



جامعة وهران 2

كلية العلوم الاقتصادية التجارية و علوم التسيير

أطروحة

للحصول على شهادة دكتوراه في العلوم

في العلوم الاقتصادية تخصص اقتصاد دولي

## أثر القيود غير التعريفية على تحرير التجارة بالدول النامية (حالة الجزائر)

مقدمة ومناقشة علنا من طرف

السيد: مزراق عثمان

أمام لجنة المناقشة

اللقب والاسم	الرتبة	المؤسسة الأصلية	الصفة
مباركي ناصر	أستاذ	جامعة وهران 2	رئيسا
زايري بلقاسم	أستاذ	جامعة وهران 2	مقرر
قويدري محمد	أستاذ	جامعة الأغواط	مناقشا
فرحي محمد	أستاذ	جامعة الأغواط	مناقشا
بن لحسن الهواري	أستاذ محاضر أ	جامعة وهران 2	مناقشا
حليس عبد القادر	أستاذ محاضر أ	جامعة الجلفة	مناقشا

السنة: 2021/2020

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

يَرْفَعُ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ

أُوتُوا الْعِلْمَ حُرُوجًا (المجادلة 11)

## إهداء

كلمة للذكرى و الوفاء و التاريخ... أردتها تعبيراً عن أحاسيسي و  
استجماعاً لعصارة فكري في هذا العمل الأكاديمي المتواضع، لأرد بها جمل  
كل من دعمه من قريب أو من بعيد...

الأب الحنون عليه من الله شآبيب الرحمة و الوالدة الكريمة منبع الحنان و  
الرفقة أطال الله في عمرها و متعها بالصحة و العافية... الزوجة المحترمة  
الساهرة على الكيان الأسري... و الأخوة الأفاضل الحافظين للعهد و  
الدم... و الأبناء الطيبين طيبة النسل و التربية... و الأصدقاء و الخلان  
الذين لم يغيرهم الزمن فكانوا حماة لوطن المحبة و المواقف...

إلى كل هؤلاء أقول كلمات لا تفي بحقهم... بورك فيكم و جعلكم منارات  
للصدق و الوفاء لأنكم صنعتم مني رجلاً جزائرياً... يعتز بأهله و أصوله و  
موطنه و بفضائه الفكري الذي طعمتموه بالإرادة و الإسناد و التشجيع

إلى كل هؤلاء أقول

لن أنساكم... و ذلك عهدي

\*\*\*\*\*

## شكر و عرفان

انطلاقاً من الأثر "من لا يشكر الناس لا يشكر الله"

فإني أتوجه بالشكر الجزيل إلى أستاذي الدكتور زايري بلقاسم الذي تكفل  
عناء متابعة هذا البحث من الناحية المنهجية و العلمية طيلة هذه السنوات  
منذ اقتراحه لفكرة البحث و متابعته لعملي باهتمام كبير. هذا الإشراف دفعني  
إلى تقدير جودة معارفه و مهاراتة و صرامته العلمية و مدى التزامه إلى أن  
وفقي الله بإنهائه.

كانت نصائحه الطيبة وتشجيعاته لا تقدر بثمن بالنسبة لي ومنحتني الثقة  
عندما كنت في حاجة إليها. فله عميق امتناني وتقديري

كما أتوجه بالشكر إلى أعضاء لجنة المناقشة الذين تحملوا عناء السفر من أجل  
مناقشة هذا العمل المتواضع

كما أرف تشكراتي إلى كل أساتذة و موظفي قسم العلوم الاقتصادية، علوم  
التسيير و العلوم التجارية بالجامعة

كما لا أنسى كذلك أساتذتي بالمدرسة الوطنية للإدارة، و بجامعة وهران و  
كل طلبتي الذين درستهم مقياس إجراءات الاستيراد و التصدير لسنوات  
طويلة الذين أكن لهم كل الاحترام و التقدير.

إلى الذين كانوا خير عون لي في هذه الرحلة لإعداد هذا العمل

## فهرس المحتويات

الصفحة	الموضوعات
	الإهداء.....
	شكر و تقدير.....
أ-ج	فهرس المحتويات.....
ح-ذ	قائمة الجداول.....
ذر	قائمة الأشكال.....
01	المقدمة العامة.....
20	الفصل الأول: التجارة الدولية و القيود غير التعريفية.....
21	مقدمة.....
23	المبحث الأول: القيود غير التعريفية: المفهوم، الخصائص و التطور التاريخي.....
23	1-تحديد مفهوم القيود غير التعريفية.....
23	1-1- صعوبات تحديد طبيعة القيود غير التعريفية.....
30	1-2-الفرق بين التدابير غير التعريفية (MNT) و القيود غير التعريفية (BNT).....
32	1-3-الفرق بين القيود التعريفية و القيود غير التعريفية (BNT).....
34	2-خصائص القيود غير التعريفية.....
36	3-تطور الحواجز غير الجمركية في ظل النظام التجاري الدولي متعدد الأطراف.....
36	1-3-1- الجات: تاريخ طويل من المفاوضات من أجل إصلاح السياسات التجارية.....
36	1-3-1- الجات و تطور الممارسات الدولية في مجال القيود التعريفية و غير التعريفية.....
43	1-3-2- مبادئ الجات و القيود الغير تعريفية.....
47	1-3-3- القيود غير التعريفية في ظل اتفاقيات الجات.....
62	2-3- القيود غير التعريفية في ظل المنظمة العالمية للتجارة.....
62	1-3-2-1- دور المنظمة العالمية للتجارة في مجال التعامل مع القيود غير التعريفية.....
63	2-3-2- القيود غير التعريفية في ظل المؤتمرات الوزارية للمنظمة العالمية للتجارة.....
65	3-3- الاستعمال المتزايد للقيود الجمركية في القرن XXI.....
71	1-3-3-1- أثر الأزمات المالية في مجال السياسات المتعلقة بالتجارة الدولية.....
71	2-3-3- التغييرات المناخية و التدابير غير التعريفية.....
75	3-3-3- تدابير السلامة الصحية للمنتجات الغذائية.....
80	المبحث الثاني: الصعوبات النظرية و العملية في تصنيف و قياس القيود غير التعريفية.....

80	1-تصنيف القيود غير التعريفية.....
82	1-1- تصنيف القيود غير التعريفية لعام 1994 .....
85	1-2- التوجه نحو تصنيف جديدة للقيود غير التعريفية (2009) .....
91	1-3- النسخة الجديدة لتصنيفات القيود غير التعريفية لعام (2012) .....
94	1-4- تطبيق التصنيف الجديد للقيود غير التعريفية .....
100	2-القياس الكمي للقيود غير التعريفية .....
101	1-2- الطرق القياسية.....
102	2-2- طريقة فارق السعر.....
104	المبحث الثالث: مبررات استعمال القيود غير التعريفية و آثارها على المبادلات التجارية.....
104	1- القيود غير التعريفية كأدوات لتحقيق أهداف السياسة العمومية و الاقتصاد السياسي.....
105	1-2-1- تصحيح فشل الأسواق.....
105	1-2-2-1- صحة و سلامة المستهلكين.....
106	1-2-2-2-1- التلوث و البيئة.....
108	1-2-3-1- قوة المحتكر الأجنبي.....
109	1-3-1- المبررات الاقتصادية.....
109	1-3-1-1- حماية الصناعات (القطاعات) الناشئة.....
115	1-3-2-1- العمالة و الأجور.....
116	1-3-3-1- تحقيق موارد للخزينة العمومية.....
116	1-3-4-1- التحكم في معدلات التبادل عن طريق التدابير غير التعريفية.....
117	1-3-4-1- التدابير غير التعريفية و تحويل الأرباح.....
119	1-3-5-1- العدالة و إعادة توزيع الدخل.....
120	1-4-1- الاقتصاد السياسي للحماية.....
123	1-5-1- المبررات غير الاقتصادية.....
124	1-5-1-1- حماية البيئة و الصحة و الأمن العام.....
127	1-5-2-1- المبررات الأمنية و السياسية.....
128	1-5-3-1- تقليل الاعتماد على الدول الأخرى.....
128	1-5-4-1- الحفاظ على القيم الاجتماعية و الثقافية.....
129	2- آثار مختلف أنواع القيود غير التعريفية على التجارة الدولية.....
131	1-2-1- تحديد آثار التدابير OTC/SPS على التجارة.....
134	2-2- التأثير على إنتاجية الشركات.....

135	3-2-التأثير في الاستثمار في المشروعات الصغيرة و المتوسطة .....
139	3-تحليل التكاليف-المكاسب للقيود غير التعريفية.....
143	3-1-التدابير الكمية.....
145	3-2-التدابير السعرية.....
146	3-3-التدابير النوعية.....
150	4-التحليل التجريبي لتكاليف القيود غير التعريفية.....
150	4-1- قيود غير تعريفية أكثر تقييدا من التعريفات الجمركية.....
152	5-2-تدابير OTC و SPS: الشككين الأكثر تقييدا ضمن قائمة التدابير غير التعريفية.....
155	5-3- قيود غير تعريفية أخرى تقييدية.....
160	<b>المبحث الرابع: القيود غير التعريفية و التجارة الخارجية للدول النامية.....</b>
160	1-نظرة عامة حول مدى انتشار القيود غير التعريفية في العالم.....
160	1-1-التدابير غير التعريفية حسب الدول و مجموعة المنتجات الرئيسية.....
162	2-2-التدابير غير التعريفية حسب النوع.....
164	2-2-1- ظهور القيود التقنية.....
167	2-2-2- القيود على الصادرات الفلاحية من خلال تطبيق المعايير الصحية.....
170	<b>الخاتمة.....</b>
172	<b>الفصل الثاني: تحليل آثار القيود غير التعريفية على الواردات في الجزائر.....</b>
173	<b>مقدمة.....</b>
176	<b>المبحث الأول: تحليل تطور، تركيبة، توزيع الواردات الجزائرية.....</b>
176	1- نظرة عامة حول تطور التجارة الخارجية للجزائر.....
179	2-الهيكل السلعي للواردات في الجزائر.....
181	3- التوزيع الجغرافي للواردات السلعية في الجزائر.....
183	4- واردات الجزائر حسب الاتفاقيات التجارية.....
186	5- توزيع التدابير غير التعريفية حسب فئات المنتجات.....
187	6- أهم التدابير غير التعريفية المطبقة.....
195	<b>المبحث الثاني: التدابير غير التعريفية المتعلقة بتنظيم عمليات الاستيراد في الجزائر.....</b>
195	1- التدابير المالية.....
200	2- إجراءات ذات طابع التسعيرة الجمركية.....
202	3- الإجراءات ذات الطابع الكمّي.....

211	4- قواعد حماية الإنتاج الوطني.....
212	4-1- اتفاق مكافحة الإغراق.....
217	4-2- اتفاق الدعم و التدابير التعويضية.....
219	4-3- التدابير الوقائية.....
222	5- التدابير المتعلقة بانتقال الواردات.....
222	5-1- قواعد المنشأ.....
232	5-2- الفحص قبل الشحن.....
233	5-3- التقييم الجمركي.....
239	6- القيود الفنية أمام التجارة.....
244	7- تدابير الصحة و الصحة النباتية.....
258	8- الإجراءات الجمركية و الإدارية.....
259	3- تقييم مركز الجزائر في ظل المؤشرات الدولية الخاصة بالتسهيلات التجارية.....
259	3-1- تقييم كفاءة الأداء اللوجستي.....
264	3-2- تكاليف ممارسة الأعمال التجارية.....
267	3-3- مؤشر فعالية الإجراءات الجمركية للبنك العالمي.....
268	3-4- تقرير تمكين التجارة العالمية.....
272	3-5- مؤشر التنافسية العالمي.....
274	3-6- مؤشر الانفتاح الاقتصادي العالمي.....
275	المبحث الثالث: الدراسة التطبيقية حول التدابير غير التعريفية و آثارها على الواردات من وجهة نظر الشركات.....
275	1- الاطار المنهجي للدراسة التطبيقية.....
275	1-1- منهجية الدراسة التطبيقية.....
276	2-1- مجتمع و عينة الدراسة.....
278	3-1- العينة العشوائية الطبقية.....
278	4-1- تحديد القيود غير التعريفية لغرض الدراسة التطبيقية.....
279	5-1- الصعوبات المترافقة مع الدراسة التطبيقية.....
280	6-1- المعلومات الخاصة حول الشركات عينة الدراسة.....
288	2- تحليل النتائج العامة للاستبيان.....
288	2-1- مدى تعرض الشركة عينة الدراسة إلى القيود غير التعريفية و عدد هذه القيود خلال كل مراحل عملية الاستيراد.....



291	2-2- ترتيب القيود غير التعريفية حسب درجة التقييد.....
293	2-3- التقييم العام لتدابير تنظيم عمليات الاستيراد.....
298	2-4- متى تتحول إجراءات تنظيم عمليات الاستيراد إلى قيود أمام التجارة.....
301	2-5- التدابير المالية و اللوائح المتعلقة بأسعار الصرف.....
306	2-6- تطبيق نظام الحصص و متطلبات ترخيص الاستيراد.....
307	2-7- مدى تقديم السلطات العمومية لبعض التسهيلات فيما يخص عمليات الاستيراد.....
307	2-8- قواعد شهادة المنشأ.....
312	2-9- الشروط التي يتم فرضها عند وصول البضائع.....
313	2-10- كيفية تقييم الإجراءات الجمركية.....
315	2-11- القيود القائمة أمام التخليص الجمركي.....
319	2-12- تقييم عمليات الإفراج عن البضائع.....
321	2-13- كفاءة التقييم الجمركي للبضائع المستوردة.....
322	3- تحليل القيود الإجرائية و بيئة الأعمال المرافقة لعمليات الاستيراد.....
322	3-1- القيود الإجرائية.....
323	3-2- تقييم خدمات اللوجستيك.....
331	3- بيئة الأعمال.....
331	3-1- طريقة حل المشاكل العالقة في مجال القيود غير التعريفية.....
333	3-2- طريقة الحصول على المعلومات المتعلقة بإجراءات الاستيراد.....
334	4- تقييم التسهيلات في مجال عمليات الاستيراد.....
334	4-1- أهم التدابير التي ذكرتها الشركات عينة الدراسة من أجل تسهيل عمليات التجارة.....
335	4-2- الإصلاحات الأكثر فعالية في مجال تخفيض تكاليف التجارة.....
336	4-3- تقييم محاولات السلطات العمومية في مجال تسهيل التجارة.....
337	4-4- آثار تسهيلات التجارة على عمليات الاستيراد.....
339	خاتمة الفصل.....
341	الخاتمة العامة.....
349	قائمة المراجع.....
349	1- قائمة المراجع باللغة العربية.....
354	2- قائمة المراجع باللغة الأجنبية.....
365	الملاحق.....

## قائمة الجداول

الصفحة	عنوان الجدول	الرقم
33	الفرق بين القيود التعريفية و غير التعريفية	1
38	متوسط التعريفات الجمركية المطبقة قبل و بعد جولة أوروغواي (%)	2
47	جولات المفاوضات التجارية متعددة الأطراف للجات خلال الفترة 1947-1994	3
56	التعريفات الجمركية في الدول المتقدمة قبل و بعد اتفاقيات الجات الأخيرة	4
59	الإجراءات غير الجمركية التي تم الإبلاغ عنها من قبل أعضاء OMC /GATT و المتعلقة بالمنتجات غير الزراعية (حصص الحواجز غير الجمركية حسب أصناف كل كتالوج)	5
64	المؤتمرات الوزارية للمنظمة العالمية للتجارة، من 1994 إلى 2001	6
69	لعبة التنسيق	7
70	لعبة معضلة السجين	8
72	سياسات قطاعية مُختارة وإجراءات وآليات أظهرت بأنها فاعلة بيئياً في قطاع معيّن في عدد من القضايا الإقليمية	9
83	تصنيف القيود غير التعريفية حسب تصنيف الأونكتاد لعام 1994	10
84	تصنيف القيود غير التعريفية الموضوع من طرف المنظمة العالمية للتجارة في عام 2002	11
87	تصنيف القيود غير التعريفية التي تم إعدادها من طرف مجموعة MAST في عام 2009	12
90	تدابير وأنواع تصنيف العوائق الإجرائية الخاصة بالتدابير غير التعريفية الجديدة	13
91	تصنيف القيود غير التعريفية التي تم إعدادها من طرف مجموعة CNUCED في عام 2012	14
96	قائمة قيود الإجراءات الخاصة بمركز التجارة العالمي	15
126	حظر الاستيراد المشار إليه في أهم الاتفاقيات متعددة الأطراف	16
136	مؤشر تواتر التدابير غير التعريفية في مختلف القطاعات الاقتصادية	17
142	تكاليف و مزايا القيود غير التعريفية: دراسة حالتين	18
178	التجارة الخارجية للجزائر للفترة (2000-2018) الوحدة مليار دولار أمريكي	19
179	الهيكل السلعي للواردات الجزائرية خلال الفترة (2000-2018): مليون دولار أمريكي	20
181	تطور واردات السلع حسب قطاع النشاط (%)	21
182	التوزيع الجغرافي للواردات الجزائرية حسب المناطق الاقتصادية (مليون د.ج)	22
182	التوزيع الجغرافي للواردات الجزائرية حسب المناطق الاقتصادية (%)	23
183	حجم الواردات حسب الممونون الأساسيون للجزائر (مليون د.ج و %)	24
183	توزيع الواردات الجزائرية حسب الاتفاقيات التجارية (%)	25
184	تطور استيراد السلع حسب الأصناف الاقتصادية الكبرى (مليون د.ج)	26
185	تطور استيراد السلع حسب الأصناف الاقتصادية الكبرى (%)	27

186	عدد التدابير غير التعريفية المطبقة حسب فئات السلع	28
187	التدابير غير التعريفية العشرة الأولى المطبقة في الجزائر	29
188	متطلبات التعبئة و التغليف حسب كل قطاع	30
188	جودة المنتج أو متطلبات الأداء حسب كل قطاع	31
189	الممارسات الصحية أثناء الإنتاج حسب كل قطاع	32
189	متطلبات الموسم حسب كل قطاع	33
190	متطلبات الاختبار حسب كل قطاع	34
190	متطلبات الترخيص حسب كل قطاع	35
191	المعايير الميكروبيولوجية للمنتج النهائي حسب كل قطاع	36
191	متطلبات التعبئة و التغليف حسب كل قطاع	37
192	ظروف التخزين و النقل حسب كل قطاع	38
192	تقييم المطابقة حسب كل قطاع	39
193	انتشار التدابير غير التعريفية في الجزائر حسب القطاع	40
204	الحظر من الاستيراد: المراجع القانونية	41
214	حالات التثبيت من وقوع حالة الإغراق حسب اتفاق أوروغواي و التشريع الجزائري	42
216	أنواع تدابير مكافحة الإغراق	43
228	المعايير التي يتم اعتمادها لاعتبار أن العملية التحويلية كبيرة	44
231	أنواع شهادات المنشأ المطلوبة في الجزائر	45
241	أهم التدابير المصنفة ضمن الحواجز الفنية التي تعترض التجارة	46
249	ألف 1: حظر/تقييد الواردات لأسباب تتعلق بالتدابير الصحية و تدابير الصحة النباتية	47
250	ألف 2: الحدود المسموح بها من المخلفات و الاستخدام المقيد للمواد	48
250	ألف 3: اشتراطات التوسيم ووضع العلامات و التغليف و التعبئة	49
251	ألف 4: الاشتراطات الصحية	50
251	ألف 5: المعاملة المتعلقة بالقضاء على الآفات النباتية و الحيوانية و الكائنات المسببة للأمراض في المنتج النهائي.	51
252	ألف 6: اشتراطات أخرى تتعلق بالإنتاج أو بالعمليات التالية للإنتاج	52
252	ألف 8: تقييم مدى الامتثال فيما يتصل بالتدابير الصحية و تدابير الصحة النباتية	53
260	المؤشر الإجمالي للأداء اللوجستي للمنطقة العربية بين عامي 2012 و 2018	54
261	تركيبة مؤشر الأداء اللوجستي 2014 (التصنيف من بين 160 دولة -2014)	55
261	مؤشر الربط البحري العادي، سنوات 2004-2015	56
265	تكاليف النقل و التأخيرات في المنطقة العربية لعام 2017	57

266	مؤشر التجارة عبر الحدود لعام 2020	58
267	التجارة عبر الحدود في الجزائر - مكونات الامتثال للحدود	59
267	التجارة عبر الحدود في الجزائر - المستندات المطلوبة	60
268	مؤشر فعالية الإجراءات الجمركية	61
270	مؤشر تمكين التجارة (عام 2016): الجزائر	62
271	مركز الجزائر ضمن المؤشر الفرعي كفاءة إدارة الجمارك	63
271	أهم العوامل المؤثرة في عمليات الاستيراد و التصدير	64
273	كفاءة سوق السلع من حيث مؤشر التنافسية المحلية و الانفتاح على التجارة الدولية	65
274	مؤشر الانفتاح الاقتصادي العالمي	66
279	تصنيف القيود غير التعريفية التي تم إعدادها من طرف مجموعة CNUCED في عام 2012	67
280	معلومات عامة حول الشركات عينة الدراسة	68
282	تقسيم الشركات حسب مدونة النشاط و حسب مجموعات الاستخدام	69
284	تقسيم الشركات حسب حجم المؤسسة، من حيث رأس المال و من حيث نوع العمليات	70
287	تقسيم الشركات حسب الدول و المناطق التي يتم التعامل معها تجاريا حسب الأهمية	71
297	تقييم الشركات للتدابير غير التعريفية حسب مجموعات الاستخدام	72
298	وجهة نظر المتعاملين حول كيفية تحول التدابير إلى قيود غير تعريفية (حسب مدونة النشاط)	73
299	وجهة نظر المتعاملين حول كيفية تحول التدابير إلى قيود غير تعريفية (حسب مجموعات الاستخدام)	74
300	الوثائق المطلوبة و الهيئات المكلفة بتسليمها	75
301	تقييم التدابير المالية حسب مجموعات الاستخدام	76
302	تقييم التدابير المالية حسب مدونة النشاط	77
304	التدابير المالية الأكثر تقييدا حسب مدونة النشاط	78
305	التدابير المالية الأكثر تقييدا حسب مجموعات الاستخدام	79
312	الشروط التي يتم فرضها عند وصول البضائع حسب مدونة النشاط	80
313	الشروط التي يتم فرضها عند وصول البضائع حسب مجموعات الاستخدام	81
316	تقييم إجراءات التخليص الجمركي حسب مدونة النشاط	82
317	تقييم إجراءات التخليص الجمركي حسب مجموعات الاستخدام	83
323	أهم القيود الإجرائية التي تواجه عمليات الاستيراد من وجهة نظر الشركات عينة الدراسة	84
326	مدة الإعفاء بالنسبة لاهم شركات الملاحة البحرية الناشطة على مستوى مؤسسة ميناء وهران	85
327	رسوم التأخير التي تدفع لخزينة الدولة بعد نفاذ مدة الإعفاء	86
327	غرامات التأخير المطبقة من طرف مؤسسة ميناء وهران	87

328	نسبة المكوث المطول للحاويات بميناء وهران	88
329	متوسط مكوث الحاويات في الميناء	89
	ترتيب التدابير الأكثر أهمية في مجال تخفيض تكاليف التجارة	90

## قائمة الأشكال

الرقم	عنوان الشكل	الصفحة
1	حجة حماية الصناعات الناشئة	111
2	مؤشر التواتر بحسب الفئات العامة للتدابير غير التعريفية	138
3	المتوسط المرجح للمبادلات حسب القيود غير التعريفية	157
4	مدى انتشار التدابير غير التعريفية، حسب الدولة و مجموعات المنتجات الرئيسية	160
5	عدد الإشعارات المقدمة للمنظمة العالمية للتجارة	162
6	أكثر التدابير غير التعريفية شيوعا	163
7	مكافئات قيمة رسوم التدابير الصحية و الصحة النباتية، و الحواجز التقنية الموضوعة أمام التجارة، و غيرها من التدابير غير التعريفية، حسب القطاع ( % )	168
8	انتشار التدابير غير التعريفية، بحسب النوع و الفئة العامة (2013)	169
9	طفرة الواردات الجزائرية خلال الفترة 2000-2014	179
10	التوزيع السلعي للواردات الجزائري (2000-2018): %	180
11	التجارة عبر الحدود في الجزائر - الوقت والتكلفة	266
12	تقييم فعالية وكفاءة عملية التخليص من قبل الجمارك	273
13	تقسيم السلع حسب مجموعات الاستخدام	283
14	تقسيم الشركات حسب مدونة النشاط	284
15	توزيع عينة الدراسة حسب الحجم و حسب مدونة النشاط	285
16	توزيع عينة الدراسة حسب الحجم و حسب مجموعات الاستخدام	286
17	أهم الشركاء التجاريين للشركات عينة الدراسة	288
18	عدد القيود غير التعريفية التي تعرضت لها الشركات عينة الدراسة حسب مدونة النشاط	289
19	عدد القيود غير التعريفية التي تعرضت لها الشركات عينة الدراسة حسب مجموعات الاستخدام	290
20	تقييم مستوى القيود غير التعريفية في حالة البيع على الحالة	296
21	تقييم مستوى القيود غير التعريفية في حالة الإنتاج	296
22	تقييم الشركات للتدابير غير التعريفية حسب مجموعات الاستخدام	297

314	تقييم الإجراءات الجمركية حسب مدونة النشاط	23
315	تقييم الإجراءات الجمركية حسب مجموعات الاستخدام	24
320	تقييم عمليات الإفراج عن البضائع	25
322	تقييم كفاءة التقييم الجمركي	26
324	أهم المشاكل المرتبطة بخدمات الميناء و اللوجستيك	27
325	تطور تكاليف النقل من الصين	28
332	وجهة نظر المتعاملين عينة الدراسة حول طريقة حل المشاكل العالقة في مجال القيود غير التعريفية	29
333	طريقة الحصول على المعلومات المتعلقة بإجراءات الاستيراد	30

# المقدمة العامة

## المقدمة العامة

عندما يقوم الباحثون و المختصون في مجال الاقتصاد الدولي بدراسة النظرية البحتة في التجارة الدولية، فيعني ذلك نظريا أن أحسن سياسة للعالم هي التبادل الحر، حيث تخصص كل دولة في إنتاج السلع التي تنتجها بفعالية أي تملك فيها ميزة نسبية، و من ثمة تقوم بتصديرها إلى الخارج. في المقابل، فإنها ستتخلى عن إنتاج السلع التي لا تتمتع فيها بأية ميزة نسبية، و ذلك حسب ما تنص عليه نظرية المزايا النسبية في التجارة الدولية. و يبقى هذا التوصيف إلى حد ما نسبيا، لأنه في الواقع، فإن أغلبية الدول تفرض قيودا على التدفق الحر للسلع. و يتم تبرير هذه القيود أمام حرية انتقال السلع بطرق مختلفة من مثل الحفاظ على الرفاهية الاقتصادية، سلامة الإنسان و الحيوان و النبات و البيئة، و لكن على العموم، يتم تدعيمها من طرف فئة قليلة من المنتجين (الجماعات الضاغطة) الذين سيستفيدون من هذه القيود على حساب المستهلكين الذين سيتضررون كثيرا.

