

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
République Algérienne Démocratique et Populaire

Ministère de l'Enseignement Supérieur
et de la Recherche Scientifique

Université Akli Mohand Oulhadj - Bouira -

Tasdawit Akli Muḥend Ulḥağ - Tubirett -



جامعة البويرة

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة أكلي محمد أولحاج

- البويرة -

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم : علوم تجارية

مذكرة بعنوان:

دور السياسة التجارية في ترقية التجارة الخارجية

دراسة حالة - مديرية العامة للجمارك

مذكرة تخرج مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في علوم
تجارية

تخصص: مالية و تجارة دولية

تحت إشراف:

د. دراجي رافي

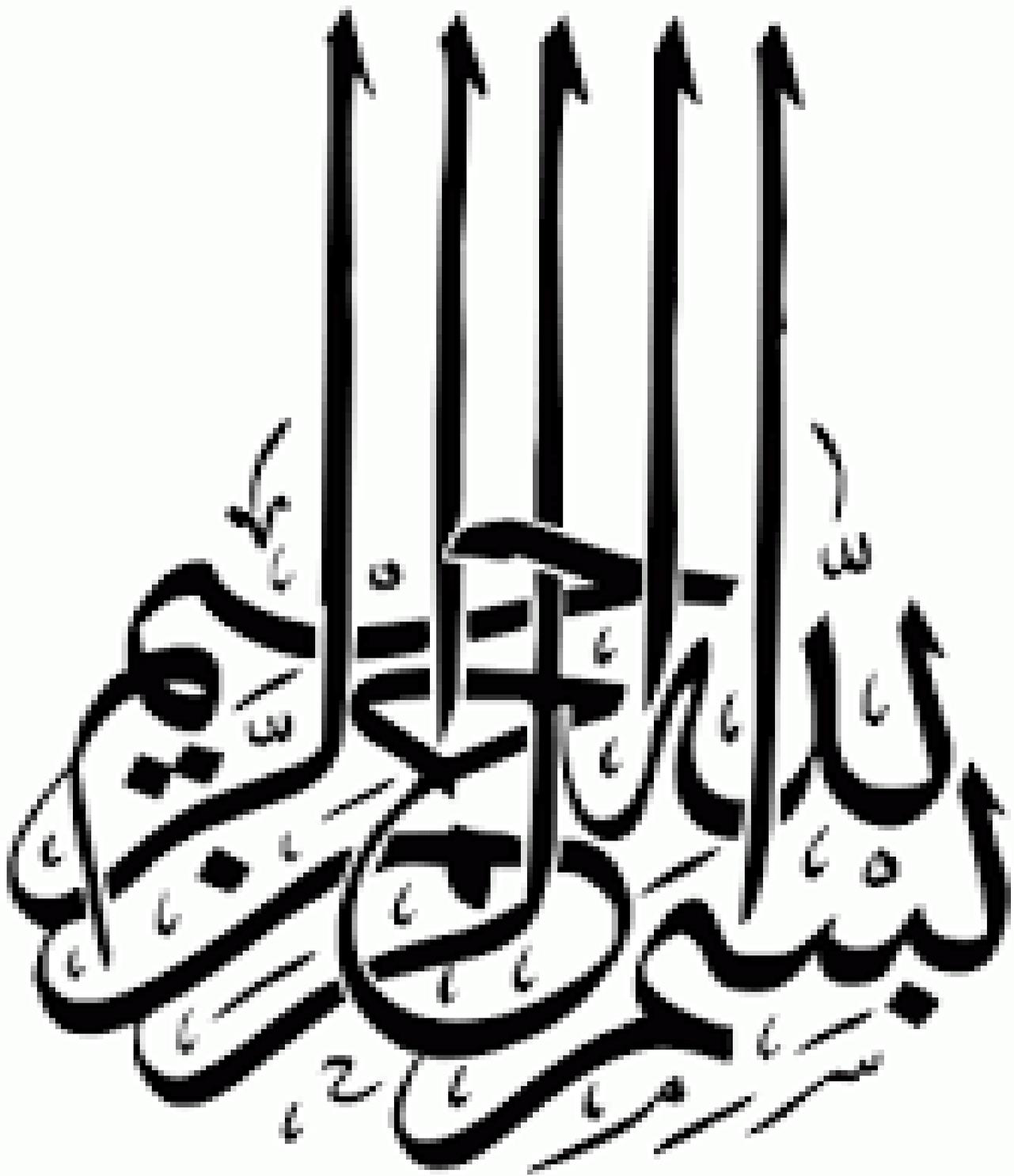
إعداد الطالب

جلوط شفيق

لجنة المناقشة:

الصفة	الجامعة	لقب و اسم الأستاذ
رئيسا	جامعة البويرة	د. أوكيل رابح
مناقشا	جامعة البويرة	د. قرينات إسماعيل
مشرفا	جامعة البويرة	د. دراجي رافي

السنة الجامعية: 2018 / 2019



الشكر والعرفان

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على خاتم النبيين والمرسلين

سيدنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين وسلم تسليما كثيرا.

ربنا أنفعنا بما علمتنا وعلمنا بما ينفعنا وأعطنا ولا تحرمنا

وزدنا ولا تنقصنا وأرضنا وأرضى عنا أمين والحمد لله رب العالمين وبعد.

يسرنا في البداية أن نتقدم بخالص الشكر والتقدير للأستاذ الفاضل دراجي رافي الذي تفضل بالإشراف على هذه الرسالة

وعلى كل ما قدمه من دعم وإرشاد وتوجيه وما بذله من جهد كي تكتمل هذه الرسالة بهذه الصورة

حتى أمكننا تقديمها للمناقشة داعيا الله عز وجل أن يوفقه لما فيه الخير والفائدة.

كما نتقدم بالشكر الجزيل للأساتذة الكرام بقبول مناقشة هذه الرسالة

وأخيرا نسأل الله أن يوفق الجميع لصالح الأعمال

وأن يجزيهم خير الجزاء بما تقدر به عيونهم في الدنيا والآخرة.

الإهداء

الحمد لله الذي وفقني لهذا ولم أكن لأصل إليه لولا فضل الله عليا أما

بعد

أهدي هذا العمل المتواضع إلى أمي وأبي العزيزين حفظهما الله لي

الذان سهرتا وتعبتا علي تعليمي في إتمام هذا العمل من قريب أو من

بعيد

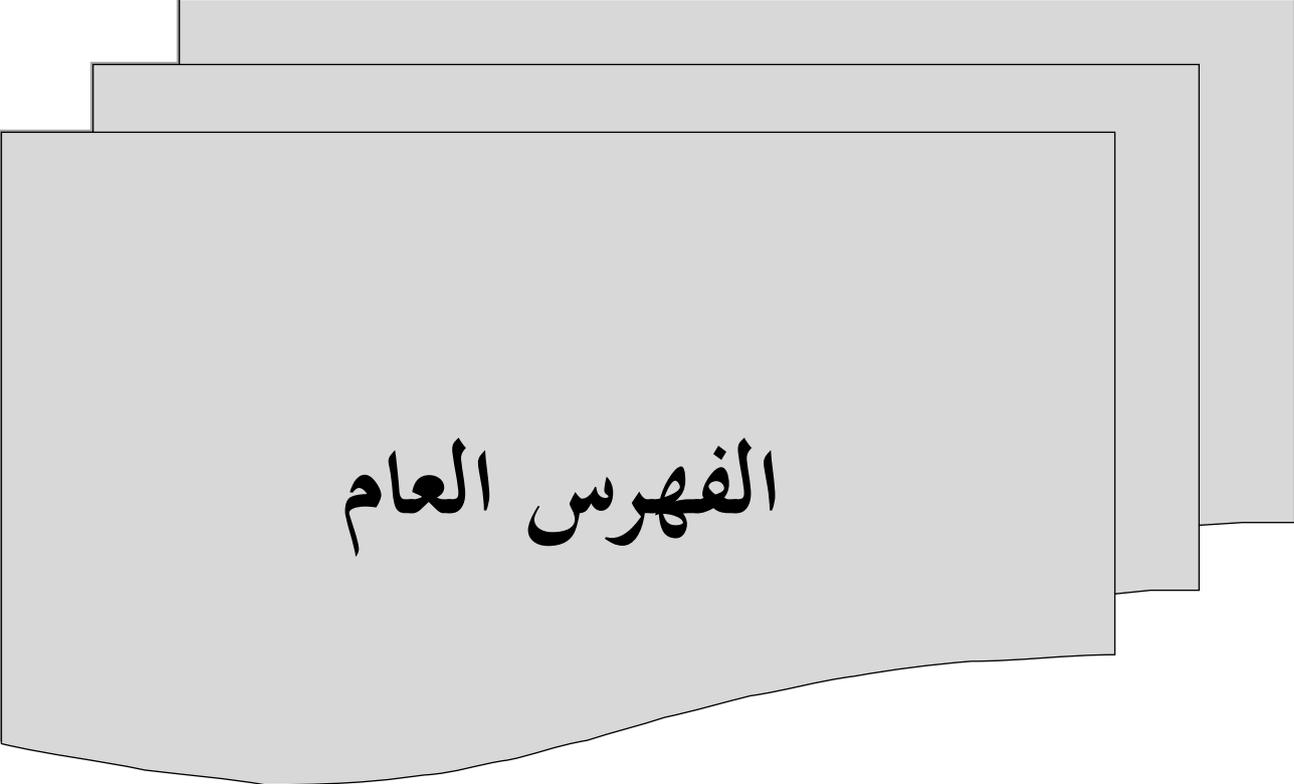
وإلى أفراد أسرتي، سندي في الدنيا ولا أحصي لهم فضل

إلى كل الأصدقاء والأحباب من دون استثناء

وفي الأخير أرجوا من الله تعالى أن يجعل عملي هذا نفعاً يستفيد منه

جميع الطلبة المترقبين المقبلين على التخرج

جلوط هفريق



الفهرس العام

الفهرس العام

	الشكر
	الإهداء
.I	الفهرس العام
.V	قائمة الجداول
.VI	قائمة الأشكال
أ - هـ	مقدمة
	الفصل الأول : الإطار المفاهيمي للتجارة الخارجية
2	تمهيد
3	المبحث الأول: مفهوم التجارة الخارجية و أهميتها و أسبابها
3	المطلب الأول : ماهية التجارة الخارجية
5	المطلب الثاني: أهمية التجارة الخارجية
6	المطلب الثالث : أسباب قيام التجارة الخارجية
7	المبحث الثاني: نظريات التجارة الخارجية
7	المطلب الأول: نظريات التجارة الخارجية
10	المطلب الثاني: النظريات الكلاسيكية في التجارة الخارجية
14	المطلب الثالث: النظريات النيوكلاسيكية (التقليدية الحديثة) في التجارة الخارجية
20	المطلب الرابع: النظريات الحديثة في التجارة الخارجية
22	المبحث الثالث: تقنيات تمويل التجارة الخارجية
23	المطلب الأول: التمويل قصير الأجل
32	المطلب الثاني: التمويل المتوسط وطويل الأجل
36	المطلب الثالث: المخاطر والضمانات المتعلقة بتمويل التجارة الخارجية
45	خلاصة الفصل

	الفصل الثاني: السياسات التجارية الخارجية
46	تمهيد
47	المبحث الأول: ماهية سياسة التجارة الخارجية
47	المطلب الأول: مفهوم سياسة التجارة الخارجية
48	المطلب الثاني: أهداف سياسة التجارة الخارجية
49	المطلب الثالث: العوامل المؤثرة في تحديد سياسة التجارة الخارجية
50	المبحث الثاني: مذاهب السياسات التجارية الخارجية
50	المطلب الأول: مذهب الحماية التجارية
52	المطلب الثاني: مذهب الحرية التجارية
52	المطلب الثالث: تقييم كل من مذهبي الحماية والحرية التجارية
58	المبحث الثالث: أساليب سياسة التجارة وآثارها الاقتصادية
58	المطلب الأول: الأدوات السعرية
62	المطلب الثاني: الأدوات الغير تعريفية
69	المطلب الثالث: أدوات سياسة حرية التجارة الخارجية
81	خلاصة الفصل
	الفصل الثالث: دور الجمارك في ترقية التجارة الخارجية
82	تمهيد
83	المبحث الأول: لمحة عامة عن المديرية العامة للجمارك
83	المطلب الأول: التعريف بالجمارك الجزائرية
87	المطلب الثاني: مهام إدارة الجمارك الجزائرية
90	المطلب الثالث: الوسائل الأساسية لإدارة الجمارك

93	المبحث الثاني: الإصلاحات الاقتصادية المتعلقة بالتجارة الخارجية
93	المطلب الأول: الإجراءات التشريعية الخاصة بتحرير التجارة الخارجية
97	المطلب الثاني: المؤسسات الوطنية المكلفة بتسيير وترقية التجارة الخارجية
106	المطلب الثالث: السياسة الجمركية الجزائرية وعلاقتها بالتجارة الخارجية
114	المبحث الثالث: تنظيم الإدارة العامة للجمارك
114	المطلب الأول: الهيكل التنظيمي للمديرية العامة للجمارك
125	المطلب الثاني: علاقة الجمارك بمحيطها الخارجي
126	المطلب الثالث: علاقة الجمارك بالنظم الاقتصادية
127	المطلب الرابع: علاقة الجمارك بالتجارة الخارجية
141	خلاصة الفصل
143	خاتمة
147	قائمة المراجع

قائمة الجداول

قائمة الجداول

الصفحة	العنوان	رقم الجدول
11	الميزة المطلقة	1-1
12	الميزة النسبية	2-1
13	نظرية القيم الدولية	3-1
18	مستلزمات رأس المال والعمل لإنتاج ما قدره ألف دولار من الصادرات وبدائل الواردات	4-1
54	ايجابيات وسلبيات كل من السياسة الحمائية	5-2
124	يبين علاقة الجمارك بمحيطها الخارجي	6-3

قائمة الأشكال

قائمة الأشكال

الصفحة	العنوان	رقم الشكل
30	أنواع الاعتمادات المستندية	1-1
124	الهيكل التنظيمي للمديرية العامة للجمارك	2-3
125	علاقة الجمارك بمحيطها الخارجي	3-3

مقدمة

تعتبر التجارة الخارجية من بين الوسائل التي تساهم في تحقيق الاستقرار الاقتصادي و تطويره و دفع عجلة التنمية وذلك باستخدام شقيها المتمثلين في تصدير و الاستيراد، وهذا من اجل مساهمة في تحقيق اهداف السياسة الكلية، إذ أنه ليس بإمكان أي دولة العيش بمعزل عن العالم الخارجي حين أنها لا تستطيع تلبية كل حاجيات المستهلكين.

كان رواد الاقتصاد يحاولون إعطاء تفسيرات لأسباب قيام التجارة الخارجية من النظرية الكلاسيكية ثم النيوكلاسيكية و اخيرا النظرية الحديثة، نظرا لأهمية قطاع التجارة الخارجية على مر العصور ثم التطرق إلى مختلف التقنيات التمويل التجارة الخارجية منها القصيرة الاجل و متوسط و الطويل الاجل.

وكما أردنا إعطاء صورة عن أهم مختلف السياسات التجارة الخارجية التي عرفتها البلاد، فبعد احتكار طويل من طرف الدولة للتجارة الخارجية منذ الستينات، وكان ذلك في اطار سياسة حماية الاقتصاد الوطني، وكما بادرت الجزائر خلال العشرية الاخيرة في انتقال من الاقتصاد الموجه الى اقتصاد السوق يقصد تحرير التجارة الخارجية.

في ظل هذه التغييرات الاقتصادية اصبح من الضروري الشروع في تطبيق سياسة جديدة مبنية على انفتاح التجارة الخارجية التي من اهمها ادارة الجمارك والتي تعتبر من اهم المؤسسات المالية التابعة للدولة اذ انها تعتبر العمود الرئيسي الذي يرتكز عليه اقتصاد اي بلد نظرا للدور الكبير الذي يلعبه هذا القطاع من أجل حماية وضبط الاقتصاد الوطني على وجه عام و ضبط التجارة الخارجية على وجه خاص.

و بالتالي لا يمكننا الحديث عن التجارة الخارجية بدون التطرق الى الجمارك و هذا للارتباط الشديد بينهما.

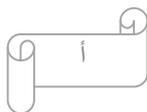
1- الاشكالية

و أمام العرض السابق تبرز ملامح إشكالية البحث التي يمكن صياغتها كالتالي:

كيف تساهم السياسة التجارية في ترقية التجارة الخارجية؟

2- أسئلة الفرعية

- ماهي المنطلقات الفكرية للنظريات التي تطرقت إليها التجارة الخارجية؟
- ماهي السياسة الخارجية التي تنتهجها لتنظيم علاقاتها التجارية مع الدول الاخرى؟
- ما هو الدور الجمارك الجزائرية في ترقية التجارة الخارجية؟



3- الفرضيات

ولإجابة على الاشكالية الرئيسية و الاسئلة الفرعية تم الاعتماد على الفرضيات التالية:

-تعتبر التجارة الخارجية عنصر اساسي في التخصص و تقسيم العمل الدولي.

- تعتمد الدول للتحكم في مبادلاتها التجارية، تصديرا و استيرادا، على عدة أساليب ووسائل تحدد السياسة الخارجية، دعما إذا كانت تميل الى الحرية أو الحماية.

- إن دور الجمارك يمكن في تحريك الاقتصاد الوطني عامة و التجارة الخارجية خاصة.

4- حدود الدراسة

تمثلت حدود الدراسة في الحدود المكانية و الزمنية هي كمايلي:

-الحدود المكانية: تمت الدراسة في المديرية العامة للجمارك.

-الحدود الزمنية: 2019/01/08 إلى 2019/05/30

5-منهج الدراسة

اعتمدت في دراسة موضوع هذا على المنهج الوصفي باستعراض الاساس الفكري الذي تنطلق منه نظريات التجارة الخارجية، بينما الجانب التحليلي فانصب على مختلف مراحل الاصلاح الاقتصادي على الاقتصاد الجزائري ككل و التجارة الخارجية بالاحص.

6-أهمية الدراسة

تتمثل أهمية هذه الدراسة من المكانة التي تحتلها التجارة الخارجية و الجمارك ضمن برامج السياسات التجارية في ظل الظروف التحرر و التحول نحو اقتصاد السوق، التي بدأت تتزايد وتأثيرها منذ انهيار النظام الاشتراكي و يتزايد أهميته أكثر، في دور الجمارك من خلال مراقبتها حركة المبادلات التجارية.

7-أسباب اختيار الموضوع

قمت باختيار هذا الموضوع للمكانة التي أصبحت تحتلها التجارة الخارجية على المستوى الوطني و الدولي، وكذلك ضرورة إجراء إصلاحات على هذا القطاع نظرا لمكانته في الاقتصاد الجزائري و معرفة مدى نجاعة هيئة الجمارك في التجارة الخارجية.

8-أهداف الدراسة

ترمي هذه الدراسة بعد الاجابة على التساؤلات المطروحة سابقا الى تحقيق مجموعة من الاهداف اهمها:

- محاولة إبراز نظريات التجارة الخارجية و اهمية التجارة الخارجية وتقنيات تمويلها.

-إبراز المنطلقات الفكرية لسياسات التجارة الخارجية، و مدى دور الجمارك في التجارة الخارجية.

9-دراسة السابقة

يعتبر هذا البحث بمثابة تكملة و تعميق لبعض الدراسات التي سبقته ، ومن بين الدراسات التي تناولت الجوانب

المتعلقة بموضوع التجارة الخارجية في الجزائر نجد بعض الدراسات التي تم الاطلاع عليها:

- الاصلاحات الاقتصادية و آثارها على التجارة الخارجية الجزائرية، رسالة ماجستير غير منشورة ، في العلوم

الاقتصادية، فرع النقود و المالية،مقدمة من طرف جاري فتح جامعة الجزائر، 2001-2002.

- دور الجمارك في سياسة التجارة الخارجية، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية ، مقدمة من طرف

سلطاني سلمى جامعة الجزائر، 2002 – 2003.

10-تقسيم وهيكل البحث

من أجل الاحاطة نمختلف حيثيات الموضوع و تحليل ابعاده و الاجابة على الاشكالية المطروحة و الاسئلة

الفرعية ثم تقسيم البحث الى ثلاثة فصول، كما تطرقنا في الفصل الاول حول الاطار المفاهيمي للتجارة الخارجية،

اما الفصل الثاني تطرقت على السياسات التجارية الخارجية، و في الفصل الثالث و الاخير تطرقت فيه على دور

الجمارك في التجارة الخارجية.

الفصل الأول

الإطار المفاهيمي

للتجارة الخارجية

تمهيد

تعتبر التجارة الخارجية الشريان الأساسي الذي يربط الدول ببعضها البعض، فهو الجزء الهام في الاقتصاد الوطني لأي بلد، إذ تعتبر أيضا القناة الرئيسية التي تمكن من التصدير والاستيراد، وكما حاول الاقتصاديون إعطاء تفسيرات لأسباب قيام التجارة الخارجية من النظرية الكلاسيكية ثم النيوكلاسيكية وأخيرا النظرية الحديثة، وكما اعتمدت التجارة الخارجية على تقنيات التمويل قصيرة الأجل ومتوسط وطويل الأجل؛ وهذا ما ستطرق إليه في هذا الفصل.

المبحث الأول: مفهوم التجارة الخارجية وأهميتها وأسبابها

تعتبر التجارة الخارجية من الركائز الأساسية التي يعتمد عليها التطور الاقتصادي لأي بلد، على أساس التبادل للسلع والخدمات ما بين الدول، كما يمكن اعتبارها الجسر الذي يربط بين الدول، وتسمح بتصدير الفائض من إنتاجها واسترداد حاجيتها من فائض إنتاج دول أخرى.

المطلب الأول: ماهية التجارة الخارجية

سنتناول بهذا المطلب نشأة ومفهوم وأهمية التجارة الخارجية

الفرع الأول: نشأة ومفهوم التجارة الخارجية

أولاً: نشأة التجارة الخارجية.

بدأت التجارة الخارجية منذ زمن بعيد، لكن في السنوات الأخيرة زادت أهميتها سواء اقتصادياً أو سياسياً أو حتى اجتماعياً، والتجارة الخارجية هي تبادل السلع والخدمات عبر الحدود والمناطق المختلفة وتشكل التجارة الخارجية حصة كبيرة من الناتج الإجمالي لمختلف بلدان العالم، ويندرج أيضاً في مفهوم التجارة الخارجية فئة اتفاقيات التعاون الاقتصادي والفني والثقافي والعلمي التي تبرمها الدول فيما بينها من أجل تسهيل عملية التبادل التجاري والتدفقات الاستثمارية.

في القرن الحادي عشر قامت المناطق اللاتينية بتأمين استمرارية هذا الازدهار، فالنمو الديمغرافي الذي أصبح ملموساً في أحواض جبال البرانس عند نهاية القرن التاسع عشر والذي رافقه تقدماً بطيئاً وإنما مستداماً للإنتاج الزراعي والحرفي، كان يشكل مصدراً لجهات الاستعمار المتوسط.

قبل القرن الثالث عشر، هي الفترة التي شهدت تطور التقنيات التجارية مثل دفتر الحسابات والتسجيلات المصدقة لدى كاتب العدل والكمبيالات وازدهار التأمين، مما ساهم في زيادة تسجيل الأعمال التجارية بصورة ملحوظة¹

وفي القرن السادس عشر أدت حركة الاكتشافات الجغرافية والغزوات الاستعمارية إلى تطور التجارة مما أدى إلى قيام الأنظمة الملكية بحماية التجارة ومن أمثلة ذلك الأوامر الملكية المتعلقة بالكمبيالة والبورصات والسمسرة والشركات التجارية.

1: نورة بوكونة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية (غير منشور)، فرع تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر 3، 2011-2012 ص 43.

ويرجع الاهتمام بالتجارة الخارجية إلى المدرسة التجارية MERCANTILISME التي سادت في أوروبا في القرن السابع عشر، التي اهتمت بالتجارة الخارجية باعتبارها مصدر مهما من مصادر ثروة الأمم وذلك انطلاقاً من المبدأ القائل باعتماد هذه الثروة على ما تحوزه دولة معينة من المعادن الثمينة، لذلك زادت الدعوة في هذه المرحلة لزيادة الصادرات على الواردات حتى تدفق النقود المعدنية للدول سواء لفائض التصدير وكان وراء هذا التوجه غزو إسبانيا والبرتغال لأمريكا اللاتينية لنهب ثرواتها من الذهب والفضة، كما صاحب هذه المرحلة الدعوة لتقليص الواردات وحماية السوق وتقليل التكاليف وخاصة الأجور لدعم التنافسية الخارجية¹

ظهرت التجارة الخارجية منذ العصور التاريخية الأولى، وكانت الثورة الصناعية التي حدثت في منتصف القرن الثامن عشر بمثابة البداية الحقيقية لها، حيث أدت إلى ضرورة الحصول على المواد الأولية اللازمة للصناعة من الدول الأخرى وضرورة تصريف المنتجات التامة الصنع في الأسواق الخارجية، ثم زاد حجم التجارة الخارجية بعد ذلك في القرن التاسع عشر واتسع نطاقها نتيجة التقدم الكبير في وسائل النقل والمواصلات والذي جعل العالم وكأنه سوق واحدة، ويتم فيها تبادل المنتجات بعضها ببعض الأخر وتقل فيها الاختلافات بين مستويات الأسعار².

ثانياً: تعريف التجارة الخارجية.

تعددت الصيغ المختلفة لتعريف التجارة الخارجية بناء على الهدف من دراستها، فقد عرفت تاريخياً بأنها تمثل " أهم صور العلاقات الاقتصادية التي يجري بمقتضاها تبادل السلع والخدمات بين الدول في شكل صادرات وواردات".

وهناك عدة تعاريف للتجارة الخارجية منها:

كلا من الصادرات والواردات المنظورة وغير المنظورة³.

المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاثة المتمثلة في انتقال السلع والأفراد ورؤوس الأموال، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة أو بين حكومات ومنظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة⁴.

¹ عيسى محمد الغزالي، التجارة الخارجية والتكامل الاقتصادي الإقليمي، سلسلة دورية تعني بقضايا التنمية في الدول العربية، المعهد العربي للتخطيط بالكويت العدد الواحد وثمانون، مارس 2009 ص 02.

² السيد محمد احمد السريتي، التجارة الخارجية، جامعة الإسكندرية، 2009، ص 09.

³ سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم، الدار المصرية اللبنانية الطبعة الثالثة، ص 36.

⁴ رشاد العصار، عليان الشريف، حسام دواد ومصطفى سلمان، التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان الطبعة الأولى، 2000 ص 12.

عملية التبادل التجاري في السلع والخدمات وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين دول، بهدف تحقيق منافع متبادلة للأطراف التبادل¹.

ومن خلال التعاريف السابقة نستنتج أن التجارة الخارجية عبارة عن مختلف عمليات التبادل التجاري الخارجي سواء في صور سلع أو أفراد أو رؤوس أموال بين أفراد يقطنون وحدات سياسية مختلفة من أجل إشباع حاجاتهم، وتتكون التجارة الخارجية من عنصرين أساسيين هما: الصادرات والواردات بصورتيهما المنظورة وغير منظورة.

الفرع الثاني: الفرق بين التجارة الخارجية والتجارة الدولية

ويفرق الاقتصاديون بين مفهوم التجارة الخارجية والتجارة الدولية، فالتجارة الخارجية تعني قيام التجارة بين الدولة واحدة ومجموعة دول أخرى تتعامل معها تجارياً، أو بين مجموعة من الدول فيما بينها، أما التجارة الدولية فتشير إلى شمولية العلاقات التجارية الدولية، وذلك عن طريق التبادل التجاري لجميع دول العالم مجتمعة.

كما يفرق الاقتصاديون بين التجارة الداخلية والتجارة الخارجية من خلال الأمور التالي:

2. تتم التجارة الداخلية بعملة واحدة فقط، بينما تتم التجارة الخارجية بعملات متعددة تمثل الدول المشتركة في التجارة؛

2. تحدث التجارة الداخلية في ظل نظام اقتصادي وسياسي واحد، بينما التجارة الخارجية تتم مع نظم اقتصادية وسياسية مختلفة؛

3. تختلف التشريعات التي تنظم التجارة الداخلية عن تلك القوانين الدولية التي تنظم التجارة الخارجية؛

4. صعوبة انتقال عناصر الإنتاج في حالة التجارة الخارجية مقارنة بسهولة انتقالها في حالة التجارة الداخلية؛

5. اختلاف العوامل الطبيعية والجوية، التي تحكم كلا من التجارة الداخلية والتجارة الخارجية؛

المطلب الثاني: أهمية التجارة الخارجية

تعد التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع لما لها من أهمية تتمثل فيما يلي:

- ربط الدول والمجتمعات مع بعضها البعض زيادة على اعتبارها منفذ لتصريف فائض الإنتاج عن حاجة السوق المحلية؛

¹حمدي عبد العظيم، اقتصاديات التجارة الدولية، مكتبة زهراء الشرق، 1996، ص18.

- اعتبارها مؤشرا جوهريا على قدرة الدول الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولي وذلك لارتباط هذا المؤشر بالإمكانات الإنتاجية المتاحة وقدرة الدولة على التصدير ومستويات الدخول فيها وقدرتها كذلك على الاستيراد وانعكاس ذلك كله على رصيد الدولة من العملات الأجنبية وماله من آثار على الميزان التجاري¹؛
- تحقيق المكاسب على أساس الحصول على سلع تكلفتها أقل مما لو تم إنتاجها محليا؛
- التجارة الدولية تؤدي إلى زيادة الدخل القومي اعتمادا على التخصص والتقسيم الدولي للعمل²؛
- نقل التكنولوجيا والمعلومات الأساسية التي تفيد في بناء الاقتصاديات المتينة وتعزيز عملية التنمية الشاملة؛
- تحقيق التوازن في السوق الداخلية نتيجة تحقيق التوازن بين كميات العرض والطلب؛
- الارتقاء بالأذواق وتحقيق كافة المتطلبات والرغبات وإشباع الحاجات؛
- إقامة العلاقات الودية وعلاقات الصداقة مع الدول الأخرى المتعامل معها؛
- العولمة السياسة التي نسعى للإزالة الحدود وتقصير المسافات والتي تحاول أن تجعل العالم بمثابة قرية جديدة.

المطلب الثالث: أسباب قيام التجارة الخارجية

يرجع تفسير أسباب قيام التجارة الخارجية إلى السبب الرئيسي المتمثل في جذور المشكلة الاقتصادية، أو ما يسميه الاقتصاديون بمشكلة الندرة النسبية Scarcity of Resources، وذلك بسبب محدودية الموارد الاقتصادية قياسا بالاستخدام المختلفة لها في إشباع الحاجات الإنسانية المتجددة والمتزايدة والمتداخلة إلى جانب ضرورة استخدام هذه الموارد بشكل أمثل، ويمكن تلخيص أهم أسباب قيام التجارة الخارجية في النقاط التالية:³

- عدم التوزيع المتكافئ لعناصر الإنتاج بين دول العالم المختلفة، مما ينتج عنه عدم قدرة الدولة على تحقيق الاكتفاء الذاتي من سلع المنتجة محليا؛
- تفاوت التكاليف، وأسعار عوامل الإنتاج والأسعار المحلية لكل الدولة، مما يؤدي إلى انخفاض تكاليف الإنتاج للسلعة في دولة ما، وذلك من خلال تحقيق وفورات الحجم Economies of scale، مقارنة بارتفاع هذه التكاليف لإنتاج نفس السلعة في دولة أخرى؛
- الفائض في الإنتاج المحلي الذي يتطلب البحث عن أسواق خارجية لتسويق الإنتاج بشرط توفر كافة الظروف الملائمة للطلب على الإنتاج عالميا؛

¹ رشاد العصار وآخرون، مرجع السابق ذكره، ص23.

² حمدي عبد العظيم، مرجع سابق ذكره، ص20.

³ حسان علي داود، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان الطبعة الأولى 2002، ص17، 16.

- السعي إلى زيارة الدخل القومي، اعتمادا على الدخل المتحقق من التجارة الخارجية وذلك بهدف رفع مستوى المعيشية محليا، وتحقيق الرفاهة الاقتصادي؛
- اختلاف الميول والأذواق Differentiation Taytes and Preferences، الناتج عن الفضيل النوعي للسلعة ذات المواصفات الإنتاجية المتميزة، حيث أن المستهلكين في كل دولة يسعون للحصول على المواصفات العالية من الجودة لتحقيق أقصى منفعة ممكنة منها؛
- الأسباب الاستراتيجية والسياسية المتمثلة في تحقيق النفوذ السياسي من خلال الندرة النسبية للسلعة المنتجة والمتاجر بها علميا.

المبحث الثاني: نظريات التجارة الخارجية

كنهج حديث تبنته اقتصاديات المعاصرة بشكل قوي تبعا للنظرة السائد في القرن الثامن والتاسع عشر حول التجارة الخارجية والحقيقة أن لهذه النظرة جذورها التاريخية في الفكر الاقتصادي أين يبرز رواد المدارس الاقتصادية المنادين والداعين إلى الحرية التجارية، من ذلك كله سنحاول في هذا العنصر عرض النظريات الداعمة لهذا الاتجاه عبر المراحل التاريخية، المناهية بالحرية التجارية كدافع للنهوض باقتصاديات الشعوب والبلدان، وحيث نجد من أبرز هذه النظريات.

المطلب الأول: نظريات التجارة الخارجية

تعتمد التجارة الخارجية على عدة نظريات منها:

الفرع الأول: التجارة الخارجية عند التجار (الميركانتيليين Mercantilism)

بدأت الأفكار والكتابات التجارية (الميركانتيلية) في إغراق اكتشاف الطريق المؤدي إلى الهند عبر رأس الرجاء الصالح في جنوب إفريقيا من قبل البرتغاليين على يد ماجلان عام 1488 وفاسكوديكاما وسيطرتهم على طريق التجارة مع آسيا، وما تبعها من اكتشاف القارة الأمريكية من قبل الأسبان على يد كريستوفر كولومبس عام 1492، مما أدى إلى تراكم كميات كبيرة من المعادن الثمينة وبخاصة الذهب والفضة التي انتقلت من أمريكا إلى الأسبان، وكذلك تطور التجارة بين البرتغال والشرق الآسيوي قد أدى هو الآخر إلى تركيز كميات من الذهب والفضة والحرير والتوابل والعطور الأمر الذي خلق وجهة نظر لدى هؤلاء بان المعادن الثمينة والأشياء النفيسة الأخرى هي أصل الثروة، لان امتلاكها من قبل أية دولة سينخلق لها حالة من القوة والنفوذ والقدرة، وهذا ما سيمكنها من امتلاك أي شيء آخر، كما اعتقدوا بان ما تريجه دولة من التجارة الخارجية سيكون على حساب الدولة الأخرى، أي أن التجارة الخارجية تؤدي إلى

ربح دولة و خسارة الدولة الأخرى حتما، الأمر الذي دعا التجار إلى بناء دولة قومية قوية قادرة على حماية نفسها من خلال تكوين جيش و أسطول قويين يمولان من الذهب والفضة التي تجمعها الدولة وهو ما أطلق عليه بالدعوة إلى بناء الدولة القومية (القومية الاقتصادية Nationalism Economic) والتي مهد لها الوزير الايطالي الشهير (ميكافيلي Mekaffel) في كتابه (الأمير La Prince) ومقولته الشهيرة (الغاية تبرر الوسيلة)؛ هذه الأفكار بدأت تنتشر بسرعة لدى الفلاسفة والمفكرين لدرجة أنها أقتعت السلطة السياسية الإقطاعية بما دعا إلى قيامها ببناء الأساطيل التجارية القوية وتوفير الحماية اللازمة لها، مع ضرورة منع الاستيراد من الخارج إلا للأشياء الضرورية جدا وفي نفس الوقت تشجيع الصادرات إلى أقصى درجة لان هذين الإجراءين كفيلا بتركيم الذهب والفضة والمحافظة عليهما، فإذا لم يكن للدولة مناجم تحوي الذهب والفضة فان السبيل الوحيد للحصول عليها هو التجارة الدولية، وهذا ما يستدعي إن تحقق الدولة فائضا في ميزانها التجاري، أي إن تفوق صادراتها استيراداتها ويدفع الفرق بالمعدن النفيس، ويلزم تحقيق فائض في الميزان التجاري إن تعمل الدولة بأساليبها المختلفة على بلوغ هذه النتيجة¹؛

ولقد ميز التجارين بين ثلاث فترات مرت بها النظرية هي:

الفترة الاولى: وهي الفترة التي تعرف بفترة " السياسة المعدنية" ويستدعي احتفاظ الدولة في تلك الفترة برصيد من المعدن النفيس وإخضاع عمليات إخراج المعدن النفيس للخارج لرقابة مباشرة وقد اشتهرت هذه السياسة لدى الإسبان أكثر من غيرهم؛

الفترة الثانية: وهي الفترة التي تعرف بفترة "السياسة التجارية" اكتفت الدولة نتيجة تجاريتها بان تفسر معاملاتها مع كل دولة على انفراد ومن ثم لم تعد هناك حاجة إلى فرض رقابة مباشرة على كل عملية من عمليات إخراج المعدن النفيس إلى الخارج، وعلى إن تكفي الدولة بالرقابة غي مباشرة على مجموعة معاملات مع كل الدولة وقد اشتهرت هذه السياسة لدى الانكليز أكثر من غيرهم، إذ تم اعتمادهم على أساطيلهم التجارية الكبيرة والقوية في جلب المعادن الثمينة عن طريق التجارة والنقل البحري؛

الفترة الثالثة: وهي الفترة التي تعرف بفترة "السياسة الصناعية" إذ اتضح للدولة إن مركزها النهائي يتوقف على مجموعة صادراتها في نهاية العام، وعلى ذلك فليس من الضروري أن تكون معاملاتها مع كل دولة في صالحها فالعبرة في مجموعة معاملاتها إذ تم اعتمادهم في جلب المعادن الثمينة على التصنيع الحربي وتصدير البضائع المصنعة في (المانوفاكتورات) الحرفية التي دعا إلى فتحها وتنميتها والإشراف عليها (جوزيف كولبيرت J. Gilbert) وزير الخزانة لويس الرابع عشر؛

¹ خالد حسين علي المرزوك، محاضرة مالية الدولية، جامعة بابل العراق.

ولقد اقتضى منطق التجار ضرورة تدخل الدولة في التجارة الخارجية لذلك طالبوا بوجوب إخضاع التبادل الدولي لبعض القيود والتي تتمثل في الضرائب على الواردات وإعانة الصادرات ومنع استيراد بعض السلع وغير ذلك يقصد تحقيق فائض في الميزان التجاري، وقد كان من الوسائل التي اتبعها التجار فرض قيود على تصدير المواد الغذائية كي ينخفض ثمنها وبالتالي تنخفض مستويات الأجور وهذا من شأنه تخفيض تكاليف الإنتاج في الصناعة وتشجيع الصادرات الصناعية¹.

الفرع الثاني: التجارة الخارجية عند الطبيعيين (الفيزيوقراط Physiocrats)

بقي مذهب التجار سائدا في الاقتصاد الأوربية حتى ظهرت أفكار جديدة تنتمي إلى مدرسة أطلق عليها مدرسة الطبيعيين أو الفيزيوقراط، وهي تعد أول مدرسة اقتصادية فكرية جديدة لها مؤسس هو الفرنسي (فرانسوا كيناي 1774 – F.Kenny 1691) وهو أحد أطباء الملك الفرنسي لويس الخامس عشر وقد نشر أفكار هذه المدرسة في كتابه المرسوم "الجدول الاقتصادي Economic Tale" عام 1758، وقد نادت أفكار هذه المدرسة بحرية النشاط الاقتصادي (التجاري على وجه الخصوص) وفقا للقوانين الطبيعية التي تحكم النشاطات المختلفة بما فيها النشاط الاقتصادي الذي مثله كيناي بالدورة الدموية في جسم الكائن الحي التي تعمل بشكل تلقائي دون تدخل من صاحب الجسم، وقد استعار كيناي فكرة "الجدول الاقتصادي" من الدورة الدموية في جسم الإنسان، إذ إن المجتمع (أي المجتمع كان) ينقسم إلى ثلاث طبقات هي طبقة المزارعين وهي طبقة المنتجة الوحيدة، باعتبار إن النشاط الزراعي آنذاك هو النشاط الرئيسي السائد ليس في فرنسا فحسب وإنما في جميع المعمورة، إذ لم تولد الثورة الصناعية بعد، وطبقة ملاك الأراضي وأخيرا الصناع والحرفيين، وتسمى الطبقتين الأخيرتين بالطبقات العقيمة.

وتتمثل أهم أفكار هذه المدرسة في نقطتين أساسيتين، الأولى " وجود نسق طبيعي يقود المجتمعات الإنسانية فمن غير المقيد تحديدها بتشريعات بل تركها لذلك النسق الطبيعي " وهو بمثابة الولادة الأولى لفكرة "اليد الخفية Hidden Hand" التي تسيّر الحياة الاقتصادية وضرورة تنحي الدولة عن إدارة الاقتصاد، إما الثانية " إن الزراعة هي أصل النشاط الاقتصادي المنتج وهي منفصلة على الصناعة والتجارة، وإن الأرض مصدر جميع الثروات وإن الفلاحين هم الطبقة المنتجة الوحيدة، أما الطبقات الأخرى فهي عقيمة " فإذا كانت قيمة الناتج الزراعي لسنة ما هي 5 ملايين دينار مثلا فإن:

2. الطبقة المنتجة (المزارعون) ستحتفظ بمليون دينار لإدامة معيشتها ولغرض الإنذار والتسميد وما إلى ذلك

¹ خالد حسين علي المرزوك، محاضرة مالية الدولية، مرجع سابق.

وهذا المبلغ سيبقى بحوزتها دون أن يتداول؛

2. أما الثلاث ملايين الأخرى فان طبقة ملاك الأراضي سيتحصلون منها 2 مليون كبدل تأجيرهم الأرض إلى المزارعين؛
3. وتحصل طبقة الصناع والحرفيين على مليون دينار لقاء السلع والخدمات التي يبيعونها للمزارعين كالملابس والأثاث والعدد اللازمة للزراعة والمستلزمات المعيشية الأخرى؛
4. إلا أن ملاك الأراضي (الطبقة العقيمة الأولى) سيخصصون مليوناً للسلع الزراعية والمواد الغذائية من المزارعين (الطبقة المنتجة) وتخصص المليون الثاني لشراء السلع المصنوعة من الحرفيين والصناع (الطبقة العقيمة الثانية)؛
5. وعليه فان الطبقة العقيمة الثانية (الصناع والحرفيين) وبعدها يستلموا مليوني دينار سوف يقومون بإعادة هذه المبالغ إلى المزارعين مليوناً منهما لشراء المنتجات الزراعية اللازمة لصناعتهم كالأخشاب والقطن والصوف والجلود وغيرها، ومليون يخصص لشراء المواد الغذائية الزراعية التي يحتاجونها لمعيشتهم اليومية¹؛
6. وعليه فإن الطبقة المزارعين سوف تستعيد الملايين الثلاث التي أعطتها للطبقتين العقيمتين، أي أن الدخل (القومي) سيعود بأكمله إلى الطبقة المنتجة الوحيدة.

وعلى ذلك فإن الطبيعيون تواصلوا إلى أن قيود التصدير التي فرضها التجاريون على المواد الغذائية كانت مسؤولة عن زيادة العرض ومن ثم عن انخفاض أثمان الحاصلات الزراعية إلى ما دون السعر الطبيعي الذي أسموه ب (السعر العادل Just price) الذي يرضى به كل من المنتجين والمستهلكين، وهو ما أضر كثيراً بالإنتاج الزراعي خاصة في ذلك الحين.

وقد رفع الفيزيوقراط شعاراً يقول (دعه يعمل دعه يمر) من قبل أحد مفكريهم وهو فنست دي جورناي الأمر الذي دفع إلى ترك الأفراد والجماعات إلى ممارسة الأنشطة الاقتصادية المتنوعة بحرية بعيداً عن القيود والعقبات، وقد بدأت لتو بوادئ الثورة الصناعية، مما مهد الطريق إلى تبلور أفكار الاقتصاديين التقليديين أمثال "هيوم وسميث" و "ريكاردو وميل" وغيرهم والذين هاجموا جميع إشكال الحماية والتدخل وفرض القيود على التجارة الخارجية.

