة رئيسية في السياسة الخارجية والاقتصاد السياسي للدول الكبرى.

الفصل الخامس
النتائج والتوصيات

النتائج

1. تصاعد الحمائية يعكس تحولًا بنيويًا في النظام التجاري العالمي، ولم يعد مجرد استجابة ظرفية للأزمات.
2. الولايات المتحدة تقود الموجة الحمائية عبر فرض رسوم جمركية شاملة على أكثر من 200 دولة، مما يعكس تحوّلها من راعٍ للنظام التجاري المفتوح إلى فاعل يُعيد تشكيله وفقًا لمصالحه القومية.
3. جائحة كوفيد-19 كانت نقطة تحول مفصلية أظهرت هشاشة العولمة، وأسهمت في إعادة الاعتبار لمفاهيم السيادة الاقتصادية والأمن الغذائي والدوائي.
4. النزاع التجاري الأمريكي-الصيني تجاوز التعريفات الجمركية ليصبح حربًا تكنولوجية استراتيجية، تمس الأمن القومي للطرفين وتعيد توزيع مراكز القوة الصناعية عالميًا.
5. الحمائية أضعفت دور منظمة التجارة العالمية، التي باتت عاجزة عن فرض قراراتها، مما قاد إلى تآكل الثقة في النظام التجاري متعدد الأطراف.
6. تشكّلت تحالفات تكنولوجية واقتصادية جديدة بين الدول الغربية لمواجهة صعود الصين، ما أدى إلى انقسام الجغرافيا الاقتصادية العالمية إلى تكتلات متنافسة.
7. الدول النامية هي الحلقة الأضعف في مواجهة الحمائية، إذ تتأثر مباشرة بارتفاع الرسوم الجمركية، كما في حالة تونس، مما يهدد صادراتها وموازينها التجارية.
8. الحمائية أفرزت أزمات دبلوماسية ممنهجة، حيث باتت الإجراءات الاقتصادية أدوات ضغط سياسي وتعبيرًا عن إعادة تشكيل موازين القوة بين الدول.

9. أصبحت السياسات الحمائية مبرّرة تحت شعارات الأمن القومي، سواء في الغذاء أو الطاقة أو التكنولوجيا، مما صعّب من مساءلة الدول عنها في المحافل الدولية.
10. العولمة تواجه مرحلة تراجع استراتيجي، بفعل تصاعد الانعزالية الاقتصادية، وتحول التجارة من وسيلة تكامل إلى ساحة صراع اقتصادي–جيوسياسي.
11. وبالنسبة إلى الإشكالية البحثية "هل تمثل السياسات الحمائية تعبيرًا عن استعادة السيادة الاقتصادية في مواجهة العولمة، أم أنها تشكل تهديدًا مباشرًا للنظام التجاري الدولي وتكريسًا لانقسام اقتصادي عالمي جديد؟"، **تستخلص الدراسة عددًا من النتائج كما يلي: –**

- **النتيجة الأولى: الحمائية أداة لإعادة تعريف مفهوم السيادة الاقتصادية**

أظهرت التحولات في السياسات التجارية، خاصة في الولايات المتحدة وأوروبا، أن الحمائية لم تعد مجرد رد فعل مؤقت، بل أصبحت تعبيرًا عن توجه استراتيجي جديد يعيد الاعتبار لمفهوم "السيادة الاقتصادية"، في مواجهة ما يُنظر إليه كآثار سلبية للعولمة المنفلتة، مثل تهديد الأمن الصناعي وفقدان الوظائف وتآكل القطاعات الإنتاجية المحلية. وقد دعم هذا الاتجاه صعود التيارات السياسية الشعبوية التي تبنّت شعار "الاقتصاد أولًا."

- **النتيجة الثانية: تهديد هيكلي للنظام التجاري متعدد الأطراف**

بينما تسعى بعض الدول إلى حماية اقتصادها الوطني، فإن توسع السياسات الحمائية يقوّض أسس النظام التجاري الدولي القائم على الانفتاح والمنافسة. فالتراجع الملحوظ في فاعلية منظمة التجارة العالمية، وزيادة اعتماد الدول على الاتفاقات الثنائية والإجراءات الفردية، يعكس تآكل التعددية الاقتصادية، وتراجع الثقة في القانون التجاري الدولي، مما يُضعف آليات التعاون والتكامل الدولي على المدى الطويل.

