



وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

جامعة أكلي محمد ولحاج - البويرة

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم: العلوم التجارية



الموضوع:

طرق تمويل التجارة الخارجية ومسار انضمام الجزائر

إلى المنظمة العالمية للتجارة

مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية

تخصص: مالية مؤسسة

تحت إشراف الأستاذ:

جاودي حورية

من إعداد الطالبة:

قالية سعدية

اللجنة المناقشة

رئيس	أ . بلحنيش عبد الرحمان
مشرف	أ . جاودي حورية
مناقش	أ . شدرى معمر سعاد

السنة الجامعية 2015/ 2014

كلمة شكر:

"اقرأ باسم ربك الذي خلق، خلق الإنسان من علق، اقرأ وربك الأكرم الذي علم بالقلم علم الإنسان ما لم يعلم"

صدق الله العظيم.

أولا وقبل كل شيء وبهذه الآية الكريمة نود أن نشكر المولى عز وجل الذي خلقنا وأحيانا ثم هدانا وأكرمنا وعلمنا ما لم نعلم فسبحان ربي لا علم لنا إلا ما علمتنا ونسبح بحمدك ونعوذ بك من شرور أنفسنا ومن سيئات أعمالنا، فمن يهدي الله فهو المهتدي ومن يضل فلن تجد له وليا مرشدا.

وبعد

ونوجه تشكراتنا التي تتدفق من أعماق القلب إلى أعز وأقرب الناس إلي والديا الكريمين اللذين ساهما على أن أصل إلى ما وصلت إليه اليوم حفظهما الله وأطال في عمرهما.

أتقدم بالشكر والتقدير إلى أستاذتي "جاودي حورية" والتي تولت الإشراف على هذه المذكرة ولما قدمت لي من نصائح ودعم وتشجيع وتوجيهات قيمة كان لها الأثر الأكبر في إتمام هذا العمل.

كما لا أنسى من قال فيهم الرسول الكريم "من لا يشكر الناس لا يشكر الله"

أصدقائي الذين وجدتهم في السراء والضراء، وخاصة آسيا ونعيمة، وعبلة، إلهام، وليندة فجزاهم الله خيرا.

الإهداء:

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ:

"وقل أعملوا فيسرى الله عملكم ورسوله والمؤمنون" صدق الله العظيم.

أحمد الله تعالى وأشكره أنه أطال عمري، وأكرمني وأعانني، وأمدني بالصحة والعافية

لإنجاز هذا العمل بعونه جل وعز.

أهدي ثمرة جهدي إلى نور حياتي ووجداني، إلى التي أبصرت الدنيا من خلالها وأدركت الغاية

بفضلها، إلى من منحتني كل شيء، والتي بذلت كل جهدها حتى أصل إلى ما وصلت إليه، إلى

أمي الغالية حفظها الله ورعاها وأطال عمرها، كما يقول الرسول ﷺ "الجنة

تحت أقدام الأمهات" إن شاء الله يعطيني القوة لكي أحقق لها كل أمنياتها.

إلى والدي أطال الله في عمره، وإلى أخواتي وإخوتي رابع، إسماعيل، وكريم إلى

أخي الأستاذ قالية لخضر الذي كان الدعم المادي والمعنوي طيلة مشواري الدراسي،

إلى مليكة، فتيحة، ذهبية، حفيظة وأبنائهم،

إلى زوجي قصوري سمير الذي ساهم في إنشاء هذا العمل

وعائلته سواء كان كبيرا أو صغيرا.

التشكرات

الفهرس

قائمة الجداول والأشكال

مقدمة عامة

01..... الفصل الأول: عموميات حول التجارة الخارجية وطرق تمويلها

تمهيد

03..... المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية.

03..... المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية.

04..... المطلب الثاني: نظريات التجارة الخارجية.

12..... المطلب الثالث: الأطراف المتداخلة في التجارة الخارجية.

16..... المطلب الرابع: مخاطر التجارة الخارجية.

19..... المبحث الثاني: ماهية تمويل التجارة الخارجية.

19..... المطلب الأول: مفهوم تمويل التجارة الخارجية.

21..... المطلب الثاني: أنواع تمويل التجارة الخارجية.

22..... المطلب الثالث: مصادر تمويل التجارة الخارجية.

25..... المبحث الثالث: تقنيات الدفع في التجارة الخارجية.

25..... المطلب الأول: أدوات الدفع المباشر والدفع عن طريق الأوراق التجارية.

المطلب الثاني: التمويل عن طريق القروض.....المطلب الثاني: 28.....

المطلب الثالث: وسائل الدفع المستندية.....المطلب الثالث: 33.....

خلاصة الفصل.

الفصل الثاني: من الغات إلى المنظمة العالمية للتجارة.....الفصل الثاني: 43.....

تمهيد

المبحث الأول: المحاولة الأولى لإنشاء المنظمة العالمية للتجارة.....المبحث الأول: 43.....

المطلب الأول: نشأة الغات وتعريفها.....المطلب الأول: 43.....

المطلب الثاني: مبادئ القات.....المطلب الثاني: 44.....

المطلب الثالث: وظائف القات وأهدافها.....المطلب الثالث: 46.....

المطلب الرابع: جولات القات التفاوضية.....المطلب الرابع: 47.....

المبحث الثاني: المنظمة العالمية للتجارة.....المبحث الثاني: 50.....

المطلب الأول: نشأة المنظمة العالمية للتجارة.....المطلب الأول: 50.....

المطلب الثاني: مبادئ المنظمة العالمية للتجارة.....المطلب الثاني: 51.....

المطلب الثالث: شروط الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة.....المطلب الثالث: 53.....

المطلب الرابع: نطاق عمل المنظمة.....المطلب الرابع: 54.....

المبحث الثالث: المنظمة العالمية للتجارة وتقييمها.....المبحث الثالث: 57.....

المطلب الأول: تنظيم المنظمة العالمية للتجارة.....المطلب الأول: 57.....

المطلب الثاني: مؤتمرات المنظمة العالمية للتجارة الوزارية.....المطلب الثاني: 61.....

المطلب الثالث: العلاقة والاختلاف بين المنظمة العالمية للتجارة والقات.....62

المطلب الرابع: الآثار المترتبة على المنظمة العالمية للتجارة.....64

خلاصة الفصل.

الفصل الثالث: مسار انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة.....68

تمهيد

المبحث الأول: مفاوضات الجزائر مع المنظمة العالمية للتجارة.....68

المطلب الأول: مراحل مفاوضات الجزائر مع المنظمة العالمية للتجارة.....68

المطلب الثاني: شروط وإجراءات انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة.....74

المطلب الثالث: أهداف ودوافع انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة.....76

المبحث الثاني: انعكاسات انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة.....79

المطلب الأول: انعكاسات مرتقبة على المجال الصناعي والزراعي والخدمي.....79

المطلب الثاني: انعكاسات انضمام الجزائر على قطاع الجمارك.....85

المطلب الثالث: أهم الانعكاسات الإيجابية والسلبية على المجال المالي والمصرفي.....86

المبحث الثالث: آفاق انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة.....89

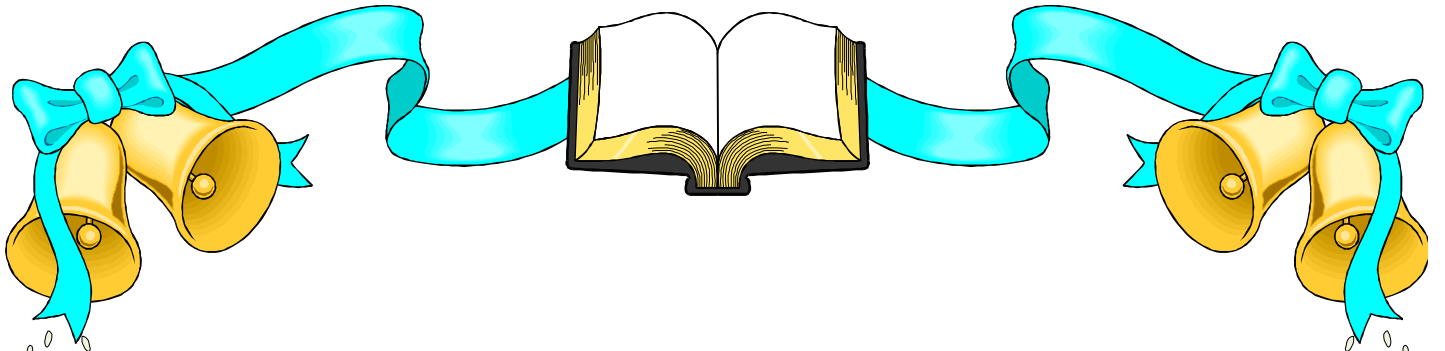
المطلب الأول: الجهاز المالي.....89

المطلب الثاني: التكنولوجيا.....90

المطلب الثالث: التمويل الخارجي والتعاون الدولي.....90

خلاصة الفصل.

خاتمة عامة.....92



قائمة

الجداول

والأشكال

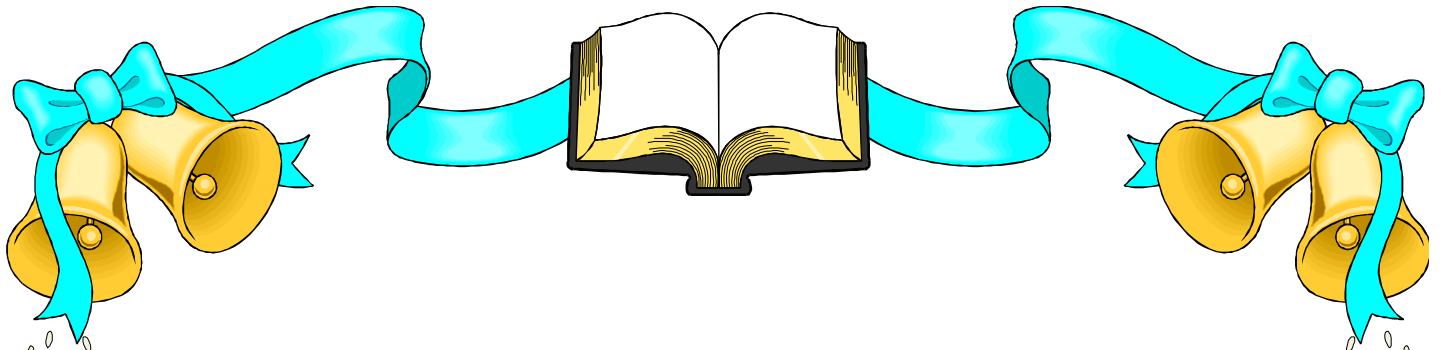


01: قائمة الجداول:

الصفحة	العنوان	الرقم
05	نظرية التكاليف المطلقة.	01
06	عدد ساعات العمل اللازمة لإنتاج وحدة من السلعة.	02
07	إيضاح نظرية القيم الدولية.	03
65	الفروق بين المنظمة العالمية للتجارة و الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة	04

02: قائمة الأشكال

الصفحة	العنوان	الرقم
27	نموذج السند لأمر	01
30	سير عملية قرض المورد	02
32	سير عملية قرض المشتري	03
34	آلية عمل التحصيل المستندي	04
39	مراحل الاعتماد المستندي	07
40	تمويل العملية التجارية عن طريق اعتماد مستندي	08
62	شكل يوضح هيكل تنظيم المنظمة العالمية للتجارة	09



المقدمة

العامّة



مقدمة:

إن التجارة الخارجية قد حظيت باهتمام بالغ منذ مطلع هذا القرن وذلك مراجع للحاجة للتخلص من السلبات التي خلقتها الحرب العالمية الثانية من عوائق تجارية وركود اقتصادي، ونتيجة لتطور نظم المعلومات والاتصالات الدولية فقد تزايدت أهمية هذا القطاع باعتباره أهم محددات النمو الاقتصادي وتحقيق الرفاهية وبلوغ المستويات المتقدمة من التنمية الاقتصادية، ظهرت هذه الأهمية منذ بدأ الإنسان في الإشباع الاقتصادي خاصة منذ القرون الوسطى واحتلال الدول القوية لغيرها أو عن طريق الهيمنة على الدول الضعيفة، وبدأ التبادل الاقتصادي الدولي يتطور بعد نتيجة قوة وتحسن أداء الاقتصاد الرأسمالي الذي اعتمد بدوره على المبادلات الخارجية منذ بداية الثورة الصناعية في أوروبا، والتي جاءت نتيجة تجمع عدد من الشروط أنداك للتوسع في الجانب التجاري الداخلي والخارجي.

ومن أجل تنظيم هذه التحولات والتغيرات في العلاقات الاقتصادية الدولية وحتى تصبح في صالح الجميع ظهرت لهذا الغرض منظمات اقتصادية دولية اهتمت بمختلف مجالات النشاط الاقتصادي الدولي، قصد إرساء قواعد دولية راسخة ومضبوطة للتعامل من أجل تسهيل سير التجارة الخارجية وتدويلها، وتشكل المنظمة العالمية للتجارة الإطار القانوني لتسيير العلاقات التجارية الدولية من خلال جملة من الاتفاقيات والقواعد.

ولقد أصبح الانضمام الى المنظمة العالمية للتجارة أمر حتمي لا رجوع عنه، وكل من يعتقد غير ذلك من المجتمعات أو الدول لا بد وأنه يعيش على هامش منظومة الفعاليات العالمية، والدول النامية ومن بينها الجزائر تجد نفسها ملزمة بقبول موجة العولمة والدخول في النظام الاقتصادي الدولي الجديد مضطرة، وليس بمقدورها رفضه، وهذا يعني بقاؤها بعيدة عن التغيرات الاقتصادية الدولية.

الإشكالية المطروحة:

تبعاً لما سبق، تتجلى معالم الإشكالية الرئيسية، والتي يمكن صياغتها على النحو التالي:

ما هي أهم طرق تمويل التجارة الخارجية وكيف تنعكس على الاقتصاد الجزائري في حالة انضمام الجزائر الى المنظمة العالمية للتجارة؟

وهذه الإشكالية يتم تجزئتها إلى الأسئلة الفرعية التالية:

1- ما دور تقنيات تمويل التجارة الخارجية؟

2- ما هي المبادئ التي تقوم عليها المنظمة العالمية للتجارة؟

3- ما هي دوافع انضمام الجزائر الى المنظمة العالمية للتجارة؟

الفرضيات: لمعالجة الموضوع اعتمدت على الفرضيات التالية:

1- وسائل وتقنيات الدفع في التجارة الخارجية تضمن سيرورة المبادلات التجارية بين دول العالم.

2- أهم المبادئ التي تقوم عليها ال OMC هي عدم التمييز بين دول الأعضاء وتوفير حق الرعاية للدول الفقيرة.

3- يعد الانضمام الى المنظمة ضرورة حتمية تفرضها التحولات الاقتصادية العالمية من أجل مواكبة التطور الاقتصادي.

أهمية البحث: تكمن أهمية البحث في الجوانب التالية:

- أهمية التجارة الخارجية.
- معرفة طرق تمويل التجارة الخارجية.
- أهمية المنظمة العالمية للتجارة واعتبارها كتنظيم ينظم التجارة الدولية ورغبة الجزائر أن تصبح عضوا فيها.

المنهج المستخدم:

للإجابة على التساؤلات والفرضيات المطروحة اتبعت المنهج الوصفي التحليلي للنظريات المتبعة في تسيير التجارة الخارجية، وفي الجوانب النظرية المرتبطة بالجوانب والمنظمة العالمية للتجارة.

أسباب اختيار البحث:

- اهتمام الموضوع بالاقتصاد والتجارة الخارجية كونه مفتاح التنمية الاقتصادية مقارنة بالقطاعات الأخرى.
- تركز الأحداث والمستجدات المعاصرة حول فكرة انضمام دولي واسع لهذه المنظمة OMC.
- رغبتني بإثراء هذا الموضوع الواسع والمتداخل وإفادة المطالعين بقدر متواضع من المعلومات.

الهدف من الدراسة:

- تقديم أهم التقنيات المستعملة في تمويل التجارة.
- معرفة مراحل انضمام الجزائر الى المنظمة العالمية للتجارة والانعكاسات المرتقبة من جراء الانضمام.
- معرفة الدوافع التي أدت بالجزائر إلى تقديم طلب الانضمام.

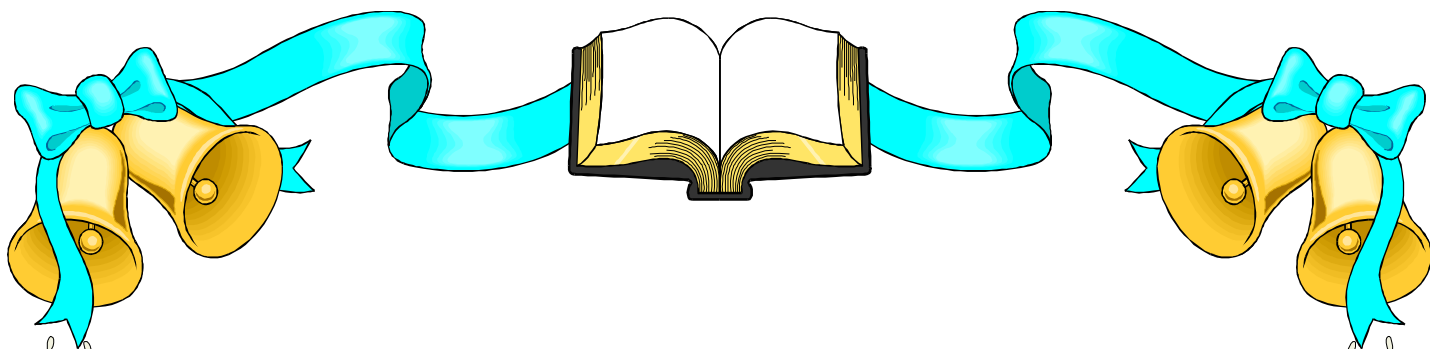
تقسيمات البحث:

لدراسة البحث دراسة وافية تم تقسيم البحث إلى ثلاث فصول كما يلي:

في الفصل الأول تناولت مفهوم التجارة الخارجية ونظرة المفكرين إليها، وذكر أساليب الدفع فيها.

في الفصل الثاني تطرقت الى نشوء المنظمة العالمية للتجارة، وهو تشخيص لمختلف المراحل التي مرت بها انطلاقا من الـ GAAT وصولا الى OMC.

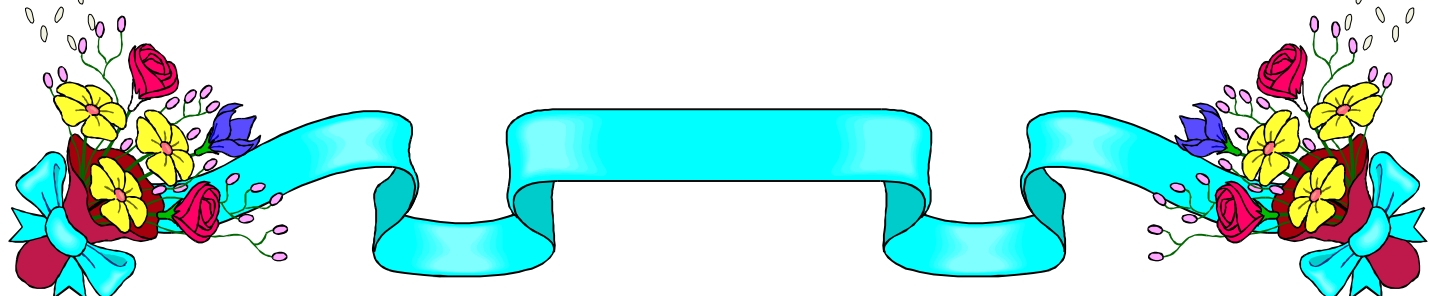
أما في الفصل الثالث تناولت مسار انضمام الجزائر الى الـ OMC وفي هذا الإطار تم التطرق الى مراحل مفاوضات الجزائر مع OMC بالإضافة إلى الاهتمام بالانعكاسات التي تعود من جراء ذلك، وفي الأخير تم التطرق إلى آفاق انضمام الجزائر إلى OMC.



الفصل الأول:

عموميات حول التجارة

الخارجية وطرق تمويلها



تمهيد:

يعد التبادل التجاري بين الدول حقيقة لا يتصور العالم من غيرها اليوم فلا يمكن لدولة ما أن تستقل باقتصادها عن بقية العالم سواء كانت متقدمة أو نامية، وهذا لتعدد حاجات الأفراد، وتباين توزيع المواد والمنتجات الزراعية والصناعية والاستخراجية بين الدول أوجب قيام التجارة استجابة لتفسير جغرافية النقل والإنتاج والاستهلاك والعلاقات الاقتصادية، وإن التطور الحاصل على مختلف المستويات للأنشطة الاقتصادية، نتج عنه تكييف القوانين المنظمة لهذه القطاعات، تماشياً مع الوضع الراهن، وهذا ما وقع فعلاً في التجارة الدولية، ففي ظل التطورات التي عرفتها الساحة الاقتصادية العالمية والتوجه الحتمي نحو الاقتصاد الرأسمالي الحر لمواكبة هذه التغيرات، أصبح من الضروري تغيير السياسة العالمية في مجال التجارة الدولية.

ونظراً لاختلاف الأنظمة السياسية والاقتصادية للدول تم تحديد طرق دفع دولية وهذا قصد توحيد الوسائل المستعملة في تسديد الصفقة الدولية.

رغم الجهود المبذولة لتطوير التجارة الخارجية، إلا أنها لا تخلو من المخاطر المتعددة والمتنوعة، سنحاول في هذا الفصل تحديد وسائل الدفع الدولية، وكذلك إلى مخاطر التي يمكن أن تتعرض إليها التجارة الخارجية ولهذا الغرض تم تقسيم هذا الفصل إلى ثلاث مباحث:

- ماهية التجارة الخارجية؛
- مخاطر التجارة الخارجية؛
- طرق تمويل التجارة الخارجية.

المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية

إن المعاملات التجارية بين المجتمعات، أصبحت مما لا شك فيه ذات أهمية عالية، وتتطلب جهودا كبيرة وواسعة وحركة على المستوى المحلي وحتى الدولي بمشاركة أطراف مختلفو.

المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية

هناك تعاريف عديدة للتجارة الخارجية فحسب سعيد مطر فإن التجارة الخارجية "هي عملية التبادل التجاري الذي يتم بين الدولة والعالم الخارجي".¹

وتعرف على أنها: "حركات السلع والخدمات بين الدول المختلفة، بحيث تشمل الحركات الدولية لرؤوس الأموال".²

و يمكن تعريفها أيضا على أنها "كلا من الصادرات والواردات المنظورة وغير المنظورة".³

ومن خلال التعاريف السابقة يمكن القول أن التجارة الخارجية هي جميع العمليات والمبادلات التي تقوم بها دولة معينة مع مختلف دول العالم قصد تحقيق منافع متبادلة.

2- أسباب قيام التجارة الخارجية:

يرجع تفسير أسباب قيام التجارة الخارجية بين الدول الى جذور المشكلة الاقتصادية أو ما يسميه الاقتصاديون بمشكلة الندرة النسبية وتتمثل أهم هذه الأسباب في:

- ليس لكل دولة نفس الإمكانيات التي تكفي لإنتاج كل السلع والخدمات.
- اختلاف تكاليف إنتاج السلع بين الدول المختلفة نظرا لاختلاف البيئة.
- اختلاف مستوى التكنولوجيا من دولة أخرى.
- عدم إمكانية تحقيق الاكتفاء الذاتي. وجود فائض في الإنتاج.
- الحصول على أرباح من التجارة الخارجية.
- رفع مستوى المعيشة.

¹ موسى سعيد مطر، باسم اللوزي وآخرون، التجارة الخارجية، دار صفاء للنشر والتوزيع بعمان، الأردن، 2011، ص 13.

² حسام علي داود، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن، 2002، ص 14.

³ سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظيم والتنظيم، الدار المصرية اللبنانية، الطبعة 3، 1993، ص 13.

3- أهمية التجارة الخارجية: تتمثل أهميتها فيما يلي:¹

- ربط الدول والمجتمعات مع بعضها البعض زيادة على اعتبارها منفذا لتصريف فائض الإنتاج عن حاجة السوق المحلية.
- اعتبارها مؤشرا جوهريا على قدرة الدول الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولي وذلك لارتباط هذا المؤشر بالإمكانيات الإنتاجية المتاحة وقدرة الدولة على التصدير، ومستويات الدخل فيها وقدرتها كذلك على الاستيراد وانعكاس ذلك كله على رصيد الدولة من العملات الأجنبية وما له من آثار على الميزان التجاري.
- التجارة الدولية تؤدي الى زيادة الدخل القومي اعتمادا على التخصص والتقسيم الدولي للعمل.
- نقل التكنولوجيا والمعلومات الأساسية التي تفيد في بناء الاقتصاديات المتينة وتعزيز عملية التنمية الشاملة.
- تحقيق التوازن في السوق الداخلية نتيجة التوازن بين كميات العرض والطلب.
- الارتقاء بالأذواق وتحقيق كافة المتطلبات والرغبات وإشباع الحاجات.
- إقامة العلاقات الودية وعلاقة الصداقة مع الدول الأخرى المتعامل معها.
- العولمة السياسية التي تسعى لإزالة الحدود وتقصير المسافات التي تحاول أن تجعل العالم بمثابة قرية جديدة.

المطلب الثاني: نظريات التجارة الخارجية

تعود فائدة نظريات التجارة الخارجية في أسس التبادل التجاري على طرفي التبادل من أجل هذا تتعرض النظريات لشروط تقسيم العمل وتخصص الدول في مختلف وجود النشاط الاقتصادي ولكيفية توزيع الفوائد الناجمة عن تقسيم العمل.

1- النظريات الكلاسيكية:

اعتمدت المدرسة الكلاسيكية في أواخر القرن 18 وأوائل القرن 19 على نظريتها، كرد فعل على المذهب التجاري الذي ظهر، والذي يناصر تدخل الدولة في التجارة الخارجية هذه المدرسة ترى بأن الثروة تتمثل فيما تملكه الدولة من معادن نفيسة فقط، كما تعتمد على لواء حرية التجارة بعدم تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي، أهم نظريات هذه المدرسة فنجدها فيما يلي:

1-1- نظرية التكاليف المطلقة لآدم سميث (ADZM SMITH):

هي أول نظرية ظهرت لتفسير قيام التجارة بين الدول للاقتصادي آدم سميث من خلال كتابه الشهير ثروة الأمم عام 1776، حيث ركز الى جانب العرض في تفسير أسباب الفوارق السعرية بين الدول، واعتمدت في ذلك على تحديد أنماط التجارة بين الدول أي تحديد السلع التي تقوم الدولة بتصديرها والسلع التي تقوم باستيرادها من الدول المشتركة معها في التجارة.

إن إنتاج سلعة معينة في دولة ما إذا كانت تتمتع بميزة مطلقة أو بنفقة مطلقة أقل، والذي دعى به آدم سميث للتخصص والتقسيم الدولي للعمل: هذا كاف لقيام التجارة الخارجية بين دولة ودول أخرى أو نفقات مطلقة أقل في إنتاج سلع أخرى.

وهذا اهتم آدم سميث في فرضياته بإعداد جدول رقمي يبين فيه ذلك، فافترض دولتين هما إنجلترا والبرتغال ينتجان سلعتين هما القماش والقمح، وثن هاتين السلعتين قبل قيام التجارة بينهما كان كالتالي:

جدول رقم (1): نظرية التكاليف المطلقة.

الدولة	القمح	القماش
إنجلترا	04 دولارات للوحدة	03 دولارات للوحدة
البرتغال	02 دولارات للوحدة	06 دولارات للوحدة

المصدر: بوكونة نورة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، رسالة مقدمة ضمن متطلبات لنيل شهادة ماجستير في العلوم

الاقتصادية، جامعة الجزائر 3، 2012، ص 06.

من خلال هذا الجدول يمكن أن نقول أن ثمن القماش في إنجلترا أقل منه في البرتغال، الأمر الذي يؤدي الى قيام منتجي القماش في إنجلترا بتصديره الى البرتغال، وارتفاع ثمن القمح في إنجلترا عنه في البرتغال، يعمل منتجي القمح على تصديره وسوف تكون نتيجة ذلك اتساع سوق القماش أما المنتجين الإنجليز وسوق القمح أمام المنتجين البرتغاليين، وهكذا يزداد مدى تقسيم العمل في صناعة القماش في إنجلترا وصناعة القمح في البرتغال، مما يؤدي الى زيادة إنتاجية العمل في الدولتين، وبالتالي الى زيادة الناتج الكلي بهما، وبهذا تتحصل الدولة على حاجتها من السلعة بأرخص سعر.

1-2- نظرية التكاليف النسبية لدافيد ريكاردو (DAVID RICARDO):¹

في القرن 19 قام الاقتصادي الإنجليزي دافيد ريكاردو بالرد على نظرية آدم سميث وذلك في كتابه المشهور "مبادئ الاقتصاد السياسي والضرائب" عام 1917، وفي الفصل السابع من كتابه أعلن ريكاردو عن قانون الميزة النسبية في التجارة الخارجية ولقد بين ريكاردو في كتابه أنه ليس من الضروري توفر الميزة المطلقة للدولة في إنتاج إحدى السلع لكي تحقق مكاسب من الدخول في التجارة الخارجية، بل يكفي التي تنتجها، ولذلك فإن قيام التجارة يعتمد على اختلاف التكاليف النسبية للسلع عبر الدول وليس التكاليف المطلقة، ولتوضيح مفهوم الميزة النسبية نقوم بدراسة دولتين هما الجزائر وتونس كما هو موضح في الجدول رقم (1-2).

جدول رقم (02): عدد ساعات العمل اللازمة لإنتاج وحدة من السلعة.

الدولة / السلعة	الأحذية (لكل حذاء)	الأقمشة (لكل ياردة)
الجزائر	80	90
تونس	120	100

المصدر: حسام علي داود، اقتصاديات التجارة، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن، 2002، ص 39.

يلاحظ من الجدول ما يلي:

- 1- أن تونس أقل كفاءة من الجزائر في إنتاج السلعتين، حيث أن تكلفة إنتاج الوحدة الواحدة من الأحذية وكذلك تكلفة إنتاج الوحدة الواحدة من الأقمشة أعلى في تونس من الجزائر، وهذا يعني أن الجزائر لديها ميزة مطلقة في إنتاج السلعتين؛
- 2- إن التجارة يمكن أن تقوم بين الجزائر وتونس، وتكون موجهة لكلا الطرفين لأن الجزائر تفوق تونس في إنتاج السلعتين ليس بنفس الدرجة؛
- 3- إن تفوق الجزائر في إنتاج الأحذية أكبر من تفوقها في إنتاج الأقمشة بمعنى أن الجزائر تستطيع إنتاج وحدة واحدة من الأحذية بما يعادل $120/80 = 3/2$ من التكلفة في تونس، في حين أن الجزائر تستطيع إنتاج الأقمشة بما يعادل $100/90 = 10/9$ من التكلفة في تونس ولهذا السبب نسبة التكاليف في إنتاج الأحذية أقل من نسبة التكاليف في إنتاج الأقمشة.

¹ حسام علي داود، مرجع سبق ذكره، ص 39.

وبناء على ذلك فإن الجزائر تتمتع بميزة في إنتاج الأحذية، ولوجود دولتين وسلعتين فقط، فإن ذلك يعني أن تونس تتمتع بميزة نسبية في إنتاج الأقمشة، بسبب أنه لا يمكن أن تكون إحدى الدولتين تتمتع بميزة نسبية في إنتاج كلا من السلعتين.

إن الاختلاف في الميزة النسبية بين الدولتين يمكنها من الاستفادة من تطبيق مبدأ التخصص في الإنتاج ثم الاشتراك في التجارة الحرة، حيث أن كل دولة سوف تخصص في إنتاج السلعة التي تتمتع بميزة نسبية في إنتاجها، ومبادلتها بالسلعة التي تنتجها الدولة الأخرى، واعتماد على ذلك فإن الجزائر سوف تخصص في إنتاج الأحذية ثم مبادلتها بالأقمشة التونسية.

1-3- نظرية القيم الدولية لجون ستيوارت ميل (JOHN STUART MILL):¹

حلل جون ستيوارت ميل ما عجز عنه ريكاردو في تحديد معدلات التبادل الدولي، ولذلك فإن الكيفية التي حدد بها المعادلات التي تبادل بها السلع والكيفية التي تتوزع بها أيضا فوائد التقسيم الدولي للعمل بين الدول التي تتمتع بميزات نسبية في إنتاج سلع معينة وتخصص فيها وتبادلها بسلع أخرى لا تتمتع في إنتاجها بميزة نسبية وقد أورد ستيوارت نظريته في القيم الدولية من خلال كتابه مبادئ الاقتصاد السياسي.

بدأ ميل نظريته بافتراض دولتين تنتجان المنسوجات الكتان وإنتاج 10 وحدات المنسوجات يكلف إنجلترا قدرا من العمل مثلما يكلفها إنتاج 15 وحدة من الكتان، وفي ألمانيا 10 وحدات من المنسوجات يكلف ألمانيا قدرا من العمل مثلما يكلفها إنتاج 20 وحدة من الكتان، والجدول التالي يبين ذلك.

جدول رقم (03): إيضاح نظرية القيم الدولية.

الدولة	وحدة القمح	وحدة المنسوجات
إنجلترا	10 وحدات	15 وحدة
البرتغال	10 وحدات	20 وحدة

المصدر: بوكونة نورة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، رسالة مقدمة ضمن متطلبات لنيل شهادة ماجستير في العلوم

الاقتصادية، جامعة الجزائر 3، 2012، ص 07.

¹ بوكونة نورة، مرجع سبق ذكره، ص 07.