المطلب الثاني: النظريات الكلاسيكية في التجارة الخارجية

من أبرز روادها آدم سميث " نظرية التكاليف المطلق والتقسيم العمل " ، دافيد ريكاردو " نظرية الميزة النسبية " جون ستيوارت ميل " نظرية القيم الدولية العمل " ، وحيث يرجع معظم الاقتصاديين إلى أن بدايات الظهور لهذه النظرية كان في نهايات القرن الثامن وبدايات القرن العشرين، مع ظهور أفكار آدم سميث في كتابه " ثروة الأمم " سنة 1778 إذ

¹ خالد حسين علي المرزوك، محاضرة مالية الدولية، مرجع سابق.

تعرض إلى فوائد حرية التجارة موضحاً أنها تتيح للبلد الاستفادة من مزايا تقسيم العمل المؤدي إلى توسيع حجم السوق ورفع آدم سميث للحرية يستهدف معينين¹، المعنى الأول هو حرية التجارة بين الدول، المعنى الثاني وهو حرية التجارة لجميع مواطني دولة من دول مع مستعمراتها، وذهب إلى القول بأن نقطة البداية لعملية التنمية تتمثل في تقسيم العمل (division of labor)، ولذلك فإن كلا طرفي التبادل سيكون لهما مكسب من خلال الزيادة في الإنتاج الكلي من السلعتين مما يتيح المجال لاقتسام هذه الزيادة بينها عن طريق التجارة².

الفرع الأول: نظرية الميزة المطلقة لآدم سميث استعرض آدم سميث في كتابه ثروة الأمم فوائد حرية التجارة، فأوضح أن حرية التجارة تتيح للبلد الاستفادة من مزايا تقسيم العمل لأنها توسع السوق، ولقد جاء حديث آدم سميث عن حرية التجارة في معرض هجومه على ما أسماه النظام التجاري³.

حيث يرى آدم سميث أن التجارة بين دولتين تتم على أساس الاختلاف في التكاليف المطلقة، حيث تقوم الدولة بالتخصص في إنتاج السلعة التي تستطيع إنتاجها بكلفة أقل وتبادلها بسلعة كلفتها أقل في الدول الأخرى وهذا يؤدي بالتالي إلى التخصص وتقسيم العمل الدولي ومن ثم استغلال الموارد الاقتصادية لكل بلد بطريقة جيدة، وزيادة الإنتاج واتساع نطاق السوق من السوق محلية ضيقة إلى سوق دولية واسعة في ظل تجارة خارجية حرة.

ولتبيين فكرة آدم سميث نفرض أن دولتا الجزائر وتونس بينهما اختلافات في التكاليف المطلقة لإنتاج التمور والقمح، وهو ما نبينه في الجدول التالي.

جدول رقم 1. الميزة المطلقة

الدول المنتوج	الجزائر	تونس
التمور	211 سا/كلغ	51 سا/كلغ
القمح	51 سا/كلغ	20 سا/كلغ

المصدر: من إعداد الطالب

¹ مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي المعاصر، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية ص 28.

² بلقاسم زايري، اقتصاديات التجارة الدولية (نماذج نظرية وتمارين)، دار الاديب للنشر والتوزيع، الجزائر 2006، ص 59، 60.

³ عادل أحمد حشيش ومجدي محمود شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2003، ص 70.

يتضح لنا من الجدول السابق أن الجزائر تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج التمور، بينما تونس تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج القمح، وحسب آدم سميث فإن الجزائر يجب أن تخصص في إنتاج التمور في حين تونس في إنتاج القمح ثم تقومون بتبادل الإنتاج حتى تستفيد من مزايا التجارة الخارجية.

الفرع الثاني: نظرية الميزة النسبية لدافيد ريكاردو

تقوم نظرية الميزة النسبية أساسا على الاعتبارات الاقتصادية والمكاسب المترتبة بتطبيق مبدأ التخصص وتقسيم العمل على المستوى الدولي.

لكن بالرغم من هذا التحليل إلا أن قصوره عجل من مجيء دافيد ريكاردو أين تمكن من الإجابة على السؤال في نظريته التي بين فيها قيام التبادل التجاري يتم على أساس الاختلاف في التكاليف النسبية وليس التكاليف المطلقة، وأن الميزة النسبية هي الأساس في قيام التخصص الدولي في مجال المبادلات التجارية الدولية، وذهب ريكاردو أيضا إلى أن التجارة الحر تساعد على التراكم الرأسمالي الذي يؤدي إلى زيادة الربح حال استيراد منتجات بأسعار منخفضة، بالرغم من أن ذلك في البداية إلى انخفاض الطلب على العمال وأجورهم¹.

وتنسب نظرية الميزة النسبية لدافيد ريكاردو، ونبينها في الجدول التالي، حيث نعرض فيه دولتا الجزائر وتونس تنتجان التمور والقمح وبينهما اختلافات في التكاليف النسبية للإنتاج.

جدول رقم - 2- الميزة النسبية

الدول المنتج	الجزائر	تونس
التمور	211 ساعة عمل بكيلوغرام	51 ساعة عمل بكيلوغرام
القمح	80 ساعة عمل بكيلوغرام	60 ساعة عمل بكيلوغرام

المصدر: من إعداد الطالب

اعتبار للإسهام الكبير الذي قدمه ريكاردو في مجال التبادل الدولي إلا أنه أهمل الأسعار والقيم النسبية للسلع موضوع التبادل أي معدل التبادل الدولي، بالإضافة إلى انه لم يأخذ بعين الاعتبار العامل النقدي وتأثيره على السعر وبالتالي

¹ عيد الظاهر أحمد سهير ومحمد مدحت مصطفى، النماذج الرياضية للتخطيط والتنمية الاقتصادية، مكتبة الإشعاع للطباعة والنشر والتوزيع، الاسكندرية، 9111، ص 66

نفقات الإنتاج، ومنه لا يمكن التأكد فعلا من أن التخصص الدولي قد تم فعلا على أساس المزايا النسبية حيث لا يمكن معرفة النفقات ومقارنتها على المستوى الدولي، وتكملة للأفكار التي قدمها ريكاردو واستكمالا للنقص الذي جاءت نظريته.

الفرع الثالث: نظرية القيم الدولية لجون ستيوارت ميل

تنسب هذه النظرية إلى جون ستيوارت ميل، حيث قام باستكمال النقص في نظرية ريكاردو، فقد عانى ميل بدراسة موضوع القيم الدولية أو بعبارة أخرى النسبية التي يتم على أساسها مبادلة سلعة بسلعة¹

وجاءت " نظرية جون ستيوارت ميل حول قيم الدولية "، حيث أكد على ضرورة التمييز بين التبادل الداخلي والدولي كما أشار إلى فكرة معدل التبادل الدولي من خلال الاختلاف في قيم كل من الصادرات والواردات، وبالتالي فإن ستيوارت ميل يرى أن الكسب أو النفع من التجارة يتوقف على عاملين هما حجم الطلب المتبادل في كلا البلدين إضافة إلى مرونة هذا الطلب.

جدول رقم -3- نظرية القيم الدولية

الانتاج	الدولة	مقدار العمل المستخدم
تمور(طن) 20 أو قمح(طن) 20	الجزائر	21 رجل / سنة
21 أو 25	تونس	21 رجل / سنة

المصدر: من إعداد الطالب.

نلاحظ من الجدول أنه بنفس مقدار العمل المبذول كل من الجزائر وتونس تنتجان كميات مختلفة من التمور والقمح فالجزائر تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج السلعتين، إلا أن الجزائر لديها ميزة نسبية في إنتاج القمح أما تونس فهي أقل تحلفا في إنتاج القمح وبالتالي فلها ميزة نسبية في إنتاج هذه السلعة.

¹. سامي خليل، الاقتصاد الدولي، دار النهضة العربية، مصر 2001، ص70

قبل قيام التجارة بين الجزائر وتونس فإن تونس تضحى ب: 25 طن من القمح من أجل إنتاج 21 طن من التمور (ذلك أن السلعتين تنتجان بنفس تكاليف العمل)، أما الجزائر فإنها تضحى ب: 21 طن من القمح لإنتاج 21 طن من التمور وهذه الكمية تكلف الجزائر 5 رجل / سنة من أجل إنتاجها.

وحسب نظرية القيم الدولية فإن التجارة سوف تقوم بين الجزائر وتونس إذا أمكن للجزائر أن تحصل من تونس على أكثر من 21 طن قمح مقابل تصديرها لها 21 طن من التمور، لأنها تستفيد في هذه الحالة أما بالنسبة لتونس فإنها تستفيد من قيام التجارة بين البلدين لو أمكنها الحصول على 21 طن من التمور مقابل تصديرها للجزائر كمية أقل من 25 طن من القمح.

وعليه، فإن الفكر الكلاسيكي أكد على دور التجارة الخارجية في النمو الاقتصادي من خلال الاعتقاد بضرورة تحرير التجارة وعدم تدخل الدولة، وأن التوازن يحدث بفعل اليد الخفية في الأسواق الحرة والمنافسة الكاملة كما أن التراكم الرأسمالي المحقق من خلال الفوائض الحاصل عليها من الأرباح المحققة والناجئة من زيادة الاستفادة من الموارد عن طريق إعادة التخصيص.

المطلب الثالث: النظريات النيوكلاسيكية (التقليدية الحديثة) في التجارة الخارجية

حيث نجد من أبرز الإسهامات التي وردت في الاتجاه إسهامات كل ايلي هكشر و برتل أولين من خلال " نظرية توافر و اختلاف نسب وكثافة عوامل الإنتاج " ، فبالرغم من أهمية الأفكار التي جاء بها رواد المدرسة التقليدية (الكلاسيكية) إلا أنها وجهت بالنقد، وذلك لأن المزايا النسبية التقليدية بالنسبة للتجارة الحرة تعد نموذج ساكن (استاتيكي) قائم على عامل واحد متغير هو تكلفة العمالة، إضافة إلى منحه التخصيص الكامل لبيان المكاسب من التجارة¹، لتلافي النقص الذي وقعت فيه النظرية السابقة وتعديله جاء كل من الاقتصاديين ايلي هكشر و برتل أولين ليتناولوا وليأخذوا في الحسابان الفروق في المعروض من عوامل الإنتاج (الأرض ، العمالة ، رأس المال) وآثارهما على التخصيص الدولي، وبالتالي فإن هذا الاتجاه الجديد حاول الإجابة على نقطتين على قدر كبير من الأهمية².

¹ ميشيل تودارو، التنمية الاقتصادية (ترجمة و تعريب ،محمود حسن حسني و محمود حامد حمود) دار المريخ للنشر، المملكة العربية السعودية ،الرياض 2006 ص519

² مصطفى رشدي شيخة، الأسواق الدولية (المفاهيم والنظريات والسياسات) دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ص 90

الفرع الأول: نظرية وفرة عوامل الإنتاج: Heckscher-Ohlin

تقوم هذه النظرية على أن كل دولة تقوم بالتخصص في إنتاج وتصدير السلع التي تحتاج بدرجة كبيرة إلى عنصر الإنتاج المتوفر لديها نسبياً، وبالتالي يعد الأخص نسبياً، وتستورد السلعة التي يحتاج إنتاجها إلى عنصر الإنتاج النادر نسبياً والذي يتميز بارتفاع سعره النسبي، معنى ذلك أن الدول التي تتمتع بوفرة نسبية في عنصر العمل تقوم بتصدير السلعة كثيفة العمل واستيراد السلعة كثيفة رأس المال. ومن ناحية أخرى الدولة التي تتمتع بوفرة نسبية في عنصر رأس المال تقوم بتصدير السلعة كثيفة رأس المال واستيراد السلع كثيفة العمل. وفقاً للافتراضات السابقة، نجد أن الدولة (أ) التي تتمتع بوفرة في عنصر العمل سوف تقوم بالتخصص جزئياً في إنتاج وتصدير السلعة (س) (كثيفة العمل) واستيراد السلعة (ص) (كثيفة رأس المال). ومن ناحية أخرى فإن الدولة (ب) التي تتمتع بوفرة في عنصر رأس المال سوف تقوم بالتخصص جزئياً في إنتاج وتصدير السلعة (ص) (كثيفة رأس المال) واستيراد السلعة (س) (كثيفة العمل) من الدولة (أ).

وهناك طريقتين لقياس الوفرة النسبية¹:

الأولى: طريقة الوفرة المادية وتقاس الكمية الكلية المتاحة من رأس المال إلى الكمية المتاحة من العمل.

الثانية: طريقة الأسعار النسبية لعناصر الإنتاج **Relative Factor Price** أسعار الفائدة / أجور العمال لقياس الوفرة النسبية، وفقاً للطريقة الأولى فإن نسبة رأس المال / العمل في الدولة (ب) (التي تتمتع بوفرة رأس المال) أكبر من نسبة رأس المال / العمل في الدولة (أ) (التي تتمتع بوفرة نسبية في عنصر العمل). فمثلاً قد تكون الدولة (ب) أقل حظاً في كمية عنصر رأس المال من الدولة (أ) وبالرغم من ذلك تظل الدولة (ب) تتمتع بوفرة نسبية في عنصر رأس المال طالما كانت النسبة رأس المال / العمل في الدولة (ب) $>$ رأس المال / العمل في الدولة (أ).

أما بالنسبة للطريقة الثانية فإن نسبة أسعار الفائدة / أجور العمال في الدولة (ب) (وفيرة رأس المال) أقل من نسبة أسعار الفائدة / أجور العمال في الدولة (أ) (وفيرة العمل) ومن الواضح أن المعيار الأول لقياس الوفرة النسبية يهتم فقط بجانب العرض، بينما يهتم المعيار الثاني بالتفاعل بين الطلب على عناصر الإنتاج والمعروض منها لتحديد أسعارها النسبية، علماً بأن الطلب على عناصر الإنتاج إنما يعد طلباً مشتقاً من الطلب على السلعتين (س)، (ص).

¹ محمد سيد عابد، التجارة الدولية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية 2001، ص 144

إذا افترضنا تماثل ظروف الطلب على السلعتين في الدولتين (الافتراض السادس) فإن ذلك يعنى تماثل ظروف الطلب على عناصر الإنتاج (العمل، رأس المال) في الدولتين أيضا، مما يجعل المحدد السياسي لأسعار عناصر الإنتاج (الأجور / أسعار الفائدة) هو جانب العرض أي الكمية المتاحة منهما. فإذا افترضنا تماثل الفن الإنتاجي المستخدم في الدولتين أيضا (الافتراض الثاني) فإن ذلك يعنى أن الدولة (ب) (وفيرة رأس المال) تتمتع بانخفاض نسبة سعر الفائدة / الأجور مقارنة بالدولة (أ) (وفيرة العمل) مما يتيح للدولة (ب) الفرصة لإنتاج السلعة (ص) (كثيفة رأس المال) بتكلفة أقل ويخلق لها بذلك الميزة النسبية. كما ان الدولة (أ) (وفيرة العمل) تتمتع بانخفاض نسبة الأجور / سعر الفائدة مقارنة بالدولة (ب) (وفيرة رأس المال) مما يتيح لها الفرصة لإنتاج السلعة (س) بتكلفة نسبية أقل ويؤكد بذلك ميزتها النسبية.

نلاحظ أن نظرية هكشر - أولين تفترض تماثل كل من الأذواق وهيكل توزيع الدخل كمحددات للطلب على السلعتين (س)، (ص) وبالتالي تعزل تأثيره على الطلب على عناصر الإنتاج (رأس المال، العمل). ومن ناحية أخرى فإن النظرية تفترض تماثل الفن الإنتاجي في الدولتين وبذلك تحيد تأثيره على أسعار عناصر الإنتاج فلا يبقى سوى جانب العرض الكلي من عناصر الإنتاج ليصبح المحدد الوحيد لأسعار عناصر الإنتاج، فإذا ما توفر عنصر رأس المال نسبيا في الدولة (ب) فلا بد في هذه الظروف أن ينعكس انخفاض أسعار الفائدة النسبية فيها ويمكنها من إنتاج السلعة (ص) (كثيفة رأس المال) بتكلفة نسبية أقل.

وبالمثل فإن توافر عنصر العمل نسبيا في الدولة (أ) لابد أن ينعكس مباشرة في انخفاض معدل الأجور النسبية فيها مما يمكنها من إنتاج السلعة (س) (كثيفة العمل) بتكلفة أقل.

الفرع الثاني: نظرية تعادل عوائد عناصر الإنتاج (هكشر - أولين - سامولسن)

تنص هذه النظرية على أن التجارة الدولية في ظل نفس الافتراضات السابقة سوف تؤدي إلى تعادل العوائد النسبية والمطلقة لعناصر الإنتاج المتجانسة بين دول العالم، بمعنى أن حرية التجارة الدولية في السلع تنوب عن حرية حركة عناصر الإنتاج في إحداث التعادل في عوائد تلك العناصر المتجانسة على مستوى العالم، فإذا قامت التجارة بين الدولة (أ) و (ب) فإنها سوف تتسبب في تساوى أسعار الفائدة على رؤوس الأموال المتجانسة بينهما (بمعنى الأصول الرأسمالية التي تتمتع بنفس القدر من الإنتاجية والمخاطرة).

ولهذا فإن الوضع قبل قيام التجارة يظهر انخفاض نسبة الأجور / أسعار الفائدة في الدولة (أ) نظرا لتمتعها بوفرة نسبية في عنصر العمل وندرة نسبية في عنصر رأس المال، كذلك فإن الدولة (ب) التي تتمتع بوفرة نسبية في عنصر رأس المال تعاني من ارتفاع نسبة الأجور / أسعار الفائدة.

وعلى ذلك تتخصص الدولة (أ) في إنتاج السلعة (س) كثيفة العمل وتتخصص الدولة (ب) في إنتاج السلعة (ص) كثيفة رأس المال. أما الوضع بعد قيام التجارة يظهر في زيادة إنتاج السلعة (س) في الدولة (أ) مما يؤدي إلى زيادة الطلب

على عنصر العمل وبالتالي ارتفاع الأجور وفي نفس الوقت ينخفض إنتاج السلعة (ص) مما يؤدي إلى انخفاض الطلب على عنصر رأس المال وبالتالي انخفاض أسعار الفائدة. هكذا تتجه نسبة الأجور/ أسعار الفائدة إلى الارتفاع في الدولة (أ) بعد التجارة، وبالنسبة للدولة (ب) فنلاحظ اتجاه نسبة الأجور /أسعار الفائدة إلى الانخفاض وذلك بسبب اتجاه الدولة (ب) إلى تخفيض إنتاج السلعة (س) وزيادة إنتاج السلعة(ص) مما أدى إلى زيادة الطلب على عنصر رأس المال المتوافر لديها وانخفاض الطلب على عنصر العمل النادر، وتسبب ذلك في زيادة أسعار الفائدة وانخفاض معدل الأجور ويستمر هذا الوضع حتى تتعادل كل من الأجور وأسعار الفائدة في الدولتين.

وبمنا الإشارة إلى أن المشاهدات الواقعية قد أثبتت عدم تحقق هذه النظرية والسبب في ذلك يرجع إلى عدم تحقق افتراضاتها الأساسية في الواقع، فمثلا لا تستخدم كافة الدول نفس الفن الإنتاجي مما يجعل الوفرة النسبية لعناصر الإنتاج ليست المحدد الوحيد لأسعارها، كذلك فإن هناك تكلفة النقل إلى جانب العديد من القيود التجارية سواء في صورة رسوم جمركية أو حصص استيراد مما يمنع أسعار السلع من التعادل، ويضاف إلى ذلك أن هناك العديد من الصناعات التي تعمل في ظل أشكال مختلفة من الاحتكار ولا تمر بظروف ثبات غلاء الحجم مما يجعل الأسعار النسبية تنفصل عن التكاليف ويمنع ذلك أي اتجاه نحو التساوي، ومن الملاحظ أن التجارة الدولية بين مجموع الدول المتقدمة قد خفضت بالفعل الفوارق بين عوائد عناصر الإنتاج وان معدل الأجور في مجموعة من الدول المتقدمة قد اقتربت من بعضها البعض عبر الزمن.

لقد قدم Salvatore أربع أسباب لظاهرة التقارب بين معدلات الأجور في الدول الصناعية تلك الأسباب

هي:

- النمو السريع في التجارة الدولية بين الدول الصناعية المتقدمة.
- التناقص الملحوظ في الفجوة التكنولوجية بين أمريكا وباقي الدول الصناعية المتقدمة.
- انخفاض معدل نمو عنصر العمل في الدول الصناعية مقارنة بمعدل النمو في أمريكا.
- تزايد مرونة حركة عنصر العمل على المستوى الدولي والذي لا يتفق مع افتراض أساسي لنظرية هكشر - أولين وهو عدم انتقال عناصر الإنتاج على المستوى الدولي.¹

الفرع الثالث: نظرية هكشر - أولين (لغز ليونتيف) Wassily Leontief

عمد بعض الاقتصاديين إلى اختبار نظرية هكشر - أولين في وفرة عوامل الإنتاج اختبارا عمليا بتطبيقها على صادرات وواردات دولة معينة.

¹D. Salvatore , International Economics, Macmillan, Part I, 1998, p.130.

ومن أشهر الاختبارات التي جرت على نظرية هيكشر - أولين ما قام به الاقتصادي المعروف والروسي الأصل "فاسيليو لونتيف" في عامي 1952 و 1953 من دراسة على هيكل التجارة الخارجية للولايات المتحدة مع الخارج: وقد عمد لونتيف إلى استخدام فن علاقات التداخل الصناعي (المستخدم - المنتج) لحساب رأس المال والعمل.

الاختبار الأول: لنظرية الوفرة النسبية، حيث استخدم لونتيف بيانات عن الاقتصاد الأمريكي في عام 1947 هذه البيانات تضمنت المدخلات من عنصر العمل ورأس المال اللازم لإنتاج ما قيمته مليون دولار من الصادرات الأمريكية وبدائل الواردات الأمريكية، ونظرا لتمتع أمريكا بوفرة نسبية في عنصر رأس المال، ووفقا لنظرية هيكشر - أولين من المتوقع أن يكون هيكل صادراتها مكون من سلع كثيفة رأس المال، بينما وارداتها تتضمن سلع كثيفة العمل، ولكي يتأكد لونتيف من صحة هذا التوقع فإنه قد احتاج إلى بيانات عن درجة كثافة رأس المال والعمل في هيكل صادرات وواردات أمريكا وهذه البيانات موجودة في جداول المدخلات والمخرجات Input - Output Tables التي تعرض تفصيلا.

لاحتياجات كل سلعة منتجة في أحد القطاعات داخل الاقتصاد (من باقي القطاعات الأخرى).

ونظرا لعدم توفر تلك البيانات عن الواردات الأمريكية فإن لونتيف قد استعاض عنها ببيانات عن تكلفة بدائل الواردات الأمريكية التي يتم إنتاجها محليا كبديل للسلع التي يتم استيرادها من الخارج. والجدول التالي يوضح مدخلات رأس المال والعمل اللازمة لإنتاج ما قيمته مليون دولار من الصادرات وبدائل الواردات، وكما يتضح من الجدول، فإن بدائل الواردات الأمريكية تتمتع بارتفاع نسبة رأس المال/ العمل مقارنة بالصادرات الأمريكية، معنى ذلك أن أمريكا تستورد سلع كثيفة رأس المال وتصدر سلع كثيفة العمل.

وجاءت هذه النتيجة لتعارض تماما مع منطق نظرية هيكشر - أولين للوفرة النسبية، ولذلك عرفت هذه النتيجة

بلغز لونتيف.¹

جدول رقم 4: مستلزمات رأس المال والعمل لإنتاج ما قدره ألف دولار من الصادرات وبدائل الواردات

	الصادرات	بدائل الواردات	
رأس المال	\$2,55	\$3,09	القيمة بالألف دولار
عنصر العمل	182	170	عدد العمال
نسبة رأس المال/ العمل في السنة	\$14	\$18	القيمة بالألف دولار لكل عامل

¹Leontief, w. w., Domestic Production and Foreign Trade , The American Capital Position Re-examined, sep. 1953, reprinted in *Economia International* ,1954.

يتضح من الجدول أن الحال على خلاف، وأن علاقة رأس المال/ العمل في الصناعات المنتجة لسلع بديلة عن السلع المستوردة أكبر منها في صناعات التصدير، ومعنى هذا، كما انتهى ليونتييف، أن إسهام الولايات المتحدة في التقسيم الدولي للعمل إنما يقوم على تخصصها في الصناعات المستخدمة للعمل بكثافة أكبر من رأس المال وليس في الصناعات المستخدمة لرأس المال بكثافة أكبر من العمل، وهكذا فإن الولايات المتحدة إنما تلجأ إلى التجارة الخارجية من أجل توفير في رأس المال المتوافر لديها بندرة نسبية وتصريف العمل المتوافر لديها بوفرة نسبية، وليس العكس.

وبدلاً من أن يعترف ليونتييف بخطأ النظرية حاول أن يفسر هذا اللغز في إطار النظرية نفسها من خلال تقديم عدة ادعاءات:

الادعاء الأول، يقول أن عام 1947 كانت سنة متحيزة بسبب أن إنتاجية العامل الأمريكي كانت ثلاثة أضعاف إنتاجية العمال الأجانب، معنى ذلك أن أمريكا كانت في الحقيقة دولة وفيرة لعنصر العمل وليس لرأس المال ولذلك كان من الطبيعي أن تصدر سلعا كثيفة العمل وتستورد سلع كثيفة رأس المال.

ولكن هذا الادعاء غير مقبول لأنه إذا كانت إنتاجية العامل الأمريكي ثلاثة أمثال إنتاجية العمال الأجانب، فإن إنتاجية رأس المال الأمريكي أيضا سوف تكون ثلاثة أمثال إنتاجية رأس المال الأجنبي، الأمر الذي يعنى أن تظل أمريكا دولة وفيرة لرأس المال.

الادعاء الثاني، أن الأذواق في المجتمع الأمريكي كانت متحيزة لصالح السلع كثيفة رأس المال مما تسبب في ارتفاع أسعارها المحلية وتخفيض من الميزة النسبية للولايات المتحدة في هذه السلع وجعلها تصدر سلعا كثيفة العمل. وأيضا هذا الادعاء غير مقبول حيث يتعارض مع الافتراض الأساسي لنظرية هكشر-أولين وهو تماثل ظروف الطلب (تماثل الأذواق).

ولقد قام ليونتييف بإجراء الدراسة مرة أخرى مستخدما بيانات عن سنة 1951، ثم سنة 1952، ولكن المشكلة استمرت، حيث أظهرت هذه الدراسات أيضا تصدير أمريكا لسلع كثيفة العمل واستيراد سلع كثيفة رأس المال.

ولا شك أن اعتماد ليونتييف على بيانات بدائل الواردات الأمريكية التي تنتج محليا بدلا من اعتماده على بيانات فعلية عن الواردات الأمريكية التي تنتج في الخارج هو المصدر الرئيسي للنتائج الخاطئة التي توصل إليها، ولعل من أهم العناصر التي لم يأخذها في الحسبان هو عنصر رأس المال البشرى الذي يتضمن الإنفاق على الصحة والتعليم والتدريب والذي كان يجب أن يتم إضافته إلى رأس المال المادي. وهذا ما فعله اقتصادي يدعى "كنن" Kenen في عام 1965 بتقدير حجم رأس المال البشرى في الصادرات وبدائل الواردات الأمريكية ثم إضافتها إلى رأس المال المادي لبيانات عام 1947 وهنا جاءت النتيجة مرضية واختفى لغز ليونتييفو أصبحت أمريكا مصدرة لسلع كثيفة رأس المال ومستوردة لسلع كثيفة العمل.

لكن بالرغم من أهمية الطرح الذي جاء به كل من هكشر وأولين من خلال نظريته إلا أنه لم يمنعها من الانتقادات، فما يذكر منها بشكل رئيسي هو إغفالها لاختلاف النوعي في عناصر الإنتاج إذا يعتبر ذو أهمية كبيرة في تحديد الميزة النسبية

أو التكاليف لكل بلد من البلدان المنتجة لهذه السلعة، كما أهملت النظرية كذلك المسار التاريخي لعملية التخصص وتقسيم العمل.¹

المطلب الرابع: النظريات الحديثة في التجارة الخارجية

الفرع الأول: نظرية تشابه الأذواق:

في تفسيره لقيام التجارة الخارجية يفسر "ليندر" بين نوعين من السلع: المنتجات الأقلية والسلع الصناعية فبالنسبة للمنتجات الأولية يرى ليندر أن تبادلها يتم طبقاً للميزة النسبية، وأن الميزة النسبية تتحدد بنسب عناصر الإنتاج. وهو في هذه الحالة يقدم نفس تفسير هكشر أولين حيث أنه وحسب ليندر عندما تكثر عوامل إنتاج المنتجات الأولية المتمثلة في الموارد الطبيعية يؤدي ذلك إلى انخفاض أثمانها وبالتالي تنخفض تكلفة هذه المنتجات، وفي حالة العكس أي عندما تقل عوامل الإنتاج فإن ذلك يؤدي إلى ارتفاع أسعارها، وبالتالي ترتفع تكلفة هذه المنتجات وحسب ليندر في انخفاض تكلفة المنتجات الأولية فإنه سيتم تصديرها، وفي حالة ارتفاع تكلفة الإنتاج فسوف يتم استيراد تلك المنتجات الأولية.²

أما فيما يتعلق بالسلع الصناعية أو المنتجات النهائية فيرى "ليندر" أن الجزء الأكبر من التجارة يكون موضوعه هذه السلع، حيث تكون نماذج الطلب هي المسؤولة عن اتجاه وحجم التجارة. فاختراع منتجات جديدة وتقديمها يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالأسواق المحلية، ولهذا فإن العامل الأساسي في إنتاج السلعة ليس نفقة إنتاجها ولكن السوق الذي يتم تداولها فيه، فوجود أسواق واسعة من أهم سمات المراحل الأولى لنمو المنتج. ومنه فالمبدأ الأساسي في نظرية هو أن وجود طلب محلي على السلع يعتبر شرطاً ضرورياً من أجل تصديرها.

وبما أن الاختراعات تظهر استجابة لحاجة الأسواق المحلية فإن المستهلكين في الدول الأخرى ذات المستوى المتماثل في التطور الاقتصادي الذين لهم نفس الحاجات سرعان ما يكتشفون المنتج الجديد وهذا يعني حسب "ليندر" أن هذه التجارة تنشأ بين دول تتماثل في دخولها وهياكل أسواقها واحتياجاتها، حيث أن نسبة كبيرة من التجارة الدولية تتم فيما بين الدول المتقدمة أو الدول الصناعية.³

¹ فليح حسن فليح، العلاقات الاقتصادية الدولية، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن 2004، ص 69 ص 70.

² عادل أحمد حشيش ومجدي محمود شهاب، مرجع سابق، ص: 310.

³ زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة، مصر، 3002 ص: 19، 13.

كما بين أولين أن التجارة الخارجية لا تقوم على التفاوت النسبي بين تكاليف الإنتاج وإنما على التفاوت بين الدول في أسعار عوامل الإنتاج، وبالتالي في أسعار السلع المنتجة. وترجع أهمية وفرة عوامل الإنتاج في تطبيق نظرية الثمن و التوازن التي تستخدم في نظرية العرض و الطلب على نظرية التجارة الخارجية.

يرى أولين أن سبب قيام التجارة الخارجية بين الدول يرجع إلى الاختلاف في أسعار السلع المنتجة و الذي يرجع إلى ظروف كل دولة من حيث وفرة أو ندرة عوامل الإنتاج، و ينعكس هذا كله في اختلاف أثمان السلع المنتجة وهكذا ستوجد دول تتخصص في إنتاج سلعة معينة لأنها تتمتع بميزة معينة في إنتاجها وأن هذه الميزة ترجع لاختلاف أسعار عوامل الإنتاج المشتركة في إنتاجها، وتقوم التجارة الخارجية لاختلاف النفقات النسبية ثم يزداد الطلب على منتجات كل دولة وتستفيد من مزايا الحجم الكبير وهكذا تتضافر وفرة عوامل الإنتاج والحجم الكبير.

الفرع الثاني: نظرية الفجوة التكنولوجية:

أوضح "بوسنر" (Posner) أن التجديد يمكن أن يخلق ميزة نسبية جديدة لدولة ما، وأن هذه الدولة يمكنها أن تستفيد من هذه الميزة طالما أن التبادل الدولي لا يلغيها عن طريق انتشار المعلومات الخاصة بهذا التجديد دوليا، وبما أن التجديد ناتج عن التطور التكنولوجي فهذا يعني أن من يستفيد منه هو الدول المتقدمة، ما يكسبها ميزة تنافسية في السلع أو المنتجات التي تتأثر بالتطوير على حساب الدول النامية حيث أن الدول المتقدمة تتبع طرق إنتاجية متطورة الشيء الذي يمكنها من تخفيض تكاليف الإنتاج وبالتالي تخفض من أسعار منتجاتها مما يكسبها ميزة تنافسية.¹ واستند تحليل الفجوة التكنولوجية على وجود:

أ- **فجوة الطلب:** وهي الفترة التي تفصل بين ظهور المنتج الجديد وبداية إنتاجه في الدول المقلدة، وخلالها تحتكر الدول المتقدمة إنتاج المنتج وتصديره.

ب- **فجوة التقليد:** وهي الفترة التي تفصل بين ظهور الإنتاج في الدول المتقدمة، وظهوره في الدول النامية، حيث تشارك الدول النامية في الإنتاج.

وحسب هذا التحليل فإن حصول أو تمتع الدول المتقدمة بالميزة التكنولوجية هو شيء مؤقت أي أن هذه الميزة النسبية تزول عندما تحصل الدول النامية على طرق إنتاج أو تقليد هذا المنتج.

¹ فليح حسن خلف، العلاقات الاقتصادية الدولية، مؤسسة الوارق للنشر، الأردن، 2009، ص: 12.

الفرع الثالث: نموذج دورة حياة المنتج:

ظهر هذا النموذج في كتابات كل من "فيرنون" عام 1961، وهيرش عام 1967، حيث تم توضيح الديناميكية التي تقوم عليها هذه النماذج من أجل تحليل التجارة الخارجية تغييراتها عبر الزمن، بالاستناد إلى أن التطور التكنولوجي في إنتاج السلع يختلف بطريقة منتظمة عبر الزمن، وهذا الاختلاف يتصل بخصائص دورة المنتج المتاحة والذي يحدد بالتالي الميزة التنافسية.¹

حيث أن هذا النموذج يقوم بدراسة وتحليل التبادل الدولي حسب التطور الزمني للمنتج والميزة النسبية التي تتحقق للدولة وصاحبة المنتج الجديد، من خلال تقسيم حياة المنتج إلى عدة مراحل أطلق عليها اسم دورة حياة المنتج، وقسم "هيرش" مراحل دورة المنتج إلى:

__ **مرحلة المنتج الجديد:** يمثل فيها العمل الماهر عالي المستوى النسبة المرتفعة من مدخلات هذه المرحلة وبالذات المهارات العلمية.

__ **مرحلة النمو:** وذلك أن إنتاج المنتج ينمو بسرعة، وتحتل المدخلات الرأسمالية النسبة العالية من المدخلات، حيث تتميز هذه المرحلة بالكثافة الرأسمالية مع بقاء المهارات وبالذات العمالة المدربة تلعب دور هاماً فيها.

__ **مرحلة النضج:** حيث يكون المنتج في هذه الحالة نمطياً، ويتمتع بصفة الثبات والاستمرار.²

وحسب نموذج دورة المنتج فإن الدول الأكثر تقدماً والتي تملك عمالة ماهرة جداً سوف تتمتع بميزة نسبية خلال مراحل الإنتاج الأولى للمنتج الجديد، ثم بعد ذلك تملك الدول الأقل تقدماً ميزة نسبية أيضاً عند دخول المنتج مرحلة النمو في المرحلة الأخيرة للمنتج تنتشر النسبية في إنتاجه بين الدول.

المبحث الثالث: تقنيات تمويل التجارة الخارجية

إن أكبر عائق يقف أمام التجارة الخارجية هو مشكل التمويل حيث أصبح دخول الأسواق الخارجية والتعامل فيها متعلق بالدرجة الأولى بشروط التمويل والتسهيلات التي يقدمها المصدر لزبونه الأجنبي، ولهذا لم يعد يقتصر دور الجهاز البنكي الذي يتدخل في التجارة الخارجية على استعمال التقنيات التقليدية في التمويل، وتطرق في هذا البحث على تقنيات تمويل التجارة الخارجية.

¹ فليح حسن خلف، المرجع السابق، ص، 11.

² فليح حسن خلف، المرجع أعلاه، ص، 19.

المطلب الأول: التمويل قصير الأجل

هي منافذ تلجأ إليها مؤسسة المصدرة ليست احتياجاتها ومنها تمتد من شهرين إلى سنتين وتستعمل في تمويل الصفقات الخاصة بتبادل السلع وخدمات وتتم إجراءات التمويل عن طريق عمليات الدفع والقرض في آن واحد وهما عدة أشكال:¹

- القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير

يفترض هذا النوع من التمويل بالخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي للبلد المصدر وتسمى بالقروض الخاصة بالتعبئة الديون الناشئة عن التصدير كونها قابلة للحصم لدى البنك ويخص هذا النوع من التمويل الصادرات التي يمنح فيها المصدر ولزبائنهم آجلا لتسديد لا يزيد عن 18 شهرا كحد أقصى ويشترط عادة تقديم المعلومات قبل الشروع في إبرام آلي عقد خاص بهذا التمويل.²

- إجراءات الدفع والقرض:

يختلف هذا النوع من التمويل عن النوع السابق في كونه يجمع بين صفة الدفع وصفة القرض في آن واحد، وهي في الحقيقة من الميزان الأساسية التي تتيحها الآليات المختلفة لتمويل التجارة الخارجية وهي:

1- الاعتماد المستندي

يعتبر الاعتماد المستندي من أشهر الوسائل المستعملة في تمويل الواردات نظرا لما يقدمه من ضمانات للمصدرين والمستوردين على حد سواء.

يتمثل الاعتماد المستندي في تلك العملية التي يقبل بموجبها بنك المستورد أن يحل محل المستورد في الالتزام بتسديد وإدارته لصالح المصدر الأجنبي عن طريق البنك الذي يمثله مقابل استلام الوثائق أو المستندات التي تدل على أن المصدر قد قام فعلا بإرسال البضاعة المتعاقد عليه.

ويلاحظ أن المستندات التي تعبر عن جميع مراحل تنفيذ العقد بين المستورد والمصدر مهمة جدا، من المفيد أن نعرف ولو بصفة إجمالية ماهية هذه المستندات المطلوبة للقيام بفتح الاعتماد المستندي.

¹ طاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان مطبوعات الجامعية، الطبعة الثانية، 3002، ص 54

² طاهر لطرش، مرجع سابق ذكره ص 32.

- الفاتورة: وتتضمن الفاتورة كل المعلومات الخاصة بالبضاعة مثل الكمية، النوعية، الأسعار.
- بوليصة الشحن والنقل: وهي عبارة عن مستند يعترف فيه قائد الباخرة بأنه شحن البضاعة من أجل نقلها وتسليمها إلى صاحبها، وفي حالة ما إذا كانت وسيلة النقل غير الباخرة، فإنه يتطلب إصدار وثيقة حسب وسيلة النقل المستعملة.
- بوليصة التأمين: وهي تلك المستندات التي تؤمن على البضاعة المرسله ضد كل الإخطار المحتملة التي يمكن أن تتعرض لها أثناء النقل.
- الشهادات الجمركية: وهي مختلف المستندات التي تثبت خضوع البضاعة لكل الإجراءات الجمركية.
- شهادات المنشأ: وهي الشهادات التي تثبت مكان صنع البضاعة وموطنها الأصلي.
- شهادات التفتيش والرقابة والفحص: وهي تلك الوثائق التي تثبت خضوع البضاعة إلى تفتيش أجهزة الرقابة من أجل التأكد من سلامة المعلومات المبينة في الفاتورة (الوزن، المواصفات.....).
- الشهادات الطبية: وهي كل الشهادات الصحية المحررة في أجل التأكد من سلامة البضاعة من النواحي الصحية والكيميائية.

1-1 أنواع الاعتماد المستندي

هناك عدة تقسيمات للاعتمادات المستندية وسوف نركز على أهم الأنواع وأكثرها شيوعا واستعمالا في عالم الأعمال والتبادلات الدولية.

2) تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المصدر:

✓ الاعتماد القابل للإلغاء:

هو الاعتماد الذي يحتفظ فيه المصرف لنفسه بإمكانية إلغائها في أي لحظة بدون إشعار مسبق للمستفيد، ودون أن يترتب عليه أية مسؤولية، ويقتصر دور المصرف في هذه الحالة على إعلام المستفيد من الاعتماد (أي البائع الأجنبي) بأنه تلقى تعليمات من عميله (المستورد) بأن يسدد كوكيل عنه قيمة الصفقة، ولا يلتزم المصرف في هذا النوع من الاعتمادات اتجاه المستفيد من الاعتماد (البائع) بحيث يمكنه إلغاء الاعتماد في حال تلقى تعليمات بهذا المعنى من عميله دون إعلام المستفيد مسبقا بهذا الإلغاء.

ولا يتعرض المصرف للمسؤولية اتجاه المستفيد جراء إلغائه للاعتماد بناء لتعليمات عميله لان المصرف لم يلتزم بأي تعهد اتجاه المستفيد بل يعلمه فقط كوكيل لعميله مصدر الأمر، لكن العادة درجت أن يرسل المصرف إخطار للبائع المستفيد بحصول هذا الإلغاء أو التعديل.

وتجدر الإشارة إلى أنه إذا كان يعود للمصرف حق إلغاء الاعتماد المذكور فهذا لا يعني أن يسيء استعمال حقه.

فالإلغاء لا يعتبر مشروعاً إلا لأسباب مشروعة تبرره، كأن يمتنع العميل عن تنفيذ التزاماته أو عن تقديم التأمينات التي وعد بها في العقد، أو إذا أفلس أو أصبح غير مليء أو حجر عليه أو توفي، أو ارتكب جرماً يزعزع الثقة التجارية بشخصه. ونظراً للطابع الاحتمالي وغير المؤكد لهذا النوع من الاعتمادات المستندية فقد أصبح استعماله نادراً في العلاقات الدولية.¹

✓ الاعتماد غير قابل للإلغاء: Crée Doc Irrévocable

يشكل الاعتماد غير قابل للإلغاء تعهداً ثابتاً من المصرف ففتح الاعتماد بشرط احترام كتاب الاعتماد وذلك:

- بدفع أو تعهد بالدفع، إذا كان الاعتماد يشترط الدفع.
- بقبول السحوبات.
- بشراء أو خصم، وبدون حق الرجوع إلى الساحبين أو الحاملين حسني النية، حوالات مسحوبة من قبل المستفيد.

ويلتزم المصرف في هذا النوع من الاعتمادات المستندية اتجاه المستفيد التزاماً مباشراً وباتاً بحيث يترتب عليه دفع قيمة الاعتماد لدى تقديم المستندات المطلوبة، وذلك دون إمكانية الاعتداد وأي سبب يتعلق بالمستفيد كما في حال طلب العميل المستورد من مصرفه عدم دفع قيمة الاعتماد بحجة عدم تنفيذ البائع لالتزامه أو إفلاسه.

إلا أن المصرف يحتفظ لنفسه بحق عدم دفع قيمة الاعتماد في حال عدم تطابق المستندات مع شروط وبنود هذا الاعتماد وكذلك الأمر في حالة الغش من قبل المستفيد (كتسليمه قصداً مستندات خاطئة للمصرف).

ويجب أن يذكر التزام المصرف صراحة في كتاب الاعتماد الموجه إلى البائع وتجدر الإشارة إلى أن إرسال كتاب الاعتماد المذكور إلى المستفيد بواسطة فرع المصرف أو مراسله في البلد الأجنبي لا يترتب على هذا الفرع أو المراسل سوى موجب

¹ أنطوان الناشف، العمليات المصرفية والسوق المالية، المؤسسة الحديثة للكتاب طرابلس، لبنان، 1998، ص 91-92.

إبلاغ الكتاب إلى المستفيد دون أن يلزمه بأي تعهد مماثل لتعهد مصرفه المستورد ومن الأفضل ذكر هذا الأمر بصراحة في كتاب الاعتماد.