و لقد عرفت العقود الأخيرة التوقيع على عدد معتبر من الاتفاقيات التجارية الدولية في إطار المفاوضات التجارية الثنائية، الجهوية و متعددة الأطراف، مما أدى إلى وضع و تأسيس القواعد و الأدوات الأولى لتحرير الأسواق العالمية، مما ساهم بشكل كبير في تخفيض تاريخي للقيود و إجراءات الحماية التعريفية أمام تدفق السلع و الخدمات. و لكن لا يشير انخفاض مستوى الرسوم الجمركية على امتداد تطور النظام التجاري الدولي إلى نهاية السياسات الحمائية، ففي الوقت، الذي عرف فيه العالم انخفاضا واضحا و كبيرا في مستوى التعريفات الجمركية على مستوى المبادلات الدولية و امتداد هذه القواعد إلى مجالات جديدة كانت سابقا محمية مثل القطاع الزراعي، الخدمات و الملكية الفكرية، تزايد عدد و أثر عوامل أخرى أكثر تقييدا للمؤسسات المصدرة و المستوردة على حد سواء و خاصة في الدول النامية، نذكر منها على الخصوص الحواجز أو التدابير غير التعريفية (غير الجمركية) التي تتميز بأنها قيود غير منظورة، و أكثر تقييدا مقارنة مع القيود التعريفية، و أصبحت هذه القيود مخرجا للعديد من الدول من أجل الالتفاف على قاعدة "التبادل الحر" التي تعتبر أحد الركائز الأساسية للنظام التجاري الدولي متعدد الأطراف.

و تشير الأدبيات في مجال التجارة الدولية إلى أن استعمال مثل هذه التدابير غير التعريفية على المبادلات يبرر من أجل تعويض انخفاض مستوى التعريفات الجمركية على المستوى العالمي أو لتحقيق أهداف أخرى. كما أصبحت مصدر قلق متزايد للمؤسسات الاقتصادية على مستوى الأسواق الدولية (عمليات الاستيراد و التصدير)، و أهم عائق أمام الانفتاح على الاقتصاد العالمي لأنها تؤدي إلى زيادة تكاليف المعاملات النهائية، و كذلك موضوع انشغال لوائح السياسات التجارية. و على هذا الأساس، سلط التقرير الصادر عن المنظمة العالمية للتجارة هام الضوء على أهمية التدابير غير التعريفية كتحدٍ حقيقي أم تحرير التجارة الخارجية و ذلك من خلال تحليل

## المقدمة العامة

وضعية الدول التي تعاني من هذه التدابير، و يشير التقرير إلى أن القيود غير التعريفية هي عبارة عن تحدي خاص للمصدرين و المستوردين على سواء في الدول النامية.<sup>(1)</sup>

و تشير معظم الأدبيات حول التجارة الدولية أن التدابير غير التعريفية أصبحت في قلب انشغالات السياسات التجارية لمختلف دول العالم. حيث سمحت هذه التدابير للعديد من الدول بالتمتع بهامش مناورة كبير من أجل تخفيض حجم الواردات، بالرغم من أن بعض الواردات تكون ضرورية لتطوير الصادرات. و في هذا المجال يلاحظ أن معظم الواردات تعاني من تطبيق بعض القيود الممنوعة تحت العديد من المبررات كحماية الصحة البشرية، الحيوانية و النباتية و حماية البيئة مثل " البيروقراطية، و اللوائح غير المتسقة أو المعقدة، و التقلبات أو انعدام الشفافية، مما يجعل من الصعب على الدول النامية أن تنوع الصادرات".<sup>(2)</sup>

و لذلك، فإن الحماية أصبحت هي القاعدة بينما التبادل الحر أصبح يمثل الاستثناء في مجال العلاقات التجارية الدولية. و عندما يتم الحديث عن الحواجز غير التعريفية، فنحن بدون شك أمام تشكيلة واسعة من الإجراءات و التدابير و التنظيمات الواسعة و المتنوعة، تختلف حسب الدول و حسب المنتجات و تتغير باستمرار. و أصبح اليوم من الصعب على مختلف المؤسسات (المستوردة أو المصدرة) الامتثال للعديد من التدابير غير التعريفية نظرا لتكلفتها الكبيرة أو لأنها أصبحت لا تستطيع /أو عاجزة عن النفاذ و الوصول إلى مصادر المعلومات الكافية حول هذه القيود، أو التمتع بالقدرات و التجهيزات الضرورية من أجل الاستجابة و الامتثال للاشتراطات و المتطلبات المعقدة (مثل المعايير المختلفة).

إن الخصائص التي تتميز بها الحواجز غير التعريفية و التي سيتم التطرق إليها بتفصيل واف، و أثرها المتباين يمكن أن تكون ذات أهداف حمائية يطلق عليها "تقييدية"، و القيود غير التعريفية ذات أهداف حمائية التي يطلق عليها "مشروعة". و يمكن لهذه القيود أن يكون لها كذلك أهداف "مشروعة" مثل حماية الصحة، أو أمن المستهلك أو أيضا حماية البيئة، أعطت لهذه القيود أو الحواجز دورا مهما على مستوى البيئة التجارية الدولية. حيث أصبحت موضوع اهتمام متزايد للنظام التجاري متعدد الأطراف، و أصبحت كذلك تحتل مكانة جد كبيرة في مختلف جداول أعمال المنظمة العالمية للتجارة، و أصبحت كذلك موضوع تحليل و نقاش ثري و متنوع على مستوى الأدبيات النظرية و التجريبية.

---

<sup>(1)</sup> OMC. (2012). Rapport sur le commerce mondial : commerce et politiques publiques, gros plan sur les mesures non tarifaires au XXIe siècle, p.39.

<sup>(2)</sup> الأونكتاد (2019)، تعزيز القيمة المضافة و تحسين القدرة الإنتاجية المحلية عن طريق التمكين الاقتصادي المحلي، مجلس التجارة و التنمية، لجنة التجارة و التنمية، ص 7.



## المقدمة العامة

و خلال السنوات الأولى من وجود الجات، كانت المفاوضات تركز أساسا على تخفيض الرسوم الجمركية، ثم أصبح النقاش تدريجيا يتوجه نحو التركيز على القضايا و المسائل المتعلقة بالحواجز و القيود غير التعريفية (غير الجمركية) التي أصبحت موضوع محوري و مركزي على مستوى المفاوضات التجارية. و لهذا، كانت الإجراءات الأولى للجات ثم المنظمة العالمية للتجارية وضع بعض التشريعات حول القيود غير التعريفية، و كانت في البداية تركز على ميزان المدفوعات، الإنتاجية و التنمية التجارية. بعدها، توسعت هذه التشريعات لتشمل الاهتمامات التقنية، الصحية أو البيئة خلال السنوات الأخيرة من تطور النظام التجاري العالمي (جولات الجات، المنظمة و المؤتمرات الوزارية المختلفة) بعدما كانت القيود غير الجمركية سابقا مدفوعة أو متأثرة في تصميمها بمصالح المنتجين، و حاليا، فإنها تعكس انشغالات السياسة العمومية الأكثر تنوعا، بما فيها مصالح المستهلكين، المدافعين عن البيئة، و هذا في إطار ما يعرف بالاقتصاد السياسي للحماية.

إن الاندماج الاقتصادي المتزايد و تطبيق القواعد التجارية على مجالات جديدة مثل الزراعة، الخدمات و الملكية الفكرية، جعلت النقاش أكثر تعقيدا، بسبب الاختلافات التجارية الجديدة المرتبطة باختلاف التشريعات المحلية، تدخل جماعات رأي جديدة مثل المدافعين عن البيئة و المستهلكين، و ظهور انشغالات جديدة تتعلق بالتناقض و التوترات ما بين القواعد الدولية و السيادة السياسية. و ردا على هذه القضايا و لهذه الضغوطات المتغيرة، استمر النظام التجاري متعدد الأطراف في التطور. و إذا تم التركيز سابقا على الإجراءات المحلية-ضمان عدم التمييز و الشفافية مع تجنب الحمائية- و منذ بضعة عقود، فقد تم وضعه أكثر فأكثر على أساس الإجراءات عبر الوطنية، مشجعا التعاون التشريعي، اتفاقيات الاعتراف المتبادل و تجانس الدولي للمعايير.

و مع تخفيض التعريفات الجمركية على مدار العقود الأخيرة ازداد الاهتمام بدور العوائق غير التعريفية. و نجد أن العوائق الأساسية للتجارة في العصر الحالي هي العوائق غير التعريفية و ليست التعريفات الجمركية. و قد أصبحت الحكومات تستخدم هذا النوع من العوائق غير التعريفية لأسباب عديدة. و إذا وجد عالم يتمتع بتعريفات جمركية تصل إلى الصفر، و لكنه يعاني من تعاضم دور العوائق غير التعريفية، فإننا بصدد عالم لا يتمتع بأي قدر من حرية التجارة. و نجد أن الاقتصاديين يفضلون وجود التعريفات الجمركية عن وجود العوائق غير التعريفية، و كذلك الحال بالنسبة للعاملين في التجارة و ذلك لتمتع التعريفات الجمركية بالشفافية، بينما تتميز العوائق غير التعريفية من افتقارها للشفافية، و كثيرا ما يصاحب انعدام الشفافية فساد داخلي و احتكاكات تجارية و دبلوماسية بين الدول.

كما أن العديد من هذه التدايير المتزايدة يجعل التجارة أكثر تعقيدا و خاصة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول النامية، لأسباب تعود إلى عدم قدرتها على الامتثال لمثل هذه التدايير مقارنة مع المؤسسات الكبيرة، و كذلك تحمل تكاليف إضافية من أجل فهم عدد كبير من هذه الاشتراطات و المتطلبات و خاصة في

## المقدمة العامة

مجال الصحة و السلامة، الاشتراطات المتعلقة بالمنتجات، القيود التقنية، التدابير الصحية و الصحة النباتية، التوسيم، إصدار شهادات المطابقة و غيرها من التدابير اللازمة لاستيراد السلع أو دخول الأسواق.

و نشير إلى وجود العديد من الأبحاث و الدراسات التي اهتمت بتحليل العديد من الجوانب المرتبطة بتطبيق الحواجز الجمركية كتحليل مبررات الاستعانة بمثل هذه الحواجز، و هنا نجد أن التركيز يخص استعمال الحواجز غير التعريفية لتحقيق أهداف السياسة العمومية، أو استعمالها من أجل تشويه التجارة الدولية. كما أن معالجة آثار الحواجز غير التعريفية على التجارة الدولية، إشكالية قياس الحواجز و تصنيفها كلها تعتبر من بين الإشكاليات الأساسية التي تم التركيز عليها على مستوى هذه الأدبيات النظرية و التطبيقية. كما لا يوجد حاليا طرق أو أساليب من اجل تكميم أو تقييم اثر القيود غير التعريفية على التدفقات التجارية. حيث تم وضع العديد من الطرق من طرف المتخصصين و الباحثين من أجل محاولة تقديم مؤشرات واضحة و مفيدة بالنسبة للآثار التقييدية للقيود غير التعريفية.

### 1-مشكلة البحث

على مدار العقود الأخيرة قامت الجزائر بالعديد من الإصلاحات التجارية و بتعديل العديد من السياسات و إنشاء بعض المؤسسات من أجل تحرير التجارة الخارجية، و ذلك من خلال تقليص التعريفات الجمركية في ظل العديد من الاتفاقيات الجهوية مثل اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي أو في إطار العديد من الاتفاقيات الثنائية مع العديد من الشركاء التجاريين. و رغم انخفاض نسبة التعريفات الجمركية، ارتفعت أشكال أخرى من الحواجز غير التعريفية بشكل كبير للغاية. و لقد صنفت الجزائر في المرتبة 17 من مجموع 51 دولة ضمن قائمة الدول التي تعرف عددا كبيرا من القيود التجارية، و تم وضع هذه القائمة من طرف اللجنة الأوروبية في عام 2018 في تقريرها حول قيود التجارة و الاستثمار. حيث تم تسجيل 8 إجراءات بالنسبة للجزائر. و يشير (Kee et al) إلى أنه رغم التوقيع على اتفاق شراكة ما بين الاتحاد الأوروبي و الجزائر، فإن الحواجز غير التعريفية المطبقة على الواردات من الاتحاد الأوروبي ما زالت مهمة، مما يجعلنا نقول أن الجزائر ما زالت تحافظ على حماية تعريفية جد معتبرة، و التي تمثل تكلفة ذات طابع سياسي على المبادلات. و لذلك يشير نفس الباحث إلى أن الجزائر تطبق حواجز غير تعريفية على كل السلع و بمستوى عالي<sup>(1)</sup>.

و في مواجهة الانخفاض الحاد للإيرادات النفطية، انفجار حجم الواردات و انخفاض حجم الاحتياطات الرسمية، حاولت الجزائر منذ عام 2015 القيام بالعديد من الإصلاحات في مجال التجارة الخارجية. فقد قامت بوضع حيز التطبيق لنظام التراخيص تهدف من ورائه إلى تطبيق نظام الحصص و السقوف المالية (Plafonds financiers) على الواردات تخص قائمة محصورة على عدد من المنتجات مثل السيارات، الحديد، الإسمنت، الخزف... الخ. و لقد

(1) Kee et al.(2009), Estimating Trade restrictiveness indices, Economic Journal, 119 : 172-199.

## المقدمة العامة

تم إعداد قائمة جديدة من المنتجات تضم العديد من السلع المستوردة تم إخضاعها لنظام "الترخيص المنتظم" للاستيراد (Autorisation ponctuelle) يتضمن تحدد السلطات العمومية حصص قصوى للاستيراد و هذا خلال فترة محدودة زمنيا و محددة سلفا. كما تم إلزام المستوردين بتقديم ملف يحتوي على الكميات التي سيتم استيرادها، منشأ السلع، إضافة إلى شهادة المطابقة مع المعايير الأوروبية في مجال الصحة. و تهدف الجزائر من خلال الاستعانة بالحوافز غير التعريفية إلى تصحيح العديد من المشاكل و الاختلال مثل ضمان تتبع المنتج أو علاج العجز في ميزان المدفوعات. كما تطلب السلطات العمومية أن تكون المنتجات معتمدة (Homologués) من طرف المخابر المعترف بها، و التي يجب أن تقدم شهادة المطابقة. كما قامت الجزائر في السنوات الأخيرة بتعويض نظام تراخيص الاستيراد بمنع مؤقت لواردات حوالي 850 صنف من السلع. كما خففت من قائمة البضائع الخاضعة لرسم الاستهلاك المقدر بحوالي 30% و الرفع من التعريفات الجمركية لمنتجات أخرى. و تهدف كل هذه الإجراءات إلى الحد من انخفاض احتياطات الصرف و ترقية إحلال الواردات للمنتجات المحلية مكان الواردات.

و في هذا الإطار، فإن الواردات و الصادرات الجزائرية تعاني من العديد من أنواع القيود غير التعريفية، و لذلك فإن الاستعانة بوجهة نظر المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين في الأسواق الخارجية (الاستيراد أو التصدير) ضرورية لتحديد ووضع الاستراتيجيات و السياسات الوطنية، التي تسمح بتجاوز و استعراض الحوافز غير التعريفية على التجارة. حيث نشير إلى أن المصدرين و المستوردين يصادفون يوميا الكثير من الممارسات التقييدية و العوائق غير التعريفية، و هم بذلك أقرب و أفضل من غيرهم في معرفة التحديات و المشاكل الخاصة المرتبطة بتطبيق السلطات العمومية لمثل هذه الحوافز. إن فهم و استيعاب المشاكل التي تواجهها الشركات الاقتصادية تسمح لأصحاب القرار بتحديد سياسات التحرك من أجل تطوير القدرات، و خاصة في مجال الامتثال لمختلف التنظيمات التقنية، التنظيمات الصحية و الصحة النباتية. و على هذا الأساس تهدف هذه الأطروحة إلى الإجابة على السؤالين التاليين:

**أولا: ما هي وجهة نظر المستوردين حول القيود غير التعريفية، و ما هي آثارها على تحرير التجارة الخارجية في الجزائر؟**

و يتطلب الإجابة على هاته الإشكالية دراسة التجارة الخارجية للجزائر و طبيعة التدابير غير التعريفية على مستوى التجارة الدولية. و لذلك، اعتمادا على الإشكالية السابقة سيتم الإجابة على مجموعة من الأسئلة الفرعية: \*ماذا يقصد بالقيود غير التعريفية، ما هي أنواعها، خصائصها و كيف تم التعامل معها في ظل تطور النظام التجاري متعدد الأطراف؟.

\* ما هي أهم الصعوبات المنهجية و التطبيقية في قياس و تكميم القيود غير التعريفية؟.

\* ما هي مبررات استعمال هذه القيود و ما هي أهم آثارها على مستوى التجارة الدولية؟.

## المقدمة العامة

\* ما هي أهم التدابير غير التعريفية المستعملة من طرف الجزائر من أجل تنظيم و تأطير عمليات الاستيراد؟  
\* ما هي أهم وجهات نظر الشركات الجزائرية حول أهم القيود غير التعريفية التي يتعرضون لها خلال عمليات الاستيراد؟.

### 2-أسباب اختيار الموضوع (أهمية الدراسة)

يمكننا حصر مبررات اختيار هذا الموضوع في الخانتين التاليتين:

#### أولاً: الأهمية النظرية أو العلمية للدراسة:

\*الوقوف على القيود غير التعريفية الموجودة في الجزائر، و أنواعها و أثرها على كل من التجارة و الاقتصاد الجزائري ككل.

#### ثانياً: الأهمية التطبيقية أو العملية للدراسة

\*إعطاء فكرة واضحة حول أهم التدابير غير التعريفية على الواردات الجزائرية، إضافة إلى فهم أحسن للمشاكل المقيدة للتجارة الخارجية.

\*إن تحليل تكاليف التجارة بالاعتماد على بعض العناصر الأساسية مثل التركيز الجغرافي للواردات الجزائرية مع الاتحاد الأوروبي، الصين، تركيا، ظهور أشكال الحماية الجديدة، تفاوت تأثير التدابير غير التعريفية على مختلف السلع و المنتجات المستوردة، و اختلاف حجم المؤسسات العاملة في قطاع التجارة الدولية يمكن أن يساعد على تحديد و بكل دقة أنواع هذه التدابير التي يعترض نشاط المستوردون في الجزائر و حجم تأثيرها على التجارة الدولية.

### 2-أهداف البحث:

من بين أهم الأهداف التي تسعى هذه الأطروحة إلى تحقيقها يمكن الإشارة إلى ما يلي:

\*المساهمة في أدبيات التجارة الخارجية حول موضوع التدابير غير التعريفية.  
\*تحديد أهم القطاعات الاقتصادية في الجزائر الأكثر تأثراً أو تعرضاً لاستعمال هذه التدابير غير التعريفية من طرف الهيئات المكلفة بتنظيم عمليات التجارة الخارجية.

\*إثراء الأعمال السابقة أو الجارية حول الحالة الجزائرية و إن كانت قليلة أو نادرة. و لقد اتضح لنا بعد القيام بالعديد من محاولات الجرد الوثائقي أن الدراسات حول الجزائر تعد على الأصابع، و من خلال مراجعة الدراسات السابقة لم نعثر على دراسة واحدة تحاول تحليل وجهة نظر شريحة كبيرة من المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين حول القيود غير التعريفية.

\*تصميم و إعداد أداة تحليل متكيفة مع حالة الجزائر، حيث سيتم تحويل الأثر الكمي إلى أثر سعري.

\*تشخيص أثر القيود غير التعريفية على التجارة الخارجية (حالة الواردات) على الاقتصاد الجزائري.

## المقدمة العامة

\*فهم أحسن للحواجز غير التعريفية التي تواجه نشاط الشركات الاقتصادية في مختلف القطاعات، و التي تنشط في مجال التجارة الدولية (سيتم التركيز على نشاط الاستيراد للمواد الأولية أو السلع النهائية)، و يمكن توسيع مجال الدراسة لتشمل عمليات التصدير إلى جانب عمليات الاستيراد.

\*تحليل آراء المتعاملين على مستوى الأسواق الدولية (خاصة مجال الاستيراد) نحو الحواجز غير التعريفية و تأثيرها على تحرير التجارة الخارجية في الجزائر.

\*كل قواعد المعطيات التي تم إعدادها من طرف الأونكتاد CNUCED، المنظمة العالمية للتجارة OMC و مركز التجارة العلمي ITC، البنك العالمي حول القيود غير التعريفية و التي سيتم الإشارة عند الحديث عن تصنيف القيود غير التعريفية ووضعها حيز التطبيق من خلال العديد من الدراسات، إضافة إلى الدراسة المسحية التي قام بها FEMISE حول المنطقة المتوسطة حول نفس هذه القيود، لم تكن الجزائر ضمن عينة الدول التي شملتها هذه الدراسات. و لذلك نشير إلى قلة الدراسات التطبيقية و النظرية المتعلقة بمحاولة تقييم اثر القيود غير التعريفية في الجزائر و تصنيفها حسب أهميتها من وجهة نظر المتعاملين الاقتصاديين في مجال الاستيراد أو التصدير، و محاولة تكميم آثارها على التجارة الخارجية. و لذلك تأتي هذه الدراسة لتصحيح هذا النقص في هذا المجال.

\*تعتبر هذه الأطروحة جزء من برنامج بحثي (PRFU) معتمد من طرف وزارة التعليم العالي و البحث العلمي في الجزائر.

### 3-فرضيات البحث:

إن الاطلاع الأولي على الدراسات السابقة سمح لنا بتعميق التحليل حول إشكاليتي البحث اللتان تم اختيارهما و استخراج بعض الفرضيات المتعلقة بمختلف العناصر التي سيتضمنها البحث. و من خلال الاعتماد على الأعمال التي قام بها كل من Neary و Anderson، (1997) Stern و Deradorff، (1989) Baldwin، (1971) Walter، (1992)، (1994)، (2003 و 2004)، Anderson، (1999) Beghin & Bureau، (2001) Gebrehiwek، (1992)، (1994)، (2003 و 2004)، Anderson، (2008) Sandrey et al، (2007) Kirsten و Ngqangweni، (2010) Tralac، (2010) Steele، (2012)، (2012)، و Gourdon و Nicita (2013). و مع افتراض وجود أثر سلبي للتدابير غير التعريفية على الواردات الجزائرية. يمكن تقديم الفرضيات التالية:

**الفرضية رقم (1):** تختلف أنواع القيود غير التعريفية المطبقة و حجم آثارها من نشاط إلى آخر حسب مدونة النشاط الاقتصادي أو مجموعات الاستخدام.

**الفرضية رقم (2):** يجعل تطبيق القيود غير التعريفية على الشركات عمليات الاستيراد أكثر تعقيدا و كلفة و خاصة بالنسبة للشركات المصغرة و الصغيرة.

## المقدمة العامة

الفرضية رقم (3): تؤدي القيود الإجرائية المرهقة و المكلفة إلى عدم قدرة الشركات للامثال إلى العديد من التدابير غير التعريفية.

الفرضية رقم (4): للقيود غير التعريفية على الواردات تأثيرات كبيرة من حيث الكلفة و الآجال.

الفرضية (5): أغلب القيود غير التعريفية في الجزائر ذات هدف مزدوج (حمائي و مالي).

الفرضية (6): تستطيع بيئة الأعمال المرتبطة بالتجارة الخارجية أن تؤثر على نشاطات المستوردين في الدولة.