يبين أن المنسوجات في كل من إنجلترا وألمانيا من خلال هذا الجدول تكلف قدرا من العمل أكبر مما يكلف إنتاج الكتان، ولكن ألمانيا تتمتع بميزة نسبية عن إنجلترا في إنتاج الكتان في حين تتمتع إنجلترا في إنتاج المنسوجات بالنسبة لألمانيا وذلك لأن كمية العمل التي تنتج 10 وحدات من المنسوجات 15 وحدة من الكتان في إنجلترا، بينما نفس كمية العمل تنتج وحدة المنسوجات في ألمانيا تعادل 20 وحدة من الكتان ولذلك فمن المفيد أن تخصص إنجلترا في إنتاج المنسوجات وتستورد الكتان من ألمانيا، وتخصص ألمانيا في إنتاج الكتان وتستورد المنسوجات من إنجلترا.

1-4- نظرية الطلب المتبادل لمارشال أدجورث (MARCHAL EOLGWORTH):

إن فكرة الطلب المتبادل ترجع الى ستيوارت ميل، وتتلخص في أن عرض أحد طرفي المبادلة للسلعة التي ينتجها هو في الواقع يمثل طلبه على السلعة التي ينتجها الطرف الآخر، ويتحدد معدل التبادل الفعلي نتيجة لالتقاء طلب الطرف الأول بطلب الطرف الثاني على السلعتين، أي نتيجة لالتقاء الطلب المتبادل.

كما قام ألفريد مارشال بتحليل فكرة ميل في الطلب المتبادل "أدجورث" باستكمال ما بدأه "مارشال"، وبناء على فكرة الطلب المتبادل فإن منحنيات الطلب المتبادل تحدد سعر التبادل الدولي.

بدأ نقد النظرية الكلاسيكية من واقع الفرضيات التي أسندت إليها فكانت تفترض أن التبادل التجاري بين الدول يتم على أساس المقايضة، وأنصبت التحاليل على الدولتين لا تنتجان إلا سلعتين، وتجاهلوا تكاليف النقل، وأن عناصر الإنتاج تتمتع بالسيولة الكاملة داخل الدولة الواحدة وأن قيمة المبادلة تتحدد على أساس العمل المبذول في إنتاج السلعة.

2- النظريات النيوكلاسيكية:

تعرضت النظريات الكلاسيكية في التجارة الخارجية للفقْد وذلك لتبسيطها، وفرضياتها الغير الواقعية، فهي أولا تفترض وجود دولتين في التعامل وسلعتين فقط، ففي الواقع لا يعبر عن قيمة أي سلعة أخرى، ولكن بثمن نقدي، والإنتاج لا ينحصر في سلعتين وإنما في الكثير من السلع، كما أن النظرية تفترض أيضا، سريان قانون النفقة الثابتة ولا تبعث عن زيادة الإنتاج نتيجة خضوعه لتزايد أو تناقص التكاليف.

2-1- نظرية وفرة عوامل الإنتاج لهيكشر أولين:

قام هيكشر بتحليل فرضيات النظرية الكلاسيكية لكنه رفضها، كما بين أن التجارة الخارجية بين الدول لا تقوم على التفاوت النسبي بين تكاليف الإنتاج وإنما على التفاوت بين الدول في أسعار عوامل الإنتاج وبالتالي في أسعار السلع

المنتجة، وترجع أهمية نظرية وفرة عوامل الإنتاج في تطبيق نظرية الثمن والتوازن التي تستخدم في نظرية العرض والطلب على نظرية التجارة الخارجية.

يرى أولين أن سبب قيام التجارة الخارجية بين الدول يرجع الى الاختلاف في الأسعار للسلع المنتجة والذي يرجع الى ظروف كل دولة من حيث وفرة أو ندرة عوامل الإنتاج، وينعكس هذا كله في اختلاف أثمان السلع المنتجة، وهكذا توجد دولة تخصص في إنتاج سلعة معينة لأنها تتمتع بميزة معينة في إنتاجها وأن هذه الميزة ترجع لاختلاف أسعار عوامل الإنتاج المشتركة في إنتاجها، ويقوم التجارة الخارجية لاختلاف النفقات النسبية ثم يزداد الطلب على منتجات كل دولة وتستفيد من مزايا الحجم الكبير وهكذا تتضافر وفرة عوامل الإنتاج والحجم الكبير.

2-2 - نظرية ليونتياف (LEONTIEF):

اعتمد الاقتصادي "ليونتياف" على اختبار النظرية الحديثة للتجارة الخارجية لمعرفة ما إذا كانت تتفق مع نظرية وفرة عوامل الإنتاج على صادرات وواردات الولايات المتحدة، على أساس أنها تتمتع لوفرة في رأس المال وندرة في عنصر العمل، كما استخدم "ليونتياف" في هذا الاختبار أسلوب تحليل المنتج وذلك لحساب رأس المال والعمل اللازم لإنتاج في عدد من الصناعات الأمريكية، ووصل الى نتيجة أن التجارة الخارجية فيها تقوم على أساس تخصصها في الصناعات المستخدمة للعمل بكثافة أكبر من رأس المال.

ومن خلال هذه النتيجة فإن الولايات الأمريكية المتحدة لديها وفرة في العمل بالنسبة لرأس المال، لأن العامل الأمريكي تحيط به التجربة، الخبرة والتنظيم، وأن عنصر العمل هو المتوفر في الولايات المتحدة بالنسبة لعنصر رأس المال، إذا فعلى أمريكا أن تصدر سلعا ذات كثافة عالية في عنصر العمل بالنسبة لرأس المال وتستورد سلعا ذات كثافة رأسمالية عالية بالنسبة لعنصر العمل.

3- النظريات الحديثة:

تعتمد النظرية الحديثة على تنبؤات نموذج (H-O) البسيط على افتراض حالة دولتين سلعتين وعنصرين، وعلى وجه التحديد فإن النظرية مناسبة لتفسير حالات محدودة، تكون فيها دولتين أو مجموعتين من الدول تختلف بشكل كبير من حيث وفرة الموارد الإنتاجية، وعلى سبيل المثال يمكن استخدام النظرية في تفسير أنماط التجارة بين الدول الصناعية الحديثة والدول النامية.

هذه النظرية مفيدة بحدود فرضياتها استطاعت أن تفسر جزءا هاما من تدفقات السلع بين الدول هذا بالإضافة الى إمكانية توسيع النموذج الى عنصرين إنتاجيين وسلعتين ودولتين، وتطوير تنبؤات تتناسب بشكل أفضل مع العالم الحقيقي الأكثر تعقيدا، غير ذلك بالطبع على استخدام نموذج معقد للغاية، الأمر الذي يجعل البحث عن نموذج آخر أكثر بساطة أمرا مبررا ويشمل ما يلي:

3-1- أسلوب دورة الإنتاج:¹

إن قوة النظرية الكلاسيكية تفسر زيادة التجارة بين الدول وإرجاعها الى الاختلافات التكنولوجية، إلا أن أحد محددات هذه النظرية يمكن في اعتمادها الأسلوب الساكن في تقرير الميزة النسبية وأنماط التجارة، فالميزة التكنولوجية غير ساكنة وقابلة للتغيير عبر الزمن في ظل سهولة انتقال التكنولوجيا عبر الدول، حيث قام الاقتصادي "فرونون" Vernon بتطوير نموذج تحلي لديناميكي للميزة النسبية كما افترض أن التقدم والتفوق التكنولوجي يبدأ بشكل مستمر في أمريكا ومن ثمة ينتقل الى مرحلة لاحقة الى دول أخرى خارج أمريكا، وهذا يعطي دورا رياديا في تطوير منتجات جديدة وتصنيعها، والذي يؤدي الى تحقيق النجاح ورواج السوق الأمريكية، ومن ثم هذه المنتجات تستحوذ على اهتمام وطلب تجار آخرين خارج أمريكا مما يمكنها من المباشرة في تصدير هذه المنتجات لدول أخرى، وبدوره يؤدي الى توسع الطلب الأجنبي على مثل هذه السلع فإنه يصل الى حجم كبير بما فيه الكفاية لتحفيز منشآت أجنبية على تبني هذه السلع ومحاوله إنتاجها لصالحها، فإذا تمكنت هذه المنشآت الأجنبية من الحصول على التكنولوجيا اللازمة فإنها ستبشر في الإنتاج ثم البيع في السوق المحلي التي تعمل فيه هذه المنشأة، في بداية الأمر يؤدي ذلك الى انخفاض صادرات أمريكا لهذه السوق، وبعدها تبدأ مرحلة التصدير للسلعة الى دول أخرى أجنبية، ما يؤدي الى تخفيض إضافي في صادرات المنتج الأمريكي.

3-2- التجارة الخارجية في ظل منافسة غير تامة:

حسب نموذج الميزة النسبية ونموذج (H-O) تقوم الدولة على افتراض ثبات وفرات الحجم الاقتصادي والمنافسة التامة، هذا لا يمكن أن يتحقق في كل الحالات. في بعض الأحيان تزداد عمليات الإنتاج وتتصف بتزايد وفرات الحجم. إن التجارة الخارجية في دور وفرات الحجم الاقتصادي يمكن النظر إليه على أنه مكمل لأسلوب دورة الإنتاج السابق، فغالبا ما يتطلب تطوير منتجات جديدة إنفاقا كبيرا جدا على البحث والتطوير، ما يجعل المنشآت العامة في هذا المجال، تعتمد على التصدير لتوسيع إنتاجها بشكل كبير من تخفيض معدل تكلفتها المنشأة الصناعية التي تصل الى تكلفة متدنية

¹ بوكونة نورة، مرجع سبق ذكره، ص ص 11-12.

تتمكن من التوسع بشكل أكبر وأسرع من غيرها بعد تطوير المنتج الجديد، تستطيع أن تكون في مركز احتكاري في السوق المحلي وربما من الصعب على المنتجين الأجانب الدخول الى هذه الصناعة، وتستطيع المنشآت الحفاظ على استمرارية سبق والتجديد التكنولوجي المقرونة بقدرة التمويل الذاتي الضخم الذي يكون بمثابة سد أمام المنافسة الأجنبية.

3-3 - زيادة التنوع في الإنتاج:¹

في معظم الحالات تتفاوت السلع الصناعية الاستهلاكية من حيث صفاتها الجوهرية والشكلية، فمسايق التنظيف مثلا تختلف من حيث التركيبة الكيميائية، الرائحة، الجودة، اللون، التعليب، الماركة التجارية... ومن ناحية أخرى فإن المستهلكين لهم أذواق متنوعة، والنوع الذي يناسب ذوق أحد المستهلكين ليس بالضرورة أن يناسب ذوق مستهلك آخر.

ومن هنا فإن التنوع يفيد المستهلكين، حيث يمكنهم من إيجاد النوع الأقرب الى إشباع حاجتهم، وملائمة أذواقهم بالمقابل فإن إنتاج أنواع مختلفة من السلع مكلف ويتطلب تكاليف تطبيق وبمحا لتصميم الأنواع الجديدة، وكذا الإنتاج.

يرفع تكاليف الإنتاج حسب الأدوات والآلات المناسبة لهذه الأنواع المختلفة، وبالتالي عدد صيغة للتكاليف، واعتمد كل من KRUG MAN وبول كروتمان و Ban castes كلفن بانكاستر في تحديد النوع الأمثل الذي يجب إنتاجه من السلعة وتأثيرها على التجارة الخارجية واعداد الأنواع المتاحة للمستهلكين، حيث استخدموا نموذجاً رياضياً يشبه نموذج (H O) ولكنهم افترضوا أن المستهلكين يعودون الى تعظيم منفعتهم من استهلاك سلعتين إحداهما تتكون من عدد غير محدود من الأنواع والأخرى متجانسة، ويفترض أن كل دولة تنتج سلعة الطماطم (F) المتجانسة وعدد كبير جدا من أصناف سلعة صناعية (M) ونفترض أيضا أن الطعام كثيف العمل نسبياً وأن السلع الصناعية كثيفة رأس المال نسبياً.

3-4 - نظرية تشابه الأذواق:

بدأ تحليله الاقتصادي "ستافين ليندر"، فافترض أن الدولة تقوم بتصدير سلع تملك لها أسواقاً كبيرة، ولا بد من التوسع الكبير في حجم إنتاجها من أجل تمكين المنشآت المحلية من تحقيق وفورات الحجم وتخفيض تكلفتها وبالتالي أسعارها بشكل كاف يمكنها من غزو السوق الأجنبي، كما اعتمد ليندر على تشابه الدول في الدخل وتشابه الأذواق،

¹ بوكونة نورة، مرجع سبق ذكره، ص 13.

واستنتج فرص التصدير لكل دولة ستكون في أسواق الدولة الأخرى المتشابهة من حيث الدخل ومن هنا جاء اسم "نظرية تشابه الأذواق".

3-5- تكاليف النقل والتجارة:

كانت نتيجة التحليل السابق للتجارة تقوم على افتراض عدم وجود تكاليف نقل لتدفق السلع عبر الدول، ولكن هذا الغرض كان لتسهيل العملية، فمن الناحية الواقعية دائما تكاليف النقل تكون مصاحبة لحركة السلع بين دولة وأخرى، ولكن من حيث المبدأ فإن إدخال تكلفة نقل موجبة للتحليل لا يشكل صعوبة كبيرة، حيث أن وجود تكلفة النقل سيؤدي الى اختلاف سعر السلعة في الدولة المستوردة مقارنة بالدولة المصدرة، وبالطبع فإن السعر في الدولة المستوردة سيزيد عن السعر في الدولة المصدرة بمقارنة تكلفة الشحن.

المطلب الثالث: الأطراف المتداخلة في التجارة الخارجية

1- الأطراف المباشرة في التجارة الخارجية:

1-1- المصدر: هو الذي يقوم بشراء أو إنتاج البضاعة لبيعها في الخارج بغض النظر عن نوع البضاعة التي يتعامل بها، وقد يكون المصدرون أفراد مستقلين أو قد يظهرون على شكل شركات، كما قد تكون الدولة هي المصدرة وذلك عندما تكلف إحدى مؤسساتها بهذا العمل.

1-2- المستورد: الذي يقوم بمشروعه في أسواق بعيدة، يشتري البضاعة لا بقصد إعادة تصديرها بل لبيعها في الأسواق الداخلية، ولهذا فهو يختلف عن التاجر والمستورد المؤقت والذي يستورد بقصد التصدير.

1-3- البنوك التجارية: يقصد بالبنوك التجارية تلك البنوك التي تقبل ودائع الأفراد ويلتزم بدفعها عند الطلب وفي الموعد المتفق عليه، والتي تمنح قروض قصيرة الأجل وهب قروض التي تقل مدتها عن 06، وهي التي تقوم بوظيفتين هامتين: الأولى نقدية والثانية تمويلية، تتمثل الأولى في تزويد الأشخاص (طبيعيين أو معنويين) بالنقود وتنظيم تداولها ابتداءً من قبول الودائع الى منح القروض من هذه الودائع في حين تتمثل الوظيفة الثانية في تزويد المشروعات بالأموال اللازمة فهي بهذا الصدد تمثل دور الوسيط بين المدخر والمستثمر.

2- الأطراف غير المباشرة في التجارة الخارجية:

2-1- الناقل: تلعب عملية النقل دورا لا يستهان به عمليات التجارة الخارجية، وتظهر أهميتها أكثر في تأثيرها على سعر البيع النهائي.

ونظرا لتكلفتها الكبيرة وكون المؤسسات لا تتوفر على الإمكانيات المادية والمالية الضرورية لتنظيم عمليات النقل الدولي، فإنها توكل المهمة في أغلب الأحيان لمؤسسات نقل خاصة ولا يبقى عليها سوى اختيار وسيلة النقل المناسبة مع طبيعة البضاعة المنقولة.

وهناك عدة وسائل لعملية النقل تذكر من بينها:

- النقل الجوي: عبارة عن نقل البضائع الأكثر أهمية، وذات قيمة معتبرة وحجم صغير إضافة الى الطرود والوسائل.
- النقل البري: عبارة عن نقل البضائع عن طريق السيارات والشاحنات.
- النقل عبر السكك الحديدية: تنظم هذه الوسيلة عن طريق الاتفاقية الدولية لنقل البضائع، والتي تحكم العلاقة بين المرسل والمرسل إليه وتنظم طرق السكك الحديدية.
- البريد: لا يمكن أن تكون الحمولة المرسلة تزن أكثر من 2 الى 5 كلغ.
- النقل عبر النهر: تستعمل بالنسبة للموارد الجد ثقيلة (الرمل، الحصى،...) لهذا يجب مراعاة عدة معايير عند اختيار وسيلة النقل تتمثل فيما يلي:
- التكلفة: قبل اختيار وسيلة النقل يجب مراعاة تكلفة النقل، حيث يعرض الناقلين خدماتهم وأسعارهم حسب نوعية ووزن وحجم البضاعة، التسيير المعمول به يتعلق بالوزن الإجمالي "الخام" للبضاعة بما فيها التغليف.
- سرعة وسيلة النقل: يجب مراعاة سرعة وسيلة النقل عند اختيار الوسيلة لأن السرعة تؤثر على الوقت المستغرق في النقل لإتمام استلام السلعة في الوقت المحدد.
- التغليف: تضاف تكلفة التغليف الى تكلفة النقل على العموم وتجد التغليف في النقل البحري أكثر تكلفة بالنسبة للنقل الجوي بأربعة أضعاف.
- تأمين النقل: بالنظر الى الظروف الأمنية وكثرة المخاطر في نقل السلع والبضائع، لا بد من تأمين هذه الأخيرة وقسط التأمين في النقل الجوي أقل منه في الوسائل الأخرى.
- مصاريف التخزين: في النقل البحري نجد مصاريف التخزين أكثر مقارنة بالنقل الجوي، لأنه يتطلب مسافات تخزين كبيرة.

- المناسبة: مدى تناسب وملائمة وسيلة النقل المستعملة مع طبيعة السلع والبضائع المشحونة.
- الكفاية: مدى قدرة وسيلة النقل المعينة على نقل الحمولة من البضائع والسلع.

(2) التأمين:

نظرا لضخامة عمليات التجارة الخارجية يستحيل تحمل أخطار نقل البضاعة من طرف المستورد أو المصدر، وعليه تتكفل شركة التأمين بتحمل الأخطار التي يحتمل وقوعها، إذا أن التأمين هو عملية بمقتضاها يتحصل أحد الطرفين، وهو المؤمن له مقابل دفع قسط التأمين على تعهد كتابي لصالحه يعتبر التأمين ضمان للأخطار التي تتعرض لها البضائع عبر الطرق البرية والبحرية والجوية والسكك الحديدية، كما تغطي أيضا الأضرار والخسائر المادية اللاحقة للبضائع أثناء نقلها وفي بعض الأحيان أثناء عملية الشحن والتوزيع وتتم عملية التأمين بمراحل هي:

- الحصول على الوثائق: تعتبر أول خطوة للقيام بعملية التأمين على البضائع حيث أن الفاتورة التجارية وسند النقل كافيان لإبرام عقد التأمين على البضاعة في شركة التأمين.
- إبرام عقد التأمين: هو تعهد شركة التأمين على البضاعة كتابيا مقابل دفع قسط التأمين من طرف المؤمن له، وفقا للشروط المتفق عليها في العقد، وهو بمثابة حماية للأخطار التي يتعرض لها المؤمن له.

(3) رجل العبور: يعتبر القائم بالعبور على أنه أساس وساطة عميات النقل يتدخل في عمق سلسلة المنتج، ويمكن أن يكون وكيل معتمد لدى الجمارك مكلف بخدمات التأمين في إطار وثائق بوليصة التأمين لمختلف الشاحنين، أو الناقلين ومراقب بحري، فهو يؤمن عملية العبور كمهندس أو مقاول للنقل، فيعتبر بذلك متعهد عمليات الترانزيت وكيلا لقاء أجرة ويعمل بحساب موكله باستلام البضائع من الناقل البري وإتمام المعاملات الجمركية وإجراء عقود التأمين، وإذ لزم الأمر بالتعاقد على نقل البضائع مجددا بواسطة ناقل آخر عن طريق البحر أو الجو لإيصالها الى السكان المعنيين ومختلف هذه المهام القانونية ويمكن أن يكون رجل العبور.¹

3-1- وكيل النقل: بمقابل سعر جزائي بنقل بضاعة ما من نقطة ليسلمها الى نقطة أخرى تحت مسؤوليته الكاملة، ويبادر بتنظيم وتحقيق من البداية الى النهاية لكل عمليات المتتالية بالوسائل التي يراها ملائمة، وهذا النقل البضائع وتحمل الأخطار المتعرض لها.

¹ Kamel el khalifa, Guide de transport international des marchandises, edition dahlrb,1994, p 90.

3-2- وكيل معتمد لدى الجمارك: هو شخص طبيعي أو معنوي يزاول نشاطه باعتماد من إدارة الجمارك، حيث يقوم بإجراءات التصدير والاستيراد وكفائدة زبون معين مقابل وثائق معينة للقيام بعملية وضع البضائع تحت مراقبة الجمارك ومختلف المهام لوضع ضمان أمام إدارة الجمارك لصالح السمسار البحري وعلى العموم يشترط في الوكيل المعتمد لدى الجمارك شموله معرفة علمية من مدارس مختلفة، إضافة الى تجربة ميدانية على مستوى التجارة الدولية والملاحة البحرية.¹

3-3- وكيل بالعمولة: يتمثل عمله في التوزيع، وتفريغ السلع، وهو غير مسؤول عن نقل البضاعة ما بوسيلة أخرى، ومن الجهة القانونية لا يحاسب إلا عن أخطائه الفعلية التطبيقية في عمله ويمكن أن يكون أيضا كمكلف بالعبور في الميناء إذ يقوم باستقبال البضائع على عاتقه لوضعها على طهر السفينة أو تسليمها لأصحابها بعد عملية التفريغ، وهناك ثلاث أنواع للعبور نذكر منها:

- **العبور الدولي:** في هذا النوع من العبور نجد مكاتبين للجمارك، مكتب داخلي ومكتب خارجي حيث في حالة الاستيراد يتم انتقال البضاعة من مكتب جمركي الى آخر، وهذا بوسائل نقل متعددة سواء كانت جوية أو بحرية كمرور البضائع من المغرب الى تونس وتكون الجزائر كنقطة عبور.
- **العبور الإقليمي:** هذا النوع من العبور يكون بين التكتلات الاقتصادية أو التجارية مثل اتحاد المغرب العربي، والمجموعة الاقتصادية الأوروبية وهذا النوع من العبور يسمح بمرور السلع المنقولة بين البلدان دون أن تخضع لعملية الجمركة من قبل مصالح الجمارك.
- **العبور الوطني:** هو انتقال البضاعة من مكتب جمركي الى مكتب جمركي آخر داخل التراب الوطني، تحت رقابة أعوان الجمارك وأداء مختلف الإجراءات اللازمة من جمركة، تخزين، نقل...إلخ.

¹ المادة 14 من المرسوم التنفيذي رقم 15 / 19 / 231 المؤرخ في 27 / 07 / 1997.

المطلب الرابع: مخاطر التجارة الخارجية

إن نشاط التجارة الخارجية والتعامل فيه مهدد بالمخاطر، وفي هذا المطلب سوف نتطرق الى أهم المخاطر التي تتعرض إليها التجارة الخارجية أثناء عملية التصدير والاستيراد.

أولاً: مخاطر قبل التسليم (مخاطر بين الطلبية والإرسال)

بمجرد إبرام العقد التجاري تبدأ المخاطر خاصة عند بداية العمل برؤوس الأموال إذا كان التمويل ضروري لبداية أي مشروع، ولهذا تظهر مخاطر مفاجئة بينود العقد.

1- الخطر الاقتصادي: بعض المخاطر مرتبطة بالتطور الحاصل على المستوى الاقتصادي الداخلي أو الدولي وتعود مباشرة على تكلفة إنتاج السلع المطلوبة ولهذا نجد الارتفاع غير المرتقب لأعباء العمال أو تكلفة المواد الأساسية اللازمة لإنتاج السلع الموجهة للتصدير بحيث نقص في هامش الربح المتوقع إذا لم نقل محوه تماماً، أين يصبح المصدر يبيع بأقل تكلفة الصنع مما يسبب خسارة.

2- خطر الإنتاج: ينتج هذا الخطر خلال فترة التصنيع أي ما بين تلقي المصدر للطلبية، وقت تنفيذها، وهذا طرف المصدر الذي يتوقف لأسباب مالية أو تقنية تمنعه من اعداد الطلبية وإما من طرف المصدر المستورد بفسخه للعقد التجاري خلال هاته الفترة ويمكن أن يتخذ ثلاث أشكال: خطر تجاري، خطر سياسي، خطر طبيعي.

● **الخطر التجاري:** يسمى أيضا بخطر الإعسار، يحدث في حالة عدم مقدرة المدين (المستورد) بتنفيذ واجباته التعاقدية وهذا في حالتين:

- **الحالة الأولى:** ترجع الى نقص الموارد المالية للمدين لتسديد ما عليه للمصدر.

- **الحالة الثانية:** ترجع للتصرفات التعسفية للمدين التي تنجم عن مشاكل عدم التنفيذ أو الرفض بتصريح عن الدوافع الحقيقية لعدم إتمام صفقة العقد.

● **الخطر السياسي:** يحدث هذا الخطر في حالة عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي للبلد المستورد وكذا قيام حروب أهلية أو أجنبية، ثورات انقلابية... إلخ، أو في حالة مست عملية البيع المصالح الداخلية للدولة المستقلة.

● **الخطر الطبيعي:** يمكن عموماً الى نوعين الناتجة عن عمل الإنسان والناتجة عن الكوارث الطبيعية.

ثانيا: مخاطر بين الارسال والتسليم

هناك ثلاثة مخاطر خاصة بهذه المرحلة:

- المخاطر الخاصة: هو ضياع جزئي أو كلي للبضاعة موضوع الصفقة من جراء حادث وقع للبضاعة أو وسيلة النقل التي تنقلها.
- المخاطر المشتركة: وهي خاصة بالنقل البحري، وهي إتلاف جزء من البضاعة أو كل البضاعة لإنقاذ السفينة من الغرق، التكاليف الإضافية التي تسببها هذه الحسائر تتحملها الأطراف المستفيدة من البضاعة المنقذة وذلك حسب حصة كل طرف.
- المخاطر المتميزة: يتعلق الأمر باستحالة تنفيذ الالتزامات التعاقدية الناتجة عن أحداث سياسية قاهرة أعاقَت سير العملية.¹

ثالثا: أخطار بعد الاستلام

هناك ثلاثة أنواع من المخاطر وهي:

- 1- المخاطر المتعلقة بالمستهلك: بعد استلام البضاعة من طرف المتورد، توزع بطريقة مباشرة أو غير مباشرة عن طريق الوسطاء الى المستهلك النهائي، الذي يمثل المستعمل لهذه السلع، القاعدة العامة تنص على أن كل شخص (طبيعي أو معنوي)، تضرر بعد استعماله لسلعة معينة، يمكنه أن يبحث المسؤول عنها، إما الصانع أو البائع لها ومطالبته بالتعويض، وعلى المسؤول أن تخضع للحكم المطبق عليه بتسديد مبلغ أو استبدال البضاعة أو التعويض بأي شكل من الأشكال.
- 2- مخاطر الصرف: إن خطر الصرف ناجم عن الخسارة الممكن أن تحدث من جراء التغيرات التي تقع على سعر الصرف للعملات بالنسبة للعملة الأجنبية المرجعية للبنك، حيث أن هذا الأخير له حقوق أو عليه ديون محرة بهذه العملات، في هذا الاطار يجب التمييز بين الوضعية الكلية والذي يغير عنها بالفرق بين الحقوق للعملات الأجنبية والديون بالعملات الأجنبية أو ما يسمى بالرصيد الصافي ووضعية سعر الصرف تمثل تجديد الحقوق الديون لعملية لأجنبية.²

¹ M .Ben Amar technique du lommance international. Edition techniple, paris, 1996, p 175.

² شمعون سمعون، محاضرات في مقياس الصرف، دار الهومة، الجزائر، 2002، ص 36.

3- مخاطر القرض أو خطر عدم الدفع: يعتبر أكثر الأخطاء أضرارا لأنه يعبر عن عجز نهائي أو جزء للمقترض، وعن هلاك البنك وينتج عن هذا الخطر من إعسار المدين وإخلاله بالتزاماته بتواريخ الاستحقاق، وهذا ما يؤدي الى عجز البنك عن مقابلة أصحاب الودائع، فيكون عاجزا عن تحقيق الإيرادات وكذا التدفقات النقدية المسبقة للقرض، وهذا يعود أو ينتج بسبب الإعسار الناتج عن عوامل خارجية عن المؤسسة كالعوامل السياسية، الاقتصادية، والاجتماعية له.

المبحث الثاني: ماهية تمويل التجارة الخارجية

يعتبر تمويل التجارة الخارجية من أهم العمليات وأحد انشغالاتها الرئيسية لأي دولة، خاصة في الوقت الذي صارت فيه التجارة الخارجية همزة وصل بين البلدان والركيزة الأساسية لكل اقتصاد وأداة فعالة لزيادة رصيد الدولة من العملة الصعبة، وسوف نتناول في هذا المبحث ماهية التمويل، وأنواعه ومصادره.

المطلب الأول: مفهوم تمويل التجارة الخارجية

كل الدول التي تريد تطوير اقتصادها تعمل على تسهيل تشجيع كل المؤسسات الاقتصادية على تنويع نشاطاتها وتوسعها، فهذه الأخيرة تبحث عن تغطية احتياجاتها من رؤوس الأموال والموارد المالية، هذه الاحتياجات قد تكون في حالة نشأة الشركة أو عند تجديد وسائل ومعدات النشاط، أو في حالة عجز مؤقت على مستوى خزيتها الناتج من عدم التوازن بين مجموع الإيرادات والمصاريف، وتغطية هذه الحاجة من الأموال تتم بواسطة ما يعرف بالتمويل.

1- تعريف تمويل التجارة الخارجية: لقد تطور مفهوم التمويل بشكل ملحوظ، وقد كان هذا التطور من المستلزمات الضرورية للتغلب على التحديات المتزايدة التي توجهها الأعمال الاستثمارية، وتعني بالتمويل: "توفير الموارد الحقيقية من السلع والخدمات اللازمة لإنشاء مشروع استثماري وتكوين رؤوس أموال جديدة واستخداماتها لبناء الطاقة الإنتاجية بقصد إنتاج السلع والخدمات الاستهلاكية."¹

كما يعرف أيضا على أنه: "توفير النقود في الوقت المناسب، أي الوقت الذي تكون فيه المؤسسة في أمس الحاجة الى الأموال، كما يوفر التمويل الوسائل التي تمكن الأفراد والمؤسسات من الاستهلاك والإنتاج على الترتيب وذلك في فترات زمنية معينة."²

ويقصد بالتمويل أيضا "توفير الأموال أي السيولة النقدية من أجل إنفاقها على الاستثمارات وتكوين رأس مال ثابت يهدف الى زيادة الإنتاج والاستهلاك، أو بتوفير مصادر تمويل يمكن لعملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية السير بخطى أسرع مادام رفع المستوى المعيشي والثقافي والصحي للمواطنين يعتمد أساسا على زيادة حجم الإنتاج والاستهلاك من سلع وخدمات وهذا لأن التمويل هو الركن الذي يعتمد عليه في القيام والتنفيذ الاستثمارات بأنواعها المختلفة."³

¹ محمد عبد العزيز عجمية، مبحث مُجدِّ العقاد، النقود والبنوك والعلاقات الدولية، دار النهضة العربية للنشر، الأردن، 1999، ص 63.

² عمر حسن، الموسوعة الاقتصادية، الدار الجامعية، مصر، الطبعة الرابعة، 1995، ص 145.

³ هيثم صاحب عجم، التمويل الدولي، رضوان للنشر، عمان، 2006، ص 23.

2- أهمية تمويل التجارة الخارجية:

إن التمويل يحظى بأهمية بالغة في تحديد سياسة البلاد التنموية، حيث يعتبر المحرك لتنفيذ المشاريع الاستثمارية على النطاق الذي تسطره الإدارة العليا والمالية وتبرز أهمية التمويل فيما يلي:

- يساعد على تطور النشاط الاقتصادي من خلال علق مشاريع جديدة، حيث يترتب عليه توفير مناصب شغل وبالتالي القضاء على البطالة مما يؤدي الى تحسين الوضعية المعيشية ومنه تحقيق الرفاهية للمجتمع.
- أي مشروع من المشاريع الاستثمارية يحتاج الى التمويل طيلة فترة حياته.
- يؤمن التمويل ويسهل انتقال الفوائض النقدية الاقتصادية ذات الفائض الى تلك الوحدات التي لها عجز مالي، وهذا الأمر يعطي الحركية والحيوية اللازمة لتحقيق وتيرة نمو اقتصادي مقبول وتنمية شاملة.
- يعتبر التمويل من أهم الوسائل المخولة لها دفع التنمية الاقتصادية لأي بلد وفي كل الأنشطة، وهذا يتم عن طريق الاستثمار، الذي بدوره لا يخلق إلا بوجود الأموال التي تشكل عائقا في وجه التنمية في معظم الدول النامية والتي تعتبر المحرك الأساسي لها، فلا بد من توفيرها سواء داخليا أو خارجيا لأنها كأساس كل عملية إنتاجية أو تجارية أو اقتصادية لتحقيق الأهداف المرجوة.