2) تصنيف الاعتمادات المستندية من حيث قوة تعهد البنك المراسل:

✓ الاعتماد غير معزز: Créé docunconfirmed

هو اعتماد يتضمن التزام البنك فاتح الاعتماد بالدفع إلا أن البنك الموجود ببلد المصدر لا تعهده إلى تعهد بنك المستورد، أي إنه لا يعزز تعهد بنك المستورد.¹

✓ الاعتماد القطعي المعزز:

البنك الذي قام بفتح الاعتماد، يلتزم بدفع القيمة في جميع الظروف ما دامت المستندات مطابقة للشروط وبالتالي يحظى هذا النوع من الاعتماد بوجود تعهدين من البنكين (البنك فاتح الاعتماد والبنك المراسل في البلد المصدر) فيتمتع المصدر بمزيد من الاطمئنان وبضمانات أو بإمكانية قبض قيمة المستندات وبطبيعة الحال لا يطلب البنك فاتح الاعتماد تعريزه في البنك المراسل (المعزز) إلا عندما يكون جزءا من شروط المصدر على المستورد، فقد توجد حاجة لذلك إذا كان البنك فاتح الاعتماد هو احد البنوك العالمية المشهورة لعظم ثقة المتعاملين بها، كما أن البنوك المراسلة لا تقوم بتعزيز الاعتمادات إلا إذا توافرت عندها الثقة بالبنك المحلي فاتح الاعتماد، ويكون ذلك نظير عمولة متفق عليها.

3) من حيث طريقة الدفع للبائع (المستفيد):

✓ اعتماد الاطلاع: Créé doc avue

هو ذلك الاعتماد الذي يمكن للمستفيد من خلاله الحصول على قيمة الصفقة من بنكه بمجرد القدوم إليه وإظهاره للوثائق ويتحقق البنك من صحتها.

بعد ذلك يقوم البنك الأمر بتحويل المبلغ فور استلامه للمستندات والوثائق الواردة إليه أو للتحصيل عليها من المستفيد (المصدر)

¹ حسن دياب، الاعتمادات المستندية التجارية، المؤسسة الجامعية للنشر والتوزيع، ص 27

✓ الاعتماد المنفذ بالقبول (Cré Doc par Acceptation)

أو الاعتماد بالتعهد (le crédit par engagement) هو اعتماد يقدم فيه المصرف توثيقه وضمانته وليس المال تحت تصرف عميله لتمكين هذا الأخير من الحصول على الأموال التي يحتاجها ، ويتم ذلك بأن يقوم العميل بسحب كمبيالة على المصرف حيث يوقعها هذا الأخير بقبوله ومن ثم تصبح تلك الكمبيالة قابلة للتحويل في أي مصرف آخر. وبعبارة أخرى فان هذا الاعتماد يعتبر بديلا للمكشوف، حيث أن المصرف يؤدي هنا خدمة للزبون لا يمنحه المال وإنما التوقيع، وهذا الاعتماد يكاد يقتصر على عمليات كبيرة لشركات كبيرة.¹

✓ اعتماد المستندي ذو البند الأحمر : le cré Doc red clans

سمي هذا النوع من الاعتماد بالمسطر الأحمر ذلك لأنه يحتوي على بند مميز مسطر باللون الأحمر للفت الانتباه إليه وهذا البند يسمح للمصرف المراسل أو المصرف المؤيد بان يدفع للمستفيد مقدما دفعات على الحساب قبل استلامه الوثائق والمستندات المطلوبة ويدرج في الاعتماد بناء على طلب صريح من العميل الأمر وعلى مسؤوليته ، نتيجة لذلك وفي حال تمتع البائع (المستفيد) عن تقديم المستندات للمصرف المؤيد يحق لهذا الأخير أن يعود على المصرف مصدر الاعتماد والذي يعود بدوره على العميل الأمر بقيمة ما دفعه ويتم اللجوء إلى هذا النوع من الاعتمادات المستندية لتمويل البائع بالأموال اللازمة للشحن.

3) تصنيف الاعتمادات المستندية من حيث طريقة سداد المشتري:

✓ الاعتماد المغطى كلياً: le cré Doc Enfermé Tout

وهو الذي يقوم طالب الاعتماد بتغطية مبلغه بالكامل للبنك بتسديد المبلغ لدى وصول المستندات الخاصة به فالبنك في هذه الحالة لا يتحمل أي عبء مالي لان العميل قد زوده بكامل النقود اللازمة لفتح وتنفيذ الاعتماد وتسديد الباقي عند ورد المستندات، في هذه الحالة تأخذ حكم التغطية الكاملة، ولكن يظل البنك في الاعتماد المغطى كلياً مسؤولاً أمام عميله عن أي استعمال خاطئ للنقود مثل دفعها للمستفيد إذا لم تكن شروط الاعتماد قد توفرت أو إذا تأخرت فيه، كما يسأل عن أي خطأ مهني يرتكبه البنك المراسل في مهمته.²

¹ شاكور القز ويني ، محاضرات في اقتصاد البنوك ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الساحة المركزية - بن عكون الجزائر، الطبعة الرابعة، ص 211

¹ AnnkNuddrzu , théorie et pratique du commerce international , paris , 1990 p235.

✓ الاعتماد المغطى جزئياً: le Cré Doc partiellement Enfermé

هو الذي يقوم فيه العميل أمر بفتح الاعتماد بدفع جزء من ثمن البضاعة من ماله الخاص، وهناك حالات خاصة لهذه التغطية مثل أن يلتزم العميل بالتغطية بمجرد الدفع للمستفيد حتى قبل وصول المستندات، أو الاتفاق على أن تكون التغطية عند وصول المستندات وأن يؤخر الدفع إلى حين وصول السلعة.

ويساهم البنك في تحمل مخاطر تمويل الجزء الباقي من مبلغ الاعتماد وتقوم البنوك التقليدية باحتساب فوائد على الأجزاء غير المغطاة وهي فوائد ربوية محرمة تتجنبها البنوك الإسلامية باستخدام بديل آخر يسمى اعتماد المشاركة

✓ الاعتماد غير المغطى: Le cré Doc Est Enfermé

هو الاعتماد الذي يمنح فيه البنك تمويلاً كاملاً للعميل في حدود مبلغ الاعتماد حيث يقوم البنك بدفع المبلغ للمستفيد عند تسليم المستندات ثم نتبع البنوك التقليدية عملائها لسداد المبلغ المستحق عندما يتفق عليه في أجال وفوائد عن المبلغ غير مسدد وتختلف البنوك الإسلامية عن كيفية تمويل عملائها بهذا النوع من الاعتماد حيث يعتمد صيغة تعامل مشروعاً تسمى اعتماد المراجعة.

4) تصنيف الاعتمادات من حيث الطبيعة والشكل:

❖ من حيث الطبيعة:

● اعتماد الاستيراد: Import cré Doc

هي التي تفتحها البنوك بطلب من تعاملها من أجل الاستيراد من دول أخرى أو هو الاعتماد الذي يفتحه المستورد لصالح المصدر بالخارج لشراء سلعة أجنبية.

● اعتماد التصدير: Export cré Doc

هو الاعتماد الذي يفتحه المشتري الأجنبي لصالح المصدر بالداخل لشراء ما يبيعه من سلع محلية، وهي التي ترد لصالح المصدرين بواسطة البنوك في بلد المصدر من أجل التصدير لدول أخرى.¹

¹ جمال يوسف عبد النبي، الاعتمادات المستندية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، 2001، ص 22

❖ من حيث الشكل: تقسم إلى ثلاثة أنواع

● اعتماد قابل للتحويل: Cré Doc transférable

وهو الاعتماد الذي يحول كلياً أو جزئياً لمستفيد آخر، وينصح بعدم تشجيع هذا النوع من الاعتمادات لما فيه من مخاطر قد تقع على المشتري يصعب الخروج منها وخاصة إذا تم تحويل الاعتماد أكثر من المستفيد ولم يقيم المستفيد الأول بتبليغ البنك المحول بأنه يحتفظ القبول

أو الرفض أي تعديل قد يرد في الاعتماد.¹

● الاعتماد غير قابل للتحويل:

تقتصر الاستفادة منه على العميل الذي حدده العميل الأمر دون غيره.²

● الاعتماد الدائري أو المتجدد: Revolving Cré Doc

ويستخدم هذه النوع من خطابات الاعتماد في حال الاتفاق على تسليم البضاعة للمشتري / المستورد على دفعات في فترات زمنية منتظمة، ويتيح هذا النوع من الاعتمادات نوعاً من المرونة في التعاملات التجارية بين المستوردين والمصدرين وخصوصاً إذا كان هناك احتمال لشحن كميات أخرى من نفس البضاعة على شحنات منتظمة في المستقبل، ويمكن تجديد هذا النوع من الاعتمادات استناداً للفترة الزمنية أو قيمة البضاعة.

● الاعتماد القابل:

وفقاً لهذا النوع من الاعتمادات فإن البائع أو المستفيد الأول بفتح اعتماد مستندي لصالح شركة أو مورد آخر (المستفيد الثاني) بنفس الشروط الواردة في الاعتماد الأصلي أو ربما بشروط أكثر دقة بواسطة نفس البنك المصدر الاعتماد الثاني تفويضاً لتنفيذ الاعتماد الأصلي لقاء ما يحصل عليه من مستندات تتعلق بالاعتماد الأصلي للمستفيد.³

وعليه يمكن تلخيص كل أنواع الاعتمادات المستندية في الشكل التالي

¹ مازن عبد العزيز فاعور، الاعتماد المستندي و التجارة الالكترونية، منشورات الحلبي الحقوقية، ص 40

² سليمان ناصر، التقنيات و عمليات الائتمان، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012 ص 109

³ محمد محمود فهمي ، القواعد و العادات الموحدة للاعتمادات المستندية، معهد الدراسات المصرفية، 2000 ص 24

الشكل رقم: (01): أنواع الاعتمادات المستندية



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على المعلومات السابقة

2) التحصيل المستندي

التحصيل المستندي هو آلية يقوم بموجبها المصدر بإصدار كمبيالة وإعطاء كل المستندات إلى البنك الذي يمثله حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات تسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثله مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو القبول الكمبيالة.

وتجدر الملاحظة في التحصيل المستندي أن التزام المصدر لا يتعدى التعهد بإرسال البضاعة، كما أن المستورد لا يمكنه أن يستلم المستندات إلا بعد قبول الكمبيالة أو تسديد المبلغ.

نلاحظ من الصيغة السابقة في التحصيل المستندي أن التنفيذ النهائي للعملية المالية يتم وفق صيغتين:

- المستندات مقابل الدفع: في هذه الحالة يستطيع المستورد أو البنك الذي يمثله أن يستلم المستندات ولكن مقابل أن يقوم بالتسديد الفعلي نقدا لمبلغ البضاعة.
- المستندات مقابل القبول: حسب هذه الصيغة، يمكن للمستورد أن يستلم المستندات ولكن ذلك لا يتم إلا بعد قبول الكمبيالة المسحوبة عليه، وتسمح هذه الطريقة للمستورد بالاستفادة من مهلة التسديد.

2) خصم الكمبيالات المستندية:

تمثل هذه التقنية الطريقة الأكثر استعمالا في تغذية خزينة المؤسسة المصدرة، فهي إمكانية متاحة للمصدر لكي يقوم بتعبئة الكمبيالة التي سحبها على المستورد و في هذه الحالة بدلا من أن يوكل المصدر بنكه بتحصيل قيمة الكمبيالة المستندية فإنه يطلب من بنكه خصم هذه العمليات، فعملية الخصم تعني أن يقوم المصدر بتظهير الكمبيالة التي لم تستحق بعد تظهيرها ناقلا للملكية مقابل أن يدفع البنك قيمتها بعد خصم نسبة معينة من قيمة الورقة تسمى سعر الخصم و هذا يعني و كان البنك أعطى قيمة الكمبيالة بعد الخصم كقرض يسدد للبنك بتاريخ الاستحقاق عندما يقدمها البنك للمستورد للتحصيل¹.

تجدر الإشارة إلى أن هذا النوع من القرض لا يخلو من مخاطر القروض العادية واهم هذه المخاطر ما يرتبط بالوضع المالي للمستورد ومدى قدرته على التسديد وحينما يقبل بنك المصدر خصم الكمبيالات المستندية لفائدة زبونه فهو يتفادي تماما مثل هذه المخاطر، ولا تعتبر المستندات ضمانا كليا لتحاشي هذه المخاطر إلا في حالة الصيغة التي ذكرناها سابقا وهي السندات مقابل الدفع لأن السندات مهما كانت قيمتها القانونية في إثبات حق المصدر إلا أنها لا ترقى لكي تكون نقودا كاملة.²

¹ عبد المعطي رضا راشد، محفوظ أحمد جودة، إدارة الائتمان، دار وائل للنشر والتوزيع، الاردن، 9111، ص 991

² طاهر لطرش، مرجع سابق ذكره، ص 939

المطلب الثاني: التمويل المتوسط وطويل الأجل

هي تلك العمليات التي تتعدى 18 شهرا فما فوق 7 سنوات وهناك العديد من التقنيات التي تسمح بتسهيل العمليات المصرفية خاصة بالتجارة الخارجية ويمكن تصنيف التقنيات البنكية إلى قرض مشتري، قرض المورد، قرض التمويل الجزائي والإيجار الدولي.

❖ قرض مشتري

لتعريف قرض المشتري هو قرض يمنح من طرف البنك المشتري لكي يدفع مستحقات البنك بعقد تجاري مع المشتري يجد فيه أنماط الدفع الآجال التسديد سعر الفائدة سعر العمولات والضمانات ولهذا الصيغة فإن الجانب المالي والتجاري مفعولين لكن موضوع القرض يرتبط بالجانب المالي وإن من مميزات قرض المشتري يحتوي على عقدين:

✓ العقد التجاري: الذي هو بمثابة تعريف واجبات الطرفين السعر والآجال.

✓ العقد المالي: ويمضي بين المشتري والبنك ومن أهم الشروط:

الضمانات: هناك تأمين القرض وضمانات القرض المشتري.¹

مراحل سير عملية قرض المشتري: يتم قرض المشتري على مراحل هي:

- إمضاء عقد تجاري بين المستورد والمصدر بمراجعة ما يلي (مبلغ الدفع، مواعيد إرسال).
- حصول كلا من البنك المقرض والمصدر من طرف الهيئة التأمين على وثيقتين للتأمين لصالح البنك لضمان خطر القرض المقدم للمشتري الأجنبي والثاني لصالح المصدر لتأمين ضد خطر الصنع.
- يتم إمضاء اتفاقية فتح قرض بين المقرض والمستورد ويظهر من خلالها الشروط وتبين مراحل سير قرض المشتري.

❖ قرض المورد

عبارة عن آلية يقوم بموجبها البنك بمنح قرض للمصدر لتمويل صادراته مبينا على أساس مهلة تسديد القرض التي يمنحها المصدر لفائدة المستورد مع إمكانية إعادة التمويل من طرف بنكه، وبالتالي يعتبر قرض المورد عن عملية شراء للديون من

¹ حمدي باشا، محاضرات في تمويل التجارة الخارجية، جامعة الجزائر، سنة 3009، 3003

طرف بنك المصدر على المدى المتوسط مع تغطية شركة التأمين للخطر السياسي والتجاري.¹

مراحل سير قرض المورد:

- 2 المصدر يحصل على تعهد بالتأمين من قبل شركة التأمين.
- 2 العقد التجاري بين المصدر والمستورد.
- 3 المصدر يسحب الأوراق التجارية (سند لأمر كمبيالة) على المستورد.
- 4 تقديم الأوراق التجارية للبنك الخصم.
- 5 تسديد الأوراق التجارية.
- 6 تسديد الأوراق التجارية في تاريخ الاستحقاق من طرف المستورد.

❖ التمويل الجزافي:

يعتبر التمويل الجزافي القرض الذي يخاطر فيه البنك مع مؤسسة تصدير بتمويل جزافي المتمثل في شراء الديون المترتبة عن عملية التصدير أو القيام بخضم الأوراق التجارية المستعملة في الملف كوسيلة دفع آجلة لمبلغ الصفقة إذا هذا التمويل حسب طبيعته لا يقابله أي ضمان يقدمه المصدر للبنك في هذه الحالة إن البنك المصدر لا يعطي أولوية للقدرة المالية للمستورد بل يقوم على أساس تحقيق عاملين هما:

- ضمان استمرارية لنشاط المؤسسة المصدرة.
- تحقيق فوائد عن طريق شراء وسائل الدفع القابلة للتحويل مع خصمها لأصحابها لغرض تحقيق ربح في المستقبل.²

فإن الاستفادة من التمويل الجزافي يتيح المصدر بعدد كبير من المزايا يمكن أن نذكر فيما يلي³:

- __ إن المبيعات الآجلة التي قام بها المصدر، يستطيع أن يحصل على قيمتها نقدا.
- __ إن الحصول على هذه القيمة نقدا يسمح للمصدر بتغذية خزينة وتحسين وضعيته المالية.
- __ تسمح للمصدر أيضا بإعادة هيكله ميزانية وذلك بتقليص رصيد الزبائن مقابل زيادة رصيد السيولة الجاهزة.
- __ التخلص من التسيير "الشائك" لملف الزبائن، حيث يتجهد بهذا التسيير البنك الذي قام بشراء الدين.
- __ تجنب القرض الأخطار المحتملة التجارية المالية والمرتبطة بطبيعة العملية التجارية.

¹ يوسف مسعداوي، دراسات في المالية الدولية، دار الراجحة للنشر والتوزيع، عمان، 2013، ص 88.

² عبد القادر بيجح، الشامل لتقنيات أعمال البنوك، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر 2013، ص 323

³ الطاهر لطرش، مرجع سابق ذكره، ص 936

__ تجنب احتمالات التعرض إلى أخطار الصرف الناجمة عن تقلبات أسعار الصرف بين تاريخ تنفيذ الصفقة التجارية وتاريخ التسوية المالية.

❖ القرض الايجاري الدولي

هو وضعية تمويل متوسطة وطويلة الأجل تقوم فيه مؤسسة متخصصة في هذا النوع من القرض بإبرام عقد مع المستورد على ائتمان إيجاري حول أصول مستوردة ثم يقوم بإبرام صفقة شرائها من المصدر، وهنا يمكن أن يكون المنتج الأصل والمصدر من نفس البلد والمستورد من بلد أجنبي كما يمكن أن يكون كل من المنتج والمصدر والمستورد من بلد غير الآخر، وفي هذه العملية تتحقق الفائدة للطرفين والمستورد بحصوله على سلعة أو أصل الذي لا يمكن شراؤه لارتفاع ثمنه ويحدث هذا النوع في الأصول الرأسمالية مرتفعة الثمن والطويلة الأجل كالسفن والطائرات.¹

❖ عقد تحويل الفاتورة (factoring)

مفهوم عقد تحويل الفاتورة ومميزاته:

المفهوم الأول: عقد تحويل الفاتورة هو عقد تقوم بمقتضاه مؤسسة متخصصة "Factor" بشراء الحقوق

المملوكة من مورد، هو البائع على زبائنه (المحليين أو الأجانب)، وهو المشتري، وهذا مقابل الخدمات المستفاد منها.²

المفهوم الثاني: عرفته الغرفة التجارية الوطنية للمستشارين الماليين بفرنسا على انه "تحويل للحقوق التجارية من مالكةا أو الوسيط الذي يحمل مهمة تحصيل أو ضمان الوفاء النهائي في حالة الإعسار المؤقت أو النهائي للمدين مقابل عمولة هذا التدخل"³

المفهوم الثالث: عقد تحويل الفاتورة هو عقد تحل بمقتضاه شركة متخصصة تسمى "وسيط" محل زبونها المسمى "المنتمي"، عندما تسدد فورا لهذا الأخير المبلغ التام لفاتورة لأجل محدد ناتج عن عقد، وتتكفل بتبعية عدم التسديد وذلك مقابل أجر.⁴

ناصر سليمان، التقنيات البنكية وعمليات الائتمان، ديون المطبوعات الجامعية، الجزائر 3093، ص 992

² Luc Bernard Rolland, op.cit, p- p: 223- 224.

³<http://forum.law-dz.com/index.php?showtopic=2842>, le 01/04/2009 à 21:32.

⁴ المادة 543 مكرر 14 من المرسوم التشريعي 93 - 08 المؤرخ في 25 أبريل 1993 المعدل والمتمم للأمر 75-59 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975 المتضمن القانون التجاري - القانون التجاري 2007.

خطوات سير عقد تحويل الفاتورة: Modalités de Fonctionnement

يمكن عقد تحويل الفاتورة من تمويل الفواتير المحررة على الزبائن خلال 48 ساعة، حيث يتم تمويل الحقوق لدى المؤسسة المتخصصة في عقد تحويل الفاتورة (Factor)، وهو شكل أكثر سهولة من تلك المستعملة من الخصم Escompte أو قانون دايلي Loi Daily.

إن استعمال التمويل أو الضمان في عقد تحويل الفاتورة سوف يضع ثلاثة عناصر في علاقة بينهما هم: الزبون، المورد، المؤسسة المتخصصة في عقد تحويل الفاتورة (Factor) حسب الشكل التالي:

تمر الفاتورة بعدة مراحل عددها سبعة في إطار عقد تحويل الفاتورة، وهذا ضمن مسار محدد مرتبط بسير عقد تحويل الفاتورة، تبدأ من تحريرها إلى غاية تغطيتها تماما:

المرحلة الأولى: مرحلة تحرير وإصدار الفاتورة، فعند تسليم السلع أو تقديم خدمة تحرر فاتورة الزبون مع كتابة عبارة "تحويل" على الفاتورة الذي يبين أن الفاتورة قد تم التنازل عليها لصالح شركة متخصصة في عقد تحويل الفاتورة.

المرحلة الثانية: مرحلة إرسال الفاتورة، ترسل نسخة من الفاتورة إلى شركة متخصصة في عقد تحويل الفاتورة مع بيان يوضح أن التسليم أو الخدمة تم تحقيقها. نصت على هذا المادة 543 مكرر 15 "يجب أن يبلغ المدين فورا بنقل الحقوق الديون التجارية إلى الوسيط بواسطة رسالة موصى عليها مع وصل الاستلام".¹

المرحلة الثالثة: مرحلة الاستلام: تستلم شركة متخصصة في عقد تحويل الفاتورة التي تمولها خلال 48 ساعة بنسبة أقصاها 90% بما فيها الرسوم، سواء باستعمال شيك مصرفي أو سند لأمر.

المرحلة الرابعة: مرحلة إبلاغ الزبون: إخبار الزبون بتاريخ الاستحقاق، وبأن الفاتورة سوف تسدد مباشرة في التاريخ المحدد إلى شركة متخصصة في عقد تحويل الفاتورة.

المرحلة الخامسة: مرحلة التحصيل: تحصيل المبلغ من الزبون في تاريخ الاستحقاق المحدد سافا لصالح الشركة المتخصصة في عقد تحويل الفاتورة.

المرحلة السادسة: مرحلة التسديد: تقوم الشركة المتخصصة في عقد تحويل الفاتورة بتسديد المبلغ المتبقي الغير ممول والتي نسبته لا تزيد على 10% إلى المورد البائع.

¹ المادة 543 مكرر 15 من المرسوم التشريعي 93 - 08.

المرحلة السابعة: مرحلة تغطية الفاتورة: حيث أنه إذا لم يسدد الزبون قيمة الفاتورة في تاريخ الاستحقاق، هنا منه التسديد بصفة أخوية وإلا سوف يلجأ إلى القضاء.

المطلب الثالث: المخاطر والضمانات المتعلقة بتمويل التجارة الخارجية

الفرع الأول: المخاطر المتعلقة بتمويل التجارة الخارجية

بالرغم من تطور التجارة الخارجية، وتطوير الوسائل التي تضمن تأدية المبادلات التجارية الخارجية على أحسن وجه، تبقى المخاطر مختلفة و متعددة قد تنجم عن عمليات الاستيراد و التصدير، و يمكن تقسيم هذه المخاطر على أساس ثلاث مراحل أساسية في عملية البيع الدولي :

- الطلبية.

- الإرسال.

- مرحلة الاستلام.

عموما يمكن التحكم في المخاطر ما بين الطلبية والإرسال، كون البضاعة ما زالت تحت سيطرة المصدر، ولكن بعد إرسالها تخرج من هذه السيطرة أين تنتقل مسؤولية البضاعة من المصدر إلى المستورد، هذا الأخير الذي يتحمل أي خطر يأتي فيما بعد إلا إذا نص العقد التجاري على غير ذلك.

1. أخطار قبل الاستلام:

هو الاتفاق الذي يكون بين المصدر والمستورد والذي بعقد تجاري يبين بنوده طريقة التمويل، كيفية الاستلام، شروط الدفع... إلخ.

في هذه المرحلة جل المخاطر تكون على عاتق المصدر كون البضاعة لا تزال تحت مسؤوليته.

1.1. أخطار بين الطلبية و الإرسال : يمكن تمييز نوعين من الأخطار :

- الخطر الاقتصادي أو خطر ارتفاع التكاليف.

- خطر الصنع (خطر الإنتاج).

1.2. أخطار ما بين الإرسال و الاستلام :¹

إلى جانب المخاطر التجارية والسياسية التي ذكرت سابقا، هناك ثلاث مخاطر تؤدي إلى الخسائر الخاصة و أخرى إلى الخسائر المشتركة و أخرى إلى خسائر متميزة.

2. أخطار بعد الاستلام:

هنا تنتقل المخاطر من عاتق المصدر إلى عاتق المستورد، تندرج ضمن هذه المراحل ثلاث أنواع:

2.1. الخطر المتعلق بالمستهلك :

عند استلام البضاعة من طرف المستورد، والتي توزع بطريقة مباشرة أو غير مباشرة عن طريق الوسطاء إلى 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 عن المسؤول عنها، إما الصانع أو البائع لها ومطالبته بالتعويض، وعلى المسؤول أن يخضع للحكم المطبق عليه بتسديد مبلغ أو استبدال البضاعة أو التعويض بأي شكل من الأشكال.

لهذا وجب اختيار المصدر لما يصدره والمستورد لمن يتعامل معه حتى لا يضطر لدفع تكاليف هم في غنى عنها.

2.2. خطر الصرف :

إن خطر الصرف ناجم عن الخسارة الممكنة 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 محررة بهذه العملات، في هذا الإطار يجب التمييز بين الوضعية الكلية لسعر الصرف والذي يعبر عنها بالفرق بين الحقوق للعملات الأجنبية والديون بالعملات الأجنبية أو ما يسمى بالرصيد الصافي ووضعية سعر الصرف تمثل تجديد الحقوق الديون لعملة أجنبية.

ومنه نستخلص أن خطر الصرف يتحدد في الفرق الموجود ما بين السعر المتفق عليه عند إبرام الصفقة والسعر الذي يصبح بعد التنفيذ، حيث أن هذا السعر محدد بعملة صعبة تخضع لمتغيرات السوق التي تؤثر عليه، ولهذا يقع الخطر على الطرفين بالنسبة:

¹ M. Benamar, Technique du commerce international. Edition technipar Paris .

- للمستورد في حالة زيادة معدل الصرف.
- للمصدر في حالة نقصان معدل الصرف.
- يمكن تجنب خطر الصرف بعدة وسائل منها:
- وسائل حماية كأن يكون السعر في الفاتورة المؤقتة غير محددة وغير ثابت.
- متغير إلى غاية موعد الاستلام أو يتم الدفع تدريجيا.
- التأمين ضد خطر الصرف عند GAGEX.

2.3. خطر القرض أو عدم الدفع :

بعد تنفيذ الطلبية (إرسال البضائع أو تنفيذ الصفقة المتعاقد عليها) وتظهر عدم التسوية الجزئية أو النهائية للسعر، يعود هذا لعدة أسباب فد تكون:¹

أ/ أسباب داخلية: خاصة بالمصدرين، حيث يتهاون البائع بعدم المتابعة الجيدة للأعمال، غياب العقد التجاري أو فاتورة غير واضحة...إلخ.

ب/ أسباب خارجية: كعدم توفر العملة الصعبة للمستورد لإكمال التحويل أو الرفض الدفع بسبب النوايا السيئة للمستورد.

يعتبر الدفع آخر مرحلة في السلسلة التجارية، إذ لم يتم فإنه سينحل بالذمة المالية للمصدر، لهذا حسب رأي المؤمنين على القرض نجد أن حوالي 1/4 المؤسسات التي تمت تصفيتها تعود إلى عدم الالتزام في الدفع لزبون أو عدة زبائن.

لهذا لا بد أن تدرس العملية من مختلف جوانبها لتجنب هذا الخطر على المصدر وأن يحلل رقم أعمال الزبائن خصائصهم، وسائل وآجال الدفع المقدمة لهم، ومن أهم أسباب الوقوع في هذا الخطر:

- تركيز البيع: على عدد قليل من الزبائن أو على منطقة جغرافية محددة.
- خصائص المستورد: التي توحى بخطر عدم الدفع

¹ M. Benamar, Technique du commerce international. Edition techniple Paris 1996

الفرع الثاني: الضمانات المتعلقة بتمويل التجارة الخارجية:

أولاً: الضمانات التي تخدم المشتري (المستورد):

1 - ضمان المناقصة Garantie de Soumission¹

يقوم بنك المستفيد من الضمان بتعهد المضاد بطلب من زبونه اتجاه مقدم العرض، إذ يتلقى عروضاً متعددة لمقاولين من مختلف البلدان، والذين ينتظرون الرد على عروضهم بعد أن قد قدموا للمستفيد دفتر الأعباء.

يختار المستفيد من بين العروض مناقص والذي يتعهد بالتسيير الحسن للأعمال، ومنه فالمستورد (الذي يمثل المعلن عن المناقصة هو المستفيد من الضمان) باستطاعته تعويض خسارته في حالة ما إذا أحل أحد المناقصين بواجباته، كأن ينسحب من المناقصة في مدة اختيار الملفات أو في حالة ما إذا أرسلت عليه (وقع عليه الخيار) ويرفض أن يوقع العقد التجاري، أو أن يوافق على باقي الضمانات كضمان حسن التنفيذ أو غيرها. ويكون هذا الضمان قابلاً للتنفيذ ابتداءً من يوم فتح العروض المقدمة ويبقى ساري المفعول إلى غاية ستة (6) أشهر بعد يوم الفتح. بعد انتهاء مدة الاختيار، وبالتالي اختيار أحد العروض المقدمة وجب على صاحب العرض المختار أن يوفي بالتزاماته المتعلقة بإقامة الضمانات الأخرى وإمضاء العقد التجاري.

أما أصحاب العروض الأخرى المقدمة والتي لم يتم اختيارها، فإن ضمان المناقصة المقدم من طرفهم يكون صالحاً للتنفيذ بعد المدة المذكورة أعلاه (ستة أشهر بعد فتح العرض).

وفي الأخير فإن مبلغ الضمان يتراوح من 1 إلى 15% من مبلغ العرض.

2 - ضمان استرجاع التسبيق. Garantie de restitution d'avance.

في هذه الحالة يقوم المستورد بتقديم مبلغ مالي إلى المصدر كتسبيق، يقطع هذا الأخير من قيمة الخدمة أو

البضاعة فيما بعد، وعليه يوضع ضمان استرجاع التسبيق، الذي يتراوح مبلغه عموماً ما بين 5 إلى 15%

¹ Legeais (D), Surtés et garanties du crédit, Librairie générale de droit et de jurisprudence, Paris, 1996

من مبلغ العقد التجاري، إذ تغطي نسبته مبلغ التسبيق، لكن يجب ألا تتجاوز قيمة الضمان 25% من مبلغ العقد التجاري، على أن موافقة بنك الجزائر إجبارية.

وعموما ضمان استرجاع التسبيق موجه لتعويض كل أو جزء من التسبيق المقدم من طرف المستفيد قبل الإرسال أو قبل بدأ الأشغال في حالة ما إذا أحل المصدر بالتزاماته ولم يحترم ما جاء في بنود العقد التجاري الذي وقعه. إن (La mis jeu de garantie) مبلغ الضمان يؤخذ من حساب الأمر (المصدر) في حالة ما إذا وضع حيز التنفيذ لهذا نجد أن مبلغ الضمان و اسم بنك الأمر (البنك الضامن المضاد) يكونان محرران في عقد (garantie) الضمان، و مبلغ استرجاع التسبيق يتناقص تدريجيا بحسب درجة تنفيذ الالتزامات التعاقدية التي يعطيها.

3 - ضمان حسن التنفيذ أو حسن الختام¹ : Garantie de bonne exécution

لكل العقد التجاري لا بد أن ينتهي ويكون من طرف المورد واجب عليه، لذا وضع ضمان حسن التنفيذ أو حسن الختام يهدف أساسا إلى تعويض المستورد بمبلغ محدد مسبقا إذا لم هذا الأخير بما تقدم به المصدر (سلعة أو خدمة).

وفي حالة ما إذا تأخر المصدر بالتزاماته التعاقدية بما يتعلق بتوعية السلع أو جودة ودقة الخدمة المقدمة، كان بإمكان المستورد أن يتوجه إلى البنك الضامن مطالبا بجزء أو بكل مبلغ الضمان على ألا يتجاوز طلبه مبلغ الضمان، ويبدأ العمل بهذا الضمان ابتداء من تاريخ إصداره كما يبقى صالحا إلى غاية تاريخ الإلغاء الذي يجب تحديده في الوقت الذي يرسل فيه هذا الضمان، ويمكن لهذا التاريخ أن يتغير وأن يلغي الضمان قبل موعده في حالة ما إذا تم الإمضاء على المحضر من طرف أطراف التعاقد (المصدر والمستورد).

يجب الإشارة إلى أن ضمان حسن التنفيذ يخفض ب: 50% عند الاستلام المؤقت للأشغال والخدمات، أما 50% المتبقية عند الاستلام النهائي لها.

وهذا الضمان غالبا ما يتبع ضمان المناقصة، فبعد إلغاء هذا الأخير وذلك بعد فتح العروض المقدمة يتم الإمضاء على عقد ضمان التنفيذ.

4 - ضمان الإمساك بالضمان Garantie de retenue de garantie :

يعتبر آخر الضمانات حيث يضمن للمستورد الاحتفاظ بالضمان إلى غاية التأكد من حسن تنفيذ المشروع، مثلا لمدة معينة تقدر عادة بسنة أو سنتين، وهذا راجع إلى أن الحكم على حسن التنفيذ يستوجب مدة للتأكد منه. في حالة العكس للمستفيد الحق في تعويض ولو جزء من خسارته، إذ لا يمكن أن يتجاوز مبلغ ضمان الإمساك بالضمان يدخل حيز التنفيذ ليضمن للمستورد تعويضه في حالة إخلال المصدر ببنود العقد التجاري المبرم.¹

5 - ضمان الأضرار المشتركة: Garantie avaries communes :

قد يكون النقل البحري في بعض الحالات، مصدر الأخطار لبعض المنتجات، على سبيل المثال تلك الموجهة للاستهلاك. إلا أنه يصعب تحميل مسؤولية الأضرار مباشرة على صاحب السفينة، لأنه يمكن أن يكون مصدرها المصدر الأجنبي.

في الحالة العامة، يتم توقيف السفينة بأمر قضائي على مستوى الميناء وذلك قصد تحديد الجهة المسؤولة، وهذه الحالة تعتبر محرجة لصاحب السفينة لأنه تحمله تكاليف باهظة بسبب التأخر في التسليم حينما يقدم صاحب السفينة هذا الضمان يمكنه أن يتحرر من هذا العائق، و بإمكانه عندئذ أن يغادر الميناء بعد تفريغ البضاعة.

هذا النوع من الضمانات يصبح ساري المفعول من تاريخ إصداره حتى تاريخ الحكم النهائي، تتحدد قيمته من طرف خبير بالنظر إلى الخسائر المحتملة.

يمكن الإشارة إلى أن هذا النوع من الضمانات مستنديه بسبب أن وضعها حيز التنفيذ متوقف على تسليم المستفيد صورة الحكم من المحكمة المختصة.

ثانيا: الضمانات التي تخدم المصدر:

1 - ضمان الدفع Garantie de paiement :

في بعض الحالات يطلب المصدر من المستورد تأجيل دفع مبلغ الصفقة أو الخدمة لوقت لاحق أو بأقساط منتظمة.

¹Guyonar André et Etienne Moin, commerce international, deuxième édition, 1992, p : 200

ومهما كان الاعتماد المستندي يعتبر من وسائل الدفع الدولية الأكثر أماناً، إلا أن المصدر يفضل اللجوء إلى وسائل دفع أخرى، هذه الوضعية يمكن أن تظهر لأول الأمر غير معقولة، لكن يمكن تبريرها بالنظر إلى مساوئ الاعتماد المستندي منها:

- الارتفاع في التكلفة تؤدي إلى الحد من الربح الإجمالي.
 - التعطل في وصول المستندات مما يؤخر عملية الدفع.
 - التأخر في وصول الإشعار بفتح الاعتماد المستندي، مما يعطل وصول البضاعة.
- في هذه الحالات يطلب المصدر من المستورد ضمان الدفع لتفادي عجز هذا الأخير عن التسديد، وهذا الضمان يكون بتعهد بنك المستورد بتسديد قيمة الصفقة في تاريخ استحقاقها، في حالة عجز زبونه عن ذلك، ويبقى ساري المفعول إلى غاية التأكد من تسديد مبلغ البضاعة أو الخدمة، أما قيمة ضمان الدفع تغطي مبلغ الصفقة ككل.

ولوضع ضمان الدفع حيز التنفيذ يجب على المصدر تقديم وثائق يبين فيها عجز المستورد عن الدفع، هذا من جهة ومن جهة أخرى يقدم وثائق أخرى تبين أنه قام بأداء جميع واجباته التعاقدية على أكمل وجه والتي تعهد بها للمستورد، وهذا فإن هذا النوع هي ضمانات تعاقدية.

2- رسالة القرض: Stand By¹

يستعمل هذا النوع غالباً في البلدان الانجلوسكسونية (البلدان المتحدثة باللغة الانجليزية) وكذلك في بلدان الشرق الأوسط، وتعود نشأتها إلى سنة 1936م.

و يعني بكلمة Standby هو Les notions d'assistance de réserve et d'apport évoque. تجمع رسالة القرض « Standby » ما بين الخصائص المميزة للضمانات البنكية لأول طلب و خصائص الاعتماد المستندي، إذ أنها التزام غير رجعي، حيث يقوم البنك بدفع مبلغ معين بعد إظهار مستندات مطابقة للقرض المأخوذ، و الخاضعة للقوانين RUU.

يستعمل هذا النوع من الضمانات من طرف المدين(المستورد)، إذ أنها تضمن خطر عدم الدفع، ومدة حياة هذه الرسالة لا تتجاوز ثلاثة(3) أشهر من تاريخ إصدارها، حيث تتصف بمزايا متعددة (السهولة والمرونة)، إذ أنه لا

¹ Marlin (C) ,Delierneux (M). Les garanties bancaires autonomes, Bruylant, Bruxelles. 1992

يجب أن تقدم المستندات المثبتة للصفقة إلى البنك للحصول على المبلغ مما يخفض تكلفتها حيث لا توجد أتعاب تدفع للبنك.

تتميز رسالة القرض "Standby" من تسهيلات وسرعة في التنفيذ لهذا تغزو أغلب التعاملات بصفة مستمرة ومتكررة في البلدان المتقدمة، في حين يبقى الاعتماد المستندي (الكلاسيكي) يستعمل في العمليات الكبيرة للزبائن الغير معروفين (جدد) للعمليات المقامة مع البلدان ذات أخطار طبيعية كالزلازل أو أخطار سياسية.

ثالثا: الضمانات التي تخدم الوطاء:

يمكن أن تظهر في العقد التجاري أطراف أخرى ، ويكون تدخلهم في بعض الأحيان ضروري لانجاز الصفقة المتفق عليها مثل: إدارة الجمارك، البنوك، مسؤول السفينة، نقل البضاعة.

1. ضمان القبول المؤقت Garantie d'admission temporaire:

يستعمل هذا النوع من الضمان في حالة الاستيراد المؤقت لآلات أو معدات يعاد تصديرها بعد مدة لغرض القيام بمعارض دولية على سبيل المثال.

وعموما فإن عملية الاستيراد تخضع لدفع حقوق ورسوم جمركية، والمستفيد من هذا النظام (قبول مؤقت) يستفيد من عدم دفع هذه الحقوق إذا تعهد بإعادة تصديرها عند نهاية العمل بها.

لهذا تلتزم إدارة الجمارك المستورد بتقديم ضمان القبول المؤقت، ففي حالة ما إذا بيعت هذه المعدات من طرف المستورد، ولم يعد تصديرها فإن على هذا الأخير أن يدفع الرسوم أو الحقوق الجمركية الخاصة بالمواد المستوردة. هذا الضمان مبلغه يعادل قيمة الحقوق و الرسوم الجمركية المفروضة، و رسالة هذا الضمان ليست وثيقة بنكية بل هي وثيقة مقدمة من طرف مصلحة الجمارك، و يستعملها البنك لضمان زبائنه و هي 4 gD و 18 D . مدة سريان هذا الضمان وقت دخول المعدات المستوردة وينتهي بإعادة تصديرها إلى بلدها الأصلي.

2. ضمان غياب سند الشحن Garantie pour connaissance manquant:

في هذه الحالة يكون قد تم الاتفاق في إطار عملية الاستيراد على نقل البضاعة بحرا، ويحدث أنه قد تصل البضاعة إلى مكانها قبل الوثائق المتعلقة بها.

يبقى هذا الضمان ساري المفعول حتى تقديم سند الشحن، كما يتضمن مبلغ هذا الضمان قيمة سلعة مضافا إليها التكاليف الأخرى المحددة من طرف صاحب السفينة (الناقل).

تتضمن البنوك اتجاه عملائها الوفاء بالالتزاماتها مع الزبائن وفق الشروط المطلوبة وهذا ما يدعى بالضمانات.

نماذج الضمانات:

الكفالة: وهو اتفاق الذي بموجبه يضمن شخص أو هيئة اتمام التزامات المدين لصالح الدائن إذ لم يقوم المدين بإتمامها وهذا ما تنص المادة 644 من القانون الجزائري وهناك نوعين من الكفالات:

الكفالة البسيطة: يسدد كامل مبلغ الصفقة بعد تحقيق عدم قابلية المدين الأصلي بوفاء التزاماته.

الكفالة التضامنية: هذا النوع يحقق للدائن مطالبة الكافل أو المكفول بالالتزام.

خلاصة الفصل:

خلاصة القول بعدما تطرقنا إلى دراسة التجارة الخارجية فإن أهم ما يمكن استنتاجه، أن جل المدارس الاقتصادية حاولت إعطاء تفسيراً واضحاً للتجارة الخارجية، وذلك باختلاف شقيها الكلاسيكي والحديث.

واستخلصنا من خلال نظريات التجارة الخارجية أن رواد الاقتصاديين بحثوا عن تعظيم الربح، على حساب اقتصاديات الدول النامية.

وأخيراً نكون قد ألقينا الضوء على تقنيات تمويل التجارة الخارجية التي تحدد طرق دفع الدولي وهذا قصد توحيد الوسائل المستعملة في تسديد مبلغ الصفقة الدولية، وضمانات التي تقدمها التجارة الخارجية.

الفصل الثاني

السياسات التجارية

الخارجية

تمهيد

تعتبر التجارة الخارجية الشريان الأساسي الذي يربط الدولة ببعضها البعض، فهو الجزء الهام في الاقتصاد الوطني لأي بلد، إذ تعتبر أيضا القناة الرئيسية التي تمكن من التصدير والاستيراد، إذ أنه ليس بإمكان أي دولة العيش بمعزل العالم الخارجي حيث أنها لا تستطيع تلبية كل حاجات المستهلكين ونظرا لأهمية قطاع التجارة الخارجية على مر العصور تم التطرق في هذا الفصل إلى:

المبحث الأول: ماهية سياسة التجارة الخارجية.

المبحث الثاني: المذاهب السياسات التجارية الخارجية.

المبحث الثالث: أساليب سياسة التجارة الخارجية وآثارها الاقتصادية.

المبحث الأول: ماهية سياسة التجارة الخارجية

تعتبر السياسة التجارية الخارجية أكثر فعالية في مجال المبادلات التجارية والتي تستخدمها الدول بهدف التأثير في مجرى المبادلات التجارية الدولية في مجال التصدير أو الاستيراد من خلال الأهداف والعوامل التي تؤثر فيها.

المطلب الأول: مفهوم سياسة التجارة الخارجية

يقصد بسياسة التجارة الخارجية "مجموعة الوسائل التي تلجأ إليها الدولة للتدخل في تجارتها الخارجية بهدف تحقيق أهداف معينة"¹.

وتعرف أيضا أنها "وسيلة إلى جانب وسائل أخرى كالإجراءات المالية والنقدية التي تستعين بها الدولة لتحقيق أهداف معينة أهمها التنمية الوطنية، تثبيت سعر الصرف وإقرار التوازن في ميزان المدفوعات..."².