### 4-منهجية البحث

للإجابة على أسئلة البحث الرئيسية و الأسئلة الفرعية تم جمع بيانات الدراسة من خلال استبيان تم تقديمه لعينة من المديرين أو مسؤولو مصلحة التسويق أو التجارة الخارجية في بعض الشركات التي تقوم بأحد الأنشطة المذكورة في مدونة النشاطات الاقتصادية (الإنتاج، الاستيراد من أجل البيع على الحالة)، و لقد تم استبعاد النشاطات الأخرى لعدم صلتها بعناصر الدراسة (التصدير، ...) في الجزائر. أما المقاربة الثانية التي اعتمدها في هذه الدراسة هي التي يطلق عليها بالتقييم المباشر (أو المقاربة الشاملة) و التي تتمثل في مسح يتم إدارته بطريقة مباشرة مع المتعاملين في مجال التجارة الدولية (استيراد و تصدير)، من أجل الاستفادة من تجاربهم لتحديد أهم التدابير غير التعريفية و القيود الإجرائية الأخرى التي يتعرضون لها. تم جمع بيانات الدراسة من خلال إعداد استبيان وزع على عينة من الشركات التي تقوم بأحد الأنشطة المذكورة في مدونة النشاطات الاقتصادية (الإنتاج، الاستيراد من أجل البيع على الحالة)، و لقد تم استبعاد النشاطات الأخرى لعدم صلتها بعناصر الدراسة (التصدير، الخدمات، القطاع غير الرسمي) في الجزائر، كما تم استبعاد القطاع العام نظرا لأنه يستفيد من العديد من الامتيازات في المجال الجمركي و الإداري.

و لقد اقتصرت الدراسة من الناحية الجغرافية على مدينة وهران أي كل العمليات التجارية التي تمر من ميناء وهران، و شملت العديد من النشاطات الاقتصادية. بعد توزيع الاستبيانات على مجموعة تتكون من حوالي 50 شركة، لم يتم استرجاع سوى 36 استبيان، 30 منها استوفت الشروط العلمية بينما تم رفض 6، و بذلك يكون العدد الإجمالي لعينة الدراسة تتكون من 30 شركة. و لقد حرصنا خلال اختيار عينة الدراسة أن يكون تمثيلا و متناسبا لكل النشاطات حسب مدونة النشاطات الأساسية (الإنتاج و البيع على الحالة) و حسب مجموعات الاستخدام (عينة عشوائية طبقية). و هذا النوع من أخذ العينات، يضمن الباحث أن يتم تضمين كل النشاطات الأساسية في العينة النهائية، في حين أن العينات العشوائية البسيطة لا تضمن تمثيل مجموعات النشاط بالتساوي أو بشكل متناسب داخل العينة. و لقد تم الاعتماد على التصنيف الجديد للقيود غير التعريفية المقدم من طرف CNUCED في عام 2009 و المتوفر في قاعد بيانات البنك العالمي.

## المقدمة العامة

### 5-الدراسات السابقة

1-ورقة بحثية مرجعية أعدها الاقتصادي الأمريكي Alan Deardorff بعنوان " Why The Gouvernements Prefer NonTariff Barries? (لماذا تفضل الحكومات القيود غير التعريفية)، و هي من الدراسات المرجعية الأساسية الأولى في هذا المجال التي عاجلت استخدام القيود غير التعريفية من طرف الدول. و لقد تم نشر هذه الدراسة في عام 1987 في Carnegie Rochester Conference Series on Public Policy. (1) و تهدف الدراسة إلى تحليل الأهداف و المبررات التي تدفع الحكومات إلى تفضيل اللجوء لاستخدام القيود غير التعريفية. و في هذه الدراسة استعمل الباحث المنهج الوصفي التحليلي لتحليل أسباب تفضيل استخدام القيود غير التعريفية، و كان من بين النتائج التي تم التوصل إليها أن هذه المبررات لا تخرج عن نطاق استخدام القيود غير التعريفية كأدوات للضغط على الدول الشريكة، أو لحماية الأسواق و الصناعات المحلية.

2-ورقة بحثية بعنوان Import demand and non-tariff barriers: The impact of trade liberalization: An application to Morocco في Journal of Development Economics عام 1990. (2) يعد التنبؤ باستجابة الاستيراد لإجراءات التحرير مهمة شاقة و خاصة مع وجود قيود كمية واسعة مفروضة على الواردات. و تؤثر الحصص على استجابة الواردات لأسعار الصرف الحقيقية و التعريفات و مستويات النشاط، و يصعب قياس التأثيرات المجمعلة للحصص و المتغيرات الأخرى عندما تكون البيانات متاحة فقط للنظام المقيد. و في هذه الورقة البحثية يحاول الباحثان توضيح أن النتائج النظرية لا يمكن أن تتوقع بشكل لا غموض فيه تأثير الحصص على استجابة الاستيراد. و لقد تم الاعتماد في هذه الدراسة على بيانات خاصة بمعادلات الطلب الخاصة بالواردات المغربية. تشير النتائج إلى أن القيود الكمية كان لها تأثير كبير ليس فقط على مستوى الواردات، ولكن أيضاً على حساسيتها للتغيرات في الدخل والأسعار أيضاً. و من خلال تقدير الطلب على السلع الأجنبية الخاضعة لنظام الحصص، استطاع الباحثان أيضاً التنبؤ بسلوك الواردات نتيجة إزالة الحواجز الجمركية و غير الجمركية المفروض على التجارة.

3-ورقة بحثية بعنوان " Influence of Tariffs and non-Tariff Barriers on Ukraine's Imports: Would the WTO Membership Make Change? مقدمة من طرف Veronika Movchan تم تقديمها في المؤتمر الدولي

---

(1) Deardorff, Alan V. 1987. "Why Do Governments Prefer Nontariff Barriers?" Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy 26:191-216. Available from: [deepblue.lib.umich.edu/bitstream/handle/2027.42/26747/0000299.pdf?sequence=1](http://deepblue.lib.umich.edu/bitstream/handle/2027.42/26747/0000299.pdf?sequence=1)

(2) Riccardo Faini & Guiseppe Bertola , Import demand and non-tariff barriers: The impact of trade liberalization: An application to Morocco, Journal of Development Economics, Volume 34, Issues 1-2, November 1990, Pages 269-286

## المقدمة العامة

السادس المنظم من طرف مجموعة البحث حول التجارة الأوروبية خلال الفترة 9-11 سبتمبر 2004 بالمملكة المتحدة.<sup>(1)</sup> و تحاول هذه الورقة البحثية حساب أثر كل من التعريفات الجمركية و غير الجمركية على الواردات الأوكرانية، من خلال تحديد القطاعات الحساسة لتدابير الرقابة التجارية. وتم استخدام هذا التحسس كمقياس للاستجابة المحتملة للقطاعات تجاه عضوية أوكرانيا في منظمة التجارة العالمية. و كان من بين نتائج تحليل بيانات البائل أن لإجراءات الرقابة على التجارة تأثيرات خفيفة و محدودة على الواردات، في حين أن المحددات الرئيسية كانت هي الإنتاج في الدولة المصدرة و تكاليف النقل، مما يعني أنه من غير المحتمل أن تثير عضوية منظمة التجارة العالمية تدفقات كبيرة من السلع الداخلة إلى الدولة. أن النمو في الواردات الناتج عن الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة يكون محتملا فقط في قطاعين- الأحذية الجلدية و الورق و المنتجات الورقية.

4-ورقة بحثية بعنوان " Evaluating welfare Effects of Rice Import Quota in Japan: Based on " تم نشرها من طرف Qianhai Gao et al<sup>(2)</sup> في عام 2016 . و الهدف الرئيسي من هذه الدراسة هو تحليل الآثار على الرفاهية لحصة استيراد الأرز في اليابان مع التركيز على شراء وبيع (simultaneous buy and sell-SBS) المتزامنين لسياسة الحد الأدنى لاستيراد الأرز (MA-minimum access). و استنادًا إلى دالة المنفعة المحددة في هذه الدراسة، تم اعتماد النموذج المصمم لقياس أنماط الاستهلاك من خلال تقدير مرونة الإحلال بين الأرز المستورد والأرز المحلي في اليابان، ومعايير تفضيل المستهلكين لأنواع مختلفة من الأرز. أظهرت النتائج أن الأسر اليابانية تفضل الأرز المحلي على الأرز المستورد. إلى جانب ذلك، تم تنفيذ ثلاثة سيناريوهات لتعديل أحجام حصص الأرز لدراسة التغيرات في أسعار المستهلكين للأرز المستورد و رفاهية المستهلكين اليابانيين. وكشفت النتائج أن معادلات الرسوم الجمركية لحصة استيراد SBS تضاعف تقريبًا حجم العلامات، وأن تدخل وزارة الزراعة اليابانية تسبب في حواجز غير جمركية للتجارة (NTBs). وأخيرًا ، إذا تم تحديد كمية حصص الأرز SBS عند أو أكبر من 180 ألف طن من كل نوع ، فإن أسعار المستهلكين للأرز المستورد

---

(1) Robert Steher, Influence of Tariffs and non-Tariff Barriers on Ukraine's Imports: Would the WTO Membership Make Change?, Prepared for the Sixth Annual Conference of the European Study Group (ETSG), 9-11 September 2004, Nottingham, UK? <https://www.etsg.org/ETSG2004/Papers/Movchan.pdf>

(2) Qianhui Gao et al, Evaluating welfare Effects of Rice Import Quota in Japan: Based on Measuring Non-Tariff Barriers of SBS Rice Imports, Sustainability 2016, 8, 817 ,pp.2-13, [https://www.researchgate.net/publication/306328170\\_Evaluating\\_Welfare\\_Effects\\_of\\_Rice\\_Import\\_Quota\\_in\\_Japan\\_Based\\_on\\_Measuring\\_Non-Tariff\\_Barriers\\_of\\_SBS\\_Rice\\_Imports](https://www.researchgate.net/publication/306328170_Evaluating_Welfare_Effects_of_Rice_Import_Quota_in_Japan_Based_on_Measuring_Non-Tariff_Barriers_of_SBS_Rice_Imports)



## المقدمة العامة

في السوق اليابانية ستخفض لتكون أقل من أسعار الأرز المحلي في اليابان ، وبالتالي سيكون للأرز المستورد المزيد من مزايا السعر في هذا السيناريو .

5-ورقة بحثية بعنوان " Assessing the impact of non tariff Measures on imports " منشورة عام 2016 في مجلة من إعداد كل من Julia Grubler، Mahdi Ghodsi و Robert Stehrer. و هي جزء من مشروع بحثي يطلق عليه PRONTO (Productivity, Non-Tariff Measures and Openness) تابع معهد الدراسات الاقتصادية الدولية بفيينا.<sup>(1)</sup> و يهدف هذا البحث إلى تحليل تأثير التدابير غير التعريفية (NTMs) على الواردات عند مستوى مكون من 6 أرقام من النظام المنسق خلال الفترة 2002-2011. من أجل التحليل تم الاستعانة بالمعلومات الموجودة في البوابة الإلكترونية (Integrated Trade Intelligence Portal (I-TIP)، و التي تتضمن مختلف إخطارات الدول الأعضاء لدى المنظمة العالمية للتجارة مثل التدابير الصحية و تدابير الصحة النباتية و الحواجز التقنية على التجارة. و من أجل تقييم أي التدابير غير التعريفية تسهل أو تعيق التجارة ما بين الدول، تم تطبيق نموذج جاذبية الذي يسمح بحساب مكافآت التعريفات الجمركية للتدابير غير التعريفية لعينة تتكون من 103 دولة عضو في المنظمة العالمية للتجارة. و يمكن التمييز بين هذه الأنواع عن طريق أنواع التدابير غير التعريفية ومجموعات الدخل والصناعات وفئات المنتجات، إضافة إلى ذلك، قام الباحثون بمقارنة آثار التدابير غير التعريفية على طول تصنيف الفئات الاقتصادية الواسعة (BEC Broad economic categories) لتقييم ما إذا كانت آثار التدابير غير التعريفية تختلف ما بين المنتجات الوسيطة والسلع النهائية.

6-ورقة بحثية تم إعدادها من طرف Denise Penello Rial في عام 2014 بعنوان ( Study of average effects of non-tariff measures on trade imports ) ضمن سلسلة الأبحاث التي تقوم بها الأونكتاد.<sup>(2)</sup> و هذه الورقة عبارة عن مقارنة جديدة حول أثر التدابير غير التعريفية على التجارة، اعتمادا على معطيات جديدة موجودة في قاعدة المعطيات (Trade analysis and information system – TRAINS). و تستخدم هذه المقاربة مؤشر عدد التردد، الذي هو عبارة عن عدد التدابير غير التعريفية على كل منتج واحد، حتى و لو كانت التكلفة غير معروفة. و كانت الكلمة المفتاحية هي متوسط التكلفة لأي تدبير غير تعريفي. يعالج هذا التحليل ما إذا كانت المزيد من التدابير

---

<sup>(1)</sup> Robert Stehrer & Julia Grubler، Mahdi Ghodsi ، Assessing the impact of non tariff Measures on imports, The Vienna Institute for International Economic Studies ,February 2016, Available from: [cepr.org/sites/default/files/2486\\_GRUEBLER%20%20Assessing%20the%20Impacy%20of%20NTMs%20on%20Imports.pdf](http://cepr.org/sites/default/files/2486_GRUEBLER%20%20Assessing%20the%20Impacy%20of%20NTMs%20on%20Imports.pdf)

<sup>(2)</sup> Denise Penello Rial, Study of average effects of non-tariff measures on trade imports, UNCTAD, Policy Issus in International Trade and Commodities Research Study Series No. 66 ,2014, Available from: [unctad.org/system/files/official-document/itcctab68\\_en.pdf](http://unctad.org/system/files/official-document/itcctab68_en.pdf)

## المقدمة العامة

المفروضة على منتج واحد، ستزيد من صعوبة المصدرين للامتثال لجميع المتطلبات ولا يزال بإمكانهم التصدير بشكل تنافسي.

و لقد تم تحليل الواردات الأوروبية من المنتجات الغذائية الزراعية، وتشير البيانات إلى أن زيادة تواتر تدابير الصحة و الصحة النباتية قد تكون مهمة للتأثير على الواردات الأوروبية القادمة من جميع الدول، ويؤثر على أقل الدول نمواً بشكل خاص، ولا سيما في أفريقيا. ويمكن أن تنخفض الصادرات بحوالي 3% لجميع الدول، وما يقرب من 5% للدول الأقل نمواً لكل متطلبات تدابير الصحة و الصحة النباتية الإضافية في الدولة المستوردة. و لا يبدو أن الدول في آسيا قد تأثرت، ولكن ربما يكون ذلك بسبب الأنماط التجارية، لأن الاتحاد الأوروبي ليس سوقاً رئيسياً لصادرات الأغذية الزراعية القادمة من تلك الدول. كما تتأثر الدول الأخرى ذات الدخل المتوسط بطريقة أقل. هذه الحقيقة تدعم الفكرة التي مفادها أن الدخل المرتفع في دولة ما ، والمزيد من الموارد متوفرة لدى الشركات العاملة في أراضيها للتغلب على العقبات التي تفرضها القيود غير التعريفية في الأسواق الشريكة ومواصلة التصدير. و حتى لو كان من البديهي أن الحواجز غير التعريفية قد تؤثر سلباً على التجارة، فإن التفاوض على التخفيض أو التنسيق أو الإلغاء ليس أوتوماتيكياً أو متى أمراً مرغوباً. و في الأخير قام الباحث بمناقشة بعض الآثار المترتبة على السياسات المنتهجة بناءً على الاستنتاجات السابقة.

7-ورقة بحثية بعنوان " Estimating importer-specific and valorem equivalents of non-tariff measures " تم نشرها من طرف The Vienna institute for international economic studies في عام 2016 و من إعداد كل من Julia Grubler، Mahdi Ghodsi و Robert Stehrer. و في هذه الورقة البحثية يعالج الباحثون أهمية التدابير غير التعريفية على مستوى 6 أرقام للنظام المنسق خلال الفترة 2002-2011 من خلال حساب مكافآت التعريفية حسب القيمة (ad-valorem equivalents). و اعتماداً على المعلومات حول التدابير غير التعريفية التي تم الحصول عليها من المنظمة العالمية للتجارة (قاعدة المعلومات التجارية المتكاملة Integrated trade intelligence portal-I-TIP)، و التي تميز بين العديد من أنواع التدابير غير التمييزية مثل القيود التقنية على التجارة، و التدابير و الصحة النباتية. و تقييم ما إذا كانت التدابير غير التجارية تسهل أو تعرقل التجارة ما بين الدول الشريكة في التجارة، تم تطبيق نموذج الجاذبية، و الذي سمح بحساب مكافآت التعريفية الجمركية حسب القيمة للتدابير غير التعريفية لحوالي 100 دولة عضو في المنظمة العالمية للتجارة. قائمة مكافآت التعريفات الجمركية حسب القيمة تم توفيرها بطريقة متباينة حسب أنواع التدابير غير التعريفية، مجموعات الدخل، الصناعات و أصناف المنتجات.

## المقدمة العامة

8-ورقة بحثية بعنوان " Economic Impacts of Non-Tariff Barriers to Trade: The Case of Palestine " تم نشرها عام 2016 في مجلة Journal of Inspiration Economy من طرف Abdel Hakeem Ahmad Eltalla.<sup>(1)</sup> حيث أكد الباحث انه لفلسطين عدة اتفاقيات تجارية ثنائية مع دول أخرى. على الرغم من هذه الترتيبات ، لم تتمكن الشركات الفلسطينية من تحقيق تقدم كبير في التجارة الدولية. ويرجع ذلك في الغالب إلى الحواجز غير الجمركية المفروضة على تنفيذ هذه الاتفاقات كإغلاق المعابر التجارية وتنفيذ ترتيبات عبور البضائع المتتالية إلى تكاليف عبور ونقل باهظة. بالإضافة إلى ذلك ، فإن السيطرة الإسرائيلية على المعابر الحدودية الرئيسية وطرق النقل تجعل التجارة الفلسطينية تعتمد على التطورات السياسية والأمنية ، مما يزيد من عدم اليقين. وتقلل الحواجز غير الجمركية الناتجة عن التجارة إلى حد كبير من القدرة التنافسية للصادرات الفلسطينية. و تحلل هذه الورقة آثار الحواجز غير التعريفية على التجارة الفلسطينية على الاقتصاد الفلسطيني باستخدام نموذج توازن عام محسوب. تم إجراء محاكاة لخفض الحواجز غير التعريفية باستخدام مصفوفة المحاسبة الاجتماعية الفلسطينية لعام 2012 (SAM). تظهر نتائج المحاكاة أن انخفاض الحواجز غير الجمركية بنسبة 40% أمام التجارة هو زيادة الناتج المحلي الإجمالي بنحو 8.85%، ودخل الأسرة بنسبة 7.11% ، والاستهلاك الخاص بنسبة 26.41%، والواردات بنسبة 12.93%، والصادرات بنسبة 26.93%. زيادة الإيرادات الحكومية بنسبة 12.66%. وارتفاع إجمالي الامتصاص بنسبة 17.24% وانخفاض سعر الصرف الحقيقي بنسبة 3.80%.

9-ورقة بحثية بعنوان " The impact of Non-Tariff Measures on Moroccan foreign trade: Comparaison between developed and developing countries " من طرف مصطفى خويلد، و تم نشرها في عام 2017، في Journal of Economics and Finance.<sup>(2)</sup> و لقد أظهرت الدراسة انه لا يزال الاقتصاد العالمي بعيداً عن النموذج المثالي لسوق خالٍ من القيود، محرراً من أي حواجز أمام التجارة في هذه الورقة، و حاول الباحث في هذه الدراسة تحليل تأثير التدابير غير التعريفية على الصادرات المغربية من خلال استعراض الأدبيات التي بينت أن تأثير التدابير غير التعريفية على التجارة الدولية يتجاوز تلك التعريفات من أجل تحليل تجريبي لتأثير التدابير غير التعريفية على التجارة الخارجية المغربية، و تم استخدام مرونة الطلب على الواردات ومعادلة الجاذبية المقدره لعينة تتكون من 28 دولة ذات مستويات مختلفة من التنمية تتكون قاعدة بياناتها من 4242 خط تعريفه خلال الفترة 2000-2015. و أظهرت النتائج أن التدابير غير التعريفية تؤثر سلباً على التجارة الخارجية المغربية. و لا تتأثر القطاعات المصدرة

<sup>(1)</sup> Abdel Hakeem Ahmad Eltalla, Economic Impacts of Non-Tariff Barriers to Trade: The Case of Palestine, Journal of Inspiration Economy, J. Ins. Econ.3, No.1, (March-2016)

<sup>(2)</sup> Mustapha Khouilid, Abdellah Echaoui, The impact of Non-Tariff Measures on Moroccan foreign trade: Comparaison between developed and developing countries, IOSR Journal of Economics and Finance, Volume 8, Issue 3 Ver. II (May. - June. 2017), PP 48-57, <http://www.iosrjournals.org/iosr-jef/papers/Vol8-Issue3/Version-2/E0803024857.pdf>

## المقدمة العامة

بنفس الدرجة وتعاني في التجارة مع الدول المتماثلة اقتصادياً (الدول النامية) أكثر من التجارة مع الدول المتقدمة. و من أجل الإجابة على إشكالية البحث تقترح أولاً مراجعة الأدبيات المتعلقة بالتدابير غير الجمركية قبل الانتقال إلى تطبيق نموذج قياسي حول حالة المغرب باستخدام نموذج الجاذبية ومرونة الطلب على الواردات .

و تُعد تدابير التعريفية مصدراً هاماً للقيود أمام التجارة الخارجية المغربية وتشكل أيضاً تحدياً خاصاً للمصدرين، يتم تنفيذ هذه التدابير بشكل عام من أجل حماية الاقتصادات، وغالباً ما يكون للحواجز غير التعريفية تأثير سلبي على حجم التداول على عكس التعريفات الجمركية، كما أن تنوع وتعقيد التدابير غير التعريفية يجعل التقييم الشامل لآثارها السلبية مهمة معقدة للغاية. وقد رافق إزالة الحواجز الجمركية في أسواق الدول التي وقع المغرب معها اتفاقات للتجارة الحرة زيادة هائلة في القيود غير الجمركية.

و وفقاً لنتائج تقدير الاقتصاد القياسي يبدو أن التدابير غير التعريفية لها تأثير سلبي على التجارة الخارجية المغربية و هذا يدل على الأثر المقيد للسياسات الوطنية على تنمية الصادرات المغربية من خلال تعدد المعايير الفنية والإجراءات الجمركية والإدارية المرهقة والقيود الكمية. و لقد اتضح أيضاً اختلاف في التأثير على القطاعات المختلفة التي تؤكد الفرضية التي تقول إن الصادرات المغربية تعاني من MNT التقييدية المطبقة من قبل الشركاء التجاريين للمغرب، مما يحد من حجم الصادرات بشكل مختلف حسب القطاعات. علاوة على ذلك، تم طرح السؤال حول مدى صلاحية درجة التقييد وفقاً لمستوى التنمية في كل دولة، و بالتالي تم افتراض أن الدول المتقدمة تستفيد من تقدمها التكنولوجي لفرض معايير تقييدية، و أن التجارة في المغرب المتقدم يعاني من قيود متعددة أكثر تأثيراً من تلك المطبقة في تجارة المغرب مع الدول النامية.

و لقد أظهرت نتائج حساب مكافئات التعريفية حسب القيمة أن الدول النامية تتمتع بمستوى عالٍ للغاية من الحماية بسبب الآليات غير التقليدية فيما يتعلق بالدول المتقدمة و تطبق الدول لاتفاقية أغادير وتفرض تركيا مستوى عالياً نسبياً من الحماية، أي 87.6% لتونس و 65.26% للأردن و 33.36% لمصر و 52 و 62% لتركيا. من ناحية أخرى، فإن مستوى الحماية الذي توفره بلدان اتفاقية المغرب والاتحاد الأوروبي يصل إلى 09.12%. وتونس فقط هي التي عرفت انخفاضاً في مستوى الحماية بين الدول النامية عينة الدراسة حيث تتمتع بعض دول الاتحاد الأوروبي بمستوى حماية منخفض للغاية لا يتجاوز 3% مثل المملكة المتحدة وبلجيكا، وأقل من 2% في إسبانيا والبرتغال والنمسا وإيطاليا.

كما أوضحت النتائج إلى رفض الفرضيات التي تقول إن الدول المتقدمة تستفيد من التقدم الاقتصادي لفرض سياسات تقييدية وطنية. وتم استخلاص أن الحواجز التي تطبقها الدول النامية أكثر تقييداً من تلك التي تفرضها الدول المتقدمة لمعالجة هذا الوضع. ومن أجل السماح للمغرب بالاستفادة الكاملة من المزايا التي توفرها اتفاقيات التجارة الحرة، فإن للدولة مصلحة في تنفيذ سياسة تجارية أكثر فعالية تستند إلى تشجيع وتبسيط عمليات التصدير

## المقدمة العامة

وكذلك التدابير المصاحبة للمصدرين ، لا سيما بالنسبة للقطاعات الأكثر تضرراً. كما أن اتساق المغرب مع المعايير الدولية للمنتجات الزراعية وخاصة الأوروبية والأمريكية ، التي تتميز بصرامتها سيأتي للشركات المصدرة المغربية الوصول بسهولة إلى الأسواق الأجنبية.