- **النتيجة الثالثة: تكريس انقسام اقتصادي عالمي جديد بين "مراكز القوة" و"الهوامش التجارية"**

ساهم تصاعد الحمائية في خلق انقسامات اقتصادية حادة بين الدول الصناعية الكبرى والدول النامية، حيث تزداد قدرة الأولى على استخدام التعريفات والقيود التجارية لتحقيق مكاسب سياسية واقتصادية، بينما تجد الدول النامية نفسها في موقع المتلقي السلبي للتداعيات، ما يزيد من تبعيتها الاقتصادية، ويهدد بتهميشها في النظام التجاري العالمي. وهذا الاتجاه ينذر بولادة نظام اقتصادي عالمي غير متوازن، قوامه تحالفات مغلقة ومحاور تجارية متنافسة بدلًا من منظومة تكاملية جامعة.

التوصيات

1. على الدول النامية تنويع أسواق التصدير، وعدم الاعتماد على شريك تجاري واحد لتقليل مخاطر السياسات الحمائية.
2. تعزيز التكامل الإقليمي (جنوب–جنوب) كوسيلة لمواجهة اختلالات النظام التجاري العالمي وتجاوز الهيمنة الأحادية للدول الكبرى.
3. الاستثمار في القيمة المضافة للصادرات بدلًا من الاعتماد على السلع الأولية أو الزراعية التي تتأثر سريعًا بالقيود التجارية.
4. تطوير استراتيجيات أمن اقتصادي وطني تشمل الغذاء والدواء والطاقة والتكنولوجيا، مع تقوية سلاسل الإمداد الداخلية.
5. إعادة النظر في الاتفاقيات التجارية القديمة التي لم تعد تعكس مصالح الدول النامية، وفتح مفاوضات لتحديثها أو تعديلها.
6. تفعيل دور الدول النامية داخل منظمة التجارة العالمية للدفاع عن مصالحها، وطرح مبادرات لإصلاح النظام التجاري متعدد الأطراف.
7. تشجيع إقامة مناطق صناعية وشراكات إنتاجية إقليمية للتقليل من الاعتماد على الواردات والتكامل في الإنتاج.
8. توجيه السياسات التعليمية والتقنية نحو الصناعات الاستراتيجية كالرقائق، الطاقة المتجددة، والصناعات الدوائية.
9. بناء مرصد وطني وإقليمي للسياسات الحمائية العالمية لرصد المتغيرات أولًا بأول وتقديم تنبؤات وسياسات استباقية.
10. التحول نحو دبلوماسية تجارية نشطة تعتمد على المفاوضات الثنائية والاتفاقيات المرنة لمواجهة الإجراءات التمييزية.

11.تحفيز القطاعات المحلية على الابتكار والتصدير عبر حوافز ضريبية ومالية، لتعزيز القدرة التنافسية في ظل بيئة تجارية متقلبة.

12.الحد من التخصص المفرط في قطاع تصديري واحد كما في حالة تونس مع زيت الزيتون، وذلك لتجنب الصدمات الخارجية المفاجئة.

13.بناء تحالفات دولية للدفاع عن حرية التجارة ضد الإجراءات الأحادية، تشمل دولًا من أميركا اللاتينية، إفريقيا، وآسيا.

14.مراقبة الأثر التضخمي للحمائية على الأسعار المحلية وخاصة في الدول المستوردة، ووضع آليات للدعم الاجتماعي في حالات الطوارئ.

15.إدماج الاعتبارات البيئية والاجتماعية في السياسات التجارية لضمان استدامة سلاسل الإمداد وتقليل التوترات المرتبطة بالموارد العالمية.