ويمكن تعريف السياسة التجارية الخارجية بأنها:

"برنامج حكومي مخطط تحدد فيه مجموعة من الأدوات أو الأساليب التي يمكن أن يؤثر على التجارة الخارجية خلال فترة معينة، بالشكل الذي يضمن تحقيق أهداف اقتصادية أو اجتماعية أو سياسية معينة، يصعب أو يتعذر الوصول إليها طبقا لآلية السوق الحرة"³.

ويتضح من هذا التعريف أن سياسة التجارة الخارجية هي جزء من كل وهو السياسة الاقتصادية التي هي بصفة عامة همزة وصل ما بين المذاهب الاقتصادية والنظم الاقتصادية، كما أنها تربط بين مذاهب التجارة الخارجية والنظم التي تطبق فعلا في مجال العلاقات الاقتصادية الدولية.

¹ رضا عبد السلام، العلاقات الاقتصادية التجارة الخارجية، الطبعة 1، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، المعصرة، مصر، 2009، ص 70.

² عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، مصر، ص 19.

³ عبد الباسط وفاء، سياسة التجارة الخارجية، دار النهضة العربية، القاهرة، سنة 9000، ص 19.

المطلب الثاني: أهداف سياسة التجارة الخارجية

تختلف السياسة التجارية باختلاف النظم الاقتصادية، فهي في دول النظام الرأسمالي تختلف عن دول النظام الاشتراكي، وكما تختلف من دول المتقدمة إلى الدول النامية، وهي تعمل على تحقيق مجموعة من الأهداف الاقتصادية والاجتماعية والاستراتيجية، ونذكر منها:¹

أ- الأهداف الاقتصادية:

- تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات عن طريق تعظيم عائدات الصادرات والموارد من العملة الأجنبية وتخفيض الطلب على الصرف الأجنبي.
- تشجيع الاستثمار من أجل التصدير وزيادة العمالة ومستوى التشغيل في الاقتصاد الوطني.
- زيادة موارد الخزانة العامة للدولة واستخدامها في تمويل النفقات العامة بكافة أشكالها وأنواعها.
- حماية الاقتصاد الوطني من خطر الإغراق الذي يمثل التمييز السعري في مجال التجارة الخارجية أي البيع بسعر أقل من تكاليف الإنتاج، وحمايته من التقلبات الخارجية التي تحدث خارج نطاق الاقتصاد الوطني كحالات الانكماش والتضخم.
- حماية الصناعة الناشئة أي الصناعة حديثة العهد في الدولة حين يجب توفير الظروف الملائمة والمساندة لها، إضافة إلى حماية الصناعة المحلية من المنافسة الأجنبية.

ب- الأهداف الاجتماعية:

- حماية مصالح الفئات الاجتماعية كمصالح المزارعين أو المنتجين لسلع معينة تعتبر ضرورية أو أساسية في الدولة.
- إعادة توزيع الدخل القومي بين الفئات والطبقات المختلفة.

ج- الأهداف الاستراتيجية:

- المحافظة على الأمن في الدولة من الناحية الاقتصادية والغذائية والعسكرية.
- العمل على توفير الحد الأدنى من الإنتاج من مصادر الطاقة كالبترول مثلا.

¹ زيرمي نعيمة، التجارة الخارجية الجزائرية من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان، دفعة 9010-9011، ص63.

المطلب الثالث: العوامل المؤثرة في تحديد سياسة التجارة الخارجية

تتأثر سياسات التجارة الخارجية بمجموعة من العوامل الأساسية نذكر أهمها وهي:¹

أولاً: مستوى التنمية الاقتصادية:

يعد مستوى التنمية الاقتصادية الذي تبلغه دولة ما من أهم محددات السياسة التجارية المتبعة، فجهود الاقتصاد واحتلاله موقعا متأخرا في سلم التقدم الاقتصادي يجعله أكثر حرصا على وضع سياسة أكثر تعقيدا للتجارة الخارجية، يعكس الحال بالنسبة لاقتصاد آخر بلغ مرحلة متقدمة من النمو والتطور الاقتصادي، إذ يميل هذا الاقتصاد إلى وضع سياسة للتجارة الخارجية تتسم بمرونة عالية نظرا لتوصله إلى تكوين قاعدة اقتصادية قوية قادرة على التنافس في السوق العالمية، أو على الأقل ليست بحاجة كبيرة إلى تدعيمها.

ثانياً: الأوضاع الاقتصادية السائدة:

تتأثر السياسات التجارية عادة بالأوضاع السائدة في الاقتصاد المحلي والعالمي كما يلي:

أ- **على مستوى الاقتصاد المحلي:** إن ارتفاع الصناعة المحلية مثلاً واستداد حاجتها للسلع الرأسمالية والوسطية والمواد الخام، يحتم على الدولة اتباع سياسة للتجارة الخارجية أكثر ملائمة قصد توفير هذه المستلزمات أو محاولة الارتقاء ببدايل لها محلية، إضافة إلى أن الطلب المحلي الاستهلاكي يلعب دوراً هاماً في مختلف المنتجات عند تحديدها من حيث الكم، خاصة في زل انخفاض مرونته ودرجة أهميته وضرورته في السوق، أيضاً فإن الحالة الاقتصادية العامة (كالتضخم أو الركود والبطالة) لها دور هام في تحديد مضمون السياسة التجارية المتبعة، فمثلاً قد تلجأ الدولة التي تعاني من تضخم جامح أو ارتفاع في مستوى البطالة إلى تطبيق سياسة الإخلال محل الواردات للمحافظة على توازن الأسعار وتحقيق ارتفاع معدلات التشغيل، كما يمكنها كذلك الاعتماد في هذا الشأن على الحواجز الجمركية وغير الجمركية لتحقيق نفس الأهداف.

ب- **على المستوى الدولي:** إن تغيير الطلب بالزيادة مثلاً من شأنه تشجيع الدولة على اتباع سياسة تؤدي إلى زيادة حجم الصادرات من جهة، وضغط استهلاكها المحلي من جهة أخرى.

¹ زيرمي نعيمة، مرجع سابق ذكره، ص 39.

المبحث الثاني: مذاهب السياسات التجارية الخارجية

نشاط التجارة الخارجية تتعرض في كل مرحلة لتشريعات ولوائح رسمية من جانب أجهزة الدولة التي تعتمد على تقييده بدرجة أو بالأحرى، أو تحريره من العقوبات المختلفة، ومجموعة هذه التشريعات واللوائح الرسمية تسمى المذاهب السياسات التجارية الخارجية وهذا ما نتطرق إليه في هذا المبحث.

المطلب الأول: مذهب الحماية التجارية

تسمى أيضا بمفهوم سياسة التقييد التجارة الدولية، وقد أظهرت في نفس الوقت الذي ظهرت فيه نظريات الحرية التجارة حيث أنها وما أُججوا يرون ضرورة تقييد التبادل مع الخارج، قصد حماية السلع الوطنية من المنافسة الخارجية.

هذه السياسة تعرف على أنها حماية البلد لمنتجاته المحليين من المنافسة الأجنبية، وأهم ما تعتمد عليه هذه السياسة هو فرض رسوم الجمركية على الواردات، إضافة إلى وضع حد أقصى لحصة الواردات خلال فترة زمنية.

كما أن لأنصار حرية التجارة حججهم فإن لأنصار الحماية كذلك حججهم التي نوجزها فيما يلي:¹

أولاً: الحجج الاقتصادية

- الحماية تؤدي إلى معالجة البطالة: بفعل الحماية التي توفرها الدولة لصناعاتها ضد المنافسة الأجنبية التي تهدد بالإفلاس، وبالتالي تسريح العمال.
- حماية الصناعة الناشئة أو الوليدة: أول من تبني هذه الحجة هو الاقتصادي الألماني F.LIST وتتطلب ما يلي:²

1. يجب على البلد المعني تحديد الميزة النسبية المراد حمايتها؛

2. تحديد المدة الزمنية التي تصبح بعدها السلعة قادرة على المنافسة؛

- حجة تشجيع رأس المال الأجنبي: حب ثان فرض التعريفات الجمركية يعيق تدفق المنتجات الأجنبية وحفاظا على حصة الشركة في السوق المحلي تقوم بفتح فروع لها في هذه البلدان.

¹ زيرمي نعيمة، مرجع سابق ذكره، ص 29.

² منتدى الأوراس القانوني، سياسات التجارة الدولية.

- حجة الرفع من مستوى الجباية: حيث تعتبر الضريبة مصدر دخل هام ما لم تتجاوز مستوى الخطر وهذه الحجة لا تستعمل من طرف الدول المتقدمة باعتبار أن نسبتها لا تتجاوز 2% من مجموع الجباية في U.S.A وعلى العكس في البلدان النامية تفوق نسبتها 50%.
- حجة التشغيل: تجد الرسوم الجمركية مبررا لها كونها تحمي اليد العاملة المحلية من اليد العاملة الأجنبية رخيصة الثمن.
- حجة الميزان التجاري: حيث فرض الرسوم الجمركية تقلل من حجم الاستيراد وهو ما يؤدي إلى تحسين في الميزان التجاري.
- حجة الانتقام: وهي كمبرر على قيام دولة ما بانتهاج سياسة حمايته كالإغراق مثلا تتقدم الدولة الأخرى باتباع إجراءات مماثلة كإجراء انتقامي¹.

ثانيا: الحجج غير الاقتصادية

- حماية أمن الدولة.
- المحافظة على الطابع الوطني.
- الحماية تعجل الدولة تقيد علاقاتها التجارية مع الخارج حتى تحافظ على تقاليد شعبها الفكرية والاجتماعية والهوية الوطنية.
- الاستقلالية: تساهم الحماية في استقلال الاقتصاد الوطني، فمثلا في حالة حدوث أزمات لا تجد الدولة نفسها متأثرة بالاقتصاد العالمي.
- حماية القطاع الزراعي: يترتب على مبدأ الحرية التجارية سيادة المنافسة الدولية، مما قد يؤدي إلى القضاء على القطاع الزراعي المحلي خاصة إذا كانت الحاصلات الزراعية المستوردة منخفضة الثمن.
- حماية مستويات الأجور المحلية: يرى البعض أن الأخذ بسياسة الحماية قد يكون الهدف منه حماية مستويات الأجور المحلية من خطر السلع الأجنبية التي تستخدم الأيدي العاملة منخفضة الأجر².

¹ منتدى الأوراس القانوني مرجع السابق.

² مجدي محمود شهاب، أسس العلاقات الاقتصادية الدولية، منشورات الحلبي الحقوقية، الطبعة الأولى، 9003، بيروت، ص902.

المطلب الثاني: مذهب الحرية التجارية

يلاحظ لدى المفكرين الاقتصاديين التقليديين أنهم ساهموا في انتصار مبدأ "دعه يعمل دعه يمر" على المستوى الدولي وأكدوا من الناحية النظرية أن التبادل الحر يشكل أحسن وضع بالنسبة للعالم.

إن أنصار سياسة الحرية يعارضون التدخل الحكومي في الشؤون الاقتصادية ويؤكدون على أهمية المنافسة الحرة، ويطالبون بعدم استخدام الإجراءات الجمركية للتمييز في المعاملة مع الدول المتخلفة ويرتكزون على الحجج التالية:¹

- 1- زيادة التخصص الدولي: تساهم حرية التجارة في زيادة التخصص الدولي، فكل دلة تخصص في إنتاج سلعة التي تتمتع فيها بميزة نسبية، ولما كان التخصص وتقسيم العمل يتوقف على حجم السوق الذي يتم فيه التبادل² ويعود هذا بالمنفعة على المستهلك (باقتنائه لأحسن النوعيات وبأقل الأسعار) وعلى المنتج توسيع فروع إنتاجه التي تتوفر فيها أسباب التفوق.
- 2- إن التجارة الدولية الحرة في ظل ظروف معينة، تصبح بديلا كاملا للتنقل الكامل لعناصر الإنتاج.
- 3- تعمل على خلق جوا تنافسيا دوليا، مما يؤدي إلى انخفاض تكلفة الإنتاج من جهة وصعوبة قيام الاحتكارات الدولية من جهة أخرى.
- 4- تؤدي إلى توسيع نطاق السوق، ووصول المشروعات الإنتاجية إلى الحجم الأمثل لها والانتفاع من مزايا الإنتاج الكبير.

المطلب الثالث: تقييم كل من مذهبي الحماية والحرية التجارية

بعد أن تطرقنا من خلال المطلبين السابقين لكل من المذهب الحمائي الذي ينادي بضرورة تقييد التجارة، والمذهب الحرية الداعي إلى عكس ذلك، وأهم الحجج التي يدعم بها كل طرف موقفه، سنتناول فيما يلي تقييم كل اتجاه مبينين الجوانب الإيجابية والسلبية المتوقعة من تقييد التجارة والمكاسب المرجوة من تحريرها.

¹ محمد يونس، مقدمة في نظرية التجارة الدولية، الدار الجامعية، ص 169.

⁹ مجدي محمود شهاب، مرجع سابق ذكره، ص 199.

1- إيجابيات وسلبيات حماية التجارة

فإن تقييد التجارة يعود بالنفع لبلد ما على حساب بقية البلدان، فحجة حماية الصناعة الناشئة تعتبر مبررا قويا في البلد المتخلف اقتصاديا إلى أن يتم بناء رأس المال الاجتماعي، أو تنمية الواردات الخارجية للصناعة، ولكن يجب لفت النظر إلى أن حماية الصناعة الناشئة في هذه الحالة ينبغي أن يتم على أساس أن لها ميزات نسبية كامنة ستنضج تدريجيا في الأجل الطويل، بعد أن تكتمل الوفرة الخارجية على غرار البلد الصناعي المتقدم اقتصاديا، كما يلاحظ أن حماية الصناعة الناشئة في هذه الأحوال ترتبط ارتباط وثيقا بالتنمية الاقتصادية، أي هي جزء لا يتجزأ منها، تنجح بنجاحها وتفشل بفشلها، وفي حالة تحقيق نمو الصناعات الناشئة التي تتمتع بميزات نسبية، إن البلد نفسه سيحقق أكبر معدل ممكن لنمو الناتج الوطني، كما أنه سيحقق أكبر مكسب من التجارة الخارجية¹.

ومن الناحية الأخرى فإن الاعتماد على التجارة الخارجية في ظروف التخصص والحرية التجارية كلما تعرض الاقتصاد الوطني لخطورة الهزات الاقتصادية الشديدة في حالة أي كساد يبدأ من مكان ما في العالم، فإذا تحققت هذه الظروف بالفعل فإن تحقيق أكبر قدر من الاستقرار الاقتصادي يكون بتقليل الاعتماد على التجارة الخارجية عن طريق تنويع الإنتاج، مما قد يؤدي إلى مكسب أكبر من الخسارة التي تصيب الاقتصاد نتيجة الابتعاد بعض الشيء عن التخصص، وبعبارة أخرى فإن نمو الإنتاج الوطني المتوقع نتيجة تحقيق الاستقرار الاقتصادي في ظل فرض القيود على التجارة الخارجية وتنويع الإنتاج قد يفوق في الأجل الطويل النمو المتوقع عن طريق التوزيع الأمثل للموارد الاقتصادية في ظل التخصص والحرية التجارية في ظروف عدم الاستقرار، وتعتبر هذه المناقشة سليمة من الناحية النظرية، كما أنها وجدت تأكيد كبيرا في ظروف الكساد العالمي في أوائل الثلاثينات، فلقد جاءت النظرية العامة لكيينز سنة 1693 لتطرح بفلسفة النشاط الاقتصادي في ظروف الاستقرار².

في البلدان المختلفة الاقتصاديات تعبير مشكلة البطالة المقنعة والسافرة من المشاكل الاقتصادية الدائمة، ولقد قيل أن تقييد التجارة الخارجية في سبيل إقامة صناعة بديلة للواردات تستوعب الأيدي العاملة المعطلة أفضل اقتصاديا من استمرار وتدفق الواردات من السلع الأجنبية الرخيصة نسبيا. وبقاء مشكلة البطالة، فإذا كانت هذه الصناعات لا تتمتع ولا يتوقع أن يتمتع مستقبلا بأي ميزة نسبية، فيجب أن تكون على حذر تام قبل اتخاذ أي

¹ الصادق بوشنافة، تحرير التجارة الخارجية وآفاق الانضمام إلى OMC، مذكرة ماجستير، طلبة العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، دفعة 9001 ص109.

² عبد الرحمن يسرى أحمد، الاقتصاديات الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 9000، ص171.

قرار بحمايتها، البلدان المتخلف تعاني من ندرة نسبية شديدة في الموارد الاقتصادية الضرورية للتنمية، ومن ثم فإن وضع هذه الموارد النادرة في أفضل الاستخدامات الممكنة بهدف تحقيق أكبر كفاءة إنتاجية لها، وزيادة الناتج الوطني هو هدف في غاية الأهمية للتنمية الاقتصادية، كما أن التعريفات الجمركية بينما تحقق إيرادا عاما للدولة، إلا أنها على سبيل التأكيد تؤدي إلى نقص رفاهية المستهلك في الأجل القصير، وبالرغم من أن الإيراد العام المحقق قد يساهم في دعم الاستهلاك أو الإنتاج داخليا، إلا أن الآثار الاقتصادية الناجمة ليست بالضرورة في صالح الاقتصاد، خاصة في البلدان النامية التي لا تتبع فيها سياسات إنفاق عام حكيمة، وبينما يرتبط بتحقيق الإيراد العام للدولة من التعريفات مصلحة مؤكدة للمنتجين المحليين في الأجل القصير، إلا أن هذه المصلحة لن تتوافق مع قضية أفضل تخصيص للموارد إلا في حالة واحدة وهي أن تكون السلعة المحمية بالتعريفات متمتعة بميزة نسبية كامنة تظهر فيما بعد في الأجل الطويل أما فيما عدا ذلك، فإن زيادة الربح المنتجين المحليين وزيادة إنتاجهم لن يكون فقط في غير صالح رفاهية المستهلك في الأجل القصير بل أيضا في الأجل الطويل¹.

الجدول رقم(5): ايجابيات وسلبيات كل من السياسة الحمائية

الايجابيات سياسة الحماية	السلبيات سياسة الحماية
- حماية الصناعات الوطنية الناشئة من المنافسة الأجنبية.	- تراجع وتيرة التنمية الاقتصادية.
- تنويع الانتاج.	- ارتفاع الأسعار نتيجة ارتفاع التعريفات الجمركية.
- الحصول على إيرادات ومواجهة العجز في ميزان المدفوعات.	- القضاء على المنافسة.
- مواجهة سياسة الإغراق والتي تعني بيع المنتجات الأجنبية في الاسواق المحلية بأسعار أقل من الأسعار التي تباع بها في سوق الدولة الأم.	

المصدر: من إعداد الطالب كملخص للإيجابيات وسلبيات السياسة الحمائية

¹الصادق بوشناق، مرجع سابق ذكره، ص111.

2- ايجابيات وسلبيات السياسة حرية التجارة

أ- ايجابيات سياسة حرية التجارة

- زيادة الدخل القومي.
- التخصص الدولي.
- تنمية روح الإبداع والابتكار.
- الانفتاح على الأسواق الخارجية.
- تمتع الاحتكارات
- تطوير الانتاج.
- أسعار السلع المستوردة تكون أقل من أسعار السلع المنتجة محليًا.

ب- سلبيات سياسة حرية التجارة

- تعرض بعض الصناعات لمشاكل بسبب المنافسة الخارجية.
- ارتفاع معدلات البطالة.
- تعرض المؤسسات المحلية لمنافسة شديدة خاصة إذا لم تكون مستعدة لها.
- انخفاض القدرة الشرائية في حال ارتفاع أسعار السلع المستوردة.

3- المكاسب المتوقعة من تحرير التجارة:

إن تطبيق سياسة الحرية التجارة يعني قيام التخصص وتقسيم العمل على أساس اختلاف النفقات النسبية، أي على أساس الكفاءات النسبية أو الميزات النسبية والتخصص البلد في إنتاج السلعة أو السلع التي تنخفض لديه نفقات إنتاجها نسبيًا، يعني أن الموارد الاقتصادية قد وضعت في أحسن الاستخدامات الممكنة لها داخل الاقتصاد، ومن ثم تحقيق أكبر إنتاجية لعناصر الإنتاج، ويتمكن البلد من تحقيق أكبر ناتج وطني ممكن، فإذا تخصصت البلدان المتخلفة كل فيما تتميز فيه نسبيًا، فإن نفقات إنتاج السلع المختلفة تهبط إلى أدنى مستوى ممكن على مستوى الاقتصاد الدولي، ومن ثم فإن الرفاهية الاقتصادية للمستهلك داخل أي بلد تصل إلى أقصى ما يمكن في ظروف الحرية التجارية، حيث أن لديه الفرصة لاختيار السلع التي تشبع غنى رغباته من أي مصدر من مصادر الإنتاج في العالم فيتمكن من انتقاء أحسن النوعيات وأقل الأسعار.

وفقا لهذا التحليل، فإن الإخلال بمبدأ التخصص يؤدي إلى الابتعاد عن نمط التوزيع الأمثل للموارد الاقتصادية، ومن ثم تنخفض إنتاجية هذه الموارد، وبالتالي ينخفض الدخل الوطني الحقيقي داخل أي بلد، وترتفع نفقة إنتاج السلع المختلفة عموما وتتعرض رفاهية المستهلك للتناقص.

ومن العسر إجراء اختيار للقرض السابق الذي تستند إليه الحرية التجارية على أساس القياس الكمي، بعبارة أخرى إنه من العسير أن تتواصل إلى تقدير كمي للمكسب الذي ينجم عن التجارة الخارجية في حالة التخصص على أساس اختلاف النفقات النسبية أو الميزات النسبية حتى تستطيع أن تثبت أن هذا هو أكبر مكسب ممكن¹.

إن التجربة التاريخية قد تقدم لنا أحيانا إثباتات قوية على صحة نظرية معينة وربما هذا هو أقوى منطق يستطيع أن يتمسك به المدافعون عن مبدأ التخصص القائم على أساس النفقات النسبية في ظل سياسة الحرية التجارية ونستطيع أن نجد أدلة تاريخية قوية على أن البلدان الأوروبية قد حققت مكسبا كبيرا في تجارتها الخارجية في غضون النصف الثاني من القرن 16 حينما كانت تقترب من ظروف التخصص وتقسيم العمل القائم على أساس الميزات النسبية بعد أن اعتنقت الحرية التجارية، ومن الناحية الأخرى فإن التجارة الخارجية لهذه البلدان لم تحقق نمو مماثلا فيما بعد القرن 20 في ظل سياسات تقييد التجارة².

وبالنسبة لفرض المنافسة الصافية، فإنه غير صحيح في غالبية الحالات في عصرنا الحاضر، سواء على المستوى الداخلي للبلاد أو على مستوى الدولي، وبالتالي فإن الأسعار النسبية السائدة في الأسواق لما أدى هذا إلى وضع الموارد الاقتصادية في الاستخدامات المثلى لها، وعلى قدر اتساع الفجوة ما بين النفقات النسبية للسلع كما ينبغي أن تكون في ظل المنافسة غير الكامل أو الاحتكار سيكون الابتعاد على نمط التوزيع الأمثل للموارد الاقتصادية في حالة قيام التجارة الحرة.

أما بالنسبة لفرض التوظيف الكامل والحرية التامة لعناصر الإنتاج داخليا أو قدرة عناصر الإنتاج على التحول من نشاط لآخر داخل الاقتصاد وفقا لمعادلات الربحية في هذه الأنشطة، فيستحسن أن نفرق بين مجموعتين البلدان المتقدمة والمتخلفة في تقرير مدى توافرها، فالبلدان المتقدمة اقتصاديا تتميز بأي مستوى استخدام الموارد الاقتصادية لديها يقترب جدا من وضع التوظيف الكامل وأن مستوى التضخم لديها معتدل نسبيا، كما أن لدى القائمين على النشاط الاقتصادي مرونة كبيرة في الاستجابة للتغيرات في الأسعار والأرباح وقدرة ملحوظة

¹ عبد الرحمن يسرى أحمد، مرجع سابق، ص 901.

² عبد الرحمن يسرى أحمد، مرجع سابق، ص 909.

على تحويل العناصر الإنتاجية من نشاط لآخر تبعاً لهذه التغيرات، ولكن البلدان المتخلفة من الناحية الأخرى تعاني عكس هذه الظروف تماماً، وإذا كان الأمر كذلك فإن البلدان المتقدمة والمتخلفة على حد سواء لن تتمكن من التمتع بمزايا التخصص وتقسيم العمل الدولي طالما افتقرت الأسواق الدولية إلى المنافسة الدولية الصافية.

وساد فيها الاحتكارية بدرجة أو بأخرى، وبطبيعة الحال، فإن البلدان المتخلفة سوء تعاني أكثر من الدول المتقدمة نتيجة الظروف، لأن معظم القوى الاقتصادية الكبرى والاحتكارية تتمركز في البلدان المتقدمة، وبالنسبة للبلدان المتخلفة فإن عدم قدرتها على الاستفادة الكاملة في إمكانياتها الاقتصادية الداخلية نتيجة الاختلالات الهيكلية التي تعاني منها، وعدم مرونة جهازها الإنتاجي في الاستجابة للتغيرات في الأسعار النسبية سيزيد من احتمالات فشلها في تحقيق مزايا التخصص وتقسيم العمل الدولي في إطار نظرية المزايا النسبية والحرية التجارية.

وتستطيع أن تستفيد من برامج تحرير التجارة الخارجية إلى حدها الأقصى، إذا ما قامت بعمل برامج إصلاح اقتصادية داخلية تستهدف الحد من معدلات التضخم فيها، وتحرير جهاز الأسعار والجهاز المصرفي من التدخلات الحكومية والسياسات الاقتصادية الكلية المشوهة، بالإضافة إلى التخلص من المشروعات العامة الخاسرة، ومن الأنظمة الضريبية المعاكسة لنمو المشروعات الخاصة، وسوق يتيح هذا في مجموعة فرصة تصحيح الاختلالات الهيكلية الداخلية وتخصيص الموارد الاقتصادية في المجالات التي تتميز بارتفاع إنتاجها أو كفاءتها النسبية¹.

¹ بوشنافة الصادق، مرجع سابق، ص 119.

المبحث الثالث: أساليب سياسة التجارة وآثارها الاقتصادية

تعتمد الدول للتحكم في مبادلاتها التجارية، تصديرا واستيرادا، على عدة أساليب ووسائل تحدد ملامح السياسة الخارجية التي تنتهجها لتنظيم علاقاتها التجارية مع الدول الأخرى، دعما إذا كانت تميل إلى الحرية أو الحماية، ويطلق عليها هذه الأساليب أدوات السياسة التجارية.

المطلب الأول: الأدوات السعرية

وتتمثل هذه القيود في الرسوم الجمركية ونظام الاغراق

1- الرسوم الجمركية:

هي ضرائب عامة غير مباشرة، تفرضها الدولة على السلع التي تعبر الحدود الوطنية سواء دخولا (الواردات)، أو خروجا (الصادرات)¹، ويستثنى من ذلك السلع العابرة للحدود الوطنية في إطار الأنظمة الجمركية الخاصة كنظام العبور الدولي للبضائع، والرسوم الجمركية على الواردات وهي الشكل الأكثر استعمالا وهي التي تقصد عادة عند التحدث عن الضرائب الجمركية بصفة مطلقة، أما الرسوم على الصادرات فتفرض عادة لمنع تسرب المواد الخام لكونها نادرة أو غير كافية لإشباع الاحتياجات الداخلية للدولة أو من أجل تجنب الآثار التضخمية الناتجة عن وجود فائض في ميزان المدفوعات، وعلى كل لم يعد هذا النوع من الرسوم يطبق في الاقتصاديات الحديثة.

ويكون مجموع الرسوم الجمركية المطبقة في الدولة من خلال فترة زمنية معينة التعريف الجمركية، وهي عبارة عن جدول أو قائمة بكل أنواع الرسوم الجمركية المفروضة على مختلف السلع الداخلية في التجارة الدولية للبلد تحددها الدولة إما في إطار تعاقد دولي وبهذا تكون التعريف مستقلة، وقد تشمل التعريف على سعر واحد للرسم لا يميز بين الدول وبذلك تكون التعريف بسيطة، كما قد تشمل سعرين، سعر عادي يطبق عموما وسعر اتفاقي يطبق في حالة وجود اتفاق معين، وفي هذه الحالة يكون هناك سعر أقصى يسري على جميع الدول وسعر أدنى تختص به بعض الدول وبذلك تكون التعريف مزدوجة، كما يمكن أن تكون التعريف متعددة تشمل عدة مستويات للرسوم منها المرتفع ومنها الأقل ارتفاعا².

¹ محمد الشافعي، مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، ص 98.

² موسوعة عالم التجارة وإدارة الأعمال الحديثة، العلاقات الاقتصادية والأسواق المالية، الجزء التاسع، editocreps، ص 89.

أما مجموعة القواعد والترتيبات التي تطبقها جمارك الدولة في كل ما يتصل بالمبادلات التجارية مع الخارج والتي يستند إما إلى قوانين ولوائح داخلية إما إلى معاهدات واتفاقات دولية فتعرف بالنظام الجمركية، وبالتالي يتصرف النظام الجمركي إلى الرسوم الجمركية وطريقة جبايتها وكل النصوص المتعلقة بدخول وخروج السلع إلى إقليم الدولة¹.

وتعتبر الرسوم الجمركية أقدم وسائل السياسة التجارية، وقد استعملت دوما كمصدر لإيرادات الدولة لأن هدفها الحقيقي غالبا ما يكون هو توفير الحماية لقطاعات اقتصادية معينة، إلا أنه من الصعوبة الفصل بين هذين الهدفين كون الرسم الجمركي يلعب دورا مزدوجا، ومع ذلك فإنه بالإمكان أن يتحقق الفرض المالي وحده إذا فرض الرسم على السلع المستوردة التي يتمتع الطلب عليها بمرونة سعرية منخفضة حتى لا يؤثر ارتفاع أسعارها على الكمية المطلوبة منها وهو ما يزيد حجم الإيراد الكلي للخزينة، أو إذا كانت الصناعة الوطنية المنتجة لسلعة مماثلة للسلعة المستوردة تخضع لضريبة داخلية تعادل الرسم الجمركي المفروض على تلك السلعة المستوردة التي لم تخضع لمثل هذه الضريبة، أو أن الرسم فرض على سلعة لا مثيل لها في الإنتاج الوطني، أما في الحالات الأخرى فيعتبر الرسم حمائيا غير أن الفرض الحمائي قد يتعارض مع الفرض المالي لاسيما عندما يكون الرسم مرتفعا جدا بحيث يمنع كل استيراد من السلعة الخاصة له، أو في حالة ما إذا كان الطلب على السلعة المستوردة ذو مرونة سعرية مرتفعة منها يخفض من الحصيلة المالية للدولة.

الآثار الاقتصادية للرسوم الجمركية:

الرسوم الجمركية آثارها، والأصل أنها تفرض بقصد حماية المنتجات المحلية من منافسة المنتجات الأجنبية ولكنها في نفس الوقت تدر للدولة إيرادا ماليا، فكأن للرسوم أثرين: أثرا حمائيا وأثرا ماليا وقد يكون الأثر الأول هو الأبرز فتسمى التعريفية حمائية، وقد يكون الأبرز هو الأثر الثاني فتسمى التعريفية مالية.

1- الأثر المالي:

كل رسم جمركي يفرض يعتبر عن رغبة الدولة في تحصيل إيراد مالي من وراء تجارتها الخارجية فكل رسم من هذه الناحية يؤدي في العادة إلى إيراد للدولة غير أن بعض الرسوم لا تتوخى سوى الغرض المالي فمثلا حينما تفرض مصدر رسما على تصدير القطن المصري لا يكون الفرض هو تقييد تصديره بل مشاركة الدولة لمصدرية في

¹ محمود يونس، أساسيات التجارة الدولية، الدار الجامعية الجديدة للطباعة والنشر، القاهرة، ص 58.

أرباحهم وكذلك الأمر في الواردات، فعندما تفرض الدول رسوما جمركية على سلع لا تنتجها محليا، أو على سلع تنتجها محليا ولكنها تخضعها لرسوم إنتاج، فإن الغرض عندئذ يكون هو تحصيل الإيراد المالي فحينما تحظر مصر زراعة الدخان في أرضها، ثم تفرض على استيراده رسوما عالية، فإنها تتوخى في الواقع غرضا ماليا صريحا، وحينما تفرض إنجلترا رسوما عالية على استيراد الطباق، فإن غرضها هو الاحتفاظ باحتكار استيراده والحصول من وراءه على مورد مالي لا ينفذ.

وقد تحمل الدولة رغبتها في زيادة حصيلتها من الرسوم الجمركية على أن ترفعها عاليا وعندئذ قد ينتهي الأمر إلى عكس النتيجة المقصودة، إذا ما تدهورت الواردات وقلت بنسبة كبيرة نتيجة للرسم الحالي، ولهذا تختار الدولة سلعا تتميز بعدم مرونة الطلب عليها وتؤثر برسومها العالية.

2- الأثر الحمائي:

المفروض في الرسوم الجمركية أنها نظام لحماية المنتجات المحلية ولذلك يكون من الطبيعي أن تحمي الدولة صناعتها أو مواردها من السلع المماثلة التي تريد أن تعرض في أسواقها الداخلية، ولكن يثور التساؤل عن حقيقة الفرض الحمائي الذي تتوخاه دولة من وراء رسم تفرضه على سلعة لا تنتجها محليا فبلد كبريطانيا يفرض الرسوم على أنواع معينة من المشروبات مع أنه قد لا ينتجها وعندئذ يظهر لنا أن الحماية مقررة في هذه الحالة للمنتجات البريطانية البديلة لهذه المشروبات¹.

فالرسوم الجمركية تؤدي إلى رفع أسعار السلع التي تفرض عليها، ومن هنا يرتفع ثمن البيع في البلد الذي فرض الرسوم عن ثمنها في الخارج على الأكثر بمقدار الرسوم المفروض زائد نفقات النقل، ومن الطبيعي أن يؤدي ارتفاع الثمن إلى الحد من الطلب فيكون على المستهلكين أن يدفعوا أكثر في الوحدة وأن يشتروا أقل بينما يرفع المستوردون الثمن ويبيعون أقل.

فمن ناحية أولى إذن ترتفع أسعار السلع المستوردة، ومن ناحية ثانية يقل الطلب على تلك السلع نظرا لارتفاع ثمنها، غير أن الأمر يتوقف في النهاية على مدى مرونة الطلب عليها فالسلع التي يكون طلبها قليل المرونة لا يتأثر طلبها كثيرا بارتفاع الرسم، وبعبارة أخرى فإن الأمر يتوقف على مستويات الدخل المختلفة قد يكون المطلوب من وراء الرسم هو تقييد الاستهلاك وقد يكون الغرض هو الحصول على المال بأقل تقييد ممكن

¹ السيد أحمد عبد الخالق، الاقتصاد الدولي والسياسات الاقتصادية الدولية، مركز الدراسات السياسية الدولية، المنورة، ص 196.

لاستهلاك أو خفض للدخار وعندما يفرض الرسم على سلعة ذات استهلاك محدود كالمنسوجات الصوفية يمكن مقدا تقدير عبي الضريبة، أما عندما يفرض الرسم على سلعة شائعة كالبتترول فمن الصعوبة تقدير عبه مقدا.

غير أن ارتفاع أسعار السلع المستوردة لا يتحمل به المستهلك المحلي دائما فالأصل أن الزيادة في الأسعار يتحمل بها المستهلك المحلي فهو الذي يدفعها ومع ذلك يمكن أن نتصور حالات يتحمل المستهلك بالرسم في البداية ثم لا يلبث أن يلقي به على عاتق البلد المصدر للسلعة والأمر في الواقع يتوقف على نسبة الطلب المحلي من السلعة إلى الطلب العالمي عليها، فإذا كان الطلب الداخلي يمثل نسبة قليلة منه، فإن سكان البلد يتحملون بالرسم نهائيا إذا كان هذا الطلب يمثل نسبة كبيرة، وإذا كان الطلب قد قل نتيجة للرسم فإن ذلك يؤدي لانخفاض كبير في الثمن العالمي للسلعة وعندئذ يتحمل الخارج جزءا من الرسم، فإذا فرضنا بلدا كمصدر يصدر سلعته وهي القطن إلى بلاد معدودة، وأن الولايات المتحدة الأمريكية تستورد وحدها أكثر من 50 في المئة من صادرات القطن المصري، وإذا فرضنا أن الولايات المتحدة الأمريكية فرضت رسما على واردات هذا القطن فارتفع سعره في أمريكا، وتحمل المستهلك الأمريكي إذ لا يلبث نقص الطلب الأمريكي على القطن المصري أن يؤدي لخفض ثمنه وعندئذ يستطيع المستهلك الأمريكي أن يحصل عليه بثمن منخفض وعلى الرغم من الرسم المفروض¹.

وليس هذا هو كل ما يمكن أن يترتب على فرض الرسوم، فقد رأينا كيف أنها ترتفع أسعار الواردات وتنقص من كميتها، غير أن الرسوم الجمركية تؤدي كذلك إلى نتائج أخرى تعني البلد الذي يفرضها فالرسم الجمركي لا يحمي المنتجات المحلية فقط بأن يرفع أسعار السلع المستوردة ويقلل كميتها، وإنما كذلك يرفع أسعار المنتجات المحلية المماثلة أو البديلة ومن هنا يساعد الرسم على بقاء المشروع التي لا تتمتع بظروف إنتاج مماثلة لظروف المشروعات الخارجية وبالتالي يساعد الرسم على استغلال الموارد الإنتاجية في البلد على نمو أكبر وكل ذلك قد يعاون على المحافظة على مستوى العمالة في الصناعات المحلية التي انتفعت بالرسم، ولذلك يرى البعض أن التعريف الجمركية سبيل لمعالجة البطالة.

والخلاصة هي أن الرسوم الجمركية بوصفها أهم سلاح في أيدي الدولة لتحقيق الحماية، تحاول أن تحقق هذا الغرض عن طريق التغلب على التفاوت الطبيعي بين الدول، ففرض الرسوم يؤدي لارتفاع ثمن السلع المستوردة

¹ سامي عفيف حاتم، اقتصاديات التجارة الدولية، الطبعة التاسعة، جامعة حلوان، 9006، ص 147.

وإنقاص كمية المستورد منها، وزيادة الإنتاج المحلي وتنميته وكل ذلك محاولة لتعويض البلد عن ظروفه الإنتاجية السيئة¹.

2- نظام الاغراق

هو أحد الوسائل التي تتبعها الدولة أو المشروعات الاحتكارية للتمييز بين الأثمان السائدة في الداخل وتلك السائدة في الخارج، حيث تكون هذه الأخيرة منخفضة عن الثمن الداخلي للسلعة مضافا إليه نفقات النقل وغيرها من النفقات المرتبطة بانتقال السلعة من السوق الوطنية إلى الأسواق الأجنبية، ويمكن التمييز بين ثلاثة أنواع من الإغراق:

- الإغراق العارض: والذي يفسر بظروف استثنائية طارئة؛
- الإغراق قصير الأجل أو المؤقت: والذي ينتهي بتحقق الغرض المنشأ من أجله؛
- الإغراق الدائم: المرتبط بسياسة دائمة تستند إلى وجود احتكار في السوق الوطنية.²

المطلب الثاني: الأدوات الغير تعريفية

رغم كون الرسم الجمركية هي أبسط وسائل السياسة التجارية وأقدمها، إلا أن معظم التدخلات التي تمارسها الدول في مجال سياستها التجارية تأخذ أشكالا أخرى عديدة ومتنوعة، تختلف باختلاف مضمونها وطبيعتها تأثيرها في تيارات التبادل الدولي إلا أنه يمكن تصنيفها ضمن معيار واحد باعتبارها أدوات غير تعريفية لتنظيم التجارة الخارجية، وفيما يلي سيتم عرض أهم هذه الأدوات.

أولا- الأساليب الكمية:

تعتمد الحكومات على مجموعة من الأساليب الكمية المباشرة بهدف تكييف مبادلاتها الخارجية تكييفاً كميًا من خلال التأثير في حجم تدفقات التجارة الخارجية، وتمثل هذه الأدوات أساسا في نظام الحصص.

¹ عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 9006، ص 900.

² سامية بوطمين، مرجع سابق، ص 117.

1- نظام الحصص

أ- ماهية نظام الحصص:

ويقصد به أن تضع الدولة حداً أقصى للكمية أو للقيمة من سلعة معينة يتم استيرادها، ونادراً تصديرها خلال فترة زمنية محددة¹.

وهكذا فإن القيد الكمي يأخذ شكل الحد الأقصى لكمية السلع المستوردة (بالوزن، الحجم أو الوحدات) والتي يحظر استيراد كل ما زاد عنها مما يساعد على تحقيق مبدأ حماية المنتج الوطني من المنافسة الأجنبية، إلا أن ذلك قد يترك المجال مفتوحاً لارتفاع الأسعار في البلد المستورد، كما وقد يأخذ هذا القيد شكل الحد الأقصى لقيمة السلعة المستوردة مما يسمح باستيراد هذه السلعة في حدود قيمة معينة لا يمكن تجاوزها خاصة عندما يكون الغرض هو تخفيض الاستيراد دعماً لميزان المدفوعات على اعتبار أن هذه الحصص القيمية تبين مقدماً مقدار العبء الذي يفرضه الاستيراد على هذا الميزان².

وكما قد يأخذ هذا النظام شكل المنع المطلق للواردات وهو ما يعرف بنظام الحظر أو نظام الحصص المانعة التي تمنع الاستيراد تماماً، ويعتبر حالياً إجراء استثنائي يمارس على بعض السلع كالمخضرات لتحقيق أغراض صحية أو كمنع استيراد وتصدير الأسلحة الحربية لتحقيق أغراض دفاعية، ويمكن لهذه الحصص أن تكون مفروضة من جانب واحد، أو متفاوض حولها بين مجموعة من الدول.

وفي ظل نظام الحصص، قد تقوم الدولة بتحديد حصة كلية لما تسمح باستيراده من سلعة معينة مهما كان مصدرها دون أن توزعها على البلدان المصدرة وتسمى في هذه الحالة بالحصص الإجمالية، كما قد يتم توزيع هذه الحصص الإجمالية بطريقة تمييزية بين مختلف البلدان المصدرة للسلعة فتعدد الدولة الكمية التي يمكن استيرادها من كل بلد على حداً، ويتحكم في هذه التوزيع طبيعة العلاقات التجارية التي تربط الدولة مع كل بلد ونوع وارداتها منه وحجم الفائض أو العجز الذي تحققه معه.

وعادة ما يكون تطبيق نظام الحصص مقترناً ومكملاً بما يعرف بنظام تراخيص الاستيراد ويتمثل هذا النظام في أن لا يسمح بالاستيراد إلا بعد الحصول على ترخيص أو إذ من الجهة الإدارية المختصة بذلك، وقد يكون

¹ محمد الشافعي، مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، ص 148.

² محمد الناشد، التجارة الداخلية والخارجية (ماهيتها وتخطيطها)، منشورات جامعة حلب، ص 988.

الغرض من هذا النظام هو تحديد حصة من سلعة معينة دون الإعلان عنها كما وقد يستعمل أيضا لحماية الإنتاج المحلي من واردات بعض الدول فيفرض الترخيص متى كان خاصا بالمنتجات غير المرغوب فيها، وتوزع هذه التراخيص على المستوردين في حدود الحصة الإجمالية وفقا لأسس معينة، كتحديد حصة المستورد على أساس حجم نشاطه في استيراد هذه السلعة خلال فترة زمنية سابقة، إلا أن ذلك قد يشل المنافسة ويضمن للمشروعات القديمة بقاء لا تفسره الظروف الاقتصادية يسمح لهم بتحقيق أرباح احتكارية ويجمد هيكل التجارة الخارجية، ولتفادي مثل هذه العيوب يتم إصدار هذه التراخيص بطريقتين:¹

- أن تباع الرخص بالمزاد العلني، فيحصل عليها من يدفع فيها أعلى سعر.
- أن توزع على طلبها بطريقة غير اقتصادية فيحصل عليها أول من يطلبها.

إلا أن طريقة المزاد هي الأكثر استعمالا لأنها تتيح للدولة إمكانية الاشتراك في الأرباح الناتجة عن الاستيراد وهو ما يتم توضيحه في العنصر الموالي.

ب- الآثار الاقتصادية لنظام الحصص:

إن تطبيق نظام الحصص باعتباره أداة لتنظيم التجارة الخارجية، يترتب عليه مجموعة من الآثار الاقتصادية تتشابه مع تلك الناتجة عن رسم جمركي مكافئ يخفض من حجم الواردات بمقدار الحصة المحددة.