10-ورقة بحثية منشورة في عام 2019 بمجلة Repères et Perspectives Economiques من طرف كل من خويلد مصطفى و عيشاوي عبد الله بعنوان " Comparaison de l'impact des mesures non tarifaires et des tarifs douaniers appliqués aux exportations marocaines : Les enseignements d'un modèle de gravité ". ويهدف هذا المقال إلى تكميم مستوى التقييد للقيود غير التعريفية، و مقارنتها مع التعريفات الجمركية المطبقة على الصادرات المغربية. و لقد تم القيام بعملية التكميم من خلال تطبيق مرونة الطلب على الواردات على أساس نتائج نموذج جاذبية مطبق على عينة تتكون من 28 دولة. بينت النتائج المحصل عليها أن القيود غير التعريفية هي أكثر تقييدا من التعريفات الجمركية المطبقة على مجموع قطاعات التصدير. و يصبح هذا الاختلاف مهما في حالة الدول المتقدمة بسبب مستوى تطبيق التعريفات المتدني. و مع ذلك، فإن مستوى تقييد المبادلات في الدول النامية يبقى معتبرا بسبب تطبيق قيود غير تعريفية تقييدية و تعريفات جمركية ما زالت جد مرتفعة.

11-دراسة laila MKimer Bengeloune و هي عبارة عن أطروحة دكتوراه بعنوان: «Modélisation des pays sur les échanges internationaux : une application aux barrières non tarifaires et leur impact méditerranéens » تم مناقشتها بقسم الاقتصاد بجامعة تولون بفرنسا بتاريخ 18 ديسمبر 2013. و تهدف الدراسة إلى قياس أثر القيود غير التعريفية على المبادلات الدولية: بالتطبيق على التجارة الأورو متوسطة. و لقد تم تقديم نموذجين قياسييين.

النموذج الأول هو معادلة "الواردات" و يقيم حجم الحواجز غير تعريفية التي تطبقها بلدان MED على واردات الاتحاد الأوروبي، والشركاء الآخرين من خلال حساب التعريفات الجمركية و مقارنتها بالتعريفات التي تطبق على دول أخرى لتحديد نسبة التكلفة الزائدة في الواردات من الاتحاد الأوروبي عن الواردات من باقي الدول. أما النموذج الثاني فهو عبارة عن تطبيق لمعادلة الجاذبية من أجل تقدير أثر القيود غير التعريفية على المبادلات ما بين الاتحاد الأوروبي و الدول المتوسطة، و الهدف هو تقدير أثر القيود غير التعريفية و قيود أخرى على المبادلات مثل التعريفات، وتكاليف النقل، والأداء اللوجستي، و كذلك القرب الثقافي والعوامل المؤسسية في التجارة الأورو-متوسطة التي تحدد مدى جاذبية دول MED بالنسبة للاتحاد الأوروبي. و من بين النتائج التي تحصلت عليها الباحثة هي جاذبية الدول المتوسطة بالنسبة للاتحاد الأوروبي بسبب انخفاض التكاليف المتعلقة بالتجارة (النقل و الشحن و التأمين) و يرجع ذلك لقرب المسافة، و قلة الوقت بين دول الاتحاد الأوروبي و دول MED، كما أوضحت الدراسة أن معظم دول MED تطبق قيود غير تعريفية مرتفعة على الواردات القادمة من الاتحاد الأوروبي من أجل

## المقدمة العامة

حماية الصناعات المحلية الناشئة، وذلك إما عن طريق رفع التعريفات الجمركية و الضرائب المتعلقة بها أو حظر استيراد بعض المنتجات.

12-ورقة بحثية بعنوان " China and WTO Liberalization:Imports, tariffs and non-tariff barriers " تم نشرها من طرف Michele Imbruno في مجلة China Economic Review عام 2016.<sup>(1)</sup> و تعالج هذه الورقة فعالية أدوات السياسة التجارية المختلفة على الواردات الصينية خلال الفترة 2000-2006. و تقوم الورقة بتحليل تأثير التخفيض التدريجي للحواجز غير التعريفية (NTBs) على النحو المتفق عليه في بروتوكول الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية في عام 2001 (مثل حصص الاستيراد والتراخيص ومتطلبات المناقصات). ففي الوقت الذي يلاحظ أن واردات المنتجات الصناعية تزيد بشكل أساسي بسبب التخفيضات الجمركية، فإن الواردات الزراعية تنمو بسبب إلغاء تراخيص الاستيراد. ومع ذلك ، فإن الباحث يشير إلى أن إلغاء الحصص مرتبط بإعادة توزيع الواردات على نطاق أكبر من الدول، في حين أن تحرير الحصص مرتبط بإعادة تخصيص الواردات من منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية إلى الدول غير الأعضاء في منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي. وأخيرا ، من نتائج هذه الورقة البحثية، فإن الحماية عن طريق الاجراءات غير التعريفية هي أدوات مكملة للحماية عن طريق التعريفات الجمركية و عمليات التمييز ضد شركات التصنيع المملوكة للأجانب.

13-ورقة بحثية تم نشرها من طرف كل من مصطفى خويلد و عبد الله الشاوي بمجلة Journal of Economics and Finance في عام 2017 بعنوان " The impact of Non-Tariff Measures (NTMs) on Moroccan foreign Trade: Comparison between developed and developing countries ". حاول الباحثان من خلال هذه الورقة البحثية تحليل تأثير القيود غير التعريفية على الصادرات المغربية. و بعد استعراض الأدبيات السابقة حول الموضوع، أشارا إلى أن تأثير القيود غير التعريفية على التجارة الدولية يتجاوز التعريفات المعلنة والمعروفة. وقد تم استخدام المنهج الوصفي التحليلي من أجل تحليل تجربي لتأثير القيود غير التعريفية على التجارة الخارجية المغربية ، كما تم استخدام بعض الأدوات الإحصائية مثل مرونة طلب الواردات و نموذج الجاذبية. و شملت الدراسة عينة تتكون من 28 دولة ذات تختلف فيما بينها في مستويات التنمية الاقتصادية خلال الفترة (2000-2015). وأظهرت النتائج المحصل عليها أن القيود غير التعريفية تؤثر سلبا على التجارة الخارجية المغربية. و أن القطاعات المصدرة تتفاوت فيما بينها من حيث درجة التأثر بمختلف القيود.

14-أطروحة دكتوراه مقدمة من طرف الباحث مصطفى خويلد بعنوان " L'impact des mesures non tarifaires sur le commerce exterieure marocain: Une investigation empirique à l'aide d'un modele de

---

(1) Michele Imbruno, China and WTO Liberalization:Imports, tariffs and non-tariff barriers, China Economic Review, Volume 38, April 2016, pp.222-237.

## المقدمة العامة

"gravité" ، تم مناقشتها بكلية العلوم القانونية، الاقتصادية و الاجتماعية (جامعة محمد الخامس-الرباط) بتاريخ 2019/07/05. و تهدف هذه الأطروحة إلى تحليل أثر التدابير غير التعريفية على الصادرات المغربية من شركائها الأساسيين الذين أمضت معهم المغرب اتفاقيات من أجل تشكيل مناطق للتبادل الحر. و تم التركيز على المكاسب المتوقعة للمصدرين المغاربة في حالة إلغاء التدابير غير التعريفية المقيدة من طرف الدول التي يتم التصدير إليها المنتجات المغربية. و تهدف هذه الأطروحة كذلك إلى المساهمة في أدبيات التجارة الخارجية، تحديد أهم القطاعات المغربية الأكثر تأثرا باستعمال هذه التدابير غير التعريفية من طرف الدول المستوردة للسلع المغربية.

15- هناك سلسلة من الدراسات صدرت عن مركز التجارة الدولي و هي عبارة عن جزء من سلسلة مشروعات دراسة التدابير غير التعريفية في الدول النامية و التي يقوم بها مركز التجارة الدولية، و التي صدر منها لحد الآن حوالي 34 تقريرا خاص بالعديد من الدول العربية و غير العربية. و تعتمد هذه الدراسات على طريقة التقييم المباشر لتحليل القيود غير التعريفية المطبقة على نشاط الاستيراد أو التصدير.

### **أولا: أوجه الاتفاق و الاختلاف بين الدراسة الحالية و الدراسات السابقة:**

\*تتفق الدراسة الحالية مع مختلف الدراسات السابقة على هدف مشترك هو محاولة تحليل القيود غير التعريفية و آثارها على مختلف الدول التي تطبق مثل هذه القيود. باستثناء الدراسات التي ركزت على جانب القيود المفروضة على عمليات التصدير، باعتبار أن هذه الدراسة قد استبعدت هذا النشاط من التحليل بسبب طبيعة نشاط عينة الدراسة التي يغلب عليها طابع "الاستيراد من أجل البيع على الحالة"، و نظرا لأن نشاط التصدير محدود جدا و غير منتظم في حالات كثيرة.

\*استخدمت الدراسات السابقة أداة التحليل الكمي، و خاصة من خلال استخدام نموذج الجاذبية من اجل تحليل مختلف آثار القيود غير التعريفية على الدول، كما استخدمت دراسات أخرى طريقة البائل من جمع البيانات و استخدامها لعينة من الدول موضوع الدراسة. و لكن في هذه الدراسة قمنا بالاستفادة من أداة التحليل التي استخدمها مركز التجارة الدولي و هي التي يطلق عليها "التقييم المباشر"، و لقد قمنا في الجانب التطبيقي من هذه الدراسة التفصيل في هذه الطريقة، و لقد رأينا أنها الأنسب من أجل تقديم نتائج أقرب إلى الواقع، و لقد ساعدنا الاتصال المباشر مع الشركات عينة الدراسة من أجل استكمال المعلومات من الوقوف بشكل كبير على أهم المشاكل التي تعترض هاته الشركات فيما يخص مختلف القيود غير التعريفية حسب طبيعة نشاطها. و لذلك فان هذه الدراسة اختلفت عن باقي الدراسات السابقة باستثناء سلسلة الدراسات التي قام بها مركز التجارة الدولية التي ركزت كثيرا على جانب التصدير عن بقية الدراسات في أنها تناولت مشكلة الدراسة بطريقة منهجية تعتمد على أداة "الاستبيان" و المقابلات المباشرة". كما اختلفت هذه الدراسة عن أغلب الدراسات في تركيزها على جانب الواردات و استبعاد جانب الصادرات لطبيعة النسيج الصناعي في مدينة وهران، و كذلك طبيعة نشاط عينة الدراسة.

## المقدمة العامة

ثانيا: جوانب الاستفادة من الدراسات السابقة:

مما لا شك فيه أن الدراسة الحالية استفادت كثيرا مما سبقها من الدراسات، حيث حاولت أن توظف كثيرا من الجهود السابقة للوصول إلى تشخيص دقيق للمشكلة و معالجتها بشكل شمولي. و من جوانب الاستفادة العلمية للدراسات السابقة ما يلي:

\* استفادت الدراسة الحالية من جميع الدراسات السابقة في الوصول إلى صياغة دقيقة للعنوان البحثي.

\* استفادت الدراسة الحالية من جميع الدراسات السابقة في الوصول للمنهج الملائم لهذه الدراسة.

\* وظفت الدراسة الحالية توصيات و مقترحات الدراسات السابقة في دعم مشكلة لهذه الدراسة.

\* استفادت الدراسة الحالية من سلسلة دراسات مركز التجارة الدولي في منهجية البحث (أداة البحث) و النتائج التي تم التوصل إليها.

\* استفادت الدراسة الحالية من العديد الدراسات النظرية و خاصة في جانب إثراء الاطار النظري.

\* استفادت الدراسة الحالية من مختلف الدراسات فيما يخص صياغة التصور العام لمقترح البحث و هيكله الدراسة النظرية و التطبيقية و أهم السياسات الواجب تبنيتها من اجل إصلاح جانب السياسات التجارية.

ثالثا: الفجوة العلمية التي تعالجها الدراسة الحالية:

من خلال استعراض أوجه الاتفاق و الاختلاف بين الدراسات السابقة نشير إلى أن الدراسة الحالية تتفق مع الدراسات السابقة في موضوعها الرئيسي و هدفها العام، إلا أنها تختلف عنها في عدة جوانب تمثل الفجوة العلمية التي تعالجها هذه الدراسة و هي:

\* تضمنت هذه الدراسة تحليل وجهة نظر الشركات حول القيود غير التعريفية في نشاط الواردات.

\* استخدمت هذه الدراسة أداة و منهجية تحليل تختلف تماما عن الدراسات السابقة و هي طريقة "التقييم المباشر"، من خلال اعتماد عينة عشوائية طبقية ممثلة لكل النشاطات عينة الدراسة.

\* حرصت الدراسات خلال اختيار عينة الدراسة على تمثيل كل النشاطات الاقتصادية حسب مدونة النشاط و حسب مجموعات الاستخدام، كما ركزت على حجم الشركات (مصغرة، صغيرة و متوسطة)، و هذا شيء أساسي سيتم توضيحه أن اثر هذه القيود يختلف من نشاط إلى آخر حسب الأهداف العامة و توجهات السلطات العمومية في مجال التجارة الخارجية.

\* لم تقتصر هذه الدراسة على عينة واحدة فقط و إنما تضمنت مجموعة من العينات لضمان تشخيص الواقع بدقة.



## المقدمة العامة

و من العرض السابق يتضح أن هذه الدراسة عاجلت فجوة علمية متعددة الجوانب بتطرقها لموضوع وجهة نظر الشركات الناشطة في مجال الاستيراد سواء من اجل البيع على الحالة أو من أجل الإنتاج (صناعة أو تحويل)، و شمول عينتها لمختلف النشاطات. و استخدامها لمنهج "التقييم المباشر". و تعتبر هذه الأطروحة مساهمة جديدة في أدبيات التجارة الدولية في الجزائر من خلال الاعتماد على التصنيف الجديد للقيود غير التعريفية الذي تم إعداده من طرف الأونكتاد (2012) و الموجودة في قاعدة معطيات البنك العالمي (2010).

### هيكل الدراسة

من أجل الإجابة على إشكالية البحث و التوصل إلى أهداف الدراسة، تم تقسيمها إلى فصلين أساسيين: تضمن الفصل الأول، الذي هو بعنوان التجارة الدولية و القيود غير التعريفية ثلاثة مباحث. تناول أولها القيود غير التعريفية: المفهوم، الخصائص و التطور التاريخي. فيما ناقش المبحث الثاني الصعوبات النظرية و العملية لقياس القيود غير التعريفية، أما المبحث الثالث فقد تعرض لمناقشة مبررات استخدام القيود غير التعريفية و آثارها على المبادلات التجارية الدولية.

و جاء الفصل الثاني، الذي يحمل عنوان تحليل آثار القيود غير التعريفية على الواردات في الجزائر بثلاثة مباحث: تناول أولها تحليل تطور، تركيب و توزيع الواردات الجزائرية، و ناقش المبحث الثاني التدابير غير التعريفية المتعلقة بتنظيم عمليات الاستيراد في الجزائر، بينما تم تخصيص المبحث الثالث للجانب التطبيقي بعنوان الدراسة التطبيقية حول التدابير غير التعريفية و آثارها على الواردات من وجهة نظر الشركات.

## الفصل الأول

# التجارة الدولية و القيود غير التعريفية

مقدمة الفصل

لا يشير انخفاض مستوى الرسوم الجمركية خلال الجولات المختلفة من تطور النظام التجاري الدولي متعدد الأطراف بنهاية مؤكدة أو إجماع متفق عليه لسياسات الحماية التجارية، حيث لم تستطع الجهود الدولية متعددة أو ثنائية الأطراف التي بذلت من أجل تخفيض أو إلغاء الرسوم الجمركية في أغلب دول العالم على إلغاء السياسات التقييدية و توجهات الحماية الجديدة، بل دفعت العديد من الدول فقط إلى إيجاد قنوات من الحماية الجديدة أكثر ما يقال بأنها مقنعة للتعامل مع الشركاء التجاريين. و على هذا الأساس، أصبحت الحماية الحديثة في السنوات الأخيرة من خلال ما يطلق عليها بالإجراءات الرمادية أو الضبابية تركز على إجراءات و على قيود أخرى غير الرسوم الجمركية التقليدية يطلق عليها بالتدابير غير التعريفية (أو غير الجمركية)، و هي أكثر تقييدا للتجارة و أكثر تعقيدا، حيث أنها تأخذ أشكالا عديدة مثل إعانات التصدير، التدابير الصحية و الصحة النباتية، قواعد تنظيمية و تقنية و معايير المطابقة قد تكون إلزامية أو طوعية، و كذلك على تدابير أخرى جد مكلفة. و لذلك، "ظلت العلاقة بين التجارة و السياسة التجارية دوما خاضعة لتكاليف التبادل التجاري".<sup>(1)</sup>

و تسعى الدول من حيث المبدأ من خلال هذه التدابير إلى تعويض انخفاض مستوى التعريفات الجمركية على المستوى العالمي، أو إلى " تحقيق الأهداف المشروعة للسياسة العامة المتعلقة بسلامة البشر و حماية الصحة، فضلا عن حماية البيئة. و قد ينشأ مشكل عندما يتجاوز الغرض من هذه التدابير التقنية حدود الأهداف المشروعة للسياسة العامة المتعلقة بالحماية. و قد تسيء بعض الدول استخدامها استراتيجيا بوصفها أدوات للسياسة التجارية، بحيث تصبح فعليا شكلا مقنعا للحماية عن طريق تقييد الواردات بصورة غير عادلة، مما ينطوي على ممارسة تمييز ضد المنتجين الأجانب لصالح المنتجين المحليين".<sup>(2)</sup>

و يتم التمييز من الناحية التطبيقية بين القيود التعريفية و القيود غير التعريفية، و يكون تحليل آثار القيود التعريفية على المستوى النظري أكثر سهولة، لأنها تطبق مباشرة على الواردات، لكن الأمر يختلف تماما عندما يتم الحديث عن آثار القيود غير التعريفية. إذ تتميز هذه الأدوات عن سابقتها بأنها متعددة من جهة، و من جهة أخرى فإن هدفها لا يكون دائما هو التأثير على حجم التجارة، و لذلك، يصعب على المتخصص في مجال التجارة الدولية تحديد آثارها مقارنة بالقيود التعريفية.

و لقد أدى تطور المفاوضات التجارية متعددة الأطراف على المستوى الدولي إلى تخفيض في مستوى الحواجز الجمركية، و لكنها عرفت في المقابل ارتفاعا سريعا في عدد و أشكال القيود غير التعريفية كأدوات حماية فعالة في

<sup>(1)</sup> بومفرت، ريتشارد. (2012). مذكرات في نظرية و سياسة التجارة الدولية، ترجمة سفر بن حسين القحطاني و كمال الدين علي بشر إبراهيم، الرياض، جامعة الملك سعود، النشر العلمي و المطابع.

<sup>(2)</sup> الأونكتاد. (2006). تقرير التجارة و التنمية، الأمم المتحدة، جنيف، ص 85.

التجارة الدولية. و لهذا نجد أن العوائق الأساسية للتجارة في العصر الحالي هي الحواجز غير التعريفية و ليست التعريفية الجمركية. و قد أصبحت الحكومات تستخدم هذا النوع من العوائق غير التعريفية لأسباب عديدة سيتم تفصيلها بشكل كبير. و إذا وجد عالم يتمتع بتعريف جمركية تصل إلى الصفر، و لكنه يعاني من تعاضم دور العوائق الغير جمركية، فإننا بصدد عالم لا يتمتع بأي قدر من حرية التجارة. و نجد أن الاقتصاديين يفضلون وجود التعريف الجمركية عن وجود العوائق غير التعريفية، و كذلك الحال بالنسبة للعاملين في التجارة و ذلك لتمتع التعريف الجمركية بالشفافية، بينما تعاني القيود غير التعريفية من افتقارها للشفافية، و كثيرا ما يصاحب انعدام الشفافية فساد داخلي و احتكاكات تجارية و دبلوماسية بين الدول".<sup>(1)</sup>

و يتناول هذا الفصل الذي يتكون من 3 مباحث أساسية، استعراض مفهوم القيود غير التعريفية و التمييز بينها و بين القيود التعريفية، ثم تحليل أهم خصائصها و تتبع تطورها التاريخي من خلال أهم المراحل التي انتقل فيها النظام التجاري من وضع تحكمه اتفاقيات الجات إلى وضع آخر أكثر تنظيما في ظل المنظمة العالمية للتجارة، و ما تلاها من المؤتمرات الوزارية و ذلك في (المبحث الأول). ثم سيتم التطرق إلى أهم الصعوبات النظرية و العملية في تصنيف و قياس القيود غير التعريفية (المبحث الثاني). و أخيرا سيتم الحديث عن مبررات استخدام هذه القيود و آثارها على الاقتصاد و الرفاهية المحلية (المبحث الثالث).

(1) غنيم، أحمد فاروق. (2004). تحرير التجارة ، مركز المشروعات الدولية الخاصة ، ص 6.

## المبحث الأول

## القيود غير التعريفية: المفهوم، الخصائص و التطور التاريخي

## 1-تحديد مفهوم القيود غير التعريفية

## 1-1- صعوبات تحديد طبيعة القيود غير التعريفية

نظرا لطبيعتها من الناحية العملية، فليس من السهل دائما على الباحثين و المتخصصين في مجال التجارة الدولية تعريف أو تحديد طبيعة القيود غير التعريفية بشكل أكثر وضوحا، كما لا يكون بوسعهم دائما التأكد من تشخيص أهم أهدافها، و ما تمارسه من آثار على مختلف القطاعات الاقتصادية بنفس الطريقة التي نستطيع فعل ذلك في حالة الحديث عن القيود التعريفية. فيمكن أن يكون لهذه القيود أثر على الأسعار، الكميات أو على الرفاهية الاجتماعية، كما يمكن أن يكون لها في نفس الوقت آثار على الدولة المستوردة و على الدولة المصدرة. و لذلك، فهي تمثل في نفس الوقت قيدا كبيرا على التجارة الدولية سواء بالنسبة للمصدرين الذين يحاولون النفاذ إلى الأسواق الأجنبية المختلفة، أو بالنسبة للمستوردين الذين يجدون أنفسهم ملزمين بالتقيد أو الامتثال لمجموعة واسعة بعضها غير منظورة، و مكلفة من الاشتراطات أو المعايير و التدابير الخاصة بالأسواق المحلية.

إضافة إلى آثارها المركبة، فهناك كذلك صعوبة في تحديد الأهداف التي تسعى هذه القيود إلى تحقيقها، و لذلك تشير المنظمة العالمية للتجارة (OMC) إلى ضرورة التمييز بين نوعين من الأهداف التي تسعى الدول إلى تحقيقها من خلال تطبيق مثل هذه التدابير: أ) القيود غير التعريفية الوقائية أو الحامية (BNT protectrices) التي تهدف إلى إلغاء عدم تناظر المعلومات بتقديم كل المعلومات الضرورية لحماية الصحة و أمن المستهلكين، و ب) القيود غير التعريفية الحمائية (BNT protectionnistes) التي تهدف إلى حماية الأسواق المحلية و الحد من المنافسة الأجنبية.<sup>(1)</sup>

و لهذه الأسباب و غيرها مما سيتم الإشارة إليه، و خاصة ما تعلق بنقص في المعلومات أو ضعف جودة البيانات المفصلة و المتوفرة حول مختلف القيود غير التعريفية التي تطبقها مختلف الدول (النامية و المتقدمة) على المنتجات أثناء دخولها إلى الأسواق الأجنبية (حالة الاستيراد أو التصدير)، فإن التعامل مع القيود غير التعريفية من الناحية النظرية أو التطبيقية يكون أمرا في غاية الصعوبة و التعقيد في الوقت الراهن. و بصفة عامة، يمكننا تعريفها على أنها عبارة عن إجراءات حمائية تقييدية، يتم تطبيقها من طرف مختلف الدول و على كل القطاعات إما كأدوات بديلة أو تعويضية (بسبب التخفيضات الجمركية)، أو كأدوات مكملية للتعريفات الجمركية، مما يؤدي إلى الحد أو تشويه التجارة الدولية على نحو غير ملائم، و بشكل يتعارض مع الاتفاقيات الدولية متعددة الأطراف. كما يشير التقرير

(1) OMC. (2012). Rapport sur le commerce mondial : commerce et politiques publiques, gros plan sur les mesures non tarifaires au XXIe siècle.