3- أهداف تمويل التجارة الخارجية:

يؤدي التمويل دورا هاما في تسيير الأنشطة الاقتصادية ولهذا يمكن تلخيص أهدافه في النقاط التالية:

- البحث والحصول على السيولة الضرورية للمشروع الاستثماري بإمداده بالتجهيزات اللازمة؛
- توزيع التدفقات النقدية والمالية على القطاعات والأعوان الاقتصادية الأخرى بكل موضوعية؛
- دراسة فعالة لتكاليف المشروع الاستثماري ومحاولة تغطية جزء منها؛
- تلزم الصناعة للتمويل التجاري وجود أطراف تظم المخاطر (المصارف المركزية) ويضبطها (وكلاء التأمين ضد العجز عند سداد وضمن الحسابات)؛
- التعاون بين الأطراف الاقتصادية المنتجة مع القطاع المصرفي التجاري والمؤسسات المالية الأخرى لتوفير منتجات التجارة الدولية.

المطلب الثاني: أنواع تمويل التجارة الخارجية

سواء كانت طريقة التمويل في السوق المالية معقدة أو بسيطة تستهدف في النهاية تمويل الأرصدة ممن لهم القدرة على الادخار والمستعدين للاقتراض باتجاه الراغبين بالإقراض (الاستثمار)، لذلك تأخذ عملية التمويل في السوق المالية الأشكال الثلاثة التالية:

1- التمويل المباشر: يجري التعامل مباشرة ما بين المقرضين (وحدات الادخار) والمقترضين (وحدات العجز) دون وساطة (طرف آخر)، إذ يتحصل المقترض على مواد أولية مقابل إصداره أصول مالية مباشرة (أسم، سندات، ووثائق أخرى) لصالح المقرض وتدعى الالتزامات المالية في حالة التمويل المباشر أو الأولية (primary Securities) لأنها تنتقل من صاحب الالتزام الى صاحب الحق.

2- التمويل شبه مباشر: ينشأ هذا النوع من خلال بروز بعض الوحدات لممارسة دور السماسرة (brokers) والتجار (dealers) للأصول المالية والذين يؤثرون بشكل واضح في عملية التقاء وحدة الفائض ووحدات العجز وتشكيل السوق المالية وعلى الرغم من اختلاف دور السماسرة عن دور التجار في اطار تحمل التجار لمخاطر لا يوجهها السماسرة إلا إن كلاهما يمارس دورا بسيطا في عملية التقاء تيار الطلب وتيار العرض في السوق المالية.¹

3- التمويل غير المباشر: بعد بروز المؤسسات المالية الوسيطة وراء بروز هذا الشكل من التمويل للسوق المالية، وقد يتجاوز دور الوساطة للموضع المحلي باتجاه دور وساطة عالمي، يشمل مؤسسات اقتصادية مثل المصارف التجارية، شركات التمويل، مصارف الادخار، الصناديق المشتركة، مؤسسات الادخار التقاعدي... إلخ.

وتساعد هذه المؤسسات الوسيطة على التقاء مرن بين وحدات العجز ووحدات الفائض يتجاوز مجرد التوسط (السمسار أو التاجر) بل إصدار أصول مالية غير مباشرة من قبلها لصالح وحدات الفائض وقبول الأصول المالية المباشرة، وتشمل الأصول غير مباشرة المطروحة في المؤسسات المالية الوسيطة أدوات تمويل شائعة مثل الصكوك وحسابات الادخار، سياسات التأمين والضمان وحصص الصناديق المشتركة وغيرها.

¹ محمود مجد الداغر، الأسواق المالية، دار الشروق للنشر والتوزيع، الأردن، 2007، ص ص 40-41.

المطلب الثالث: مصادر تمويل التجارة الخارجية

هناك مصادر داخلية ومصادر خارجية.

1- مصادر التمويل الداخلية: هي جميع أنواع الموارد الحقيقية المتوفرة داخل الاقتصاد المحلي سواء كانت مستقلة أو غير مستقلة جزئياً، وتنقسم هذه المصادر الى نوعين من الادخار:

1-1- الادخارات الطوعية: وهي الادخارات التي يحققها الأفراد والمؤسسات طوعية وتشمل:

أ- ادخارات القطاع العائلي: يشمل هذا القطاع على العائلات والأفراد والمؤسسات الخاصة، وعادة ما يقاس حجم الادخارات لهذا القطاع بالفرق بين مجموع الدخل الممكن التصرف فيها، والإنفاق الخاص على الاستهلاك، وتوضح هذه الفجوة في الادخارات بين البلدان المتقدمة والبلدان النامية، ففي البلدان المتقدمة يشكل القطاع العائلي المصدر الرئيسي للادخارات المحلية فمثلا في الولايات المتحدة الأمريكية يشكل أكثر من 9070 أما في الدول النامية خاصة غير نقطية. منهما فإنها لا تحقق ادخارات كبيرة بل وأحيانا تكون سالبة، ويعود السبب الى عوامل عدة من أبرزها انخفاض الدخل القومي وبالتالي انخفاض دخل الفرد، وارتفاع الميل للاستهلاك لا سيما في ظل ظاهرة المحاكاة حين تحاول الدول النامية تقليد الأنماط الاستهلاكية لشعوب الدول المتقدمة.¹

ب- ادخارات قطاع الأعمال: يقصد بقطاع الأعمال كافة المشاريع الإنتاجية التي تهدف الى تحقيق الأرباح من مبيعاتها والتي تشكل بدورها مصدر للادخارات وتنقسم الى نوعين:

ب- 1- ادخارات قطاع الأعمال الخاص: وتتمثل في الأرباح غير الموزعة التي تحتفظ بها الشركات المساهمة وبالتالي فإنه تزداد ادخاراتها كلما ازدادت أرباحها.

ب- 2- ادخارات قطاع الأعمال العام: وتتمثل بأرباح المشروعات التي يملكها القطاع العام، وهي عبارة عن الفرق بين قيمة السلع لديهم بطريقة إلزامية. ومنها:

- الادخارات الحكومية: وتجسد هذه الادخارات بالمعنى الواسع الفرق بين النفقات العامة والايادات العامة، وهي جميع الموارد المالية التي تحصل عليها السلطات العامة.

¹ عرفان الحسني، التمويل الدولي، دار مجدلاوي للنشر، عمان، الأردن، 1999، ص 41.

- الادخارات الجماعية: هي التي تقتطع من دخول بعض الجماعات بطريقة إجبارية طبقاً لتشريعات معينة ملزمة بقانون.

2- مصادر التمويل الخارجي: هناك ثلاثة أنواع من التمويل الخارجي ألا وهي: الاستثمار الأجنبي المباشر، الديون الخارجية، والمنح والمساعدات والبنوك والمؤسسات المالية.

- الاستثمار الأجنبي المباشر: وهو الاستثمار الذي يتم الحصول من خلاله على مصالح مستمرة في مشروع معين يعمل في اقتصاد غير اقتصاد الجهة المستثمرة وذلك من خلال الدور الفعال في ملكية المشروع، وهذا الاستثمار المباشر يمكن أن يتم عن طريق قيام أصحاب رؤوس الأموال بإقامة مشروعات وتشغيلها تحت إشرافهم، ومن أبرز أمثلتها شركات النفط الأجنبية التي مارست استخراج النفط وتسويقه وشركات استخراج الثروات الطبيعية وإنتاج المواد الأولية.

وبما أن الاستثمار المباشر يعتبر شكل أساسي من أشكال التمويل الدولي فإن المستثمر في هذا الشكل يتحمل مخاطرة هذا الاستثمار وأعباء عدم نجاحه أو فشله، وفي حالة النجاح يتحمل الاقتصاد أعباء تحويل الربح، التي مثلت في حالات ليست بالقليلة أضعاف حجم الاستثمارات، التي ساهمت في توليد الأعباء وكذلك تمويل جزء منهم من مرتبات العاملين الى الدول التي تعود إليها رؤوس الأموال المستثمرة في المشروع وهو ما يمثل عبئاً على ميزان المدفوعات وعلى موارد النقد.

- الديون الخارجية: لعبت الديون دوراً هاماً في التمويل الدولي، وكانت شكلاً أساسياً من أشكال هذا التمويل وما زالت كذلك وكانت السندات الأداة للديون والتمويل الدولي.

وفي فترة ما بين الحرب العالميتين الأولى والثانية أصبحت أمريكا المصدر الرئيسي للديون والتمويل الدولي، ومولت الكثير من إصدارات السندات وبالذات حكومات الدول الأوروبية ودول أمريكا اللاتينية.

وبعد الحرب العالمية الثانية تعزز دور الولايات المتحدة الأمريكية ازدياد كمصدر رئيسي للإقراض واتجهت الى أوروبا بشكل خاص، ثم الى دول العالم الثالث، وبشروط مسيرة، أو بشكل معونات ثنائية بضمان سيطرتها على هذه الدول حتى تحل محل الدول الأوروبية في السيطرة على دول العالم الثالث.¹

¹ فليح حسن خلف، التمويل الدولي، الوراق للمشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2004، ص 171.

- المنح والمساعدات (الهبات): وتعني تلك التي تمنحها هيئات حكومية الى هيئات حكومية أخرى، وكذلك تلك التي تمنحها المنظمات والهيئات الدولية والاقليمية، وتشمل هذه المؤسسات الدولية والإقليمية، كالمنح والمساعدات التي قدمها البنك الدولي والصندوق النقد الدولي وصناديق التنمية الإقليمية في دول أوبك والدول الأوروبية وبعض وكالات الأمم المتحدة.

البنوك والمؤسسات المالية: لا يمكن لأي مؤسسة كانت تمويل استثماراتها بوسائلها الخاصة، مما يجعلها تلجأ الى البحث عن مصادر خارجية لتمويل مختلف المشاريع والاستثمارات والصفقات الكبيرة وكذلك المستحقات في الخارج التي تعتبر قروض قصيرة الأجل، وتمثل البنوك والمؤسسات المالية المختصة المصدر الرئيسي لها.

المبحث الثالث: تقنيات الدفع في التجارة الخارجية

لقد أصبح التركيز على إيجاد الطرق المثلى من أكبر وأهم انشغالات الأعوان الاقتصاديين والمؤسسات المالية، وذلك قصد تحقيق الثقة من جهة، ولضمان التسيير الحسن للعمليات التجارية الخارجية من جهة أخرى.

المطلب الأول: أدوات الدفع المباشر والدفع عن طريق الأوراق التجارية

1- أدوات الدفع المباشر: تعتبر هذه الوسيلة من أهم الوسائل القديمة، المتبادلة بين المتعاملين وتمثل في:

1-1- أدوات تحت الطلب: هو الأداء الأكثر بساطة وأمانا، وإذ تستدعي حضور البائع والمشتري معا عند التسديد، فهي لا تستوجب وجود وسيط بين المتعاملين إلا أن ذلك يطرح صعوبات تحويل العملة ومخاطر سعر الصرف، والتعرض الى السرقة.

1-2- الدفع عن طريق التحويلات الدولية: يتم فيها تحويل الأموال لصالح المصدر بأمر من المستورد عن طريق

القنوات البنكية من حساب لآخر وتعتمد على ثلاث طرق للتحويل الدولي، وهي:

أ- التحويل البريدي: حصول المصدر على مستحقته من طرف المستورد عن طريق الحوالات البريدية، ويعتبر من العمليات المؤمنة والغير المكلفة والسهلة.

ب- عن طريق التللكس: يقوم بإرسال أمر التحويل عن طريق التللكس فهذه العمليات تسمح بربح الوقت، فيتحصل المصدر على قيمة السلعة المتفق عليها بأسرع وقت وبصفة مؤكدة كون التعامل يكون قد تم بين البنوك، بأخذ عامل الثقة بعين الاعتبار، ويعتبر هذا التحويل الأكثر استعمالا دوليا.

ج- التحويل عن طريق شبكة سولفت: شركة عالمية متضامنة تتولى المسؤولية عن المراسلات المتعلقة بالدفع فيما بين

البنوك، وهي تعمل على إيصال الرسائل التي من الصعب تحريكها بالإيصال المباشر، تتميز بسهولة الربط بين البنوك المشتركة فيها، وسرعت تنفيذ معاملاتها بأقل تكلفة وكثير من الضمان.

2- الدفع عن طريق الأوراق التجارية: هي صكوك مكتوبة وفق أوضاع شكلية حددها القانون تتضمن التزاما بدفع

مبلغ معين من النقود في وقت معين أو قابل للتعين ويمكن نقل الحق المندمج فيها بالطرق التجارية، وتمثل في:

2-1- الكمبيالة (السفتجة): تمثل تعاهدا كتابي من شخص بإعادة مبلغ اقترضه من مصرف معين، وهو عرض إقراض

مصرفي يترتب عليه فوائد لصالح المصرف وحتى تاريخ انتهاء العقد الاستحقاق، ولكن يمكن للمصرف بيعه في التداول

كما هي الأوراق الأخرى، على أن يعيد الشخص المقترض المبلغ عند الاستحقاق، وخلافه يمكن الرجوع للمصرف للحصول على القيمة طالما كان المصرف هو صاحب الكمبيالة الأصلية.¹

تحتوي الكمبيالة على البيانات التالية:

- اسم وعنوان الساحب؛
- اسم وعنوان المسحوب؛
- تاريخ الاستحقاق بالحروف؛
- تاريخ ومكان إصدار الورقة؛
- المبلغ بالحروف،
- إمضاء الساحب؛
- الطابع الضريبي يكون بتوقيع الساحب.

2-2- الشيك: يعتبر الشيك أداة دفع غير مشروطة بأمر بموجبها منشىء الشيك وموقعه (الساحب) المصرف لنموذج الشيك (المسحوب عليه) بأداء قدر معين من النقود في مكان معين وذلك بتاريخ إنشاء الشيك، ولهذا يشتمل على البيانات.

- ذكر كلمة (الشيك) مكتوبة على السند.
- أمر غير معلق على شرط بأداء قدر معين من النقود.
- اسم من يلزمه الأداء (المسحوب عليه).
- مكان الأداء.
- تاريخ إنشاء الشيك (الساحب).²

2-3- السند لأمر: هو ورقة يتعهد بمقتضاها شخص يسمى المحرر بأن يدفع مبلغا من النقود بمجرد الطلب، أو في تاريخ معين لأخذ شخص آخر هو المستفيد،³ وأمام حامل السند طريقتان للاستعمال، فأما أن تخصصه لدى البنك، أو يستعمله في إجراء معاملة أخرى مع شخص آخر سواء في تسديد قرض، ويتم هذا الاستعمال بتقديمه للدائن الجديد عن

¹ محمود مجد الداغر، مرجع سبق ذكره، ص 115.

² ماهر شكري، العمليات المصرفية الخارجية، دار حامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2002، ص 89.

³ مصطفى كمال طه، الأوراق التجارية والإقلاس، الدار الجامعية الجديدة للنشر، مصر، 1997، ص 201.

طريق عملية التظهير، شرط أن يتم قبوله من طرف هذا الأخير، وعندما يدخل في التداول ويتحول الى وسيلة دفع لذلك نقول أن هذا الدور يكون قبل تاريخ الاستحقاق، فإذا حل الأجل أمكن تحويل هذه الورقة الى سيولة تامة.

نموذج السند لأمر:

شكل رقم (01): نموذج السند لأمر.

المبلغ الأرقام:.....دج

بتاريخ .../.../... أتعهد أن أدفع في لأمر السيد.....المبلغ المذكور

أعلاه وقدره.....دينار جزائري فقط.

الجزائر في: .../.../....

توقيع المحرر.

البيانات الإلزامية للسند لأمر تتمثل في:

- كتابة السند لأمر في نفس النص وباللغة المستعملة في تحريره.
- الوعد بلا قيد أو شرط أداء مبلغ معين من النقود.
- تعيين تاريخ الاستحقاق.
- تعيين المكان الذي أن يتم فيه الابرام.
- اسم الشخص الذي يجب الأداء له أو لأمره.
- تاريخ ومكان تحرير السند.
- توقيع من أصدر السند (المكتب).

المطلب الثاني: التمويل عن طريق القروض

تعتبر قروض التجارة من بين الأدوات الأكثر استعمالاً في تمويل عمليات الاستيراد والتصدير بين المتعاملين، كما أنه وسيلة المشروع الأولي في تمويل الرأسمالي، ومن هذه القروض لدينا:

1- القروض قصيرة الأجل: إن أهمية النشاط التصديري بالنسبة لأي بلد، جعل من الضروري البحث عن سبل الكفيلة يدفع هذا القطاع الى الأمام، ومن بين هذه القروض المستعملة بكثرة نجد التي مدتها تتراوح بين الشهرين الى سنتين.

1-1- قروض التمويل الأولي: يتم إمضاء الاتفاق بين المقاول والمؤسسة على إنجاز مشروع ما، فالمؤسسة تقوم بالتعهد لهذا المقاول بتنسيق مالي، ومن أجل القيام بعمليات التمويل في انتظار الحصول على هذه التسيبقات مقابل الحصول على ضمان بالدفع من طرف المؤسسة، ونجد فيه ثلاث أنواع:

أ- قروض التمويل الأولي والمختصة: تقوم من طرف البنوك وباستثناءات بالنسبة للمصدر، وتوجد هذه القروض أساساً بعقود التوريد، بمواد التجهيز وأداء الخدمات، ومثال ذلك القيام بأعمال في الخارج لصالح المؤسسات المصدرة ويطبق على المؤسسات الكبيرة.

ب- قروض التمويل الأولي بالمعدات الثابتة: قروض يمولها البنك وتستفيد من ميكانيزمات تثبيت الأسعار، فهي لتسمح للمصدر بتفادي مشكل المعدل المتغير عكس التمويل الأولي المختص، لأنه يستفيد من القروض ذات مشكل المعدل الثابت من بداية العملية الى نهايتها، مما يسهل معرفة التكاليف الحقيقية، وتستفيد من هذا القرض في أغلبية المؤسسات المتوسطة.

ج- قروض التمويل القابلة للتجديد: موجهة خصوصاً للمصدرين ذوي حركة تصدير دائمة، وتستعمل لتمويل عملية الإنتاج، أو معالجة السلع والمخازن من أجل تلبية الطلبات التي يجب أن تستلم في مواعيدها، ومدة هذا القرض غالباً ما يكون سنة واحدة قابلة للتجديد.

1-2- القروض الموجهة لترقية الصادرات: يخص هذا النوع من الصادرات التي يمنح فيها المصدرون زبائنهم أجلاً للتسديد لا يزيد عن 18 شهر كحد أقصى، وتنقسم هذه القروض الى:

أ- قروض البحث: الأساس في هذا القرض هو تسهيل البحث عن أسواق جديدة في الخارج، وهذا يقتضي المشاركة في التظاهرات الدولية التجارية، وتكون المشاركة عن طريق المعارض الدولية.

ب- قروض تحويل المخزون بالخارج: تقوم بعض المؤسسات بإنشاء مخازن في الخارج لتخزين المواد أو التجهيزات الموجهة للبيع، لكن تكلفة التخزين تكون باهضة وهذا ما يدفع المؤسسات باللجوء الى البنوك للحصول على قروض خاصة لتمويل مخازنها بالخارج.

ج- قروض تعويضات المخاطر: تجنيد تعويضات الكوارث التي تدفعها مؤسسات التأمين لأسباب محددة: كتوقف الصفقة التجارية مع الخارج، وتدفع هذه القروض بعد مدة من وقوع هذه الكوارث.

1-3- قروض تمويل المستحقات على المدى القصير: نجد في هذا النوع من القروض ما يلي:

أ- قروض التبعية (استخدام المستحقات الناشئة): المصرف المقرض بإمكانه خصم هذه القروض لدى مؤسسة مالية أخرى أو لدى البنك المركزي، ويسمح بالحصول على السيولة في حالة الحاجة إليها دون انتظار أجل الاستحقاق وهذا يسهل بالتقليل من خطر تجسيد الأموال وتجنيد نوعا من الوقوع في أزمة السيولة.

ب- قروض التسبيق بالعملة الصعبة: يمكن للمؤسسات التي قامت بعملية تصدير أن تطلب من البنك القيام بتسبيق بالعملة الصعبة، وبهذا تستطيع المؤسسة الاستفادة من تسبيقات في تغذية خزنتها، حيث تقوم بالتنازل عن مبلغ التسبيق في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية، وتقوم هذه المؤسسة بالتسديد الى البنك بالعملة الصعبة حالما تحصل عليها من الزبون الأجنبي في تاريخ الاستحقاق.

ج- قروض الفوترة: الفوترة هي عقد بموجبه يتم تحويل كل أو جزء من حقوق المصدر على زبونه (المشتري) الى مؤسسة تختص في شراء القروض، وعادة ما لا تتحدد فيه المدة، كما تمنح هذه العملية مزايا للمصدر منها أنها تحرره من مسك حسابات الزبائن وتسييرها، كما أنها تعتبر ضمانا لحسن إنهاء العملية كون المؤسسة تلتزم بدفع مستحقات المصدر.

2- القروض متوسطة وطويلة الأجل: إن هذه القروض تلعب دورا هاما في عملية التمويل، فاستعمالها مرتبط أساسا بالمبالغ المترتبة عن البرنامج الاستثماري، فهي تستخدم لتمويل الجزء الكبير للميزانية،¹ تستعمل هذه القروض عادة لتمويل الصادرات التي تتراوح مدتها ما بين 18 شهر الى 7 سنوات.

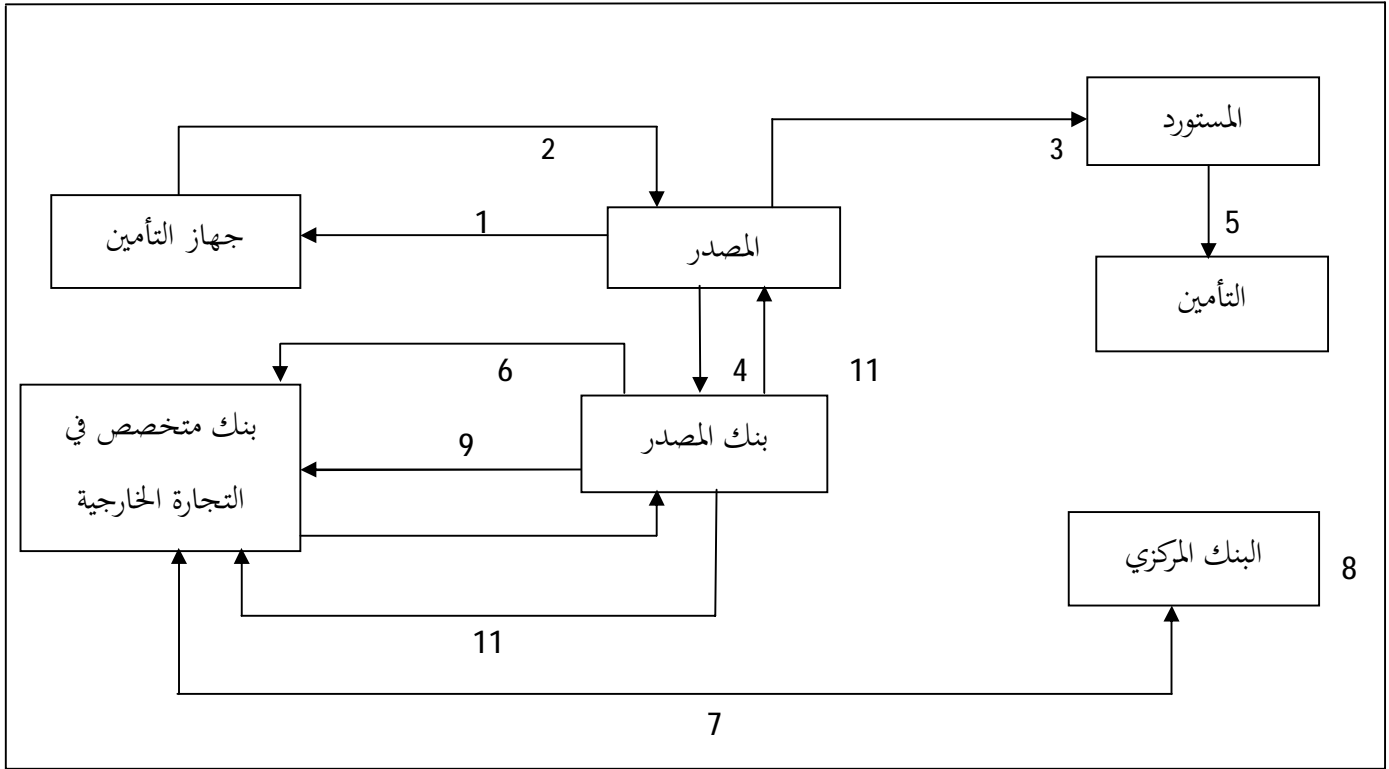
2-1- قرض المورد: هو قيام البنك بمنح قرض للمصدر لتمويل صادراته، ولكن هذا القرض ناشئ بالأساس عن مهلة للتسديد (القرض) يمنحها المصدر بفائدة المستورد، وبمعنى آخر عندما يمنح المصدر لصالح زبونه الأجنبي مهلة للتسديد،

¹ شاكر القزويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجزائرية، الطبعة 4، الجزائر، 2008، ص 12.

يلجأ الى البنك للتفاوض حول إمكانية قيام هذا الأخير بمنحه قرضاً لتمويل هذه الصادرات، ولذلك يبدو قرض المورد على أنه لديون من طرف البنك على المدى المتوسط.¹

ومن خلال هذا الشكل يبين أهم مراحل عملية منح قرض المورد:

الشكل رقم (02): سير عملية قرض المورد.



La Source : Henri Suberge Et Pierre Maurer : Financement Et Assurance Des Cerdits A L'exportation , Droz , Paris , 1985,P103.

شرح الشكل:

(1): يعبر المصدر عن رغبته في منح آجال الدفع للمستورد، فيباشر بتحديد الشروط المالية، المدة، قيمة المبلغ الممولة، إذ يقوم بطلب تأمين من طرف هيئة التأمين، وذلك ضد المخاطر المتعلقة بالتجارة الخارجية.

(2): يتحصل المصدر على ضمان صالح لمدة 6 أشهر، وذلك قبل إمضاء العقد التجاري بينه وبين المستورد الأجنبي.

(3): يتم إبرام العقد التجاري بين الطرفين والذي يضم كل الشروط التجارية.

¹ الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة 6، الجزائر، 2004، ص 125.

(4): بعد إبرام العقد التجاري بين الطرفين والذي يحتوي ضمن شروطه أن المشتري قد يحصل على مهلة للتسديد من طرف المصدر، يتوجه هذا الأخير ليعلم بنكه بذلك مرفق بملف قرض المورد.

(5): يقدم المشتري ضمانا بنكيا.

(6): يقدم ملف قرض البنك متخصص في تمويل التجارة الخارجية من طرف البنك المصدر.

(7): نفس الدور يقوم به بنك تمويل التجارة الخارجية، بتقديمه ملف قرض للبنك المركزي للموافقة عليه.

(8): يحدد البنك تمويل التجارة الخارجية شروط الموافقة وطبيعة الضمان.

(9): يبعث البنك المصدر لبنك تحويل التجارة الخارجية كمبيالات ممضاة من طرف المستورد، لتحويلها الى سيولة عن طريق خصمها لدى البنك المركزي.

(10): يقوم بنك تحويل التجارة الخارجية ببعث بقية الشروط وأجل التجميد للبنك المصدر.

(11): البنك المصدر يرسل شروطه لزبونه وبموله.

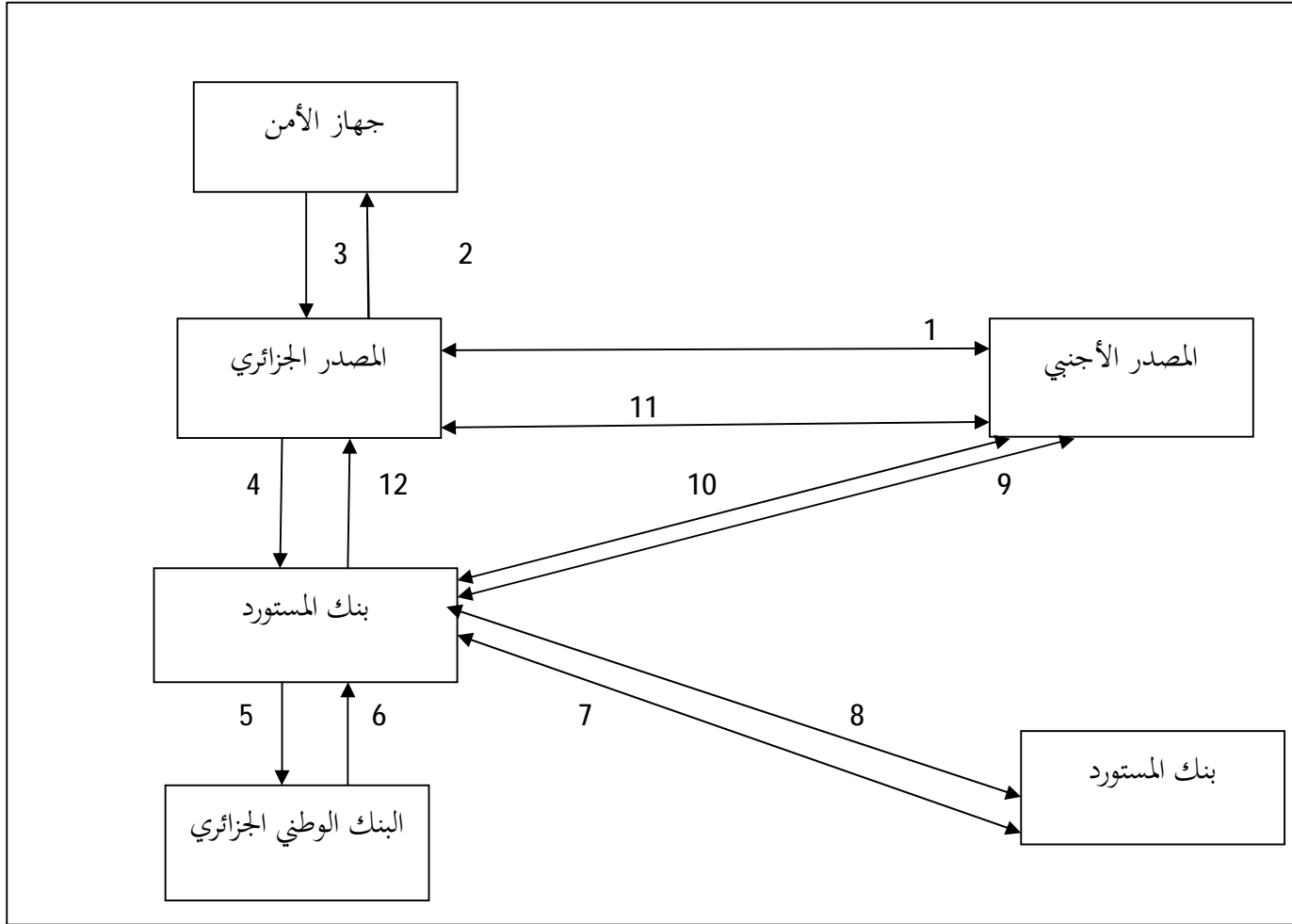
2-2- قروض المشتري: هو آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر بإعطاء قرض للمستورد،

بحيث يستعمله الأخير في تسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر، ويمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز ثمانية عشر شهرا، ويلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعنية بغرض إتمام عملية القرض هذه، ومن الملاحظ أن كلا الطرفين يستفيدان من هذا النوع من القرض، حيث يستفيد المورد من تسهيلات مالية طويلة نسبيا مع استلامه الآني للبضاعة، كما يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك، وذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة.¹

ومن خلال الشكل التالي نبين أهم الخطوات المتبعة لمنح قرض المشتري:

¹ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 123.

الشكل رقم (03): سير عملية قرض المشتري.



La Source : Philippe Guarsuault Et Stephane Priami,Op-Cit ,P200.

شرح الشكل رقم (02):

(1): إبرام صفقة تجارية.

(2): طلب ضمان.

(3): تقديم موافقة الضمان.

(4): طلب التمويل (عقد اتفاق من أجل قرض لتمويل العملية التجارية).

(5): الموافقة على تمويل القرض.

(6): طلب الحصول على قبول الوثائق التجارية.

(7): تقديم الضمان.

(8): طلب الحصول على قبول الوثائق التجارية

(9): قبول السندات (المصادقة عليها وإعادة إرسالها).

(10): إنهاء العملية التجارية.

(11): تسديد المبلغ نقدا حسب ما تضمنه عقد القرض.

(12): إنهاء العملية المالية.

المطلب الثالث: وسائل الدفع المستندية

إن وسائل الدفع المستندية تتمثل في التحصيل المستندي والاعتماد المستندي.