استراتيجية مقترحة لتعزيز مرونة الدول النامية تجاه الحمائية

لتعزيز مرونة الدول النامية تجاه السياسات الحمائية وبناء تحالفات اقتصادية بديلة تقترح الدراسة خطة عمل من خلال سبع آليات عملية وقابلة للتطبيق **كالتالي:**

1- **تنويع الشركاء التجاريين وتقليل الاعتماد على الأسواق التقليدية:** والهدف من ذلك هو تقليل المخاطر الناتجة عن تقلبات سياسات دولة واحدة ويمكن تطبيق ذلك من خلال دعم الانفتاح على أسواق آسيوية وأفريقية وأمريكية جنوبية ناشئة، وتوقيع اتفاقيات تجارة حرة مع شركاء جدد أمثلة رائدة على هذا المقترح مبادرة "الحزام والطريق"، أو اتفاقيات التجارة القارية الأفريقية(AfCFTA)

2- تفعيل التكامل الإقليمي بين الدول النامية بهدف بناء شبكات تعاون اقتصادية وجمركية إقليمية تعزز من القدرة التفاوضية الجماعية ويمكن تطبيق ذلك عبر

تنشيط الكيانات الإقليمية مثل الاتحاد الأفريقي، السوق المشتركة لدول أمريكا الجنوبية (ميركوسور)، رابطة دول جنوب شرق آسيا (آسيان) من خلال مشروعات إنتاج مشترك، وتخفيض الحواجز الجمركية البينية.

3- **اعتماد استراتيجيات "توطين" الإنتاج الصناعي والخدماتي** وذلك بهدف تقليل الاعتماد على الواردات وتخفيف أثر القيود الحمائية المفروضة من الخارج وتقترح الباحثة أن آلية ذلك هو دعم سلاسل القيمة المحلية والإقليمية، ونقل التكنولوجيا للصناعات الحيوية (كالدواء والغذاء والطاقة والتكنولوجيا الزراعية) ويمكن تطبيق هذا المقترح من خلال تقديم حوافز للاستثمار المحلي، وتشجيع الشراكات بين القطاعين العام والخاص.

4- **إنشاء صناديق تمويل تجاري إقليمية** بهدف توفير حماية تمويلية لمواجهة التقلبات التجارية وذلك من خلال تأسيس صناديق مالية إقليمية أو مشتركة تساعد في تمويل الصادرات المتضررة من الإجراءات الحمائية، وتدعم التأمين ضد مخاطر التجارة الدولية.

5- **تعزيز دور البعثات الدبلوماسية** الاقتصادية وذلك بهدف تحويل السياسة الخارجية إلى أداة نشطة لتأمين المصالح التجارية عبر دعم إنشاء وحدات "دبلوماسية اقتصادية" في السفارات تعمل على فتح أسواق جديدة ومراقبة السياسات الحمائية وتحليلها والتفاوض بشأنها.

6- **تنمية المهارات التفاوضية والتجارية للكوادر الوطنية بهدف** تحسين القدرة التفاوضية في المحافل الدولية ومنظمة التجارة العالمية وهذا من خلال تنفيذ برامج تدريب متخصصة في التجارة الدولية، وقانون النزاعات التجارية، وتحليل سلاسل القيمة العالمية.

7- **استغلال آليات منظمة التجارة العالمية واللجوء للتقاضي بهدف** مواجهة الإجراءات الحمائية غير العادلة وذلك عبر بناء فرق قانونية وطنية للتعامل مع النزاعات التجارية في إطار هيئة تسوية المنازعات التابعة لمنظمة التجارة العالمية.

مآلات استمرار سياسة الحمائية التجارية

في حال استمرار الدول في تبني سياسات الحماية التجارية بشكل واسع ومتزايد، فإن ذلك قد يقود إلى جملة من التحديات والمخاطر الاقتصادية على المستويين المحلي والدولي. **من أبرز هذه التنبؤات:**