حول التجارة العالمية الصادر عن المنظمة العالمية للتجارة على أن القيود غير التعريفية تشمل كل الإجراءات التي يكون لها تأثير على التجارة ما عدى التعريفات الجمركية. و لكن بما أن معظم الإجراءات التشريعية المتخذة من طرف الحكومات تستطيع على الأقل من حيث المبدأ، التأثير على التجارة، فإن مجال تأثير القيود غير التعريفية المتوقعة يكون واسعاً و حدوده تكون غامضة.<sup>(1)</sup>

و نشير إلى أن الأدبيات النظرية في مجال التجارة الدولية تقدم العديد من المعلومات و التعاريف المهمة المرتبطة بتحديد طبيعة و مفهوم كل من التعريفات الجمركية (Tarifs douaniers) و القيود غير التعريفية (Barrières non tarifaires) و التمييز بينهما. و يعرف (Sandrey, R et al.(2008) كل من التدابير غير التعريفية و القيود غير التعريفية على أنها تمثل كل الإجراءات أو التدابير، تدخلات الدولة في مجال التجارة الدولية أو كل الاشتراطات الخاصة بالنوعية، ما عدى التعريفات الجمركية، و التي بإمكانها تشويه أو الحد من تجارة السلع ما بين الدول.<sup>(2)</sup> و من ناحية الآثار التي تمارسها تعرف المنظمة العالمية للتجارة هذه التدابير غير التعريفية على أنها "تلك الإجراءات المثلى لتصحيح اختلالات السوق.<sup>(3)</sup> أو "التدابير التي تستعملها السلطات العمومية، غير الرسوم الجمركية، و التي يمكن أن يكون لها آثار على تجارة السلع.<sup>(4)</sup>

بينما يذهب فريق الشخصيات البارزة المكلف بدراسة القيود غير التعريفية التابع للأونكتاد (Group of Eminent Person on Non-Tariff Barriers) إلى تعريف هذه التدابير اعتماداً على نظام جديد لتصنيف هذه القيود على أنها عبارة عن " تدابير حكومية تختلف عن التعريفات الجمركية العادية، يمكن أن يكون لها تأثير اقتصادي على تجارة السلع على الصعيد الدولي، من حيث تغيير الكميات المتداولة أو أسعارها، أو تغيير الكميات و الأسعار في نفس الوقت."<sup>(5)</sup> في حين يحرص الدكتور أحمد فاروق غنيم التدابير غير التعريفية على أنها تتمثل في " كل الأساليب الغير تقليدية بجانب التعريفات الجمركية التي من الممكن أن تعرقل تحرير التجارة العالمية."<sup>(6)</sup> كما تعرف موسوعة Investopedia القيود غير التعريفية على أنها " الطريقة التي يتم من خلالها تقييد التجارة باستخدام الحواجز التجارية ما عدى التعريفات الجمركية. و تضم هذه الحواجز كل من الحصر، الحظر (Embargoes)، العقوبات (Sanctions) و الرسوم (Levies). و كثيراً ما تستخدم الدول المتقدمة حواجز غير تعريفية كجزء من استراتيجياتها السياسية أو الاقتصادية من أجل التحكم في حجم تجارتها مع الدول الأخرى. و تستخدم الدول في أغلب الأحيان

(1) OMC. (2012). Ibid.

(2) Sandrey, R., Smit, L., Fundira, T. and Edinger, H. (2008). Non-tariff measures inhibiting South African exports to china and India. Tralac Working Paper No6/2008.

(3) OMC. (2012). Op cit, p.49

(4) OMC. (2012). Ibid, p.38.

(5) الأونكتاد. (2012). مجلس التجارة و التنمية، تطور النظام التجاري الدولي و توجهاته من منظور إثمائي، ص ص 15-16.

(6) غنيم، أحمد فاروق. (2004). تحرير التجارة. مرجع سابق، ص 46.

القيود غير التعريفية في التجارة الدولية ، كذلك تعتمد في تطبيق هذه القيود على توافر السلع والخدمات والتحالفات السياسية مع الدول التجارية. و بشكل عام، فإن أي عائق أمام التجارة الدولية سيؤثر على الاقتصاد لأنه يجد من وظائف معايير التداول في السوق الحر. و تسمى الإيرادات المفقودة نتيجة حواجز التجارة بأنها خسارة اقتصادية<sup>(1)</sup>.

كما يعرف (Evans, G., Newnham, 1998) القيود غير التعريفية بأنها " أي عقبة أمام التجارة الدولية ليست رسوم استيراد أو تصدير، حيث قد تتخذ شكل حصص الاستيراد أو الإعانات أو التأخيرات الجمركية أو الحواجز التقنية أو غيرها من التدابير التي تؤدي إلى منع أو إعاقة التجارة".<sup>(2)</sup> بينما يرى (Karray, Z. (2006) بأنها عبارة عن " سياسات أخرى غير التعريفات الجمركية العادية التي يتم من خلالها خلق تكاليف إضافية أمام المعاملات المرتبطة بالتجارة، و بالتالي، يمكن أن يكون لها تأثيرات مشابهة جدا للآثار الناتجة عن تطبيق التعريفات الجمركية المعروفة".<sup>(3)</sup>

و للتأكيد على أهمية إلغاء أو التخفيف من هذه القيود غير التعريفية في التأثير على اتجاهات و مستوى تحرير التجارة الدولية، يفرق العديد من الباحثين بين التحرير "السطحي" و التحرير "العميق" للتجارة الدولية. فالتحرير السطحي هو الذي يركز فقط على إزالة القيود التقليدية المعروفة مثل التعريفات الجمركية، و هذا الأسلوب من التحرير أصبح غير كافي بالنسبة للدول من أجل التمتع بمزايا التحرير التجاري. أما التحرير "العميق" فيقصد هنا تحرير التجارة بمفهومها السطحي أي إزالة القيود التعريفية يضاف إليها حرية انتقال الأشخاص، تقريب أو توحيد القوانين ذات الصلة بالتجارة، إزالة العوائق البيروقراطية المتعلقة بإجراءات الجمارك، و باقي القيود الأخرى غير الجمركية على التجارة مثل العوائق الفنية و الأمور الخاصة بالصحة و الصحة النباتية التي تناولتها العديد من الاتفاقيات متعددة الأطراف و في إطار المنظمة العالمية للتجارة.<sup>(4)</sup> و في نفس المجال عرف (Walter (1971) القيود غير التعريفية على أنها " كل السياسات أو الممارسات الحكومية الرامية إلى تقييد حجم، اتجاه أو تركيبة تدفقات التجارة عبر الحدود. و يقسم الباحث الحواجز غير التعريفية إلى مجموعتين كبيرتين: المجموعة الأولى تضم الحواجز غير التعريفية التي تستعمل كأدوات للسياسة التجارية، مثل الحصص، دعم الصادرات. أما المجموعة الثانية فتشتمل على القيود غير التعريفية التي لعبت دورا تجاريا تقيديا مثل الاشتراطات في مجال التغليف و الوسم، الأنظمة الصحية، التقييم الجمركي و ممارسات تصنيف السلع.<sup>(5)</sup>

(1) <https://www.investopedia.com/terms/n/nontariff-barrier.asp>

(2) Evans, G., Newnham, J., Dictionary of International Relations ;Penguin Books, 1998

(3) Karray, Z. (2006, June). Boosting world trade in Tunisia and Egypt by cutting non-tariff barriers : Better imports for better exports, Economic Research Forum Policy Brief, 14.

(4) غنيم، أحمد فاروق غنيم، (2004)، مرجع سابق، ص 12 .

(5) Walter, I. (1971). Nontariff Barriers and the Export Performance of Developing Economies, The American Economic Review, Vol.61, No.2, Papers and Proceedings of the Eighty Third Annual Meeting of the American Economic Association (May, 1971), pp.195-205.

و في نفس السياق يؤكد Baldwin (1989) على وجود 3 مجموعات من القيود غير التعريفية. تحتوي المجموعة الأولى على الأدوات التي تهدف إلى تقييد أو الحد من حجم الصادرات أو الواردات مثل الحصص. أما المجموعة الثانية فتشمل إجراءات دعم الحكومات مثل إعانات الصادرات، أو الدعم المالي المباشر. أما المجموعة الثالثة و الأخيرة، فتتضمن مجموعة من المعايير، القوانين أو التنظيمات التي تخص الصحة البشرية و الحيوانية، نوعية الأغذية، التغليف، الوسم... الخ. و يلاحظ أن هذا التصنيف يختلف تماما عن التصنيف المقدم في التعريف السابق المقدم من طرف Walter (1971). كما درس Baldwin (1989) في نفس الوقت العلاقة الموجودة ما بين الأسعار و تطبيق القيود غير التعريفية. و تم تقدير الآثار الكمية للقيود غير التعريفية من خلال الاختلافات ما بين سعر المنتج المستورد و سعر المنتج المصنع على المستوى المحلي.<sup>(1)</sup> كما عرفها كل من Alan, Deardorff & Stern (1997) على أنها قيود تجارية تعمل على تشويه التجارة و هي تعدل أسعار و/أو كميات المنتجات المستوردة.<sup>(2)</sup>

كما تعرف من جهة أخرى على أنها " جميع القيود أمام التجارة والتي لا تكون عبارة عن تعريفات جمركية، و تشمل على كل من الرسوم التعويضية و مكافحة الإغراق، القيود الطوعية للصادرات، الإعانات، القيود الفنية أمام التجارة و القيود على تقديم أو إعداد الخدمات. إضافة إلى ذلك، يستخدم مصطلح القيود غير التعريفية غالبا لتضمين تدابير محلية معينة، مثل القيود المفروضة على التوزيع و الممارسات غير التنافسية التي يمكن أن تشوه التجارة مثلما ما تقوم به التدابير على الحدود (Border Measures). و نشير إلى أن بعضا من هذه الأدوات بحكم الواقع، و خاصة اللوائح الفنية والمعايير الدنيا وأنظمة إصدار الشهادات المتعلقة بالصحة وسلامة المستهلك تمثل بشكل كبير عقبات أمام التجارة ، لأنها تستخدم عموماً لتحقيق أهداف السياسة المشروعة. ومع ذلك، هناك تصور مفاده أنه في بعض الحالات يتم إساءة استخدام هذه الأنواع من أدوات السياسة".<sup>(3)</sup>

و حسب لجنة غرفة التجارة الدولية (CCI, 2005)، فإن القيود غير التعريفية هي عبارة عن تدابير أو سياسات حكومية ما عدى التعريف الجمركية، و التي تحد أو تشوه التجارة الدولية على نحو غير ملائم. و يمكن أن تكون هذه السياسات عبارة عن السياسات التي تقيد أو تمنع الواردات (و خاصة من خلال تطبيق القيود الكمية، حصص تعريفية و تراخيص الاستيراد)، تفرض اقتطاعات متغيرة، رسوم إضافية أو رسوم تمييزية على الواردات، تلك التي

(1) Baldwin, E.R., (1989). Measuring nontariff trade policies. Working Paper No.2978, National Bureau of economic research, 1050 Massachusetts Avenue, Cambridge, MA02138.

(2) Deardorff, A.V, & Stern, R.M. (1997). Measurement of Non-Tariff Barriers. OECD Economics Department-Working Papers No.179-OECD Publishing, (179), 118. <http://doi.org/10.1787/568705648470>

(3) Glossary of Statistical Terms, in, <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=183>



تشرط إيداع مسبق للاستيراد، تلك التي تدعم الإنتاج و الصادرات أو تلك التي تقيد الصادرات.<sup>(1)</sup> و من خلال إضافة بعد معياري عرف (1970) Baldwin القيود غير التعريفية على أنها "كل الإجراءات (الخاصة أو العامة) التي تسبب توزيعا للسلع و الخدمات المتبادلة على المستوى الدولي بطريقة تؤدي إلى تخفيض متوقع الدخل الحقيقي".<sup>(2)</sup>

كما وضعت الوكالة المتعددة لفريق الدعم (équipe d'appui multi organisation) في عام 2008 تعريفا واسعا، مفاده أن القيود غير التعريفية هي عبارة عن إجراءات غير التعريفية الجمركية العادية، و التي يكون لها أثر اقتصادي على المبادلات الدولية في السلع و تعديل الكميات المتبادلة، الأسعار أو الاثنين معا. و لا يراد من هذا التعريف الحكم على الأثر الاقتصادي الحقيقي للقيود غير التعريفية، و لا على فعاليتها من أجل الوصول إلى تحقيق مختلف الأهداف. و لا يعني كذلك أبدا وضعها القانوني من وجهة نظر المنظمة العالمية للتجارة أو اتفاقيات تجارية أخرى.<sup>(3)</sup> و في هذا الاطار، قامت الوكالة في عام 2009 بتقديم تصنيف حديث للأساليب الحمائية، حيث قسمتها إلى قسمين هما: الأساليب الحمائية التعريفية و الأساليب الحمائية غير التعريفية (NTMs)، و تتلخص هذه الأخيرة في كل من الأساليب الحمائية الكمية و السعرية ما عدى الرسوم الجمركية، إضافة إلى الأساليب الحمائية المقنعة المعروفة باسم الحواجز أو القيود غير التعريفية (NTB). و لقد تم تقييد التعريف المقدم من طرف الوكالة المتعددة لفريق الدعم من طرف (OCDE) و التي حصرت القيود غير التعريفية في التدابير التي يكون لها أثر غير مباشر على الأسعار و/أو الكميات من خلال التأثير على الخصائص الأخرى للسلع المباعة، على العموم تدابير تنظيمية. إن التعريف المقدم من طرف OCDE يستبعد إذن التدابير التي يكون لها أثر مباشر على الأسعار و الكميات (الحصص الكمية، تراخيص الاستيراد و إجراءات مكافحة الإغراق).<sup>(4)</sup>

كما يعرف (Carrère & De Melo, 2009) القيود غير التعريفية على كل التدابير التي تؤدي إلى تشويه المبادلات، و لكنها ليست تعريفية جمركية. و يوجد تشويه عندما يكون السعر المحلي يختلف عن السعر عند الحدود. و نقصد هنا القيود على الصادرات و دعم الصادرات. ما المنظمة العالمية للتجارة فإنها تميز ما بين القيود غير التعريفية التي يتم تبريرها على أساس هدف مشروع (مثل حماية صحة الأفراد)، و التي يمكن أن تدمج بصفة تتوافق

(1) Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris/CCI, (2005), «Les prochains enjeux de la libéralisation commerciale: le démantèlement des obstacles non tarifaires au commerce », janvier 2005

(2) Baldwin, R., (1970), « Non-Tariff Distortions in International Trade », Washington, DC : Brookings Institution

(3) MAST, (2008), « First Progress Report to the Group of Eminent Persons on Non-tariff Barriers », juin, 2008

(4) OCDE, (2007), « Scoping Paper: economic assessment of Non-tariff Measures in agro-Food Trade, Groupe de travail mixte sur l'agriculture et les échanges », Octobre, 2007

مع قواعد المنظمة، عن تلك التي تطبق من أجل أهداف تمييزية، و التي توضع حيز التطبيق كأدوات حماية مقنعة.<sup>(1)</sup> بمعنى أنه من الناحية الاقتصادية، فإن كل من الأساليب الحمائية غير التعريفية (NTMs) و الأساليب الحمائية المقنعة أو ما يعرف بالقيود غير التعريفية (NTB) لها نفس المعنى، و لكن يتم التمييز بينهما من الناحية القانونية. فالقيود غير التعريفية تتمثل في الأساليب و الأدوات التي يشكل تطبيقها من طرف الدول انتهاكا للقواعد و المبادئ التي بني عليها النظام التجاري متعدد الأطراف في ظل المنظمة العالمية للتجارة، على عكس المصطلح الثاني، الذي يشير إلى أساليب السياسة التجارية التي تعمل على الحد من تدفقات التجارة الدولية، مع عدم وجود حكم ضمني على مدى شرعيتها.<sup>(2)</sup> و على هذا التمييز، رأت الوكالة المتعددة لفريق الدعم (MAST) بأنه من يكون من الصعب إعطاء تعريف دقيق و متوازن للقيود غير التعريفية، و في الوقت نفسه وافقت على أن الأساليب غير التعريفية لا يمكن وصفها ببساطة بأنها قيود غير تعريفية على أساس كل أصنافها، بل يجب علينا الرجوع إلى التصنيفات لمختلف التدابير و الأساليب و النظر في كل واحدة على حدى، و ما إذا كان القصد منها توفير الحماية.<sup>(3)</sup>

و في نفس السياق، نجد أن التقرير الصادر عن Imani Development\* في عام 2007، يصف القيود غير التعريفية على أنها كل التنظيمات المتعلقة بالتجارة ما عدى التعريف الجمركية أو كل سياسة تمييزية أخرى تحد من التجارة الخارجية، و خاصة قيود التصدير، حصص التصدير، رخصة التصدير، الرسوم و الاقتطاعات عند التصدير و الأسعار القصوى عند التصدير. و يشير هذا التقرير أن بعض القيود غير التعريفية يمكن أن تكون مشروعة، و خاصة تلك المطبقة من أجل حماية الصحة، الأمن أو البيئة. هذه الإجراءات لا تصبح قيودا غير تعريفية حقيقية إلا إذا تم وضعها حيز التطبيق بطريقة تؤدي إلى رفع بشكل غير مفيد حجم التكاليف أو عرقلة التجارة، أو تم تطبيقها

(1) Carrère, C., De Melo, J & Wilson, J. (2011), « The distance puzzle and Low-income Countries : An Update », Working Paper/30, Fondation pour les études et recherché sur le développement international, Clermont Ferrand, France.

(2) Eric Burgeat, Gérard Viatte. (2001). Agricultural Policies in Emerging and Transition Economies 2001, Special Focus on Non-Tariff Measures, OECD, France, pp 20-21. Available from: /www.oecd.org/gov/pcsd/25498833.pdf

(3) Sudip Ranjan Basu, Hiroaki Kuwahara, Fabien Dumesnil, (2012). Evolution of non-tariff measures: emerging cases from selected developing countries, policy issues in international trade and commodities study series, N° 52, UNCTAD, Geneva, p.8. Available from unctad.org/system/files/official-document/itcctab53\_en.pdf

\* Imani Development هي شركة استشارية اقتصادية وتنموية خاصة تعمل على تسهيل عملية النمو الاقتصادي والحد من الفقر في العالم النامي. نشطت Imani Development في شرق وجنوب أفريقيا ومنطقة البحر الكاريبي وجنوب شرق آسيا والمحيط الهادئ لأكثر من 30 عاما، حيث تقدم المشورة لصانعي السياسات والحكومات و وكالات التنمية والمنظمات الإقليمية والدولية والقطاع الخاص في مجالات عملها الأساسية.

بطريقة غير مشروعة أو غير مبررة.<sup>(1)</sup> بينما عرفت الاقتصادية القيود غير التعريفية على أنها " استخدام المعايير لمعالجة إخفاقات السوق، و في نفس الوقت استخدامها لأغراض حمائية".<sup>(2)</sup>

نلاحظ أنه لا يوجد تعريف رسمي حول القيود غير التعريفية. و حسب (CNUCED)، فإنه يوجد أنواع مختلفة من القيود غير التعريفية، البعض منها مرتبطة مباشرة بالتجارة (حصص الاستيراد، رسوم إضافية على الواردات، إجراءات مكافحة الإغراق)، البعض الآخر لها ارتباط مع المبادلات، حيث أن وضعها حيز التطبيق سيكون مراقبا عند الحدود (المعايير المتعلقة بالتعبئة و التغليف، المعايير الصحية)، بينما هناك مجموعة ثالثة من القيود غير التعريفية ناتجة عن قرارات السياسة العامة (الأسواق العمومية، قيود في مجال الاستثمار، موسعة إلى حماية حقوق الملكية الفكرية). كذلك يمكن أن تكون القيود غير التعريفية في نفس الوقت سياسات لتشويه التجارة المعروفة مثل: الحصص، القيود الكمية، و لكن أيضا ممارسات تقوم بتغيير السعر بطريقة غير مباشرة و /أو كميات المنتجات أو الخدمات المتبادلة.<sup>(3)</sup>

و على ضوء ما تم الإشارة إليه يمكننا أن نقول أن القيود غير التعريفية هي بصفة عامة و بسيطة كل التدابير و الإجراءات و التنظيمات التجارية ما عدى التعريفية الجمركية القادرة على الحد من تدفقات التجارة الخارجية، تعديل السعر و /أو كميات السلع و /أو الخدمات المتبادلة و تخفيض الدخل الحقيقي. و نشير إلى أن تعريف ماذا يقصد بالقيود غير التعريفية يسلط الضوء و بكل سهولة حول تنوعها الواسع. و لهذا فإن المنظمات و المؤسسات الدولية أخذت الموضوع بعين الاعتبار منذ زمن طويل من خلال محاولة وضع قائمة دقيقة و مفصلة لكل نوع من أنواع القيود غير التعريفية. كما نشير إلى أنه في أغلب الأحيان، ليس الإجراء في حد ذاته الذي يعد قيدا غير تعريفي على التجارة و لكن كيفية تطبيقه هو الذي يحول هذا الإجراء إلى قيد غير تعريفي. و لقد ظهرت العديد من المحاولات التي تهدف إلى تصنيف القيود غير التعريفية و ذلك تبعا لطريقة تطبيقها، أهدافها أو تأثيرها الاقتصادي و ذلك من أجل تسهيل عملية تكميمها و خاصة تحليل أثرها على وضعية التجارة الدولية.

(1) Imani Development, (2007), « Inventaire des obstacles non tarifaires régionaux : rapport de synthèse pour le programme régional de facilitation du commerce », juin, 2007

(2) Anne-Célia Disdier. (2009), Les normes réglementaires, un protectionnisme déguisé ?, la vie des idées, 2 Décembre, p1. From : [laviedesidees.fr/Les-normes-reglementaires-un.html](http://laviedesidees.fr/Les-normes-reglementaires-un.html).2021/09/05

(3) CNUCED, (2005), « Rapport de la réunion d'experts sur les obstacles non tarifaires: méthodes ,classification, quantification et incidences sur le développement », septembre 2005

1-2- الفرق بين التدابير غير التعريفية (MNT) و القيود غير التعريفية (BNT)

يتميز العديد من الباحثين المهتمين بالقضايا المتعلقة بالسياسات التجارية الدولية ما بين التدابير غير التعريفية (Mesures non tarifaires) و القيود غير التعريفية (Barrières non tarifaires). و في هذا المجال يشير كل من Beghin & Bureau (2001) إلى ضرورة التمييز بين كل من التدابير غير التعريفية و القيود غير التعريفية، لأن هناك اختلاف كبير بينهما في كل من الهدف من تطبيقهما و آثارهما على التجارة الدولية.<sup>(1)</sup> و في نفس السياق، يرى كل من Gourdon & Nicita (2013) أن التدابير غير التعريفية يتم تسميتها بطريقة غير صحيحة قيود غير تعريفية. و برر سبب هذا الخلط إلى أن أغلب التدابير غير التعريفية كانت في الماضي تظهر في شكل حصص أو قيود طوعية على الصادرات، و لقد تم تصميم هذه التدابير لتكون تقييدية و حمائية.<sup>(2)</sup>

و في نفس الاطار، قدمت (2012) CNUCED تصنيفا و تعريفا مختلفا حول التدابير غير التعريفية. و من وجهة نظرها فإن التدابير غير التعريفية تعرف على أنها " تدابير سياسية ما عدى التعريفات الجمركية التي يمكن أن يكون لها تأثير اقتصادي على التجارة الدولية للسلع، من خلال تعديل حجم الكميات المتبادلة أو الأسعار أو الاثنين معا".<sup>(3)</sup> و حسب (2009) Van Tongeren et al، من الواضح أن السبب الرئيسي الذي يبرر تطبيق التدابير غير التعريفية هو حماية الصحة الإنسانية، صحة الحيوانات و النباتات للدول المستوردة ضد الأمراض و المنتجات الكيميائية التي تتسبب فيها السلع المستوردة. و يسمح ذلك بحماية الرفاهية الوطنية من خلال تصحيح اختلالات السوق و النقائص التي تؤثر على المستهلكين و المنتجين المحليين.<sup>(4)</sup>

و بالرجوع إلى العمل الذي قام به Van Tongeren فيمكن من وجهة نظره أن تكون للعديد من التدابير التقنية العديد من المزايا للتجارة الدولية، و ذلك من خلال تحسين الرفاهية بواسطة تخفيض الآثار الخارجية السلبية (Externalités négatives). فمثلا تسمح هذه الآثار بتخفيض خطر استيراد الأمراض أو الآفات أو الخطر المرتبط بعدم تناظر المعلومات حول التعبئة، و وسم الفواكه و التي تقدم للمستهلكين تفاصيل حول المنتج المستورد. و هذه

(1) Beghin, J.C., & Bureau, J.C. (2001). Measurement of sanitary, phytosanitary and technical barriers to trade. Consultant's report prepared for the food, Agriculture and fisheries Directorate, OECD, 17-18.

(2) Nicita, A., & Gourdon, J. (2013). A preliminary analysis on newly collected data on non-tariff measures. United Nations Conference on Trade and Development.

(3) CNUCED, (2005), Rapport de la réunion d'experts sur les obstacles non tarifaires: méthodes, classification, quantification et incidences sur le développement, septembre 2005

(4) Van Tongeren, F., Beghin J. and Marette S. (2009). A Cost Benefit Framework for the Assessment of Non-Tariff Measures in Agro-Food Trade, OECD Food, Agriculture and Fisheries Working Papers, No.21, OECD Publishing.

النقائص و نقائص السوق تشير إلى معلومات غير كاملة، إضافة إلى الآثار الخارجية السلبية المرتبطة بالأمن الغذائي و انتشار الأوبئة.