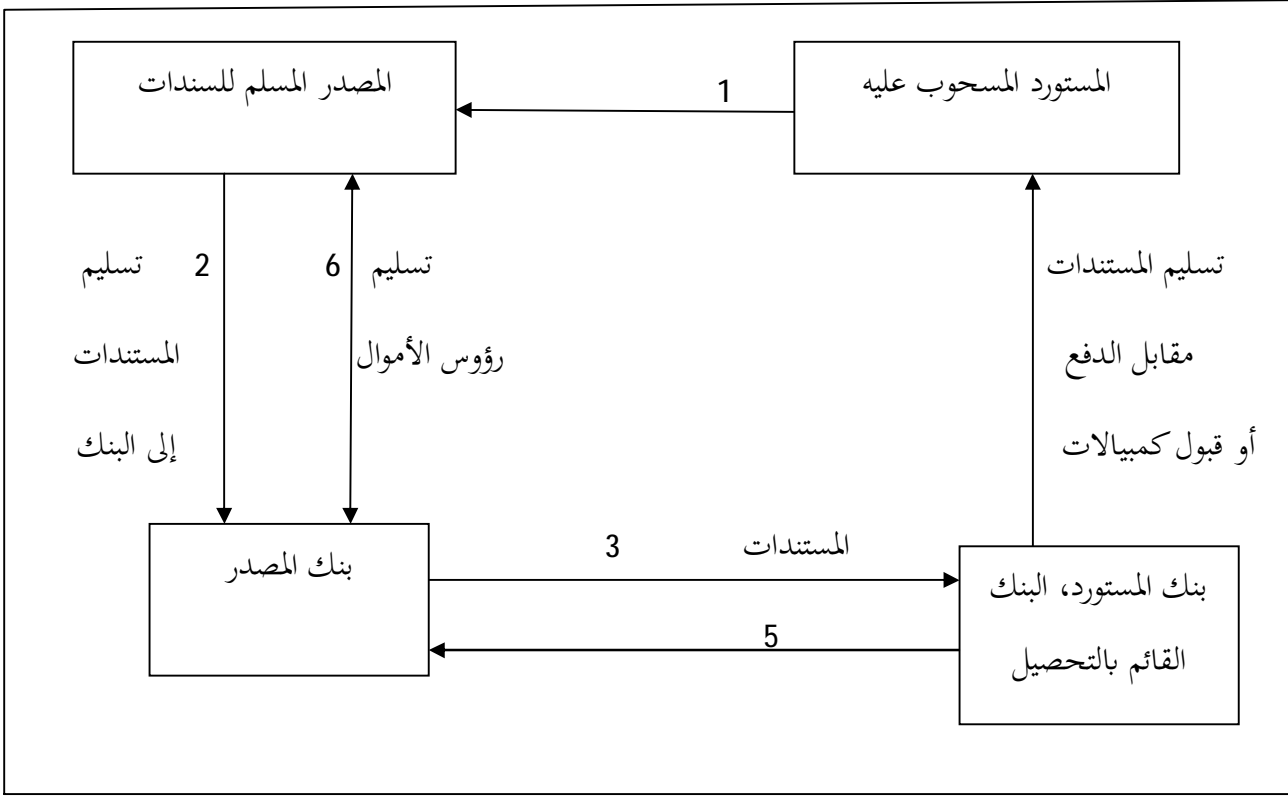
1- التحصيل المستندي: يعرف على أنه "تلقي بنك ما أمر من مصدر لبضائع أو خدمات بأن يحول مستندات شحن الى مستورد في بلد آخر مقابل الحصول على قيمة هذه المستندات سواء كانت نقدا أو مقابل توقيع كمبيالة تستحق في وقت لاحق" وينطوي التحصيل المستندي على منح ائتمان من المصدر الى المستورد من خلال كمبيالة مسحوبة على المستورد وصادرة من المصدر وعمليا من خلال بنكي المصدر والمستورد في بلديهما، ويتم إعداد الكمبيالة بواسطة بنك المصدر (البنك مقدم المستندات، وإرسالها مع المستندات، الفواتير التجارية وسند الشحن وشهادة المنشأ)، وعمليات التحصيل من البنك القائم بالتحصيل.

وهناك نوعان من التحصيل هما:

- **المستندات مقابل الدفع:** يقصد به استحقاق الكمبيالة المسحوبة على المستورد مقابل تسليم المستورد مستندات الصفقة من بنكه، حيث يقوم بتحويل قيمة الصفقة الى حساب المصدر وتعرف الكمبيالة في هذه الحالة بكمبيالة بالاطلاع.
- **المستندات مقابل القبول:** ويقصد به أن المستورد يصبح من حقه استلام المستندات فقط مقابل قبوله الكمبيالة وتوقيع على التعهد بسدادها في تاريخ متفق عليه.¹

¹ طارق سيق جمعة، تأمينات التجارة الخارجية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2008، ص ص 55- 56.

الشكل رقم (04): آلية عمل التحصيل المستندي.



La source : Philippe Guarsuault, Stephane Priami : op-cit, P 115.

شرح المخطط:

(1): يرسل المصدر البضاعة عن طريق تسليمها للنقل الذي يسلمها أي الأمر بالتحصيل لتثبيت تكلفة نقل البضاعة وهذا ما يعرف بعقد النقل.

(2): يتقدم المصدر الى بنكه لإصدار كمبيالة تحصيل مستندي.

(3): يقوم البنك المرسل بتقديم مجموعة من المستندات والتعليمات الخاصة بالتحصيل الى بنكه المرسل في بلد المستورد بعد التأكد من أن الوثائق المسلمة مطابقة تماما للوثائق المذكورة في وثيقة الأمر بالتحصيل.

(4): يقوم البنك المرسل بإعلام المستورد على وصول المستندات، يطلب البنك من المستورد تسديد المبلغ الإجمالي للفاتورة أو قبول السند التجاري، ففي حالة القبول يعلم البنك القائم بالتحصيل الذي يرسل أمر بالتسديد للبنك المرسل، أما في حالة الرفض يقوم بإبلاغه بذلك أيضا.

(5): البنك المكلف يقوم بالتحصيل بتحويل القيمة الإجمالية الى البنك المرسل.

(6): يقوم البنك المصدر بتقييد المبلغ لحساب زبونه (الأمر بالتحصيل) أو يسلمه السند التجاري المقبول.

2- الاعتماد المستندي:

أ- تعريفه: لقد أنشأ الاعتماد المستندي كوسيلة لتسوية البيوع البحرية في الإنجلوسكسونية في أواخر القرن التاسع عشر، فزيادة الصفقات المساواة عن طريق الاعتماد قامت فرقة التجارة الدولية بتوحيد الاعتراف المتعلق به.¹

كما أن الاعتماد يعني الائتمان، وهو نوع من الحوالة المتطورة معلقة بشروط إذ يستطيع المحول تعديل الشروط واستيراد المبلغ أو إلغاء العملية.²

ب- أنواع الاعتماد المستندي:

أولاً: حسب نوع العقد: هناك ثلاثة أنواع:

1- الاعتماد المستندي القابل للإلغاء: هو الاعتماد الذي يحتفظ به البنك بحق إلغاء وهو مجرد عقد وكالة بين البنك والمشتري يتعهد البنك بمقتضاه للمشتري بقبول الورقة التجارية المسحوبة عليه من البائع ولكن تنشأ أي علاقة قانونية مباشرة بين البنك والبائع وخطاب الاعتماد الذي يرسل الى البائع يتضمن أخطار من البنك بأنه مجرد وكيل من المشتري في الوفاء بسحب كمبيالة وعليه وللبنك حق الرجوع في الاعتماد إذا أمر المشتري الموكل بذلك.

2- الاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء والمؤكد: هذا النوع أحسن الاعتمادات بالنسبة للمصدر إذ يوفر الضمانات الكافية لإتمام عملية التصدير حيث يطلب المصدر من بنكه تثبيت الاعتماد على مسؤوليته.

3- الاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء: في هذه الحالة يقدم بنك المستورد ضمان للمصدر وعليه سيدفع المبلغ إذا تم استيفاء الشروط المنصوص عليها في فتح الاعتماد، ولا يمكن تعديله أو إلغاءه إلا باتفاق جميع الأطراف المعنية.

¹ علي جمال الدين عوض، الاعتماد المستندي، مكتبة النهضة جامعة القاهرة، مصر، 1981، ص 05.

² شاكر القزويني، مرجع سبق ذكره، ص 101.

ثانيا: حسب شكل الدفع

1- الاعتماد المستندي بالاطلاع: عند بيع المصدر بضاعة عاجلة فإنه يتطلب أن يكون الاعتماد بالاطلاع أي عند تسليم الوثائق وهو كثير الاستعمال إذ يتم الدفع للمستفيد فوراً بعد تقديم الوثائق المطلوبة والاطلاع عليها مع شروط الاعتماد.

2- الاعتماد القابل للتحويل: يمكن للمستفيد الأصلي من تحديد مستفيد أو عدة مستفيدين آخرين ويستعمل هذا الاعتماد عندما يكون المستفيد الأول مجرد وسيط ويريد تحويل جزء أو كل حقوقه إلى المورد الحقيقي كمستفيد ثاني بتحويلهم إلى مستفيد ثالث لتفادي مخاطر تقع على المشتري.

3- الاعتماد المستندي بالقبول.

4- الاعتماد المستندي بالتفاوض.

5- الاعتماد المستندي القابل للتحديد.

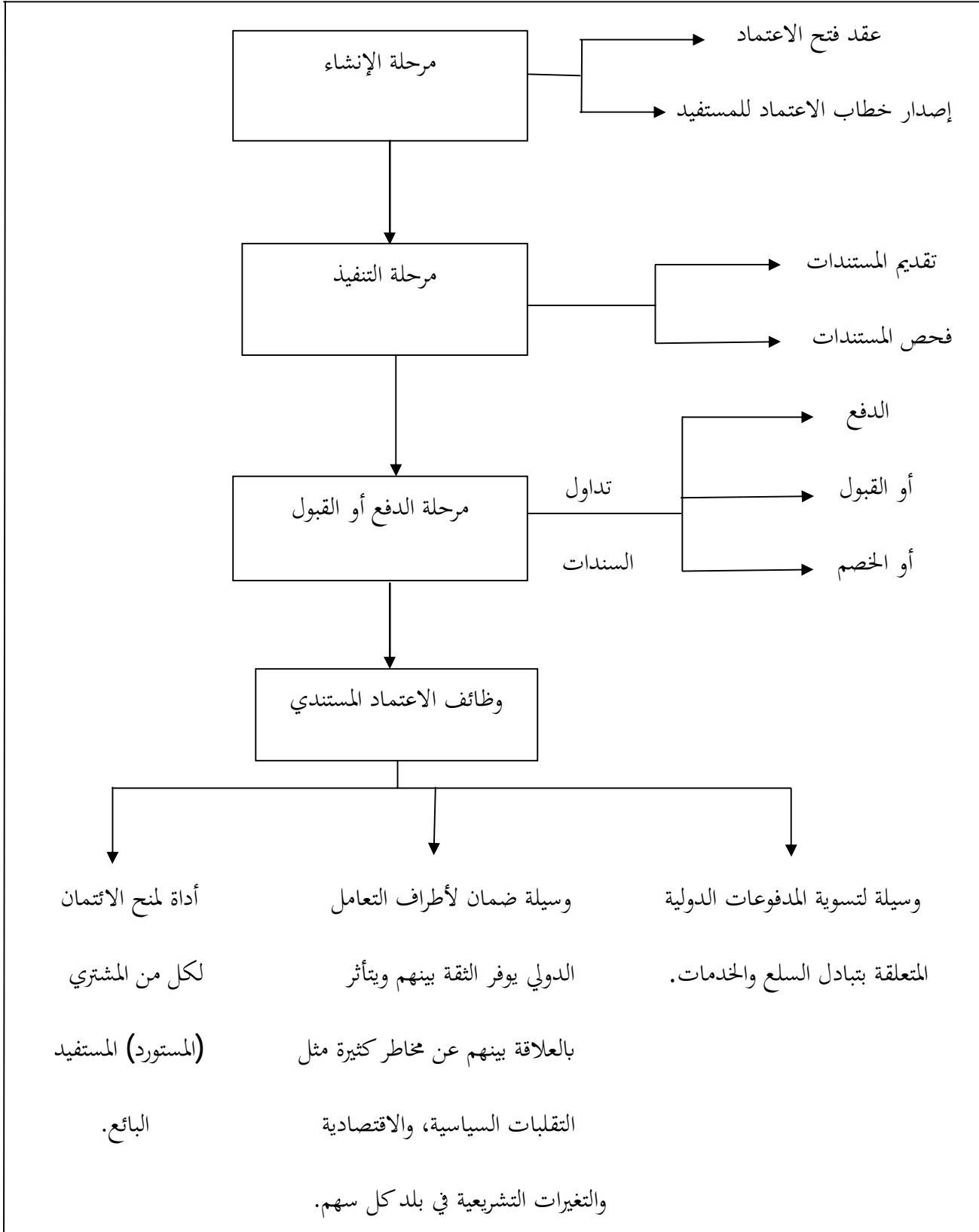
مراحل سير الاعتماد المستندي: تمر عملية الاعتماد المستندي بأربعة مراحل تتمثل في:

1- مرحلة المفاوضات: يتم فيها التفاوض بين المصدر والمستورد لينتهي بإبرام العقد والخروج بفاتورة شكلية.

2- فتح التوطين: في هذه المرحلة يقوم المستورد بطلب إلى بنكه والمتمثل في فتح التوطين لإتمام التبادل الدولي وعند موافقته يقوم البنك بتقديم رقم مميز خاص بملفه المتكون من فاتورة شكلية وطلب توطين ذو الشكل النموذجي المسحوب من البنك ذاته.

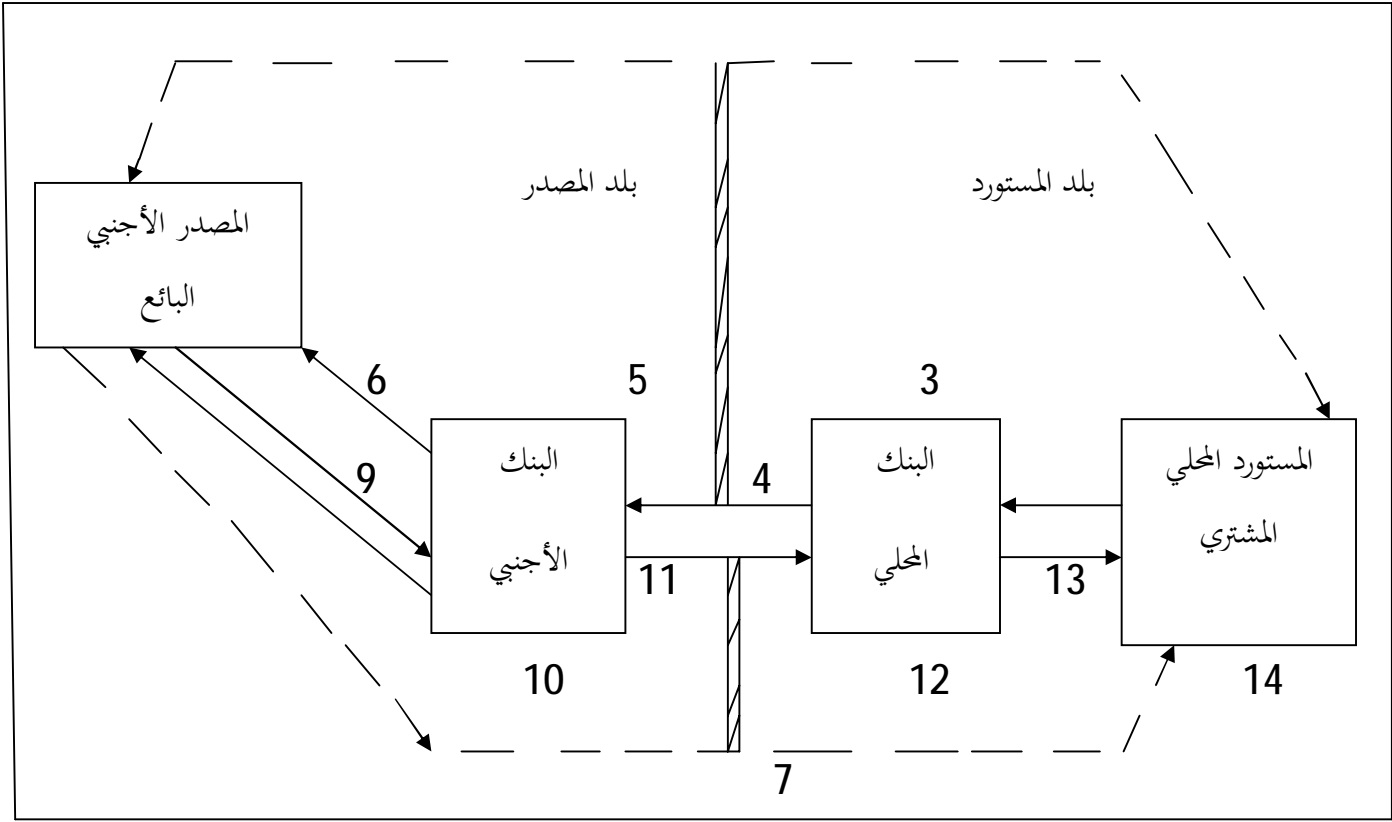
3- مرحلة فتح الاعتماد: وهي آخر مرحلة، وتكون بمجرد وصول الوثائق إلى البنك والتأكد من صحتها، يقوم البنك بإعطاء الموافقة للمستورد لاستلام بضائعه وتقوم المؤسسة المالية بعملية التسوية.

الشكل رقم (07): مراحل الاعتماد المستندي.



المصدر: أحمد عني، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، المكتبات الكبرى، القاهرة، مصر، 2003، ص 77.

الشكل رقم (08): تمويل العملية التجارية عن طريق اعتماد مستندي.



المصدر: جمال يوسف، الاعتمادات المستندية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، 2001، ص 36.

شرح الشكل:

(1): عقد الاتفاق بين المستورد والمصدر.

(2): طلب فتح اعتماد مستندي.

(3): إجراءات البنك المحلي لفتح الاعتماد.

(4): إرسال الاعتماد.

(5): إجراءات البنك الأجنبي.

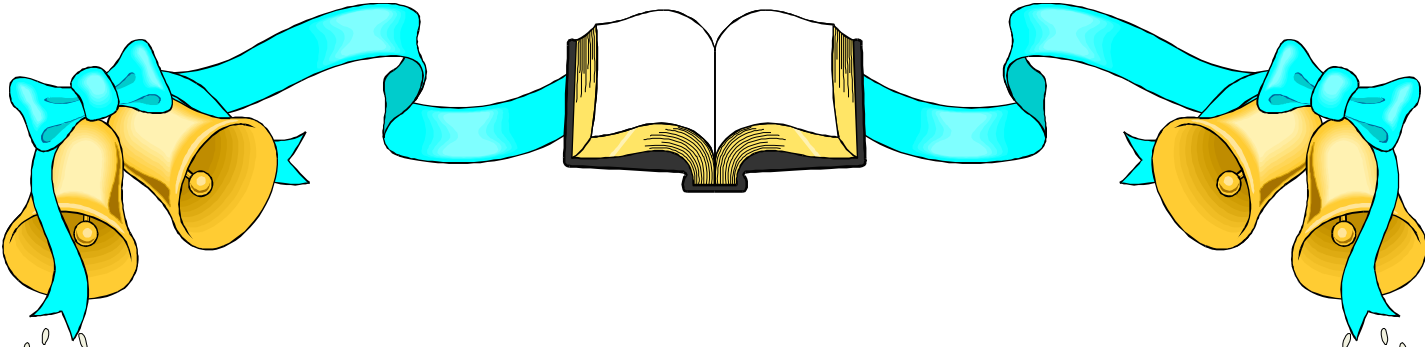
(6): تبليغ الاعتماد للمصدر.

(7): الشحن وتجهيز المستندات.

- (8): تقديم المستندات حسب المطلوب في الاعتماد.
- (9): دفع قيمة المستندات المطابقة.
- (10): قيد القيمة على حساب البنك المحلي.
- (11): إرسال المستندات الى البنك فاتح الاعتماد.
- (12): قيد القيمة على حساب العميل.
- (13): إرسال المستندات إلى المتعامل أو شركة الملاحاة المحددة من قبله.
- (14): التخصيص على البضاعة واستلامها من قبل المستورد أو من يفوضه.

خلاصة:

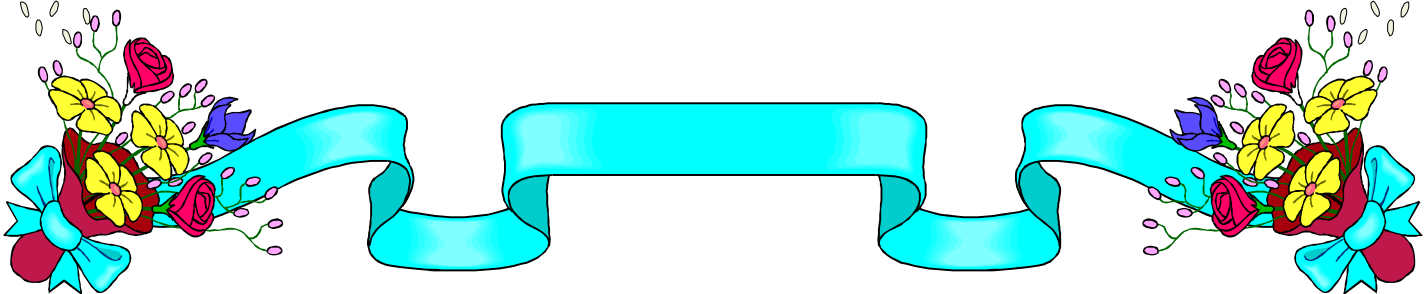
من خلال ما تطرقنا إليه في هذا الفصل. حسب دراستنا له يمكننا القول أن عمليات التجارة الخارجية تحتاج إلى تقنيات ووسائل تمويل مختلفة، حيث تختلف باختلاف تقنياتها، فهي تتطلب تكاليف مرتفعة (المبادلات التجارية) واضحة تقع على عاتق المشتري في أغلب الأحيان فبالإضافة إلى هذه التكاليف فإن المبادلات التجارية لا تكاد تخلوا من الأخطار التي قد تلحق أضرار كبيرة على كل من المصدر والمستورد. حيث يحاول كل واحد منهما تفاديها أو التقليل منها. وذلك عن طريق التأمين والضمان حتى تتم العملية على أحسن وجه.



الفصل الثاني:

من GAAT إلى

المنظمة العالمية للتجارة



تمهيد:

إن فكرة إنشاء المنظمة العالمية للتجارة قديمة، يرجع تاريخها إلى سنة 1947 عند عقد "ميثاق هافانا" قصد تنظيم التجارة العالمية، و بعدها اجتماع "جنيف" الذي قررت فيه 23 دولة مشاركة من أن تقوم بتخفيض التعريفات الجمركية في إطار تنضم أطلق عليه "الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة" والمعروفة "بالجات" يعمل على تخفيض القيود الجمركية بين الدول و ذلك في إطار المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف، و قد تمكنت الجات من إقامة ثمان جولات كانت آخرها و أهمها جولة أوروغواي التي خرجت بمجموعة من الاتفاقات تبنتها فيما بعد المنظمة العالمية للتجارة التي عوضت الجات .

و قد أصبحت تغطي منظمة التجارة العالمية مجالات أوسع من حيث النشاط التجاري والسياسات التي تحكم التجارة و هي تشمل المنتجات الزراعية و تجارة الملابس و النسيج كما أن الإطار القانوني للتضام التجاري العالمي امتد ليشمل تجارة الخدمات و حقوق الملكية الفكرية , ويتعين على كل دولة راغبة في انضمام الالتزام بأحكام مختلف الاتفاقات من دون استثناء.

المبحث الأول: بداية إنشاء المنظمة العالمية للتجارة

عملت مختلف الدول و الأطراف بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية على التفكير في إيجاد مجال قانوني دولي لتنظيم التجارة الخارجية و تعددت الأفكار و النقاشات حول ذلك، لكن في الغالب كانت الدول الصناعية الكبرى هي المبادرة بهذه الأفكار .

سنحاول في هذا البحث التطرق بشيء من الدراسة إلى بعض من هذه الجهود مركزين على أهم تنظيم في العصر الحديث و هو الاتفاقية العامة للتعريفات و التجارة و نحاول إبراز ظروف نشأتها و أهدافها و المبادئ التي قامت عليها.

المطلب الأول: نشأة GAAT و تعريفها

خضع التنظيم الحديث و المعاصر للتجارة الخارجية إلى تنظيم و هو الاتفاقية العامة للتعريفات، سنحاول التطرق بإيجاز لهذا التنظيم كونه القائم حالياً.

1- نشأة الـ GAAT:

كانت النظريات الكلاسيكية و الحديثة للتجارة تهدف معظمها إلى تكريس مبدأ التجارة الخارجية و في هذا الإطار بدأت تتبلور المفاوضات التجارية الدولية تكريسا لمبدأ الحرية في التعاملات التجارية هادفة بذلك إلى كسر كل القيود التي من شأنها أن تعيق هذه الحرية.

وجاء مؤتمر لندن عام 1946 و جنيف عام 1948 " و أسفرت هذه المفاوضات التي اتفق على تسميتها باصطلاح ميثاق هافانا أو ميثاق التجارة الدولية الخاص ببلورة التجارة الدولية " و اشتركت في هذه المفاوضات 56 دولة و بذلك كان الإعلان عن ميلاد الاتفاقية العامة للتعريفات و التجارة و تقرر إنشاء لجنة مؤقتة من 18 عضوا لها الاختصاصات الكافية لتنفيذ ميثاق التجارة الدولية الذي تم التوصل إليه , وتركت الفرصة للدول الأعضاء للتصديق على الميثاق و التي بدورها ترددت ترقبا لتصديق الولايات المتحدة الأمريكية و خاصة الجزء المتعلق بإنشاء منظمة التجارة العالمية.¹

2- تعريف الـ GAAT:

اتفاقية الجات "GATT" من المنظور اللفظي عبارة عن ناتج جمع الأحرف الانجليزية الأولى للاتفاقية العامة

للتعريفات و التجارة, General Agreement On Tariffs and Trade,

¹ سامي عفيف حاتم، التجارة بين النظرية و التنظيم، الدار المصرية اللبنانية، مصر، 1991 ، ص 249.

ومن المنظور الاقتصادي، فهي اتفاقية دولية متعددة الأطراف لتبادل المزايا التفضيلية بين دول الأعضاء الناتجة عن تحرير التجارة الدولية من القيود الجمركية و التي يطلق عليها القيود التعريفية و القيود الكمية و التي يطلق عليها القيود غير التعريفية، وبالتالي فإن اتفاقية الجات كانت ولازالت تمثل محاولة الأعضاء العودة إلى سياسات حرية التجارة الدولية و من منطلق أن التجارة الدولية هي محرك النمو **Engine of Growth**. ومن المنظور القانوني فقد رؤى إن الجات هي معاهدة دولية تنظم التجارة الدولية بين الدول التي كانت تقبل الانضمام إليها و التي كانت 23 دولة عند التوقيع عليها 1947م ووصلت إلى 117 دولة في أوائل 1994 عند انتهاء العمل بسكرتارية الجات مع التوقيع على إنشاء منظمة التجارة العالمية بدلا منها بمراكش بالمغرب . ومن المنظور المؤسسي ،فقد تكونت سكرتارية الجات للإشراف على جولات المفاوضات التي أقرت من الدول المتعاقدة عليها ،حول التعريفات الجمركية و القواعد المنظمة للتجارة الدولية و ذلك منذ أكتوبر عام 1947م من خلال الدول الموقعة عليها والتي بلغ عددهم في ذلك 23 دولة و أقرت في جولة جنيف لتدخل حيز التنفيذ في عام 1948م في أول يناير من هذا العام.¹

المطلب الثاني: مبادئ الجات

قامت الجات منذ نشأتها على مجموعة من المبادئ التي يجب مراعاتها و الالتزام بها من قبل دول الأعضاء عند إجراء المفاوضات المتعددة الأطراف و تقديم الالتزامات و تنفيذ ما اقر من اتفاقات لتكون هذه المبادئ المنظم للعمل بتلك الاتفاقات و هذه المبادئ يمكن تلخيصها على النحو التالي :

1- مبدأ الدولة الأولى بالرعاية:

و قد ورد هذا المبدأ في المادة الأولى من اتفاقية الجات و الذي يقضي بضرورة منح كل طرف متعاقد فوراً و بلا شروط جميع المزايا والحقوق والإعفاءات التي تمنح لأي دولة أخرى دون الحاجة إلى اتفاق جديد، وبالتالي فإن ذلك يعني عدم التمييز بين الدول الأعضاء أو منح رعاية خاصة لإحدى الدول على حساب الدول الأخرى بحيث تتساوى كل الدول الأعضاء في الجات في ظروف المنافسة بالأسواق الدولية، وطبقاً لهذا المبدأ يجب منح كل طرف من الأطراف المتعاقدة نفس المعاملة الممنوحة من مزايا و إعفاءات يتمتع بها أي طرف آخر في سوق الدولة دون قيد أو شرط أو تمييز .

والمعنى الأساسي لهذا المصطلح يتضمن التزام كل طرف متعاقد بان يمنح الأطراف الأخرى في الاتفاقية معاملة لا تقل عن تلك الممنوحة لباقي الأطراف الأعضاء في الاتفاقية و غير الأعضاء.

¹ عبد الحميد عبد المطلب، الجات و آليات منظمة التجارة العالمية، الدار الجامعية، مصر، 2005، ص ص 22-23.

2- مبدأ التبادلية:

يقضي هذا المبدأ بضرورة قيام الدول الأعضاء بالاتفاقية بتحرير التجارة الدولية من القيود أو على الأقل تخفيضها تبادلياً، بمعنى أن كل تخفيض في القيود الجمركية و غير الجمركية لدولة ما لا بد أن يقابله تخفيض مقابل من جانب الدول الأخرى وما تصل إليه المفاوضات في هذا الصدد يصبح ملزماً لكل الدول ولا يجوز بعده إجراء أي تعديل جديد إلا بمفاوضات جديدة ويستثنى من ذلك حماية الصناعة الوليدة للدول النامية حتى تقدر على المنافسة الدولية و ترتيبات المنتجات متعددة الأطراف مثل المنسوجات القطنية .

3- مبدأ الحماية من خلال التعريفات الجمركية:

يعني هذا المبدأ أن يتم حماية الصناعات المحلية من خلال التعريفات الجمركية بهدف الجمع بين تعيق التنافسية، في نفس الوقت حماية تلك الصناعات حيث تضمنت الاتفاقية وسائل حماية الصناعات المحلية والتي تتمثل في فرض ضرائب للاستهلاك على الواردات لحماية الإنتاج المحلي وكذلك سمحت بالإعانات لبعض الصناعات في مواجهة التكاليف المرتفعة في مراحل التشغيل الأولى كما أبحاث استخدام التعريفات الجمركية كأداة لحماية الصناعة المحلية الناشئة ولكن بشرط أن تتصف هذه التعريفات بمعايير محددة أهمها أن تكون مؤقتة و تدريجية.

4- مبدأ المعاملة التفضيلية للدول النامية:

طبقاً لهذا المبدأ فقد حصلت الدول النامية على عدد من الامتيازات التي تنطوي جميعها على إقرار و التزام الدولة المتقدمة بضرورة أن تقدم للدول النامية معاملة تفضيلية متميزة بهدف مساعدتها في القيام ببرامج التنمية بما ينطوي على ذلك من فتح أسواق الدول المتقدمة أمام منتجات الدول الآخذة في النمو.

5- مبدأ الشفافية:

يعني الاعتماد على التعريفات الجمركية فقط كأداة للحماية و ليس على العقود الكمية التي تفتقر للشفافية لعدة استثناءات مثل: الاستثناء الممنوح للدول التي تواجه عجزاً في ميزان المدفوعات.

6- مبدأ المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف:

يقضي هذا المبدأ بضرورة اعتماد أسلوب المفاوضات التجارية كوسيلة لدعم النظام التجاري العالمي، حيث قضت اتفاقية الجات على ضرورة تبادل الأعضاء المشورة وكذلك وضعت الاتفاقية هيكلًا للمفاوضات على أساس جماعي وليس ثنائي فيما يعرف بالمفاوضات متعددة الأطراف.¹

¹ محمد سعيد النجار، اتفاقية الجات وآثارها على الدول العربية، مركز دراسات الوحدة العربية، القاهرة، ص 13.

المطلب الثالث: وظائف الغات و أهدافه

للجات وظائف و أهداف ننجزها فيما يلي:

1- وظائف الغات:

لقد تحددت وظائف الجات في ثلاث وظائف رئيسية هي على النحو التالي:

- ✓ الإشراف على تنفيذ المبادئ و القواعد و الإجراءات التي تصنعها الاتفاقات المختلفة التي تنطوي عليها و التي تتعقب بتنظيم التجارة الدولية بين الأطراف المتعاقدة في الجات.
- ✓ تنظيم جولات المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف من أجل إحراز مستويات أعلى لتحرير التجارة العالمية، ومن أجل جعل العلاقات الاقتصادية الدولية و العلاقات التجارية الدولية تحديدا بين الدول أكثر شفافية وأكثر قابلية للتنبؤ و من ثم أقل إثارة للمنازعات.
- ✓ العمل على الفصل في المنازعات التي تثور بين الدول في مجال التجارة الدولية من خلال البحث والنظر في القضايا التي يرفعها طرف متعاقد في الجات ضد طرف آخر من الأطراف الأخرى المتعاقدة.¹

2- أهداف الغات:

يمكن إجمال أهداف الجات فيما يلي:²

- ✓ إقامة نظام تجارة دولية حرة يفضي إلى رفع مستويات المعيشة في الدول المتعاقدة والعمل على تحقيق مستويات التشغيل الكامل بها.
- ✓ السعي إلى تحقيق زيادة تصاعدية ثابتة في حجم الدخل القومي.
- ✓ الاستغلال الكامل للموارد الاقتصادية العالمية و العمل على تطويرها.
- ✓ تنمية و توسيع الإنتاج و المبادلات التجارية السلعية الدولية و الخدمات.
- ✓ تشجيع التحركات الدولية لرؤوس الأموال و ما يرتبط بها من زيادة الاستثمارات العالمية.
- ✓ سهولة الوصول إلى الأسواق و مصادر المواد الأولية.
- ✓ تشجيع التجارة الدولية من خلال إزالة القيود والحواجز التي تعترض طريقها.
- ✓ انتهاج المفاوضات كوسيلة لحل المشكلات المتعلقة بالتجارة الدولية، وفض المنازعات بين الأطراف المتعاقدة.

¹ نفس المرجع السابق، ص ص 29-30.

² عاطف السيد، الجات والعالم الثالث، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2002، ص 18.

