مجلة المثنى للعلوم القانونية والسياسية
عدد خاص بوقائع المؤتمر الدولي الخامس (المواجهة القانونية للتطرف العنيف)
للفترة (14-15)/4/2025

من الاستغلال إلى العنف: كيف يغذّي الاستعمار الاقتصادي جذور التطرف؟

From Exploitation to Violence: How Economic Colonialism Feeds the Roots of Extremism?

م. م. حيدر صلاح كاطع*
جامعة القادسية/ كلية القانون

الملخص

يتناول هذا البحث العلاقة العميقة بين التشريعات الوطنية والدولية وظاهرة الاستعمار الاقتصادي، مسلطًا الضوء على دور القوانين في تكريس تبعية الدول النامية للدول المتقدمة. يوضح البحث أن الاستعمار في العصر الحديث لم يعد يعتمد على الاحتلال العسكري، بل يمارس عبر الهيمنة الاقتصادية المدعومة بتشريعات تصب في مصلحة القوى الكبرى. وتكمن أهمية هذا البحث في تحليل أثر القوانين على العلاقات الاقتصادية الدولية، ومدى مساهمتها في إضعاف قدرات الدول النامية على تحقيق تنمية حقيقية. كما يُبرز البحث إشكالية الدور السلبي للتشريعات، سواء عبر الشركات متعددة الجنسيات أو السياسات الحمائية، ويبحث في السبل الكفيلة بتمكين المشرعين في الدول النامية من مواجهة هذا الواقع. اعتمد البحث على منهجية تحليلية مقارنة، جمعت بين النصوص القانونية، والآراء الفقهية، والتطبيقات القضائية. وقد تم تنظيمه في مبحثين رئيسيين: الأول يتناول مفهوم الاستعمار الاقتصادي ضمن النظام التجاري العالمي، والثاني يناقش مستقبل العلاقات التجارية الدولية في ظل استمرار هذا النمط من الاستعمار.

الكلمات المفتاحية :. الاستعمار التشريعي، السيادة الوطنية، الهيمنة الاقتصادية، النظام التجاري الدولي، الهوية الوطنية.

***Email: Haider.gatea@qu.edu.iq**

ISSN(online): 3078-8692
ISSN (print): 3078-8684

Abstract

This research examines the fundamental connection between national and international legislation and the phenomenon of economic colonialism, highlighting how legal systems can perpetuate the dominance of developed countries over developing nations. The study argues that modern-day colonialism no longer requires military invasions but is instead realized through economic dependency sanctioned by laws that serve the interests of global powers. The importance of this research lies in its critical examination of how laws and regulations shape global economic relations and often hinder the development of poorer nations. It investigates the problematic role of both national and international legal frameworks, particularly in empowering multinational corporations and enabling protectionist policies that undermine developing economies. The research adopts a comparative analytical methodology, drawing on legal texts, jurisprudential opinions, and case law. The structure of the study includes two main chapters: the first addresses the concept of economic colonialism within the global trade system, while the second examines the future of international trade relations under the continuing influence of economic colonialism.

Keywords: Legislative Colonialism , National Sovereignty , Economic Domination , International Trade Regimes , National Identity.

المُقدِّمة

تتناول فكرة هذا البحث جوهر العلاقة بين التشريعات الوطنية والدولية والاستعمار الاقتصادي، حيث يسعى إلى تحليل كيف يمكن أن يسهم المشرع في تكريس هيمنة الدول المتقدمة على الدول النامية من خلال وضع قوانين وتشريعات تفضّل مصالح القوى الكبرى على حساب حقوق الدول الأقل تقدماً، يهدف البحث إلى فهم الآليات التي يتم بموجبها تقنين الاستعمار الاقتصادي عبر الأطر القانونية والسياسات التجارية. إنَّ الاستعمار اليوم لم يعد بحاجةٍ إلى تحشيد الجيوش والدبابات والقوى الحربية، بل يمكن استعمار دول والاستفادة من

خيراتها من خلال جعلها "تابعة" لها من خلال الاستعمار الاقتصادي الذي يُعدّ من أعتى وجوه الاستعمار في الوقت الحاضر، حيث تتحكم الدول الكبرى بالدول النامية، من خلال الهيمنة على اقتصادها، وبمباركة مشرّعها، ولعمري أنَّ هذا هو جوهر فكرة البحث.

أهمية البحث: تنبع أهمية هذا البحث من الحاجة الملحة لفهم تأثير القوانين والتشريعات في تشكيل العلاقات الاقتصادية العالمية، حيث يعكس السياق الحالي كيف أن العديد من الدول النامية تعاني من آثار سياسات تجارية غير عادلة تؤدي إلى استغلال مواردها، تكمن القيمة العملية للبحث في تقديم توصيات للمشرعين في الدول النامية حول كيفية حماية مصالحهم الاقتصادية وتجنب الوقوع تحت طائلة الاستعمار الاقتصادي.

إشكالية البحث: تتمثل إشكالية البحث في استكشاف الطرق التي تساهم من خلالها التشريعات المحلية والدولية في تعزيز الاستعمار الاقتصادي، وكيف يمكن أن تؤثر هذه القوانين على التنمية الاقتصادية للدول النامية. يشمل ذلك تحليل دور الشركات متعددة الجنسيات، والإجراءات الحمائية التي تتبناها الدول المتقدمة، وكيف تؤثر هذه السياسات على الاستثمارات الأجنبية في الدول النامية.

نطاق البحث: يمتد نطاق البحث ليشمل دراسة عدد من القضايا القانونية والاقتصادية المتعلقة بالاستعمار الاقتصادي، مثل اتفاقيات التجارة الحرة، وحماية الملكية الفكرية، والقوانين الوطنية المتعلقة بالاستثمار، سيتم تناول تأثير هذه القضايا على البلدان النامية، وكيف يمكن للمشرع أن يلعب دوراً فاعلاً في معالجة هذه المشكلات.

منهجية البحث: ستعتمد منهجية البحث على تحليل نصوص قانونية وتطبيقات قضائية، بالإضافة إلى مراجعة عدد من النصوص القانونية ذات الصلة، سيتم استخدام منهجية تحليلية لمقارنة السياسات المختلفة.

هيكلية البحث: بمبحثين تسبقهما مقدمة وتعقبهما خاتمة تناولنا هذا الموضوع، ففي الأوَّل تناولنا مفهوم الاستعمار الاقتصادي في الأنظمة التجارية العالمية،

وفي المبحث الثاني وقفنا على مستقبل العلاقات التجارية الدولية في ظلال الاستعمار الاقتصادي.

المبحث الأوَّل

مفهوم الاستعمار الاقتصادي في الأنظمة التجارية العالمية

لم تكن ظاهرة الاستعمار وليدة اللحظة بل له جذور موغلة في عمق التأريخ، فلم يعد له معنىً واحد بل تعددت معانيه، ومن هذه المعاني؛ الاستعمار الاقتصادي، وهو ما سنحاولُ بيانه في هذا المبحث الذي سَنُقسِّمهُ على مطلبين؛ نُخصص أوله لبيان التعريف بالاستعمار الاقتصادي، وفي الثاني نتوقفُ مع أهدافه.