و تشير إلى أنه يمكن للتدابير غير التعريفية أن تعمل على تحسين، تسهيل و تطوير التجارة الدولية. إضافة إلى ذلك، تساعد هذه التدابير المستهلكين من الحصول على معلومات مهمة حول المنتجات، و يمكن أن تحسن خصائص المنتجات على مستوى السوق، و بالتالي، تسمح بخلق طلب متزايد. غير أن الاستعمال المفرط للتدابير غير التعريفية يمكن أن يعرقل بشكل كبير تيسير التجارة و يمكن أن يتحول إلى قيود غير تعريفية. و على هذا الأساس، نلاحظ إذن أنه ليس هناك تعريف جامع و وحيد للتدابير غير التعريفية. حيث أن محاولة تعريف ما هي التدابير غير التعريفية يدفعنا إلى ضرورة الاطلاع على تشكيلتها الواسعة.

و لقد أخذت المنظمات و المؤسسات الدولية منذ مدة طويلة هذه المشكلة بعين الاعتبار، و حاولت وضع مدونة دقيقة و ملائمة لكل نوع من أنواع التدابير غير التعريفية. و تشير إلى أنه في أغلب الأحيان، ليس التدبير في حد ذاته هو الذي يعتبر قيودا على التجارة الدولية، و لكن طريقة استعمال أو سوء استغلال هذا التدبير يمكن أن تحوله إلى قيد غير تعريفي. و لذلك، فإن التدابير غير التعريفية هي عبارة عن إجراءات أو قواعد تفرض من طرف حكومات مختلف الدول لحماية صناعاتها المحلية، و عندما تكون تقييدية على التجارة، فإنها تتحول إلى قيود غير تعريفية. كما تتضمن التدابير غير التعريفية على كل التدابير باستثناء التعريفية الجمركية، و التي يكون لها تأثير معتبر على التجارة الدولية. و في هذا المجال يشير كل من Beghin et Li (2012) على أن تكميم، تجميع و تحديد التدابير غير التعريفية هي عمليات جد معقدة، و تطرح مشكلة مهمة في تحليل الآثار الكامنة للإجراءات غير التعريفية على التجارة الدولية.<sup>(1)</sup>

و لقد أصبح تحليل أثر التدابير غير التعريفية على التجارة انشغال رئيسي على مستوى التجارة الدولية، و موضوع أكثر جاذبية لاهتمام الباحثين في التجارة الدولية الذين حاولوا دراسة و تكميم آثار التدابير غير التعريفية على العديد من المتغيرات الاقتصادية الكلية. و يمكن التأكد من صحة هذا التوجه لدى الباحثين عندما نلاحظ العدد الهائل من الدراسات التطبيقية حول تكميم العديد من السياسات الحمائية القائمة على التدابير غير التعريفية، و الموضوعية حيز التطبيق من طرف الدول و/ أو المناطق. و يمكن أن تكون هذه التدابير غير التعريفية ذات طبيعة كمية أو نوعية مما يجعل تحليلها جد معقد مثلا، كما أن معظم التدابير غير التعريفية لا تمثل إشكالية في حد ذاتها، و خاصة بالنسبة للمنتجات الصناعية، و لكن الإجراءات المتعلقة بها هي التي تزيد من صعوبة الامتثال لها. فعلى سبيل المثال، قد يلزم أحد المصدرين بالحد المسموح به من المبيدات الحشرية، و لكنه يعجز عن إثبات ذلك لأن

(1) Beghin, J.C et Li, Y. (2012). A meat-analysis of estimates of the impact of technical barriers to trade. Journal of Policy Modeling, 34(3), 497-511.

مختبر الفحص المعتمد مكلف جدا أو بعيد جغرافيا. و ينطبق نفس الشيء عندما يتم الحديث عن الاشتراطات في مجال النوعية و المعايير مثل الوسم و التغليف.

و لقد قام Deardorff (2012) في مقال علمي بتحديد 3 مجموعات من التدابير غير التعريفية:<sup>(1)</sup>

\***السياسات الحمائية (Protectionist policies):** تستعمل هذه القيود من أجل حماية المنتجين و الصناعات المحلية على حساب الدول الأخرى، و تشمل التدابير غير التعريفية التي تحقق هذا الهدف كل من حصص الاستيراد، اشتراطات المكون المحلي، دعم الصادرات و القيود الإدارية. هذه القيود لها آثار اقتصادية متشابهة لآثار التعريفات الجمركية.

\***سياسات المساعدة و الدعم (Assistance policies):** الهدف منها مساعدة المنتجين و الصناعات المحلية، و لكن ليس بشكل واضح على حساب العمليات الاقتصادية الأجنبية، و تعتبر دعم الصادرات و إجراءات مكافحة الإغراق من بين الأمثلة التي تتطابق مع هذا التصنيف.

\***السياسات غير الحمائية (Non-protectionist policies):** تكون هذه الإجراءات غير التعريفية غير موجهة لمساعدة أو حماية المنتجين أو الصناعات المحلية، و لكن لها أهداف خاصة، مثل التدابير الصحية و الصحة النباتية (SPS)، الحدود القصوى للمخلفات المسموح بها في بعض المبيدات الحشرية و الأعشاب على المنتجات الفلاحية. و يشمل هذا النوع كل من القيود الفنية على التجارة (OTC) مثل اشتراطات التغليف مما يؤثر على تكاليف المصدرين الأجانب. أما فيما يخص مبادلات السلع الزراعية، فإن السياسات غير الحمائية تعتبر مثل الإجراءات غير التعريفية الأكثر استعمالا.

إن وضع حيز التطبيق للتدابير غير التعريفية و التي تتحول إلى قيود أو حواجز غير تعريفية تختلف بشكل كبير من دولة إلى أخرى و من سلعة إلى أخرى. و لقد تم ملاحظة أن التدابير غير التعريفية تتغير عبر الزمن، و أن العديد من التدابير غير التعريفية تم وضعها حيز التطبيق لنفس السلعة و من طرف نفس الدولة. و لهذا، يكون من الصعب تحديد ما هي التدابير غير التعريفية التي تطبق على واردات سلعة محددة بطريقة دقيقة.

### 1-3- الفرق بين القيود التعريفية و القيود غير التعريفية (BNT)

رأينا سابقا، أن الرسوم الجمركية هي شكل من أشكال القيود السعرية أمام التجارة، حيث تتحملها المنتجات الأجنبية عندما تمر على الحدود الوطنية. و هي ليست واحدة لكل السلع، و تأخذ شكل ضرائب مرتفعة تفرضها

<sup>(1)</sup> Deardorff, A.V.(2012), Easing the burden of NTB's, in, <http://www.tradeforum.org/article/Easing-the-burden-of-non-tariff-barriers/>

السلطات الحكومية المختصة (وزارة التجارة، الجمارك، وزارة المالية... الخ) إما على الواردات الأجنبية أو على الصادرات في بعض الحالات و في بعض الدول. و تهدف السلطات المختصة من وراء تطبيقها إلى تحقيق العديد من الأهداف الاقتصادية و غير الاقتصادية. في حين تشير القيود غير التعريفية (NTBs) إلى القيود التي تكون نتيجة عمليات الحظر أو الاشتراطات أو متطلبات السوق المحددة (المعايير و المواصفات) التي تجعل استيراد أو تصدير المنتجات أمرا صعبا أو مكلفا. و تنشأ هذه القيود كنتيجة للتعسف في استعمال مختلف التدابير التي تتخذها الحكومات في مجال التجارة الدولية (عمليات الاستيراد أو التصدير)، أو عدم قدرة الدول المصدرة للامتنال إلى مختلف الاشتراطات المتعلقة بالتنوع أو المعايير البيئية أو الصحية. و يمكن أن تأخذ هذه التدابير شكل قيود كمية، أو قيود أخرى غير منظورة، أو معايير تقنية، كما يمكن فرض الإجراءات الإدارية المعقدة و المكلفة و التي تهدف إلى الحد من الاستيراد أو التصدير.

و يبين الجدول التالي بعض الاختلافات الرئيسية الموجودة بين القيود التعريفية و الغير تعريفية:

جدول رقم (1): الفرق بين القيود التعريفية و غير التعريفية

القيود غير التعريفية	القيود التعريفية	
قيود الرقابة الكمية والقيود المفروضة من أجل تقييد الواردات.	الرسوم والضرائب التي تفرضها الحكومة على البضائع المستوردة من الخارج.	التعريف
ترخيص الاستيراد وحصص الاستيراد والإجراءات القنصلية وغيرها.	رسوم الاستيراد والرسوم المحددة ورسوم حماية الرسوم ، إلخ.	الأنواع
أكثر فعالية لأنها تقيد الواردات في الحدود المطلوبة.	ليست فعالة للغاية لأنها تنشأ السعر ولكن قد يكون التأثير على الطلب محدودًا.	الفاعلية
تكون أكثر مرونة وتفرض بسهولة.	ليست مرنة. يمكن فرضها بسرعة ولكن من الصعب إزالتها بسبب معارضة المصالح الخاصة القوية.	المرونة
تقييد الواردات بشكل مباشر.	تقييد الواردات بشكل غير مباشر.	التأثير على الاستيراد
لا تتلقى الحكومة أي إيرادات	تتلقى الحكومة إيرادات ضخمة.	الإيرادات
تشجع على تشكيل مجموعة من الإجراءات الاحتكارية لصالحهم.	لا تسهل تشكيل مجموعة احتكارية للإنتاج.	تشكيل الاحتكار

التأثير على السعر	يكون التفاوت في السعر مساوياً لتكلفة التعريفية والنقل بين البلدان المصدرة والمستوردة.	تكون فروق الأسعار أكبر في بلدين لأنه لا يوجد تدفق حر للواردات.
من الناحية العملية	الرسوم الجمركية بسيطة للعمل. أسعار التعريفية بمجرد تحديدها من خلال التشريعات لا تتطلب تخصيصاً فردياً لحصص الترخيص أو تبادلها.	يوجد أشكال من تدخل سياسي للإدارة قد يؤدي إلى فساد.
وقت التأثير	التغيرات في التعريفية الجمركية سريعة وتؤثر بشكل فوري على تخفيض الواردات.	تستغرق الحواجز غير التعريفية وقتاً أطول في إدخال التغيرات مقارنة بالتعريفية الجمركية.

المصدر: من إعداد الباحث

## 2- خصائص القيود غير التعريفية

تتميز القيود غير التعريفية بمجموعة من الخصائص التي تميزها عن التعريفية الجمركية، و نشير إلى البعض منها:

**أولاً:** تتميز القيود غير التعريفية بشكل عام على أنها قيود مبهمه و تخضع للعديد من الاعتبارات.

**ثانياً:** بسبب تنوعها، فإن آثار القيود غير التعريفية على التجارة و الرفاهية متغيرة جدا. إضافة إلى ذلك، فإن تأثيرها على التجارة لا يخضع فقط للإجراءات نفسها، و لكن أيضا إلى الطريقة التي تطبق بها، كأن يكون هناك تعسف في استعمالها من طرف الهيئات أو الوكالات المكلفة بتطبيقها، أو أن تكون مكلفة جدا تتطلب دفع تكاليف إضافية أو عدم قدرة الدول للامتنال لهذه الاشتراطات أو المعايير. بينما التعريفات الجمركية يمكن تقدير أثرها على وجه الدقة على أسعار السلع المصدرة أو المستوردة تقديرا كميا واضحا، و هذا بلا شك يوفر درجة كبيرة من الاطمئنان للمصدرين و المستوردين، و يسهم في إجراء المزيد من المعاملات التجارية، و بالتالي تحسين نفاذ السلع إلى الأسواق و من ثمة تحقيق مزيد من فرص تحرير التجارة.

**ثالثاً:** سلسلة القيود غير التعريفية تتغير باستمرار. و عندما يتم إخضاع تدبير غير تعريفي إلى ضوابط و أحكام صارمة، يمكن تعويضها بتدبير آخر، يكون أقل تنظيما. و تطرح عملية إحلال التدابير ( Substitution des mesures) العديد من المشاكل. و يصعب في حالات كثيرة التمييز بين المبررات التي يمكن أن تكون "مشروعة" من تطبيق التدابير غير التعريفية و التي تتمثل في أهداف السياسة العمومية، و المبررات الحمائية للتدابير غير التعريفية. و في هذا المجال يقترح Mattoo & Sauvé (2003) استعمال معيار الضرورة ( Critère de nécessité) الذي يسمح للحكومات الوصول إلى تحقيق أهدافها الاقتصادية و الاجتماعية، و لكن بطريقة لا تكون أكثر تقييدا من اللازم



للتجارة. و سيجعل هذا المعيار اللجوء إلى التدابير الأكثر كفاءة على المستوى الاقتصادي من بين التدابير التي تملكها الدولة من أجل علاج فشل السوق و من أجل ذلك تحقيق الأهداف غير الاقتصادية.<sup>(1)</sup>

رابعاً: كما يوجد سبب آخر يدفع السلطات العمومية إلى تطبيق مثل هذه التدابير، و هو المرتبط بما يطلق عليه دفاع "إحلال التدابير" (Substitution des mesures) كما أشرنا إلى ذلك، بمعنى هناك بعض التدابير غير التعريفية يتم استعمالها عندما تكون الحقوق الجمركية أو التدابير الغير تعريفية الأخرى مقننة من خلال اتفاقيات تجارية دولية.

خامساً: يفرض تطور المحيط التجاري الدولي في نفس الوقت ضرورة تطبيق التدابير غير التعريفية و إعداد قائمة الأولويات بالنسبة لانشغالات الدول، و الأسباب التي تدفع السلطات العمومية إلى اللجوء إليها مثل تطور الشبكات العالمية للإنتاج، ضرورة محاربة التغيرات المناخية و الانشغالات المتزايدة للمستهلكين في مجال الأمن الصحي للمنتجات و البيئة في الدول الغنية. و يكون التركيز هنا حول الدفاع عن مصالح المستهلكين و المجتمع و ليس الاهتمام بجانب الإنتاج.

سادساً: الاستعمال الكبير للقيود غير التعريفية و تعقدتها المتزايد من ناحية تصميمها و أهدافها يضع العديد من العراقيل أمام ضمان تعاون دولي فعال و مستقر، مما يطرح إشكاليات كثيرة حول التقارب الدولي في هذا المجال، و ما هي المعايير الخاصة و التشريعات الداخلية الموافقة و غير الموافقة مع انشغالات الدول في مجال استيراد و تصدير السلع و حتى الخدمات.

سابعاً: تطرح التدابير غير التعريفية العديد من الإشكاليات و الخاصة بشفافيتها، سواء من ناحية صياغتها أو إدارتها. و على هذا الأساس، فإن التردد المتزايد (Fréquence accrue) للتدابير غير التعريفية يمكن أن يعزى جزئياً إلى كونها أقل شفافية مقارنة مع الإجراءات على الحدود مثل التعريفات الجمركية. و لهذا تكون صعبة من حيث إخضاعها إلى قواعد منضبطة في ظل الاتفاقيات الدولية متعددة الأطراف.

ثامناً: التعريفية هو مستوى التعريفية الجمركية المفروضة على السلع المستوردة. و يتم التعبير عن هذا المستوى بنسبة مئوية من المبلغ الإجمالي للسلعة (قيود سعرية) إذا كنا في حالة التعريفات حسب القيمة (Taxes ad-valorem). و لكن بالنسبة للقيود غير التعريفية فليس هناك مؤشرات عديدة أو سعرية واضحة لقياسها، فعندما يتم قرار تطبيق الحصص، فيتم التعبير عن القيد بواسطة الكميات (قيود كمية).

(1) Aaditya Matoo; Pierre Sauvé. (2003), Domestic regulation and Service Trade Liberalization, World Trade Review, World Bank and Oxford University Press, p.236.

تاسعا: توجد للتعريفات الجمركية قواعد بيانات كمية تسمح لنا بقياس مستويات الحماية، و سيتم الإشارة إليها في الجانب التطبيقي. أما فيما يخص القيود غير التعريفية، فإن تحديدها و قياس أثرها يواجه صعوبات معتبرة بسبب نقص في المعلومات التي تخصها و إلى تعقد طرق القياس.

عاشرا: تنتج العوائق التجارية في كثير من الأحيان عن التدابير غير التعريفية، بل تتخطى التدابير التعريفية، مما يؤدي إلى تجزئة الأسواق بدرجة كبيرة. فعلى من يرغب بالتجارة عبر الحدود أن يخضع إلى الكثير من اللوائح الفنية و المعايير الخاصة بالمنتجات، بالإضافة إلى الإجراءات الجمركية. و تؤدي صعوبة الامتثال إلى الأنظمة و المعايير إلى الحد من التجارة الإقليمية، مما يسبب انخفاضا في أداء الحكومات و الشركات، و تقليصا من فرص العمل بالنسبة للأفراد.<sup>(1)</sup>

### 3-تطور القيود غير التعريفية في ظل النظام التجاري الدولي متعدد الأطراف

#### 1-3-1-اجات: تاريخ طويل من المفاوضات من أجل إصلاح السياسات التجارية

##### 1-3-1-1-اجات و تطور الممارسات الدولية في مجال القيود التعريفية و غير التعريفية

بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية رأت الولايات المتحدة الأمريكية و الدول الأوروبية، ضرورة إعادة تنظيم العلاقات الاقتصادية الدولية بكافة جوانبها النقدية و المالية و التجارية. و تجسيدا لهذه الرغبة الدولية المشتركة، تم تنظيم العلاقات النقدية الدولية من خلال الموافقة على إنشاء كل من صندوق النقد الدولي ( International Monetary Fund) و العلاقات المالية الدولية عن طريق إنشاء البنك الدولي للإنشاء و التعمير ( International Bank for Reconstruction and Development-IBRD) في المؤتمر النقدي للأمم المتحدة الذي عقد في بريتون وودز (Bretton Woods) في عام 1944. و من أجل استكمال بناء أعمدة النظام العالمي و العولمة الاقتصادية، حاولت كل من الولايات المتحدة الأمريكية و بريطانيا تنظيم التبادل التجاري على المستوى الدولي، و التفكير في وضع مجموعة من الضوابط و القواعد التي تهدف إلى تفادي السقوط من جديد في أحضان الحماية التجارية التي كانت تهيمن على العلاقات التجارية الدولية قبل الحرب العالمية الثانية، و ذلك من خلال الحد من تطبيق نظام الحصص الكمية من طرف الدول، و خفض التعريفات الجمركية، إلى جانب إنشاء منظمة دولية تتولى الإشراف على هذه المسائل و القضايا التجارية العالمية.

و لقد أسفرت كل هذه المحاولات عن إنشاء أول كيان دولي لتنظيم العلاقات التجارية الدولية بعد الحرب العالمية الثانية على أساس مبدأ تحرير التجارة ما بين الدول -على المدى الطويل-، و كان هذا الكيان هو الاتفاقية

<sup>(1)</sup> مركز التجارة الدولي. (2018). تفعيل التكامل الإقليمي: وجهة نظر الشركات حول التدابير غير التعريفية في الدول العربية، جنيف، ص

العامّة للتعريفات و التجارة (جات 1947) (General Agreement on Tariffs and Trade-GATT) و التي صادقت عليها 23 دولة في 30 أكتوبر 1947، و دخلت حيز التطبيق في 01 يناير من عام 1948 لتكون بذلك أحد الأدوات و القنوات الأساسية لتعزيز النمو الاقتصادي الدولي متعدد الأطراف. و كان هذا الاتفاق يهدف إلى تنشيط التجارة الدولية من خلال وضع حيز التطبيق لإطار تنظيمي متجانس و شفاف. و من أجل تحقيق ذلك، كان يجب على الدول المشاركة من جهة، الوصول إلى إلغاء الممارسات التي تشوه المنافسة (الإغراق، الدعم...)، و من جهة أخرى، التوصل إلى تخفيض تدريجي للقيود المفروضة أمام المبادلات التجارية (القيود التعريفية)، ووضع الضوابط اللازمة لأشكال الحماية المختلفة التي قد تلجأ إليها الدول مثل القيود غير التعريفية.

و لقد كان تحرير المبادلات التجارية عن طريق المفاوضات الجماعية متعددة الأطراف موضوع 8 جولات (Rounds) تجارية تحت إشراف الجات، التي عملت منذ تأسيسها عام 1947 و حتى عام 1985 على عقد سبع جولات تجارية متعددة الأطراف، و في هذا المجال يشير Brian McDonald إلى أنه من الناحية التاريخية "أصبحت الجولة هي الشكل الرسمي و التقليدي للتفاوض في إطار الجات... و لقد أدى الاتفاق النهائي لثامن جولة و التي أطلق عليها بجولة أوروجواي التي انطلقت في عام 1986 و انتهت عام 1993 إلى ميلاد المنظمة العالمية للتجارة (OMC) في عام 1995، و التي واصلت العمل على تحقيق أهداف تحرير متعدد الأطراف للمبادلات من خلال التأكيد على إرادة و رغبة الدول الأعضاء للوصول إلى تجارة مفتوحة و بدون أية عوائق.<sup>(1)</sup>

و لقد أدت المفاوضات التجارية متعددة الأطراف تحت إشراف الجات (GATT)، ثم من بعدها المنظمة العالمية للتجارة (OMC) إلى تخفيض معتبر في مستوى و حجم التعريفات الجمركية على المستوى العالمي، و الذي كان يمثل على العموم هدفا أخلاقيا رئيسيا بالنسبة لمختلف السياسات التجارية للدول الأعضاء للتعبير عن مدى الالتزام بما تم الاتفاق عليه، و تعزيز مصداقية التوجهات الجديدة في مجال ضمان الانفتاح على التجارة الدولية. كذلك، أدى الانتشار الواسع للتجارة الدولية، و امتداد قواعد التجارة الدولية إلى قطاعات اقتصادية أخرى كانت سابقا خاضعة لحماية كبيرة، مثل القطاع الزراعي، الخدمات و الملكية الفكرية إلى التزايد الكبير في القيود غير التعريفية (BNT)، التي أصبحت أدوات رئيسية للعديد من الدول من أجل الالتفاف على قاعدة "التبادل-الحر"، مما أدى إلى تعويض العديد من التعريفات الجمركية بقيود غير تعريفية.

و في هذا المجال تشير الإسكوا (اللجنة الاقتصادية و الاجتماعية لغربي آسيا) على أنه منذ انطلاق المفاوضات التجارية الدولية متعددة الأطراف، ركزت المنظمات الدولية و واضعو السياسات كثيرا على أهمية تخفيف القيود التعريفية لتحفيز المبادلات التجارية ما بين الدول. و لقد أحرزت العديد منها تقدما واضحا في هذا المجال، حيث

(1) Brian McDonald, the World Trading System,(1998). The Uruguay Round and Beyond , Macmillan Press LTD, Great Britain, p.6.

لم تعد التعريفات الجمركية العائق الأكبر أمام التجارة كما كانت عليه منذ بضعة عقود، و لكن هذه الدول اعتمدت تدابير أخرى تعيق أيضا التبادلات التجارية فيما بينها و هي التدابير غير التعريفية. و نشير إلى أن هذه التدابير كانت معتمدة خلال العقود الماضية، و لكنها ازدادت بشكل أكبر مع خفض التعريفات الجمركية في معظم الدول.<sup>(1)</sup>

جدول رقم (2): متوسط التعريفات الجمركية المطبقة قبل و بعد جولة أوروغواي (%)

الدول	قبل	بعد (1)	معدل الانخفاض
كوريا	18	8.3	-53.9%
البرازيل	40.6	27	-33.5%
تايلندا	37.3	28	-24.9%
فنزويلا	50	30.9	-38.2%
الهند	71.4	32.4	-54.6%
المكسيك	46.1	33.7	-26.9%
<b>الاتحاد الأوروبي</b>	<b>5.7</b>	<b>3.6</b>	<b>-34.8%</b>
الولايات المتحدة الأمريكية	5.4	3.5	-38.6%
كندا	9	4.8	-46.7%
أستراليا	20.1	12.2	-63.1%
اليابان	3.9	1.7	-56.4%

(1) تخفيض حسب مراحل مبرمجة ما بين 1 يناير 1995 و 1 يناير 1999.

**Source :** Résultats des négociations commerciales multilatérales du cycle d'Uruguay (OMC-Genève-novembre 1994).

و منذ إنشاء الاتفاقيات العامة حول التعريفات الجمركية و التجارة (GATT) في عام 1948 ، تم تخفيض و تثبيت (ربط) كل أو بعض بنود التعريفات الجمركية إلى حدود مقبولة ما بين الأطراف المتعاقدة، بحيث لا يتم تغيير هذا المستوى المربوط من التعريفات الجمركية إلا بعد الرجوع إلى الأطراف المتعاقدة الأخرى، و تعويض المتضررين منها نتيجة التغيير، و ذلك وفقا لنصوص الاتفاقية (نتحدث هنا عن ربط أو تثبيت تعريفي أو ( Consolidation tarifaire) بشكل تدريجي.<sup>(2)</sup> و نشير إلى أن بعض التعريفات الجمركية مازالت تمثل قيودا مهمة على التجارة، و

(1) اللجنة الاقتصادية و الاجتماعية لغربي آسيا (الإسكوا). (نوفمبر 2015). التدابير غير الجمركية المتعلقة بتحرير التجارة الخارجية في بعض الدول النامية، نوفمبر.

(2) يعرف ربط التعريفات (Consolidation) بأنه عبارة عن تثبيت المعدلات عند حدود قصوى لا يمكن تجاوزها إلا بعد مفاوضات مع الأطراف المعنية.