المطلب الرابع: جولات الجات التفاوضية

لقد شهدت اتفاقية الجات منذ نشأتها سنة 1947 حتى سنة 1994 عدة جولات تجارية، وصل عددها إلى ثمان جولات، و هي على النحو التالي :

1- جولة جنيف بسويسرا:

استمرت هذه الجولة من أكتوبر 1947 إلى غاية جوان 1948، وقد شارك فيها 23 دولة، وأسفرت هذه المفاوضات عن امتيازات خاصة بالتعريف الجمركية، وتعتبر هذه الجولة بمثابة المفاوضات التأسيسية للاتفاقية.

2- جولة انسي بفرنسا:

انعقدت هذه الجولة بين افريل وأوت من سنة 1949 وقد بلغ عدد المشاركة فيها 13 دولة وتعتبر من الناحية العملية أول جولة متعددة الأطراف في إطار الاتفاقية .

3- جولة توركاى ببريطانيا:

استمرت هذه الجولة من سبتمبر 1950 الى غاية أفريل 1951 وقد بلغ عدد الدول المشاركة فيها 38 دولة و دارت في نفس إطار الجولات السابقة.

4- جولة جنيف بسويسرا:

دارت هذه الجولة من المفاوضات بين جافني و ماي سنة 1995 وكان عدد الدول المشاركة فيها هو 26 دولة

5- جولة ديلون بسويسرا:

انعقدت بين ماي 1964 و جوان 1967، عدد الدول المشاركة 26 دولة.¹

6- جولة كندي 1964-1967:

حيث توصلت الأطراف خلال الفترة الممتدة من (1964 - 1967) إلى اتفاق حول مكافحة الإغراق ولكنها فشلت في الاتفاق على القضايا الزراعية، وذلك في أول محاولة للتفاوض على التدابير الغير الجمركية، كما رفضت الاتفاقيات حول مكافحة الإغراق وتقدير الجمارك.

¹ ناصر دادى عدون، الجزائر و المنظمة العالمية للتجارة، دار المحمدية العامة، الجزائر، 2003، ص 22.

7- جولة طوكيو للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف (1973-1979):

تعد هذه الجولة من المحاولات الجادة والمهادفة لتوسيع وتحسين اتفاقية الجات، وذلك من خلال قيامها بصياغة أول مجموعة مبادئ غير جمركية لإدارة تقديم الدعم والرسوم التعويضية والمستويات الحكومية و تقييم الجمارك وتراخيص الاستيراد والمستويات ورسوم مكافحة الإغراق و الطيران المدني، منتجات الألبان واللحوم. كما كان من أهم نتائج الاتفاقية التوصل إلى اتفاق سمح بتصنيف نظام الفضليات التجارية المصممة والتي تمنحها البلدان المتقدمة للبلدان النامية من دون المعاملة بالمثل أي من دون تطبيق قاعدة الدولة الأولى بالرعاية.

8- جولة الاوروجواي والتحول من الجات إلى "OMC" (1986-1994):

وتعد هذه الجولة أهم الجولات التفاوضية على الإطلاق ويتضح ذلك في كونها شرعت ولأول مرة بالتفاوض حول السلع الزراعية وأدخلت قطاع الخدمات وتحرير انتقال رؤوس الأموال من دولة إلى أخرى وحماية الملكية الفردية، كما أدت هذه الجولة إلى عدم تجزئة الاتفاقات، وذلك على أسس قبول كل الاتفاقيات أو رفضها كما أن هذه الجولة شهدت إعلان إنشاء منظمة التجارة العالمية وذلك بعد توقيع على الاتفاقية في جولة مراكش من قبل 117 دولة وبذلك تم الانتقال من اتفاقية الجات التي كانت تعمل منذ 1947-1995 والإعلان عن بدء العمل بمنظمة التجارة العالمية وبذلك يكون النظام الدولي قد اكتملت ركائزه التي يعمل من خلالها ألا وهي: البنك الدولي، صندوق النقد الدولي، منظمة التجارة العالمية.¹

أهم نتائج جولة الاوروجواي:

- 1- قيام منظمة التجارة العالمية كمؤسسة دولية تشرف على تطبيق اتفاقيات الجات وتصنع الأسس للتعاون بينها وبين صندوق النقد الدولي و البنك الدولي بهدف تنسيق السياسات التجارية والمالية والاقتصادية للدول الأعضاء.
- 2- إيجاد نظام متكامل لتسوية المنازعات التجارية وإقامة آلية لمراجعة السياسات التجارية للدول الأعضاء بصورة دورية بما يحقق شفافية الأنظمة التجارية الدولية.
- 3- حسين ودعم المنظومة القانونية بشأن الإجراءات المعوقة للتجارة.
- 4- إضافة المزيد من التفصيل والوضوح والإحكام في القواعد والإجراءات المرتبطة بتحرير التجارة سواء في الاتفاقية الرئيسية أو الاتفاقيات الفرعية وخصوصا بالنسبة للمسائل التي كانت صياغتها غامضة ومثيرة للتأويلات العديدة وإساءة استخدام في السابق.

¹ سمير اللقمان، منظمة التجارة العالمية، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2004، ص ص 31-32.

5- تعزيز خطوات تحرير التجارة من خلال المزيد من تخفيض الرسوم الجمركية وإزالة الحواجز غير الجمركية عليها وتوسيع نطاق الجات ليشمل تحرير السلع الزراعية والمنسوجات والملابس وتجارة الخدمات والجوانب التجارية المتعلقة بالاستثمار وحقوق الملكية الفكرية.

6- التأكيد على التزام دول العالم المتقدم بالمعاملة التفضيلية للدول النامية بصفة عامة والأقل نمواً على وجه الخصوص وذلك بطريقة أكثر وضوحاً تضمنتها بنود معينة في معظم الاتفاقيات وتمت الإشارة إليها في أكثر من مكان في إعلان مراكش سواء فيما يتعلق بنظام سريان الالتزامات أو ما يتعلق بالفترات الزمنية الانتقالية الإضافية وكذلك المعاملة التفضيلية المرتبطة بتنمية التبادل التجاري فيما بينها من خلال الترتيبات الإقليمية.

7- إعطاء الفرصة للدول النامية والأقل نمواً للمزيد من المشاركة في النظام التجاري العالمي الجديد، وذلك من خلال الوزن المتساوي لأصوات الأعضاء في منظمة التجارة العالمية بغض النظر عن أوزانهم التجارية والاقتصادية بصفة عامة.¹

¹ بدوي إبراهيم، أثر العولمة ومنظمة التجارة العالمية على اقتصاد الدول النامية، دار الفكر العربي، بيروت، 2011، ص 55-56.

المبحث الثاني: المنظمة العالمية للتجارة

المطلب الأول: نشأة المنظمة العالمية للتجارة وتعريفها

1- نشأتها:

في عام 1945م أعدت الحكومة الأمريكية مشروعاً لإنشاء المنظمة على غرار إنشاء صندوق النقد الدولي و البنك العالمي في إطار ما عرف باسم "اتفاقية بروتين وودز" ولأسباب كثيرة تعطل دخول هذا المشروع بسبب اعتراض ورفض الكونغرس الأمريكي على إحداها حرصاً على الإبقاء على حرية التحرك للولايات المتحدة الأمريكية في فرض عقوبات تجارية بموجب قانون التجارة الأمريكي بما جعل الدول المشاركة تكتفي بالإبقاء على الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة إلا أنه نتيجة للتطورات والتغيرات الهائلة في فترة الثمانينات ونصف التسعينات من القرن العشرين برزت أهمية إيجاد منظمة التجارة العالمية من جديد، وبدأت المطالبة بإحياء هذه الفكرة من خلال جولة أوروغواي التي بدأت عام 1986م وبعد مناقشتها والاتفاق عليها فقد تم الإعلان عن توقيع الاتفاقات لجولة أوروغواي في مراكش بالمغرب عام 1994م لتبدأ عملها في 01-01-1995 لتظهر إلى الوجود بعد 50 عام، لذلك استقبلت بآمال كبيرة من قبل الدول المتقدمة وكذلك الدول النامية.

أول مدير عام تلقى مهام إدارة منظمة التجارة العالمية هو وزير التجارة السابق في إيطاليا: ريناتو روجينو « Renato Ruggieno » هو أول من تولى هذا المهام (1995-1999) م فاستحلافه كان محل نزاع ما بين مرشحين واحد مؤيد من طرف "و. م. أ" Mike Moore و آخر من طرف البلدان النامية « Supatchi Panichpakdi » وعلى هذا تم الاتفاق على أن « Mike Moore » الوزير الأول السابق النيوزلندي يترأس المنظمة لمدة ثلاث سنوات (1999_2002) وبعدها يعود رئاسة "OMC" إلى التايلاندي « Supatchi Panichpakdi » (2002-2005).

ويمكن القول أن إنشاء المنظمة يعكس في حد ذاته تعديلات كبيرة و جوهرية في نظام التجارة العالمية، و على جميع دول الأعضاء و خاصة الدول النامية لتكون على مستوى المنافسة الدولية.

2- تعريف المنظمة العالمية للتجارة:

هي منظمة اقتصادية عالمية ذات شخصية قانونية مستقلة تعمل ضمن منظومة النظام الاقتصادي العالمي الجديد وهي تقف على قدم المساواة مع صندوق النقد الدولي والبنك الدولي في رسم وتوجيه السياسات

الاقتصادية الدولية المؤثرة على الأطراف المختلفة في العالم و ذلك بهدف الوصول إلى إدارة كفاء للنظام الاقتصادي العالمي.¹

3- تعريف آخر:

يمكن القول إن منظمة التجارة العالمية هي منظمة اقتصادية عالمية النشاط ذات شخصية قانونية مستقلة و تعمل ضمن منظومة النظام الاقتصادي العالمي الجديد على إقامة الدعائم النظام التجاري الدولي و تقويته في مجال تحرير التجارة الدولية ، و زيادة التبادل الدولي و النشاط الاقتصادي العالمي.²

المطلب الثاني: مبادئ و مهام المنظمة العالمية للتجارة و أهدافها

1- مبادئ المنظمة العالمية للتجارة:

يجب على المنظمة و أعضائها أن يلتزموا باحترام المبادئ الآتية وذلك من أجل تحقيقها لهدف تحرير التجارة الدولية.

✓ **مبدأ الدولة الأولى بالرعاية:** طبقاً لهذه المبدأ فإن أي ميزة تجارية يقوم أي عضو في المنظمة بمنحها لأي منتج يكون منشأة فيه أو جهته إلى أي دولة أخرى يتعين أن تسري على الفور ودون أي شرط على المنتج المماثل الذي يكون منشأة في أو جهته إلى كافة الأعضاء الأخرى في المنظمة وهذا هو المفهوم المستقر عليه لشرط الدولة الأولى بالرعاية في القانون الدولي العام.

✓ **مبدأ الشفافية:** يمكن أن نعرفه بأنه المصادقية المطلوبة من كل عضو في منظمة التجارة العالمية في الالتزام بالاتفاق المنشأ لها و باتفاقيات التجارة الدولية الملحقه به و مبدأ الشفافية أو المصادقية يمكن أن يتفرع عنه التزامين أحدهما ايجابي (التزام العمل) يتمثل في أن كل عضو يجب عليه اتخاذ ما يلزم من إجراءات لوضع جميع قواعد هذه الاتفاقيات موضع التنفيذ ، و الثاني سلبى (امتناع عن عمل) طبقاً له يجب كل عضو أن يمتنع عن اتخاذ أي سلوك أو إجراء يكون من شأنه تعطيل عمل هذه القواعد.

✓ **مبدأ خفض وإلغاء القيود التجارية:** لتحقيق هدف تحرير التجارة الدولية يجب على الأعضاء في المنظمة إن يلتزموا بجميع القواعد المستهدفة خفض وإلغاء القيود التجارية أياً كان نوعها تعريفية أو غير تعريفية وهذا ما عبرت عنه ديباجة اتفاقية إنشاء المنظمة عندما نصت على انه يجب على الأعضاء الدخول في

¹ عادل المهدي، عولمة النظام الاقتصادي العالمي ومنظمة التجارة العالمية، الدار المصرية اللبنانية، بدون بلد، الطبعة الثانية، 2004 ، ص 26 .

² عبد الحميد عبد المطلب، مرجع سبق ذكره، ص 180.

اتفاقات للمعاملة بالمثل تنطوي على مزايا متبادلة لتحقيق خفض كبير للتعريفات و غيرها من الحواجز التجارية و القضاء على المعاملة التمييزية في العلاقات التجارية الدولية.

✓ مبدأ المعاملة الوطنية: يجب أن تعامل طبقاً لهذا المبدأ السلع المستوردة ذات المعاملة التي تتعامل بها السلع ذات المنشأ الوطني، و الهدف من هذا المبدأ هو من ناحية أولى تحقيق المنافسة الكاملة بين كلى النوعين من السلع في السوق المحلية، ومن الناحية الحيلولة دون الالتفاف حول ما تم الاتفاق عليه من تخفيضات في التعريفات الجمركية بان يخفض العضو تعريفة الجمركية ثم يطبق على السلعة المستوردة في الداخل رسوم أو ضرائب تعويضية لا تخضع لها السلع الوطنية المتشابهة، وها التحايل يرتب على العضو دون شك المسؤولية الدولية إذا توفرت بقية عناصرها.¹

2- مهام المنظمة العالمية للتجارة:

- تسيير و متابعة تنفيذ و إدارة أعمال الاتفاقية الخاصة بجولة أوروغواي و الموقعة في مراكش، والعمل على تحقيق أهدافها كما توفر الإطار اللازم لإدارة وتنفيذ الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف .
- تقوم المنظمة بإدارة آلية لمراجعة السياسات التجارية للدول الأعضاء .
- تهيئة الأطراف الدولية للتفاوض بما يتضمنه ذلك من إدارة القواعد و القوانين و الإجراءات التي تحكم و تنظم تسوية المنازعات .
- وضع أسس و محاور التعاون المختلفة بينها و بين كل من الصندوق الدولي للتوصل إلى أعلى درجة من درجات التناسق و الترابط في مجال رسم السياسات الاقتصادية العالمية و إدارة الاقتصاد العالمي على أسس أكثر كفاءة.²

3- أهداف المنظمة العالمية للتجارة:

يمكن التعرف على أهداف المنظمة العالمية للتجارة من خلال ديباجة اتفاقية إنشائها ونصوصها والاتفاقيات المعقودة في نطاقها، فقد نصت ديباجة الاتفاقية على أنها تهدف إلى رفع مستويات المعيشة وتحقيق العمالة الكاملة والاستمرار في النمو، حجم الدخل الحقيقي والطلب الفعلي وزيادة الإنتاج والتجارة في السلع والخدمات بما يتيح الاستخدام الأمثل لموارد العالم وفقاً لهدف التنمية وذلك مع الحرص على حماية البيئة والحفاظ عليها ودعم الوسائل الكفيلة بتحقيق ذلك بصورة تتلاءم واحتياجات واهتمامات كل منها في مختلف مستويات التنمية الاقتصادية في آن واحد، وحصول الدول النامية لاسيما الأقل نمواً على نصيب في نمو التجارة الدولية

¹ إبراهيم احمد خليفة، النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2008، ص ص 19-25.

² عبد الحميد عبد المطلب، مرجع سبق ذكره، ص ص 183-184.

يتمشى واحتياجات تنميتها الاقتصادية و الدخول في اتفاقيات متبادلة للمعاملة بالمثل تنطوي على مزايا متبادلة لتحقيق خفض كبير للتعريفات وغيرها من الحواجز والقضاء على المعاملة التمييزية في العلاقات التجارية الدولية، وهذه الأهداف كلها تنطوي تحت هدف واحد هو حرية التجارة العالمية.¹

المطلب الثالث: كيفية الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة و الانسحاب منها

1- كيفية الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة:

تشرط المنظمة الدولية عدة شروط على الدول الراغبة في الانضمام إليها، كما توجد بعض الإجراءات الواجب إتباعها للانضمام إلى المنظمة، ويشترط للانضمام إلى منظمة التجارة العالمية الموافقة على جميع نتائج جولة الأوروغواي دون استثناء.

✓ تقديم تنازلات للتعريفات الجمركية: تشرط منظمة التجارة العالمية على الدول الراغبة في الانضمام إليها تقديم جدول للتنازلات يحتوي على تعريفات جمركية تشكل التزامات لا يمكن التراجع عنها من حيث المبدأ إلا في حالات خاصة .

✓ تقديم التزامات في الخدمات: تقدم الدولة جدولاً بالالتزامات التي ستتبعها في قطاع الخدمات يشتمل على قائمة بالحواجز و الشروط التي تعترض القطاعات والنشاطات المهنية والخدماتية ووضع جدول زمني لإزالتها.

✓ الالتزام باتفاقيات منظمة التجارة العالمية: تتعهد الدولة الراغبة في الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية بالتوقيع على بروتوكول انضمام يشمل الموافقة على تطبيق والتزام جميع اتفاقيات منظمة التجارة العالمية (ما عدا اتفاقية المناقصة الحكومية و اتفاقيات الطائرات المدنية فإنهما من الاتفاقيات الاختيارية)، أي عليها أن توافق على اتفاقيات جولة أوروغواي أي أنه لا سبيل أمام الدولة للاختيار بين الاتفاقيات بعكس ما كان سائدا أيام الجات و خاصة بعد جولة طوكيو حيث لم توقع معظم الدول النامية على نتائجها التي تمثلت باتفاقيات خاصة.²

¹ سهيل حسين الفتلاوي، منظمة التجارة العالمية، دار الثقافة للنشر و التوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2006، ص ص 143-144.

² محمد صفوت قابل، منظمة التجارة العالمية و تحرير التجارة الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2008، ص ص 74-75.

2- الانسحاب من المنظمة العالمية للتجارة:

لما كان للدول الحق الانضمام للمنظمة الدولية بآراء رادتها الحرة بناء على ما تتمتع به من سيادة فإن من حقها الانسحاب من المنظمة طبقاً لمبدأ سيادتها، والانسحاب من المنظمات الدولية تنظمه معاهدة إنشاء المنظمة وتلتزم الدول الأعضاء بتطبيق قواعد الانسحاب.

وتختلف قواعد الانسحاب من منظمة لأخرى، ولما كان الانسحاب يؤثر في عمل المنظمة فقد وضعت المنظمات الدولية شروطاً عامة معينة للانسحاب إذا أجازت منظمة التجارة العالمية للعضو الأصيل والعضو المنظم للانسحاب من المنظمة ومن الاتفاقيات المتعددة الأطراف، طبقاً للشروط الآتية:

✓ أخطار المنظمة كتابياً بعزم الدولة الانسحاب من المنظمة والاتفاقيات المتعددة الأطراف.

✓ يسري الانسحاب بعد مرور ستة أشهر من تاريخ تقديم الإشعار بالانسحاب.

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

ومن الناحية العملية فإن الانسحاب من منظمة التجارة العالمية غير ممكن بسبب أن الدول عندما تنضم للمنظمة فإنها تتنازل عن العديد من المزايا وتمنح العديد من التسهيلات وتنظم قوانينها وفق قواعد المنظمة فبعد إجراء هذه التغييرات فإنه من الصعوبة أن تنسحب من المنظمة، يضاف إلى ذلك فإن الانسحاب يلحق بالدولة أضراراً اقتصادية كبيرة.¹

المطلب الرابع: نطاق عمل المنظمة العالمية للتجارة

لنطاق عمل منظمة التجارة العالمية طبيعة مزدوجة فهو من ناحية عالمي ومن ناحية أخرى شامل.

1- النطاق عالمي:

تنقسم المنظمات الدولية إلى منظمات عالمية و أخرى إقليمية، فالمنظمة العالمية هي تلك المنظمة التي تضم كل الدول أو تسمح بإمكانية انضمام كل الدول إليها، أما المنظمة الإقليمية فهي تلك المنظمة الجزئية التي لا تضم في عضويتها إلا عدداً محدداً من الدول بالنظر لوجود رابطة تضامن محددة تجمع فيما بينها، فمحدودية نطاق رابطة التضامن تؤدي إلى محدودية نطاق العضوية في المنظمة الإقليمية و تنوع روابط التضامن فقد تكون جغرافية أو أمنية أو اقتصادية. و نظرة عامة على منظمة التجارة العالمية تبين أن ليس فقط تسميتها بل أن نطاق عملها من خلال النصوص تؤكد حقيقة إنصافها بالعالمية، فالعضوية مفتوحة وسهل الحصول عليها، حيث تتعدد أنواعها:

¹ سهيل حسين الفتلاوي، مرجع سبق ذكره، ص 101.

✓ **العضوية الأصلية:** وهي تثبت وفقا للمادة 11 من اتفاقية مراكش للأطراف المتعاقدة في اتفاقية الجات 1947 .

✓ **العضوية بالانضمام:** وهي تمنح وفقا للفقرة الأولى من المادة 12 لذات الاتفاقية لكل دولة وفقا للشروط التي يتفق عليها بينها و بين المنظمة.

✓ **العضوية للدول الأقل نموا:** وهي من أهم مظاهر الاتجاه نحو عالمية المنظمة، فخلافا للدول الأخرى والتي يتم وضع شروط لانضمامها للمنظمة ،فانه بالنسبة للدول الأقل نموا الاتجاه العام تسهيل انضمامها لمنظمة التجارة العالمية، فهذه الدول المعترف بها من جانب الأمم المتحدة لا يتطلب منها أن تقدم تعهدات أو تنازلات إلا في الحدود التي تتفق مع مرحلة تنمية كل منها واحتياجاتها المالية والتجارية أو إمكاناتها الإدارية والمؤسسية .

✓ **العضوية للأقاليم الجمركية:** وهذا مظهر لمواكبة أحكام اتفاقية مراكش للتطورات الأخيرة في العلاقات الدولية فما لا شك فيه أن إنشاء التكتلات الاقتصادية الإقليمية بات من الظواهر الملموسة في إطار المجتمع الدولي، وترتبطا على ذلك منحت الاتفاقية بنص المادة 11 /1 المجموعة الأوروبية العضوية الأصلية في المنظمة، وترقبا وتوقعا لاكتمال وممارسة التكتلات الاقتصادية الأخرى لاختصاصات مستقلة في إدارة علاقاتها التجارية الخارجية والمسائل المتصلة بنشاط المنظمة، فإنها تقرر بمقتضى المادة 12 /1 من اتفاقية مراكش منحها الحق في الانضمام إلى المنظمة .

2- نطاق شامل:

إن مقارنة بسيطة و أولية بين "جات" 1947 وما تمخضت عنه نتائج جولة أوروغواي مفاوضات التجارة متعددة الأطراف والموقع عليها في مراكش في 15 افريل 1994 تظهر بجلاء مدى النطاق الذي تمارس فيه المنظمة العالمية نشاطها، فبينما اقتصر جات 1947 على وضع مجموعة من المبادئ والتدابير المتعلقة بتجارة السلع ولم يغط كل السلع كالمنتجات الزراعية والمنسوجات القطنية، حيث جعلها من الناحية العملية خارج إطار الاتفاق، جاءت اتفاقات 1994 لتغطي مجمل التجارة الدولية: السلع، الخدمات، حقوق الملكية الفكرية، ولم يقتصر الأمر على شمول كل هذه القطاعات بالتنظيم بل تعدها إلى وضع قواعد لفض المنازعات التي تنشأ بشأن تطبيق الاتفاقات التجارية الجماعية، لا يلزم بأحكامها إلا من قبلها، ويشمل هذا النوع الاتفاقات المتعلقة بكل من التجارة في الطائرات المدنية، والمشتريات الحكومية، ومنتجات الألبان ولحوم الأبقار .

و إذا كان تعدد مجالات عمل المنظمة أمرا ملحوظا، وقد يسبب صعوبات في التصدي لترتيبات إدارتها، ومن ثم تنفيذها، فانه مما يسهل من منظمة التجارة العالمية ما جاء بالفقرة الأولى من المادة 16 لاتفاقية مراكش من انه باستثناء ما ورد خلاف ذلك بموجب هذه الاتفاقية أو الاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف، تسترشد المنظمة بالقرارات والإجراءات والممارسات المعتادة التي كانت تتبعها الأطراف المتعاقدة في اتفاقية الجات 1947 والأجهزة التي أنشئت في إطار اتفاقية الجات 1947 .

أن ما تقدم من عالمية وشمولية عمل منظمة التجارة العالمية لا بد من إدراك مغزاه في حقيقة انه مع كل من صندوق النقد الدولي و مجموعة البنك العالمي يصبح الاقتصاد العالمي خاضعا و لأول مرة للتنظيم الدولي في مجالات التجارة والنقد والمال، مما يؤكد ما انتهينا إليه سابقا من أن أهم مظاهر تطور مضمون القانون الدولي العام وضع حد أدنى من القواعد للسلوك الدولي في مجال التعاون الدولي.¹

¹ مصطفى سلامة، منظمة التجارة العالمية - النظام الدولي للتجارة الدولية، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2006 ، ص ص 16-19.

المبحث الثالث: الهيكل التنظيمي للمنظمة العالمية للتجارة و تقييمها

يتكون الهيكل التنظيمي من المؤتمر الوزاري ثم يأتي المجلس العام و في الأخير مجلس التجارة في السلع و سوف أحاول في هذا المبحث التطرق الى تنظيم المنظمة العالمية و المؤتمرات الوزارية للمنظمة و الى العلاقة بين المنظمة العالمية للتجارة و الغات و في الأخير أبين الآثار المترتبة على المنظمة العالمية للتجارة.

المطلب الأول: تنظيم المنظمة التجارية العالمية

منظمة التجارة العالمية منظمة دولية تعني بتنظيم التجارة بين الدول الأعضاء، وتشكل منتدى للمفاوضات متعددة الأطراف، وقد أنيط بها بشكل أساسي مهمة تطبيق اتفاقية أوروغواي، ومن أهم لجانها وهيكلها التنفيذية:

1- المؤتمر الوزاري:

يتألف المؤتمر الوزاري من وزراء التجارة للدول الأعضاء بمنظمة التجارة العالمية و يعتبر رأس السلطة في المنظمة و يجتمع المؤتمر الوزاري مرة كل عامين على الأقل، وقد انعقد المؤتمر الوزاري الأول في ديسمبر 1996 في سنغافورة، و انعقد المؤتمر الوزاري الثاني في جنيف في ماي 1988 والثالث في سياتل بالولايات المتحدة الأمريكية في ديسمبر 1999، والرابع في الدوحة في نوفمبر 2001 والخامس في كانكون بالمكسيك 2003 والسادس في هونغ كونغ 2005 .

2- الأمانة العامة:

تتكون من المدير العام للمنظمة وموظفين يتمتعون بالاستقلال عن الدول التي ينتمون إليها، ولا توجد للأمانة سلطة اتخاذ القرار حيث تتمثل واجباتها الرئيسية في الإسناد الفني والمهني للمجالس واللجان المختلفة وتوفير المساعدة الفنية للبلدان النامية، ومراقبة وتحليل التطورات في التجارة العالمية، وتوفير المعلومات للجمهور ووسائل الإعلام وتنظيم المؤتمرات الوزارية .

كما توفر الأمانة أيضا بعض أشكال المساعدة القانونية في عملية تسوية النزاعات و تقدم المشورة للحكومة الراغبة أن تصبح أعضاء في منظمة التجارة العالمية.

3- المجلس العام:

يضم ممثلين عن دول الأعضاء في المنظمة، يجتمع مرة واحدة على الأقل شهريا، وله عدة وظائف منها تلك التي يسندها له المؤتمر الوزاري، كما انه جهاز لفض النزاعات التجارية، وفحص السياسات التجارية، وتخضع له جميع المجالس الرئيسية واللجان الفرعية ومجموعات عمل .

4- المجلس الرئيسية:

يتبع المجلس العام في الهيكل التنظيمي ثلاث مجالس هي:

- **مجلس شؤون التجارة في السلع:** ويتألف هذا المجلس من جميع الدول الأعضاء في المنظمة ويقوم بدور الإشراف على سير الاتفاقيات التجارية المتعددة الأطراف.

- **مجلس شؤون التجارة في الخدمات:** يتألف هذا المجلس من جميع الدول الأعضاء ويختص بالإشراف على تنفيذ الاتفاقيات الخاصة بالتجارة في الخدمات الواردة في الملحق الأول من اتفاقية المنظمة التي يطلق عليها اسم "اتفاقية الخدمات".

- **مجلس شؤون الجوانب المتصلة بالتجارة في حقوق الملكية الفكرية:** ويتكون من جميع الدول الأعضاء في المنظمة و يختص بتطبيق اتفاقية الملكية الفكرية.

5- اللجان الفرعية:

- **لجنة التجارة والبيئة:** وتعني بدراسة تأثير التجارة على البيئة.

- **لجنة التجارة والتنمية:** التي تهتم بالعالم الثالث و بالأخص الدول الأقل نمواً.

- **لجنة القيود المفروضة لأهداف ترتبط بميزان المدفوعات**

- **لجنة الميزانية والمالية والإدارة:** وتشرف على المسائل الداخلية للمنظمة، وتختلف حصص دول الأعضاء في ميزانية المنظمة، وذلك لان الدول الغنية يمكنها أن تتحمل نصيب أعلى في الميزانية، وقد بلغت مساهمة الأعضاء عام 2000 حوالي 74 مليون دولار أمريكي ويتناسب حجم إسهام كل عضو مع أهمية تجارته الخارجية فتبلغ حصة "و. م. أ." 15,7 % من ميزانية المنظمة، دفعت ماليزيا وتركيا والإمارات العربية المتحدة أكثر من ثلثي النسبة.

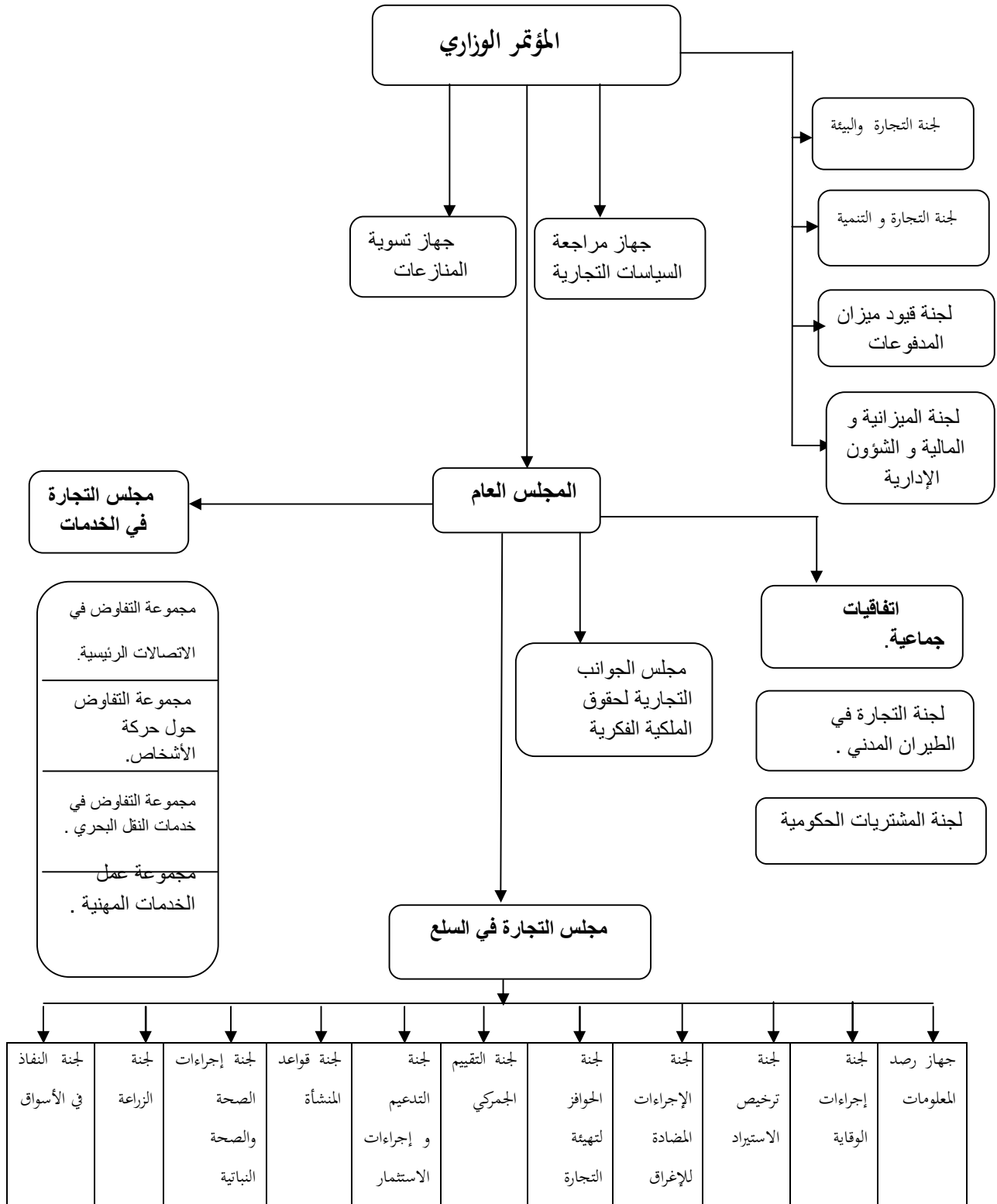
6- مجموعات العمل: تختص بدراسة الترشيحات لعضوية المنظمة إضافة إلى مجموعة العلاقة بين التجارة والاستثمار، والمجموعة المختصة بسياسة المنافسة .