المطلب الأوَّل

التعريف بالاستعمار الاقتصادي

إنَّ الاستعمار الاقتصادي لا يعدو أنّ يكون إلا لوناً من ألوان فرض السيطرة على الشعوب من قبل المُحتلين، ولقد ظهر هذا اللون من الاستعمار في أعقاب الحرب العالمية الثانية، وأبرز صوره التبعية الاقتصادية والتي تُمثّل خطراً كبيراً على الشعوب، فمن خلال استيلاء الاستعمار على خيرات وثروات دول العالم الثالث استطاع أن يخلق داخل هذه المجتمعات هذه المجتمعات حالة من الاحتياج الشديد للغير، وكان هذا سبب تغير المستعمر لخريطته في التعامل مع دول العالم الثالث، فلا حاجة للحروب والغزوات، فالاستعمار الآن تستعمله كُبريات الدول من خلال ربط دول العالم الثالث بها من خلال التبعية الاقتصادية، والتي تأخذ شكلين أولهما المبادلات التجارية، والمساعدات الأجنبية كصندوق النقد الدولي[1]، وهذه الفكرة هي قطب الرُّحى في موضوع راستنا. لهذا سَنُقسِّم

[1] إيمان فتحي محمد حسن، **الاستعمار: الأنواع والدواعي**، بحث منشور في مجلة الدراسات العربية، كلية دار العلوم/ جامعة المنيا، ص2168.

هذا المطلب على فرعين؛ نتناولُ في أولهما تعريف الاستعمار الاقتصادي، وفي الثاني نتوقفُ مع مسوِّغات تحقق الاستعمار الاقتصادي.

الفرع الأوَّل

تعريف الاستعمار الاقتصادي

يُمكن تعريف الاستعمار الاقتصادي على أنَّهُ:" نمط من العلاقات الاقتصادية غير المتكافئة بين الدول أو الكيانات الاقتصادية، حيث تسيطر دولة أو مجموعة من الدول المتقدمة اقتصادياً على موارد وأسواق الدول الأقل تقدماً بطريقةٍ تؤدي إلى استغلال تلك الموارد لمصلحة المستعمر، دون الحاجة إلى احتلال عسكري مباشر"[2]. استناداً إلى التعريف الوارد للاستعمار الاقتصادي، يمكن استخراج العناصر المميزة التالية: أولها العلاقة الاقتصادية غير المتكافئة: يشير التعريف إلى وجود علاقات اقتصادية غير متوازنة بين الدول، حيث تهيمن الدول المتقدمة اقتصاديًا على الدول الأقل تقدمًا. هذه العلاقات تعتمد على تفوق الدول المتقدمة في التحكم في الأنشطة الاقتصادية. وثانيها السيطرة على الموارد والأسواق: يُعد السيطرة على الموارد الطبيعية والأسواق الوطنية للدول الأقل تقدماً أحد العناصر الأساسية للاستعمار الاقتصادي. الدول المتقدمة تستغل هذه السيطرة لتعزيز مصالحها الاقتصادية دون اعتبار لمصالح الدول الأخرى. وثالثها الاستغلال الاقتصادي لصالح الدول المستعمرة: يتم استغلال الموارد والقدرات الاقتصادية للدول المستعمَرة بطريقة تؤدي إلى تراكم الثروات في الدول المسيطرة على حساب الدول الأقل تقدماً. هذا يؤدي إلى زيادة الفجوة الاقتصادية بين الطرفين. ورابعها غياب الحاجة للاحتلال العسكري المباشر: يتميز الاستعمار الاقتصادي بأنه لا يتطلب السيطرة العسكرية التقليدية، بل يعتمد على الهيمنة الاقتصادية من خلال أدوات مثل الشركات متعددة الجنسيات

[2] Matthew Sparke, Unequal Global Exchange: Colonization, Politics, and Economics (University of Washington, Seattle 2021) 73.

والاتفاقيات التجارية غير المتكافئة التي تفرضها الدول المتقدمة. وخامسها استفادة المستعمر دون تحقيق تنمية مستدامة للمستعمَر: في هذا النموذج، تتحقق المنافع الاقتصادية بشكل أساسي للدول المسيطرة دون أن يتم تحقيق تنمية اقتصادية مستدامة أو توزيع عادل للثروات في الدول المستعمَرة.

الفرع الثاني

مسوغَّات تحقق الاستعمار الاقتصادي

يُمكن تسويغ الاستعمار الاقتصادي بما تتضمنّه الاتفاقيات الدولية المتعلّقة بالتجارة الدولية من خلال ما تتضمنه من نصوص تساهم في شرعنة الاستعمار الاقتصادي، ويمكن تبويب تلك المُسوغَّات بما يلي:

أولاً: الاتفاقيات غير المتكافئة: من خلال فرض أو توقيع اتفاقيات تجارية تفضل الدول المتقدمة وتحد من قدرات الدول النامية، وقد تُفرض على الدول النامية شروطٌ تجعلها تعتمد على تصدير المواد الخام بأسعار منخفضة، في حين تستورد المنتجات المصنعة بأسعار مرتفعة[3].

ثانياً: التعريفات الجمركية وقواعد الحماية: تتضمن قوانين التجارة الدولية وخاصة تلك التي تنظمها مؤسسات مثل منظمة التجارة العالمية قواعد تتعلق بالتعريفات الجمركية والحواجز غير الجمركية التي يمكن أن تكون غير متكافئة، كما أن الدول المتقدمة قد تفرض حواجز أقل على المنتجات المصنعة بينما تحافظ على حواجز مرتفعة على المنتجات الزراعية أو المواد الخام، مما يعيق تنمية الصناعات المحلية في الدول النامية[4].

ثالثاً: حماية الملكية الفكرية: من خلال اتفاقيات مثل اتفاقية "تريبس" (TRIPS) التي تفرض حماية صارمة على براءات الاختراع وحقوق الملكية

[3] Stiglitz, Joseph. Globalization and Its Discontents. W.W. Norton & Company, New York, 2002, p. 55.
[4] Krajewski, Kristina. The Globalization of Trade and its Impact on Developing Countries. Routledge, London, 2010, p. 102.

الفكرية، مما يعزز الهيمنة الاقتصادية للشركات الكبرى متعددة الجنسيات التي تتمركز في الدول المتقدمة، هذا يمنع الدول النامية من الوصول إلى التكنولوجيا أو تصنيع المنتجات بأسعار مناسبة[5].

رابعاً: المؤسسات المالية الدولية: المؤسسات المالية العالمية مثل صندوق النقد الدولي والبنك الدولي تفرض شروطًا قاسية على الدول النامية مقابل القروض مما يؤدي إلى تقليص السيادة الاقتصادية للدول النامية وجعلها خاضعة للسياسات الاقتصادية النيوليبرالية التي قد تخدم مصالح الدول الكبرى[6]. إنَّ هذه الأدوات القانونية والتجارية تجعل من الاستعمار الاقتصادي ظاهرة شرعية ومقبولة دوليًا ضمن إطار العولمة، رغم أنها تؤدي إلى تفاوت كبير في فرص التنمية الاقتصادية بين الدول.