1. **تصاعد الحروب التجارية:** قد يؤدي فرض القيود الجمركية والرسوم الانتقامية إلى نشوب حروب تجارية بين الدول، مما يؤدي إلى اضطراب الأسواق العالمية، وزيادة حالة عدم اليقين لدى المستثمرين، وتباطؤ في حركة التجارة الدولية.
2. **ارتفاع أسعار السلع:** من المتوقع أن يؤدي تقليص الواردات وفرض الرسوم الجمركية إلى ارتفاع تكلفة السلع المستوردة، مما ينعكس سلبًا على القوة الشرائية للمستهلك المحلي، ويزيد من معدلات التضخم.
3. **تباطؤ النمو الاقتصادي:** الحماية التجارية تحدّ من المنافسة وتقلل من الكفاءة الاقتصادية، مما قد يؤدي إلى ضعف الابتكار، وتراجع الإنتاجية، وبالتالي تباطؤ معدلات النمو الاقتصادي على المدى الطويل.
4. **تهديد النظام التجاري متعدد الأطراف:** الاستمرار في السياسات الحمائية يهدد بانهيار قواعد النظام التجاري القائم على منظمة التجارة العالمية، ويقوّض من جهود التعاون الدولي في معالجة قضايا التنمية والفقر والتغير المناخي.
5. **عزلة اقتصادية وتراجع النفوذ الدولي:** قد تجد الدول المنغلقة على نفسها اقتصاديًا نفسها خارج الاتفاقيات التجارية الإقليمية والدولية، مما يقلل من قدرتها على التأثير

في صياغة السياسات الاقتصادية العالمية، ويؤثر سلبًا على أمنها الاقتصادي والسياسي.

6. **تقويض سلاسل الإمداد العالمية:** الاعتماد المتزايد على الحماية التجارية يؤدي إلى تفكك سلاسل التوريد العالمية التي تعتمد على التكامل بين الدول، مما يزيد من التكاليف ويؤخر عمليات الإنتاج، خاصة في الصناعات التقنية والصحية والغذائية.
7. **تدهور العلاقات السياسية والدبلوماسية:** التصعيد في القيود التجارية غالبًا ما يؤدي إلى توتر في العلاقات بين الدول، حيث تُفسَّر السياسات الحمائية كتصرفات عدائية، مما قد يؤثر سلبًا على التعاون السياسي والأمني.
8. **زيادة الضغط على الدول النامية:** البلدان النامية التي تعتمد على التصدير كسند رئيسي للنمو الاقتصادي قد تتعرض لخسائر فادحة نتيجة إغلاق الأسواق أمام منتجاتها، مما يعمّق مشكلاتها التنموية ويزيد من معدلات الفقر والبطالة.
9. **انكماش الاستثمارات الأجنبية:** عندما تفرض الدول قيودًا تجارية صارمة، فإن ذلك يرسل إشارات سلبية للمستثمرين الأجانب، مما يؤدي إلى تراجع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بسبب غياب الاستقرار التجاري والاقتصادي.
10. **تشوه هيكل الإنتاج المحلي:** الحماية الزائدة قد تؤدي إلى دعم صناعات غير كفؤة وغير قادرة على المنافسة دوليًا، مما يؤدي إلى تشويه بنية الاقتصاد المحلي، وإهدار الموارد في أنشطة لا تحقق قيمة مضافة حقيقية.

وبالتالي تؤكد الباحثة أن المبالغة في تطبيق سياسات الحماية التجارية قد تتسبب في سلسلة من الآثار السلبية المتراكمة، ما يستوجب إعادة النظر في دور الدولة

في تنظيم التجارة الخارجية، وتبنّي استراتيجيات مرنة تحقق توازناً بين الحماية المؤقتة والاندماج في الاقتصاد العالمي.