وتتعامل العديد من اللجان المتخصصة ومجموعات العمل والفرق العمل مع الاتفاقيات، كل اتفاقية على حدى ومواضيع أخرى مثل البيئة والتنمية وطلبات العضوية واتفاقيات التجارة الإقليمية، وأضاف المؤتمر الوزاري الأول في سنغافورة 1996 ثلاث مجموعات عمل جديدة إلى هذا الهيكل، وتختص بالعلاقة بين التجارة والاستثمار والتفاعل بين التجارة و السياسات التنافسية و شفافية في المشتريات الحكومية .

وفي الاجتماع الوزاري الثاني في جنيف 1998 قرر الوزراء أن منظمة التجارة العالمية سوف تدرس أيضا موضوع التجارة الالكترونية وهي المهمة التي سوف يتم تقسيمها بين اللجان القائمة والمجالس. وتم تأسيس هيئة الاستئناف بوثيقة التفاهم حول القوانين و الإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات لمي تنضر في الاستئناف ضد القرارات بواسطة هيئة تسوية النزاع، و توجد لهيأة الاستئناف أمانتها العامة الخاصة بها، وتشتمل هيئة الاستئناف البالغ عدد أعضائها 07 أعضاء من الأفراد بمراكز معترف بها في مجالات القانون و التجارة الدولية و يتم تعيينهم لمدة 04 سنوات، كما يمكن إعادة تعيينهم لمرة واحدة فقط.¹

¹مُجد صفوت قابل، مرجع سبق ذكره، ص ص 76-79.

الشكل رقم (09): شكل يوضح هيكل تنظيم المنظمة العالمية للتجارة.



المصدر : مبروك نصر الدين، تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية، دار هومة، الجزائر، 2005، ص 20.

المطلب الثاني: مؤتمرات المنظمة العالمية للتجارة الوزارية

1- مؤتمر سنغافورة عام 1996:

اشترك في هذا المؤتمر وزراء التجارة والخارجية والمالية، والزراعة لأكثر من 120 دولة عضوا في منظمة التجارة العالمية وكان أول مؤتمر منذ دخول المنظمة حيز التنفيذ في جانفي 1995، وشمل هذا المؤتمر اجتماعات قانونية وجلسات عمل ثنائية وجماعية بين الدول الأعضاء، وناقشت هذه الاجتماعات والجلسات المسائل المتعلقة بجدول أعمال المنظمة خلال السنتين الأوليتين من نشاط وتنفيذ اتفاقات جولة أوروغواي .

2- مؤتمر جنيف بسويسرا 1998:

تضمن جدول أعمال المؤتمر الوزاري الثاني:

- الموافقة على الاتفاق الخاص بعمل المنظمة؛
- تصريح رئيس المجلس العام حول تقرير المجلس، وتصريح مدير عام المنظمة حول التطورات في نضام التجارة الدولية ونتائج متابعة الاجتماع الخاص بالدول الفقيرة؛
- استعراض أنشطة المنظمة ومناقشات بين الوزراء حول تنفيذ اتفاقيات المنظمة في الاجتماع المغلق؛
- بيانات رؤساء الدول والحكومات ومناقشات الوزراء حول النشاطات المستقبلية للمنظمة في الاجتماع المغلق؛
- الإجراءات المتخذة من قبل الوزراء.

3- مؤتمر سياتل بالولايات المتحدة عام 1999:

أهم الموضوعات التي طرحت أمام المؤتمر الوزاري الثالث في سياتل هي مسألة تطبيق اتفاقيات جولة أوروغواي المناقصات الحكومية، التجارة الالكترونية، تبديل فترات السماح الممنوحة للدول النامية، معايير العمل والتجارة، المعاملة التفضيلية للدول الأقل نموا، البيئة والتجارة الكائنات المحورة وراثيا، التجارة والاستثمار، الزراعة، الخدمات، المنافسة والتجارة، تسهيل التجارة.

4- مؤتمر الدوحة (9-13 نوفمبر 2001):

- عقد هذا المؤتمر في العاصمة القطرية؛
- حقق نجاحه في اللحظات الأخيرة بعد ظهور مؤشرات الفشل خلال أيامه الأربعة الأولى؛
- تنامت الجهود على كافة الأصعدة والمستويات في حدود المنظمة و خارجها لتقريب وجهات النظر ومحاولة الوصول إلى جدول أعمال ناجح يتضمن البرنامج الزمني لهذه المفاوضات التي احتوت على المواضيع التالية:

- وسائل التنفيذ والخاصة لتنفيذ المواضيع التي تم الاتفاق عليها بين الدول الأعضاء منذ جولة أوروغواي (Implementation Issue)؛

- برنامج العمل المستقبلي لجولة المفاوضات الشاملة، و الخاص بالمواضيع المتفق عليها مسبقاً؛

(Built-In-Agenda)

- برنامج المسائل الجديدة (New Issues).

5- مؤتمر كانكون (أواخر 2003)

• عقد هذا المؤتمر في المكسيك؛

• ظهرت مؤشرات الفشل في اللحظات الأخيرة من قرب انتهاء المؤتمر، وعلى الرغم من الجهود المبذولة على

كافة الأصعدة والمستويات للتقريب وجهات النظر ومحاولة الوصول إلى جدول أعمال ناجحة، إلا أن

هذه الجهود باءت بالفشل بسبب :

- ازدياد الفجوة الرقمية بين مستويات التنمية؛

- الدعم المقدم للزراعة في الدول المتقدمة.¹

المطلب الثالث: العلاقة والاختلاف بين منظمة العالمية و الجات

لعل من المعروف أن سكرتارية الجات أنشأت عام 1947 وجاءت منظمة التجارة العالمية لتحل محل الجات

اعتباراً من أول يناير 1995 وهو ما يتطلب إلقاء الضوء على جوانب العلاقة والاختلاف بين المنظمة التجارية

العالمية والجات في النقاط التالية:

- أن منظمة التجارة العالمية قد حلت محل الجات GAAT لتتولى إدارة النظام التجاري العالمي بصورة أكثر

شمولاً كما كانت تفعله الجات في مجالات أوسع للتجارة العالمية على نطاق السلع الزراعية والصناعية والخدمات

والملكية الفكرية والاستثمار بل قد تشمل الجوانب البيئية المؤثرة على التجارة كما هو مطروح لمناقشة من الدول

المتقدمة التي تسعى إلى تضمينها في اختصاصات منظمة التجارة العالمية، ومن موضوعاتها عملية دمج التكلفة

البيئية في السعر المنتج النهائي.

- أن منظمة التجارة العالمية ستحقق أهداف الجات و تصنيف أهداف أخرى، ستعمل على تحقيقها لصالح

النظام التجاري الدولي.

¹المؤتمرات الوزارية لمنظمة التجارة العالمية www.wto.org/english/thewto-e/minist-e/minist-htm . ،

تاريخ الاطلاع 20-01-2013.

- أن منظمة التجارة العالمية تتميز بألية أفضل في فض المنازعات ومراجعة السياسات التجارية أفضل بكثير مما كانت تملكه و تفعله الجات، و بالتالي فإن لها صلاحيات أقوى من الجات في هذا المجال، فأهم ما يميز المنظمة عن الجات هو إقامتها لنظام قوى لفض المنازعات والذي يقوم على المساواة بين القوي والضعيف.

- إن منظمة التجارة العالمية لها صفة الإلزام لأعضاء المنظمة فيما يتم الاتفاق عليه و ما يتم الوصول إليها فيما يتعلق بفض المنازعات وما يتخذ من قرارات داخل المنظمة، بينما كانت سكرتارية "الجات" ليس لديها هذه الصفة.

- كان من الممكن خلال جولة المفاوضات المتعاقبة أثناء سكرتارية الجات وقبل جولة أوروغواي يمكن للأعضاء عقد اتفاقيات جانبية بين عدد من الدول وتشرف سكرتارية الجات على تنفيذها، بينما في منظمة التجارة العالمية بعد قيامها أصبح الوضع أن المنظمة تشرف فقط على الاتفاقيات التي يوقع عليها كل دول الأعضاء في المنظمة.

- من المتوقع أن يصل عدد الدول الأعضاء في العقد الأول من الألفية الثالثة إلى أكثر من 150 عضوا بينما كانت دول الأعضاء في سكرتارية لم يزد عن 23 دولة عام 1947، وبالتالي فإن منظمة التجارة العالمية اكتسبت صفة العالمية وأدخلت تحسينات جوهرية في النظام التجاري العالمي بل وستؤثر بقوة على هذا النظام عبر الزمن.¹

كما يمكننا توضيح أهم الاختلافات بين OMC و GATT في الجدول التالي:

جدول رقم (04): الفروق بين المنظمة العالمية للتجارة و الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة.

الاتفاقية العامة للتعريفات و التجارة GAAT	المنظمة العالمية للتجارة OMC
- يوجد بها جهات متعاقدة	- يوجد بها أعضاء
- فيها نص قانوني	- منظمة مبنية على قواعد قانونية صلبة
- تهتم بتجارة السلع فقط	- تهتم بتجارة السلع و الخدمات و الملكية الثقافية
- نظام تسوية الخلافات أقل سرعة	- نظام و تسوية الخلافات أكثر سرعة و ديناميكية

Source :

Organisation Mondial du commerce, division de l'information et des relations avec les média ,2^{ème} édition, Genève, Suisse 2001, p 14

¹عبد الحميد عبد المطلب، مرجع سبق ذكره، ص ص 179-182.

المطلب الرابع: الآثار المترتبة على المنظمة العالمية للتجارة

1- إيجابيات "OMC":

- الخلافات تعالج بطريقة بناءة؛
- القواعد تجعل الحياة سهلة لكل واحد؛
- توسع تشكيلة المنتجات و النواعيات المقترحة؛
- التجارة تزيد من الدخل؛
- التجارة تنعش النمو الاقتصادي؛
- المبادئ الأساسية للمنظمة تزيد من الفعالية؛
- المنظمة تساعد الحكومات في تبني تصميم متزن للسياسات التجارية؛
- تعطي أكثر تأكيد و أكثر شفافية للتبادلات التجارية.¹

2- سلبيات "OMC":

- المنظمة تملّي على الحكومات السياسات الواجب إتباعها؛
- المنظمة تطالب بالتبادل الحر مهما كان الثمن؛
- المنظمة لا تشغل إلا بالمصالح التجارية التي تصدر التنمية؛
- المصالح التجارية فوق حماية المحيط؛
- المصالح التجارية فوق المصالح الأمنية والصحة؛
- المنظمة تحطم مناصب الشغل وتعمق الفجوة بين الدول الفقيرة والغنية؛
- البلدان الصغيرة ليسوا أقوياء في المنظمة؛
- المنظمة عبارة عن مجموعة من الضغوطات القوية؛
- المنظمة غير ديمقراطية.

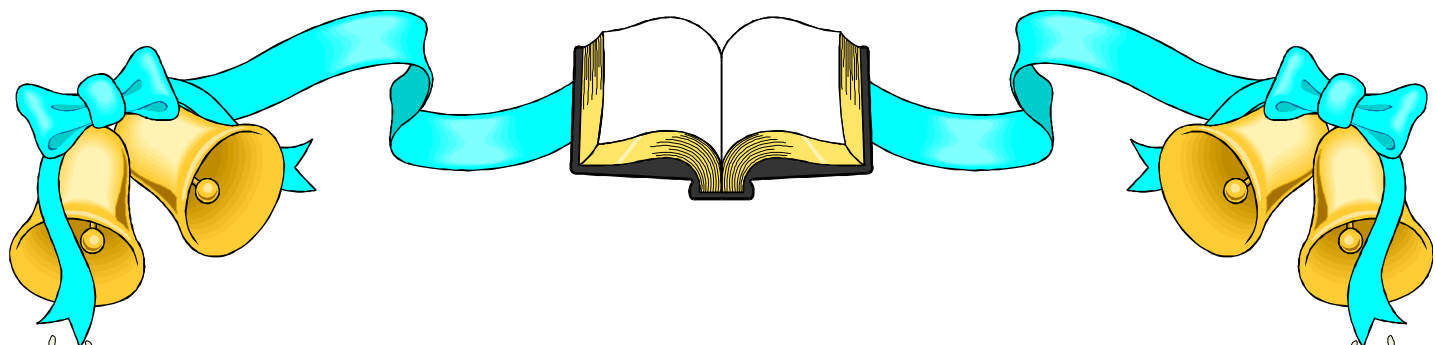
¹ (Dix avantages du système commercial de l'omc ,publication de l'omc ,Genève ,Suisse , juillet 2000 ; P 01 .

خلاصة الفصل:

من خلاصة هذا الفصل تبين أن نشأة الجات انبثقت من خلال مؤتمر "هافانا"، حيث كان من خلال هذا المؤتمر خلق منظمة التجارة العالمية، إلا أن ظهور بعض الصراعات حالت دون تحقيق هذا الهدف. وبعد فشل هذا السعي تم التوصل إلى حل وسطي يرضي الأطراف، حيث تم التصديق إلى ميثاق الاتفاقية المؤقتة للتعريفات الجمركية باعتباره ميثاقاً متعدد الأطراف، ويمكن القوا عن "الجات" أنها قد حققت الكثير من الأهداف والنجاحات، حيث تم تخفيض الحد الأدنى للتعريفات الجمركية.

إن المكاسب التي حققتها الجات تعرضت في الآونة الأخيرة لصعوبات وعراقيل مما أدى ببعض الدول المطالبة بإعادة تنظيم التجارة الدولية، فجاء تأسيس منظمة التجارة العالمية الذي استغرق وقتاً طويلاً ومجهوداً أكبر ونشأة المنظمة العالمية للتجارة أدى إلى توسع العلاقات التجارية من خلال إزالة الحواجز التعريفية وغير التعريفية أمام السلع والخدمات بين الدول وفرض على الدول النامية تبني سياسة الإصلاح في النشاط الاقتصادي مما دفع بالاقتصاد العالمي نحو العولمة والاندماج فهذه المنظمة تهتم بمصالح الدول المتقدمة على حساب الدول النامية خاصة وأن هذه الأخيرة لا تملك الوسائل وقوة المفاوضات لدى البلدان الغنية أو المتطورة لذا فهي تبقى مستغلة بطريقة غير مباشرة.

حيث كان من بين المهام الملقة على عاتق المنظمة، إنشاء نظام قائم على قواعد و أسس صحيحة، ومحاولة إزالة عراقيل التعريفات الجمركية والفصل في أهم النزاعات التي قد تنشأ بين الدول الأعضاء، كما تقوم بالتنسيق مع مختلف الهيئات والمؤسسات الدولية من أجل توحيد المواقف والإجراءات في القضايا الاقتصادية الدولية.

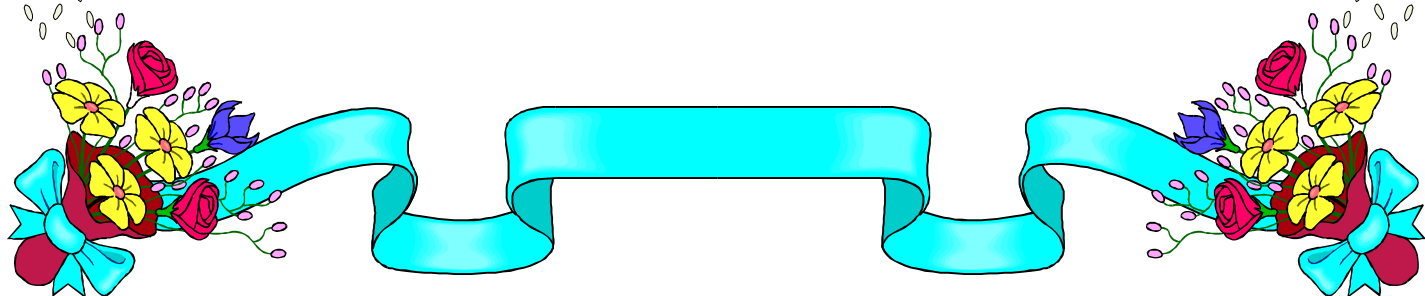


الفصل الثالث:

مسار إنضمام الجزائر

إلى المنظمة العالمية

للتجارة



تمهيد:

سوف أتناول في هذا الفصل إشكالية انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، وأهم التحديات التي تواجهها في ظل ما وصف في الذي سبقه، وبإسهاب عن وضعية الاقتصاد العالمي والجزائري وأهم التغيرات التي ميزتهما، حيث أعطي لنا صورة عن المناخ والظروف العالمية والمحلية، وبالتالي توضيح وصياغة رؤية حقيقية عن هذا الانضمام بجميع جوانبه وحيثياته الإيجابية منها والسلبية والتي ستكون بدورها مادتنا الخام التي تضع بها فصلنا الآتي، فنتطرق في البداية إلى مراحل المفاوضات التي أجرتها الجزائر مع المنظمة العالمية للتجارة، ثم إلى أهم الانعكاسات التي ستجنيها الجزائر من هذا الانضمام وذلك على مختلف الهياكل الاقتصادية والسياسية والاجتماعية منها، لنمر بعدها إلى أهم ما يمكن أن تتخذه الدولة الجزائرية في هذا الشأن من سياسات وتدابير لتأهيل اقتصادها لمواجهة مثل هذه التحديات والانعكاسات، وذلك بترويض سلبياتها والتكيف معها والاستفادة من إيجابياتها، لنخلص في النهاية إلى تطلعات الجزائر وأعمالها في فتح آفاق لها دوليا وداخليا، وهل من وجود مؤشرات لبلوغها على المدى القريب؟

المبحث الأول: مفاوضات الجزائر مع المنظمة العالمية للتجارة

لقد مرت الجزائر بعدة مراحل بهدف الاندماج في الاقتصاد العالمي و الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة وذلك باعتبار أن الجزائر واحدة من الدول التي تسعى إلى الاندماج في هذه المنظمة.

المطلب الأول: مراحل مفاوضات الجزائر مع الـ "OMC"

1- مراحل الإنضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

1-1- مرحلة تقديم الانضمام: يتلخص في إعلان الدولة للمدير العام للمنظمة برغبتها في الانضمام كل بلد بتقديم مذكرة مساعدة لتدعيم طلبها وتتضمن هذه المذكرة معلومات حول النظام الاقتصادي للدولة ونظام التجارة الخارجية.

1-2 - مرحلة المفاوضات متعددة الأطراف: في هذه المرحلة يتم طرح مجموعة من الأسئلة الكتابية والشفهية على الدول الراغبة في الانضمام وتتم الإجابة بكل شفافية وتتمحور حول نظام الأسعار، ميزان المدفوعات، التعريف الجمركية، التبادلات التجارية الخارجية، الدعم الموجه لقطاعات أخرى.

1-3- مرحلة المفاوضات الثنائية الأطراف: خلال هذه المرحلة يتم التفاوض من أجل تحرير تجارة السلع والخدمات والتفاوض في هذه المرحلة يتم على أساس كل دولة عضو على حدى.¹

الفرع الثاني: مراحل مفاوضات الجزائر مع المنظمة العالمية للتجارة

إنّ المراحل التي خاضتها الجزائر قصد انضمامها إلى المنظمة العالمية للتجارة قد بدأت سنة 1996، أي مباشرة بعد تقديم مذكرة السياسة التجارية حيث وجهت للجزائر العديد من الأسئلة خلال عدة مراحل مقسمة كالتالي:

❖ المرحلة الأولى:

هذه المرحلة بدأت سنة 1996، أي من حيث انطلقت أول جولة من المفاوضات بين الجزائر وأعضاء الـ OMC، وأثناء هذه المفاوضات تلقت الجزائر عدة أسئلة موجهة لها من طرف الولايات المتحدة الأمريكية، ومن الاتحاد الأوروبي، تتعلق هذه الأسئلة بمختلف أوجه النشاط الاقتصادي والتجاري وكذا حماية الملكية الفكرية والنظام الجمركي والمصرفي، كما وجهت لها أسئلة أخرى لها من طرف سويسرا متعلقة بالأنظمة الضريبية الجزائرية ونشاطات البنوك الأجنبية على أرض الجزائر، وهناك أسئلة أخرى تلقتها من استراليا واليابان.

وبعد تلقي الجزائر لهذا الكم الهائل من الأسئلة بادرت اللجنة المشكلة لهذا الغرض بالإجابة على الأسئلة كتابيا، حيث كان أول لقاء جمع الوفد الجزائري بأعضاء الـ OMC يومي 16 و17 فيفري 1997، و كان

¹ سليم سعداوي ، الجزائر والمنظمة العالمية للتجارة، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2008، ص 53.

محور النقاش حول المذكرة المقدمة من قبل الجزائر، وكذا الإجابة على الأسئلة المطروحة، كما تلقت الجزائر دفعة أخرى من الأسئلة وبصفة عامة فقد امتدت الجولة من المفاوضات المتعددة الأطراف بين الوفد الجزائري وأعضاء المنظمة بستتين (1996-1998).

❖ المرحلة الثانية:

بدأت هذه الجولة سنة 1999 وتمحورت مواضيع التفاوض في مختلف القطاعات لكن فشل مؤتمر سياتل حالة دون متابعة المفاوضات، وخلال سنة 2000 تم إنشاء مجلس التنسيق ويشرف على عمل اللجان الخاصة بالقطاعات والمجلس الوطني¹، وفعلا قدمت الجزائر مذكرة جديدة و معدلة سنة 2001 تم التطرق فيها إلى أهم الإصلاحات الاقتصادية التي قامت بها خلال المرحلة الأولى، وفي جانفي 2002 تلقت الجزائر مجموعة أخرى من الأسئلة تصب في معظمها حول المنظومة التعريفية، وأجابت الجزائر على هذه الأسئلة بتقديمها عرض مفصل حول تعريفاتها الجمركية التي تنوي الدخول بها إلى OMC وفي 7 فيفري 2002 استؤنفت المفاوضات حيث وجهت للجزائر العديد من الانتقادات لعدم مطابقتها قوانينها وتشريعاتها وكذا ضبط معالم المعطيات التجارية والاقتصادية مع تلك المعتمدة لدى المنظمة.

❖ المرحلة الثالثة:

بعد توقيع اتفاق الشراكة في 19 أبريل 2002 م اتجهت الجزائر إلى خوض مفاوضات مع المنظمة العالمية للتجارة وابتدأت المفاوضات الثنائية التي دامت 18 شهرا وتحاول الجزائر التوفيق بين عاملين الأول هو الالتزام بتحرير الاقتصاد الوطني من جهة والثانية هو توفير وسائل الحفاظ على المصلحة الوطنية من جهة أخرى .
-ولقد تم توضيح بعض النقاط أهمها:

- ✓ خصوصية المؤسسة والدور الذي تلعبه في إطار الانتقال من الاقتصاد الموجه إلى اقتصاد السوق .
- ✓ ذكر أهم القطاعات التي تم تحريرها (قطاع الاتصال، السياحة، الطاقة، المناجم ...)
- ✓ عقد الشراكة مع الاتحاد الأوروبي مما يؤكد على اهتمام الجزائر يجعل اقتصادها اقتصادا مفتوحا قادرا على المنافسة .
- ✓ إعادة النظر في علاقة الجزائر الاقتصادية الدولية و ذلك بتطبيق برنامج واسع للإصلاحات القانونية و التشريعية و حتى المؤسساتية .

¹ سليم سعداوي، مرجع سبق ذكره، ص 55.

- في هذه الجولة تم التأكد على بغية الجزائر في الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة و استعدادها لإتباع مبادئ و قواعد النظام التجاري الدولي.¹

❖ المرحلة الرابعة:

انعدت هذه الجولة في جنيف يوم 16 نوفمبر 2002 ومن أهم ما جاء في هذه الجولة، إثارة قوانين حماية الملكية الفكرية والصراع ضد التزييف الذي مازال حاصلًا في الأشياء المخترعة، كما أثير أيضا مواضيع حول التسعيرة الجمركية، كما تم الإبقاء على ثلاث أسعار تجارية ثابتة لقوانين الجمركية وهي (5%، 15، 30%) مع تساهل في السعر الثابت التجاري الأعلى (30%) كما أقر إخضاع التخفيضات المتعلقة بالواردات التجارية الى تشريع جزائري يتطابق مع القوانين المنظمة العالمية للتجارة.²

❖ المرحلة الخامسة:

في الأسبوع الثاني من شهر ماي 2003 تقرر إجراء الجولة الخامسة من المفاوضات حيث ضم الوفد المكلف بإدارة المفاوضات 70 عضوا الممثلون لـ 23 وزارة وكذا قطاعات الجمارك وذلك حتى يتسنى رعاية مصالح كل قطاع حفاظا على المصلحة العليا للاقتصاد الوطني، وعلى هامش هذه المفاوضات أكد السيد "نوردين بوكروخ" وزير التجارة أن الجزائر تسعى لأقلمة تشريعاتها مع تلك المعمول بها عالميا مثل المصادقة على قوانين الملكية الصناعية وفتح قطاع الخدمات وملاءمة نظامها الجمركي للنظم المعمول بها عالميا.³

❖ المرحلة السادسة:

انعدت في شهر جانفي 2004 بالجزائر الجولة السادسة من المفاوضات حيث طالبت منظمة التجارة العالمية مراجعة جميع النصوص القانونية غير المطابقة مع شروط الانضمام إليها، و هذا ما دفع الرئيس "عبد العزيز بوتفليقة" إلى استعمال حقه الدستوري بإصدار تعديلات دون استشارة النقابة العالمية والمنظمات الاقتصادية الجزائرية وعدم انتظار افتتاح دورة البرلمان الجزائرية الخريفية .

وقد قاد "بوكروخ" الوفد الجزائري في المفاوضات مع المنظمة مباشرة بعد ندوة "كانكون" المكسيكية التي جمعت وزارة التجارة بالبلدان الأعضاء في المنظمة والدول المرشحة للعضوية فيها وكان انعقاده في النصف الأول من سنة 2003، حيث عرض أهم الإصلاحات التشريعية والتنظيمية التي أجرتها الحكومة الجزائرية والعضوية العامة

¹ سليم سعداوي، نفس المرجع السابق، ص 56.

² مفاوضات انضمام الجزائر إلى OMC، على الموقع: www.algerie-interface.com، تاريخ الاطلاع 15 - 03 - 2013 .

³ سليم سعداوي، مرجع سبق ذكره، ص 57.

للاقتصاد في بلاده . و منها التعديلات الحيرة التي أمر بها "بوتفليقة" والمتعلقة بتعديل خمسة قوانين خاصة بالتجارة الخارجية وهي المنافسة، العلامات التجارية حقوق المؤلف، الحقوق المجاورة براءات الاختراع، وهي قوانين التزمت الحكومة الجزائرية بها قبل أن تخضعها لقوانين المنظمة، كما صرح المدير العام لوزارة التجارة الجزائرية " الشريف زعاف" - أحد المشاركين في الوفد - إن المفاوضات مع المنظمة تسير في ظروف جيدة وبلغت مرحلة متقدمة .

❖ المرحلة السابعة:

بدأت الجولة السابعة من مفاوضات انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة في شهر نوفمبر 2004م، وعين وزير التجارة 36 خبيرا يمثلون عدة وزارات وقد تضمنت هذه المرحلة بحث تطور المفاوضات الثنائية المتعلقة بدخول الجزائر إلى الأسواق العالمية ودراسة مشروع تقرير فريق العمل ومدى التقدم الذي أحرز أجندة التحولات في المنظومة التشريعية الجزائرية ومدى مطابقتها لتشريعات وقوانين المنظمة العالمية للتجارة، وأعلن وزير التجارة أن الجزائر أحرزت تقدما جيدا في المفاوضات، وأصدر معظم التعديلات على النصوص القانونية المتطابقة مع قواعد المنظمة عن طريق التشريع بأوامر موقعة من طرف رئيس الجمهورية السيد " عبد العزيز بوتفليقة " دون المرور على غرفتي البرلمان بهدف تسريع عملية الانضمام .

وأشار وزير التجارة الجزائرية إلى الوفد الأمريكي طالب برفع الدعم عن المواد الزراعية في الجزائر، و قال أن هذا الأمر لا نرضى به لأن المزارع الأمريكي يتلقى الدعم والمنافسة النزيهة تقتضي بأن نتمتع بالحقوق نفسها لتستفيد من الامتيازات نفسها.¹

كما تلقت الجزائر حتى نهاية 2004 أكثر من 3000 سؤال مكتوب .

❖ المرحلة الثامنة:

انعقدت الجولة في 25 فيفري 2005 وكان التمهيد لها في 11 جانفي 2005 والتي جاءت بعد تغيير تركيبة رئاسة مجموعة التفاوض الموكل إليها ملف انضمام الجزائر حيث تم استخلاف الأوروغواي " ديكاستيلو" بأوروغواي آخر "إيلارموغالميز" مناقشة المقترح الجزائري الجديد الذي قدمته في 15 جانفي 2005 بعد مناقشته وقبوله من طرف اللجنة الحكومية الجزائرية في 11 من نفس الشهر وقد جاء في هذا المقترح الجديد 11 قطاعا في مجال الخدمات و161 قطاعا فرعيا للمنافسة من بينها الاتصالات السلكية والفضائية والمياه، إضافة على هذا المقترح سيرد الطرف الجزائري على مجموعة من الأسئلة التي طرحت خلال الجولة السابقة - الجولة السابعة - لحل عدد من القضايا رغم مرور 7 جولات من الحوار بينها سياسة الخصوصية المتبعة المقاييس الدولية الخاصة

¹ مفاوضات انضمام الجزائر إلى OMC، على الموقع: www.algeria-interface.com تاريخ الاطلاع 15 - 03 - 2013 .

بالاستثمارات، فضلا عن إجراءات الحماية وتخصيص بعض المواد القانونية للحفاظ على سقف من التعريفات الجمركية لبعض المواد الصناعية، كما ارتقب في هذه الجولة أن تسهم مجموعة التفاوض للمنظمة محضر الانضمام للوفد الجزائري لكي يمكن للجزائر أن تنضم رسميا في نهاية 2005 للمنظمة العالمية للتجارة، وتخلل هذه الجولة لقاءات ثنائية مع العديد من الدول الأطراف في المنظمة الو. م. أ، سويسرا وأستراليا، إضافة إلى بلدان أخرى.

❖ المرحلة التاسعة:

في هذه المرحلة تلقت الجزائر مجموعة من الأسئلة الخاصة أساسا بالملكية الصناعية والثقافية والاتفاقيات الخاصة بالعراقيل التقنية والتجارية مطروحة في مجملها من الولايات المتحدة الأمريكية و الاتحاد الأوروبي.¹

ما بعد المرحلة التاسعة :

بعد أن قدمت الجزائر طلب الانضمام سنة 1987 باشرت الجزائر المفاوضات متعددة الأطراف والمفاوضات الثنائية في نهاية التسعينات، النقاط التي تبقى عالقة منذ 2008 تتعلق باختلاف وجهات النظر حول المسائل الحساسة على سبيل مطابقة سعر الغاز الطبيعي تدريجيا مع ذلك المطبق في السوق الدولية وكذلك الإصلاحات خاصة التشريعات بالجزائر، من أجل ملاءمة تشريعاتها مع تلك المعمول بها عالميا قامت الجزائر بتعديل 36 نصا تشريعيًا وتنظيميًا ولقد أجابت الجزائر سنة 2010 على 96 سؤال لأعضاء مجموعة العمل .

ولم تعرف الجزائر سنتي 2010 و 2011 تحركا كبيرا على مستوى مسار الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة، بعد أن اعتبر الجانب الجزائري بأن الأمر لا يمثل أولوية رغم إيجابتها على أكثر من 1640 سؤال وتعاملها مع حوالي 40 دولة تشكل أهم الشركاء التجاريين والاقتصاديين للجزائر، ويشير الخبير الاقتصادي أرسلان شيخاوي، أن غياب رؤية واضحة لدى الجانب الجزائري أدى إلى إطالة أمد التفاوض، خاصة مع تردد الجانب الجزائري كثيرا في تفصيل الملف وتغيير الوفد المكلف بالمفاوضات طوال السنوات العشر الماضية بالخصوص وساهم هذا التغيير في عدم تجانس المسار من الجانب الجزائري.

أكد وزير التجارة مصطفى بن بادة في 17 ديسمبر 2012 بواشنطن في حديث لواج أن ملف انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة يشهد "تقدما واضحا" بالإضافة إلى الوضع الاقتصادي الدولي المشجع لانضمام البلد إلى المنظمة العالمية للتجارة .

¹ سليم سعادوي، مرجع سبق ذكره، ص 61 .

كما شرع بن بادة في زيارته إلى واشنطن والتي دامت يومين حيث أجرى محادثات مع مسؤولين أمريكيين سامين بكتابة الدولة بوزارة التجارة حول العلاقات الاقتصادية بين الجزائر الولايات المتحدة وكذا استكمال إجراءات انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة.

أضاف الوزير الذي يقود وفدا جزائريا يتكون من ممثلين عن عدة وزارات أن "الهدف الأول هو شرح للشريك الأمريكي مدى تقدم ملف انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة نظرا لثقل الولايات المتحدة في مفاوضات الانضمام و لكونها عضوا فعالا في مجموعة العمل المكلفة بانضمام الجزائر إلى هذه المنظمة العالمي"، لدى شرحه لآخر تطورات هذا المسار الذي راجعت خلاله الجزائر عددا من مواقفها أوضح بن بادة أن الولايات المتحدة طرحت حوالي عشرين سؤالاً خلال المفاوضات غير الرسمية التي جرت في مارس 2012 بينما زار رئيس مجموعة العمل المكلفة بانضمام الجزائر إلى المنظمة "البيروتو دالوت الجزائر" في نوفمبر الماضي حيث التقى بعدد من الوزراء وممثلين عن المجلس الشعبي الوطني و أرباب العمل و المركزية النقابية.

و أفاد بن بادة أنه اقترح على اللجنة الحكومية برئاسة الوزير الأول عبد المالك سلال "سلسلة من الإجراءات الجديدة تتضمن عرضا جديدا للخدمات والمنتجات و للوثائق التي تم تعيينها و المتضمنة تغييرات تشريعية والعراقيل التقنية للتجارة و الجوانب الصحية و الصحة النباتية و الترخيصات."