المطلب الثاني

الأسس التشريعية للاستعمار الاقتصادي في الأنظمة التجارية العالمية

يمكن عزو الأسس التشريعية للاستعمار الاقتصادي إلى اتفاقية التجارة العالمية (GATT) ومنظمة التجارة العالمية (WTO)- التي تولَّدت عنها، تؤديان دورًا رئيسيًا في تنظيم العلاقات التجارية الدولية، لكن هناك جدل حول كيفية استخدام قواعد هذه المؤسسات لإدامة أنماط الهيمنة الاقتصادية التي تؤدي إلى الاستعمار الاقتصادي. وبفرعين سنتناولُ هذه الفكرة.

الفرع الأول

القواعد القانونية في منظمة التجارة العالمية (WTO)

[5] Assange, Julian. Intellectual Property and Global Capitalism: 2020 Vision. Palgrave Macmillan, London, 2016, p. 45.
[6] Stiglitz, Joseph. Globalization and Its Discontents. W.W. Norton & Company, New York, 2002, p. 77.

إنَّ مبدأ الدولة الأولى بالرعاية (Most-Favored-Nation, MFN) يفرض مبدأ الدولة الأولى بالرعاية الوارد بالمادة الأولى من اتفاقية منظمة التجارة العالمية أن أي ميزة تُمنح لدولة يجب أن تُمنح لجميع الدول الأعضاء، رغم أن هذا المبدأ يبدو كخطوة نحو تحقيق عدالة تجارية، إلا أنه غالبًا ما يُستغل من قبل الدول المتقدمة، التي تتمتع بقدرة أكبر على التنافس في الأسواق العالمية[7]. في قضية "EC - Tariff Preferences"، اعتبرت هيئة تسوية المنازعات أن نظام الأفضليات الذي يمنح معاملة تفضيلية للدول النامية لم يكن متسقًا مع مبدأ MFN، مما يظهر كيف يمكن أن تُعزز القواعد التجارية علاقات غير متكافئة[8]. وكذلك مبدأ المعاملة الوطنية (National Treatment) إذ تنص المادة 3 من اتفاقية منظمة التجارة العالمية على ضرورة معاملة السلع المستوردة بنفس معاملة السلع المحلية[9]، ورغم أن هذا المبدأ يسعى إلى ضمان التنافس العادل، فإن الدول النامية غالبًا ما تفتقر إلى الموارد اللازمة لحماية صناعاتها. في قضية "Japan – Alcoholic Beverages II"، وجدت الهيئة أن اليابان انتهكت

[7] النص الأصلي لمبدأ الدولة الأولى بالرعاية (Most-Favored-Nation Principle) في المادة الأولى من اتفاقية منظمة التجارة العالمية (WTO): "بالنسبة للرسوم الجمركية والرسوم من أي نوع المفروضة على أو المتعلقة بالاستيراد أو التصدير، وبالنسبة لطريقة فرض هذه الرسوم والرسوم، وبالنسبة لجميع القواعد والإجراءات المتعلقة بالاستيراد والتصدير، فإن أي ميزة أو فضل أو امتياز أو حصانة تمنحها أي طرف متعاقد لأي منتج منشأ في أو موجه إلى أي دولة أخرى يجب أن تُمنح على الفور وبدون قيد أو شرط للمنتج المماثل المنشأ في أو الموجه إلى أراضي جميع الأطراف المتعاقدة الأخرى."

[8] Petersmann, Ernst-Ulrich. International Economic Law in the 21st Century: Constitutional Pluralism and Multilevel Governance of Interdependent Public Goods. Oxford University Press, Oxford, 2018, p. 182.

[9] النص الأصلي من المادة 3 من اتفاقية منظمة التجارة العالمية (WTO):
"1. تُحدد التزامات الأعضاء بشأن سلوك علاقاتهم التجارية فيما يتعلق بالسلع والخدمات الخاصة بالأعضاء الآخرين في الأحكام التالية من هذه الاتفاقية:
(أ) الالتزامات العامة للأعضاء بشأن سلوك علاقاتهم التجارية؛
(ب) الالتزامات المحددة للأعضاء فيما يتعلق بالتجارة في السلع؛
(ج) الالتزامات المحددة للأعضاء فيما يتعلق بالتجارة في الخدمات؛
(د) الالتزامات المحددة للأعضاء فيما يتعلق بحماية حقوق الملكية الفكرية."

مبدأ المعاملة الوطنية، ما يوضح كيف أن الدول النامية قد تجد نفسها في وضع غير متكافئ مع الدول المتقدمة[10]. أما اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية (TRIPS) فتفرض اتفاقية TRIPS معايير صارمة لحماية حقوق الملكية الفكرية، على الرغم من أن هذه القواعد تهدف إلى حماية الابتكار، إلا أنها تعزز هيمنة الدول المتقدمة على أسواق التكنولوجيا، حيث تظل الدول النامية مجبرة على دفع رسوم مرتفعة للوصول إلى التكنولوجيا اللازمة، في قضية US) India – Patents)، رفع الادعاء ضد الهند بسبب نظام براءات الاختراع الخاص بها، مما أوضح كيف تؤثر حماية الملكية الفكرية على القدرة التنافسية للدول النامية[11].

الفرع الثاني

القواعد القانونية المنبثقة من الاتفاقيات الدولية متعددة الأغراض

تُعدُّ اتفاقيات التجارة الحرة أداةً قوية تساهم في الهيمنة الاقتصادية، حيث تُعطي امتيازات للدول المتقدمة على حساب الدول النامية، إذ تم التوقيع على NAFTA بين الولايات المتحدة وكندا والمكسيك في عام 1994، هذه الاتفاقية خففت القيود الجمركية، مما ساعد الشركات الأمريكية على التوسع في المكسيك، وأدى ذلك إلى إضعاف الصناعة المحلية في المكسيك، حيث لم تتمكن الشركات المحلية من المنافسة مع الشركات الأمريكية الكبيرة، مما يعكس كيف يمكن أن تؤدي الاتفاقيات إلى الاستغلال الاقتصادي[12]. وتتضمن الكثير من معاهدات الاستثمار شروطًا تفضِّل الشركات الأجنبية وتمنحها حقوقًا موسعة، بعض الدول النامية وقعت اتفاقيات مع شركات الطاقة الكبرى، مما يسمح لتلك الشركات

[10] Davis, Christina L. Food Fights: Trade Protection and the American Steel Industry. Princeton University Press, Princeton, 2006, p. 45.
[11] Khor, Martin. Intellectual Property and the Trade in Generic Medicines: The Indian Experience. Zed Books, London, 2008, p. 67.
[12] Hufbauer, Gary Clyde, and Jeffrey J. Schott. NAFTA Revisited: Achievements and Challenges. Institute for International Economics, Washington, D.C., 2005, p. 45.

باستغلال الموارد الطبيعية (مثل النفط والغاز) دون وجود شروط عادلة لتوزيع العائدات، وهذه الاتفاقيات قد تمنح الشركات الأجنبية حقوقًا حصرية في استغلال الموارد، مما يؤدي إلى فقدان السيادة الاقتصادية للدولة المضيفة[13].