إن آثار الحصة تتشابه مع آثار الرسم الجمركي فيما يتعلق بالآثار الخاص بارتفاع سعر السلعة في الداخل، وما ينتج عنه من تقليل الإشباع الكلي للمستهلكين وحماية الإنتاج الوطني (بارتفاع العرض المحلي) والآثار على ميزان المدفوعات (بانخفاض حجم الواردات)، وآثار تحويل أو إعادة توزيع جزء من الدخل القومي من مستهلكي السلعة إلى منتجيها.²

إلا أنه يظهر أن هناك اختلاف أساسي يتعلق بالآثار الخاص بتحقيق إيرادات لخزينة الدولة، ففي حالة فرض الرسم الجمركي تحقق الخزينة العمومية إيرادات مباشرة نتيجة الارتفاع في الأسعار، حيث لا ترتفع هذه الإيرادات مباشرة بعد تطبيق نظام الحصص، مما يطرح التساؤل من المستفيد من هذا الارتفاع في الأسعار؟

¹ فليح حسن خلف، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة، مؤسسة الوراق، الأردن، ص 138.

² محمد خليل برعي، مقدمة في الاقتصاد الدولي، مكتبة تحضة الشرق، القاهرة، ص 196.

هذا الأمر يتوقف في الواقع على كيفية تنظيم نظام الحصص، فإذا كان النظام المفروض يأخذ بالحصة الإجمالية فإنه من المتعذر تحديد من هو المستفيد، فقد يكون المستورد الوطني أو المصدر الأجنبي أيهما استطاع الحصول على الحصة.

أما إذا كانت الحصة مقترنة بنظام تراخيص الاستيراد، فإن المستفيد هو من بيده أمر توزيع التراخيص فإذا منحت الحكومة هذه التراخيص إلى المنتجين الأجانب (المصدرين)، أو المستوردين المحليين دون تكلفة، فيإمكان من استفاد من هذه التراخيص البيع بسعر السلع التي تباع بالسعر في العالمي وبذلك يحصلون على ربح متعلق بندرة تراخيص الاستيراد.

إلا أنه بإمكان الحكومة أن تستفيد من هذا الربح في شكل إيرادات للخزينة العمومية من خلال بيعها لهذه التراخيص في مزاد علني يهتم فيه كل من المصدرين الأجانب أو المستوردين المحليين بشراء هذه التراخيص من أجل الاستفادة من فارق الأسعار بين السوق العالمي والسوق المستورد، هذه الفائدة تتحقق طالما أن سعر ترخيص استيراد كل وحدة من السلعة لا يتجاوز هذا الفرق بين السعرين، وتتساوى إيرادات الحكومة من ربح الحصة مع تلك التي يحققها رسم جمركي مكافئ إذا تمت عملية بيع التراخيص في المزاد العلني في ظل منافسة تامة تجعل سعر ترخيص الاستيراد لكل وحدة من السلعة المستوردة يساوي الفرق بين السعرين وتتطابق بذلك آثار الحصص مع آثار الرسوم الجمركية إلا أنه وعلى الرغم من تكافؤ الآثار الأولية لكل منهما، فيعتبر التحديد الكمي للواردات أكثر تقييدا للتجارة الدولية والاستهلاك المحلي بمرور الزمن، مقارنة مع رسوم الاستيراد نظرا لأنه يتميز بالجمود وعدم المرونة فلا يأخذ بعين الاعتبار التغيير في الدورة الاقتصادية خلال فترة الحصة من حيث فترات الانعاش والركود الاقتصادي حيث تبقى كمية الواردات ثابتة في جميع الأحوال، كما لا يأخذ بعين الاعتبار التغيرات في الأسعار الناتجة عن تزايد الطلب المحلي على السلعة¹.

2- تراخيص الاستيراد

عادة ما يكون تطبيق نظام الحصص مقترنا ومكملا بما يعرف بنظام تراخيص الاستيراد، ويتلخص هذا النظام في عدم السماح باستيراد بعض السلع إلا بعد الحصول على ترخيص سابق من الجهة الإدارية المختصة بذلك، وقد يكون الغرض من هذا النظام تحديد حصة من سلعة معينة دون الإعلان عنها، وقد يستعمل أيضا

¹ محمد بلقاسم حسن بملول، سياسة تخطيط التنمية وإعادة مسارها في الجزائر، الجزء الثاني، ديوان المطبوعات الجامعية، 1999، ص128.

لحماية الإنتاج المحلي من واردات بعض الدول فيرفض الترخيص متى كان خاصا بالمنتجات غير المرغوب فيها، وقد تمنح السلطات هذه التراخيص في حدود الحصة المقررة بلا قيد ولا شرط، أو قد تصدر تراخيص الاستيراد وفقا لأسس معينة، وقد تعتمد الدولة إلى بيع هذه التراخيص بالمزاد مما يتيح اشتراك الدولة في الأرباح الناتجة عن الاستيراد¹.

ثانيا- أدوات الرقابة المالية:

تعتمد الدولة على مجموعة من الإجراءات المالية يمكن أن تطبقها في مجال تنظيم تجارتها الخارجية هذه الأدوات من شأنها أن تخلق ظروفًا صناعية للتجارة تبتعد بها عن المنافسة العادلة والمتكافئة من أجل التخفيف من عجز ميزان المدفوعات أو لتحقيق مزايا تنافسية لصناعة محلية معينة أو لتحقيق غير ذلك من الأهداف، ومن أهم هذه الأهداف المالية الإعانات أو الدعم.

1- ماهية الإعانات:

تستخدم الإعانات من جهة نظر الرقابة على التجارة الخارجية كأحد أدوات السياسة التجارية، وتتمثل في تلك المساعدات والمنح المالية التي تقدمها الدولة لصناعة أو لمنتجات معينة، بما في ذلك أي دعم للدخول أو لأسعار على النحو الذي يؤثر بطريقة مباشرة أو غير مباشرة في نقصان الواردات أو زيادة الصادرات من هذا المنتج، وقد توجه هذه الإعانات للإنتاج بغرض تمكينه من منافسة المنتجات الأجنبية والتخفيض من حجم الواردات، أو تمنح للصادرات لتمكين المصدرين من البيع في الأسواق الأجنبية بسعر منخفض يدعم مركزهم التنافسي ويشجعهم على مواصلة نشاطهم في الأسواق العالمية، وهذا الدعم يمكن أن يتم بصورة مباشرة أو بصورة غير مباشرة²:

– **الإعانات المباشرة:** وتتم بدفع مبالغ نقدية من الدولة لصناعة معينة وتحسب هذه المبالغ على أساس قيمي كنسبة مئوية من القيمة المنتجة أو المصدرة قيمة عادة بسعر FOB وتكون هنا الإعانة قيميّة، أو على أساس نوعي تقدم كمبلغ معين عن كل وحدة منتجة أو مصدرة وهي بذلك إعانة نوعية.

¹ محمد بلقاسم حسن بملول، مرجع سبق ذكره، ص.307

² جاسم محمد، التجارة الدولية، الطبعة الأولى، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، 2008، ص.192.

– الإعانات الغير المباشرة: وتمثل في منح المشروع بعض الامتيازات لتدعيم مركزه المالي وذلك بتشجيعه على التوسع في الإنتاج مع تخفيض تكاليفه بطريقة غير مباشرة، مثل منحه إعفاءات ضريبية كإعفاء جزء من أرباح المشروع من الضريبة بخفض معدلاتها أو بإعفاءات من الرسوم.

2- الآثار الاقتصادية للإعانات:

يترتب عن استعمال الإعانات كأداة للسياسة التجارية مجموعة من الآثار التي تمس مختلف القطاعات الاقتصادية سواء القطاع الخاص بالتأثير على الاستهلاك والإنتاج أو القطاع الحكومي من خلال التأثير على الإيرادات الحكومية.

إلا أن هذه الآثار تختلف وفقا لنوع الإعانة، فإعانات التصدير والموجهة خصوصا إلى قطاع يصدر المنتجات إلى الأسواق الخارجية تختلف آثارها عن آثار إعانات الإنتاج الممنوحة لقطاع ينتج سلعا منافسة للواردات، رغم أن هذه الأخيرة قد تطبق على الإنتاج بغض النظر عن السوق الذي سيباع فيها وبالتالي فيمكن كذلك أن يؤثر على حجم الصادرات بحيث نفترض فيما يلي أن تحصيل الإيرادات الحكومية وإعادة توزيعها في شكل إعانات لا تحمل الحكومة أية تكاليف.

ثالثا- أدوات الرقابة النقدية:

تستخدم الدول مجموعة من أدوات السياسة النقدية من أجل فرض رقابة على تجارتها الخارجية حيث أن التجارة الدولية لا بد وأن تتبعها مدفوعات دولية تعتمد على ما لدى الدولة من احتياطات الذهب النقدي والعملات الأجنبية والأصول السائلة لتسويتها¹.

من هنا فقد تتدخل الدولة صراحة في مدفوعاتها الخارجية وذلك بفرض رقابة على ما لديها من نقد أجنبي، لترشيد استخدامه وتوزيعه وفق أولويات محددة من خلال التحكم في ظروف العرض والطلب على الصرف، وهذا يستدعي منها أن تجمع كل وسائل الدفع الدولية بين يدي سلطة حكومية غالبا ما تكون البنك المركزي ليشراف على عمليات بيع وشراء العملاء الأجنبية وتحتكر بذلك الدولة عمليات الصرف وتلزم كل من يتعامل بالنقد الأجنبي أن يتعامل بالنقد الأجنبي أن يتعامل معها وحدها وبالسعر الذي تحدد ولهذا يوقع كل مستورد أو مصدر إقرار بالعمللة التي تشتريها أو يبيعهها.

¹ علي عباس، إدارة الأعمال الدولية، الطبعة الأولى، دار المسيرة، الأردن، 2009، ص138.

وقد يجبر المصدر على أن لا يصدر إلا الدول تدفع بعملة معينة مطلوبة كما قد يصادف المستورد صعوبات في الحصول على العملة التي يريد الشراء بها من الخارج فلا يتمكن من الاستيراد لمحدودية الكمية المتاحة من هذه العملة، وعادة ما تصحب الدولة هذا الإجراء بفرض نظام رخص الاستيراد لتضمن توزيع العملة الأجنبية بين المستوردين، فتعمل بذلك على تقييد الواردات من بعض السلع بتوجيه النقد الأجنبي إلى نشاطات اقتصادية أخرى أكثر أهمية فلا تستورد السلع إلا في الحدود التي تسمح بها الإمكانيات المالية للدولة وتصبح بذلك عملة الدولة غير قابلة للتحويل بحرية إلى العملات الأجنبية الأخرى¹.

ومنه فالرقابة على الصرف قد تؤدي إلى نفس آثار أدوات السياسة التجارية من حيث تقييد الواردات وترقية الصناعات المحلية بمنع بيع العملات الأجنبية لاستيراد سلع منافسة للمنتجات المحلية... الخ، غير أن أهم نتيجة لهذا النظام هو تأثيره على الصرف نفسه بعزل العملة الوطنية عن الخارج مما يقيم حاجز بين الأسعار العالمية والأسعار في الداخل ويضمن التوازن الدائم لميزان المدفوعات نظرا لعدم تأثيره بباقي السياسات الاقتصادية التي قد تطبقها الدولة.

رابعاً- المعايير الصحية، التقنية، البيئية والإجراءات الإدارية:

تعتمد الدول على مجموعة من المعايير والإجراءات من أجل الرقابة على نوعية وكيفية ممارسة التجارة الخارجية، وقد يكون تأثيرها أحياناً أشد تقييداً للمبادلات التجارية الخارجية من تأثير التدابير الحمائية الصريحة فالدولة وبصفتها القائمة على المصلحة العامة من واجبها أن تحمي المستهلك وتحافظ على صحته وذلك يخول لها أن تشترط توفر عدة معايير في السلع المستوردة لتحافظ على سلامة المستهلك المحلي، كرفض استيراد بعض المنتجات بحجة ضررها على الصحة العامة، ومن بين المعايير المستحدثة أيضاً تلك المتعلقة بالبيئة والتي يشترط في السلع المستوردة أن تراعي جانب المحافظة على البيئة سواء في ظروف إنتاجها أو استهلاكها.

إضافة إلى ذلك، فقد تخضع السلعة المستوردة إلى شرط أن يتوفر فيها مجموعة من المعايير التقنية والتي تتعلق أساساً بالكيف أو بخصائص السلعة ومواصفاتها حتى تتوافق مع ظروف الصناعة المحلية المماثلة من أجل ضمان منافسة متكافئة سواء تعلق هذه المواصفات بأداة السلعة في تحقيق الإشباع المطلوب أو بخصوصية ونوعية السلعة وهذه الأخيرة أكثر حماية، لأنه حتى وإن كان مستوى الإشباع الذي توفره كل من السلعة المستوردة والمحلية نفسه

¹ عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، العلاقات الاقتصادية الدولية، الطبعة الرابعة، الإسكندرية، ص 198.

فعلى المصدر الأجنبي أن يغير من مواصفات سلعته طبقاً لمواصفات خاصة وذلك ما يتطلب منه تكاليف إضافية في المال والوقت.

كما يمكن للسلطات الإدارية أن تستغل الهامش أو الفراغ الذي تركته النصوص التشريعية من أجل عرقلة النشاط التجاري مع الخارج وتضاعف من شدة تدابير الحماية، كالتشديد في تقدير قيمة الواردات أو بفرض رسوم على عملية التفتيش أو إبطاء الإجراءات الإدارية... الخ.

المطلب الثالث: أدوات سياسة حرية التجارة الخارجية

لأن معظم دول العالم اليوم تتحول إلى اعتماد سياسة الحرية التجارية سواء كان ذلك في مجال السلع والخدمات نجد أن معظم الاتفاقات التجارية تسعى إلى إزالة جميع القيود والعوائق والحواجز التي من شأنها أن تمنع (توقف) حركة التجارة عبر الدول وبالتالي فالأدوات المستخدمة في هذا التحول تنحصر أساساً في:

أولاً: التكامل الاقتصادي:

يأخذ التكامل الاقتصادي أشكالاً عدة منها¹:

1) **منطقة التجارة الحرة:** وهو اتفاق مجموعة الدول على إلغاء كافة الرسوم الجمركية والقيود المفروضة على التبادل فيما بينها مع احتفاظ كل دولة بتعريفاتها الجمركية وما تفرضه من قيود كمية مع تبادلها مع الدول غير الأعضاء.

2) **الاتحادات الجمركية:** يقصد بالاتحاد الجمركي معاهدة دولية تجمع بمقتضاها الدول الأطراف أقاليمها

الجمركية في إقليم جمركي واحد حيث:

__ توحيد التعريفات الجمركية الخاصة بالاتحاد في مواجهة الخارج.

__ تعمل الدول الأعضاء في الاتحاد الجمركي على تنسيق سياساتها التجارية قبل الخارج بصفة خاصة من حيث عقد المعاهدات والاتفاقات التجارية.

¹ السيد محمد أحمد السريتي، اقتصاديات التجارة الخارجية، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، 2006، ص 8.

3) الاتحادات الاقتصادية: "هو تنظيم يتعدى تحرير المبادلات التجارية إلى تحرير حركة الأشخاص ورؤوس الأموال وإنشاء المشروعات وذلك بفرض إقامة هيكل اقتصادي متكامل مصيره توحيد شتى السياسات الاقتصادية والمالية. حيث تحقق في المستقبل وحدة اقتصادية تضم شتى الأقاليم".

4) السوق المشتركة: تتفق الدول الأعضاء في حالة السوق المشتركة على إزالة القيود المفروضة على حرية بينها مع وضع تعريف موحدة في مواجهة الدول الأخرى غير الأعضاء، بالإضافة إلى إلغاء القيود المفروضة على تحركات عناصر الإنتاج بينها كالعامل ورأس المال ومن أمثلتها السوق الأوروبية المشتركة التي تأسست عام 1958.

ثانيا: نظام التخفيض للرسوم الجمركية

الهدف الأساسي من إنشاء منظمة التجارة العالمية هو السعي لإقامة نظام تجاري متعدد الأطراف هدفه حرية التجارة الدولية من خلال تطبيق مبدأ التخفيض المتوالي للرسوم الجمركية أي يجب على جميع الدول الأعضاء في المنظمة الدخول اتفاقيات للمعاملة حيث تنطوي على مزايا متبادلة لتحقيق تخفيض كبير للتعريفات الجمركية ويختلف معدل خفض الرسوم من سلعة إلى أخرى.

ثالثا: تفاعل العرض والطلب في الصرف الأجنبي

أي تعويم سعر الصرف بترك قيمة العملة الوطنية تتحدد تلقائيا في سوق الصرف بتفاعل قوى العرض والطلب في السوق الأجنبي لمنع أي دولة من احتكار التعامل في النقد الأجنبي.

المطلب الرابع: سياسات التجارة الخارجية الدولية

أسفرت الأحداث التي أعقبت الحرب العالمية الثانية عن أهمية وجود صرح مؤسسي تتولى الإشراف على تنفيذ نظام عالمي تقام في رحابه التجارة الدولية متعددة الأطراف Multilatéral International Trade على أن يعمل هذا التنظيم الدولي المقترح¹ على سياسات ومبادئ لتنظيم تجارتها الخارجية.

¹ عبد المطلب عبد الحميد، الغات وآليات منظمة التجارة العالمية (من أورغواي لسيائل حتى الدوحة)

الفرع الاول: سياسة التجارة الخارجية في ظل الغات

أولاً: الإطار العام لاتفاقية الغات:

1. التعريف: تعتبر اتفاقية الغات من المنظور اللفظي للمصطلح هي ناتج جمع الاحرف الإنجليزية الاولى للاتفاقية

العامة للتعريفات والتجارة "Gemeal Agreement on Tariffs and Trade".¹

✓ من المنظور الاقتصادي: هي اتفاقية دولية متعددة الاطراف لتبادل المزايا التفضيلية بين الدول الاعضاء

الناجمة عن تحرير التجارة الدولية من القيود الجمركية، والتي يطلق عليها القيود التعريفية والقيود الكمية، والتي يطلق عليها القيود غير التعريفية.

✓ من المنظور القانوني: فقد رؤى أن الغات هي معا هذه دولية تنظم التجارة الدولية بين الدول التي كانت تقبل الانضمام اليها.

✓ من المنظور المؤسسي: فقد تكونت سكرتارية الغات للإشراف على جولات المفاوضات التي أقرت من

الدول المتعاقدة عليها حول التعريفات الجمركية والقواعد المنظمة للتجارة الدولية، وذلك منذ عام 1947 من خلال الدول الموقعة عليها، إن اتفاقية الجات كانت تتكون من أربع اجزاء رئيسية هي:

✓ الجزء الأول: يتخلص في الالتزامات الأساسية التي تلتزم بها الاعضاء وكذلك حقوق الدول المنظمة للاتفاقية بما في ذلك من جدول التعريفات الجمركية.

✓ الجزء الثاني: طرق التعامل والقواعد الخاصة بالتجارة الدولية.

✓ الجزء الثالث: القواعد الخاصة بالانضمام والانسحاب من الاتفاقية.

✓ الجزء الرابع: يتعلق بالدول النامية حيث يرتبط بتشجيع الصادرات لمجموعة الدول النامية.

2. مبادئ الغات² (GAIT). قامت الغات منذ نشأتها على مجموعة من المبادئ التي يجب مراعاتها والالتزام بها من

قبل الدول الاعضاء و هذه المبادئ يمكن تلخيصها على النحو التالي :

مبدأ الدولة الاولى بالرعاية: وقد ورد هذا المبدأ في المادة الاولى من اتفاقية الغات وطبقا لهذا المبدأ يجب منح كل

طرف من الاطراف المتعاقدة نفس المعاملة الممنوحة من مزايا واعفاءات يتمتع بها أي طرف وآخر في سوق الدولة

دون قيد أو تمييز.

1 . سامي عفيفي حاتم: مرجع سابق ذكره، ص246

2 . محمد سعيد البخار: اتفاقية الغات وآثارها على الدول العربية، مركز دراسات الوحدة العربية، ص13

- 1) مبدأ التبادلية: ويعنى أن كل تحقيق في القيود الجمركية وغير الجمركية لدولة ما لابد أن يقابله تخفيف مقابل من جانب الدول الأخرى، وما تصل إليه المفاوضات جديدة.
- 2) مبدأ الحماية: من خلال التعريفات الجمركية ويعني هذا المبدأ أن يتم حماية الصناعات المحلية من خلال التعريفات الجمركية بهدف الجمع بين تعميق التنافسية وفي نفس الوقت حماية تلك الصناعات.
- 4) مبدأ المعاملة التمييزية التفضيلية المتميزة للدول النامية: وطبقا لهذا المبدأ فقد حصلت الدول النامية على عدد من الامتيازات التي تنطوي جميعها على قرار والتزام الدول المتقدمة بضرورة أن تقدم للدول النامية معاملة تفضيلية متميزة بهدف مساعدتها في القيام ببرامج التنمية.
- 5) مبدأ الشفافية: ويعنى الاعتماد على التعريفات الجمركية فقط كأداة للحماية وليس على العقود الكمية التي تفتقر للشفافية لعدة استثناءات مثل الاستثناء الممنوح للدول التي تواجه عجزا في ميزان المدفوعات.
- 6) مبدأ المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف: ويقضي هذا المبدأ بضرورة اعتماد أسلوب المفاوضات التجارية كوسيلة لدعم النظام التجاري العالمي، حيث قضت اتفاقية الغات على ضرورة تبادل الاعضاء المشورة وكذلك وضعت الاتفاقية هيكلًا للمفاوضات على أساس جماعي وليس ثنائي فيما يعرف بالمفاوضات متعدد الأطراف.

3. أهداف ووظائف الغات

1: الأهداف: يمكن تلخيص أهداف الغات على النحو التالي:

- ✓ يتركز الهدف الرئيسي للغات منذ البداية في سعي الأطراف المتعاقدة الى تحرير التجارة الدولية من خلال إزالة الحواجز والقيود التعريفية أي الجمركية وغير التعريفية.
- ✓ العمل على رفع مستويات المعيشة في الدول الاعضاء من خلال الوصول الى مستوى التوظيف الكامل واستخدام الموارد الاقتصادية المتاحة الاستخدام الأمثل.
- ✓ السعي الى تحقيق زيادة تصاعديّة ثابتة في حجم الدخل القومي العالمي، وبالتالي زيادة في متوسط دخل الفرد الحقيقي على مستوى الاعضاء.
- ✓ تشجيع التحركات الدولية لرؤوس الاموال.

✓ انتهاج المفاوضات التجارية كوسيلة لحل المشكلات المتعلقة بالتجارة الدولية من خلال مبدأ أن كل شيء قابل للتفاوض في المسائل التجارية.

2 وظائفها: وقد تحددت وظائف الغات في ثلاث وظائف رئيسية هي على النمو التالي

- ✓ الاشراف على تنفيذ المبادئ والقواعد والاجراءات التي تضعها الاتفاقيات المختلف التي تنطوي عليها الغات والتي تتعلق بتنظيم التجارة الدولية بين الاطراف المتعاقدة فيها.
- ✓ تنظيم جولات المفاوضات التجارية المتعددة الاطراف من أجل احراز مستويات أعلى لتحرير التجارة العالمية ومن أجل جعل العلاقات الاقتصادية الدولية والعلاقات التجارية الدولية تحديد بين الدول الاكثر شفافية ومن أقل إثارة للمنازعات.
- ✓ العمل على الفصل في المنازعات التي تثور بين الدول في المجال التجارية الدولية من خلال البحث والنظر في القضايا التي يرفعها طرف متعاقد في الغات ضد طرف آخر من الاطراف الاخرى المتعاقدة.

2 المفاوضات التجارية ضمن الغات:

ويمكن تقسيم الفترة من 1947 وهو تاريخ التوصل الى إطار العام الاتفاقية الغات الأصلية وحتى التوقيع على النهائية لجولة أورجواي لعام 1664 الى ثلاث فترات هي:

✓ الفترة الاولى 1947 - 1971: وثم فيها عقد خمس جولات للمفاوضات التجارية المتعددة الاطراف كان أهمها:

الجولة الأولى: جولة جنيف 1947: شاركت فيها 32 دولة وثم الاتفاق على تخفيض الرسوم الجمركية وتضمنت 45000 تنازل عن الرسوم الجمركية تؤثر على قيمة 10 مليار \$ أو ما يقارب 20% من حجم التجارة¹.

الجولة الثانية: جولة آنسي Annecy في فرنسا 1646 تعتبر أول جولة للمفاوضات التجارية العالمية المتعددة الاطراف في إطار اتفاقية الغات.

¹ محمد سيد عابد، التجارة الدولية، مكتبة وطبعة الاشعاع الفنية، جامعة الإسكندرية، 2001 ص 447.

✓ الجولة الثالثة: جولة توركاى فى انجلترا 1654-1957: وقد شاركت فى هذه الجولة 47 دولة، وقد دارت فى نفس الإطار للجولات السابقة وهو السعى لتحقيق المزيد من التنازلات فى ضرائب الاستيراد¹.

الجولة الرابعة: جولة جنيف 1654 - 1957: شاركت فيها 27 دولة.

الجولة الخامسة: جولة ديون 1690-1691 فى جنيف وشاركت فيها 27 دولة.

الفترة الثانية 1972 - 1989: وتشمل جولتين وتبدأ من نهاية أعمال الجولة الخامسة وتستمر حتى نهاية الجولة السابقة الى ما قبل جولة أورجواى التاريخية
الجولة السادسة: جولة كندي 1694-1967: عقدت هذه الجولة بجنيف بدعوى من الرئيس الأمريكى السابق "جون كينيدي" عام 1629. ومنحة سلطة اجراء المفاوضات التجارية لتوسيع نطاق التجارة وخفض التعريفات الجمركية بمقدار 50% على جميع السلع، فى هذه الجولة، اجتمع ممثلو 37 دولة لمناقشة أمور التعريفات الجمركية.

الجولة السابعة: جولة طوكيو 1973-1979: شاركت فيها 120 دولة وتناول هذه الجولة القيود الغير الجمركية، حيث لوحظ أنه على الرغم من أن الرسوم الجمركية بدأت فى الانخفاض على السلع المصنعة. إلا أن القيود الغير الجمركية بدأت فى التزايد وهذه الجولة أيضا موضوع تخفيض الرسوم الجمركية، وهو القاسم المشترك فى جميع الجولات، ولقد نجحت جولة طوكيو فى تحقيق نتائج لم تحقق من قبل الجولات السابقة، حيث هذه الاخيرة ركزت على خفض التعريفات الجمركية من أجل تشجيع التجارة الدولية بين الدول الاعضاء.

الفترة الثالثة 1979 - 1993: فى هذه الفترة شهدت أعمال الجولة الثامنة والأخيرة نشوء منظمة التجارة العالمية وهي جولة الأورغواى، ويمكن تقسيمها الى مرحلتين:
جولة أورغواى 1976-1661: كانت هذه الجولة أكثر الجولات تعقيدا وتأزماً، وقد تأخرت أربع سنوات حيث كان من المقرر أن تنطلق فى 1682 ولكنها لم تبدأ إلا فى 20 سبتمبر 1689، وقد جاءت هذه الدورة فى ظروف اقتصادية حاسمة، كما أنها سعت لرسم معالم القرن الواحد والعشرين، ولقد تحققت بعض الاهداف منها²:

- تخفيض القيود الغير جمركية
 - تحرير تجارة الخدمات بالإضافة الى التجارة السلعية.
 - تخفيض القيود على الواردات من المنتجات الزراعية.
- جولة أورجواى: 1661-1664: القد بدأت المفاوضات مرة أخرى بغرض الوصول الى حل وسط بين الو.م.أ

¹ عبد الوحيد العفوري، العولة والغات الفرض والتحديات، مكتبة مدبولي، القاهرة، 2000 ص 32.

² محمد سيد عابد، مرجع سابق ذكره، ص 448.

من ناحية والاتحاد الاوروبي من ناحية أخرى، حول دعم المنتجات الزراعية، ولقد انتقدت الو.م.أ وذلك بتأييد من أعضاء الغات بعض البرامج الأوروبية التي تساند المنتجين الزراعيين وفي نفس الوقت تؤثر سلبا على التجارة الدولية بصفة عامة وتجارة الو.م.أ بصفة خاصة.

ولقد هددت الو.م.أ بفرض رسوم جمركية قدرها 20% على إيراداتها من الاتحاد الاوروبي في حدود ما قيمة 300 مليون \$¹، مما أدى الى استئناف المفاوضات مرة اخرى.

وفي مراكش " المغرب " - أفريل 1664 تم بالفعل حل هذه المشكلات ليتم توقيع الاتفاق النهائي.

الفرع الثاني: سياسة التجارة الخارجية في ظل المنظمة العالمية للتجارة OMC

أولاً- التعريف " OMC: هي النظام الدولي الذي يشغل بالقواعد التي تدير التجارة بين البلدان، في قلب هذا النظام نجد اتفاقيات OMC.

التي تتفاوض عليها البلدان الاقوى عالميا في التجارة، هذه الوثائق تمثل القواعد القانونية الأساسية للتجارة الدولية والعقود التي على أساسها ستبني الدول سياستها التجارية داخل الحدود المتفق عليها، بهدف مساعدة المنتجين للسلع والخدمات، المصدرين والمستوردين في ممارسة نشاطاتهم.²

ثانيا- مبادئ المنظمة: هناك ثلاث مبادئ أساسية نبين عليها هذه الاتفاقية:

- عدم التمييز بين الدول الاعضاء: يتضمن هذا المبدأ شرط المعاملة التجارية المساوية بين الدول الاطراف في الغات ويمنع لجوء الحواجز التجارية بصورة انتقائية.³
- ازالة كافة القيود على التجارة: سواء كانت تلك القيود جمركية أو غير جمركية، مثل الحصص الكمية، ولكن يستثني من ذلك تجارة السلع الزراعية وتجارة الدول التي تعاني من عجز جوهري مستمر في ميزان المدفوعات. اللجوء الى التفاوض: وذلك لغرض فض المنازعات التجارية الدولية بدلا من اللجوء الى الاجراءات الانتقامية التي تتسبب في تقليل حجم التجارة الدولية.⁴

ثالثا- مهام المنظمة: ويمكن تلخيص أهم المهام والوظائف المنظمة في النقاط التالية:⁵

- 1- تسهيل وتنفيذ وادارة اتفاقيات " الغات " متعددة الاطراف.
- 2- الادارة والاشراف على الاتفاقية المنشأة لجهاز تسوية المنازعات والتي تحدد طبعة عمل وأسلوب تشكل لجان التحكيم وجهاز الاستئناف وحقوق والتزامات الدول في إطار الجهاز المذكور.
- 3- ادارة جهاز مراجعة السياسات الخارجية للدول الاعضاء والتي يجب أن تتم وفقا لفترات الزمنية المحددة (كل

¹ . محمد سيد عابد مرجع سبق ذكره، ص. 451

² .Organisation mondial du commerce : division de l'information et des relations avec les médias : 2^{ème} édition, Génère, suisse, 2001, p 04.

³ . عبد الواحد العفوري، مرجع سابق، ص. 45

⁴ . محمد سيد عابد، مرجع سابق، ص. 449

⁵ . عبد الواحد العفوري، مرجع سابق، ص. 94

عامين للدول النامية، وكل اربعة اعوام للدول المتقدمة) بهدف معرفة أي ثغرات تتم في هذا المضمار، ومدى توافقها مع أحكام "الغات".

4- بقدر تحقيق قدر أكبر من التناسق في صنع السياسة الاقتصادية، تتعاون المنظمة على النحو المناسب مع صندوق النقد الدولي والبنك الدولي للإنشاء والتعمير والوكالات التابعة له.¹

العضوية في المنظمة:

1- **العضوية الأصلية:** تكون الاعضاء في OMC هي الاطراف المتعاقدة في اتفاقية، (GATT) 1947 وذلك اعتبار امن تاريخ نفاذ الاتفاقات الحالية، أما المجموعة الأوروبية فيتم ذلك بقبولها الاتفاقية الحالية والاتفاقيات التجارية متعددة الاطراف والتي أرفقت جداول تنازلاتها وتعهداتها باتفاقية (GATT) 1664) وأيضا التي أرفقت جداول التعهدات المحددة الخاصة بها باتفاقية التجارة في الخدمات.²

أما الدول النامية المتعرف بها من قبل الامم المتحدة لا يطلب منها تقديم تعهدات أو التزامات الا في الحدود التي تتفق مع مرحلة تنمية كل منها واحتجاجاتها المالية والتجارية أو إمكاناتها الإدارية والمؤسسية.³

2- **الانضمام:** لقد نصت المادة 12 من الاتفاقية على أنه لأي دولة أو اقليم دولة أو إقليم جمركي مفصل يملك استقلالا متكاملًا في إدارة علاقاته التجارية الخارجية والمسائل الاخرى المنصوص عليها في هذا الاتفاق وفي الاتفاقيات التجارية متعددة الاطراف.⁴

3) **المنظمة كآلية لمراجعة السياسات التجارية:** لقد شهد النظام التجاري الدولي في المرحلة السابقة لقيام المنظمة العالمية للتجارة مرحلة من الفوضى بدأت ملامحها تظهر مع انخيار نظام بروتون ودرز لأسعار الصرف الثابتة وتحوله الى الاسعار القائمة ، و ما تلاها من أزمة الطاقة و الارتفاع المذهل لأسعارها ، وتفشي الفساد التضخمي في أغلب الدول الصناعية ، الامر الذي إلى ظهور موجة جديدة من السياسات الحمائية في هذه الدول وسعت كل دولة منها الى فرض أقصى حماية لصناعاتها ، واتخذت ما شاءت من تدابير و اجراءات لبلوغ ذلك من دون أن تراعي مصالح الدول الاخرى ، مما هدد بنشوب حرب تجارية. جاءت المنظمة العالمية للتجارة تجسيد الفلسفة معينة ورؤية واضحة للتجارة الدولية، قائمة على الفلسفة الليبرالية التي ترى في السياسات الانفتاح الاقتصادي وتحرير التجارة الخارجية الوسيلة المثلى لتوزيع الموارد ومن شأنها تحقيق أكثر تقدم ورفاهية للمجتمع الدولي ككل.

4) **جهاز مراجعة السياسات التجارية :** حتى تتمكن المنظمة من تحقيق هدفها في تحرير التجارة ، تمت هيكلتها بصفة عامة و بشكل يسمح لها بفحص و مراقبة و مراجعة السياسات التجارية للدول ، ويعد جهاز مراجعة

1 . سمير محمد عبد العزيز، مرجع سابق ص. 81.

2 . سمير محمد عبد العزيز، مرجع اعلاه ص. 73.

3 . فضل علي مثنى: الآثار المحتملة للمنظمة العالمية للتجارة على التجارة الخارجية والدولية، مكتبة مدبولي، القاهرة، مصر 2000، ص. 41.

4 . فضل علي مثنى، مرجع اعلاه، ص. 89.

السياسة التجارية أحد الاجهزة المستحدثة، ففي ظل الغات كانت اجتماعات الاطراف المتعاقدة تمثل نوعا من الاستعراض العام للسياسة التجارية للدول الاعضاء، غير ان هذه الاجتماعات لم يكن هناك إطار تنظيمي محدد يحكمها.¹ و ثم استناد مهمة مراجعة السياسة التجارية للمجلس العام حيث " ينعقد المجلس العام حسبما يكون ذلك مناسبا للاطلاع بمسؤوليات جهاز مراجعة السياسة التجارية المشار إليها في آلية مراجعة السياسة التجارية".²

الفرع الثالث: السياسة التجارية و درجة التنمية الاقتصادية

جرت العادة على تقسيم السياسات التجارية، الى نوعين من السياسات، سياسات حمائية و اخرى تعمل على تحرير التجارة من كل قيود، الا أنه في الواقع العملي، لا ينطبق هذا التقسيم على السياسات المطبقة من طرف مختلف الدول، فطبيعة السياسة التجارية أنها توضح لتحقيق أهداف وطنية محددة، فهي تتمسك بالمصالح الوطنية للدول وهي تختلف من دولة لأخرى. وتفرض من القيود ما تراه مناسب لنمو اقتصادها، وتطور صناعاتها، ثم تتحول عن هذه السياسة إلى أخرى داعية الى التحرير وهذا خدمة لمصالحها الوطنية.

أولاً: السياسة التجارية بالدول النامية:

يجمع الاقتصاديون على الدور الجوهرى الذي يمكن للتجارة الخارجية أن تلعبه في تنمية الدول المختلفة، كما أنهم لا يختلفون في ان الصادرات تشكل عاملاً أساسياً في تحديد مستوى النمو الاقتصادي، ويرجع هذا الى ان حصيلة الصادرات تمثل المصدر الرئيسى للصرف الاجنبى اللازم لتحقيق الاستثمارات وقيام الصناعات المحلية اللازمة لعملية التنمية الاقتصادية، وبذلك تصبح التجارة كما قال "دنيس روبرتسون" هي "آلة النمو".³ ومما لاشك فيه أن للدول النامية مصلحة أكيدة في النظام تجاري عالمي مفتوح يمكنها من تحقيق معدلات عالية للنمو في صادراتها، فإن الصادرات تمثل المصدر الرئيسى لاكتساب العملات الأجنبية اللازمة لتمويل وارداتها الأساسية، وخدمة ديونها الخارجية، كذلك فإن النظام التجاري العالمي المفتوح هو الاطار السليم لتقسيم والعمل الدولي طبقاً لمبدأ الميزات النسبية، وهو القناة الرئيسة لانتقال التكنولوجيا ورؤوس الاموال من البلاد الصناعية أو بلاد الفائض الى البلاد العجز⁴، لكن الدول النامية لا تستطيع الالتزام بمبدأ حرية التجارة على اطلاقه نظراً لظروفها الخاصة التي لا يمكنها من جني المكاسب التحرير إلا بصفة جزئية، بالإضافة الى مشكلات اقتصادية القائمة، والتي تتمثل أساساً في اختلال الهياكل الإنتاجية، اختلال هياكل التجارة الخارجية، تدهور شروط التبادل الدولي، والعجز المستمر في موازين المدفوعات وعبء المديونية الخارجية الذي يثقل كاهلها، كل هذا جعل من السياسات المنتجة تتراوح بين التحرير والتقييد، بما يحقق لهذه الدول معدلات نمو مقبول، وتحقيق الاستقرار

1 . مصطفى سلامة، قواعد الغات، الاتفاق الغات للتعريفات الجمركية التجارية، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر، القاهرة، 1997، ص. 91

2 . المادة الرابعة من اتفاقية مراكش.

3 . جيمس س، هو جيندرون وليس براون، الاقتصاد الدولي الحديث، دار الجيل للطباعة القاهرة ص. 177

4 . سعيد النجار، الاقتصاد العالمي والبلاد العربية في العقد التسعينات، دار الشروق، بيروت، ص. 196

وتحسين ظروف المعيشة للسكان، ومن السياسات التي اتبعتها هذه الدول، سياسة إحلال الواردات وسياسة التوجيه نحو التصدير لتحقيق النمو.

1- سياسة إحلال الواردات : بالرغم من اختلاف غالبية الدول النامية من اتجاهاتها السياسية ، واختلاف مستويات تنميتها إلا أنها أجمعت على سياسة اقتصادية موحدة في مجال التجارة الدولية ، تحقيق أهدافها ، وتتبع من مفهوماها الخاص للتنمية ومقوماتها وهي سياسة إحلال الواردات¹، الهادفة الى إلغاء العجز في ميزان المدفوعات وتخفيض المديونية حيث تؤدي هذه السياسة الى توفير النقد الاجنبي وهذا بعدم استعمالها في استيراد السلع واستعمال هذه العملات الصعبة في أغراض الاستثمار، وزيادة التراكم الرأسمالية وتحقيق معدل مقبول . و سياسة التصنيع عن طريق احلال الواردات ، سياسة تستهدف السوق الداخلي ، حيث تهدف الى ضمان تنمية متوازنة أين يصبح الانتاج الوطني يلبي تدريجيا الطلب الداخلي ويعوض الواردات و تناقص التبعية للخارج و يتعزز توازن ميزان المدفوعات،² وهذا بإقامة نسيج صناعي يمكنها من تلبية الحاجات الوطنية دون اللجوء الى السوق العالمية ويتم الاحلال عن طريق خلق السوق المحلي للصناعة التي تحل محل الواردات و خلق الحماية الكافية لهذه الصناعة وذلك عن طريق منع استيراد السلع التي يزيد إحلالها بالإنتاج المحلي مستخدمين في ذلك إما التعريف الجمركية أو قيود الاستيراد الاخرى.²

لان زيادة الواردات تؤدي الى زيادة الاستهلاك الخارجية، وبالتالي تضعف الادخار الوطني، كما تؤدي الى العجز في الميزان المدفوعات، والعجز يؤدي الى الاستدانة وبالتالي عجز الاقتصاد الوطني على تحقيق التنمية. وقد ظهرت سياسة التصنيع عن طريق احلال الواردات في بلدان أمريكا اللاتينية في سنوات الثلاثينات، فتتجه لتقلص وارداتها نظر لتقلص صادرات كل من اوروبا، وأمريكا الشمالية نتيجة لازمة الاقتصادية التي شهدتها، مما أعطى فرص للمستثمرين المحليين الذين استطاعوا أن يحلوا الموارد المنتجة داخليا محل تلك التي كانت تستورد من قبل، حيث استفادة من دعم الدولة والممثل في فرضها حواجز جمركية مرتفعة على السلع المستوردة، وتقديم الاعانات للاستثمارات المحلية.³

ان الدول النامية بوصفها دول تتوفر على يد عاملة وفيرة ورخيصة ، وقليلة المهارة ، فضلت في المرحلة الاولى الانطلاق في سياسة التصنيع عن طريق احلال الواردات الصناعات الحقيقية لإحلال السلع الاستهلاكية. نظرا لتميز هذه الصناعات بأنها كثيفة العمل و لا تحتاج الى استثمارات ضخمة و لا الرأس مال ولا فنون إنتاجية

¹ . مصطفى رشدي شيخة، المعاملات الاقتصادية الدولية، دراسة في الاقتصاد الدولي من منظور اقتصاديات السوق والتحرير الاقتصادي، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، ص 97

² . جمال الدين العويسات، العلاقات الاقتصادية الدولية والتنمية، دار هومة الجزائر 2000، ص 44.

³ . Jaque Adda, La mondialisation de l'économie, t2, casbah édition, Alger, 1996, p 18.

وتكنولوجيا عالية لصناعة النسيج و الصناعة الغذائية، أما في المرحلة الثانية من هذه السياسة الصناعة ، فقد خصصت لإنتاج السلع الوسيطة ومستلزمات الانتاج و التجهيز ، وقد مثلت هذه المرحلة تحديا كبيرا للدول النامية وحتى تضمن الدول نجاح هذه السياسة عليها اتباع سياسة حمائية وتمييزية لمواجهة السلع الأجنبية المنافسة للسلع المنتجة محليا ،لهذا تقترن سياسة احلال الواردات بالسياسة التجارية الحمائية (التعريف الجمركية ، نظام الحصص الاجراءات الإدارية) ، والتشجيعية (الدعم و الاعانات) ، حتى تكون لهذه السياسة فاعليتها وتأثيرها .

2- سياسة التوجه نحو الصادرات: وقد انطلقت الدول المطبقة لهذه السياسة من مزاياها الداخلية، فاعتمدت بعضها على اليد العاملة الرخيصة من أجل التصدير للدول المصنعة، بينما ركزت دول أخرى على استغلال مواردها الطبيعية، كما شاركت الشركات متعددة الجنسية في نجاح هذه الدول حيث حولت عددا من نشاطاتها الإنتاجية الى هذه الدول للاستفادة من هذه المزايا. وقد حاولت الدول التي اعتنقت هذه السياسة، أن تستفيد وتطبق بعض مظاهر اقتصاد السوق، وخاصة تحرير الاقتصاد وتحرير التجارة، باعتبار أن هذه الحرية تنمي الصادرات من خلال المنافسة الدولية ولكنها اختلفت فيما بينها فيما يتعلق بمدى هذه الحرية، ونوعية الاجراءات المستخدمة، حسب طبعة النظام السياسي الذي ينتمي اليه¹، وقد طبقت سياسات اقتصادية كلية مشجعة للصادرات تركزت أساسا في اتخاذ اجراءات تهدف الى:

- ✓ اقامة اقتصاد مفتوح وتحرير التجارة الخارجية بإلغاء كافة القيود.
- ✓ اقامة سعر صرف حقيقي معبرا عن الحقائق الاقتصادية (العرض، الطلب)
- ✓ القضاء على عجز الميزانية وتحقيق الاستقرار.