وقال الوزير " هذه المرة لدينا ملف تم تحضيره جيدا متماسك يمكن الدفاع عنه في حين تم التكفل بـ 80 بالمئة من الأسئلة التي طرحها الطرف الأمريكي في إطار هذه العملية"، جننا لنشرح للطرف الأمريكي وجهة نظر الجزائر والجهود التي تبذلها للإسراع في عملية التفاوض¹. اقترحت منظمة التجارة العالمية على الجزائر جولة جديدة من المفاوضات خلال الثلاثي الأول من سنة 2013 حيث ينتظر أن يتم تأكيد التاريخ من طرف الحكومة الجزائرية حسبما جاء في النشرة الإعلامية التي بثتها المنظمة على موقعها الإلكتروني، وحسب نفس المصدر يتعين على الحكومة الجزائرية في حال أكدت تنظيم الاجتماع الرسمي لمجموعة العمل المكلفة بملف انضمام الجزائر خلال الثلاثي الأول من سنة 2013 تقديم معلومات ملف انضمامها أربع أسابيع قبل التاريخ المحدد لتنظيم الاجتماع، وفي هذا الصدد أوضحت المنظمة أنه "يتم اقتراح التواريخ لتسهيل التخطيط من قبل الأعضاء والحكومات الراغبة في الانضمام والأمانة. ومع هذا فإن الاجتماعات المشار إليها لا تعقد بشكل آلي ولا يتم تنظيمها إلا إذا قدمت الحكومات الراغبة في الانضمام

¹ وكالة الأنباء الجزائرية، الثلاثاء 18-12-2012، على الموقع الإلكتروني www.mincommerce.gov.dz، تاريخ الاطلاع

المعلومات بشكل مسبق كي تتسنى دراستها من طرف الأعضاء أي أربع أسابيع قبل تنظيم الاجتماع"، وقد أرسلت منظمة التجارة العالمية أيضا إشعارات في الثلاثي الأول من سنة 2013 إلى كل من صربيا وبيلاروسيا وجزر باهاماس واثيوبيا والسيشل والبوسنة والمهرسك لتأكيد تواريخ تنظيم الاجتماعات الخاصة بمجموعات عملها¹.

لقد استأنفت الجزائر المفاوضات بشأن انضمامها إلى منظمة التجارة العالمية وفي الجلسة التي قام بها الفريق العامل للانضمام الجزائر يوم 5 أفريل عام 2013، وقد قدمت الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية مواصلة تطوير المفاوضات الثنائية على السلع والخدمات لاستعراض خطة التجارة من الجزائر على أساس التقرير المنقح للفريق العامل والتطورات الأخيرة في مناقشة القانون².

المطلب الثاني: شروط و إجراءات انضمام الجزائر إلى الـ "OMC"

1- شروط انضمام الجزائر إلى "OMC":

يجب على البلد الراغب في الانضمام الالتزام بعدة شروط تفرضها عليه الدول الأعضاء في المنظمة، و على الجزائر إذا أرادت الانضمام أن تقوم بتشريع اقتصادي يتطابق مع قوانين المنظمة ويجب أن تعمل على توفير مجموعة من الشروط التي يمكن تقسيمها إلى قسمين كما يلي :

✓ **الشروط العامة:** من حق أي دولة أو إقليم اقتصادي أو اتحاد جمركي يتمتع بحرية كاملة في إدارة علاقاته التجارية في الانضمام إلى المنظمة وجميع الاتفاقيات التابعة لها وفقا للشروط المتفق عليها بين الدول الأعضاء وتتلخص هذه الشروط في قبول نتائج جولة الاوروغواي ككل، وتقديم التزامات في مجال السلع والخدمات من ناحية ومن ناحية أخرى يتولى المؤتمر الوزاري عملية البحث في طلبات الانضمام بأغلبية 2/3 أصوات الدول الأعضاء والتي تلتزم بالتقدم بمداول تنازلات في السلع وعروض التعهدات في الخدمات وتتفاوض حولها مختلف الأعضاء على أن يتم التوصل حول التزامات العضو الجديد .

✓ **الشروط الخاصة:** إن من أهم الشروط الخاصة التي تفرضها المنظمة العالمية للتجارة على الدول الراغبة في الانضمام إليها والتي يجب على الجزائر القيام بها هي اتباع اقتصاد السوق بهدف تحقيق الانفتاح

¹ جريدة الجزائر الجديدة، منظمة التجارة العالمية تقترح على الجزائر جولة جديدة من المفاوضات، نشر في يوم 07 - 01 - 2013 .

² استأنفت الجزائر المفاوضات بشأن انضمامها إلى منظمة التجارة العالمية ، على الموقع الإلكتروني www.djzairess.com تاريخ الاطلاع

الاقتصادي وتحرير تجارتها الدولية بالإضافة إلى إزالة الرسوم الجمركية وتعديل قوانينها وفق القوانين والتشريعات الدولية.

2- إجراءات الانضمام التي قامت بها الجزائر:

بدأت خطوات انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة منذ تقديمها لطلب التعاقد في الجات في 30 أبريل 1987، عند ظهور هذه المنظمة إلى حيز الوجود في 1 جانفي 1995، تم الاتفاق بين الجزائر والأعضاء المتعاقدة في الجات على إنشاء لجنة مشتركة تتكفل بتكوين ملف التعاقد في الجات إلى المنظمة العالمية للتجارة والحصول على عضوية هذه المنظمة يكون بإتباع الإجراءات التالية:

✓ **تقديم طلب الانضمام:** بعدما تم تحويل ملف الانضمام من الجات إلى المنظمة العالمية للتجارة سنة 1995 قامت السلطات المعنية بتقديم طلب الانضمام فعليا إلى هذه المنظمة في جوان 1996، وذلك من خلال تقديم مذكرة إلى سكرتارية المنظمة حيث قامت هذه الأخيرة بتوزيع المذكرة على كل الدول الأعضاء بالمنظمة كما تم إعداد فريق يتكون من عدة خبراء يتأهله الأرجنتين لدى المنظمة حيث كلف هذا الفريق بمتابعة ملف انضمام الجزائر إلى المنظمة¹.

✓ **تحضير المذكرة الخاصة بنظام التجارة الخارجية:** إن الجزائر كدولة راغبة في الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة بعد القرار الرئيسي الذي اتخذته السلطة اتخاذ في إجراءات من أجل الدخول في مفاوضات مع المنظمة قدمت مذكرة حول نظام التجارة الخارجية إلى أمانة المنظمة العالمية للتجارة سنة 1997، وذلك طبقا لما تشترطه إجراءات الانضمام، تلك المذكرة أظهرت حوالي 500 سؤال صدرت أساسا عن الدول التي تربطها علاقات تجارية هامة مع الجزائر مثل الاتحاد الأوروبي، الولايات المتحدة الأمريكية اليابان، استراليا. وتحتوي هذه المذكرة على العناصر الأساسية التالية:

- شرح الخطوط العريضة للسياسة الاقتصادية حيث تم التطرق إلى التطورات الاقتصادية الكبيرة التي تحققت على مستوى التنظيم الاقتصادي الذي انتقل من سياسة التخطيط المركزي إلى سياسة اقتصاد السوق.
- تقديم جميع المعلومات ذات الطابع العام المتعلقة بسياسات المؤسسات الجزائرية و تنظيمها و أثرها حيث تم التطرق إلى تقسيم الصلاحيات ما بين السلطات التنفيذية والتشريعية المتحكمة في التجارة الخارجية ووصف دقيق للأحكام والإجراءات القانونية التي تضمن تطبيقها .

¹ ناصر دادي عدون، مرجع سبق ذكره، ص 143.

- شرح وتوضيح تجارة السلع من خلال تنظيم الصادرات و الواردات في مجال الصناعة أين يكمن هدف وتوجهات السلطات العمومية في تقليل عوامل الضعف الحالية لهياكلنا الصناعية، وفي المجال الزراعي حيث أن هدفها الأساسي هو نمو الإنتاج والرد على بعض الأسئلة المتعلقة بالأمن الغذائي .
- تقديم وشرح النظام التجاري للخدمات والحقوق الملكية الفكرية.

المطلب الثالث : أهداف و دوافع انضمام الجزائر إلى " OMC "

1- أهداف الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة:

لقد تأكدت الجزائر انه لا جدوى من تفاديها الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، خاصة بعد أن شرعت في الإصلاحات الاقتصادية والانتقال إلى اقتصاد السوق، الذي يتطلب تحرير التجارة الخارجية، وهو شرط أساسي من شروط الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، فهي تسعى إلى تحقيق مجموعة من الأهداف من جزاء انضمامها إلى هذه المنظمة وهي:¹

• جلب الاستثمارات الأجنبية:

إن الجزائر و من خلال قوانينها منذ حصولها على الاستقرار السياسي قد سعت جاهدة من اجل تشجيع وتحفيز الاستثمارات الأجنبية، والتي زادت أهميتها و الحاجة إليها ،خاصة مع نهاية الثمانينات وذلك بعد أزمة 1986، إضافة إلى عدم الاستثمار الوطني أداء دوره المنتظر.

ومع بداية التسعينات اظهرت الجزائر جديتها على جلب الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال تحفيزات عدة ظهرت في قوانينها المختلفة، ولعل أهمها قانون 90-10 و قانون الاستثمارات 93-12 من اجل توفير المناخ الملائم لجلب الاستثمارات الأجنبية.

• إنعاش الاقتصاد الوطني:

إن الجزائر ومن خلال طلب انضمامها إلى المنظمة العالمية للتجارة تسعى إلى الاستفادة من الآثار الايجابية المحتملة على اقتصادها الوطني، ذلك من خلال احتكاك مؤسساتها الوطنية مع الشركات الأجنبية المستثمرة في الجزائر وبالتالي ضرورة عمل المنتجين المحليين على تحسين منتجاتهم من اجل البقاء والاستمرارية، ومن ثم خلق جو للمنافسة و التي يمكن للجزائر استغلالها لإنعاش اقتصادها الوطني.

¹ بداوي مصطفى، المنظمة العالمية للتجارة وتحرير الخدمات المالية المصرفية، دراسة حالة الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة دحلب، البلدة، 2004، صص 86-87.

● مساهمة التجارة الدولية:

تلعب التجارة الخارجية دورا فعالا في اقتصاديات الدول من خلال تنشيط حركة و حجم الصادرات بين الدول وفي الجزائر تتجاوز صادرات المحروقات نسبة 97%، وهو ما يجعل ضرورة العمل على زيادة صادراتها من منتجات القطاعات الأخرى خارج المحروقات، وذلك من خلال احتكاكها بالشركات الأجنبية وبالتالى تعزيز المنافسة بين المؤسسات الوطنية والأجنبية بعد الانضمام إلى ال "OMC" ، ومن ثم تنشيط تجارتها الخارجية ومساهمة التطورات العالمية والتجارة الدولية .

كما تطمح الجزائر من خلال الدخول في النظام التجاري العالمي في إطار المنظمة العالمية للتجارة إلى تحقيق أهداف عديدة أخرى أهمها:¹

- التطبيق لمبدأ الدولة الأولى بالرعاية.
- رسم سياسة اقتصادية و تجارية في ظل نظام اقتصادي خال من القيود.
- الحصول على الامتيازات الممنوحة للدول النامية.
- تعتبر خطوة للخروج من الأزمة الاقتصادية التي تتخبط فيها.
- إصلاح النظام الجبائي لكي يكون حافزا للمؤسسات الإنتاجية حتى تقوم بالدور المنتظر منها.
- إصلاح النظام الجمركي و إلغاء الحوافز التي تعرقل قيام نظام حر للمبادلات الدولية.
- تحرير تجارة الخدمات.
- خصوصية المؤسسات العمومية التي تعاني من مشاكل خطيرة تهدد بقاءها.
- فتح المجال أمام المنتجين لتصريف منتجاتهم في ظل نظام تنافسي داخل السوق.

2- دوافع طلب الجزائر للانضمام إلى المنظمة العلمية للتجارة:

يعد الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة ضرورة حتمية تفرضها التحولات الاقتصادية العالمية من أجل المواكبة التطور الاقتصادي العالمي لذا يجب على الجزائر أن تدرس مجموعة من الدوافع التي تساعد على اتخاذ قرار الانضمام بشك نهائي وهذا الانضمام يكون بإتباع عدة إجراءات متسلسلة تحت شروط تملئها عليها دول الأعضاء في المنظمة.

و بالتالي فان من أهم الدوافع المبررة لرغبة الجزائر في الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة هي:

¹ شرفاوي عائشة، تطور التجارة الخارجية في ظل التحولات الاقتصادية الحالية، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2000، ص 9.

- قيام الجزائر بفتح اقتصادها على التجارة الدولية من خلال تخفيض المراقبة التجارية باعتبارها عضو سابق في الاتفاقية العامة للتجارة والتعريف الجمركية؛
- لجوء الجزائر إلى صندوق النقد الدولي خلال التسعينات اجبرها على الانضمام والاستفادة من قوانين المنظمة العالمية للتجارة؛
- تحديد المكانة الاقتصادية التي تحتلها الجزائر من خلال التقسيم العالمي الجديد؛
- توسيع نطاق المنافسة خاصة في المشاريع القادرة على فرض منتجاتها سواء في السوق الأجنبية أو السوق العالمية؛
- تسهيل عملية فتح وتمثيل البنوك والمؤسسات المالية الأجنبية في الجزائر والتي تعمل على تسهيل عملية التبادل التجاري؛
- ضمان الشراكة بين المؤسسات العالمية الكبرى والشركات الوطنية وتشجيعها على الاستثمار؛
- الاستفادة من التكنولوجيا العالية التي تتمتع بها الدول الصناعية الكبرى من خلال تواجدها في السوق المحلية مما يؤدي إلى النهوض بالاقتصاد الوطني؛
- الحفاظ على الموارد المالية الضخمة التي كانت تنفقها الدولة خاصة في مجال التنقيب البترولي والمناجم وهذا من خلال اشتراك رأس المال الأجنبي؛
- الأزمات المالية الاقتصادية التي مرت بها الجزائر جعلتها تبحث عن التحرير لتجارتها؛
- الامتيازات التي تمنحها المنظمة العالمية للتجارة للدول المنضمة إليها.

المبحث الثاني: انعكاسات انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة

إن انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة قد يعود بعدة آثار سلبية على الاقتصاد الوطني و ذلك بسبب ضعف هذا الأخير خاصة و أن المؤسسات الوطنية غير قادرة على منافسة نظيرتها الأجنبية غير أن هذا الانضمام قد يفيد الاقتصاد الوطني من خلال إتاحة الفرصة للمؤسسات الوطنية للاحتكاك بنظيرتها الأجنبية، وأيضاً الاستفادة من الخبرة و التكنولوجيا التي شهدتها هذه الأخيرة ، و لهذا فقد خصصنا هذا المبحث لتسليط الضوء على عدة آثار لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة منها ما هو ايجابي و منها ما هو سلبي .

المطلب الأول: الانعكاسات المرتقبة على المجال الصناعي و الزراعي و الخدمي

إن انضمام الجزائر المرتقب إلى المنظمة العالمية للتجارة يترتب عليه آثار ايجابية و أخرى سلبية على المجالين الصناعي و الزراعي

1- الانعكاسات المرتقبة على المجال الصناعي:

تعتبر الصناعة الجزائرية بحاجة إلى رؤوس الأموال و استثمارات لتطويرها وتكييفها لتتمكن من منافسة الصناعة الأجنبية، فقد قامت الجزائر بعد إصلاحات اقتصادية منذ بداية الثمانينات من أهمها تبني نظام اقتصاد السوق، إذ تقدمت بطلب الانضمام إلى المنظمة من منطلق مواصلة الإصلاحات الاقتصادية، وهذا الانضمام المرتقب سيجبرها على تحرير تجارتها الخارجية لذلك فإن الصناعة الجزائرية قد تستفيد من التقنيات الحديثة التي تؤهلها إلى مواكبة التطور الذي بلغته الصناعة الغربية هذا من جهة، ومن جهة أخرى هناك انعكاسات سلبية قد تمس بالصناعة الجزائرية نتيجة احتكاكها بالصناعة الأجنبية.¹

❖ الآثار الايجابية على المجال الصناعي :

- تحسين كفاءة الفرد و فعالية المؤسسات الإنتاجية في ظل المنافسة الأجنبية.
- الاستفادة من التطور التكنولوجي الذي بلغته الصناعة الأجنبية من اجل تطوير الصناعة المحلية ؛
- تطوير الجهاز الوطني و الاستفادة من خبرات جديدة و تقنيات حديثة من خلال الاحتكاك بالأجانب .
- خلق مناصب شغل نتيجة خلق مجالات جديدة مما يؤدي إلى تقليص معدل البطالة.
- زيادة حدة المنافسة عن طريق الدعاية و الأشهار و بالتالي يصبح للمستهلك حرية اختيار المنتج الذي يلائم احتياجاته؛

¹ ناصر دادي عدون، مرجع سبق ذكره، ص ص 150-151.

- أصبح أمام المنتجات الصناعية الجزائرية التي تنتمي إلى بعض القطاعات الصناعية التي تم إعفاؤها نهائيا من الرسوم الجمركية ابتداءً من سنة 1999 فرصة محققة لفرض وجودها في الأسواق العالمية.
- زيادة المنافسة نتيجة فتح المجال أمام المستثمر الأجنبي وهذا ينعكس على المنتج الذي سيكون أفضل وبجودة أعلى وحسب المقاييس العالمية.
- قد يؤدي تقليص الحواجز في الأسواق العالمية إلى خلق فرص أوسع للجزائر بعد الانضمام لتصدير منتجاتها و ذلك مع المدى الطويل.
- يترتب على الانضمام إلى هذه المنظمة اكتساب الحق في معاملة متميزة و ذلك لان الجزائر دولة نامية، كما تمنح فرصة حماية الصناعات الناشئة من خلال التمتع بفترات أطول لتنفيذ التزامات أحق مما هو مطلوب على صادرات الدول المتقدمة.
- ارتفاع صادرات الدول النامية من المواد الاولية نتيجة زيادة طلب الدول الصناعية عليها.¹

❖ الآثار السلبية على المجال الصناعي:

- إضافة إلى المزايا المتوقع أن تستفيد منها الصناعة الجزائرية، ففي المقابل هناك جملة من الانعكاسات السلبية التي قد تمس القطاع الصناعي الجزائري بعد الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة و هي:
- من المتوقع أن ترتفع أسعار السلع الصناعية وخاصة في الفروع و الأنشطة الأساسية، ويعود ذلك إلى عدة أسباب من أهمها هو تزايد التركز والاندماج المؤسسي والهيمنة الاحتكارية للشركات متعددة الجنسيات على الصناعات الهامة، الأمر الذي يجعل تحكّمها في أسعارها تحكّمًا احتكاريًا، وهذا ينعكس بشكل سلب على معظم الاقتصاديات المحدودية التنافسية في بعض المجالات الاستراتيجية، وبذلك سيستمر الارتفاع في فاتورة السلع الصناعية والنصف المصنعة في ظل ضعف الاقتصاد الوطني عن تطوير بدائل للواردات.
 - من المؤكد إن الدول الصناعية حققت مكاسب ونتائج إيجابية بسبب تحرير التجارة العالمية خاصة وإن منتجاتها تتمتع بجودة عالية ومنافسة في الأسواق الدولية، إما الدول العربية بصفة عامة والجزائر واحدة منها بمجرد رفع الحماية وفتح الأسواق دون وجود ضوابط وقيود على السلع المستوردة سيؤثر ذلك على المنتجات الوطنية وبوجه خاص تلك الصناعة الناشئة التي لا تملك القدرة على المنافسة بدون سياسة داعمة تستهدف إلى تحسين الانتاجية، الأمر الذي يتطلب حماية السوق المحلية لتجنب الخسائر والتقليل من البطالة.

¹ سليم سعداوي، مرجع سبق ذكره، ص 86-87.

- إن تخفيض التعريفات الجمركية على السلع الصناعية في الدول المتقدمة سيجعل الجزائر كغيرها من البلدان النامية والعربية تتجه للاستيراد من الدول المتقدمة الأكثر من السابق، وبعيدا عن الموارد الطبيعية و المنتجات الكثيفة اليد العاملة التي يكثر انتجها في الدول النامية والعربية، وهذا سيؤدي إلى انخفاض الصادرات الجزائرية والعربية بصفة عامة أكثر من انخفاض الصادرات في الدول المتقدمة (هذا إذا حدث انخفاض في صادرات الدول المتقدمة).

- من جانب آخر فإن تخفيض الرسوم الجمركية و إلغاء القيود الكمية سوف يؤدي إلى شدة منافسة الواردات للإنتاج المحلي المماثل بالأسواق العالمية، مما قد يدفع العديد من المشروعات الصناعية إلى تخفيض خسائرها واضطرارها للتصفية لعدم القدرة على المنافسة، وقد يترتب على ذلك انخفاض حجم العمالة بالداخل وحجم الدخل القومي وانخفاض مستوى المعيشة، وبالتالي انخفاض مستوى الرفاهية.

- إن تطبيق إعادة الهيكلة والخصوصية وما ينتج عنهما من غلق المصانع و تسريح العمال جعل من القطاع الصناعي العام قطاعا هشاً إضافة إلى قطاع خاص حديث وقليل الخبرة أحيانا، أو قديم وغير متطور أحيانا أخرى، كل ذلك يجعل من المنافسة التجارية شرسة و غير متكافئة لصالح البضاعة الأجنبية، وذلك بالرغم من الامتيازات التي تحصل عليها الجزائر بعد توقيع اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي.

- تمتاز الصناعة الجزائرية بكونها تركز على المواد الخام التي تحتل نسبة كبيرة من الصادرات، إذ تمثل صادرات المحروقات حوالي 96,82% من إجمالي الصادرات الجزائرية سنة 2000، وعلى اعتبار أن المنتجات البترولية و الغازية غير مشمولة بالمعالجة المباشرة ضمن اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة فهذا يعني بأن الجزائر لن تستفيد من خلال انضمامها للمنظمة من المزايا التي يتيحها الانفتاح التجاري إمام السلع بحكم محدودية و ضعف الصادرات خارج المحروقات التي لا تزيد في أحسن الأحوال عن 2% من إجمالي الصادرات السلع الصناعية. ضف إلى ذلك أن استثناء النفط و الخام من اتفاقيات الجات سواء القديمة أو الجديدة يشكل إضعاف لكمية الفوائد التي من الممكن أن تجنيها الجزائر، كما أن ضعف حجم الصادرات الصناعية يجعلها غير قادرة للوقوف في و وجه المنافسة الدولية نتيجة لارتفاع التكاليف، و قلة استعمال التكنولوجيا في هذا المجال.

- يعتبر قطاع المنسوجات و الملابس ذو أهمية استراتيجية بالنسبة لبعض الدول العربية التي تعتمد على هذا القطاع في صادراتها مثل مصر و سوريا و تونس و المغرب، بحيث أن إلغاء حصص الاستيراد و القيود التي كانت تفرضها الدول المستوردة للمنسوجات، و كذلك إخضاع قطاع المنسوجات لنظام التخفيضات الجمركية للقطاع الصناعي، سيزيد من فرص النفاذ للأسواق أمام الدول المصدرة و سيزداد استفادتها من التجارة الدولية. أما بالنسبة لوضع الجزائر فستخسر من خلال مؤسساتها الكثير في قطاع المنسوجات بحكم أن الجزائر بلد مستورد لمثل هذه

المنتجات والخسارة تكون بسبب المنافسة الشديدة في السوق العالمية خاصة من قبل الشركات الصينية، والتايلاندية التي تعرف أسعار منتوجاتها انخفاضا معتبرا مقارنة بالأسعار التي تطبقها المؤسسات الوطنية.

- من الممكن أن تؤدي الاتفاقية الخاصة بحقوق الملكية الفكرية إلى ارتفاع تكاليف التصنيع نظرا لارتفاع أسعار براءات الاختراع، وكذا ارتفاع المصاريف الأخرى المرتبطة باستخدام العلامات التجارية، الأمر الذي سيؤثر سلبا على بعض الصناعات نتيجة لوجود تطورات واسعة في هذا المجال على مستوى تصنيع الغذاء والدواء والصناعات الالكترونية والبتروكيمياويات، مما يتيح فرصة لهيمنة الاستثمارات الأجنبية من خلال المعاملة الوطنية لهذه الاستثمارات على قدم المساواة مع الاستثمارات المحلية، وهو ما يعني هيمنة أخرى على الثروات العربية بصفة عامة والجزائر بصفة خاصة على اعتبار أنها دولة مستوردة للتقنية.¹

2- الانعكاسات المرتقبة على المجال الزراعي:

دارت حول موضوع الزراعة مناقشات حادة و عراقيل كبيرة أثناء جولة أوروغواي خاصة في الاختلاف القائم حول سياسة الدعم المطبقة في هذا المجال، و ترتب عن هذا عدة آثار منها ما هم إيجابي و منها ما هو سلبي.

❖ الآثار الإيجابية على المجال الزراعي:

- يمكن حصر الآثار الإيجابية للانضمام للجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة على القطاع الزراعي في النقاط التالية:
- تحسين معدلات التبادل التجاري الزراعي من خلال إلغاء الرسوم الجمركية على الصادرات والواردات الزراعية مما يزيد من قدرة المزارعين الجزائريين على المنافسة في الأسواق العالمية.
- تخفيف العبء الملقى على عاتق ميزانية الدولة نتيجة إلغاء الدعم على المنتجات الزراعية.
- إتاحة فرصة للجزائر تسمح لها بتقديم داخلي غير مسموح به للدول المتقدمة يتمثل في دعم الاستثمار في المجال الفلاحي، دعم مداخيل النتائج للمنتجين ذوي الدخل المنخفضة و كذا تخفيض تكاليف النقل الدولي ودعم الإرشاد الفلاحي، بالإضافة إلى تشجيع التنمية المحلية.
- استفادة الجزائر من نصوص الاتفاقية المتعلقة بالفلاحة و ذلك من خلال تخفيض معدل الدخل إلى 13,3% خلال عشر سنوات وبالتالي توفرها على مدة كافية لتأهيل القطاع الفلاحي الجزائري.²

❖ الآثار السلبية على المجال الزراعي:

تتمثل الآثار السلبية المرتقبة على القطاع الزراعي من جراء الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة فيما يلي :

¹ ناصر دادي عدون ، مرجع سبق ذكره ، ص 156.

² سليم سعداوي، مرجع سبق ذكره، ص 89.

- إن انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة سيكون له آثار معتبرة على المجال الزراعي خاصة فيما يتعلق بالفاتورة الغذائية حيث انه من المرتقب أن ترتفع أسعار المنتجات الغذائية و ذلك لسببين هما:

أ. تراجع الدعم المقدم للمنتجات الزراعية مما يؤدي إلى حصول المزارعين على أسعار اقل ومن هذا يترتب عليه انخفاض عرض المنتجات الزراعية وحسب قانون العرض و الطلب سترتفع الأسعار.

ب. كنتيجة لتحرير التجارة في المنتجات الزراعية انخفاض التعريفات الجمركية المفروضة عليها مما يؤدي إلى انخفاض أسعارها المحلية و زيادة الطلب عليها، وقد ترتفع أسعارها في الأسواق العالمية و بالتالي سترتفع الفاتورة الغذائية الصافية و منها الجزائر .

- من المرتقب بعد انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة أن تصبح السوق الجزائرية محل اهتمام العديد من المزارعين وهو مما يؤدي إلى دخول منتجات زراعية عديدة إلى هذه السوق و بالتالي ظهور منافسة غير عادلة بين المنتجين المحليين الذين يعانون نقص التمويل والدعم واستعمال التقنيات الحديثة في المجال الزراعي وهو ما يجعل المنتج المحلي غير قادر على منافسة المنتج الأجنبي .

- إن من أهم التحديات التي قد تواجه الإنتاج الزراعي الجزائري ما يتعلق بالإجراءات الصحية وذلك بسبب الارتباط الوثيق بين المعايير الصحية والتطور التكنولوجي الذي تفتقر إليه الجزائر خاصة مع قلة الموارد المالية اللازمة للقيام بالأبحاث والتطوير، وبالتالي قد تتأثر الجزائر جراء استخدام الدول المتقدمة لتلك الإجراءات الصحية كقيود على التجارة الجزائرية خاصة على المدى البعيد .¹

3- الانعكاسات المرتقبة على المجال الخدمي :

نظرا للأهمية التي يحظى بها القطاع الخدمي والذي يعتبر كمقياس لتقدم الدول ومدى مساهمته في الإنتاج الداخلي الخام، وتشمل الخدمات في الجزائر:

- التحولات دون مقابل والتي تتمثل في مداخيل العمال المقيمين بالخارج.

- السياحة.

- مداخيل الاستثمار .

وبعد انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة و تحرير القطاع الخدمي سيترتب عليه عدة آثار إيجابية و

سلبية .

¹ ناصر دادي عدون مرجع سبق ذكره ، ص ص 163-164.

❖ الآثار الإيجابية على القطاع الخدمي :

- تتمثل الآثار الإيجابية المرتقبة لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة على القطاع الخدمي في النقاط التالية :
- تطور خدمات الجهاز المصرفي الجزائري و يتجلى ذلك في التعاملات والإئتمانات المالية و الاستثمارية التي تقوم بها المصارف الدولية .
- استفادة المستهلك من السعر و الجودة و الكفاءة و التنوع التي تتمتع بها هذه الخدمات.
- ضمان و تسهيل العمليات المالية التي يقوم بها المستثمر الأجنبي في الجزائر من خلال تواجد المصارف الأجنبية في السوق المالية والمصرفية في الجزائر.
- إتاحة فرصة حصول الدولة الجزائرية على التكنولوجيات في العديد من المجالات من خلال تحرير تجارة الخدمات مما يساعد على زيادة كفاءة وجود الإنتاج.
- نظرا لما تملكه الجزائر من شواطئ و غابات و مناطق جبلية و صحراوية هذا ما يجعلها قادرة على تطويل قطاعها السياحي كل ها يمكنها من التفاوض بشكل يسمح لها بالاستفادة من التجارة في هذا المجال وتحقيق عوائد معتبرة منه.

❖ الآثار السلبية على القطاع الخدمي :

- و نلخص هذه الآثار فيما يلي :
- بعد الانضمام وفي ظل الأوضاع الحالية فإن المؤسسة الجزائرية لا تستطيع الصمود والبقاء في السوق بسبب محدودية إمكانياتها و خدماتها و ضعف مستويات أدائها خاصة الخدمات التي لها آثار سريعة ومباشرة مثل:
- أ- الحد من الخدمات المالية تفاقم مشاكل سعر الصرف نظرا لزيادة الطلب على العملات الأجنبية و ارتفاع الاستثمار الأجنبي الناتج عن ارتفاع عمليات التبادل التجارية مع الدول الأعضاء.
- ب- محدودية قدرة المؤسسة المالية في توفير رؤوس الأموال الكافية للمؤسسات من أجل الاستثمار خاصة مع زيادة الطلب على هذه الأخيرة لمواجهة الاستثمار الأجنبي .
- ج- ضعف جهاز الاتصال الوطني سوف يؤثر على تنمية الاقتصاد الجزائري و يتضح ذلك أمام المنافس الأجنبي .
- د- الاستثمار الواسع للوكالات السياحة والشركات الدولية المرتبطة بها في ظل غياب المؤسسات الوطنية المؤهلة و انخفاض نسبة مساهمتها في هذا الميدان سيؤدي إلى إنشاء و حدات متقدمة في بيئة فقيرة .

و- اختلال توازن حجم الخدمات المتقدمة من طرف الدول الغنية وحجم الخدمات المتقدمة من طرف الدول النامية من بينها الجزائر وتفاقم هذا الفارق بصفة مطردة لصالح الدول المتقدمة.¹

المطلب الثاني: الانعكاسات المرتقبة على قطاع الجمارك

إن انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة لا يخل من بعض السلبيات والايجابيات بالنسبة لقطاع الجمارك الذي يعتبر خط الدفاع الأول في التجارة الخارجية .

❖ الآثار الايجابية لمشروع الانضمام على النظام الجمركي الجزائري :

هناك العديد من الآثار الايجابية نذكر منها :

- يسمح لها الحصول على نفس الحقوق و الالتزامات التي تحكم الدول المنظمة الأخرى و بالتالي تحقيق المساواة في ظل احترام المبادئ التي جاءت بها المنظمة.
- الاستفادة من أحكام الاتفاقيات الممنوحة إلى بلدان المنظمة بالمحافظة على التقييد الكمي للواردات والصادرات خلال المرحلة الانتقالية وهذا بتحرير المنتج.
- في إطار الاتفاق حول الإعانات المالية تستطيع الاستفادة من مرحلة انتقالية تقدر ب 8 سنوات وهذا بالنتيجة المدرجة للإعانات المالية المقدمة عند التصدير .
- الاستفادة من التعاون التقني الذي يمنح إلى الدول النامية .

- الاستفادة من نظام الإعلام المالي العالمي (Traiford sydomai).

- تحرير مبادلاتها التجارية منها الاستيراد و التصدير و التخلي على التقييد الكمي على الصادرات والواردات التي تعمل بها سابقا .

- الحصول على الإجراءات المتعلقة بالتسهيلات الفردية المقدمة من طرف المؤسسات المالية مثل صندوق النقد الدولي FMI و البنك العالمي BM.

- جعل إدارة الجمارك طرفا مساهما في اتخاذ القرارات على مستوى التجارة الخارجية.