المنظمات الدولية مثل البنك الدولي وصندوق النقد الدولي تلعب دورًا كبيرًا في تقنين الاستعمار الاقتصادي من خلال شروط قروضها، في الثمانينات والتسعينات، فرض صندوق النقد الدولي على العديد من الدول النامية شروطًا تتطلب تقليص الدعم الحكومي، وخصخصة الصناعات الوطنية، وتحرير الأسواق، وغالبًا ما تفضي هذه السياسات إلى استغلال الموارد من قبل الشركات الأجنبية، حيث تُعطيها فرصًا أكبر في الدخول إلى الأسواق المحلية دون حماية كافية للقطاع المحلي[14]. كما أنَّ بعض القوانين الوطنية قد تعزز من الهيمنة الاقتصادية على موارد البلاد، حيث قد تُقر قوانين الملكية الفكرية التي تُعطي حماية كبيرة لبراءات الاختراع الأجنبية، مما يمنع تطوير الصناعات المحلية، كما حدث في الهند عند تعديل قانون براءات الاختراع في عام 2005، مما سمح للشركات الأجنبية بفرض براءات اختراع على الأدوية، وساهم ذلك في زيادة أسعار الأدوية، مما أثر سلبًا على الفئات الفقيرة في المجتمع، وفي كثير من الأحيان، تؤدي هذه السياسات إلى آثار اجتماعية واقتصادية ضارة على المجتمعات المحلية، مثل فقدان الوظائف، وزيادة الفقر، وعدم القدرة على الوصول إلى الخدمات الأساسية، تتداخل هذه النصوص والتشريعات مع الاستعمار الاقتصادي بشكل كبير، حيث تساهم في تعزيز الهيمنة الاقتصادية للدول المتقدمة على الدول النامية، ومن خلال فهم هذه الآليات، يمكن للدول

[13] Klein, Naomi. The Shock Doctrine: The Rise of Disaster Capitalism. Metropolitan Books, New York, 2007, p. 120.
[14] Stiglitz, Joseph. Globalization and Its Discontents. W.W. Norton & Company, New York, 2002, p. 77.

النامية العمل على تطوير استراتيجيات قانونية واقتصادية تحمي مصالحها وتحد من تأثير هذه السياسات[15].

المبحث الثاني

مستقبل العلاقات التجارية الدولية في ظلال الاستعمار الاقتصادي

تتجه العلاقات التجارية العالمية نحو مزيدٍ من التعقيد في ظل استمرار الاستعمار الاقتصادي، حيث تهيمن القوى الكبرى على الأسواق والموارد، مما يعزز الفجوة الاقتصادية بين الدول المتقدمة والنامية، وتعتمد هذه العلاقات على اتفاقيات غير متكافئة تُفضّل مصالح الشركات الكبرى، مما يؤدي إلى استغلال الدول الضعيفة ومواردها، وفي المستقبل، قد تواجه الدول النامية تحديات متزايدة في السعي نحو تحقيق تنمية اقتصادية مستدامة، ما يتطلب استراتيجيات مبتكرة لتعزيز حقوقها السيادية في التجارة الدولية، والأمثلة على ذلك كثيرة مثل فرض الرسوم والتعريفات الجمركية لأغراض المنافسة غير المشروعة. وهنا لابد من تقسيم هذا المبحث على مطالبٍ ثلاث، يخصص أولها لبيان التحديات القانونية أمام التجارة الدولية، والثاني لبيان استراتيجيات تعزيز التجارة العادلة، والثالث لبيان تقييم الموقف العراقي من الاستعمار الاقتصادي.

المطلب الأول

التحديات القانونية أمام التجارة الدولية

يقتضي هذا المطلب تقسيمه على فرعين للإحاطة بفكرته، إذ سنتناولُ في الفرع الأول الهيمنة الاقتصادية للدول المتقدمة، وفي الفرع الثاني نتناولّ المعالجة القانونية لهذه الهيمنة.

[15] Drahos, Peter, and John Braithwaite. Information Feudalism: Who Owns the Knowledge Economy? The New Press, New York, 2002, p. 98.

الفرع الأول

الهيمنة الاقتصادية للدول المتقدمة

تعتبر الهيمنة الاقتصادية للدول الكبرى أحد التحديات الأساسية التي تواجه الدول النامية، حيث تسهم هذه الهيمنة في تقنين الاستعمار الاقتصادي من خلال عدة آليات، منها دور الشركات متعددة الجنسيات والإجراءات الحمائية التي تعتمدها الدول المتقدمة، وسنتناولُ هذه الفكرة بفقرتين وكما يلي:

أولاً: دور الشركات متعددة الجنسيات: تُعد الشركات متعددة الجنسيات من أبرز مظاهر الهيمنة الاقتصادية، تتمتع هذه الشركات بقوة اقتصادية هائلة، حيث تسيطر على نسبة كبيرة من التجارة العالمية وتستحوذ على جزء كبير من السوق، وفقًا لتقرير الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD)، فإن 70% من التجارة العالمية يتم إدارتها من قبل حوالي 500 شركة متعددة الجنسيات، من خلال استغلال الفجوات القانونية لتحقيق مكاسب مالية، فعلى سبيل المثال، يمكن أن تنتقل هذه الشركات إلى دول ذات قوانين بيئية أقل صرامة أو تكاليف عمالة منخفضة، مما يضمن لها تحقيق أرباح ضخمة، وفقًا لدراسة أجراها معهد بروكينغز، وجد أن الشركات متعددة الجنسيات تستفيد من تفكيك اللوائح المحلية في الدول النامية لتقليل التكاليف وزيادة العوائد، وهو ما يُعرف بالسباق إلى القاع[16]. فضلاً عن أنَّ هذه الشركات تؤثر أيضًا على السياسات الاقتصادية في الدول النامية من خلال الضغط على الحكومات لتعديل قوانينها لصالحها، ففي قضية Chevron v. Ecuador، ادعت شركة شيفرون أن الحكومة الإكوادورية كانت قد انتهكت حقوقها بموجب اتفاقية استثمار ثنائية، مما يبرز كيف يمكن للشركات متعددة الجنسيات استخدام النظام القانوني للدفاع عن مصالحها. الحكم الذي أصدرته هيئة التحكيم لصالح شيفرون، رغم قضايا التلوث

[16] Rugman, Alan M., and Alain Verbeke. International Business: Strategic Management in an International Context. Routledge, New York, 2017, p. 305.

البيئي التي تسببت فيها، يُظهر قوة الشركات في توجيه القرارات القانونية لصالحها[17].

ثانياً: دور الإجراءات الحمائية للدول المتقدمة: تتبع الدول المتقدمة استراتيجيات حمائية لحماية صناعاتها المحلية من المنافسة الخارجية، مما يؤثر بشكل كبير على التجارة الدولية، تعتمد هذه الدول على التعريفات الجمركية والقيود الكمية كأدوات لحماية اقتصادها المحلي، إذ تستخدم الدول المتقدمة التعريفات الجمركية كأداة لحماية صناعاتها، على سبيل المثال، تفرض الولايات المتحدة تعريفات مرتفعة على واردات الصلب والألمنيوم، مما يؤثر سلبًا على صادرات الدول النامية، في قضية US – Steel Safeguards, وجدت منظمة التجارة العالمية أن الولايات المتحدة قد انتهكت قواعد التجارة العالمية من خلال فرض تعريفات غير مبررة على واردات الصلب، مما يظهر كيف يمكن للإجراءات الحمائية أن تعيق التجارة العالمية[18]. كما تفرض الدول المتقدمة قيودًا كمية على السلع

---

[17] González, José A. The Chevron-Ecuador Litigation: The Environmental Justice Case of the Century. University of California Press, Berkeley, 2018, p. 112.