ثانيا: السياسات التجارية للدولة المتقدمة: تسعى أغلب الدول المتقدمة الى اتباع سياسات انفتاحية فهي جميعها تسعى الى تحرير التجارة ، وتضغط على الدول الاخرى من أجل المزيد من التحرير و كانت دائما تنزعم المنظمات الدولية الداعية الى خلق سوق دولي مفتوح حر و متكامل ، و إلغاء أغلب القيود المفروضة على المبادلات الدولية ، وتوفير الظروف الملائمة و الآمنة للاستثمارات الأجنبية ، ومعاملتها دون تمييز و الغاء الحواجز أمام تحركات رؤوس الاموال الدولية، وبمبادرة من الدول المتقدمة ظهرت منظمات دولية تعمل في هذا الاتجاه ، فكان صندوق النقد الدولي و البنك العالمي ، لهما نصيب كبير في نشر مبادئ الحرية الاقتصادية وقد تجمعت هذه الدول المتقدمة في اتفاقية الغات فكانت هذه الاتفاقية منتدى لدراسة السياسات التجارية للدول الاعضاء من اجل الابتعاد عن الاجراءات الثنائية وتحرير التجارة في إطار تفاوضي متعدد الاطراف.

¹ . مصطفى رشدي شيخة، المرجع السابق، ص. 105

وعملها يختلف سلوك الدول المتقدمة في اتباع السياسات التجارية باختلاف مصالحها التجارية الوطنية، فالولايات المتحدة مثلا تبدو أكثر دول العالم انفتاحا على التجارة الدولية وأقلها قيودا، وتستخدم التعريفات الجمركية كأداة رئيسية للحماية كونها أكثر شفافية، ان انفتاح الو.م.أ باعتماد على رسوم الجمركية منخفضة، وعلى أقل القيود المتاحة، جعل منها أكبر سوق مفتوح، وتوفرت به منتجات و سلع مختلفة البلدان بأقل الاسعار وأعلى جودة فارتفعت الاجور الحقيقية داخل الو.م.أ وتميزت بنوع من الثبات ، وكف العمال عن المطالبة بأي زيادة في الاجور فتحقق نوع من الاستقرار الاقتصادي .

أما الكتلة الأوروبية، فبعد تحولها، الى اتحاد أوروبي، فقد خلقت وضعا جديدا، يتمثل في ازالة كافة الحواجز الجمركية والقيود بين الدول الاعضاء، مما أدى استفادة المشروعات الأوروبية من اتساع السوق، فازدادت تنافسيتها في السوق الدولي، كما طبقت تعريفية جمركية موحدة في مواجهة الدول الاخرى، وهكذا جمعت السياسة التجارية للاتحاد الاوروي بين التحرير المطلق فيما بين الدول الاعضاء، والقيود في مواجهة دول خارج الاتحاد. أما اليابان فقد عملت دائما على تشجيع الصادرات لكنها كانت أقل انفتاحا فيما يتعلق بالواردات واستطاعت من خلال قيود التجارة و العوامل الثقافية أن تجعل السلوك الياباني يميل الى تفضيل المنتجات المحلية عن المستوردة.¹ إن السلوك العملي للدول المتقدمة في السوق العالمي ، وان كانت تتفق جميعا في اتجاهات الرئيسية والاستراتيجية نحو تحرير التجارة الا أنها في كثير من الاحيان تحالف المبادئ التي تنادي بها من أجل تحقيق مصالحها، ومن هنا فإن التحرير يتم بمقدار محسوب وفق المصلحة ، و الحماية تستمر و يتم التحايل على ابقائها بشتى الطرق ، ومن جهة أخرى ، فإن الدول المتقدمة تبذل جهودا معتبرة من أجل فتح أسواق الدول النامية أمام منتجاتها ، بينما تحكم اغلاق أسواقها محسوب أمام صادرات الدول النامية .

¹ . مصطفى رشدي شيخة، المرجع السابق، ص711.

خلاصة الفصل:

من خلال عرضنا لمفهوم سياسة التجارة الخارجية و تطور سياساتها بنوعيتها الحمائية وسياسات الحرة وحجج أنصار كل السياستين، والاهداف المتوخاة من كل سياسة التجارة الخارجية إنما تعود الى طبيعة النظام الاقتصادي المعتمدة في هذه الدولة و تكون هذه الدولة من الدول الصناعية المتقدمة أو الدول النامية، ولقد كانت لكل دولة من الدول النامية سياسات تجارية تسعى لتحقيق أهدافها، و الجزائر كدولة من الدول النامية عرفت جملة من الاصلاحات بهدف تكيف سياستها التجارية وفق ما تمليه التطورات الاقتصادية ووفق ما يتطلبه الظرف للتحول من سياسة تقييد التجارة الخارجية الجزائرية الى سياسة التجارة الحرة.

تمهيد:

يعتبر قطاع الجمارك أحد القطاعات التي تمنحها الدولة اهتماما كبيرا، كما يعد إحدى الركائز الأساسية التي يرتكز عليها الاقتصاد الوطني، إذ تهدف إلى تحقيق المهام المنسوبة إليها باستعمال الوسائل الأساسية لإدارتها ولذلك أصبح من الضروري وجود إدارة من خلالها يتم تطبيق سياسة جمركية فعالة تتماشى مع التطورات الاقتصادية لأن القطاع الجمركي عرف منذ الاستقلال إلى غاية اليوم تحولات عديدة أثرت في الاقتصاد الوطني.

ولهذا سوف نحاول في هذا الفصل التعرف على هذا القطاع من خلال مهامها وسائل إدارتها، السياسة الجمركية المطبقة، تنظيمها الهيكلي وكذا علاقتها مع المحيط الاقتصادي والنظم الاقتصادية وكذا العلاقة بين إدارة الجمارك والتجارة الخارجية من خلال الإجراءات الجمركية المطبقة على هذه الأخيرة.

المبحث الأول: لمحة عامة عن المديرية العامة للجمارك

إن المديرية العامة للجمارك هي جهاز مراقبة تعمل على تطبيق القوانين ومحاربة الغش، كما تعتبر هيئة من الهيئات الحكومية التابعة لوزارة المالية، حيث تمثل إحدى الركائز الأساسية التي تعتمد عليها الدولة لحماية وخدمة الاقتصاد الوطني، وكذا الدور الذي تلعبه في مراقبة التجارة الخارجية.

المطلب الأول: التعريف بالجمارك الجزائرية

إن الجمارك عبارة عن إدارة عامة تسهر عند الاستيراد والتصدير على تطبيق التشريع الخاص بالتجارة الخارجية والتشريع الذي يضبط العلاقات المالية مع الخارج ومراقبة ذلك¹.

تعد إدارة الجمارك أداة فعالة لضبط الاقتصاد بصفة عامة، وضبط التجارة الخارجية بصفة خاصة، كما تسهر بكامل أعضائها على تطبيق القوانين واحترام التشريعات التي تضم المبادلات الاقتصادية وتحركات الأشخاص ووسائل النقل البرية والبحرية وكذا الجوية من وإلى الخارج.

الفرع الأول: نبذة تاريخية حول نشأة الجمارك الجزائرية

تشغل الجمارك جانبا كبيرا من الأهمية في الرقابة على التجارة الخارجية حيث عرفت تطورا مرتبطا بالاقتصاد الوطني في مختلف مراحلها.

(1) المرحلة من 1962 إلى 1969:

بعد الاستقلال مباشرة عرفت الجزائر تحولات اقتصادية، ففي أبريل 1963 أنشأت مصلحة بوزارة المالية تسمى مصلحة الجمارك بموجب مرسوم رئاسي، فشكلت مصلحة التحويلات الخارجية والجمارك وفي 15 ماي 1963، صدر قرار وزاري حدد مهام المديرية التي قسمت بدورها إلى مديرتين فرعيتين²:

- المديرية الفرعية للجمارك.
- المديرية الفرعية للتحويلات الخارجية.

¹ المادة 3 من قانون الجمارك الجزائري 2991.

²زايد مراد، الحماية الجمركية في الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع تسيير، 1994، ص 105.

فقد تم تطبيق أول تعريف جمركية جزائرية في أكتوبر 1963 التي شجعت استيراد الثروة الصناعية التي خضعت لتعريف مقدرة بـ 10% بينما المنتجات الموجهة للاستهلاك النهائي فهي تتراوح بين 15 و20%، وما يمكن ملاحظته في هذا الشأن أن السلطات الجزائرية قد توجهت إلى تشجيع الواردات من السلع التجهيزية بفرضها رسوما جمركية منخفضة من جهة، ومن جهة أخرى فرضت على باقي السلع نسب رسوم مرتفعة بغرض حماية الإنتاج الوطني من المنافسة الأجنبية، والحد من استيراد السلع الغير ضرورية لعملية التنمية، أما في أبريل 1964 كان تأسيس مراقبة المبادلة، هذه المراقبة كانت مرنة لأن لم يكن في تلك الفترة منع نقل رؤوس الأموال إلى الخارج تمثلت هذه الرقابة في إنشاء جمعيات مهنية للشراء، تضم المستوردين الخواص في شكل مؤسسات أغلب رأسمالها للقطاع العام الذي يعمل من خلالها على تغطية حاجيات معينة، بالنظر إلى الجهود المبذولة من أجل إنجاح مخطط التنمية وتوجيه التطبيقات والعمليات من الضروري إحداث بعض التغيرات على هذه المنشآت التي تعد مفتاح التنظيم الاقتصادي وهذا ما حدث في 3 سبتمبر 1964 بموجب مرسوم رقم 64-076 حيث أصبحت المديرية الفرعية للجمارك مديرية وطنية محدودة الحرية في ممارسة أدوارها.

أما بالنسبة لسنة 1968 تمت مراجعة نظام التعريف وتعديله باعتماد تعريفات جديدة من أجل توجيه الواردات لخدمة استراتيجية التنمية الوطنية.

2) المرحلة 1970 إلى 1979:

تميزت هذه الفترة بالتأميم المتزايد للتجارة الخارجية، واحتكار الخدمات المسيرة من طرف المؤسسات الوطنية، وتنشيط الأعمال الاقتصادية وتطبيق مخططات التنمية الاقتصادية المحلية لتسيير عملية الاحتكار¹.

هذه المعطيات الاقتصادية الجديدة أرغمت إعادة هيكلة التعريف الجمركية تماشيا للمتطلبات الجديدة لمراقبة التجارة الخارجية الذي يتطلب بموجبه ثلاث أنظمة²:

- اتباع نظام حصص بالتحديد الكمي للواردات.
- نظام خاص بالمواد الحرة.
- نظام خاص بالتراخيص الشاملة للاستيراد سنة 1973 الذي يعمل على تنظيم ومراقبة المنتجات المستوردة، وتحقيق نوع من المرونة على حركات المبادلات بالرغم من ذلك سجل معدل الاستيراد ارتفاعا

¹ la douanes au service de l'économie, c.v.i.d. p11.

² la revue des douanes, p32.

مذهلا سنة 3696 إذ قدر بـ 25% بينما سجل سنة 3677 ما يعادل 31,5% الشيء الذي دفع الدولة إلى إصدار قانون 02-78 المؤرخ في 33 فيفري 1978 والمتعلق باحتكار الدولة للتجارة الخارجية ومنع كل ممارسة حرة من طرف القطاع الخاص، رافق ذلك صدور قانون الجمارك لسنة 3676.

3) المرحلة من 1980 إلى 1988:

بعد صدور قانون الجمارك سنة 3676م، هذا السند القانوني الذي يساعدها على تحقيق أهدافها المسطرة، وسعيا إلى تشجيع المبادرات والأهداف التي تعمل هذه الأخيرة على تحقيقها، عمدت وزارة المالية إلى إعطاء كامل الاستقلالية لهذه الإدارة باعتبارها مديرية عامة، وذلك بموجب المرسوم الرئاسي رقم 82-237 لسنة 1982 الذي ساهم في هيكلة هذه المديرية، إذ قسمت إلى خمس مديريات مركزية إضافة إلى أقسام المراقبة:

- المديرية المركزية للأنظمة الجمركية والجبائية.
- المديرية المركزية للتنظيم والمنازعات الجمركية.
- المديرية المركزية للدراسات والتخطيط.
- المديرية المركزية للموظفين والتكوين.
- المديرية المركزية لتسيير الاعتمادات والوسائل.

نلاحظ في هذه الفترة أن الدولة هي المسؤولة الوحيدة عن تنظيم وتسيير العمليات التجارية، وذلك بتدخلها مباشرة في مجال التجارة الخارجية ومحاوله تأميمها بفضل التخطيط المنتج من قبل السلطات الجزائرية، ونلاحظ أيضا أن دور الجمارك في هذه المرحلة محدود من ناحية متابعة تنفيذ الرخص مما جعل عملية تحصيل الضرائب والرسوم الناتجة عن الرقابة تهدف إلى تغذية الخزينة العامة على حساب تحقيق هدف آخر وهو حماية المنتج المحلي من المنافسة الأجنبية.

4) المرحلة 1988 إلى يومنا هذا:

تختلف هذه المرحلة عن المراحل السابقة كونها تميزت بالتحريك التاريخي للتجارة الخارجية إذ يظهر ذلك من خلال تعديل القوانين والنصوص التشريعية¹.

¹ la revues des douanes numéro, p32.

أعطت وزارة الاقتصاد لقطاع الجمارك من خلال المرسوم التنفيذي رقم 90-324 بتاريخ 20 أكتوبر 1990 روحاً جديدة سايرت هذه المعطيات حيث قسمت الإدارة الجمركية إلى مديريات مركزية وهي:

- مديرية الأنظمة الجمركية الاقتصادية.
- مديرية المنازعات ومكافحة التهريب.
- مديرية التشريع والإحصائيات والإعلام الآلي.
- مديرية الموظفين والوسائل.

ومن بين مميزات هذه المرحلة:

- التخلي عن سياسة الاحتكار وتبني نظام اقتصاد السوق القائم على مبدأ الحرية التجارية والمنافسة الدولية في السوق، مبني على قانون العرض والطلب.
- تنظيم عملية الاستيراد بمنح السجل التجاري.
- إصلاح النظام الجبائي وتطبيق الإصلاحات الاقتصادية.
- تخفيض الرسوم الجمركية وإزالة الحواجز التي تعرقل عملية المبادلات الخارجية.
- تعديل القانون الجمركي وفق قوانين حديثة وإجراءات حديثة التطبيق.

الفرع الثاني: مجال نشاط إدارة الجمارك

"تمارس عملها في سائر الإقليم الجمركي وفق الشروط المحددة في القانون، وتقوم بتحديد منطقة خاصة للمراقبة على طول الحدود البحرية والبرية وتشكل هذه المنطقة النطاق الجمركي"¹.

وحسب المادة 06 من قانون الجمارك فإن ما يعرف بالنطاق الجمركي والذي يشمل²:

3) المنطقة البحرية: تتكون من المياه الإقليمية والمنطقة المتاحة لها والمياه الداخلية كما هي محددة في التشريع المعمول به.

0) المنطقة البرية:

- تمتد على الحدود البحرية من الساحل إلى خط مرسوم على بعد 30 كلم⁰ منه.

¹ الجريدة الرسمية عدد 61 المتضمنة لقانون الجمارك الصادرة في 2 جمادى الأولى 1419 الموافق لـ 19 أوت 1998 المادة 28، ص 29.
² المادة 19 من قانون الجمارك 98.

- كما تمتد على الحدود البرية من حد الإقليم الجمركي إلى خط مرسوم على بعد 30 كلم⁰ منه.
- وتسهيلا لقمع الغش يمكن عند الضرورة تمديد عمق المنطقة البرية من 30 كلم⁰ إلى غاية 60 كلم⁰ غير أنه يمكن تمديد هذه المسافة إلى غاية 400 كلم⁰ وولايات تندوف، أدرار، تمنراست.
- وأيضا تحدد كفاءات تطبيق هذه المادة بقرار وزاري مشترك بين الوزراء المكلفين بالمالية والدفاع الوطني وسلطات عدة منها: الحراسة، المراقبة والتفتيش.

المطلب الثاني: مهام إدارة الجمارك الجزائرية

في ظل الإصلاحات والتعديلات التي عرفتها إدارة الجمارك من خلال إعادة هيكلتها وانتهاجها سياسة جمركية تتلائم مع التحول الذي يشهده الاقتصاد الوطني على مستوى التجارة الخارجية، وباختلاف أوجه النظر فهناك من يعتبر مهمة إدارة الجمارك إدارة ضريبية بحكم اتباعها لوزارة المالية، لأنها تعتبر مصلحة لمختلف الرسوم والضرائب أما البعض الآخر فيعطيها صفة اقتصادية كونها تلعب دورا اقتصاديا أكثر من الجبائي ويتفق الرأيين على أن إدارة الجمارك تعد من أهم أجهزة إنعاش وتطوير الاقتصاد الوطني.

وتتلخص هذه المهام في:

1- المهمة الاقتصادية:

باعتبارها مؤسسة حمائية تعمل الجمارك على:

- حماية المنتجات الناشئة من المنافسة الأجنبية.
- جعل نظام الواردات ضروري وذلك بتحديد الواردات ذات الفائض.

إلا أن هذا الدور لا يقتصر فقط على الدول الدفاعي من خلال اللجوء إلى استعمال مختلف العناصر الحمائية أو بعبارة أخرى الأهمية المرتبطة بتنمية الصادرات والفائدة المحصل عنها من خلال تنشيط الحركة الدولية للبضائع، أظهرها لها أهداف جديدة تتمثل فيما يلي:

- تنشيط التدخل الجمركي في ظل المبادلات بطريقة تجعلها عادلة.
- تكيف الميكانيزمات الجمركية بتوزيع نشاطات التجارة الخارجية، وذلك من خلال مطابقة تدخلها مع الأمور التجارية كاحترام آجال التسليم، تسيير المخازن والنقل.

- المساهمة في تطوير النشاط الصناعي والتجاري بتوظيف النظم الجمركية.
- ترقية وتشجيع التبادلات الخارجية من خلال مساندة وإعانة القطاعات المتدخلة في عملية التصدير.
- تهيئة القرارات الملائمة.
- تحصيل المعلومات عن النوع ووسيلة النقل المستعملة لتوجيه المنتجات المستوردة والمصدرة لاسيما على النشاطات المينائية والجوية، وعلى محاور التجارة الغير المشروعة أي مكافحة تهريب المواد الأولية والأساسية وإدخال البضائع بطريقة مغشوشة.
- تحصيل المعلومات عن طريق الفروض، التسديدات، الأنظمة المالية المرتبطة بالمبادلات الخارجية للبائعين خلال هذه الأهداف تعمل إدارة الجمارك على معرفة:
 - الاتجاه العام للاستيراد والتصدير.
 - القيمة والكمية الخاصة بالسلع المتبادلة.
 - زبائن وموردي الدولة الأساسيين.
 - درجة التبعية الاقتصادية والتكنولوجية.
 - درجة الحماية الجمركية.
 - الموارد المالية المختلفة أو الجبائية المحصل عليها في فترة زمنية معينة.

2- المهمة الجبائية:

نحن نعلم أن الجمارك ولمدة طويلة اتخذت طابع إداري جبائي محض، وهذا يتجلى بقياس حجم المدخولات والإيرادات الجبائية التي تضمنها، علاوة على تحصيل الإيرادات الجبائية فإن إدارة الجمارك مكلفة بتغطية القروض الجبائية أو الشبه جبائية التي تمس البضائع عند الاستيراد والتصدير.

إضافة على ذلك مختلف الرقابات التي تمارسها في بعض الميادين الخاصة بالجبائية.

0-3- تحصيل الإيرادات الجمركية

0-0- تحصيل الإيرادات الغير جمركية

0-3- الرقابة الجبائية

3- مهام أخرى:

لا ينحصر دور الجمارك بين المهمة الاقتصادية والمهمة الجبائية بل هناك مهام أخرى وهي في عدة مجالات:

في المجال المالي:

- مراقبة التحركات المادية لرؤوس الأموال.
- مراقبة الصرف والسهر على احترام نظم الصرف.

في المجال الصحي:

- مراقبة المنتج من خلال صلاحية المستهلك.
- ضمان احترام القواعد الصحية المعمول بها.

في مجال الأمن العمومي:

- مراقبة استيراد الأسلحة والذخائر.
- مراقبة الأشخاص المخالفين للقانون المتابعين قضائياً.

في المجال الفني والثقافي:

- حماية التراث الفني والثقافي بمراقبة عملية تصدير الآثار الفنية.
- حماية الحيوانات والنباتات النادرة والتي هي موضوع حماية محلية أو دولية.

وعليه فإن إدارة الجمارك تسعى إلى بلوغ أهداف منها:

- وضع نظام تشريعي قانوني يشرح للمتعاملين كيفية العمل.
- مراقبة تسيير المصالح الجمركية.
- تنظيم حركة السلع ورؤوس الأموال من الحدود الجمركية.
- هدف جبائي.
- هدف حمائي.
- مكافحة الغش والتهرب.

المطلب الثالث: الوسائل الأساسية لإدارة الجمارك

تستعمل إدارة الجمارك وسائل عديدة للقيام بمهامها، وذلك لتحقيق الأهداف المخططة وتنقسم هذه الوسائل إلى ثلاثة أقسام، والوسائل القانونية، الوسائل المادية والوسائل البشرية.

1- الوسائل القانونية:

تعتبر الوسائل القانونية من أهم الوسائل الجمركية لأنها تحدد مهام الجمارك والمتمثلة فيما يلي:

1-1- قانون الجمارك¹:

تعتبر أول وسيلة تتبعها إدارة الجمارك، وباعتباره مرشد جمركي يحمي موظفي مصلحة الجمارك عن أداء وظيفتهم وكذلك يعتبر بمثابة مرجع يتضمن التنظيمات والتشريعات المتعلقة بالنشاط الجمركي، ويتم تطبيق هذا القانون عبر كامل التراب الوطني.

1-2- قانون المالية:

تعتبر قانون المالية بوثيقة تتضمن النفقات الإجمالية للدولة إضافة للضرائب والرسوم المباشرة وغير المباشرة وكذا المداحل المختلفة خلال السنة لصالح الدولة طبقا للقوانين والنصوص التنظيمية المعمول بها، وهذا القانون يصدر مرة كل بداية السنة وعلى إدارة الجمارك إتباع كل تغيير جاء في قانون المالية.

1-3- القانون الدولي:

هي عبارة عن مجموعة من القوانين الدولية معروفة لدى إدارة الجمارك وهو خاص بقوانين مجلس التعاون الجمركي CDD والمنظمة التعريفية الجمركية، وكذلك السوق الأوروبية المشتركة CEE وكل المنظمات الدولية التي لها علاقات مع الجزائر.

¹قانون الجمارك لسنة 1000.

2- الوسائل البشرية:

وتتمثل في العنصر البشري بين إطارات أعوان الجمارك، وهم أعوان الدولة وتنظيمهم في الإدارات يختلف باختلاف المهام الموكلة إليهم ابتداء من المدير العام إلى غاية عون المراقبة، كما لجأت إدارة الجمارك إلى إنشاء مراكز لتكوين الإطارات والأعوان وذلك قبل البدء في ممارسة أعمالهم.

2-1- القطب الإداري:

تابع للموظفين العموميين مباشرة اقتصادهم في الإعلام الآلي والإحصائيات، التكوين، المنازعات، المحاسبة¹.

2-2- القطب التقني: وتتمثل في فئة أعوان الجمارك

يجب على أعوان الجمارك بمختلف رتبهم، أداء اليمين أمام المحكمة التي توجد بدائرة المقر الذي عينوا فيه، ويسجل لدى كتابة ضبط المحكمة وتعفى وثيقة أداء هذا اليمين من حقوق الطابع والتسجيل وتدون مجاناً في بطاقات التعويض.

تتكون فئة أعوان الجمارك في:

- ضابط الفرق **Officier brigade**: مستوى أقل من البكالوريا.
- ضابط المراقبة: مستواه ضابط الفرق +5 سنوات أو بكالوريا + سنتين تعليم جامعي على الأقل.
- المفتش الرئيسي: مستواه ضابط المراقبة +5 سنوات أو متخرج من المدرسة الوطنية للإدارة.
- المفتش العملاء **Divisionnaire**: مفتش رئيسي +5 سنوات أو متخرج من معهد الجمارك الجبائي القليعة **IEDF**.
- المراقب العام: مفتش عميد + سنوات.

تعتمد الوسائل البشرية على الموارد المالية التالية: ميزانية التسيير وميزانية التجهيز.

¹ العدد 61 الصادرة في أوت 1998، المتعلق بالجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية.

ميزانية التسيير:

تهدف إلى تغطية النفقات البشرية لسنة واحدة، وتحتوي على:

- أجور ورواتب الجمركيين.
- نفقات التكوين.
- تكاليف الصيانة.

ميزانية التجهيز:

يمكن أن تكون مدتها ما بين 3 إلى 5 سنوات، لأنها تطلب من الدولة بهدف إنشاء مشروع بناء مدرسة مكتب جمركي، شراء معدات وتجهيزات آلية.

3-الوسائل المادية:

وهي كل الوسائل التي تستعملها مصالح الجمارك من كتب وتجهيزات خاصة في عصرنا هذا ومع ظهور الإعلام الآلي وتطوره والانفتاح على العالم، كما قامت إدارة الجمارك بتدعيم نظام المعلومات في جميع مراكزها.

المبحث الثاني: الإصلاحات الاقتصادية المتعلقة بالتجارة الخارجية

لقد تأثرت الجمارك الجزائرية بالتحويلات الجذرية التي عرفها الاقتصاد العالمي في السنوات الاخيرة، من أجل تحرير التجارة الخارجية مما أدى الى ظهور وتدخّل المؤسسات المكلفة بتسيير الادارة وعمليات التجارة الخارجية وترقيتها وإظهار السياسة الجمارك وعلاقتها بالتجارة الخارجية.

المطلب الأول: الإجراءات التشريعية الخاصة بتحرير التجارة الخارجية

بدأت أول البوادر لكسر الاحتكار الذي مورس على التجارة الخارجية باتخاذ أول إجراء رسمي ملموس في أبريل 1990 وذلك بإصدار قانون النقد والقرض الذي يشمل الإصلاحات في مجال الاستيراد والتسيير المالي والقرض والاستثمار، وفي نفس السنة تم إصدار القانون 16/90 المؤرخ في 7 أوت والمتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 1990 وبالخصوص وما نصت عليه المادتان 40 و 41 منها أعيد الاعتبار لتجار الجملة والملتزمين¹.

وبذلك سمح باستيراد البضائع لإعادة بيعها وكذا إعفاءها من إجراءات مراقبة التجارة والصرف كما تم تحديد البضائع المستثناة من مجال التطبيق، وكذا شروط إعادة بيع البضائع المعروضة للاستهلاك عند الضرورة (أي يستثنى منها استيراد السيارات بغرض إعادة بيعها ويبقى استيرادها للاستهلاك حكراً على المجاهدين وذوي الحقوق).

وفي إطار تحرير التجارة الخارجية أصدر بنك الجزائر عدة نصوص تشريعية وتنظيمية في 8 سبتمبر 1990، والتي تهدف في مجملها تمكين المتعاملين الاقتصاديين من إنجاز عمليات التجارة الخارجية المتعلقة بالسلع والخدمات وذلك عن طريق بنك وسيط معتمد، تتمثل في:

- النظام 02/90: الذي يتعلق بالأشخاص الذين يحق لهم فتح وتشغيل حساب أو عدة حسابات بالعملة الصعبة لدى أي بنك جزائري من قبل الأشخاص المعنويين الجزائريين في خمسة أصناف:

¹ - Guesmi Ammar, « Le monopole de l'Etat algérien sur le commerce extérieur et la nouvelle réglementation concernant l'installation des grossistes et des concessionnaires », in revue algérienne des sciences juridiques, économiques et politiques, (Algérie, volume 29, n° 4, 1991) p. p : 808,809.

- 2) كل شخص معنوي خاضع للقانون الجزائري الخاص.
- 1) كل مؤسسة أو شركة خاصة مسجلة بالنظام في السجل التجاري مهما كلفت صفاتها.
- 3) كل شخص معنوي تجاري بما في ذلك المؤسسات العمومية الخاضعة لقانون التجارة.
- 4) كل جمعية مؤسسة وفق القانون 87-13 المؤرخ في 21 جويلية 1987 المتعلق بالجمعيات.
- 5) كل شخص معنوي آخر يخضع للقانون الجزائري استنادا لمداخيله من استغلال الأملاك قد أدى هذا النظام إلى إلغاء يمس الإجراءات التنظيمية المتعلقة بحسابات المصدرين بالدينار الجزائري القابل للتحويل (EDAC).

- أما النظام 03/90: قد حدد بأن ترحيل الأموال خارج الوطن يسبقه الحصول على تأشيرة من بنك الجزائر.

- أما النظام 04/90: فأظهر أن للمتعاملين (Concessionnaires) وتجار الجملة، المخول لهم حسب قانون المالية التكميلي لسنة 1990، حرية استيراد السلع لأجل إعادة بيعها للدولة حالما تعطى لهم رخصة بذلك.

ولتسريع عملية تحرير التجارة الخارجية تم إصدار المرسوم التنفيذي 37/91 المؤرخ في 13 فيفري 1991 والمتعلق بشروط التدخل في مجال التجارة الخارجية كما أصدر بنك الجزائر النظام 03/91 المؤرخ في 20 فيفري 1991 والمتعلق بشروط القيام بعمليات استيراد السلع للجزائر وتمويلها، متبوعا بالتعليمات 03/91 الصادرة عن بنك الجزائر بتاريخ 21 أفريل 1991 والمتضمنة شروط ومقاييس تمويل عمليات الاستيراد، مما سمح بتحرير التجارة الخارجية للسلع ودمجها في الدورة البنكية التقليدية ما عدا الذهب والمواد المعدنية.

وقد نصت التعليمات 03/91 ب:

- نزع ميزانية العملات الأجنبية بالنسبة للمؤسسات العمومية.
- تحث المستوردين على أن يتحصلوا على تمويلات خارجية للعمليات التي تفوق مليونين دولار وهذا بدفع مبلغ الواردات بالدينار بالمقابل في البنك المتعامل معه.
- إجبارية توطين الواردات لدى بنك معتمد.
- إجبارية الحصول وتعبئة التحويلات الخارجية المناسبة لطبيعة وحجم السلع المستوردة، وذلك بالاتفاق مع بنك التوطين.

- إلغاء إمكانية البيع بالعملات الأجنبية في السوق الداخلية للمنتوجات المستوردة من طرف الوكلاء وتجار الجملة المعتمدين¹.

أما التعلية رقم 625 والمؤرخة في 1992/08/18 التي جاءت بها الحكومة والمتعلقة بالتجارة الخارجية.

لجأت الحكومة لهذه التعلية نتيجة نقص في موارد التسديد الأجنبية وأصبحت الموارد الأجنبية تقدم للمتعاملين حسب الأولويات المحددة في السياسة الاقتصادية وليس حسب القدرة المالية بالعملة المحلية للمتعاملين الاقتصاديين أو تقديمهم ضمانات مادية، وأصبحت عمليات الاستيراد مسيرة من طرف الحكومة من خلال اللجنة المؤقتة لتسيير التجارة الخارجية التي تضم بالإضافة إلى العديد من الوزراء محافظ بنك الجزائر ومن بين ما جاء في هذه التعلية للسلع الخاصة لنظام الحصص أنها حددت في هذا الإطار ثلاث مجموعات من المنتوجات وتستفيد كل منها على :

المجموعة الأولى: تستفيد السلع من امتيازات فيما يخص الاستفادة من العملة الصعبة وتخص

السلع المستوردة المرتبطة بتطوير الإنتاج وزيادة موارد صادرات المحروقات وكذلك قطاع الزراعة والمواد الغذائية ومواد البناء.

المجموعة الثانية: فتضم السلع التي لا تحظى بالأولوية في منظور البرنامج الاقتصادي للحكومة،

يصبح استيراد هذه السلع محضورا بسبب عدم إمكان للمتعامل الاقتصادي استيراد هذه السلع باستعمال وسائل تمويل الدولة أو حسابه الخاص بالعملة الأجنبية.

المجموعة الثالثة: فتضم السلع التي يرخص لها باستيراد بشرط تسويتها عن طريق استعمال

الحساب الخاص بالعملة الأجنبية للمستورد.

ووفقا لهذه التعلية تم إنشاء لجنة (Ad-Hoc) المكلفة بتخصيص الغلاف المالي من العملات

الصعبة للمستوردين العموميين والخواص والتي من مهامها الأساسية² :

¹ - Benissad Hocine, « Algérie : restructurations et réformes économiques », op-cit, p : 94.

² - Hatali Lamri, « Financement des importations et les nouveaux dispositifs », in revue mutation, Algérie, n° 2, juin 1994), p : 09.

- تركيز الموارد اتجاه المصاريف الضرورية.

- السهر على توفير أفضل تمويل موجه للعمليات الاستيرادية ضمن آفاق الحد من

المديونية القصيرة المدى، وتفادي مشاكل الخزينة.

وتولت هذه اللجنة تسيير الواردات إلى غاية أبريل 1994 تاريخ إلغاءها ليتم كذلك إلغاء كل من التعليمات رقم: 625 المؤرخة في 18 أوت 1992، ودفتر الشروط الذي كان يخص السلع المعاد بيعها للدولة.

إلى جانب ذلك تم إلغاء القاعدة التي تقضي بتمويل بعض الواردات الاستهلاكية بشكل مطلق بالنقد الأجنبي الخاص للمستورد، حيث أصدر بنك الجزائر في هذا الشأن النظام رقم 11/94 المؤرخ في 11 أبريل 1994 والمتعلق بشروط القيام بعمليات استيراد السلع إلى الجزائر وتمويلها، والتعليمات رقم 20 لبنك الجزائر الصادرة في 12 أبريل 1994، التي ضبطت الشروط المالية لعمليات الاستيراد وعندها تم السماح بالحصول على العملة الصعبة لكل المتعاملين الاقتصاديين شرط أن يكون لديهم سجل تجاري بالإضافة إلى يسر حالتهم المالية.

وألغيت أيضا دفاتر الشروط بواسطة قرار 1994/07/02، وكذا إلغاء إجبارية حساب العملة الصعبة، وقابلية العملة الوطنية للتداول بالنسبة للعمليات الجارية مع الخارج.

أما في سنة 1995 قامت الدولة بتحسين الحساب الجاري على المدى المتوسط والتحرير الكامل للتجارة الخارجية والسعي إلى تخفيف عبئ المديونية عن طريق تشجيع الصادرات خارج المحروقات، وقد اعتمدت الدولة إنشاء مؤسسات لتنمية الصادرات.

ومن ضمن هذه المنشآت الاقتصادية لتنمية الصادرات نجد:

- الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات CAGEX بموجب المرسوم التنفيذي رقم

205-69 المؤرخ في 5 جوان 1996.

- الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة CACI بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-93 المؤرخ في 3

مارس 1996.

- الديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية PROMEX بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-

327 المؤرخ في 1 أكتوبر 1996.

- الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير SAFEX.

المطلب الثاني: المؤسسات الوطنية المكلفة بتسيير وترقية التجارة الخارجية:

مع مطلع التسعينات بدأ تحرير التجارة الخارجية وهذا الأخير أدى إلى ظهور وتدخل المؤسسات المكلفة بتسيير الإدارة وعمليات التجارة الخارجية ومن بين هذه المؤسسات (وزارة التجارة، الشركة الوطنية لتأمين وضمان الصادرات، الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة، ...)، إضافة إلى ذلك المتعاملين الذين يعتبرون وسطاء ويخص ذلك البنوك وشركات التأمين، الجمارك.

1- مهام وزارة التجارة :

لقد عرفت وزارة التجارة عدة تغيرات في مهامها، حاليا أسسها في المرسوم التنفيذي رقم 94-207 الصادر في 16 جويلية 1994.

وحسب ما جاء في المادة 8 فيما يخص العلاقات التجارية، توجه المهام التالية لوزارة التجارة:

- المساهمة في تحضير ومفاوضة الاتفاقيات التجارية، والسهر على التنفيذ وبالمساهمة مع المؤسسات المعنية، إعطاء الأولوية للصادرات، وبعث الانتاج الوطني من السلع والخدمات إلى الخارج
- مراقبة وتأطير مهام وزارة التجارة حسب الوسائل الموجودة، لإنشاء المهام التجارية في الخارج وضمان متابعتها
- وضع نظام معلومات للعلاقات والمبادلات الخارجية وتنشيط بالترابط مع الهياكل المعنية، الخدمات الموضوعية قرب الممثلات الدبلوماسية للجزائر والمكلفة بالشؤون التجارية.

الدور الأساسي الذي تلعبه وزارة التجارة في تسيير المبادلات التجارية في القانون وفي ربط وترقية المبادلات التجارية الخارجية، حيث تملك هيئة خاصة "الإدارة العامة للتجارة الخارجية"، وهيئة أخرى تحت وصاية الوزارة، "ديوان ترقية التجارة الخارجية".

الإدارة العامة للتجارة الخارجية هي هيئة الإدارة المركزية للوزارة، ويحدد تنظيمها في المرسوم التنفيذي رقم

94-208 الصادر في 16 جويلية 1994، حيث جاء في المادة 02 أن الإدارة العامة تتكون من:¹

- مديرية العلاقات التجارية المتكونة من مديرتين هما على التوالي مديرية تحتية مكلفة بالعلاقات مع الدول الأوروبية والأمريكية، مع الدول الغربية والأفريقية، والمديرية المكلفة بالعلاقات التجارية مع دول آسيا وأمريكا اللاتينية
- مديرية العلاقات التجارية متعددة الأطراف التي تتكون من المديرية التحتية المكلفة بالعلاقات مع دول اتحاد المغرب العربي، وبالعلاقات مع المؤسسات الدولية الجهوية
- مديرية تنظيم وترقية المبادلات التجارية، المتكونة من مديرية تحتية لتدعيم الصادرات والمديرية التحتية للتنظيم والتأطير.¹

2- الديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية: (PROMEX)

هي مؤسسة عمومية ذات طابع إداري وشخصية معنوية ومستقلة ماليا، وضعت تحت وصاية وزارة التجارة المنشأة حسب المرسوم التنفيذي رقم 96-327 الصادر في 01 أكتوبر 1996، وتحدد مهامها حسب المادة الرابعة في:²

- إعداد برنامج لترقية التجارة الخارجية وتحليل أوضاع السوق العالمية لتسهيل دخول المنتوجات الجزائرية إليها.
- تكوين وتسيير شبكة المعلومات التجارية وبنك المعطيات، وكذا نشر كل البيانات المتعلقة بالوضع الاقتصادي
- وضع جهاز مراقبة الأسواق الخارجية وتقديم المعلومات لتمكين مساعدة العملاء الاقتصاديين من تحقيق المردودية
- هيئتين تم حلها الآن وهما:³
- المركز الوطني للمعلومة والوثائق الاقتصادية
- مركز مراقبة الأسواق الخارجية والمعاملات التجارية

حسب القرار الوزاري للتنظيم الداخلي للديوان من وزارة التجارة المؤرخ في 12 سبتمبر

¹ كبير سمية: "التجارة الخارجية وتمويلها في الجزائر بعد الإصلاحات"، رسالة ماجستير، العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، سنة 2002 ص 48.

² - كبير سمية، مرجع سابق، ص 48.

³ - Benhamou A ; op-cit, p : 26, 27.

1997 وحسب المادة 2 يشمل الديوان على 6 أقسام و20 مصلحة.

والأقسام الستة هي:¹

- قسم متابعة الصادرات وترقيتها
- قسم متابعة الإنتاج الوطني والواردات
- قسم الدراسات
- قسم العلاقات الدولية والتطور
- قسم الوثائق والترجمة والإعلام الآلي
- قسم الإدارة العامة

3- الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة (CACI)

بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 93/96 مؤرخ في 14 شوال 1416 الموافق لـ 03 مارس 1996، يتضمن إنشاء غرف التجارة والصناعة²، الغرف مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتجاري، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي وتوضع تحت وصاية الوزير المكلف بالتجارة.

تضطلع الغرفة الوطنية للتجارة والصناعة بمهمة التمثيل والاستشارة والإدارة والتوسيع الاقتصادي في مستوى دوائرها الإقليمية.

1) مهمة التمثيل والاستشارة :

- تقدم للسلطات العمومية بناء على طلبها أو بمبادرتها الخاصة، المعلومات والآراء والاقتراحات في المسائل التي تهم مباشرة أو غير مباشرة، للأنشطة التجارية أو الصناعية أو الخدمة في دوائرها
- التوصيات والاقتراحات في التغيرات الموجودة في مجال التشريع والتنظيم التجاريين والصناعيين الجبائين والجمركيين خصوصا
- تضمن تمثيل منتجها لدى السلطات العمومية وتعيين ممثلين لدى هيئات التشاور الاستشارية المحلية.

2) مهمة إدارية والتوسع الاقتصادي :

1- الجريدة الرسمية رقم 80، ص 41.
2- الجريدة الرسمية، العدد 16، سنة 1996، ص 10.

- تبادر بالمشاركة في التظاهرات الاقتصادية الوطنية والدولية، أو بالتنسيق مع الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة؛
- تنظم كل التظاهرات الاقتصادية مثل: المعارض والملتقيات التي تهدف خاصة على ترقية النشاطات الصناعية والتجارية والخدمات وتطويرها؛
- إعطاء رأي الغرفة حول الاتفاقات التجارية التي تربط الجزائر بباقي بلدان العالم؛¹
- تزود المستثمرين الجزائريين والأجانب بكل المعلومات والمعطيات التي يطلبونها.
- تصدر أي وثيقة أو شهادة أو استمارة يقدمها أو يطلبها المنتجون، أو تؤشرها أو تصادق عليها، والتي تكون موجهة للاستعمال في الجزائر أو في الخارج

4- الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات (CAGEX):

تم إنشاؤها في 1995/12/03 بموجب عقد توثيقي، تم اعتمادها بمرسوم تنفيذي رقم 235/96 الصادر في 1996/07/02 طبقا للمادة الرابعة من الأمر رقم 06/96 الصادر في 10 جانفي 1996 المتعلق بتاريخ القرض عند التصدير صفتها القانونية شركة بالأسهم ذات رأس مال يقدر بـ 250 مليون دج موزع بصفة متساوية بين 5 بنوك و 5 شركات تأمين وهي:

أ) خمسة بنوك:

- البنك الجزائري للتنمية الريفية BADR
- بنك التنمية المحلية BDL
- بنك الجزائر الخارجي BEA
- البنك الوطني الجزائري BNA
- القرض الشعبي الجزائري CPA.

ب) خمس شركات تأمين:

- الشركة الوطنية لتأمين وإعادة التأمين CAAR
- الصندوق الوطني للتعاونية الفلاحية CNCA
- الصندوق المركزي لإعادة التأمين CCR

¹ - Benhamou A ; op-cit, p : 28.

- الشركة الجزائرية للتأمين SAA
- الشركة الجزائرية لتأمين النقل .CATT.

1- أهداف الشركة ووظائفها :

أ) الأهداف:

- تغطية المخاطر الناتجة عن التصدير
- ضمان الدفع في حالة التمويل
- مساعدة المصدرين لترقية الصادرات
- تأسيس بنك المعلومات في المجال الاقتصادي
- تعويض وتغطية الديون.

ب) الوظائف: تمارس الشركة وظيفتين هما:

- وظيفة لصاحبها الخاص تستعمل أموالها الخاصة
- وظيفة لصالح الدولة وتجب رقابتها، حيث تستعمل أموال الدولة.

2- شروط تأمين القرض عند التصدير وأنواع المخاطر المغطاة:

أ) شروط التأمين:¹

- يضمن تأمين القرض عند التصدير وفق الشروط المنصوص عليها في هذا الأمر في عقد التأمين
- تخضع الشروط العامة في العقد النموذجي لتأمين القرض عند التصدير، لموافقة الوزير المكلف بالمالية
- تحصيل المستحقات المرتبطة بعملية التصدير من المخاطر التجارية والسياسية وعدم التحويل والكوارث
- يمكن لكل شخص طبيعي أو معنوي مقيم أن يقوم بعملية التصدير انطلاقا من الجزائر، أن يكتب عقد تأمين القرض عند التصدير
- تستثنى صادرات المحروقات من مجال تطبيق هذا الأمر.

¹ - المادة 03 من الأمر 06/96 المتعلق بتأمين القرض عند التصدير.