مراجع

المراجع العربية

- إبراهيم، محمد إبراهيم أحمد، (2021)، الحماية القانونية للعلامات التجارية في التشريعات الوطنية والدولية، مجلة مركز بحوث ودراسات دول حوض البحر الأحمر وجامعة البليدة2، العدد 5، السودان.
- أحمد، رشا علي الدين، (2017)، الحماية الدولية للعلامات التجارية: دراسة على ضوء قواعد القانون الدولي الاتفاقي وقواعد تنازع القوانين، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق، جامعة المنصورة ، العدد 64، مصر.
- الارياني، إسهام عبد الله، (2021)، الوسائل الدبلوماسية لتسوية المنازعات الدولية: دراسة حالة اليمن، مجلة الآداب للدراسات والبحوث الإنسانية، العدد 18.
- بسعود، حليمة، (2022) ، الدبلوماسية الاقتصادية: الأبعاد المفاهيمية والتطبيقية، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، المجلد 15، العدد 1.
- حمد، صلاح الدين، (2015) ، أثر الدبلوماسية الاقتصادية في التنمية الاقتصادية: سوريا أنموذجًا، رسالة دكتوراه، كلية الاقتصاد، جامعة دمشق.
- رشيدة، شعبان شامي، (2007)، الحماية التجارية بين النظرية والتطبيق، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية دراسات اقتصادية، المجلد 18، العدد 1.
- زهران، إيمان، (2019)، الحمائية التجارية: مآلات النزاع التجاري الأمريكي – الصيني، مجلة السياسة الدولية، مؤسسة الأهرام، س53, ع208، مصر.
- السيابية، انتصار بنت سالم بن هويشل، (2020)، الدبلوماسية الاقتصادية: (دراسة في ضوء أحكام القانون الدولي العام)، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة المنصورة، مصر.

- شادي، محمد، (2023)، عودة الحمائية: الحرب الأمريكية على العولمة، مركز الجبتور للأبحاث.
- شويحنة، سهى، (2013)، الدبلوماسية الاقتصادية، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة حلب.
- صالح، ماجدة علي، (2023) ، الدبلوماسية الاقتصادية والفرق بينها وبين بعض المفاهيم المتشابهة، أكاديمية ناصر العسكرية للدراسات العليا، العدد 1.
- صبحي، مجدي،(2017)، الحمائية وتصاعد القومية الاقتصادية، مجلة السياسة الدولية، مؤسسة الأهرام، س55, ع218، مصر.
- عزوز، عبد القادر، (2022) ، الدبلوماسية الاقتصادية: العناصر والأدوات، مجلة جامعة تشرين. العلوم الاقتصادية والقانونية المجلد (44) العدد (1).
- عشور، سليم، (2023) ، الآلية التعاونية والنزاعية للدبلوماسية الاقتصادية في العلاقات الدولية: مقاربة معرفية، مجلة الدراسات والبحوث القانونية، المجلد 8، العدد 2.
- على، مغاورى شلبي وعيسى، محمد عبد الشفيع ومحمود، دينا وجمال، مايكل، (2019)، أثر السياسات الحمائية الراهنة في العالم على التجارة الدولية، معهد التخطيط القومي، مصر.
- عمار، جعفري، (2018)، السياسات الحمائية الجديدة في ضوء اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة "سياسة تخفيض العملة نموذجا – مع الإشارة إلى حالة الصين"، رسالة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر.

- عودة، زمن ماجد، (2022)، الدبلوماسية الاقتصادية بين العراق والمملكة العربية السعودية عام 2020، مركز البيدر للتخطيط والدراسات، العراق.
- غيس، موارى. (2007)، السياسة التجارية، الإستراتيجيات الإنمائية الوطنية مدكرات توجيهية في السياسات، إدارة الشئون الاقتصادية والاجتماعية UNDESA، الأمم المتحدة.
- فتح الله، محمود، (2023)، حروب تجارية: خصائص "الحمائية الجديدة" وتأثيراتها في الاقتصاد العالمي، مركز المستقبل للأبحاث والدراسات المتقدمة.
- محمد، حساني شحات، (2025)، ترامب والاقتصاد العالمي: سياسات حمائية تعيد تشكيل التجارة الدولية، مركز ترو للدراسات.
- محمد، شعبان رأفت، (2017)، الآثار الاقتصادية المترتبة على الممارسات الاحتكارية الضارة، مجلة القانون والاقتصاد، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، مصر.
- معداوي، نجية، (2023)، محاضرات في عقود التجارة الدولية، جامعة البليدة 2 لونيسي علي، كلية الحقوق والعلوم السياسية، الجزائر.
- منهج القواعد ذات التطبيق الضروري والقواعد المادية، المجلة الدولية للفقه والقضاء والتشريع، المجلد 5، العدد 2.
- مهدي، هيسي وعبد الرحمان، هميسي، (2024)، دور الأنشطة اللوجستية للموانئ البحرية في التجارة الدولية: دراسة تحليلية لميناء عنابة خلال الفترة (2021 2023)، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة 8 ماى 1945 قالمة، الجزائر.
- المرزوك، خالد، (2014)، السياسات التجارية، الاقتصاد الدولي، كلية الاقتصاد والإدارة، جامعة بابل، العراق.