[18] Chang, Ha-Joon. Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective. Anthem Press, London, 2002, p. 76.

ومن المفيد الإشارة إلى بعض النصوص القانونية التي كرست هذه الفكرة:

1- اتفاقية مراكش المؤسسة لمنظمة التجارة العالمية (WTO) – 1994: المادة XXVII (حرمان الفوائد - Denial of Benefits) وما معناه: "يجوز للعضو أن يحرم مقدم خدمة معين من فوائد هذه الاتفاقية إذا ثبت أنه ليس مقدم خدمة لدولة عضو أخرى، أو أنه مقدم خدمة لدولة عضو لا يطبق عليها العضو الرافض اتفاقية منظمة التجارة العالمية." إذ أنَّ هذه المادة تتيح للدول القوية حرمان بعض الدول النامية من الاستفادة من التسهيلات التجارية، مما يؤدي إلى تقييد وصولها إلى الأسواق العالمية وإدامة التبعية الاقتصادية .

2- نظام تسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية: المادة 22 من مذكرة التفاهم بشأن تسوية النزاعات (DSU - Dispute Settlement Understanding):

: "إذا رأى جهاز تسوية النزاعات أن الظروف خطيرة بما يكفي لتبرير هذا الإجراء، فيجوز له أن يأذن لدولة عضو أو أكثر بتعليق تطبيق التزامات والتزامات محددة تجاه دولة عضو أخرى وفقاً للمادة 22 من مذكرة التفاهم بشأن تسوية النزاعات." وإن هذه المادة تتيح للدول الكبرى فرض عقوبات اقتصادية وتجارية على الدول النامية من خلال تعليق التزاماتها

التجارية، مما يضعف قدرة هذه الدول على المنافسة التجارية ويؤدي إلى نوع من "الاستعمار الاقتصادي" عن طريق الإملاءات القانونية .

3- قانون المنافسة في البنك الدولي (Markets and Competition Policy, World 2024Bank,) حيث جاء فيه: "لا تزال العديد من الأسواق في البلدان النامية غير مستفيدة بالكامل من المنافسة الصحية والفعالة، وغالبًا ما تفشل التدخلات الحكومية في توفير الحوافز المناسبة للشركات للمنافسة. على المستويات الإقليمية والوطنية ودون الوطنية، تحدّ القواعد واللوائح الخاصة بكل قطاع من دخول السوق أو تعزز هيمنة عدد قليل من الشركات." حيث يعكس هذا النص كيف تؤدي القوانين التجارية إلى هيمنة الشركات متعددة الجنسيات على الأسواق في الدول النامية، مما يخلق اقتصادًا تابعًا للدول المتقدمة.

4- قانون الإعانات التجارية في الولايات المتحدة (U.S. Subsidies and Trade Law)، الذي يسمح بتقديم دعم مالي واسع النطاق لقطاعات مثل الزراعة والصناعات الثقيلة، مما يجعل المنافسة غير متكافئة في الأسواق الدولية .

5- اتفاقية التجارة والاستثمار عبر المحيط الهادئ (2018CPTPP,) حيث جاء في المادة 9.1: حماية الاستثمارات الأجنبية:

والترجمة العربية: "يجب على كل طرف أن يمنح مستثمري الطرف الآخر معاملة لا تقل تفضيلًا عن تلك التي يمنحها لمستثمريه المحليين في ظروف مماثلة."

6- النظام المعمم للأفضليات (Generalized System of Preferences – GSP): "يوفر النظام المعمم للأفضليات دخولاً تفضيلياً معفياً من الرسوم الجمركية لبعض المنتجات من الدول النامية إلى أسواق الدول المتقدمة، وذلك وفقاً للشروط التي تحددها الدول المانحة." بينما يُصمم النظام لتعزيز الصادرات من الدول النامية، إلا أن شروطه تُحدد من قبل الدول المتقدمة وتكون قابلة للتغيير، مما يجعل اقتصادات الدول النامية معرضة لتقلبات السياسة التجارية وتبعية مستمرة لمصالح الدول المتقدمة.

7- اتفاقيات التجارة الحرة مثل اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (NAFTA/USMCA): المادة 15 (على سبيل المثال – من بعض البروتوكولات الفرعية): "يجب على كل طرف، في قوانينه الوطنية، التأكد من عدم اعتماد أي إجراء يميز ضد الأطراف الأخرى، سواء بشكل مباشر أو غير مباشر، في إنتاج أو تسويق أو بيع السلع." تُستغل هذه النصوص أحياناً من قبل الدول المتقدمة لتبرير التدخل في السياسات الصناعية للدول النامية، حيث يُفترض أن عدم التمييز يعني رفض السياسات الحمائية حتى وإن كانت تهدف إلى حماية الصناعات المحلية.

8- قانون التجارة الأمريكي (1974U.S. Trade Act of) – القسم 301 : "يُخول الرئيس اتخاذ جميع التدابير المناسبة ضد أي دولة أجنبية تفشل في توفير معاملة عادلة ومتساوية للشركات أو المنتجات أو الخدمات الأمريكية." يُستخدم هذا القانون كأداة لفرض عقوبات تجارية ضد الدول التي تُمارس سياسات تجارية غير عادلة، وهو ما يؤدي إلى خلق موقف من التبعية الاقتصادية لدى الدول المستهدفة.

الواردة، مما يحد من قدرة الدول النامية على تصدير منتجاتها. في قضية EC – Import Restrictions on Certain Steel Products –، وجدت هيئة تسوية المنازعات أن القيود التي فرضتها الدول الأوروبية على واردات الحديد والصلب كانت غير قانونية. هذه القرارات تُظهر كيف أن الإجراءات الحمائية تعزز الهيمنة الاقتصادية للدول الكبرى على حساب الدول النامية[19].

الفرع الثاني

المعالجة القانونية للطُغيان الاقتصادي

تتطلب معالجة الاستعمار الاقتصادي جهودًا قانونية وقضائية متكاملة تهدف إلى تعزيز حقوق الدول النامية وحمايتها من الهيمنة الاقتصادية، ويمكن

9- سياسات الاتحاد الأوروبي لدعم الزراعة (Common Agricultural Policy – CAP): "يجب على الدول الأعضاء تقديم إعانات لقطاعاتها الزراعية لضمان دخل ثابت للمزارعين، وقد يشمل ذلك دعم الأسعار والمدفوعات المباشرة." تُستخدم هذه السياسات لدعم المزارعين في الدول المتقدمة، مما يؤدي إلى إغراق الأسواق بالسلع الزراعية المدعومة، وبهذا يُصبح للمزارعين في الدول النامية صعوبة في المنافسة، مما يُضعف قدراتهم الإنتاجية ويعمّق التبعية الاقتصادية.

10- قانون براءات الاختراع في الولايات المتحدة (U.S. Patent Act) – تعديلات متعددة منذ 1952 "لا يحق لأي شخص الحصول على براءة اختراع لأي اختراع ليس جديداً أو بديهيًا." تُمكّن هذه النصوص الشركات الكبرى من الحفاظ على احتكارات تكنولوجية عالية، مما يمنع الدول النامية من الاستفادة من نقل التكنولوجيا وتطوير صناعاتها الخاصة، وهو ما يساهم في إبقائها في حالة تبعية تكنولوجية.