(ب) أنواع المخاطر المغطاة:

- خطر خلال فترة التصنيع ويكمن في خطر إيقاف الصنع
- خطر القرض، خطر عدم الدفع من طرف المشتري العمومي أو الخاص

3- طبيعة المخاطر:

(أ) المخاطر التجارية: وهذا طبقا للمادة 5 من الأمر 06/96

- عدم وفاء المشتري لدينه، سواء كان شخصا طبيعيا أو معنوي

(ب) المخاطر السياسية: وفقا للمادة 6 من نفس الأمر

- عندما لا يفي المشتري ولم يكن عدم الوفاء ناتج لعدم تنفيذ بنود العقد وشروطه، ولكن ناتج عن أحد الأسباب

التالية: حرب أهلية أو أجنبية أو ثورة أو أعمال الشغب وغيرها من الوقائع المماثلة وقعت ببلد المشتري ؛

- قرار تأجيل دفع الديون بأمر من السلطات لبلد إقامة المشتري؛

- احتمال اتخاذ القرارات التقشفية من طرف سلطات البلد المعني.

(ج) مخاطر عدم الدفع:

عندما يكون هناك مشاكل في بلد المشتري تحول دون تحويل الأموال التي يدفعها هذا الأخير، أو

تتسبب في تأخير التحويل.

(د) خطر الكوارث الطبيعية:

عندما لا يفي المشتري بدينه بسبب وقوع كارثة في بلده مثل: الزلزال، أعاصير، ... إلخ.

4- أنواع وثائق التأمين :

لقد وفرت الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات لتغطية المخاطر و وثائق التأمين العامة الآتية:

(أ) وثيقة التأمين الشاملة:

صممت هذه الوثيقة لتغطية العملات التجارية أو المبيعات المذكورة لمواد الاستهلاك والخدمات

التي لا تتعدى هذه قرضها 180 يوما.

ب) وثيقة التأمين محددة:

يؤمن عملية التصدير بالأموال والبضائع أو الخدمات مع إبرام عقد التصدير كما يغطي عقود مواد التجهيز، صفقات الأشغال العمومية.

ج) وثيقة تأمين عملية التنقيب والمعارض والتظاهرات التجارية:

هو الذي يتعلق بتأمين عملية التنقيب عن أسواق خارجية جديدة وتكاليف في المعارض الدولية والتظاهرات التجارية للتعريف بالمنتجات الجزائرية وهذا تشجيعا من الشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات ومحاولات ومبادرات المصدرين.

د) وثيقة تأمين قرض المشتري:

تتضمن هذه الوثيقة العقود الكبرى للتصدير التي تحول بواسطة قرض المشتري على المدى المتوسط، في هذه الحالة فإن بنك المصدر يمنح مباشرة قرض للمشتري الأجنبي وهذا من أجل تسديد المصدر نقدا.

تتكون الشركة من ثلاثة ممثلين من وزارة المالية، وممثل من كل من الوزارات التالية: الشؤون الخارجية، التجارة الخارجية، الصناعة، الزراعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ممثل من بنك الجزائر والرئيس المدير العام للشركة هما أيضا أعضاء من هذه اللجنة.¹

5- الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير (SAFEX) :

1) النشأة :

قبل أن تصبح الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير تحمل هذا الاسم تم إنشاء في بادئ الأمر

¹ - Benhamou A ; op-cit, p : 29, 31.

الديوان الوطني للأسواق والتصدير (ONAFEX)، طبقاً للأمر 61/71 المؤرخ في 1971/08/05 الذي يقوم بتنظيم وتنشيط الأسواق والمعارض والتظاهرات الأخرى ذو طابع اقتصادي وتجاري التي كانت تقام في الخارج أو في الجزائر.

وتم إنشاء الديوان الوطني للأسواق والتصدير بعد الحل المتلاحق لكل من الديوان الجزائري للتنشيط التجاري سنة 1974 والمعهد الوطني للتجارة الخارجية سنة 1978، وكذا التحاق بمركز الوطني للتجارة الخارجية سنة 1982 ليصبح الديوان الوطني للأسواق والتصدير سنة 1987 وقد وضع تحت وصاية وزارة التجارة في 6 نوفمبر 1989.

هذا الديوان هو مؤسسة عمومية ذات طابع اقتصادي بالأسهم تمتلكها شركات تسمى صناديق مساهمة وهي كما يلي:

- صندوق المساهمة للخدمات وله 40% من الأسهم
- صندوق المساهمة للتجهيزات ويمتلك 20% من الأسهم
- صندوق المساهمة للإلكترونيك والاتصالات والإعلام الآلي يمتلك 20%
- صندوق المساهمة للصناعات المختلفة ويمتلك 20% من الأسهم.

وبعد اجتماع ومداومات الجمعية العامة للمساهمين للديوان، تقرر اسم الديوان في 24 ديسمبر 1990 ليصبح: الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير.

2) تعريف وأهداف الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير :

أ) التعريف: هي مؤسسة عمومية ذات طابع تجاري وصناعي، تتمتع بشخصية معنوية والاستقلال المالي الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير، شركة بالأسهم برأسمال يقدر بـ 630 مليون دج وتوظف 500 عامل مقرها بقصر المعارض بالصنوبر البحري بالجزائر العاصمة.

ب) الهدف: الهدف من الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير هو تنمية النشاطات التجارية وتقوم كل الحالات بجميع الوسائل المتاحة لاسيما في الميادين التالية:

- تنظيم المعارض والمعارض الخاصة؛

- استغلال وتطوير الهياكل؛
- استيراد وتصدير.

3) مهام وصلاحيات الشركة الجزائرية للمعارض و التصدير :

تقوم الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير في إطار ترقية الصادرات ب¹:

- ترقية الصادرات الجزائرية نحو الخارج بكل الطرق الممكنة مثل: دراسات السوق، تقديم المعلومات العامة، الوثائق الإشهارية ... إلخ؛
- تشجيع المتعاملين الاقتصاديين للمساهمة في تحديد المنتجات المعدة لتصدير من حيث النوعية والكمية ولتخطيط عمليات التصدير، وكذا تزويدهم بمختلف المعلومات والاستشارات لحل مشاكلهم؛
- ضمان التنسيق بين المتعاملين المكملين لعملية التصدير (البنوك، شركات التأمين، شركات النقل، أعوان العبور، مصالح الجمارك وغيرهم).

المطلب الثالث: السياسة الجمركية الجزائرية وعلاقتها بالتجارة الخارجية

لقد تأثرت الجمارك الجزائرية بالتحويلات الجذرية التي عرفها الاقتصاد العالمي في السنوات الأخيرة، الأمر الذي حتم عليها تكييف سياستها الجمركية مع التطورات الاقتصادية، إذ سنحاول التطرق إلى ثلاث محاور أساسية تتمثل في: الضريبة الجمركية، التعريف الجمركية، والقيمة الجمركية.

الفرع الاول: الضريبة الجمركية

تعتمد إدارة الجمارك على ميكانيزمات من أجل التحكم في عملية التبادل، من بينها الضريبة الجمركية إذ تعبر هذه الأخيرة عن مجموع الحقوق والرسوم التي تخضع لها السلع عند اجتيازها القطر الجمركي عند التصدير² وتفرض هذه الضريبة من طرف الدولة بموجب قانون المالية والتشريع الجمركي.

تلعب الضريبة الجمركية دورا فعالا في حماية الاقتصاد الوطني من جهة وتمويل الخزينة العامة من جهة أخرى، فهي تحمي الاقتصاد الوطني بالمحافظة على مكانة السلع والمستلزمات الخاصة للإنتاج في السوق المحلي فهي تمنع

¹ - الجريدة الرسمية، العدد 10، سنة 1987، ص 241.

² J.P Bouniquin/ H.C Terail, limportation, Delmas édition française 2^{ème} éd, p66.

المواد الأولية التي تدخل في صناعة هذه المنتجات وكذلك الحرص على توفير حاجيات المستهلك داخليا، تمول الخزينة العامة للدولة من طريق فرض مختلف الحقوق والرسوم الجمركية على السلع.

1- خصائص الضريبة الجمركية:

تتميز الضريبة الجمركية بخصائص، والمتمثلة فيما يلي¹:

- إن الضريبة الجمركية ضريبة منقولة، فإن كل البضائع والسلع المستوردة منها والمصدرة تصاق إلى مكتب جمركي للتصريح بها وفحصها من طرف مصالح الجمارك وبالتالي فرض الضرائب عليها.
- إن الضريبة الجمركية ضريبة عامة تطبق على جميع المناطق الجمركية مع احترام القوانين والنظم الجمركية.
- إن الضريبة الجمركية مستقرة، أي يجب احترام النسبة المئوية المقررة في التعريف الجمركية.
- تشمل جميع الأعيان الاقتصادية دون التمييز في درجاتهم لحسابها.

لكن هناك استثناءات مقيدة بشروط ويتعلق الأمر ببعض المنظمات الخيرية والتضامنية كالمنظمات الإنسانية فهي معفاة من هذه الرسوم.

2- أنواع الضريبة الجمركية:

تنقسم الضرائب الجمركية إلى نوعين رئيسيين²:

2-1- الضرائب القيمة:

تفرض هذه الضريبة على أساس نسبة مئوية من قيمة السلع وتختلف نسبتها باختلاف طبيعة السلعة، فغالبا ما تكون السلع خاضعة للضريبة عالية، أما السلع الضرورية للاستهلاك فتخضع لنسب منخفضة نسبيا أو حتى معدومة، وبالتالي يتحتم على مصلحة الجمارك إعداد تعريف جمركية قيمة.

¹زايد مراد، الحماية الجمركية في الجزائر، مرجع سبق ذكره، ص49.

²زايد مراد، الحماية الجمركية في الجزائر، نفس المرجع السابق، ص50.

2-2- الضرائب النوعية:

تفرض على أساس مبلغ معين لكل وحدة معينة من السلع المصدرة أو المستوردة على أساس الوزن أو الحجم أو السطح أو العدد.

نلاحظ أن النظام الجمركي يعمل بالضرائب القيمة باعتبارها أكثر دقة ويمكن تغييرها مع ارتفاع الأسعار، فالمادة "9" مكرر من قانون الجمارك الجزائرية موضوع الرسوم القيمة، أما المادة "36" من قانون الجمارك الجزائرية فهي موضوع الرسوم النوعية.

3- أهداف الضريبة الجمركية:

للضرائب الجمركية أهداف عديدة لخدمة الاقتصاد الوطني والمتمثلة فيما يلي¹:

3-1- تعظيم الإيرادات العامة:

تفرضها الدولة لتغذية خزينتها العامة، وهي ذات مردود مالي وجد بقصد الحصول على المزيد من الأموال للميزانية العامة، "تمويل النفقات"، وكثيرا ما تتجه الدولة لما تسجل عجز في موارها المالية إلى فرضها، في محاولة سد العجز في مواردها ولتدبير المزيد من الأموال اللازمة للإنفاق.

ويتراوح معدل هذه الضرائب حسب التعريف المعمول بها، ولكن هذه النسب قد ترتفع أو تنخفض وفقا لمدى حاجة الدولة إلى المزيد من الأموال.

3-2- أهداف تشجيعية:

تفرضها الدولة بمعدلات منخفضة لتشجيع نشاط اقتصادي معين أو للحصول على مواد أو سلع ذات أهمية خاصة للمجتمع بسعر معقول وفي متناول الجميع.

وتمنح هذه الضرائب المنخفضة مثلا لتشجيع نشاطات اقتصادي زراعية، صناعية صيد بحري، أو لتوفير سلع تموينية "كتب، مطبوعات".

¹زايد مراد، الحماية الجمركية في الجزائر، نفس المرجع السابق، ص60، ص61.

تفرض هذه الأخيرة عادة ضمن تحفظات وقيود وشروط خاصة فلا تمنح مثلا إلا للمؤسسات القطاع ذات نشاط معتبر، وقد تمنح لمدة محدودة مثلا في بداية النشاط.

3-3- أهداف حمائية:

تفرضها الدولة على مستوردات معينة من البضائع والسلع بمعدلات مرتفعة نسبيا بقصد حماية مثيلاتها من الإنتاج الوطني وهي وسيلة جيدة لدفع المنتج الوطني للمزيد من الإنتاج وذلك بفرض ضرائب جمركية على المستوردات الأجنبية بحيث يؤدي فرضها إلى رفع مستوى تكلفتها للتقارب مع سعر كلفة الإنتاج الوطني.

3-4- أهداف دولية:

تفرضها الدولة كذلك على البضائع والسلع المستوردة من دولة أو دول ترتبط بها الدولة الجزائرية باتفاقيات أو قرارات خاصة تمنح بموجبها إعفاء جزئيا أو كليا من الضرائب الجمركية وتأتي هذه الضرائب بفعل عوامل أخرى كثيرا ما تكون اقتصادية وسياسية وهي تكون اتفاقيات أو ارتباطات سياسية، أو تحالف بين دولتين أو دول وتؤدي هذه الأخيرة عادة إلى زيادة التبادل التجاري بين الطرفين، أو الأطراف المتفقة بصورة كبيرة، خصوصا إذا صاحب هذه الضرائب اتفاقية قرارات أخرى دفع القيود الاستيرادية الأخرى.

الفرع الثاني: التعريف الجمركية

التعريف الجمركية هي قائمة أو جدول للرسوم التي تفرض على السلع في فترة محددة¹ إذ تشمل هذه القائمة مختلف البضائع محل التبادل والتي حددتها مختلف الحقوق والرسوم الجمركية عند الاستيراد والتصدير، ترفق هذه التعريفة بفهرس أبجدي للمنتوجات.

توجد في هذه القائمة في ملحق الاتفاقية الدولية للنظام المنسق لتعيين وترميز البضائع المصادق عليها في 1950/30/15 والتي انضمت إليها الجزائر بموجب قانون 63-09 المؤرخ في 07 أفريل 3663 المصادق بمرسوم رئاسي 63-241 ب 20 جويلية 3663 حيث أصبحت طرفا متعاقدًا.

¹ عبد العالي بورويس، (دور النظام الجمركي في التجارة الخارجية)، رسالة مقدمة من متطلبات نيل شهادة الماجستير، فرع التحليل الاقتصادي، معهد العلوم الاقتصادية، 1996-1997، ص54.

كنتيجة على تبني النظام المنسق، عرفت التعريفة نوعا من التنظيم المحكم والاتصال السريع بين المتعاملين الاقتصاديين وتعتمد التعريفة الجمركية على ثلاث أسس¹:

1) المدونة الجمركية:

هي قائمة جمركية تجمع كل البضائع التي تشكل محتوى التجارة الخارجية مع خضوع كل من الإدارة والمتعاملين لهذا الترتيب، حاليا توجد قائمة دولية للتعريفات الجمركية تعمل بها الدول المصادقة على اتفاقية بروكسل في 15 ديسمبر 1950.

2) الضرائب والرسوم الجمركية:

يتم تحديد الضرائب والرسوم في التعريفة الجمركية انطلاقا من فارق سعر المنتج المحلي قصد الحماية ورفع مستوى تنافسية المنتج المحلي.

3) الطبيعة القانونية:

مهم جدا أن تطبق التعريفة الجمركية بعض الإصلاحات الجديدة قصد تسهيل عملية تحديد وضبط التجارة الخارجية وجعل التعريفة دولية تطبق بطريقة محددة مهما كان التعامل الاقتصادي الذي يقوم بعملية الاستيراد.

لقد مرت التعريفة الجمركية منذ الاستقلال إلى يومنا هذا بعدة مراحل وإصلاحات ذلك أنه غداة الاستقلال أي سنة 1963 وجدت الدولة نفسها في حاجة إلى موارد مالية وجبائية لذلك قامت بفرض رسم خاص مؤقت TST يقدر بـ 3% يطبق على البضائع المستوردة²، وبعد عدة سنوات تبين أن التعريفة سنة 1963 لم تكن تستجيب للمتطلبات المالية لميزانية الدولة لذلك حاول المشرع الجبائي تدارك ذلك الضعف من خلال سلسلة من الإصلاحات والمتمثلة في³:

¹زايد مراد، الحماية الجمركية في الجزائر، مرجع سبق ذكره، ص 63.

² داودي فيصل، التعريفة الجمركية الجزائرية على ضوء النظام المنسق، المدرسة الوطنية للإدارة، فرع جمارك، 1000/2999، ص 58.

³Belgeundouz Houari, « l'accord de libre échange et ses impacts sur les recettes douanières », IEDF, 1998, p18-20.

أولاً: إصلاحات سنة 1963-1968

لقد تم تعديل سنة 3693 بموجب الأمر 68-35 المؤرخ في 02 فيفري 1968 الذي أنشأ تعريفة جديدة تميزت بتدعيم المستوى العام للحقوق والرسوم الجمركية فيما يخص البضائع المستوردة، وذلك وفق ما يلي:

1-1- الرسوم المطبقة على وسائل الإنتاج:

- وسائل التجهيز: تقريبا إعفاء شامل بالنسبة لتلك الوسائل.
- المواد الخام: معفية إلا إذا كانت مكونة من مواد حيوانية.
- المواد نصف الخام: نسب منخفضة بالنسبة للمواد الأساسية، ونسب مرتفعة بالنسبة للمواد التي يمكن الحصول عليها من طرف الشركات الوطنية.

1-2- الرسوم المطبقة على المواد الاستهلاكية:

- المواد الاستهلاكية الأجنبية 0% إلى 15% "حقوق جمركية".
- المواد الاستهلاكية التي يمكن إنتاجها محليا: كانت تخضع لرسوم مرتفعة.
- المواد الاستهلاكية المنتجة محليا: تخضع لرسوم جد مرتفعة.

2- إصلاحات سنة 1971-1973:

تطلب تطبيق المخطط الرباعي لسنوات من 1970-1973 إجراء بعض التعديلات، لكي يتكيف مع المعطيات الاقتصادية الجديدة، ونلمس ذلك من خلال الأمر رقم 70-73 المؤرخ في 31 ديسمبر 1970 المتضمن لقانون المالية لسنة 3673، حيث تم رفع مستوى نسب الحقوق والرسوم المطبقة على بعض البضائع التي كانت تعتبر كمالية، مثل بعض الحلويات التي كانت تخضع لنسبة 104,5%، الأجهزة الكهرومنزلية، السيارات قطاع الغيار كانت تخضع إلى معدل 152,5%.

أما ما يمكن أن نسجله في إصلاح 1973 تحول عدد نسب الحقوق الجمركية إلى 0%، 3%، 25% 40%، 70%، 100%، بقيت هذه الهيكلية حتى سنة 1986.

3- إصلاحات سنة 1986:

بعد تدني مستوى أسعار البترول في الثمانينات، قررن السلطات العمومية إعادة النظر في الجباية العادية من أجل تعويض النقص في الجباية البترولية، ولهذا جاءت الإصلاحات التعريفية لسنة 1986 التي أعادت النظر في نسب الحقوق الجمركية المطبقة وأصبحت 0%، 3%، 5%، 10%، 15%، 20%، 25%، 30%، 35%، 40%، 45%، 50%، 55%، 70%، 80%، 90%، 100%، 110%، 120%.

4- إصلاحات سنة 1990 إلى يومنا هذا:

كانت سنة 3660 سنة إصلاحات اقتصادية كبرى وذلك نظرا للحالة الاقتصادية التي وصلت إليها البلاد، بعد دخول الجزائر في مجموعة من التحولات الهيكلية مع البنك العالمي FMI، فقد أضفي على نسب الحقوق الجمركية نوع من العقلانية حيث أصبح سقف تلك الحقوق 60% ونسب الحقوق الجمركية كما يلي: 0%، 3%، 7%، 15%، 25%، 40%، 60%.

أما في سنة 3669 أصبح سقف الحقوق الجمركية 50% ثم 45% سنة 3667 وأصبحت نسب الحقوق الجمركية كالتالي: 0%، 5%، 15%، 25%، 45%، غير أنه في سنة 1998 استبدلت نسبة 5% بنسبة 3% لعود العمل بنسبة 5% في سنة 3666 ولم يتغير هذا النظام في سنة 2000.

لتأتي بعد إصلاحات أخرى لسنة 2001 ثم 2004، 2005، ثم 2008، وذلك في ظل المشاورات الثنائية لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، بالإضافة إلى المفاوضات الجزائرية مع الاتحاد الأوروبي في إطار الشركة الأوروبية متوسطة.

كل الإصلاحات التي تمت على مستوى التعريف الجمركية، تحاول التوفيق بين الدورين المنوطين بالتعريف الجمركية وهما الدور الاقتصادي والدور الجبائي، إذ يتمثل الدور الاقتصادي في حماية الإنتاج الوطني من المنافسة، والدور الجبائي في تدعيم ميزانية الدولة بموارد جبائية.

الفرع الثالث: القيمة الجمركية

يعتمد العمل الجبائي في كل إدارة جمركية عصرية على ثلاث عناصر "النوع التعريفي، منشأ البضاعة، والقيمة الجمركية" إذ يتخذ من خلالها مبلغ الضرائب والرسوم المستحقة على البضائع المستوردة خاصة.

تعتبر القيمة لدى الجمارك ثالث عنصر جوهري لتطبيق مقاييس جمركية كذلك لعمليات التسعيرة¹ بشكل عام تعتبر القيمة عنصرا مهما من عناصر التشريع الجمركي الذي يخص تحديد الحقوق والرسوم الجمركية، فتعبر عن القيمة التي يصرح بها المستورد أو المصدر، من أجل تمكين إدارة الجمارك من إعداد وعاء الحقوق والرسوم الجمركية.

لقد اكتسب القيمة لدى الجمارك، تعاريف مختلفة وفقا للاتفاقيات التي كانت موضوعا لها، فهناك تعريف للقيمة حسب اتفاقية بروكسل، وتعريف حسب المادة السابعة من الغات GATT، فما هو تعريف القيمة لدى هذه المنظمات؟ وعلى أي أسس تستند في عملية وضع هذه التعاريف؟

1- مفهوم القيمة حسب تصريح بروكسل 1950/12/15:

لقد صدر مفهوم القيمة نتيجة لمجموعة من الدراسات التي وصل إليها الاتحاد الجمركي منذ تاريخ 1950/30/15 وقد أصبحت هذه الاتفاقية سارية المفعول انطلاقا من تاريخ 28 جويلية 1953، فقد تبنى هذا المفهوم العديد من الدول من بينها الجزائر كان ذلك بموجب المرسوم 14-79 المؤرخ في 00 فيفري 3679 فللمادة 39 من قانون الجمارك الجزائري تأخذ بمفهوم المادة الأولى لتعريف بروكسل التي تعتبر أن من أجل تطبيق الحقوق والرسوم الجمركية فإن قيمة البضائع المستوردة الموجهة للاستهلاك هي السعر العادي الذي يمكن تحديده لهذه البضاعة عندما تصبح الحقوق الجمركية واجبة الأداء².

وهذا التعريف أدى إلى استعمال بعض الدول لطريقة المتوسطات المرجحة لتحديد القيمة لدى الجمارك، وهو ما يسمى القيمة الإدارية، التي تكون في غالب الأحيان مبالغ فيها نظرا لهدفها الحمائي.

2- مفهوم القيمة حسب المادة السابعة من اتفاقية GATT 1947:

التي تنص في فقرتها الأولى على أن القيمة لدى الجمارك هي "القيمة التعاملية أي الثمن المدفوع أو الذي سيدفع فعلا عن البضاعة محل عملية العبور وهذا المفهوم يجب أن يطبق بالموازاة مع الفقرة الثامنة التي تبين بعض التصريحات على هذا الثمن آخذا بعين الاعتبار كل مفاهيم الممارسة التجارة بما فيها العمولات، التخفيضات والعلاقات المتميزة بين المتعاملين مثلما هو الحال بين المؤسسة الأم وفروعها.

²G le grand H Martini (MOCI) Dunod, pris, 1997, p54.

²DGD Note explicative de la définition de Bruxelles, 1971.

وهي أيضا تقتضي باحتساب المصاريف إلى غاية ميناء الدولة المستوردة للبضاعة مثل النقل، الشحن التفريغ، اليد العاملة أثناء النقل والتأمين، أي بتعبير آخر CAF.

المبحث الثالث: تنظيم الإدارة العامة للجمارك

نظرا للتوجهات الجديدة للتجارة الخارجية الجزائرية كان لازما على إدارة الجمارك أن تسعى إلى استحداث هيكلها التنظيمي لمسايرة التوجيهات وتنظيم العلاقات مع مختلف مكونات المحيط الاقتصادي والإداري على المستوى الوطني والخارجي.

المطلب الأول: الهيكل التنظيمي للمديرية العامة للجمارك

تعتبر المديرية العامة للجمارك تابعة لوزارة ومسيرة من طرف مدير عام يعين بموجب مرسوم تنفيذي باقتراح من وزير المالية حيث يقوم بتسيير وتوجيه المديرية والتنسيق بين مختلف مصالحها، ويقوم بتمثيل وتوقيع الاتفاقيات الدولية في الميدان الجمركي ويساعد في أداء مهام مدراء لدراسات مكلفون حسب اختصاصهم بالإشراف على المديرية لدراسات وهي:

- مديرية الدراسات المكلفة بمتابعة البرامج وتنفيذها.
 - مديرية الدراسات المكلفة بالتنظيم والمناهج.
 - مديرية الدراسات المكلفة بالاتصال والعلاقات العامة.
 - مديرية الدراسات المكلفة بالقضايا الخاصة.
- وتضم المديرية العامة للجمارك مصالح مركزية ومصالح خارجية.

1- المصالح المركزية:

هي عبارة عن مديريات وظيفية تقع تحت مراقبة وسلطة مدير الإدارة العامة للجمارك، التي تتكفل بإعداد التشريع والقوانين الجمركية على دخول وخروج البضائع من وإلى الإقليم الجمركي وتضم المصالح المركزية ما يلي¹:

²DGD, « recueil de textes » portant l'organisation de l'administration des douanes, CNID, 1996, p26.

1-1- مديرية التشريع والتنظيم والتقنيات الجمركية:

تتمثل مهامها في تشريع القوانين وتنظيم حسن تطبيقه والسهر على مراقبة المبادلات الخارجية، وتظم المديرية الفرعية التالية:

أ- المديرية الفرعية للتشريع والتنظيم: والتي تتكون من:

- مكتب التشريع.
- مكتب التنظيم.
- مكتب التحليل والتنسيق.

ب- المديرية الفرعية لمراقبة التجارة الخارجية والمبادلات: وتتكون من:

- مكتب مراقبة التجارة الخارجية.
- مكتب مراقبة الصرف.
- مكتب مراقبة المبادلات.

ج- المديرية الفرعية لتنظيم الجمركي والتقنيات الجمركية: وتتكون من:

- مكتب الأنظمة الجمركية التجارية.
- مكتب الأنظمة الجمركية الصناعية.
- مكتب الأنظمة الجمركية الخاصة.

1-2- مديرية المنازعات:

وتتمثل مهمتها في تطبيق القوانين وترك القرار للمحكمة أي لتسيير ملفات المنازعات القائمة بين إدارة الجمارك والمتعاملين معها وتضم المديرية الفرعية التالية:

أ- المديرية الفرعية للمنازعات: والتي تتكون من:

- مكتب العمليات.
- مكتب الإحصائيات ومتابعة القضايا التنازعية.

ب- المديرية الفرعية لدراسة القضايا المتنازع فيها وأحكام القضاء: وتتكون من:

– مكتب الطعن والنقض.

– مكتب تحويل ملكية البضائع.

ج- المديرية الفرعية لتغطية المنازعات.

1-3- مديرية مكافحة الغش والتهريب:

وتتمثل مهمتها في محاربة الغش والتهريب والتجارة غير المشروعة ومراقبة الوثائق الخاصة للمهربين وتشمل

على المديرية الفرعية.

أ- المديرية الفرعية لمراقبة المستندات: وتضم المكاتب التالية:

– مكتب تصنيف المراقبات.

– مكتب مراقبة تسوية المواد الأولية ومنتجاتها.

– مكتب مراقبة تسوية الآلات والأجهزة والأدوات.

ب- المديرية الفرعية للاستطلاعات والتحريات: وتتكون من:

– مكتب الوكلاء لدى الجمارك.

– مكتب التدخلات.

ج- المديرية الفرعية لمحاربة المخدرات.

د- المديرية الفرعية لحضور التبادل الدولي والتعاون بين المصالح: وتتكون من:

– مكتب جمع، تحليل وتوزيع المعلومات.

– مكتب حضور التبادل الدولي.

– مكتب التعاون فيما بين المصالح.

1-4- مديرية القيمة والجباية:

وتتمثل مهمتها في تحصيل وتحديد الحقوق والرسوم وتطبيق قانون التعريفمة الجمركية والتحديد التقريبي للسعر الموجود في السوق، وهذا لتقادي أخطاء المصالح الجمركية، وتضم هذه المديرية المديرية الفرعية التالية:

أ- المديرية الفرعية للقيمة لدى الجمارك: وتضم:

— مكتب التشريع والتنظيم والاطعون.

— مكتب تحليل وتوزيع المعطيات والمعلومات.

ب- المديرية الفرعية الجبائية والتعريفمة: وتضم:

— مكتب الجباية.

— مكتب التعريفمة.

— مكتب الامتيازات الجبائية وموطن الأصل.

1-5- مديرية المواد البشرية:

وتتمثل مهمتها في استخدام وتسيير الموارد البشرية وتتكون من المديرية الفرعية وهي:

أ- المديرية الفرعية للمستخدمين: وتضم:

— مكتب تسيير الأملاك.

— مكتب مراقبة التسيير.

— مكتب المنازعات والتأديب.

— مكتب النشاط الاجتماعي.

ب- المديرية الفرعية لتنظيم وتسيير الكفاءات والمهن: وتضم:

— مكتب التنظيم ونماذج التسيير.

— مكتب متابعة تسيير الكفاءات والمهن.

ج- المديرية الفرعية للفرع وتضم:

- مكتب الانضباط لمصالح الفرق.
- مكتب متابعة تسيير مصالح الفرق.
- مكتب التحليلات والخلاصات.

1-9- مديرية الوسائل الإمدادية والمالية:

مهمتها تكمن في مراقبة نفقات الجمارك وتزويد مصالحيها بكافة الوسائل الإمدادية والمالية، وتضم المديرية

الفرعية التالية:

أ- المديرية الفرعية للميزانية والمحاسبة وتضم:

- مكتب النفقات الخاصة للمستخدمين.
- مكتب النفقات الخاصة بالعتاد.
- مكتب تقدير الميزانيات ومتابعة التعويضات.

ب- المديرية الفرعية للصفقات والإنجازات وتضم:

- مكتب البرامج.
- مكتب الصفقات.
- مكتب الهياكل القاعدية الأساسية.
- مكتب الجمركة.

ج- المديرية الفرعية للوسائل العامة وتضم:

- مكتب الانضباط والتقسيم.
- مكتب تسيير التراث.
- مكتب القضايا العامة.

1-7- مديرية المراقبة الجمركية للمحروقات:

تعتبر حديثة التكوين تقوم بمراقبة حركة المحروقات ومتابعتها وتظم المديريات الفرعية التالية:

أ- المديرية الفرعية لتنظيم الجمركي للمحروقات وتضم:

- مكتب الجباية.
- مكتب الحضور التقني.

ب- المديرية الفرعية للمراقبة ومتابعة حركة المحروقات وتضم:

- مكتب التوثيق.
- مكتب مراقبة ومتابعة حركة المحروقات.

1-8- مديرية التكوين:

لها دور في التكوين وإعداد الموارد البشرية للوظائف الجمركية وتتكون من المديريات الفرعية التالية:

أ- المديرية الفرعية للتكوين والإعداد وتضم:

- مكتب الامتحانات والمسابقات.
- مكتب المفتشية البيداغوجية.
- مكتب تسيير التكوين الإعدادي ومتابعة المترشحين.

ب- المديرية الفرعية للتحسين والإعداد وتضم:

- مكتب تنفيذ البرامج ومتابعة التكوين.
- مكتب تنسيق مع مدارس الجمارك.
- مكتب التحليلات.

1-6- مديرية الوقاية والأمن:

تكمن مهمتها في توفير الأمن والاطمئنان في نفوس الموظفين والمصالح الجمركية وحراسة المديرية العامة للجمارك، وضمان سلامة الموظفين والمتعاملين مع إدارة المديرية العامة للجمارك، ومع رخص دخول للمتربصين وتضم:

أ- المديرية الفرعية لأمن الممتلكات.

ب- المديرية الفرعية لأمن المستخدمين.

2- المصالح الخارجية:

إضافة إلى المصالح المركزية هناك مصالح خارجية التي تعتبر كهيئة خارجية من المديرية العامة للجمارك من ناحية المركز، لكنها تابعة لها تحت الإشراف المباشر للمدير العام، وتشمل هذه المصالح من المديريات الفرعية الخارجية، المراكز ومدارس الجمارك.

2-1- المصالح الفرعية الخارجية: وتضم ما يلي:

— مديريات جهوية.

— مفتشيات الأقسام

— مكاتب الجمارك.

— مفتشيات رئيسية حسب الفرق.

أ- المديريات الجهوية:

تقع سلطة كل مديرية جهوية تحت مدير جهوي والذي يتولى المهام التالية:

— السهر على تطبيق القوانين والتنظيمات والتوجيهات المقدمة من طرف المديرية العامة للجمارك.

— تنشيط وتحفيز المصالح الجمركية الموجودة في عدة ولايات.

— تنظيم وتنسيق مراقبة عمل المصالح.

— دعم المصالح الجمركية بالوسائل البشرية والمادية.

إضافة إلى ذلك يقوم المدير الجهوي بتمثيل المديرية العامة للجمارك في دائرة اختصاصه وكذا مساعدة كل رؤساء المكاتب ورؤساء مفتشيات الأقسام وذلك في حدود دائرة اختصاصه الإقليمية.

ب- مفتشيات الأقسام:

كذلك يساعد المدير الجهوي على مستوى الولاية مفتشيات الأقسام، أين يطلع رئيس مفتشية القسم بصلاحياته في الميدان الجمركي في حدود دائرة اختصاصه الإقليمية حيث يتكفل بالمهام الآتية:

– يدير مصالح العمليات التجارية المنظمة في المكاتب الجمركية ومصلحة المراقبة للمنظمة في المفتشيات الرئيسية حسب الفرق.

– يبلغ تعليمات الجمارك إلى المصالح التابعة له ويسهر على تنفيذها.

ج- مكاتب الجمارك:

تصنف مكاتب الجمارك ذات أهلية التصرف الكاملة أو ذات الاختصاص المحدود أو في مكاتب متخصصة وتنظم في شكل مفتشيات رئيسية وفي قباضات تكون المكاتب الجمركية بمقرر من المدير العام للجمارك طبقا للمادة 32 من قانون الجمارك ويحدد هذا المقرر اختصاص مكتب الجمارك ويضبط تطبيق القباضة.

تكلف مكاتب الجمارك بتلقي التصريحات في مراكز الجمارك وتقوم بمراقبة مدة جواز سماع الدعوى والتدقيق من صحة التوضيحات والتصريحات ويقوم بحساب الحقوق والرسوم، تضم كل مديرية عدة مديريات فرعية وتتكون كل مديرية فرعية من مكاتب المديرية العامة وهي مكلفة بتنفيذ المهام المختلفة المسندة إليها، هذه المكاتب تعد الوحدة الإدارية الأساسية للإدارة المركزية وعلى رأس كل مكتب مسؤول بالبحث والتركيز، واستغلال وتحليل النقاط الأساسية لوضع القوانين والمقاييس وتهيئة الملفات وتنفيذ القرارات التي هي من صلاحياته، وكيفية إنشاء مكاتب الجمارك نص عليها قانون الجمارك في المواد 32، 33، 34، وهي كما يلي¹:

المادة 32: يحدد إنشاء مراكز الجمارك وكذا اختصاصها وتاريخ فتحها بمقرر من المدير العام للجمارك، كما يقرر إلغاء مكاتب ومراكز الجمارك أو غلقها المؤقت بنفس الأشكال.

¹ المصدر: قانون الجمارك.

المادة 33: يجب على إدارة الجمارك أن تضع على واجهة كل مكتب أو مركز جمارك وفي أماكن ظاهرة لوائح تحمل البيانات الآتية "مكتب الجمارك" أو "مركز الجمارك".

المادة 34: تقوم إدارة الجمارك بخدمة دائمة غير أنه بالنسبة للمكاتب تحدد مواقيت فتحها وغلقها بمقرر من المدير العام للجمارك حسب حركة العمل.

د-المفتشيات الرئيسية حي الفرق:

تشمل المديرية الرئيسية حسب الفرق على عدة فروع وتوضع تحت سلطات رئيس المفتشية حيث الفرق الذي يتولى مهمة تنشيط عمل الفرق وتنسيقها ومراقبة مدى تنفيذ الخدمة والاستعمال الحسن للوسائل والتأكد من ذلك.

يتمتع الفرق بصلاحيات عامة في مجال المراقبة والبحث والدعم ويحدد الوزير المكلف بالمالية موقع المديرية الجهوية ومفتشيات الأقسام والاختصاص الإقليمي لكل منها¹.

2-2-المراكز الوطنية: تتمثل في:

أ-المركز الوطني للإلام الآلي والإحصائيات CNIS: ويقوم بإعداد الإحصائيات في آخر كل سنة، ويشتمل على مديرتين فرعيتين:

— المديرية الفرعية للإعلام الآلي مهمتها صيانة أجهزة الإعلام الآلي.

— المديرية الفرعية للإحصائيات مهمتها إعداد الإحصائيات في نهاية السنة.

ب-المراكز الوطنية للاتصال للجمارك CNITM: عبارة عن مصلحة تقنية مكلفة بالاتصالات ويحتوي على ثلاث مديريات فرعية وهي:

— المديرية الفرعية للدراسات التقنية التخطيطية.

— المديرية الفرعية للصيانة.

— المديرية الفرعية للاستغلال.

²لنشرة الرسمية للجمارك الجزائرية عدد رقم 2، جويلية -أوت 2992م.

ج- المركز الوطني للإعلام الآلي والتوثيق **CNID**: مهمته هو توثيق وإعلام المتعاملين مع إدارة الجمارك وتضم ثلاث مديريات فرعية:

- المديرية الفرعية للإعلام الآلي.
- المديرية الفرعية للتوثيق.
- المديرية الفرعية للدراسات.

2-3- المدارس الوطنية:

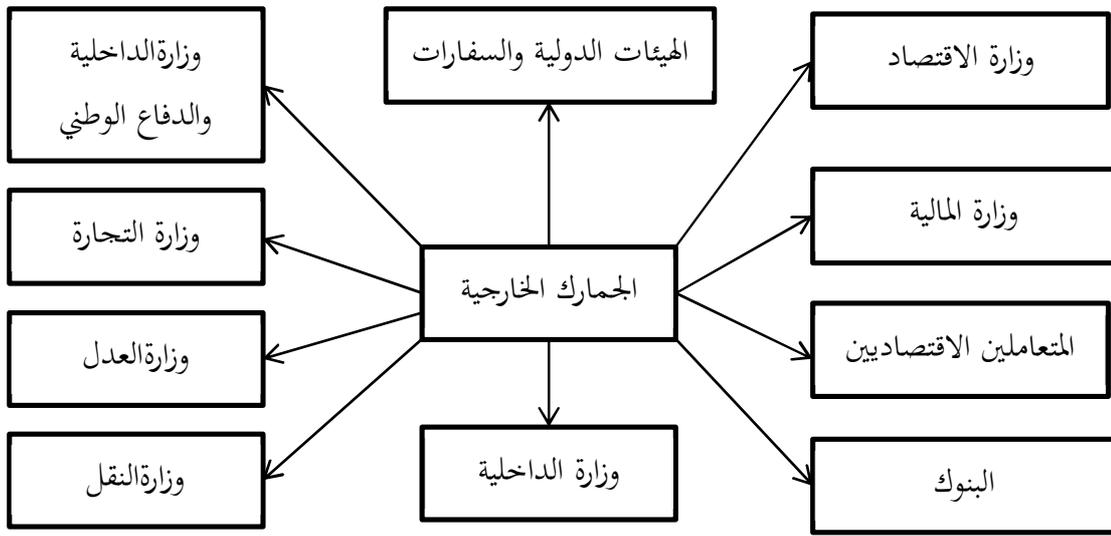
مهمتها تكوين وإعداد أعوان الجمارك عن تخصيص أوقات الدروس النظرية والتطبيقية لتمكينهم من الانخراط الكامل في الوظيفة الجمركية وتمثل هذه المدارس على الخصوص:

- المدرسة الوطنية للجمارك بعنابة وتختص في تكوين المحاسبين والقابضين وأصحاب تصفية الملفات.
- المدرسة الوطنية للجمارك بورقلة، وتختص في تكوين الأعوان الجمركية وضباط الفرق.
- المدرسة الوطنية بباتنة وهي على غرار المدرسة الوطنية بورقلة.

المطلب الثاني: علاقة الجمارك بمحيطها الخارجي

من خلال مختلف المهام المسندة لإدارة الجمارك يتجلى لنا الدور الفعال الذي تقوم به هذه الأخيرة في حماية الاقتصاد الوطني بصفة عامة، وترقية التجارة الخارجية بصفة خاصة، مع أن تحقيق معظم هذه المهام لا تكون إلا بتنسيق الجهود مع القطاعات الأخرى للدولة، فتنظيم العلاقات مع مختلف مكونات المحيط الاقتصادي والإداري على المستوى الوطني والخارجي، ويمكننا إظهار علاقة الجمارك بمحيطها الخارجي في الشكل التالي:

الشكل رقم (2): علاقة الجمارك بمحيطها الخارجي



جدول رقم (6): يبين علاقة الجمارك بمحيطها الخارجي

نوعية العلاقات مع الجمارك	الهيئات
<ul style="list-style-type: none"> إيصال النصوص القانونية المتعلقة بمختلف المصالح والتوجيهات والقواعد المالية. إرسال التقديرات والمراسلات وتبادل المعلومات الإدارية. 	وزارة المالية
<ul style="list-style-type: none"> إبلاغ ونشر المعلومات الجمركية المطبقة في صالح الجزائريين القاطنين بالخارج بواسطة مكاتب اتحادية الجزائريين بالخارج. 	وزارة الشؤون الخارجية
<ul style="list-style-type: none"> تبادل الوثائق الخاصة بإحصائيات التجارة الخارجية. 	وزارة الاقتصاد
<ul style="list-style-type: none"> تبادل المنازعات وتسويتها. 	وزارة العدل
<ul style="list-style-type: none"> التعاون عند الحدود وتبادل المعلومات. 	وزارة الداخلية والدفاع الوطني
<ul style="list-style-type: none"> توجيهات، تقديم الرخص، إيداع وتسوية ملفات الجمركة. 	المتعاملين الاقتصاديين

وزارة النقل	– تقديم المعلومات المختلفة الخاصة بالنظام الجمركي المستعمل.
البنوك	– مراجعة الملفات والتأثيرات.
الهيئات الدولية والسفارات	– تبادل المعلومات ذات الطابع الإحصائي، طلب إخضاع الملفات لرخص الاستيراد والتصدير.
وزارة التجارة	– تقديم معلومات إحصائية فيما يخص عمليتي التصدير والاستيراد.

المصدر: وزارة المالية

يمكن القول أن الجمارك تعمل على تحقيق برنامج التنمية الاقتصادية والتعليمات الصادرة من طرف القطاعات الدولية الأخرى¹.

المطلب الثالث: علاقة الجمارك بالنظم الاقتصادية

تعد الجمارك أداة لتحريك الاقتصاد الوطني، فهي تقيم علاقات مع النظام الجبائي والبنكي وذلك من أجل خدمة الاقتصاد الوطني.

1- علاقة الجمارك بالنظام البنكي:

باعتبار البنوك أحد المؤسسات المالية والتي تساهم في خدمة الاقتصاد الوطني فهي تقيم علاقات مع مختلف القطاعات العام، الخاص ومن بين هذه القطاعات إدارة الجمارك والتي تلزم المستوردين والمصدرين القيام بعملية التوطن البنكي Domiciliation Bancaire.

2- علاقة الجمارك بالنظام الجبائي:

تعتبر الإيرادات الجمركية من الإيرادات الضريبية لميزانية الدولة إذ تمثل نسبتها جزء من الإيرادات الميزانية العمومية للدولة وهذه النسبة تعكس المكانة التي تحتلها الحقوق والرسوم الجمركية فهي تأتي في المرتبة الثانية بعد الجباية البترولية.

¹ وزارة المالية الجريدة الرسمية عدد 38 الصادر في 27 ديسمبر 1995، ص 1.