- المفرجي، حسين عليوي والفتلاوي، سارة سجاد، (2021)، الدبلوماسية الاقتصادية ودورها في إدارة الأزمة، المجلة الأكاديمية العلمية، العدد 62.
- قويدر، ابتسام، (2021)، التجارة الدولية، كلية العلوم السياسية، جامعة صالح بوبنيدر – قسنطينة 3 –.

المراجع الأجنبية

- Dorobat. C. (2015), A brief History of International Trade Thought: From Pre-Doctrinal Contributions to the 21st Century Heterodox International Economics, the Journal of Philosophical Economics: Reflection on Economic and Social Issues, Vol. viii. Issue. 2.
- Sally. R. (2008), Trade Policy, New Century: the WTO, FTAS and Asia Rising, IEA. The Institute of Economic Affairs.
- Abboushi, Suhail, (2010), Trade protectionism:reasons and outcomes, Competitiveness Review An International Business Journal incorporating Journal of Global Competitiveness 20(5).
- Demir, Merve Ahsen and Sepli, Ayçe, (2017), THE EFFECTS OF PROTECTIONIST POLICIES ON INTERNATIONAL TRADE, International Journal of Social Sciences, 3(2).
- Gould, David M, Ruffin, Roy J, Woodbridge, Graeme L, (1993), The Theory and Practice of Free Trade, Economic Review — Fourth Quarter.
- Salvatore. D. (1995), International Trade Policies, Industrialization and Economic Developments, MEDIT, No. 4.

- Sanskar, 2023 ,THE IMPACT OF PROTECTIONIST POLICIES ON GLOBAL TRADE, Indian Journal of Integrated Research in Law Volume III Issue III |.
- Stojanov. D. (2007), Validity of the Economic Thoughts of Keynes and Marx for the 21st Century, Zb.rad.Ekon.fak.RiJ, Vol.25, No. 1.

المراجع الإلكترونية

- أزمات التجارة وعواصف الحمائية: التداعيات العالمية لسياسات ترامب الجمركية، (2025)، ترينذز للبحوث والاستشارات، متاح على الرابط التالي: https://tinyurl.com/bdyb3nxm
- الصباغ، فؤاد، (2019)، دور الدبلوماسية الاقتصادية في العلاقات الدولية، مجلة عرب أستراليا، متاح على الرابط التالي: https://tinyurl.com/at552xjm
- المرعشي، فيصل براء، (2016)، الدبلوماسية، الموسوعة السياسية، متاح على : https://tinyurl.com/y2cwt9ub
- عبد الرازق، محمد، (2025)، اقتصاد وأعمال الحمائية التجارية الأمريكية: تحليل التأثيرات المحتملة على تونس، موقع تونس الرقمية، متاح على الرابط التالي: https://tinyurl.com/3kfvk92x
- عمر، أمنية، (2020)، الدبلوماسية الاقتصادية، الموسوعة السياسية، متاح على الرابط التالي: https://tinyurl.com/ydn69864
- منظمة دولية تحذر: الحماية التجارية "تخنق" الاقتصاد العالمي، (2024)، موقع العربية الإخباري، متاح على الرابط التالي: https://tinyurl.com/5affwbcs
- America of States United by commercialized product a for markets partners of List products AII TOTAL: Product, MAP TRADE development business international for statistics

Trade, shares market ,rates growth ,volumes ,values lmport & export .ata. trade yearly and quarterly ,Monthly, available at: https://tinyurl.com/3wurxhp4