11- **القانون البرازيلي لمكافحة الاحتكار (Lei de Defesa da Concorrência - Law12,529/2011):** "يهدف القانون إلى منع الممارسات الاحتكارية وضمان منافسة عادلة في السوق، بما في ذلك الأحكام التي تسمح بالتدخل الحكومي في الحالات التي تتعرض فيها الصناعات المحلية للتهديد." رغم أن هذه القوانين تهدف إلى حماية الصناعات المحلية، فإن تطبيقها قد يكون محدوداً نتيجة للضغوط الدولية والمعايير المفروضة عبر الاتفاقيات التجارية العالمية، مما يجعلها غير قادرة على مواجهة هيمنة السياسات التي تُفضل مصالح الدول المتقدمة.

[19] Baldwin, Richard E. The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization. Harvard University Press, Cambridge, 2016, p. 201.

تحقيق ذلك من خلال عدة آليات قانونية وتطبيق أحكام قضائية، بما يعزز العدالة في العلاقات الاقتصادية الدولية، إذ تُعدّ الحقوق السيادية للدول النامية أساسية في مواجهة الاستعمار الاقتصادي، إذ يجب أن تُعزز الدول النامية القوانين المحلية التي تحمي مواردها، مستندةً إلى مبادئ اتفاقية الأمم المتحدة لقانون البحار (UNCLOS)، التي تعطي الدول الحق في استغلال مواردها البحرية دون تدخل خارج، ففي واقعة قضائية أكدت المحكمة الدولية فيها أن الدول لها الحق في تطوير مشاريعها الاقتصادية مع مراعاة التزاماتها البيئية، يُظهر هذا الحكم أهمية احترام حقوق الدول في تحقيق التنمية المستدامة، ويعزز فكرة السيادة[20].

ومن من المهم إنشاء محاكم دولية متخصصة للنظر في قضايا الاستعمار الاقتصادي، يُمكن أن تستفيد هذه المحاكم من مبادئ قانون الاستثمار الدولي، مثل اتفاقية إيسكوا التي تحمي حقوق الدول في مواجهة الاستغلال، ففي واقعة قضائية أكدت المحكمة أن الدول يمكنها اتخاذ تدابير لحماية الصحة العامة حتى لو كانت تؤثر على استثمارات الشركات. يُظهر هذا الحكم كيفية تعزيز الحقوق السيادية للدول في مواجهة الضغط من الشركات متعددة الجنسيات[21].

المطلب الثاني

استراتيجيات تعزيز التجارة العادلة

يُعد القضاء على الاستعمار الاقتصادي وتحقيق التجارة العادلة أمرًا بالغ الأهمية لضمان أن تكون العلاقات التجارية الدولية متوازنة ومستدامة. يعتمد تحقيق هذا الهدف على عدة استراتيجيات قانونية واقتصادية، أبرزها تكوين تكتلات اقتصادية قوية وتبني استراتيجيات التفاوض الجماعي.

[20] Kälin, Walter, and Jörg Künzli. The Law of International Watercourses: Non-Navigational Uses. Oxford University Press, Oxford, 2006, p. 152.

[21] González, José. Philip Morris v. Uruguay: The International Investment Arbitration Case and its Implications for Public Health. Routledge, New York, 2018, p. 45.

ويمكن تقسيم هذا المطلب على فرعين؛ نتناولُ في الأوَّل منهما التكتلات الاقتصادية لدورها الفاعل في تحجيم الاستعمار الاقتصادي، وفي الثاني نتوقفّ مع آلية التفاوض الجماعي لدوره في تقوية مواقف الدول النامية من الهيمنة الاقتصادية للدول الكبرى.

الفرع الأوَّل

التكتلات الاقتصادية

تسهم التكتلات الاقتصادية في تحسين قدرة الدول النامية على تعزيز موقفها التفاوضي ضد الدول المتقدمة والشركات متعددة الجنسيات، يتم تشكيل هذه التكتلات بهدف تعزيز التعاون الاقتصادي بين الدول الأعضاء وزيادة قوتها في المفاوضات الدولية، وتُمثل السوق المشتركة للجنوب (ميركوسور) ومجموعة شرق إفريقيا (EAC) أمثلة بارزة لتكتلات تسهم في تحسين الظروف التجارية للدول النامية وتعزيز قدرتها على مواجهة الاستعمار الاقتصادي، في قضية رفعت البرازيل دعوى ضد الأرجنتين في منظمة التجارة العالمية بشأن فرض إجراءات حمائية ضد واردات الدواجن البرازيلية، الحكم لصالح البرازيل أظهر فعالية التعاون الإقليمي بين دول الجنوب في التعامل مع النزاعات التجارية، بفضل وجود تكتل اقتصادي قوي مثل "ميركوسور"، تمكنت البرازيل من التصدي للسياسات الحمائية الأرجنتينية[22]. ويمكن للتكتلات الاقتصادية أن تدفع نحو تطبيق اتفاقيات تجارة عادلة بين الدول الأعضاء لضمان تعزيز ممارسات تجارية تعود بالنفع المتبادل، على سبيل المثال، اتفاقية التجارة الحرة القارية الإفريقية (AfCFTA) تسعى إلى إنشاء سوق إفريقي موحد يزيل

[22] Bown, Chad P. The WTO and Antidumping in Developing Countries. University of Chicago Press, Chicago, 2005, p. 134.

الحواجز التجارية بين الدول الأعضاء ويضمن حماية الموارد والحقوق السيادية للدول الإفريقية[23].

الفرع الثاني

التفاوض الجماعي

التفاوض الجماعي يمكن أن يعزز من الموقف التفاوضي للدول النامية ويقلل من الاعتماد على الدول الكبرى، حيث تتحد الدول الأعضاء لتنسيق مواقفها وتقديم مطالبها بشكل موحد، مما يعزز من تأثيرها في المفاوضات التجارية، سواء في إطار منظمة التجارة العالمية أو في سياق اتفاقية باريس للمناخ، كما يُمكن للتحالفات بين الدول النامية أن تؤدي إلى خلق توازن أكبر في المفاوضات التجارية، من خلال التنسيق المشترك، تستطيع هذه الدول تحسين موقفها التفاوضي في مواجهة الدول المتقدمة والشركات متعددة الجنسيات، على سبيل المثال، استطاعت مجموعة الدول الإفريقية والكاريبية والمحيط الهادئ (ACP) استخدام التفاوض الجماعي للحصول على شروط تجارية أفضل في اتفاقيات الشراكة الاقتصادية مع الاتحاد الأوروبي؛ في قضية رفعت الاتحاد الأوروبي دعوى ضد البرازيل بشأن حظر استيراد الإطارات المستعملة. وجدت هيئة تسوية النزاعات أن الحظر لم يكن متسقًا مع قواعد منظمة التجارة العالمية، لكن سمح الحكم للبرازيل بتطبيق بعض القيود لأسباب بيئية وصحية. هذا يبرز كيفية استخدام التحالفات والتفاوض الجماعي من قبل الدول النامية لتأكيد مصالحها وحقوقها السيادية في المفاوضات التجارية[24]. تتسم السياسات الحمائية للدول المتقدمة بالتأثير السلبي على قدرة الدول النامية على دخول الأسواق العالمية. وأخيراً؛ يمكن للتكتلات الاقتصادية والتفاوض الجماعي أن يعملا معًا

[23] Hufbauer, Gary Clyde, and Ben Goodrich. NAFTA and the Mexican Economy: A Comprehensive Analysis. Institute for International Economics, Washington, D.C., 2005, p. 211.
[24] Stiglitz, Joseph E., and Andrew Charlton. Globalization and Its Discontents Revisited: Anti-Globalization in the Era of Trump. W.W. Norton & Company, New York, 2018, p. 97.