المطلب الرابع: علاقة الجمارك بالتجارة الخارجية

بعد التحولات التي يعرفها الاقتصاد العالمي والتغيرات التي يشهدها الاقتصاد الجزائري، والعلاقة القوية بين إدارة الجمارك والتجارة الخارجية، عملت الدولة على تطوير تقنيات المراقبة والتفتيش في الحدود الإقليمية وذلك لإنعاش الاقتصاد الوطني، وهذا واضحاً من خلال الإجراءات الجمركية المطبقة على التجارة الخارجية.

الفرع الأول: دور الجمارك بالتجارة الخارجية

1- تشجيع الاستثمار وتعزيز قدرة الصناعة على المنافسة لرفع كفاءة الاقتصاد الوطني¹:

ويتحقق ذلك من خلال ما يلي:

3-3- تشجيع الاستثمار من خلال تحفيز رؤوس الأموال الأجنبية على إنشاء مشاريع تهدف إلى تنمية الاقتصاد الوطني في كافة الميادين، ويتم ذلك بمنح للمستثمرين تسهيلات وفق قانوني الجمارك وتشجيع الاستثمار والاتفاقيات الدولية وقرارات مجلس الوزراء.

3-0- حماية الإنتاج الوطني وتشجيع الصناعة المحلية ويتم ذلك بإعفاء أو تخفيض الرسوم والضرائب الجمركية على المواد الأولية الداخلة في الصناعات الوطنية وكذا الآلات والأجهزة الإنتاجية المستخدمة في عملية التصنيع وفق أسس وقواعد معينة، كما يتم رفع الرسوم الجمركية على السلع المستوردة والمتماثلة للإنتاج المحلي، لتمكين السلع المحلية من منافسة هذه السلع نتيجة فارق التكلفة.

2- تسهيل حركة التبادل التجاري بين الجزائر والدول الأخرى:

ويتحقق ذلك من خلال ما يلي:

0-3- تسهيل التبادل التجاري من خلال الاتفاقيات الاقتصادية الثنائية والجماعية التي ترتبط بها الجزائر.

0-0- العمل بشكل متناسق وفعال مع منظمة الجمارك العالمية ومنظمة التجارة العالمية من أجل تسهيل الإجراءات الجمركية.

¹www.douanes.dz

0-3- إيجاد وسائل لتسهيل الإجراءات والتشريعات والعمليات الإدارية والمتطلبات اللازمة بهدف خفض التكاليف واختصار الزمن لكافة الأنشطة التي تقع على عاتق المتعاملين مع إدارة الجمارك.

0-4- تعتبر إدارة الجمارك مصدر البيانات والمعلومات عن إحصائيات التجارة الخارجية وتوفيرها للمستخدمين منها على المستوى المحلي والمستوى الخارجي والمستثمرين.

3-رفع إيرادات خزانة الدولة:

ويتحقق ذلك في تحقيق مورد مالي لخزانة الدولة، وذلك من خلال استيفاء الرسوم الجمركية المقررة في التعريفات الجمركية والرسوم والضرائب الأخرى كضريبة المبيعات.

4-مكافحة التهريب:

إن مكافحة التهريب يعتبر الدور الأساسي والمستقبلي للجمارك، حيث تقوم إدارة الجمارك بهذا الدور كما يلي:

4-3- من خلال مديرية مكافحة التهريب، التي تسيطر وتنظم عمل دوريات المكافحة الجمركية التي تقوم بالكشف وضبط كل محاولات التهريب في كافة أنحاء الحدود الجمركية.

4-0- من خلال نشاط باقي المديرية المعنية بالتهريب الضمني في الوثائق والمستندات، كالتلاعب بالقيمة والأعداد والأوزان والأقيسة أو بنود التعريفات.

4-3- عن طريق توقيع اتفاقية جمركية ثنائية مع بعض الدول وتتضمن تبادل المعلومات الجمركية التي تساهم في رفع كفاءة هذه الدوائر في مكافحة التهريب.

4-4- بتنسيق عمليات مكافحة التهريب على المستوى الدولي بالتعاون مع منظمة الجمارك العالمية.

5-مساهمة في حماية المجتمع المحلي والبيئة من المواد الخطيرة:

ويتحقق ذلك من خلال ما يلي:

5-3- العمل على خلق وتعزيز الوعي البيئي لدى الموظفين والمواطنين حول كيفية التعامل مع المواد الخطرة على الصحة والبيئة.

5-0- التنسيق مع الجهات الحكومية المعنية والجمعيات التطوعية غير الحكومية.

5-3- رفع كفاءة أنظمة المعلومات من خلال التنسيق مع الجمارك في دول المنطقة والجمارك العالمية كون الأخطار البيئية متعددة المصادر والأنواع.

9- المساهمة في مراقبة الأنشطة التجارية لمنع غير المشروع منها وفقا للتشريعات النافذة:

ويتحقق ذلك من خلال ما يلي:

9-3- تحسين دور الجمارك في عمليات مكافحة الغش التجاري بالتعاون مع الدوائر الأخرى كالمواصفات والمقاييس والأمن العام وغيرها...

9-0- التنسيق مع الدوائر والمؤسسات الحكومية المعنية بتطبيق قوانين الملكية الفكرية والعلامات التجارية ومنع الاحتكار وغيرها من القوانين التي تعني بالحد من النشاطات التجارية غير المشروعة.

7- مراقبة حركة المسافرين والبضائع ووسائل النقل العابرة للحدود:

تلعب إدارة الجمارك بحكم مواقعها على الحدود البرية والبحرية والجوية دورا بالغ الأهمية في مراقبة حركة المسافرين والبضائع ووسائل النقل العابرة للحدود ويتجلى هذا الدور في عدة أمور من بينها تطبيق إجراءات المنع والتقييد على البضائع ومراقبة حركة العبور بالتعاون مع الدوائر الحكومية الأخرى وذلك حفاظا على الأمن الاقتصادي والاجتماعي للبلد.

الفرع الثاني: الإجراءات الجمركية عند عملية الاستيراد والتصدير

بعد التغييرات التي طرأت على الاقتصاد العالمي والاقتصاد الوطني أصبحت كل البضائع التي تدخل أو تخرج عبر التراب الوطني باختلاف أنواعها تخضع لعملية المراقبة والتفتيش والفحص الجمركي والتي هي عبارة عن إجراءات وتصريحات يقوم بها المستورد أو المصدر لدى مكتب الجمارك.

1- الجمركة عند التصدير:

يعرف قطاع التصدير بأنه عملية عبور السلع والخدمات من الحدود الوطنية ودخولها الحدود الأجنبية فهي تعتبر أيضا شكل من أشكال اقتحام الأسواق الخارجية.

فعملية التصدير تتطلب إجراءات وتقنيات كما تدخل الوكيل المعتمد لدى الجمارك كوسيط بين المصدر والمستورد لتسهيل الإجراءات وتحضير العمليات اللاحقة لعملية العبور وفي هذا السياق سنحاول تحليل مختلف الخطوات الأساسية أثناء التصدير والأنظمة المخصصة لها.

1-1- الوثائق اللازمة أثناء التصدير:

لا بد على المورد عند عملية التصدير أن يبحث إلى زبون مجموعة من الوثائق تتعلق بالبضاعة إما مباشرة أو عن طريق البنك (الاعتماد المستندي) وذلك من أجل جمركة البضاعة ويحتوي الملف على الوثائق الآتية:

أ- المستندات المبدئية: تتمثل المستندات المبدئية فيما يلي:

1- يستخرج المصدر شهادة الإجراءات الجمركية:

0- فاتورة مبدئية:

3- استمارة ترخيص الصادرات:

4- ترخيص التصدير:

5- مطابقة الدعم:

9- كشف المحتويات أو قائمة العبوة:

7- شهادة صحية:

8- سند الشحن:

ب- المستندات النهائية:

ب-3- بوليصة الشحن:

ب-0- الفاتورة التجارية:

ب-3- الكمبيالة المستندية:

ب-4- شهادة المنشأ:

ب-5- شهادة بيطرية

ب-9- شهادة المراجعة:

ب-7- التصريح بالتصدير:

1-2- الأنظمة الجمركية المطبقة عند عملية التصدير:

لقد تم تحديد الأنظمة الجمركية المطبقة عند عملية التصدير في قانون الجمارك وتمثل في:

أ- نظام التصدير المؤقت:

يقصد بالتصدير المؤقت النظام الجمركي الذي يسمح بالتصدير المؤقت للبضائع العدة لإعادة استيرادها لهدف معين في أجل محدد دون تطبيق تدابير الحضر ذي الطابع الاقتصادي.

- إما إحالتها، دون أن يطرأ عليها تغيير، باستثناء النقص العادي نتيجة استعمالها.
- إما بعد تعرضها لتحويل أو تصنيع أو تصليح في إطار تحسين الصنع كما تستفيد من نفس الإجراء البضائع المعدة للاستيراد ثانية على حلها بعد أن يتم عرضها في معارض أو تظاهرات في الخارج.

وطلب دخول إلى نظام التصدير المؤقت بمضي من طرف المفتشية العامة للتصدير¹.

ب- نظام التصدير النهائي:

هو النظام الجمركي الذي يطبق على البضائع الموجهة للتصدير والتي تستعمل للاستهلاك النهائي.

ج- نظام إعادة التصدير المباشر:

هي عملية تدل على إعادة للتصدير إما بضائع مستوردة أو تصدير المنتوجات المحصل عليها، بعد تحويل البضاعة المستوردة.

¹ المادة 293 من قانون الجمارك.

د- النظام المؤقت:

هو نظام جمركي يسمح بدخول البضاعة ويتعلق بعدم الرسوم على الاستيراد بدون الإجراءات الخاصة بمراقبة التجارة الخارجية، بشرط أن تكون هذه البضائع موجهة إلى إعادة التصدير بعد نهاية آجال القبول المؤقت.

هـ- نظام العبور الدولي:

هو نظام الذي يسمح بانتقال البضاعة الأجنبية عبر التراب الوطني سواء عن طريق النقل البري أو الجوي، من مكتب جمركي إلى مكتب جمركي آخر، مع إلغاء الرسوم والحقوق الجمركية عن هذه البضاعة.

1-3- سيرورة عملية التصدير:

إن نقطة انطلاق الإجراءات الميدانية عند التصدير تبدأ بطلب المصدر من شركة النقل بفتح ملف التصدير بعد الاتفاق ودراسة الشروط والعرض الذي تقدمه وحدة العبور للشركة فيما يخص العمولات والتكاليف، تم تقديم الملف الذي يضم عدة وثائق لأجل استلام وصل يسمح بوضع البضاعة على الرصيف "Mise à Quai" وهي تأشيرة للجمارك إدخال البضاعة إلى الميناء، كما يتحصل الوكيل المعتمد لدى الجمارك على ملف التصدير الذي يضم بدوره على مجموعة من الوثائق، وبعد الحصول على الوثائق التي يقدمها الزبون لإدارة وحدة العبور يتم إعداد بيان مفصل يحمل كل المعلومات المتعلقة بالبضاعة والبائع.

تم تقديم البيان لمصلحة النقل للقيام بعملية النقل، إلا أنه يتم مراقبة الوثائق عبر عدة مراحل منها مصلحة الصندوق، مصلحة الإشعار، مصلحة التظهير، ثم ينتقل التصريح إلى مصلحة التصدير في ميناء الجزائر حيث يقوم المفتش الرئيسي بتوزيع الملفات على عدد من المفتشين داخل المصلحة مفتشين مسؤولين على التصفية وهذا بمراقبة شكلية وأساسية للملف، والفحص الأساسي يوجد في عملية التصدير ويتم هذا الفحص بأخذ عينات من البضاعة نفسها التي يقوم بها مصلحة الفحص المكلفة بالملاحظة الدقيقة للمعلومات المبنية في الوثائق مع تطابقها للبضاعة وذلك بفحصها ومعاينتها.

كما تطلب عملية التصدير استحضار كل الوثائق اللازمة لإتمام العملية مثل:

— السجل التجاري.

— بطاقة الضريبة.

- الفاتورة التجارية.
- شهادة الأصل.
- رخصة التصدير.
- شهادة التأمين.
- الشهادة الصحية.
- شهادة التوطين البنكي.

بعد المراقبة الوثائقية تأتي المعاينة الميدانية للبضائع حيث يتم التصديق على التصريح من طرف المصرح والمفتش الجمركي والمراقب الجمركي وعلى إثره يتم الرسم الجمركي 0,4%، 0% وهذا مقابل السماح بالشحن بعد مرور الملف على إدارة الميناء في الرصيف، بالموازاة مع تلك الإجراءات تقوم وحدة العبور بالتحضير لشحن البضاعة مثل الاتصال بوكالة النقل لتحديد الرصيف الباخرة والموعد مع تحضير الوثائق اللازمة لذلك، تم شحن البضاعة وإرسال الوثائق مع ريان الباخرة.

2-الجمركة عند الاستيراد:

يعتبر قطاع الاستيراد هام بحيث تعتمد عليه الدولة بعد غياب قطاع الصادرات بغية تحقيق الاكتفاء المحلي بسبب نقص السلع والخدمات.

فعملية الاستيراد تتطلب إجراءات وتقنيات وكذا تدخل الوكيل المعتمد لدى الجمارك كوسيلة بينه وبين المستورد لتسهيل الإجراءات وتحضير العمليات اللاحقة لعملية العبور وفي هذا الإطار سنحاول تحليل مختلف الخطوات الرئيسية أثناء عملية الاستيراد والأنظمة المخصصة لها.

2-1-الوثائق اللازمة أثناء الاستيراد:

أ-إجراءات النقل:

يخبر المستورد الوكيل المعتمد باسم السفينة ووكالة النقل المكلفة، وعند رسو السفينة يجب على الريان تقديم وثيقة إجبارية لمصلحة الجمارك والمتمثلة في:

- بيان الحمولة.

- بيان طاقم الملاحين.
- ظروف الرسائل (Plis Cartable) ويجب إعطاؤها رقما خاصا لتسهيل عملية الجمركة.

أ-1- جمع الوثائق: بعد تحصله على ظرف الرسائل والمتضمن:

- سند الشحن.
- شهادة الأصل.
- الفاتورة التجارية.
- قائمة الطرود.
- شهادة التحليل.

يقوم بتسجيله في سجل خاص على مستوى وكالة النقل التي تقوم بدوره بإصدار إشعار بوصول السلعة وتسجل فيه المصاريف الواجب دفعها والذي يحتوي على معلومات خاصة:

- قسم خاص بالمؤسسة.
- قسم خاص بالزبون.
- قسم خاص بالباخرة.
- قسم خاص بالبضاعة.
- القيم الإجمالية للدفع.

أ-2- تبادل سند الشحن ودفع المستحقات: وتعطي وكالة النقل قسيمة تسليم البضاعة أي سند الشحن مع

ختمه مقابل استظهار:

- سند الشحن الأصلي.
- إشعار بالوصول.
- دفع مستحقات بالشيك أو نقدا.

بعدها تدفع مستحقات النقل بالإضافة إلى حقوق (Fret) الطوابع الضريبية حسب القيمة المدفوعة + طابع سند الشحن وتدفع قيمة الضمان لإخراج الحاويات قبل القيام بعملية التبادل والحاويات مدة استرجاعها محدودة وفي حالة أي تأخر فسيُدفع الزبون غرامة التأخر.

ب- إجراءات التأمين:

إعداد وثيقة التأمين يتطلب معرفة موضوع التأمين لتقدير المخاطر وبالتالي تحديد القسط الذي يدفعه المؤمن مقابل التغطية التي يتحصل عليها فالمؤمن يختار نمط التأمين:

— تأمين جميع المخاطر.

— تأمين الأعضاء من التلف الخاص باستثناء.

كما يختار نوع وثيقة التأمين:

— وثيقة التأمين الرحلة.

— وثيقة تأمين المنطقة.

— وثيقة تأمين العائمة.

— وثيقة تأمين بدون شحن.

كما يجب أن يحدد في الطلب: المواصفات الإجمالية للبضائع المستوردة منها طبيعية المنتج المستورد والتعريفات الجمركية الخاصة بها والسعر الإجمالي بالدينار والعملية الصعبة كما تجدر الإشارة إلى وجود عدة وسائل الدفع منها الاعتماد المستندي، الدفع بالشيك، التحويل البنكي.

رسالة قرض مؤكدة، خطوط القرض، رسالة قرض عادية، فالمستهلك يقدم وثيقة وضع لاستهلاك (Mise à la consommation D10) التي يحصل عليها من عند الوكيل المعتمد لدى الجمارك الذي يتكفل لصالحه بحركة البضائع وتقديم فاتورة موطنة لبنكه حتى تتم عملية الدفع¹.

²B.N.A. L'accès au commerce extérieur en Algérie- fascicule 1aout 1998, p14-16.

2-2- سيرورة عملية الاستيراد (الجمركة عند الاستيراد):

بعد جمع الوثائق اللازمة الخاصة بعملية الاستيراد يقوم الوكيل المعتمد لدى الجمارك بترتيب الملف الخاص بزبونه وبعدها القيام بعملية تلخيص هذه المعلومات في وثيقة تدعى (La note de détail) وبعدها ينتقل إلى إدارة الجمارك للقيام بالتصريح المفصل، لا يمكن لأي أحد أن يقوم بالإجراءات الجمركية إن لم يكن معتمدا كوكيل لدى الجمارك¹.

ومن هنا نبدأ بالإجراءات الجمركية الخاصة بعملية الاستيراد حيث أنها تتم على سبعة محطات أساسية تتمثل في:

أ- التصريح المفصل:

إن أهم الشروط تحرير التصريح المفصل في المواد 82 من قانون الجمارك الذي يحدد شروط وكيفيات الجمركة بواسطة نظام الإعلام الآلي للجمارك والمادة 83 توجب ترقيم عدة مواد يتضمنها تصريح واحد حسب تسلسلها والمادة 84 ترخص فحص البضائع قبل التصريح والمادة 86 تجيز إيداع تصريح غير كامل يدعى التصريح المؤقت والمادة 87 توجب موافقة التصريح للشروط المحددة بمقرر من المدير العام للجمارك والمادة 88 بين سبب رفض التصريحات التي لا تعتبر مقبولة شكلا والمادة 89 تنص على أنه لا يمكن تعديلات التصريحات المسجلة إلا بعد تعديل التصريحات المقدمة مسبقا وثبت وصول البضائع.

فإدارة الجمارك هي التي تحدد شكل التصريح والبيانات التي تتضمنها²:

- النسخة الأولى مسماة: نسخة الجمارك.
- النسخة الثانية مسماة: نسخة المصريح.
- النسخة الثالثة مسماة: نسخة البنك.
- النسخة الرابعة مسماة: نسخة الإحصائيات.
- النسخة الخامسة مسماة: نسخة الرجوع.

ويمكن أن نميز من التصريح المسبق، المؤقت، تصريح المبسط التصريح عن طريق الإعلام الآلي.

¹ المادة 78 من قانون الجمارك والمتمم بموجب قانون 20/98.

² أحمد سفيحة (التشريع الجمركي مدعم بالاجتهاد القضائي)، الطبعة 2، الديوان الوطني للأشغال التربوية 1000، ص 153.

ب- ترتيب الملف الكامل:

كل التصريحات تصدر من آلة ناسخة موجودة على مستوى مكتب الجمارك، ودفع الملف الكامل عند إدارة الجمارك لإتمام العملية والذي يتضمن:

- إشعار الوصول.
- فاتورة تجارية موطنة.
- وثيقة التأمين.
- سجل تجاري.
- وثيقة الضرائب.
- البيان المفصل.
- سند الشحن الأصلي.
- شهادة الأصل.
- شهادة النوعية.
- شهادة المعاينة والقبول للبضاعة.

ج- مصلحة المراقبة:

يقوم المفتش بفحص شكلي وكما يعني مكلف بالتصنيف الذي يتم في عملية الفحص الأساسي بطريقة آلية ويقدم قيمة تحتوي على المعلومات التالية:

- النظام المستعمل D10.
- الرقم الآلي للملف.
- تاريخ التصريح.
- رقم وثيقة النقل.
- عدد الطرود والوزن.
- اسم الوكيل المعتمد المكلف بالعملية.

إجراءات قبل مراقبة البضاعة:

وصول القسيمة إلى مكتب الإعلام الآلي أين يستعمل نظام الإعلام الآلي والتسيير الآلي للجمارك S.I.G.A.D في الكمبيوتر المركز للمفتشية.

بحيث يمكن هذا الإجراء من سهولة معرفة المكلف بالتصنيف ورقم مكتبه، ثم ينتقل إلى مصلحة المراقبة والفحص حيث يقوم بمراقبة الوثائق الموجودة، ويمنح هذا النظام الإمكانيات التالية:

- إما القبول.
- إما الإلغاء.
- وإما خزنها لمدة 24 ساعة قصد تصحيح محتمل.

د- المراقبة الأساسية للبضاعة:

يقوم المفتش بالمراقبة الميدانية للبضاعة وذلك بحضور مكلف بالتصنيف والوكيل المعتمد في حالة عدم حضوره بتبليغه إدارة الجمارك برسالة موصى عليها مع إشعار الاستلام، أنها عازمة على إجراء الفحص¹.

وفي بعض الأحيان يلزم تواجد صاحب البضاعة لإعطاء بعض التوضيحات إلى المفتش المسؤول عن المراقبة وترتكز المراقبة على الكمية والتنوعية والمنشأ.

وبعد عملية الفحص وحصول مطابقة البضاعة لما ورد في التصريح، تتم المصادقة على الملف.

هـ- المراقبة والتخليص الجمركي:

عندما يقبل التصريح على أنه مطابق لفحص البضائع المصرح بها، تقوم المفتش باستجابة في السجل ودفع المستحقات الجمركية، وتصفي الحقوق والرسوم على أساس النسب والتعريفات المعمول بها عند تاريخ تسجيل التصريح المفصل² ويتم تحديدها على أساس قيمة البضاعة، منشأ ومصدر البضاعة، صنف التعريف.

¹ المادة 95 من قانون الجمارك الجزائري، سنة 1998.

² المادة 203 من قانون الجمارك.

إجراءات رفع البضاعة:

أول خطوة يقوم بها الوكيل المعتمد هي: الذهاب لمعينة بضائعه على مستوى المخازن حيث يقوم بها المسؤول على المخازن بقياس المساحة المشغولة ثم يسجلها على ظهر سند الشحن وذلك بعد تأكده من مطابقة البضائع ووجود خاتم المفتش على **Bon à enlever** وعلى الوكيل الذهاب إلى مكتب الميناء لدفع مستحقات التخزين ويظهر الوكيل المعتمد الوثائق التالية:

– وثيقة D10.

– سند الشحن.

– صورة مطابقة لسند الشحن يحتفظ بها EPAL.

وفي مكتب الميناء يتم إصدار وثيقة خروج البضاعة إلى جانب كل هذه الإجراءات يقوم الوكيل بتقديم الوثائق لمكتب الجمارك في المخزن:

– وثيقة D10 + وثيقة **Bon à enlever**.

– سند الشحن.

– وصل الدخول.

– وصل الخروج.

– نسخة طبق الأصل لسند الشحن يحتفظ بها العون الجمركي¹.

ثم يقوم العون الجمركي بختم الوثائق وبذلك يتم شحن البضاعة فوق وسيلة النقل وتقوم مصلحة الميناء بوضع تأشيرتها النهائية على وثيقة الخروج.

وبالخصوص الحاويات فلها إجراء خاص يعرف بالحساب المفتوح **Le compte ouvert** وتدخل في نظام القبول المؤقت وهذا حسب ما جاء في الاتفاقية الجمركية الخاصة بالحاويات في جنيف 3670 وهي وثيقة يجرها الوكيل المعتمد وتحمل ما يلي:

– اسم وعلامة الحاويات.

¹ أحمد سفيحة، مرجع سبق ذكره، ص 32.

– اسم السفينة.

– تاريخ الرحلة.

2-3- الأنظمة الجمركية المطبقة عند الاستيراد:

تتجلى فعالية الأنظمة في مساهمتها لتسهيل بعض النشاطات الاقتصادية فهي تسهل عملية دفع الحقوق والرسوم الجمركية أو الإعفاء منها، يحتاج كل المصرح النظام الجمركي الواجب تحديده للبضائع في التصريح الجمركي.

يجب أن يبين التصريح الجمركي عند الاستيراد إلى نظام خاص به.

تقوم هذه الأنظمة بتشجيع بعض الأنشطة الاقتصادية عن طريق استعمال ميكانيزمات والحد من بعض الأنشطة بهدف تحقيق أغراض اقتصادية.

ولقد حددت المادة 75 من قانون الجمارك الأنظمة الجمركية المستعملة عند الاستيراد والمتمثلة في: العرض للاستهلاك، الإيداع الجمركي، إعادة التسويق بالإعفاء، البضائع المعادة، التصدير النهائي، التصدير المؤقت، إعادة التصدير، بناء السفن، العبور، المسافة.

أ- نظام العرض للاستهلاك:

ويعد نظاما خاصا لاستهلاك البضائع والسيارات، فهو كذلك يمر بمجموعة من الإجراءات تختلف نوعا ما عن الإجراءات العادية، حيث أنه من أجل إتمام عملية جمركة السيارات لا يستلزم تفتيشها وإنما المصادقة عليها.

ب- نظام الإيداع الجمركي:

يقصد به النظام الذي تعينه إدارة الجمارك لتخزين البضائع المستوردة لمدة محدودة إما تكون هذه المخازن تابعة لها أو معتمدة من قبلها، كما يمكن إنشاء هذه المخلات على الخصوص في المستودع العمومي أو في المخازن أو مساحات الإيداع المؤقت.

وتوضع تلقائيا قيد الإيداع الجمركي:

– البضائع المستوردة التي سيتم التصريح بها بالتفصيل.

– البضائع لها بالتفصيل والتي لم يحضر المصرح أو التي لم ترفع بعد الفحص.

ج- إعادة التموين بالإعفاء:

يقصد به إعفاء النظام الجمركي الذي يسمح بأن نستورد بإعفاء من الحقوق والرسوم استيراد بضائع متجانسة من حيث نوعيتها وجودتها وخصائصها التقنية مع البضائع التي أدخلت في السوق الداخلية واستعملت للحصول على المنتوجات التي سبق تصديرها بشكل نهائي، حسب المادة 186.

د- نظام المستودعات:

يقصد بها المحلات المعتمدة من طرف إدارة الجمارك والتي تمكن المستورد من تخزين البضائع تحت المراقبة الجمركية، مع وقف الحقوق والرسوم الجمركية وتدابير الخطر ذات الطابع الاقتصادي وغيرها من إجراءات الجمركية أو الجبائية أخرى كما حدد قانون الجمارك مدة مكوث في المستودعات سنة واحدة، وتمييز المستودع العمومي المستودع الخاص، المستودع الصناعي.

هـ- نظام القبول المؤقت:

تعتبر المادة 175 أنه النظام الذي يقبل دخول البضائع الإقليم الجمركي لغرض معين والمعدة لإعادة التصدير مع وقف الحقوق والرسوم كما أن المادة 185 توجب على المستورد تدوين المعلومات الخاصة بالبضاعة وقيمتها ومدة مكوثها، كما يجب على الشخص المستورد مؤقتاً أن يترك ضماناً قيمته 80% من الحقوق لدى البنك.

الخاتمة

تطورت التجارة الخارجية عبر السنوات، كما عرفت تفسيرات مختلفة حول مفهومها و طبيعتها، و تعددت المدارس و الاتجاهات فيما يخص النظريات المتعلقة بذلك، وكذا العوامل المؤثرة فيها، من مدرسة الى أخرى، ابتداءا بالمدرسة الكلاسيكية التي رأت أن كل دولة لها القدرة على إنتاج السلع التي تملك ميزتها النسبية ، و التجارة التخصصو التقسيم الدولي للعمل تسمح بتقوية التبادل الذي ينهض باقتصاد البلد، الى أن وصلت إلى الاتجاهات الحديثة التي درست تطور التجارة ، و الاهمية الكبيرة التي تلعبها في تقدم الدول، من خلال مفكرها ووجهات نظرهم في تفسير أسباب الاختلاف التكاليف النسبية بين الدولة و أخرى، و لم يتوقف الامر عند هذا الحد بل تواصلت الدراسات، و لازالت الى حد الساعة لإعطاء حقيقة و طبيعة نظريات التجارة الخارجية.

تباينت الاراء حول نوعين من السياسة التجارية، فهناك من يرفعون شعار الحمائية، و هناك الداعين الى حرية التجارة، حيث لكل منهما حجج يدعم بها رأيه، فهناك من يرى مثلاً أن تحرير التجارة بين الدول المتقدمة و النامية سيكون له من الآثار الايجابية.

نتائج الدراسة:

و منه تقدم النتائج التي توصلت إليها هذه الدراسة كمايلي :

- نشاط التجارة الخارجية عبارة عن نشاط اقتصادي مارسته الدول منذ نشأتها، و لهذا اهتم بدراسة المفكرين وفق أسس علمية و توصلوا إلى العديد من النظريات المفسرة لأسباب و شروط قيامه، إلا أن هذه النظريات تميزت بالاختلاف حسب المذهب و الاطار الزمني لكل مفكر.
- تقوم التجارة الخارجية على عدت تقنيات التمويل والتي كانت تستعمل فيها التمويل قصير الاجل و المتوسط و الطويل الاجل.
- للسياسة التجارية عدة أدوات تستعمل لتحقيق الغاية منها، وتنقسم هذه الأدوات إلى أدوات أو وسائل كمية في نظام الحصص و تراخيص الاستيراد.
- للجمارك دورا هاما في تطوير و ترقية التجارة الخارجية، بفضل مهامها و وسائل إدارتها من خلال إجراءات الجمركية المطبقة.

اختبار الفرضيات:

- من خلال ما تم عرضه في سياق البحث و قصد الاجابة على الاشكالية الرئيسية و الاسئلة الفرعية يمكن التأكد من صحة الفرضيات كما يلي:
- الفرضية الاولى التي تنص على أن التجارة الخارجية عنصر اساسي في التخصص و تقسيم العمل الدولي، فرضية صحيحة كما يراها آدم سميث أن على كل بلد استغلال مواردها الاقتصادية بطريقة جيدة، وزيادة الإنتاج واتساع نطاق السوق من السوق محلية ضيقة إلى سوق دولية واسعة في ظل تجارة خارجية حرة.
 - الفرضية الثانية التي تنص على أن الدول تعتمد على تصدير و استيراد للتحكم في مبادلاتها التجارية، على عدة أساليب ووسائل تحدد السياسة الخارجية، دعماً إذا كانت تميل الى الحرية أو الحماية، فإنها فرضية صحيحة، التي تعتمد على أساليب سياسة التجارة.
 - الفرضية الثالثة التي تنص على أن دور الجمارك يمكن تحريك الاقتصاد الوطني عامة و التجارة الخارجية خاصة، فرضية صحيحة لأن الجمارك تساهم في تنشيط الحركة الدولية للبضائع، حماية المنتج الوطني من جهة، والمساهمة في موارد الخزينة العمومية من جهة أخرى عن طريق الضرائب والرسوم المفروضة على البضائع.

التوصيات

- من خلال الدراسة التي قمنا بها، يمكن تقديم التوصيات التالية:
- العمل على رفع مستوى الكفاءة الإنتاجية في مختلف القطاعات الإنتاجية وتطوير منتجاتها من حيث الجودة ومواصفات وكذلك تخفيض تكاليف الإنتاج والتسويق وهذا لرفع مستوى القدرة التنافسية والتمكن من فرص فتح الأسواق في الخارج.
 - على الدول النامية بصفة عامة أو الجزائر بصفة خاصة العمل على تطوير قدراتها الإنتاجية عن طريق الاستثمارات الخارجية والشراكة الأجنبية، وكذلك تطوير المنتج الذي يؤدي إلى التصدير وترقية الصادرات خارج المحروقات.
 - ضرورة الحفاظ على دور الجمارك وبوضع كافة الميكانيزمات والاجراءات لتنظيم وتسيير عمليات الاستيراد والتصدير، كما يمكن تجاوز بعض العراقيل عن طريق إدخال أجهزة متطورة في الرقابة.

أفاق البحث

من أجل استكمال الجوانب المتعلقة بالدراسة و التي يتم التطرق إليها خلال البحث، نقترح المواضيع التالية:

- مدى تأثير الإصلاحات الجمركية على التجارة الخارجية في ظل انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة.
- مساهمة السياسة الخارجية في ترقية التجارة الخارجية الجزائري.
- ما مدى تأثير الإنفتاح التجاري على التجارة الخارجية.

المراجع

- قائمة الكتب

1. أحمد غنيم، إعتقاد المستندي، دار النهضة العربية، الطبعة الأولى، القاهرة.
2. أحمد سفيحة (التشريع الجمركي مدعم بالاجتهاد القضائي)، الطبعة 1، الديوان الوطني للأشغال التربوية 2000.
3. السيد أحمد عبد الخالق، الاقتصاد الدولي والسياسات الاقتصادية الدولية، مركز الدراسات السياسية الدولية المنورة.
4. السيد محمد أحمد السريتي، اقتصاديات التجارة الخارجية، مؤسسة رؤية للطباعة و النشر و التوزيع، مصر 2009.
5. أنطوان الناشف، العمليات المصرفية و السوق المالية ، المؤسسة الحديثة للكتاب طرابلس ،لبنان، 1998
6. بلقاسم زايري، اقتصاديات التجارة الدولية (نماذج نظرية و تمارين)، دار الاديب للنشر و التوزيع، الجزائر 2006.
7. جاسم محمد، التجارة الدولية، الطبعة الأولى، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، 2008.
8. جمال يوسف عبد النبي، الاعتمادات المستندية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، 2001.
9. جمال الدين العويسات، العلاقات الاقتصادية الدولية والتنمية، دار هومة الجزائر 2000.
10. حسان علي داود، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة، عمان الطبعة الأولى 2002.
11. حسن دياب، الاعتمادات المستندية التجارية، المؤسسة الجامعية للنشر و التوزيع.
12. حمدي عبد العظيم، اقتصاديات التجارة الدولية، مكتبة زهراء الشرق، 1996.
13. خالد حسين علي المرزوك، محاضرة مالية الدولية، جامعة بابل العراق.
14. رشاد العصار، عليان الشريف، حسام دواد ومصطفى سلمان، التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان الطبعة الاولى، 2000.

قائمة المراجع

15. رضا عبد السلام، العلاقات الاقتصادية التجارية الخارجية، الطبعة 1، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع المعمورة، مصر، 2009.
16. زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة، مصر، 1003.
17. سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم، الدار المصرية اللبنانية الطبعة الثالثة، 1993.
18. سامي عفيف حاتم، اقتصاديات التجارة الدولية، الطبعة التاسعة، جامعة حلوان، 2003.
19. سامي خليل، الاقتصاد الدولي، دار النهضة العربية، مصر 2001.
20. سليمان ناصر، التقنيات وعمليات الائتمان، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012.
21. . سعيد النجار، الاقتصاد العالمي والبلاد العربية في العقد التسعينات، دار الشروق، بيروت، 1991.
22. شاكر القز ويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الساحة المركزية - بن عكنون الجزائر الطبعة الرابعة.
23. طاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان مطبوعات الجامعة، الطبعة الثانية، 2003.
24. عادل أحمد حشيش ومجدي محمود شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان 2000.
25. عبد الباسط وفا، سياسة التجارة الخارجية، دار النهضة العربية، القاهرة، سنة 2000.
26. عبد الرحمن يسرى أحمد، الاقتصاديات الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2000.
27. عبد الظاهر أحمد سهير ومحمد مدحت مصطفى، النماذج الرياضية للتخطيط والتنمية الاقتصادية، مكتبة الاشعاع للطباعة والنشر والتوزيع، الاسكندرية، 1999.
28. عبد القادر مجبح، الشامل لتقنيات أعمال البنوك، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر. 2013.
29. عبد المعطى رضا راشد، محفوظ أحمد جودة، إدارة الائتمان، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 1999.
30. عبد المطلب عبد الحميد: الغات وآليات منظمة التجارة العالمية (من أورغواي لسيائل حتى الدوحة) .
31. . عبد الوحيد العفوري، العولمة والغات والفرص والتحديات، مكتبة مدبولي، القاهرة، 2000.
32. علي عباس، إدارة الأعمال الدولية، الطبعة الأولى، دار المسيرة، الأردن، 2000.
33. عيسى محمد الغزالي، التجارة الخارجية والتكامل الاقتصادي الإقليمي، سلسلة دورية تعني بقضايا التنمية في الدول العربية، المعهد العربي للتخطيط بالكويت العدد الواحد وثمانون، مارس 2009.

قائمة المراجع

34. فليح حسن خلف، العلاقات الاقتصادية الدولية، مؤسسة الوراق للنشر، الأردن، 2009.
35. فليح حسن فليح، العلاقات الاقتصادية الدولية، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن 2004.
36. فؤاد مصطفى محمود، التصدير والاستيراد، دار النهضة العربية.
37. فضل على مثنى: الآثار المحتملة للمنظمة العالمية للتجارة على التجارة الخارجية والدولية، مكتبة مدبولي مصر، 2000.
38. مازن عبد العزيز فاعور، الاعتماد المستندي والتجارة الالكترونية، منشورات الحلبي الحقوقية.
39. محسن فتحي عبد الصبور، قواعد التصدير في النظام التجاري العالمي، حقوق الطبع والنشر محفوظة للمؤلف 1997.
40. محمد الشافعي، مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، بدون بلد النشر.
41. محمد الناشد، التجارة الداخلية والخارجية (ماهيتها وتخطيطها)، منشورات جامعة حلب.
42. محمد بلقاسم حسن بملول، سياسة تخطيط التنمية وإعادة مسارها في الجزائر، الجزء الثاني، ديوان المطبوعات الجامعية، 1999.
43. محمد خليل برعي، مقدمة في الاقتصاد الدولي، مكتبة نهضة الشرق، القاهرة.
44. محمد سيد عابد، التجارة الدولية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية 2001.
45. محمد سعيد البخار: اتفاقية الغات وآثارها على الدول العربية، مركز دراسات الوحدة العربية، 1995.
46. محمد محمود فهمي، القواعد والعادات الموحدة للاعتمادات المستندية، معهد الدراسات المصرفية، .
47. محمد يونس، مقدمة في نظرية التجارة الدولية، الدار الجامعية، ص132.
48. محمود يونس، أساسيات التجارة الدولية، الدار الجامعية الجديدة للطباعة والنشر، القاهرة، 1991.
49. مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي المعاصر، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية.
50. مصطفى رشدي شيخة، الأسواق الدولية (المفاهيم والنظريات والسياسات) دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية.
51. مصطفى سلامة، قواعد الغات، الاتفاق الغات للتعريفات الجمركية التجارية، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر، القاهرة، 1997.

قائمة المراجع

52. ميشيل تودارو، التنمية الاقتصادية (ترجمة وتعريب، محمود حسن حسني ومحمود حامد حمود) دار المريخ للنشر المملكة العربية السعودية، الرياض 2006.
53. ناصر سليمان، التقنيات البنكية وعمليات الائتمان، ديون المطبوعات الجامعية، الجزائر 2012.
54. يوسف مسعداوي، دراسات في المالية الدولية، دار الراية للنشر والتوزيع، عمان، 2013.

- المجالات

1. موسوعة عالم التجارة وإدارة الأعمال الحديثة، العلاقات الاقتصادية والأسواق المالية، الجزء التاسع .editocreps
2. DGD, « recueil de textes » portant l'organisation de l'administration des douanes, CNID, 1996.

-الملتقيات

1. حمدي باشا، محاضرات في تمويل التجارة الخارجية، جامعة الجزائر، سنة 2001، 2002.
2. داودي فيصل، التعريف الجمركية الجزائرية على ضوء النظام المنسق، المدرسة الوطنية للإدارة، فرع جمارك 2000./1999
3. صالح مفتاح، محاضرات في مقياس المالية الدولية، مطبوعة منشورة لطلبة سنة رابعة ليسانس، تخصص مالية نقود وبنوك، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2005-2006.
4. منتدى الأوراس القانوني، سياسات التجارة الدولية.

-الأطروحات والمذكرات

1. الصادق بوشنافة، تحرير التجارة الخارجية وآفاق الانضمام إلى OMC، مذكرة ماجستير، طلبة العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، دفعة 2001.
2. أحمد سفيحة (التشريع الجمركي مدعم بالاجتهاد القضائي)، الطبعة 1، الديوان الوطني للأشغال التربوية 2000
3. حسن بلخير، دور الجمارك في ترقية المبادلات التجارية، رسالة ماجستير، معهد العلوم الاقتصادية 1992/1991
4. حمدي باشا، محاضرات في تمويل التجارة الخارجية، جامعة الجزائر، سنة 2001، 2002.

قائمة المراجع

5. عبد العالي بورويس، (دور النظام الجمركي في التجارة الخارجية)، رسالة مقدمة من متطلبات نيل شهادة الماجستير، فرع التحليل الاقتصادي، معهد العلوم الاقتصادية، 1996-1997.
6. كبير سمية: "التجارة الخارجية وتمويلها في الجزائر بعد الإصلاحات"، رسالة ماجستير، العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، سنة 2002.
7. نورة بوكونة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية (غير منشور)، فرع تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر 3، 2011-2012.
8. زايد مراد، الحماية الجمركية في الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع تسيير، 1994.
9. زيرمي نعيمة، التجارة الخارجية الجزائرية من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، دفعة 2010-2011.
10. صالح مفتاح، محاضرات في مقياس المالية الدولية، مطبوعة منشورة لطلبة سنة رابعة ليسانس، تخصص مالية نقود وبنوك، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2005-2006.
11. زيرمي نعيمة، التجارة الخارجية الجزائرية من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، دفعة 2010-2011.
12. صالح مفتاح، محاضرات في مقياس المالية الدولية، مطبوعة منشورة لطلبة سنة رابعة ليسانس، تخصص مالية نقود وبنوك، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2005-2006.

- القوانين والتشريعات

أ- القوانين

1. المادة 95 من قانون الجمارك الجزائري، سنة 1998.
2. المادة 103 من قانون الجمارك.
3. المادة 78 من قانون الجمارك والمتمم بموجب قانون 10/98.
4. المادة 193 من قانون الجمارك.
5. المادة الرابعة من اتفاقية مراكش.
6. المادة 3 من قانون الجمارك الجزائري 1992.

قائمة المراجع

7. المادة 03 من الأمر 06/96 المتعلق بتأمين القرض عند التصدير.

ج- المراسيم

1. الجريدة الرسمية، العدد 10، سنة 1987.
2. المادة 543 مكرر 14 من المرسوم التشريعي 93-08 المؤرخ في 25 أبريل 1993 المعدل .
3. والمتمم للأمر 75-59 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975 المتضمن القانون التجاري-القانون التجاري 2007.
4. وزارة المالية الجريدة الرسمية عدد 3& الصادر في 27 ديسمبر 1995.
5. النشرة الرسمية للجمارك الجزائرية عدد رقم 1، جويلية-أوت 1991م.
6. الجريدة الرسمية عدد 61 المتضمنة لقانون الجمارك الصادرة في 1 جمادى الأولى 1419 الموافق ل 29 أوت 1998 المادة 28.

1- مراجع باللغة الفرنسية

1. AnnkNuddrzu , théorie et pratique du commerce international , paris , 1990
2. B.N.A. L'accès au commerce extérieur en Algérie- fascicule 1aout 1998.
3. D. Salvatore , International Economics, Macmillan, Part I, 1998
4. Guyonar André et Etienne Moin, commerce international, deuxième édition,1992.
5. Jean Claude Berr et Henri Tremeau (le droit douanier) édition Economica, paris.
6. Leontief, w. w., Domestic Production and Foreign Trade , The American Capital Position Re-examined, sep. 1953, reprinted in EconomialInternation¹ Luc Bernard Rolland, op.cit,al ,1954

7. Legeais (D), Suretés et garanties du crédit, Librairie générale de droit et de jurisprudence, Paris, 1996
8. Luc Bernard Rolland, op.cit,
9. M. Benamar, Technique du commerce international. Edition techniple Paris 1996.
10. Marlin (C) ,Delierneux (M). Les garanties bancaires autonomes, Bruylant, Bruxelles. 1992
11. Organisation mondial du commerce : division de l'information et des relations avec les médias : 2^{ème} édition, Genève, suisse, 2001
12. Guesmi Ammar, « Le monopole de l'Etat algérien sur le commerce extérieur et la nouvelle réglementation concernant l'installation des grossistes et des concessionnaires », in revue algérienne des sciences juridiques, économiques et politiques, (Algérie, volume 29, n°

❖ مواقع الانترنت

1. <http://forum.law-dz.com/index.php?showtopic>
2. <http://www.arblaws.com/board/archive/index.php/t-10307.html>
3. www.douanes.dz