لكن بدأ الاهتمام يتزايد بشكل أكبر بالقيود أو الحواجز غير التعريفية (MNT)، مثل القيود التقنية على التجارة، الدعم و القيود على الصادرات. كما أن التدابير التي تؤثر على تجارة الخدمات كانت كذلك موضوع اهتمام و انشغال متزايد، لأن الخدمات تمثل حصة متنامية من التجارة العالمية، في الوقت الذي أصبح التكامل ما بين تجارة البضائع و تجارة الخدمات أمرا واقعا، و خاصة على مستوى سلسلة التموين الدولي.

و نشير إلى أن القيود غير التعريفية ليست بالشيء الجديد في ظل الاتفاقيات متعددة الأطراف. فلقد كانت هذه القيود منذ إنشاء اتفاقيات الجات و إلى غاية يومنا هذا (في ظل المنظمة العالمية للتجارة) تثير العديد من الانشغالات و الاهتمامات الدولية. فمثلا تضمنت اتفاقية (جات 1974) بعض القواعد العامة التي يتم تطبيقها لمنع أو الحد من استخدام القيود غير التعريفية، مثلا حظرت المادة (XI) استخدام القيود الكمية إلا في حالات استثنائية معينة، أو المادة (III) التي تتحدث عن ضرورة الالتزام بمبدأ المعاملة الوطنية (Traitement nationale) على السلع المستوردة و السلع المحلية "المشابهة". و إذا رجعنا إلى تطور نظام الحماية التجارية، نلاحظ أن الجولات الخمس الأولى من مفاوضات الجات، ركزت اهتمامها على خفض التعريفات الجمركية فقط، حيث تم تخفيض التعريفات بنسبة كبيرة خلال هذه الجولات، الأمر الذي دفع الأطراف المتعاقدة في الجات إلى اللجوء إلى استخدام القيود غير التعريفية، و التي كانت محظورة قانونا في الجات، بالإضافة إلى ابتكار تطبيقات مختلفة لهذه القيود، من أجل حماية إنتاجها المحلي، حيث لم تعد التعريفات الجمركية كافية لتقديم هذه الحماية.

و بالرغم من أن الجات كان ينظر إليها على أساس أنها اتفاق تعريفي، و رغم أن العقود الأولى من وجود هذا الاتفاق تم التركيز فيها أساسا على المفاوضات "و ربط" التخفيضات الجمركية، فإن قضية القيود غير التعريفية كانت قضية أساسية في التفاوض، و لا يمكن استبعادها من النقاش منذ انطلاق المفاوضات التجارية متعددة الأطراف. فإذا كانت النزاعات التجارية تدور فقط حول تخفيض التعريفات الجمركية على الاستيراد، فإن القيود على التجارة كذلك تأخذ شكل "قيود غير تعريفية"، و تؤثر بشكل كبير على نفاذ السلع إلى أسواق المنتجات الأجنبية. و في هذا المجال و منذ السبعينيات، و مع التطور الكبير في مفاوضات "الجات"، كتب Robert Baldwin يقول "تخفيض التعريفات الجمركية، هو في الواقع مثل عملية تجفيف المستنقع، فانخفاض مستوى الماء يظهر كل القيود و الصعوبات المرتبطة بالقيود غير التعريفية الواجب إلغائها".<sup>(1)</sup>

و نشير كذلك إلى أن "أسلوب التفاوض بشأن القيود غير التعريفية يتشابه مع أسلوب التفاوض حول القيود التعريفية من حيث استخدامها طريقة التخفيضات المتقابلة، غير أنه في حالة التفاوض بشأن القيود غير التعريفية، فإن الأطراف المتفاوضة بإمكانها إما أن تطور القواعد الموجودة بالفعل في نظام الجات لتناسب مع الموقف التفاوضي

(1) Julia Schmidt, Obstacles au commerce : au-delà des droits de douane, (15/11/2018), <https://www.finance-gestion.com/vox-fi/obstacles-au-commerce-au-dela-des-droits-de-douane/>

بالنسبة للقيود غير التعريفية، و إما أن تقوم بابتكار قواعد جديدة في حالة عدم وجود قواعد مناسبة في الجات. كما أن القواعد التي وردت باتفاقية الجات حول القيود غير التعريفية لم تكن محددة بالقدر الكافي، و لهذه الأسباب كانت المفاوضات في اطار متعدد الأطراف لتخفيض القيود غير التعريفية معقدة بدرجة كبيرة عن المفاوضات في حالة تخفيض التعريفات الجمركية".<sup>(1)</sup> و ربما يعود ذلك من وجهة نظر John Jackson إلى أن المفاوضات المتعلقة بالقيود غير التعريفية كانت تتطلب إطارا مؤسسيا يختلف تماما عما هو موجود فعلا، يضاف إلى ذلك صعوبة تنفيذ أي اتفاقيات متعلقة بأي تدبير غير تعريفي يتم التوصل إليه من خلال آلية التفاوض. و يعتبر هذا الأمر بدون شك، أحد الأسباب التي دفعت الدول المتعاقدة للتفكير خلال جولة أوروغواي في إنشاء اطار مؤسسي قادر على إدارة المفاوضات حول القيود غير التعريفية بكفاءة و فاعلية.<sup>(2)</sup>

و حتى لا يتم إضعاف مكانة التخفيضات الجمركية المنفق عليها أو إلغائها بإجراءات تجارية أخرى، حافظت اتفاقيات الجات على آلية التفاوض في عدد مهم من التدابير و الإجراءات و الأحكام الواردة في ميثاق (OIC) المتعلق بالسياسة التجارية. و هذا ما أثار شكوك الكونغرس الأمريكي آنذاك، لأن صلاحيات التفاوض على اتفاقيات التجارة المتبادلة، الممنوح للمفاوضين من طرف الكونغرس الأمريكي في عام 1945، يسمح فقط بأخذ التزامات تهدف إلى تخفيض التعريفات الجمركية و القيود الأخرى على التجارة الدولية. و لم يتم قبول البنود العامة للجات من طرف الكونغرس رغم أنها كانت ضرورية لتبرير اتفاق تخفيض التعريفات الجمركية. و عندما أصبح واضحا، عند توقيع الولايات المتحدة الأمريكية في عام 1950 على ميثاق هافانا، و الذي كان من نتائجه إنشاء المنظمة الدولية للتجارة (OIC)، تحملت الجات الدور الذي لعبته المنظمة الدولية للتجارة (OIC) في مجال السياسة التجارية، و لكن بدون مواصلة العمل بالإجراءات الخاصة بالمنظمة و الأحكام الناتجة عنها، و لا الفصول الخاصة بالمسائل التالية " العمل و النشاط الاقتصادي"، "التنمية الاقتصادية و إعادة البناء"، "الممارسات التجارية التقييدية" أو "الاتفاقيات الحكومية الدولية حول السلع الأساسية".

و لقد وضعت اتفاقيات الجات تمييزا أساسيا ما بين الإجراءات التعريفية و التدابير غير التعريفية. و على أساس هذا التمييز، فإنها فضلت لجوء الدول المتعاقدة إلى استخدام التعريفات الجمركية بدل القيود غير التعريفية. فبالإضافة إلى كونها مصدرا هاما من مصادر إيرادات الدولة، فإنها كذلك كان ينظر إليها على أنها شكل من أشكال الحماية "الأكثر عدالة و إنصافا"، و أداة اقتصادية أكثر فعالية، خاصة و أنها تكون أفضل و أكثر قابلية للتخفيض خلال

<sup>(1)</sup> السني، عبد العزيز. (2002)، سياسة التجارة الخارجية في إطار منظمة التجارة العالمية و آثارها على الاقتصاد المصري، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر.، ص 158.

<sup>(2)</sup> Jackson, John Howard, (1998), The World Trade Organization, Constitution and Jurisprudence, Routledge.

المفاوضات المختلفة. أما القيود الكمية و التدابير غير التعريفية الأخرى فكانت تعتبر في جوهرها أكثر تمييزاً، أكثر تنوعاً و تعقيداً، و قادرة على إحداث خلل على قوي السوق مقارنة بالقيود التعريفية.

و لقد كان للمفاوضين من الولايات المتحدة الأمريكية خلال مفاوضات الجات مواقف جد متطرفة حول الإجراءات غير التعريفية، و تمثلت مواقفهم المبدئية في منع كل القيود الكمية و أغلبية باقي العراقيل غير التعريفية على التجارة الدولية. و بموجب قانون عام الذي يدير التجارة العالمية، و إطلاق مفاوضات دولية لتخفيض التعريفات الجمركية (بينما الولايات المتحدة الأمريكية كانت تريد حماية نظام الحصص و القيود التي كانت تمثل ركائز برنامجها في مجال دعم الزراعة). إلا أن الدول الأخرى كانت عازمة على الاحتفاظ بحقها في اللجوء إلى القيود الكمية، الرقابة على الصرف و إلى أشكال أخرى من القيود غير التعريفية من أجل تحقيق أهداف السياسات الداخلية.

و مع نهاية الحرب العالمية الثانية، لم تكن المملكة المتحدة و باقي الدول الأوروبية التي عرفت آنذاك صعوبات خطيرة في ميزان المدفوعات مستعدة للتنازل عن الرقابة على التجارة و الصرف، حيث كانت ترى ضرورة تطبيقها من أجل الاحتفاظ على الاستقرار الاقتصادي الكلي، و تحت تأثير النظريات الكينزية و تجربة الحرب، كانت المملكة المتحدة ترغب في الاحتفاظ بحقها بإمكانية اللجوء إلى القيود التجارية من أجل القيام بسياسة "التوظيف الكامل". و من جهة أخرى، قاومت الدول النامية التدخل في جهودها الطموحة من أجل وضع اتفاقيات دولية أكثر استقراراً حول السلع الأساسية، و من أجل تحقيق استراتيجيات وطنية للتنمية و التصنيع. و بالتالي، هيمن على المفاوضات و التي انتهت بميثاق هافانا و التي كان من المفروض أن تنشئ المنظمة الدولية للتجارة نقاشات حيوية حول التدابير غير التعريفية، و بالخصوص، حول القيود الكمية، بينما الدول كانت تبحث عن إقامة نظام قانوني دولي يأخذ بعين الاعتبار أهدافها و مصالحها الوطنية، و التي عادة ما تكون متناقضة.

و بسبب التاريخ المعقد للمفاوضات حول التدابير غير التعريفية، تنوع الأشكال التي تأخذها هذه التدابير، و بسبب أن عددا مهما منها كان له هدف مرتبط مباشرة بالتجارة، لم يستطع مهندسو اتفاقية الجات تحديد مقارنة عامة تشمل كل التدابير غير التعريفية، و قاموا بمعالجة مختلف أنواع التدابير. و طبقاً لروح الجات، فإن بعض القيود غير التعريفية تم و بكل بساطة و على نحو مجرد منعها. كما تم إخضاع القيود الكمية التي تعتبر من بين أكثر التدابير غير التعريفية أهمية في وقت كتابة اتفاقية الجات، إلى إجراءات مفصلة و معقدة. حيث تمنع المادة XI من اتفاقيات الجات و بكل وضوح إدخال قيود كمية جديدة و تشتت إلغاء القيود القائمة، و لكنها تتوقع 3 استثناءات كبرى عن هذه القاعدة: الاستثناء الأول يخص القيود الكمية (و الرقابة على الصرف) التي يتم تطبيقها في حالة خلل في ميزان المدفوعات (المادة XII و XV)، و هذا يعكس صعوبات موازين المدفوعات و المشاكل النقدية لأوروبا. الاستثناء الثاني يخص القيود الكمية المفروضة على بعض برامج دعم القطاع الزراعي التي تهدف إلى الاحتفاظ بالأسعار المحلية أعلى من الأسعار العالمية، و لقد كان ذلك هدف رئيسي للولايات المتحدة الأمريكية. أما الاستثناء

الثالث، فلا يخص سوى القيود الكمية المطبقة من طرف الدول الأقل نموا (PMA) من أجل تعزيز الصناعات الناشئة و التنمية الاقتصادية، أو من أجل إدارة مشاكلها الخاصة بأسواق الصرف.

كما نشير إلى أن أحكام اتفاقية الجات المنظمة لباقي التدابير غير التعريفية، و لكن بدون منعها، و لضمان ذلك يجب أن تكون السياسات الوطنية ضرورية و مشروعة و ألا تكون تمييزية، و أن تكون أقل تقييدا للتجارة. كما أن الالتزام الأساسي بتطبيق "المعاملة الوطنية" (المادة III) يمنع كل الرسوم و ضرائب أخرى داخلية التي تفرض على السلع المستوردة، و التي لم تكن مطبقة بنفس الطريقة على السلع المحلية "المشابهة" بشرط احترام مبدأ "المعاملة الوطنية". يجب كذلك أن تكون التشريعات و التنظيمات الداخلية الخاصة بالبيع، الشراء، النقل و التوزيع تمييزية عند تطبيقها. و بالرغم من أن اتفاقيات الجات لا تشير صراحة للمعايير التقنية أو الصحية، و تم اعتبار أن المادة III بشكل عام تغطي "كل القوانين"، كل التنظيمات أو كل "الاشتراطات" التي تطبق عليه.

و من المهم الإشارة كذلك إلى أن المادة XX تنص بشكل واضح أن التدابير "الضرورية لحماية الصحة و حياة الأشخاص و الحيوانات أو الحفاظ على النباتات" تكون مبررة، و لكن فقط إذا كانت هذه التدابير تتوافق مع المعايير الخاصة ب "الضرورة" و كانت غير مطبقة بطريقة تمثل سواء وسيلة للتمييز التعسفي أو غير المبرر، أو قيد مقنع على التجارة الدولية". و هناك بعض التدابير غير التعريفية ينظر إليها على أنها إجراءات جد معقدة، أو أكثر إثارة للجدل و النقاش لكي يتم إخضاعها فقط إلى قواعد عامة أو إلى "قواعد سلوك"، و لقد وضعت المادة XI قواعد تخص محاربة الإغراق و الرسوم التعويضية، و التي لم يرخص باستعمالها إلا في الحالات المنصوص عليها، و بمستويات كافية من أجل الوصول إلى الأهداف المصادق عليها. كما تنص المادة XII على أن التقييم الجمركي لا يجب أن يكون "مبني على تقديرات تعسفية أو خيالية". كما تهدف المادة XIII إلى الحد من الرسوم و الإتاوات الإدارية المستقطعة عند الاستيراد، و تبسيط الوثائق المطلوبة من طرف السلطات الجمركية. أما فيما يخص أحكام المادة IX، فإنها تهدف إلى منع القيود التمييزية على الواردات بواسطة أحكام و قواعد المنشأ (إجراءات ترمي إلى تحديد دولة المنشأ لمنتج ما، و بالتالي المعاملة التي يجب تطبيقها عليه).

كل هذه الاتفاقيات كانت موضوع تنظيم من الناحية التطبيقية. فمثلا، المادة XVI من اتفاقيات الجات و المتعلقة بالدعم تشترط فقط الإبلاغ (الإخطار) عن الدعم و عقد استشارات من أجل تخفيضه. أما فيما يخص تجارة الدولة، و الذي كان شائعا أثناء الحرب العالمية الثانية و بعدها، و الذي كان يعتبر من طرف الولايات المتحدة الأمريكية و العديد من الوفود الأخرى كتحرير أو تشويه مهم للمبادلات، لم يكن ممنوعا من طرف قواعد الجات (المواد 4: II، 4: III و XVII)، حيث كانت تشترط فقط أن تكون مبيعات و مشتريات المؤسسات التجارية للدولة خاضعة لقوى السوق. و لضمان عدم تعرض التخفيضات الجمركية لخطر بواسطة تزايد التدابير غير التعريفية، فإن محرري اتفاقيات الجات وضعوا في الاتفاقية و خاصة في المادة 4: XXIII و الخاصة بالنزاعات، حكم خاص "عدم



انتهاك" و هو حكم واسع و مثير للجدل. و فيما يخص النفاذ إلى الأسواق تم إلغائه أو تسويته عن طريق "إجراء" مطبق من طرف عضو آخر، أو من طرف "وضعية أخرى" و طلب التعويضات. الغموض الجوهرى لهذه المادة حول عدم الانتهاك كانت متعمدة، لأنها تهدف ليس فقط الحواجز غير التعريفية التي لا تدخل في مجال تطبيق أحكام الجات، و لكن أيضا الإجراءات التي يمكن للحكومات اتخاذها في المستقبل من أجل الالتفاف أو إضعاف التزاماتها التعريفية. (1)

### 1-3-2- مبادئ الجات و القيود الغير تعريفية

ارتكز قيام النظام التجاري الناتج عن اتفاقيات الجات على أربعة مبادئ (قواعد أساسية)، تم تبنيها من طرف الدول الموقعة على الاتفاق، و تقوم كل هذه المبادئ على أساس عدم التمييز.

**أولاً: مبدأ الدولة الأولى بالرعاية (Principe de la nation la plus favorisé-NPF):** ورد هذا المبدأ في المادة الأولى من اتفاقية الجات التي تنص على الآتي " تمتد فوراً- و بدون قيد أو شرط- كل فائدة أو ميزة أو حصانة يمنحها أي طرف متعاقد لأي منتج، مصدر إلى أو مستورد من بلد آخر إلى المنتج المماثل المصدر إلى أو المستورد من أقاليم كافة الأطراف المتعاقدة، و ذلك فيما يتعلق بالرسوم الجمركية و الضرائب و التكاليف الأخرى، أيا كانت طبيعتها، المفروضة على الواردات أو الصادرات أو بسببها، و المفروضة على المدفوعات و التحويلات الدولية الخاصة بالواردات أو الصادرات، و كذلك فيما يختص بطريقة جباية أو تحصيل هذه الرسوم أو الضرائب أو التكاليف". (2) و يعتبر هذا المبدأ الركيزة أو الحجر الأساس (Key Stone) لتشجيع الدول المشاركة على تحرير التجارة الدولية في إطار اتفاقيات الجات، و معنى ذلك، أن أي امتياز تجاري يتم بين دولتين لا بد أن ينسحب تلقائياً إلى كافة الأطراف المتعاقدة، و تستفيد منها دول مطالبة بذلك. فإذا كانت دولة تمنح تخفيضا جمركيا لدولة أخرى، فيجب عليها بشكل حتمي و بدون أية شروط أن تطبق هذه الميزة على كل الدول المتعاقدة.

و لا يقتصر تطبيق هذا المبدأ فقط على التعريفات الجمركية، و لكنه يخص كذلك كل الضرائب مهما كانت طبيعتها، و التي يتم فرضها على الواردات و الصادرات. و يعني هذا المبدأ كذلك أن الدول الأعضاء تلتزم باحترام شروط التبادل بدون أي تمييز، فلا يجب أن تحض أي دولة بمعاملة أو رعاية أفضل من دولة أخرى. و لقد أوردت اتفاقية الجات عدة استثناءات عن هذا المبدأ مثل التكتلات الاقتصادية (مادة 24)، ترتيبات حماية الصناعة الناشئة في الدول النامية (مادة 18)، الإجراءات الطارئ لمواجهة الزيادة المفاجئة من الواردات من سلعة معينة (مادة 19). و " على الرغم من أن هذا المبدأ ينطبق بصفة أساسية على التعريفات الجمركية و الرسوم الأخرى، إلا أنه قابل للتطبيق أيضا على الإجراءات الأخرى المتعلقة بالسياسة التجارية، و مثال ذلك أنه إذا حدثت حالات إغراق متشابهة أي

(1) OMC. (2012). Op cit ,p.41.

(1) السني، عبد العزيز. (2002)، مرجع سابق، ص 112.

من نفس النوع في دولة متعاقدة بسبب الواردات من عدة اطراف متعاقدة، يجب على الدولة المستوردة أن تتخذ نفس إجراءات مكافحة الإغراق في مواجهة أي واردات مغرقة لها من أي طرف متعاقد".<sup>(1)</sup>

ثانيا: **مبدأ المعاملة الوطنية** (Principe du traitement national): ورد هذا المبدأ الذي يكمل المبدأ الأول في المادة الثالثة من إتفاقية الجات و ذلك تحت عنوان " المعاملة الوطنية بالنسبة للضرائب و التنظيمات الداخلية". و بموجب هذا المبدأ تقوم كل دولة منح شركائها التجاريين و رعاياهم نفس الامتيازات و الحقوق التي تمنح للمواطنين المحليين. أو بعبارة أخرى، " يجب عدم التفرقة أو التمييز في المعاملة بين المنتجات المستوردة و المنتجات المحلية، إلا من خلال الضرائب الجمركية المقررة. بمعنى أنه يتعين بعد خضوع المنتج المستورد للتعريف الجمركية أن يتم معاملته بنفس المعاملة الوطنية التي يعامل بها المنتج المحلي المثل أو المشابه دون تمييز بينهما. بمعنى آخر يجب عدم اللجوء إلى القوانين او القرارات الداخلية و الإجراءات التنظيمية كوسيلة لحماية المنتج المحلي".<sup>(2)</sup>

ثالثا: **مبدأ المنافسة العادلة (أو الشفافية)** (Principe de la concurrence loyale): و تدعو هذه القاعدة التي يطلق عليها كذلك بمبدأ حظر استخدام القيود الكمية على أن تطبق الدول الأعضاء سياسة تجارية مفتوحة، رغم أن اتفاقيات الجات تقبل بأن الدول تستطيع حماية منتجها ضد المنافسة الأجنبية، بشرط أن يتم ذلك بواسطة التعريفات الجمركية، و أن تكون في مستوى منخفض بشكل معقول. و لقد جاء هذا المبدأ في المادة (11) تحت عنوان "الإلغاء العام للقيود الكمية" (General elimination of quantitative restrictions)، و تنص الفقرة (1) من هذه المادة على أنه "لا يجوز لأي طرف متعاقد أن يفرض أو يستبقي حظر أو قيد، فيما عدا الضرائب و الرسوم الجمركية أو التكاليف الأخرى، على استيراد منتجات أي طرف آخر، أو تصدير أي منتج مخصص لطرف متعاقد آخر أو بيعه بقصد تصديره، سواء ذلك عن طريق فرض حصص أم تراخيص للاستيراد أو باتخاذ أي إجراء أو تدبير آخر". و معنى ذلك "أنه لا يجوز فرض أي قيود غير تعريفية على حركة التجارة بين الأطراف المتعاقدة، كترخيص الاستيراد أو الحصص، بل يجب الاكتفاء بالتعريف الجمركية فقط إذا اقتضت الضرورة تقييد التجارة الدولية".<sup>(3)</sup>

و يهدف هذا المبدأ إلى تحقيق الانسياب اللازم للتجارة الخارجية في إطار من الوضوح أو "الشفافية" الذي أكدت الجات على أهميته في المادة (10) تحت عنوان "نشر اللوائح و التنظيمات الخاصة بالتجارة". و يشترط هذا المبدأ أن يتم تعزيز الحماية بالاجراءات التي تمنع على الدول الأعضاء تطبيق القيود الكمية على الواردات، إلا في حالات محددة. من بين الحالات الاستثنائية التي تسمح للدول التي تكون لديها مشاكل في ميزان المدفوعات بتقييد وارداتها من أجل الحفاظ على المركز المالي الخارجي للدولة (المادة 12 من الاتفاقية). و الاستثناء الذي يسمح

(1) السني، عبد العزيز، (2002) نفس المرجع، ص 113.

(2) السني، عبد العزيز، (2002)، نفس المرجع، ص 114.

(3) العيسوي، إبراهيم، (1995). الجات و أخواتها، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 1995، ص 17.

للطرف المتعاقد بسحب أو تعديل تنازلاته سواء برفع الرسوم الجمركية، أو بفرض القيود الكمية لمواجهة الزيادة المفاجئة في الواردات من منتجات معينة (المادة 19 من الاتفاقية).

رابعاً: مبدأ تخفيض أو تثبيت التعريفات الجمركية ( Principe de reduction et de consolidation des droits de douane): و يطلق عليه كذلك بمبدأ التخفيضات الجمركية المتقابلة أو مبدأ التقابلية، و يتوقع هذا المبدأ تخفيض، و إلى أقصى حد ممكن، إلغاء التعريفات الجمركية عن طريق المفاوضات متعددة الأطراف ما بين الدول الأعضاء. و لقد تعرضت المادة (28) من إتفاقية الجات لهذا المبدأ و عنوانها " مفاوضات التعريفات"، حيث تنص الفقرة (1) منها بأنه " لما كانت الضرائب الجمركية تمثل غالباً عقبات أمام التجارة، فإنه يتعين على الأطراف المتعاقدة إجراء مفاوضات-من وقت لآخر- فيما بينهم لإحداث تخفيضات جوهرية في المستوى العام للتعريفات و الرسوم الأخرى المفروضة على الصادرات و الواردات، و ذلك على أساس تقابل المزايا و المنافع و بما يكفل تخفيف التوسع في التجارة الدولية و تحريرها على المدى الطويل".