لمواجهة هذه السياسات من خلال اللجوء إلى الآليات القضائية الدولية، إذ يمكن أن ترفع الدول المتضررة دعاوى ضد السياسات الحمائية في منظمة التجارة العالمية لضمان الامتثال للقواعد التجارية العالمية. في قضية US – Cotton Subsidies, رفعت البرازيل دعوى ضد الولايات المتحدة بشأن دعمها لصناعة القطن المحلية. وجدت هيئة تسوية النزاعات أن هذه الإعانات تضر بالصادرات البرازيلية وتنتهك قواعد منظمة التجارة العالمية. هذه القضية تُظهر أهمية استخدام التفاوض الجماعي والدعم القضائي لحماية حقوق الدول النامية في مواجهة السياسات الحمائية. ويعد التحكيم الدولي وسيلة فعالة لتسوية النزاعات التجارية بين الدول النامية والدول المتقدمة. يمكن للدول النامية تعزيز موقفها من خلال اللجوء إلى آليات التحكيم الدولية مثل هيئة تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية ومحكمة التحكيم الدولية (ICSID) لحل النزاعات المرتبطة بالممارسات التجارية غير العادلة، ففي قضية استخدمت الإكوادور آليات التحكيم الدولي لمواجهة شركة شيفرون بشأن الأضرار البيئية في أراضيها. رغم تعقيدات القضية، إلا أنها أظهرت قدرة الدول النامية على استخدام المحافل الدولية لتحقيق العدالة ضد الشركات متعددة الجنسيات التي قد تسهم في الاستعمار الاقتصادي[25].

المطلب الثالث

تقييم الموقف العراقي من الاستعمار الاقتصادي

موقف القوانين العراقية من الاستعمار الاقتصادي يمثل موضوعًا معقدًا يتطلب تحليلًا معمقًا لمختلف الجوانب القانونية والسياسية والاقتصادية، وفيما يلي أبرز النقاط المطلوب توضيحها:

أولاً: تاريخ التدخلات الأجنبية وتأثيرها على التشريع العراقي: بعد الاحتلال الأمريكي للعراق عام 2003، تم إدخال العديد من القوانين والأنظمة الاقتصادية

[25] . McCall, Nathaniel. Collective Bargaining and Globalization: The Role of Unions in the 21st Century. Routledge, New York, 2015, p. 88.

التي كانت تستند إلى نماذج ليبرالية، العديد من هذه القوانين كانت موجهة لجذب الاستثمار الأجنبي، ولكنها لم تأخذ في الاعتبار مصالح العراق الاقتصادية الوطنية، على سبيل المثال، تم إصدار قانون الاستثمار رقم 13 عام 2006، والذي سمح للشركات الأجنبية بالاستثمار في القطاعات الحيوية دون قيود تضمن للعراق حقوقه في الموارد الطبيعية، ثمَّ الامتيازات الممنوحة للشركات الأجنبية، العقود التي وُقعت مع شركات النفط الكبرى مثل بي بي وإكسون موبيل غالبًا ما كانت تحتوي على شروط تمنح الشركات الأجنبية حصة أكبر من الأرباح، مما أدى إلى تقويض العوائد المالية التي كان من الممكن أن تعود على الدولة العراقية.

ثانياً: البيئة القانونية والسياسية: ضعف المؤسسات القانونيةتتصف المؤسسات القانونية في العراق بالضعف وعدم الاستقرار، مما يجعل تطبيق القوانين غير فعّال، يؤدي إلى إمكانية استغلال الشركات الأجنبية للثغرات القانونية، حيث تتأثر السياسات الاقتصادية في العراق بالتوجيهات التي تقدمها المؤسسات المالية الدولية مثل صندوق النقد الدولي، وغالبًا ما تُفرض شروط تتعلق بالخصخصة وتقليص الإنفاق الحكومي، مما يعزز الهيمنة الأجنبية، على سبيل المثال، شهد العراق برامج تقشف قاسية تم فرضها في سياق الحصول على قروض، مما أضر بالخدمات العامة، في السنوات العشر الأخيرة.

ثالثاً: تحديات السيادة الاقتصادية: يعاني العراق من الاعتماد الكبير على عائدات النفط، مما يجعله عرضة لتقلبات الأسعار، هذا الاعتماد يُضعف القدرة على اتخاذ قرارات اقتصادية مستقلة، في عام 2020، مثلاً، انخفضت الإيرادات بشكل كبير نتيجة تراجع أسعار النفط، مما زاد من الضغوط على الحكومة العراقية[26]، أمَّا الفساد المستشري في المؤسسات الحكومية يزيد من تعقيد المشكلة، حيث تُستغل موارد الدولة لمصلحة قلة من الأفراد بدلاً من استخدامها

[26] لاحظ بالمعنى نفسه: روبرت سيلتر، **سلطة النفط والتحول في ميزان القوى العالمية**، ترجمة: محمد فتحي خضر، ط1، مؤسسة هنداوي، المملكة المتحدة، 2015، ص159.

لتنمية المجتمع ككل، هذا الفساد يُعزز من ثقافة الاستغلال، مما يمكن اعتباره نوعًا من الاستعمار الاقتصادي الداخلي.

رابعاً: محاولات التغيير والإصلاح: على الرغم من التحديات، هناك بعض المحاولات لإصلاح القوانين المتعلقة بالاستثمار والموارد الطبيعية، تتضمن هذه المحاولات سن قوانين جديدة تهدف إلى حماية حقوق العراق في موارده، فالعراق يمضي بالإصلاحات من خلال سلطته التشريعية، كما هناك تحركات من منظمات المجتمع المدني لزيادة الوعي بحقوق المواطن العراقي في إدارة الموارد الوطنية، وتقديم مقترحات لتحسين البيئة القانونية. مع ضرورة تعزيز الشفافية في العقود والاتفاقيات الاقتصادية، تحسين الشفافية يمكن أن يساعد في ضمان تحقيق الفوائد الاقتصادية للدولة والمجتمعات المحلية.

أخيراً، يحتاج العراق إلى تبني استراتيجية شاملة تهدف إلى حماية مصالحه الوطنية من خلال تحديث القوانين وتعزيز المؤسسات القانونية، مما يسهم في مكافحة مظاهر الاستعمار الاقتصادي، هذه الإجراءات تتطلب التعاون بين الحكومة، المجتمع المدني، والجهات الفاعلة الدولية لضمان تحقيق التنمية المستدامة وتحسين الوضع الاقتصادي للبلاد.