- منح إدارة الجمارك وضع إجراءات مراقبة فعالة وسريعة للتجارة الخارجية .

- قيام إدارة الجمارك بالتقييم السليم والمنطقي للقيمة بدلا من الرجوع إلى قيم وهمية، أي التطور في المبادلات التجارية وزيادة الكفاءة الإنتاجية وانتعاشية قطاع الإنتاج.

- التحديد الأكثر دقة لوعاء الرسوم والحقوق الجمركية .

¹ سعداوي سليم ، مرجع سبق ذكره، ص ص 91-92.

❖ الآثار السلبية لمشروع الانضمام على النظام الجمركي الجزائري :

- من أهم السلبيات التي تنجم عن انضمام الجزائر إلى ال "OMC" على النظام الجمركي ما يلي:
- الانضمام يعني الخضوع إلى القوانين العالمية للتجارة الدولية .
 - تصبح الجزائر سوق دولية للدول المصدرة لأن كل الشروط التجارية تتوفر فيها، و المتعلقة بالموقع الجغرافي كونها تعد قلب إفريقيا وبوابة للقارة الأوروبية وكذا بسبب انخفاض حقوق و رسوم التصدير.
 - تطبيق مبادئ الحيات ستكون له نتائج سلبية على العوائد الجمركية بسبب التخفيض في الحقوق الجمركية وخاصة استعمال المدة 7 من الحيات .
 - الامتيازات التعريفية تؤثر سلبا على المخطط الجبائي و ذلك لانعدام النسب عن حقوق والخزينة العمومية، وهذه الخسارة تخفض عن طريق التبادلات الخارجية .
 - المنافسة الكبيرة التي سوف تشكلها السلع الواردة إلى الإقليم الجزائري سوف تؤدي بالمنتوج الجزائري إلى التلاشي تدريجيا، إن لم نقل زوال عملية التصنيع نهائيا وتبقى المحروقات تمثل الصادرات الوحيدة التي تتميز بها الجزائر، الشيء الذي سوف يزيد من هوة الأزمة تعتمد على كل عائدات المحروقات لتلبية الحاجيات الداخلية .
 - زيادة العجز في ميزان المدفوعات بسبب انخفاض في الرسوم الجمركية و إنشاء المناطق الحرة .
 - الانخفاض في الإيرادات المالية لتغطية النفقات الحكومية من جراء تخفيض و إلغاء الحواجز الجمركية .
 - انخفاض المخول الجبائي لأن الضرائب تمثل 25% من المداخل الجبائية .
 - احتكار السوق الداخلي من طرف المؤسسات الأجنبية.¹

المطلب الثالث: أهم الانعكاسات الإيجابية و السلبية على المجال المالي و المصرفي في الجزائر

إن تحرير تجارة الخدمات المالية والمصرفية تؤدي إلى تحقيق النمو لهذا القطاع الحيوي ومكاسب عديدة لعدد كبير من دول العالم، غير أنها لا توزع بالتساوي على هذه الدول وإنما سيتوقف نصيب كل دولة من عائد تحرير تجارة الخدمات المالية على حجم هذا القطاع في كل منها ودرجة مرونته و المزايا النسبية التي يتمتع بها ومدى قدرته على المنافسة. وتتوقف الإجابة على مدى تأثير تحرير الخدمات المالية والمصرفية النظام المصرفي الجزائري على عدد من المحددات أهمها:

- توافر التكنولوجيا المصرفية التي تساعد على أداء الخدمة بفعالية.

¹ طويل اسيا، دور الجمارك في حماية الاقتصاد الوطني في ظل التغيرات الدولية الراهنة، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2000-2001، ص 11.

- العمالة الماهرة و المؤهلة.
 - القدرة الإدارية المصرفية.
 - البنية المصرفية الداخلية و القوانين و التشريعات المنظمة لها.
 - حجم السوق المحلي .
 - مركز البنوك المحلية بين البنوك العالمية في ضوء المعايير الدولية المتعارف عليها.
- ومن هنا يمكن القول أن اتفاقية تحرير تجارة الخدمات المالية و المصرفية ستخلف عدة آثار على المنظومة الجزائرية، منها ما هو إيجابي ومنها ما هو سلبي.¹

❖ الانعكاسات الإيجابية على المجال المالي و المصرفي في الجزائر:

- أهم الانعكاسات الإيجابية المرتقبة على المجال المالي و المصرفي هي:
- تقوية المنافسة و الحد من الاحتكارات القائمة في هذا المجال من خلال توفير الخبرات و الكفاءات المهنية المؤهلة للتعامل مع الأسواق المالية العالمية.
 - إن انفتاح الأسواق الجزائرية أمام موردي الخدمات المصرفية سيؤدي إلى تطوير القطاع المصرفي الجزائري .
 - تسمح حركة الاستثمارات الأجنبية المباشرة بالابتعاد عن القروض المصرفية التجارية و الحد من زيادة حجم الديون الخارجية.²
 - إتاحة الفرصة أمام البنوك الجزائرية للتعرف عن أفضل الأساليب الإدارية و المحاسبية وذلك من خلال الخبرة التي تتمتع بها العمالة المصرفية الأجنبية مما يساعد على إعداد كوادر وطنية على مستوى عال من الكفاءة المصرفية.
 - التحكم أكثر في التكاليف و تخفيضها و تحسين مستوى جودة الخدمات المصرفية من خلال التحرير لهذه الأخيرة.
 - يؤدي تحرير الخدمات المصرفية إلى رفع مستوى إدارة المخاطر بالبنوك الجزائرية و اختيار أفضل و أنجع الوسائل لمعالجة الأزمات المصرفية و المالية .
 - تمكين البنوك الجزائرية من التواجد في الدول التي تقيم بها الجالية و الاستفادة من ادخاراتها من خلال زيادة التحويلات المالية للجالية الجزائرية المقيمة بالخارج.³

¹ عبد القادر بريش، جودة الخدمة البنكية كمدخل لزيادة القدرة التنافسية البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، العدد 3، الجزائر، 2005، ص 253 .

² ناصر دادي عدون، مرجع سبق ذكره، ص 168 .

³ عبد القادر بريش، مرجع سبق ذكره، ص ص 111-112.

❖ الانعكاسات السلبية على المجال المالي و المصرفي الجزائري:

- نظرا لهيكل النظام المالي والمصرفي الجزائري وطبيعة الخدمات التي يقدمها فإن توقيع الجزائر على اتفاقية تحرير الخدمات المالية والمصرفية سيترك عدة آثار سلبية منها:
- إن تحرير حركة رؤوس الأموال و صعوبة التحكم في حركة دخولها وخروجها سيؤثر على السياسة النقدية فزيادة التوسع النقدي والزيادة في سعر الصرف الحقيقي قد يتسبب في حدوث أزمات فجائية خطيرة.
 - توفر مصارف أجنبية بعدد كاف من خلال فتح الأسواق بشكل مباشر مما يجعل المصارف المحلية تحت المنافسة غير المتكافئة مما يعرضها إلى مخاطر الإفلاس.
 - مواجهة مشاكل مختلفة نتيجة فتح الأسواق خاصة فيما يتعلق بقيمة سعر الصرف وآثاره على خفض القدرة التنافسية للاقتصاد المحلي.¹
 - إضعاف سلطات البنك المركزي الجزائري في توجيه السياسة النقدية و ضبط النشاط المصرفي.
 - إن البنوك الأجنبية التي تتواجد في السوق المصرفية الجزائرية تخدم فقط القطاعات المربحة وخاصة قطاع التجارة الخارجية، الأمر الذي لا يخدم التنمية الاقتصادية بمختلف أبعادها .
 - تضخم البنية المصرفية و سوء توزيعها الجغرافي نتيجة فتح السوق المصرفية الجزائرية.²

¹ ناصر دادي عدون، مرجع سبق ذكره، ص 169.

² عبد القادر بريش، مرجع سبق ذكره، ص ص 112-113.

المبحث الثالث: آفاق انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة

إن منطلق تطوير الاقتصاد الجزائري يمن خلال الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة يستدعي لتحقيقه استراتيجية ذات بعد قصير ومتوسط وطويل المدى، إذ تشير كل التوقعات على ذلك، ومن هنا يمكن أن نتوقع بعض الآفاق والتحديات والرهانات المترتبة على انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة على المدى القصير والمتوسط والطويل وذلك تبعا لبعض المؤشرات التي نراها ضرورية.

المطلب الأول: الجهاز المالي

سيكون لتحرير الخدمات المالية تأثيرا إيجابيا على الاقتصاد الجزائري في المدين المتوسط والطويل غير أنه على المدى القصير يتوقع أن تتأثر سلبا المصارف المحلية ذات الكفاءة المتدنية والتكاليف التشغيلية المرتفعة التي تقدم خدمات غير تنافسية مع ما تقدمه المصارف العالمية، وتتأثر أيضا المؤسسات العالمية والقطاعات التي كانت تحصل على مزايا ائتمانية تفضيلية لكن، تشير المؤشرات على المدى المتوسط والطويل بأن يكون هناك تأثير للأسواق المالية الجزائري بظواهر العوالة في هذا المجال وذلك بسبب انفتاح الأسواق المحلية على الأسواق العالمية ودخول الجزائر الاتفاقيات الدولية مثل: WT، OEC، GATT ، هذا من جهة ومن جهة أخرى فإنه يمكن إجمال التغيرات المستجدة على القطاع المالي والمصرفي الإقليمي العالمي في أربع تغيرات مهمة يتوقع أن يكون لها أبلغ الأثر على المصارف المحلية الجزائرية، وهي:

✓ تحرير عوالة الخدمات المصرفية.

✓ تحولات في الفلسفة الإدارية للمصارف المحلية.

✓ انتشار الخدمات المصرفية عبر الانترنت.

✓ ازدياد الحاجة للاندماج في المصارف الأجنبية.

ضف إلى ذلك أن انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة يفرض عليها منح المصارف الأجنبية نفس معاملة المصارف المحلية، ومن هنا يصبح باستطاعة المصارف الأجنبية دخول الأسواق المحلية الجزائرية واستقطاب العملاء بما تقدمه لهم من خدمات مصرفية متطورة قد لا تكون متوفرة في السوق المحلية، وسيؤدي تحرير وعوالة الخدمات المالية إلى توفير الخدمات المصرفية الشاملة في الأسواق المالية المحلية.

المطلب الثاني: التكنولوجيا¹

تعتبر فكرة توطين التكنولوجيا والعمل على كسب كل مستحدثات تكنولوجيا علمي وتقني جديد من أبرز التحديات التي تقوم الجزائر بالعمل على استهدافها مستقبلا، وذلك بتفعيل التقدم التكنولوجي في كل المستويات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية والثقافية... الخ.

إن وجود فاصل علمي وتكنولوجي عميق بين الدول المتقدمة والجزائر يجعل هذه الأخيرة تواجه تحدي صارم في هذا الميدان حيث تعاني مؤسساتها العلمية والتكنولوجية من ضعف جديد وغياب شبه تام على المستوى العالمي، وهي بعيدة كل البعد عن الثورة العلمية والتقنية التي تعتبر في وقتنا الحاضر مفتاح التقدم والازدهار، وإن الدراسات تشير على أن الاقتصاد الجزائري سيبقى مستهلكا لمنجزات الثورة العلمية والتكنولوجية خلال عقود قادمة، كما كان عليه الحال خلال عقود مضت، وتدل بعض الدراسات والتقديرات على أنه بعد التبعية التكنولوجية سيتعاضد وأن هذا لنقص من المعارف والمعلومات سيساهم في زيادة التكاليف بنسبة 40%، ولهذا يجب على الجزائر في إطار فتح اقتصادها وتحرير تجارتها الاستفادة قدر الإمكان من تطوير نظمها العلمية والمصرفية والمعلوماتية مع الدقة في الاختيار التكنولوجي والتأقلم مع التكنولوجيا المستوردة، ومهما يكن فإن معالجة هذه المشكلة تكمن في تعميق عمليات البحث والتطوير الذي مازال متخلفا في بلانا لانخفاض حجم الإنفاق فيه، وتخلي الحكومات عن الأدمغة التي وجدت مكانا لها في دول أخرى متقدمة.

المطلب الثالث: التمويل الخارجي و التعاون الدولي

1- التمويل الخارجي:

في الوقت الذي تزايدت حاجات الجزائر إلى الاقتراض أصبح هناك تشديد في شروط الإقراض الجديد، وفي رفع أسعار الفائدة كذلك وكذا المطالبة بضمانات متنوعة، وهكذا وتوفر كل الضغوطات وجدت الجزائر نفسها منزلة في طريق انكماش خطير ناتجة عن النمو الكبير في أعباء خدمات الديون التي وصلت ذروتها حينما أصبحت مبالغ خدمة الدين تزيد على ما تحصل عليه من قروض جديدة، وفي ضوء الظروف الحالية والتحسينات التي عرفها الاقتصاد الجزائري وتدعيم الخزينة والتقليص والقضاء على جزء من الديون والفوائد المترتبة عليها في فترة قصيرة، يمكن التنبؤ بأن قدرة الجزائر على تسديد أقساط ديونها مستقبلا ستكون في الضوء الأخضر، الشيء الذي يضع الجزائر محل ثقة أمام الدول المقرضة إضافة إلى أنه يتيح لها الفرصة للحصول على تمويل خارجي في الوقت الذي تزايدت حاجاتها للاقتراض إلا أنه هذا لا يفتح أمامها المجال بصفة تامة للشروع في عمليات الاقتراض

¹ عبد القادر بربيش، مرجع سبق ذكره، ص ص 112-113.

والاستدانة التي سوف تتفاقم ضغوطها مجددا نتيجة لشروط الاقتراض الصعبة ومطالب المؤسسات المالية الدولية لإجراء تعديلات جوهرية استراتيجية في اقتصاد وسياسة الدول المقترضة.

2- التعاون الدولي:

بانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة، سوف تكبر لا محالة دائرة تعاملاتها بتبنيها لسياسة التعاون الدولي والتي تضمن لها حاليا و مستقبلا تحقيق ما يلي:

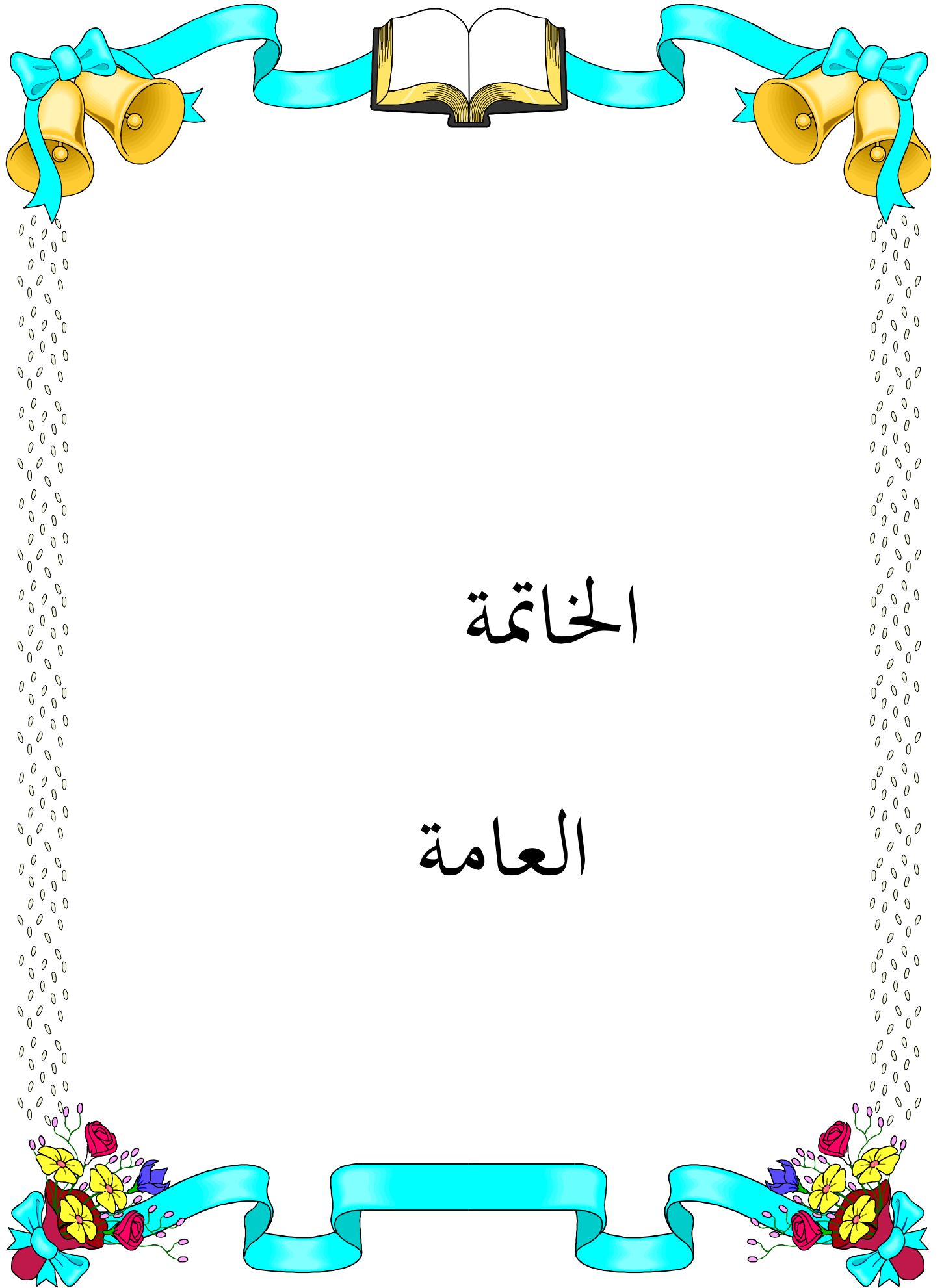
- ✓ فتح الأسواق المحلية للمنتجات الأجنبية وتوفير الشروط الضرورية للاستثمارات الأجنبية.
- ✓ إعادة التوازنات الاقتصادية الكبرى، وتطبيق ما يعرف ببرنامج التكييف الهيكلي تحت إشراف المؤسسات المالية الدولية.
- ✓ تحقيق الديمقراطية التي تضمن التداول على السلطة وتكون أداة للمراقبة الشعبية الأمر الذي يؤدي إلى الاستقرار السياسي وتوفير الأمن.
- ✓ تطوير الآليات التنافسية الاقتصادية المتمثلة في توفير منتج ذو جودة عالية وأسعار منخفضة بكميات كبيرة.
- ✓ محاربة الجريمة المنظمة لتوفير أجواء آمنة.
- ✓ القضاء على الهجرة بجميع أشكالها، هجرة الأدمغة... الخ، من خلال توفير الظروف الملائمة محليا لاستثمارها.
- ✓ القضاء على أسواق الموازية والاقتصاد غير الرسمي، المتاجرة غير الشرعية وتبييض الأموال.
- ✓ احترام حقوق الإنسان في جميع ميادين الحياة.
- ✓ الاشتراك في وضع برنامج الحفاظ على البيئة وتخفيض درجات التلوث.
- ✓ استنادا إلى ما سبق تضح لنا أن التعاون الدولي لم يعد يقتصر على المساعدات النقدية والمالية، بل تعدى ذلك إلى المساهمة المباشرة في الحياة الاقتصادية للدول، ولكي يحقق التعاون الدولي أهدافه المرجوة منه في تحقيق التنمية في الجزائر ينبغي له أن يقترن بالجهود الذاتية لها، لتحويل وتثبيت اقتصادها الوطني على المقاييس الاقتصادية الدولية.¹

¹ الاقتصاد الجزائري و الازمة الاقتصادية العالمية، على الموقع: www.elanin.com ، تاريخ الاطلاع: 2013-04-10.

خلاصة:

تخوض الجزائر في الوقت الحالي مفاوضات صعبة مع المنظمة العالمية للتجارة، وهذا يعني ضرورة امتلاك قدرات تفاوضية عالية لا تستهين بالقدرات التفاوضية لأعضاء المنظمة، والحذر الشديد لازم والحال كذلك وأوضاعنا الاقتصادية والاجتماعية وغيرها تؤكد ذلك من خلال انعكاسات الانضمام، وبالتالي لا نتخيل أننا سنخرج من هذه المفاوضات دون أن نقدم تنازلات، فهذا من المستحيلات لكن إذا فرض علينا الأمر الواقع فلتكن تنازلات ذات آثار اقتصادية واجتماعية وسياسية يمكننا أن نتعامل معها بطريقتنا الخاصة.

اقتضى الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، قيام الجزائر بسلسلة من التأهيلات شملت ميكانيزمات الاقتصاد الكلية الداخلية والخارجية، هذا لأن الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة أصبح أكثر صعوبة اليوم، ذلك لأن الجزائر مجبرة على إجراء المفاوضات الثنائية مع كل عضو في المنظمة، هذا ليس بالأمر الهين نظرًا للتحديات والرهانات التي تواجه مسيرة الاقتصاد الوطني، و بالتالي يتضح أن انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة متوقف على مجريات المفاوضات الثنائية و نتائجها، وبالتالي على قدرة المفاوضات الجزائرية ومدى التحكم في تقنيات التفاوض للحصول على حقوق و شروط انضمام متوازنة مع عدم الإفراط في تقديم التنازلات، والالتزامات حتى لا يلحق الضرر الكبير باقتصادنا.



الخاتمة

العامّة

الخاتمة:

يعتبر ميدان تمويل التجارة الخارجية من الميادين الحيوية، وذات أهمية بالغة في الألفية الثالثة، نتيجة التطورات والتغيرات المستمرة والمتلاحقة، التي يعرفها النظام العالمي من عشرية لأخرى.

ولتقوم التجارة الخارجية بدورها كما يجب، لا بد من توافر بيئة اقتصادية عالمية مناسبة، ونظام تجاري عالمي مساند لعملية التنمية وتحسين شروط التبادل الدولي ومن المسلم به حاليا إدراك العلاقة العضوية بين تحرير الاقتصاد والتجارة من جهة والتنمية الاقتصادية من جهة أخرى.

ومن خلال تطورات الاقتصاد الدولي يلاحظ أن هذه الشروط قد توافرت بدرجة معينة في الفترة الممتدة ما بين نهاية الحرب العالمية الثانية وبداية السبعينات بفضل الدور الهام الذي لعبته المنظمات الدولية النقدية والتجارية والمالية، المنبثقة عن مؤتمر بروتون وودز لسنة 1944، ومن جهة عزم الولايات المتحدة الأمريكية (مخطط مارشال على إعادة أوروبا الرأسمالية من جهة أخرى)، ولقد أصبحت الآن تقنيات تمويل التجارة الخارجية تعتمد على نظام الدفع المباشر، أي تكفل البنك بعملية دفع العملة الصعبة لقاء ما يعادلها بمختلف العملات الأخرى.

وفي ظل هذه الظروف والتحويلات العالمية اقتضى على الجزائر الإسراع بتقديم طلب الانضمام الى ال OMC، حيث شرعت الجزائر منذ عدة سنوات من الآن في إجراء إصلاحات وتحويلات على مستوى قطاعات الاقتصاد الاستراتيجية، فبات من الضروري على التشريع الجزائري أن ينتهج مسما يكون أكثر واقعية مع الوضع الاقتصادي وليس نهجا فاته الزمن وتجاوزته الوقت.

النتائج العامة:

ومن خلال دراستنا توصلنا إلى أن التمويل يكون على ثلاث تقنيات قصير الأجل ومتوسط وطويل الأجل ومن وسائل الدفع المستندية المستخدمة في تسوية معاملات التجارة الخارجية.

- إن معرفة التجارة الخارجية وأهميتها الاقتصادية وإظهار كيفية تمويلها تساعد المتعامل على اختيار الطريقة المثلى للتمويل التي تناسب شروطه التجارية لتعدد تقنيات التمويل.

- تهدف الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة إلى تحرير التجارة الدولية بإزالة الجزئية للحواجز الجمركية.

- OMC هي امتداد لاتفاقية الجات حيث تم تمديدتها إثر آخر جولة وهي جولة الأوروغواي.

- إن تطبيق مبدأ الدولة الأكثر رعاية يعني مواجهة المؤسسات الاقتصادية الجزائرية منافسة شرسة من المؤسسات الأجنبية، رغم أن اتفاقية **GAAT** أقرت اجراءات الحماية ووقاية المنتج المحلي من المنافسة الأجنبية لكن تم تحديدها بفترات زمنية وتتميز بالصفة الانتقالية.

اختبار الفرضيات:

- تبين أن الفرضية الأولى صحيحة حيث أن يتم تمويل التجارة الخارجية عن طريق الأوراق التجارية أو عن طريق القروض أو عن طريق الاعتماد والتحويل المستنديين وهي من أهم عمليات التجارة الخارجية.
- وأن الفرضية الثانية صحيحة اتضح أنها صحيحة حيث أن المنظمة العالمية للتجارة مبادئها تطبق على جميع البلدان الراغبة في الانضمام وعدم التمييز والعنصرية بينهم.
- أما الفرضية الثالثة تبين أيضا أنها صحيحة باعتبار أنه يجب على الجزائر أن تدرس مجموعة من الدوافع التي تساعدها على اتخاذ قرار الانضمام بشكل نهائي و هذا الانضمام يكون باتباع عدة اجراءات متسلسلة تحت شروط تملئها عليها الدول الأعضاء في المنظمة.

الاقترحات والتوصيات:

- التقليل من الحروب لتسهيل عملية اليبادل التجاري بين دول العالم
- العمل على توسيع مصادر التمويل.
- العمل على التقليل من المخاطر والحد منها وذلك بالتنوع في وسائل وأساليب الدفع.
- تطوير المعلومات بإقامة نظام معلومات فعال في الجهاز المالي والمصرفي لأي دولة ترغب في الانضمام إلى ال **OMC** وذلك من أجل مساعدة الأعوان الاقتصاديون باتخاذ القرار وتحقيق تلك الرغبة في الانضمام.
- دراسة الدولة الراغبة في الانضمام للأثار السلبية المحتمل وقوعها جراء الانضمام قبل وقوع في دائرتها.
- على الجزائر التريث وعدم الشروع في الانضمام إلى **OMC** قبل استغلال الفرص المتاحة من عملية الانضمام كالحماية، العناية الكافية ببرنامجها لإعادة التصحيح الهيكلي، المضاعفة من وتيرة الإصلاحات، الالتزام بالصرامة أكثر في اختيار سياستها الاقتصادية.
- يجب على الجزائر المحافظة على القطاعات الاستراتيجية للاقتصاد الوطني، وأن تفتح المجال للقطاع الخاص وتقديم الدعم له، وذلك بغية الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.

- يجب على الجزائر إقامة المشاريع الكبيرة التي شأنها امتصاص البطالة التي سوف تزداد جراء الانضمام إلى الـ OMC.

آفاق البحث:

- واقع التجارة الخارجية.
- واقع ومستقبل المنظمة العالمية للتجارة.
- مدى تأثير الأزمة المالية الحالية على دول الأعضاء في الـ OMC.
- دور الإصلاحات الاقتصادية الجزائرية كخطوة فعالة في تحقيق الرغبة في الانضمام إلى الـ OMC.
- تطوير المنظومة المصرفية الجزائرية وعصرنتها.



قائمة

المراجع

قائمة الكتب:

1 - باللغة العربية:

- 01- إبراهيم احمد خليفة، النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2008.
- 02- أحمد عني، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، المكتبات الكبرى، القاهرة، مصر، 2003.
- 03- بدوي إبراهيم، أثر العولمة ومنظمة التجارة العالمية على اقتصاد الدول النامية، دار الفكر العربي ، بيروت ، 2011.
- 04- جمال يوسف، الاعتمادات المستندية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، 2001.
- 05- حسام علي داود، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن.
- 06- حسام علي داود، اقتصاديات التجارة، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن، 2002.
- 07- رشاد العصار، عليان الشريف، حسام داود ومصطفى سلمان، التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن.
- 08- سامي عفيف حاتم، التجارة بين التنظير و التنظيم، الدار المصرية اللبنانية، مصر، 1991.
- 09- سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظيم والتنظيم، الدار المصرية اللبنانية، الطبعة 3، 1993.
- 09- سليم سعداوي ، الجزائر والمنظمة العالمية للتجارة، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2008.
- 10- سمير اللقماني، منظمة التجارة العالمية، دار الحامد للنشر والتوزيع ، الأردن، 2004.
- 11- سهيل حسين الفتلاوي، منظمة التجارة العالمية، دار الثقافة للنشر و التوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2006.
- 12- شاعر القزويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجزائرية، الطبعة 4، الجزائر، 2008.
- 13- شمعون سمعون، محاضرات في مقياس الصرف، دار الهومة، الجزائر، 2002.

- 14- طارق سيق جمعة، تأمينات التجارة الخارجية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2008.
- 15- الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة 6، الجزائر، 2004.
- 16- عادل المهدي، عوامة النظام الاقتصادي العالمي ومنظمة التجارة العالمية، الدار المصرية اللبنانية، بدون بلد، الطبعة الثانية، 2004.
- 17- عاطف السيد، الجات والعالم الثالث، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2002.
- 18- عبد الحميد عبد المطلب، الجات و آليات منظمة التجارة العالمية، الدار الجامعية، مصر، 2005.
- 19- عبد القادر بريش، جودة الخدمة البنكية كمدخل لزيادة القدرة التنافسية البنوك ، ديوان المطبوعات الجامعية، العدد 3، الجزائر، 2005.
- 20- عرفان الحسني، التمويل الدولي، دار مجدلاوي للنشر، عمان، الأردن، 1999.
- 21- علي جمال الدين عوض، الاعتماد المستندي، مكتبة النهضة جامعة القاهرة، مصر، 1981.
- 22- عمر حسن، الموسوعة الاقتصادية، الدار الجامعية، مصر، الطبعة الرابعة، 1995.
- 23- فليح حسن خلف، التمويل الدولي، الوراق للمشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2004.
- 24- ماهر شكري، العمليات المصرفية الخارجية، دار حامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2002.
- 25- مبروك نصر الدين، تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية، دار هومة، الجزائر، 2005.
- 26- مُجَّد سعيد النجار، اتفاقية الجات وآثارها على الدول العربية، مركز دراسات الوحدة العربية، القاهرة.
- 27- مُجَّد صفوت قابل، منظمة التجارة العالمية و تحرير التجارة الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2008.
- 28- مُجَّد عبد العزيز عجمية، مبحث مُجَّد العقاد، النقود والبنوك والعلاقات الدولية، دار النهضة العربية للنشر، الأردن، 1999.
- 29- محمود مُجَّد الداغر، الأسواق المالية، دار الشروق للنشر والتوزيع، الأردن، 2007.

- 30- مصطفى سلامة، منظمة التجارة العالمية - النظام الدولي للتجارة الدولية، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2006.
- 31- مصطفى كمال طه، الأوراق التجارية والإقلاس، الدار الجامعية الجديدة للنشر، مصر، 1997.
- 32- موسى سعيد مطر، باسم اللوزي وآخرون، التجارة الخارجية، دار صفاء للنشر والتوزيع بعمان، الأردن، 2011.
- 33- ناصر دادي عدون، الجزائر و المنظمة العالمية للتجارة، دار المحمدية العامة، الجزائر، 2003.
- 34- هيثم صاحب عجم، التمويل الدولي، رضوان للنشر، عمان، 2006.

2- باللغة الفرنسية:

01- Kamel el khalifa, Guide de transport international des marchandises, edition dahlrb, 1994.

02-M .Ben Amar technique du lommarce international. Edition techniple, paris, 1996.

03-Dix avantages du systéme commercial de l'omc ,publication de l'omc ,Genève ,Suisse , juillet,2000.

04- Organisation Mondial du commerce, division de l'information et des relations avec les média ,2éme édition, Genève, Suisse 2001.

المذكرات:

01- بداوي مصطفى، المنظمة العالمية للتجارة وتحرير الخدمات المالية المصرفية، دراسة حالة الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة دحلب، البلدية، 2004.

02- بوكونة نورة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، رسالة مقدمة ضمن متطلبات لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 3، 2012.

03- شرفاوي عائشة، تطور التجارة الخارجية في ظل التحولات الاقتصادية الحالية، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2000.

04- طويل اسيا، دور الجمارك في حماية الاقتصاد الوطني في ظل التغيرات الدولية الراهنة، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2000-2001.

المواد:

01- المادة 14 من المرسوم التنفيذي رقم 15 /19 /231 المؤرخ في 27 /07 /1997.

الأنترنت:

01- استأنفت الجزائر المفاوضات بشأن انضمامها إلى منظمة التجارة العالمية ، على الموقع الإلكتروني www.djzairess.com تاريخ الاطلاع 29 -04 -2013 .

02- الاقتصاد الجزائري و الازمة الاقتصادية العالمية، على الموقع: www.elanin.com ، تاريخ الاطلاع: 10-04-2013.

03- مفاوضات انضمام الجزائر إلى OMC، على الموقع : www.algerie-interface.com ، تاريخ الاطلاع 15 - 03 - 2013

04- مفاوضات انضمام الجزائر إلى OMC، على الموقع: www.algeria-interface.com تاريخ الاطلاع 15 - 03 - 2013 .

05- المؤتمرات الوزارية لمنظمة التجارة العالمية، على الموقع:

www.wto.org/english/thewto-e/minist-e/minist-htm، تاريخ الاطلاع -20 -01-2013.

06- وكالة الأنباء الجزائرية، الثلاثاء 18-12-2012 ، على الموقع الإلكتروني www.mincommerce.gov.dz، تاريخ الاطلاع 25-04-2013 .

الجرائد:

01- جريدة الجزائر الجديدة، منظمة التجارة العالمية تقترح على الجزائر جولة جديدة من المفاوضات، نشر في يوم
07 - 01 - 2013 .