الخاتمة

بعد أن انتهينا من دراسة موضوع بحثنا الموسوم بـــ (**من الاستغلال إلى العنف: كيف يُغذّي الاستعمار الاقتصادي جذور التطرف؟ (دراسة تحليلية)** نقدِّم الآن النتائج التي خلُص إليها البحث، والمقترحات التي يدعو إلى الأخذ بها، وبفقرتين، وكما يلي:

النتائج: وتُجمل كما يلي:

1. تعاني العديد من الدول النامية من هيمنة اقتصادية قوية من قبل الدول المتقدمة والشركات متعددة الجنسيات، مما يؤدي إلى استغلال مواردها الطبيعية.

2. تظهر الدراسات أن الاتفاقيات الاقتصادية التي تُعقد بين الدول النامية والدول المتقدمة غالبًا ما تكون غير متوازنة، حيث تستفيد الشركات الأجنبية من شروط تُفضل مصالحها على حساب التنمية المحلية.

3. تساهم التدخلات الاقتصادية والسياسية من قبل المؤسسات الدولية في تقويض السيادة الوطنية، مما يزيد من الصعوبات الاقتصادية والاجتماعية.

4. تُعتبر البيئات القانونية في الكثير من الدول النامية غير كافية لحماية لصالحها، مما يتيح الفرصة للاحتكار والاستغلال من قبل الشركات الكبرى.

المقترحات: وتُجمل بما يلي:

1. يجب على الدول النامية مراجعة الاتفاقيات التجارية والاقتصادية القائمة وإعادة التفاوض بشأن شروطها لضمان تحقيق التوازن في المصالح.

2. يتطلب الأمر تقوية الأطر القانونية لحماية الموارد الوطنية، بما في ذلك وضع قوانين تضمن حقوق الدول في استغلال مواردها بشكل مستدام.

3. ينبغي على الدول العمل على تنويع اقتصاداتها من خلال الاستثمار في القطاعات غير التقليدية، مما يقلل من الاعتماد على قطاع واحد مثل النفط أو المعادن.

4. تشجيع التعاون الإقليمي والدولي بين الدول النامية يمكن أن يُعزز من موقفها في مواجهة التحديات الاقتصادية العالمية، مما يسهل تحقيق مصالحها المشتركة.

5. يجب أن تعمل الدول على تعزيز الشفافية والمساءلة في إدارة الموارد الطبيعية، من خلال تبني آليات واضحة تضمن توزيع العائدات بشكل عادل وتحسين نوعية الحياة للسكان المحليين.

6. ينبغي إشراك المجتمعات المحلية في اتخاذ القرارات المتعلقة بإدارة الموارد، مما يسهم في تحقيق التنمية المستدامة ويعزز من شعور الانتماء والمسؤولية.

المراجع

المصادر العربية:

الكتب

1- إيمان فتحي محمد حسن، **الاستعمار: الأنواع والدواعي**، بحث منشور في مجلة الدراسات العربية، كلية دار العلوم/ جامعة المنيا.
2- روبرت سيلتر، **سلطة النفط والتحول في ميزان القوى العالمية**، ترجمة: محمد فتحي خضر، ط1، مؤسسة هنداوي، المملكة المتحدة، 2015.

القوانين والاتفاقيات

1- اتفاقية مراكش المؤسسة لمنظمة التجارة العالمية (WTO) .
2- نظام تسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية (DSU - Dispute Settlement Understanding)
3- قانون المنافسة في البنك الدولي (Markets and Competition Policy, World Bank, 2024) .
4- قانون الإعانات التجارية في الولايات المتحدة (U.S. Subsidies and Trade Law).
5- اتفاقية التجارة والاستثمار عبر المحيط الهادئ (CPTPP, 2018).
6- النظام المعمم للأفضليات (Generalized System of Preferences – GSP).
7- اتفاقيات التجارة الحرة مثل اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (NAFTA/USMCA).
8- قانون التجارة الأمريكي (U.S. Trade Act of 1974)
9- سياسات الاتحاد الأوروبي لدعم الزراعة (Common Agricultural Policy – CAP) .
10- قانون براءات الاختراع في الولايات المتحدة (U.S. Patent Act) .
11- القانون البرازيلي لمكافحة الاحتكار (Lei de Defesa da Concorrência - Law 12,529/2011).

المصادر الأجنبية

1- Sparke, Matthew. Unequal Global Exchange: Colonization, Politics, and Economics. University of Washington, Seattle, 2021.
2- Stiglitz, Joseph. Globalization and Its Discontents. W.W. Norton & Company, New York, 2002.

3- Krajewski, Kristina. The Globalization of Trade and its Impact on Developing Countries. Routledge, London, 2010.
4- Assange, Julian. Intellectual Property and Global Capitalism: 2020 Vision. Palgrave Macmillan, London, 2016.
5- Stiglitz, Joseph. Globalization and Its Discontents. W.W. Norton & Company, New York, 2002.
6- Petersmann, Ernst-Ulrich. International Economic Law in the 21st Century: Constitutional Pluralism and Multilevel Governance of Interdependent Public Goods. Oxford University Press, Oxford, 2018.
7- Davis, Christina L. Food Fights: Trade Protection and the American Steel Industry. Princeton University Press, Princeton, 2006.
8- Khor, Martin. Intellectual Property and the Trade in Generic Medicines: The Indian Experience. Zed Books, London, 2008.
9- Hufbauer, Gary Clyde, and Jeffrey J. Schott. NAFTA Revisited: Achievements and Challenges. Institute for International Economics, Washington, D.C., 2005.
10- Klein, Naomi. The Shock Doctrine: The Rise of Disaster Capitalism. Metropolitan Books, New York, 2007.
11- Stiglitz, Joseph. Globalization and Its Discontents. W.W. Norton & Company, New York, 2002.
12- Drahos, Peter, and John Braithwaite. Information Feudalism: Who Owns the Knowledge Economy? The New Press, New York, 2002, p. 98.
13- Rugman, Alan M., and Alain Verbeke. International Business: Strategic Management in an International Context. Routledge, New York, 2017.
14- González, José A. The Chevron-Ecuador Litigation: The Environmental Justice Case of the Century. University of California Press, Berkeley, 2018.
15- Chang, Ha-Joon. Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective. Anthem Press, London, 2002.
16- Baldwin, Richard E. The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization. Harvard University Press, Cambridge, 2016.

17- Kälin, Walter, and Jörg Künzli. The Law of International Watercourses: Non-Navigational Uses. Oxford University Press, Oxford, 2006.
18- González, José. Philip Morris v. Uruguay: The International Investment Arbitration Case and its Implications for Public Health. Routledge, New York, 2018.
19- Bown, Chad P. The WTO and Antidumping in Developing Countries. University of Chicago Press, Chicago, 2005.
20- Hufbauer, Gary Clyde, and Ben Goodrich. NAFTA and the Mexican Economy: A Comprehensive Analysis. Institute for International Economics, Washington, D.C., 2005.
21- Stiglitz, Joseph E., and Andrew Charlton. Globalization and Its Discontents Revisited: Anti-Globalization in the Era of Trump. W.W. Norton & Company, New York, 2018.
22- McCall, Nathaniel. Collective Bargaining and Globalization: The Role of Unions in the 21st Century. Routledge, New York, 2015.