و يعني هذا المبدأ أن "دخول الأطراف المتعاقدة في الجات في مفاوضات متعددة الأطراف، يتم من خلالها إجراء خفض متبادل في التعريفات الجمركية، و ذلك على أساس أن ما تعرضه كل دولة من إزالة أو تخفيف يكون مشروطاً بحصولها على عروض مماثلة من البلاد الأخرى، بحيث تتعادل في النهاية الفوائد التي تحصل عليها كل دولة، بمعنى، في حالة تخفيض القيود الجمركية من جانب لا بد أن يقابله تخفيض مماثل في القيمة من الجانب الآخر،".<sup>(1)</sup>

و متى تم الإتفاق على مستوى معين للتعريفات الجمركية في إطار هذه المفاوضات، يتم ربط هذه التعريفات عند هذا المستوى، أي تثبيتها، و تصبح الدولة ملتزمة بهذا الربط. و إذا تم تخفيض هذه التعريفات، سيتم الإشارة إليها على مستوى البنود التعريفية (Ligne tarifaire)، في قائمة تنازلات كل دولة. و يجب تثبيت هذه التعريفات التي تم تخفيضها، حيث تلتزم الدول بعدم رفعها من جديد بعد ذلك، إلا من خلال إجراء مفاوضات أخرى أو إجراءات محددة.

و على أساس هذه المبادئ المذكورة سابقاً، يمكن أن نقول أن قواعد الجات تشترط من الدول الأعضاء تخفيض التعريفات الجمركية بواسطة المفاوضات متعددة الأطراف، و منع اللجوء إلى القيود غير التعريفية إلا في حالات محددة، مثل أعراض علاج الخلل في ميزان المدفوعات مثلاً. و بخلاف ذلك، فإن إتفاقيات الجات فضلت اللجوء إلى التعريفات الجمركية، و التي تعتبر شكلاً من أشكال الحماية الأكثر عدالة و الأكثر شفافية مقارنة مع القيود غير التعريفية، التي تعتبر شكلاً من أشكال الحماية التمييزية و التي من المحتمل أن تترك قوى السوق. و كانت المفاوضات حول الحواجز غير التعريفية ما بين الولايات المتحدة الأمريكية و الدول الأوروبية جد معقدة. فقد كان للولايات

(1) النجار، سعيد. (بدون تاريخ)، الجات و النظام التجاري العالمي، رسائل النداء الجديد رقم (17)، صادرة عن جمعية النداء الجديد، القاهرة،

المتحدة الأمريكية موقفاً متشدداً حول الاجراءات التي تفرضها من خلال الدفاع عن أي منع لكل القيود الكمية و باقي القيود غير التعريفية. بينما كانت للدول الأوروبية مشاكل في ميزان المدفوعات، و لم تكن مستعدة عن التنازل على الرقابة على التجارة و التي تراها ضرورية من أجل الحفاظ على الاستقرار الاقتصادي الكلي.<sup>(1)</sup>

إن التاريخ المعقد للمفاوضات حول القيود غير التعريفية، دفعت الجات للتعامل مع مختلف أنواع هذه القيود بطريقة مختلفة. فإذا كان بعض القيود تم منعها، فقد تم اخضاع البعض الآخر إلى إجراءات جد مفصلة و معقدة. و لهذا، فإن من قام بتحرير اتفايات الجات وضعوا مواداً يمكن تطبيقها على عدد كبير من التدابير. هذه المواد تنظم أيضاً القيود غير التعريفية بطريقة تجعل السياسات الوطنية الضرورية و المشروعة غير تمييزية و تقييدية بالنسبة للمبادلات التجارية. و من بين الأمثلة على ذلك:

\*على أساس الاعتماد على مبدأ المعاملة الوطنية، تمنع المادة III من الجات كل الرسوم و الضرائب التي تمس منتجات الاستيراد التي لا يتم تطبيقها بنفس الطريقة على المنتجات المحلية المشابهة.

\*المادة VI من اتفاقيات الجات تضع قواعد خاصة بالرسوم ضد الإغراق و الرسوم التعويضية، المسموح بها في حالات محددة و لأهداف متفق عليها .

\*المادة VII تنظم التقييم الجمركي و الذي لا يجب في أي حالة من الحالات أن يكون قائماً على مبالغ تعسفية.

\*المادة VIII تخص الحد من الاتاوات الادارية المفروضة على الواردات، و تهدف إلى تسهيل الوثائق المطلوبة من طرف السلطات الجمركية.

\*المادة IX تمنع فرض قيود تمييزية عند الاستيراد بواسطة قواعد المنشأ، بينما، المادة XI من اتفاقيات الجات تقوم على الإلغاء الشامل للقيود الكمية.

\*تنظم احكام اتفاقية الجات أيضاً الحواجز غير الجمركية، ففي المادة X يشترط أن يتم نشر كل القوانين و القرارات التشريعية الخاصة بالواردات في الآجال القصيرة.

إن وضع مثل هذه القواعد و المواد سيكون مترافقا مع سلسلة طويلة من المفاوضات متعددة الأطراف، و التي تسمى "جولات" أو "دورات" و التي شكلت في مجموعها تاريخ الجات.

(1) Leila Mkimer-Bengeloune, Modélisation des barrières non tarifaires et leur impact sur les échanges internationaux : une application aux pays méditerranéens, thèse de doctorat, Université de Toulon, 11 Juin ,2014, p.34.

1-3-3- القيود غير التعريفية في ظل اتفاقيات الجات

تم عقد 8 جولات من المفاوضات التجارية خلال الفترة 1947 و 1994 تحت رعاية الجات. و من النتائج الأساسية لهذه الجولات تحقيق تطور حقيقي في تحرير التجارة الدولية. و كانت الجولات الخمسة الأولى للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف التي عقدت في إطار اتفاقية الجات هي جولة جنيف (1947)، جولة أنسي (1949)، جولة توركاوي (1950)، جولة جنيف (1956) و جولة ديلون (1960). أما الجولة السادسة للمفاوضات فهي جولة كيندي (1963-1967)، في حين تم إطلاق الجولة السابعة و هي جولة طوكيو (1973-1979) و أخيرا الدولة الثامنة و الأخيرة و هي جولة أوروغواي التي بدأت عام 1986 و انتهت في عام 1993. و يبين الجدول التالي المجالات التي تغطيتها أثناء هذه الجولات و القرارات التي تم اتخاذها.

جدول رقم (3): جولات المفاوضات التجارية متعددة الأطراف للجات خلال الفترة 1947-1994

عدد الأعضاء	المجالات المشمولة و القرارات المتخذة	الجولة	التاريخ
23	104 اتفاق خاص بتخفيض التعريفات الجمركية	Genève, Suisse	أكتوبر 1947
13	147 اتفاق خاص بتخفيض التعريفات الجمركية	Annecy, France	أبريل، أوت 1949
38	تخفيض التعريفات الجمركية بنسبة 25% مقارنة بمستوى 1948، مئات الاتفاقيات.	Torquay, Angleterre	سبتمبر 1950-ابريل 1951
26	تخفيض التعريفات الجمركية مع حوالي 60 تنازل تعريفية جديد.	Genève	يناير، مايو 1956
26	49 اتفاق ثنائي خاص بتخفيض التعريفات الجمركية (خاصة ما بين السوق الأوروبية المشتركة و شركائها)	Genève, Dillon Round	سبتمبر 1960-جويلية 1961
62	- تخفيض التعريفات الجمركية بنسبة 35%. - إجراءات ضد الإغراق. - آليات التفضيلية و التي اعتبرت غير كافية من طرف الدول النامية.	Genève, Kennedy Round	مايو 1964-جوان 1967
102	- تخفيض الحماية الجمركية بنسبة 34%. - الإجراءات غير الجمركية - ضبط مدونات مكافحة الإغراق.	Genève, Tokyo Round	سبتمبر 1973-ابريل 1979
123	- تخفيض التعريفات الجمركية. - الإجراءات غير الجمركية. - الزراعة، الخدمات، الملكية الفكرية. - تسوية المنازعات الخاصة بالنسيج. - التفضيلات التجارية للدول النامية. - إنشاء المنظمة العالمية للتجارة.	Genève, Uruguay Round	سبتمبر 1986-ابريل 1994

Source : Organisation Mondiale du commerce, [www.wto.org](http://www.wto.org), qu'est que l'OMC, Comprendre l'OMC, les années GATT.

و سنقوم بتفضيل هذه الجولات من خلال تقسيمها إلى ثلاثة مراحل حسب تضمين هذه الجولات أو عدم تضمينها لمسألة التدابير غير التعريفية.

#### أولاً-الجولات الخمسة الأولى لمفاوضات الجات (1947-1971)

خلال الفترة (1947-1971) تم عقد خمس جولات للمفاوضات التجارية المتعددة الأطراف و هي: جنيف (1947)، آنسي في فرنسا (1949)، تركيا في إنجلترا (1951)، جنيف (1956)، و مفاوضات ديلون في جنيف (1960-1961). و تميزت هذه الجولات الخمسة بأنها كانت قصيرة من حيث المدة الزمنية، و يمكن وضع هذه الجولات الخمسة في مجموعة واحدة، لأنها تمت كلها في إطار نصوص الاتفاقية الأصلية، و تركزت أهدافها في تحقيق المزيد من التخفيضات في التعريفات الجمركية بين الأطراف المتعاقدة فيما يخص التجارة في السلع، و انضمام أعضاء جدد ضمن هذه الاتفاقيات.

و مع ذلك، و أثناء دورة "مراجعة" خلال الفترة 1954-1955، قام بعض الأعضاء بتحرير و بشكل منفصل عن الاتفاقيات بروتوكولات تهدف إلى مراجعة العديد من أحكام الجات الخاصة بالحواجز غير التعريفية. و لقد توصلت هذه الجولات من المفاوضات و خاصة الجولة الأولى (أي جولة جنيف) عام 1947 إلى تخفيضات مهمة في مستوى التعريفات الجمركية على السلع الصناعية ذات التوجه التصديري للدول المتقدمة، حيث " شاركت فيها 23 دولة هي الأطراف المتعاقدة الأصلية في الجات و التي وقعت على الاتفاقية في 30 أكتوبر من عام 1947، و كانت ناجحة مقارنة بالجولات الأربعة التي تلتها، حيث تم الاتفاق على تخفيض الرسوم الجمركية على عدد كبير من السلع الداخلة في التجارة، و تضمنت نتائج المفاوضات 45000 تنازل عن الرسوم الجمركية تؤثر على قيمة 10مليار \$ أو ما يقارب 20% من حجم التجارة العالمية أو 10 مليارات كمن الدولارات سنويا".<sup>(1)</sup>

و بالرغم من أن هذه الجولات الخمسة كانت لها نتائج مهمة في مجال تخفيض متوسط التعريفات الجمركية، وحققت تقدماً كبيراً في تحرير التجارة الدولية السلعية، "حيث بلغ حجم التخفيضات التعريفية على مدار الجولات الخمسة 63% من إجمالي التعريفات التي كانت قائمة بالفعل عند نشأة الاتفاقية. إلا أن هذه الجولات اقتصرت على تبادل التنازلات التعريفية بالنسبة للسلع الصناعية و حدها، كما أنها لم تتعرض لمناقشة القيود غير التعريفية على التجارة على هذه السلع".<sup>(2)</sup> و على هذا الأساس، فقد تم إضعاف حجم مساهمتها في انفتاح المبادلات من خلال استعمال الحواجز غير التعريفية من طرف بعض الدول، مما دفع نظام الجات إلى توضيح التمييز ما بين القيود غير التعريفية الحمائية و القيود غير التعريفية المشروعة، كما أن أغلبية الدول الأوروبية كانت تطبق أيضاً العديد من القيود

<sup>(1)</sup> لمزيد من المعلومات، أنظر كل من: السني، عادل عبد العزيز، (2002)، مرجع سابق، ص 146. و عابد، محمد سيد، (2001)، التجارة الدولية، مكتبة و مطبعة الإشعاع الفنية، جامعة الإسكندرية 2001، ص 447.

<sup>(2)</sup> عابد، محمد سيد، (2001)، نفس المرجع، ص 96.

النوعية، لأسباب متعلقة بميزان المدفوعات، من أجل الحد من المنافسة المتزايدة للواردات التجارية القادمة من آسيا و خاصة اليابان الذي انضم إلى الجات، كما كانت الدول تخشى أكثر فأكثر من تزايد عمليات مكافحة الإغراق، و خاصة من طرف الولايات المتحدة الأمريكية و كندا، و غياب إجراءات تنظم استعمال و تطبيق المعايير التقنية، الصحية و السلامة على المستوى الوطني.

إن التفاوض حول الاتفاق على المدى البعيد و الخاص بالتجارة الدولية للنسيج (اتفاق بعيد المدى) لعام 1962، و الذي يحتوي على مجموعة معقدة من القيود التي تستهدف صادرات النسيج و الألبسة، سمحت في بعض الحالات من التخفيف من ضغط جماعات الضغط الصناعي، و ساعد إدارة الولايات المتحدة الأمريكية الحصول من الكونغرس على سلطة التفاوض مما سيحول بعدها إلى جولة كينيدي. و كانت الدول تخشى و خاصة الدول النامية من أن تعوض هذه الترتيبات "الطوعية" التشريعات التجارية عن طريق السوق، و تضعف قواعد النظام التجاري متعدد الأطراف. و في هذه المجالات و مجالات أخرى، أصبح من المؤكد أن أحكام الجات لا تعط توجيهات دقيقة بما فيه الكفاية لوضع تشريعات دولية خاصة بالقيود غير التعريفية. و لقد تفاقمت المشكلة نتيجة بروتوكول التطبيق المؤقت للجات، و الذي يشترط أن الدول تطبق قواعد الجزء II من الاتفاق، أي تلك الخاصة بالقيود غير التعريفية، فقط في الحالة التي لا تتطابق فيها مع التشريعات السارية.

#### ثانيا-جولة كينيدي (1964-1967)

تم عقد هذه الجولة (Kennedy Round) في جنيف بطلب من الرئيس الأمريكي الأسبق "جون كينيدي" الذي اقترح في رسالة وجهها إلى الكونغرس في 25 يناير من عام 1962 عقد جولة مفاوضات جديدة في إطار الجات، من أجل القيام بتخفيضات في التعريفات الجمركية و القيود الأخرى بمقدار 50% على جميع السلع. كما تقدم بمقترح آخر يتضمن تعديل قانون التجارة الأمريكي على أساس المعاملة بالمثل. و قد وافق الكونغرس الأمريكي عام 1962 على قانون توسيع التجارة المقترح، كما أعطى هذا القانون الرئيس الأمريكي الحق في إجراء مفاوضات تجارية، و دخول الجولة السادسة للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف في ظل رعاية الجات. و قد بدأت المفاوضات بين الولايات المتحدة الأمريكية و شركائها التجاريين، و خصوصاً المجموعة الأوروبية، و تم الاجتماع و عقد الجولة في مايو 1964 في جنيف، استمرت لأكثر من 3 سنوات لتنتهي في جوان 1967. و شارك في بداية هذه الجولة حوالي 64 دولة لزيادة عددهم و يصبح 74 دولة في نهاية المفاوضات.

و تعتبر هذه الجولة أولى جولات الجات التي تعرضت لمواجهة مشكلة القيود غير التعريفية على التجارة الدولية، حيث نشير إلى أنه قبل بداية انطلاق هذه المفاوضات مارست الحكومات ضغوطات بشكل متزايد حتى يتم إدراج العديد من القيود غير التعريفية ضمن مفاوضات هذه الجولة. و خاصة القيود التي تخص "شرط الاستثناء ( clause d'exception)، القيود الكمية، تدابير مكافحة الإغراق، تجارة الدولة (Commerce d'état)، المشتريات الحكومية،

التقييم الجمركي، القيود التمييزية عند الاستيراد، التعديلات الخاصة بالحماية عند الحدود، و المعايير التقنية و الصحية. و على هذا الأساس، ففي الاجتماع الذي انعقد في مايو من عام 1963 تحسبا لجولة كينيدي، توصل وزراء التجارة إلى أن المفاوضات القادمة لن تركز فقط على القيود الجمركية و لكنها ستشمل أيضا القيود غير الجمركية.

إضافة إلى القيود غير التعريفية، فقد نجحت جولة كينيدي في التوصل إلى خفض التعريفات الجمركية على حجم التجارة الدولية قدرت قيمتها في ذلك الوقت بحوالي 40 مليار \$، أو ما يعادل 5/4 التجارة الدولية، و بالنسبة لمتوسط معدلات انخفاض التعريفات الجمركية على السلع الصناعية قد اختلف من دولة إلى أخرى، مثال ذلك: بريطانيا: 30% من التخفيض العالمي، 30% لليابان، 24% كندا، و قد حددت هذه التخفيضات في جدول زمني يبدأ من سنة 1968-1972، و انخفضت التعريفات الجمركية على السلع المصنعة بالنسبة لأمريكا و أوروبا بنسب تتراوح بين 5-10%، فيما يخص المنتجات الزراعية، كانت فجوة الخلاف كبيرة بين المجتمعين، لكن الاتفاق على خفض التعريفات الجمركية بمتوسط 25% على المنتجات المحمية.<sup>(1)</sup>

أما من حيث التدابير غير التعريفية، فبالرغم من أن جولة كينيدي تعتبر من بين أولى الجولات التي تعرضت لمواجهة مشكلة القيود غير التعريفية على التجارة الدولية، لكنها للأسف، لم تحمل تغييرات جذرية على قواعد الجات فيما يخص هذه القيود لأنها عجزت عن وضع حلول حاسمة لها. و لكنها توصلت إلى التوقيع على اتفاق مكافحة الإغراق (Mesures antidumping) سمي "Code antidumping" و الذي يهدف إلى السماح للطرف المتعاقد بأن يفرض رسوما لمكافحة الإغراق على الواردات المعرفة، في حالة إثبات أن عملية الإغراق قد ألحقت ضررا ماديا به، و ذلك طبقا لأحكام المادة (6) من اتفاقيات الجات. و هناك نتيجة أخرى إيجابية هي التوقيع على اتفاق حول أسعار البيع الأمريكية (Prix américaine de vente) و التي من خلالها فإن الولايات المتحدة الأمريكية ستوقف عن استخدام نظام تقييم للسلع الكيميائية لمادة البنزين، لأنها غير مطابقة من وجهة نظر الدول الأوروبية لأحكام الجات، في مقابل منح المجموعة الأوروبية لتخفيضات إضافية للتعريفات الجمركية على المنتجات الكيميائية و تنازلات تجارية أخرى.

و يمثل كل من الاتفاق المتعلق بمكافحة الإغراق و الاتفاق حول سعر البيع الأمريكي تقدما مهما في مجال الأحكام المتعلقة بالقيود غير التعريفية، بالرغم من أنه قبل التوقيع على جولة كينيدي في عام 1967، فإن معارضي هاتين الاتفاقيتين على مستوى الكونغرس الأمريكي برروا رفضهم، على أساس أن التفاوض عليهما تم دون تفويض صريح من طرف الكونغرس، و تم تبني مشروع قانون من طرف أعضاء الكونغرس لمنع اللجنة الجمركية للولايات المتحدة الأمريكية من تطبيق هذه التشريعات و القوانين. و لذل بقيت هذه القوانين غير معمول بها. و رغم أن

(1) حشاد، نبيل، (1996)، الجات و المنظمة العالمية للتجارة، النسر الذهبي للطباعة، القاهرة.



جولة كينيدي كما أشرنا إليه سمحت بتخفيض الحقوق الجمركية، و لكن لم تحمل أي تغييرات مهمة في قواعد الجات التي تنظم القيود غير التعريفية.

### ثالثا-جولة طوكيو (1973-1979)

أدت التنازلات التعريفية المتعاقبة التي قامت بها الدول خلال جولات الجات الخمسة السابقة على جولة طوكيو إلى انخفاض كبير في المستوى العام للحماية التعريفية. و رغم أن هذه التخفيضات كانت أحد الانتصارات الواضحة لجولات الجات، فلقد كان الأعضاء أكثر وعيا و إدراكا بأن هذه التخفيضات الجمركية لوحدها لا تكف لضمان النفاذ الحقيقي إلى الأسواق الدولية. حيث قامت العديد من الأطراف المتعاقدة في الجات بالالتفاف عن التزاماتها التجارية من خلال استخدام أشكال مختلفة من القيود غير التعريفية لحماية إنتاجها المحلي من الواردات الأجنبية. و لقد أدى تزايد استخدام القيود غير التعريفية إلى إحداث تأثيرات تشويهية (Distorting effects) في التجارة العالمية. حيث لوحظ أنه على الرغم من أن الرسوم الجمركية بدأت في الانخفاض على السلع المصنعة، إلا أن القيود الغير تعريفية بدأت في التزايد، مما تسبب في إلغاء بعض المكاسب التي تحققت من التخفيض الذي تم في مستوى الرسوم الجمركية.<sup>(1)</sup>

و على هذا الأساس، أشارت العديد من الدول إلى أن التدابير غير التعريفية تتناقض مع أهداف الالتزامات التعريفية، و أنه في بعض الحالات فإن قواعد الجات غير دقيقة لضمان ألا تكون بعض القيود غير التعريفية تمييزية أو لا تفرض بعض القيود غير الضرورية على التجارة، و يمثل هذا الاتجاه وجهة النظر التي كانت سائدة خاصة في الولايات المتحدة الأمريكية، و التي تخوفت كثيرا من نتائج المفاوضات على صادراتها و من تعزيز قوة السوق الأوروبية المشتركة. و تعتبر جولة طوكيو التي تم بدأت إشغالها في منتصف السبعينيات خلال المرحلة (1973-1979) أول جولة للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف التي عقدت في اطار الجات، و كان موضوعها الأساسي هو محاولة الدول المشاركة متابعة ما تم التوصل إليه في جولة كينيدي، و دعم إجراءات الجات الخاصة بالقيود غير التعريفية بالتركيز على إلغاء القيود الكمية. إضافة إلى التصدي لمختلف القيود غير التجارية بكل جدية، من خلال محاولة إخضاعها لقواعد و نظم دولية فعالة، للحد من آثارها السلبية على التجارة العالمية. و على هذا الأساس، كان التركيز يدور حول توسيع و تحسين قواعد الجات المرتبطة بالقيود غير التعريفية، و ذلك من خلال تخفيض قدر الإمكان أو إلغاء القيود غير التعريفية و آثارها التقييدية.

(1) عابد، محمد سيد ، (2001)، مرجع سابق، ص 448.

و لقد أسفرت نتائج المفاوضات التي شاركت فيها 102 دولة على سلسلة من الاتفاقيات حول القيود غير التعريفية. و رغم هذا النجاح، إلا أن عدد الدول الموقعة على هذا الاتفاق كان قليلا جدا. و بما أن الاتفاقيات و الترتيبات حول القيود غير التعريفية لم تكن مقبولة من طرف أغلبية الدول الأعضاء في الجات، فقد أطلق عليها اسم "تقنينات" (Codes)، و هي تتكون من 6 اتفاقيات قانونية أو تقنينات تم النظر إليها على أنها بمثابة تحديث و تطوير التجارة الدولية في اطار اتفاقية الجات لعام 1947. و هذه التقنينات هي:

\*تقنين الدعم و الرسوم التعريفية.

\*تقنين القيود الفنية على التجارة "تقنين المقاييس".

\*تقنين تراخيص الاستيراد.

\*تقنين المشتريات الحكومية.

\*تقنين أسلوب التقييم الجمركي.

\*تقنين تدابير مكافحة الإغراق بعد التعديل.

و انطلاقا من النتائج التي تم التوصل إليها في الجولة السابقة لهذه الجولة (جولة كينيدي)، ثم في جولة طوكيو و بشكل معمق، تم إعادة صياغة و توسيع قواعد الجات المتعلقة بالتدابير غير التعريفية. و لقد نجحت جولة طوكيو في تحقيق نتائج لم تحقق من قبل الجولات السابقة الذكر، حيث " أن هذه الأخيرة ركزت على خفض التعريفات الجمركية من أجل تشجيع التجارة الدولية بين الدول الأعضاء، في حين أن هذه الجولة تطرقت إلى خفض و إزالة القيود الجمركية و الغير جمركية المفروضة على التجارة العالمية، أي مناقشة العوائق الأخيرة بالإضافة إلى مناقشة التعريفات الجمركية، و قد استهدفت تحقيق خفض جمركي معتبر (300 مليار \$) من حجم التجارة الدولية على مدار سبع سنوات، حيث تم الاتفاق على خفض الرسوم الجمركية مما يعادل 30% من متوسط التعريفات في بداية الدورة على آلاف السلع و المنتجات الزراعية".<sup>(1)</sup>

و لقد أشارت لجنة الولايات المتحدة الأمريكية للتجارة الدولية و الاستثمار و التي يطلق عليها "لجنة Williams" التي تم إنشائها عام 1971 لتقديم خدمات الاستشارة للحكومة الأمريكية حول مستقبل السياسة التجارية إلى أن الصادرات الأمريكية خضعت للعديد من القيود في شكل "قيود غير تعريفية" على مستوى الأسواق الأجنبية. و اقترحت لذلك إطلاق مفاوضات جديدة و متعددة الأطراف، يكون من بين أهدافها إعداد "مدونات سلوك" تسمح بتسوية القضايا المتعلقة بالتدابير غير التعريفية العالقة. و لذلك طلب الممثل الخاص للولايات المتحدة الأمريكية للمسائل التجارية الدولية (Williams Eberle) من الكونغرس الأمريكي تفويضا كبيرا في مجال المفاوضات،

(1) عبد العزيز، سمير محمد، (1999)، التجارة العالمية و جات 1994، مركز الإسكندرية للكتاب، ص 35.

حيث صرح قائلاً "يجب أن تكون المفاوضات التجارية المقبلة مختلفة عن المفاوضات السابقة... و يجب أن تركز على العراقيل التي تشوه المبادلات التجارية". أما فيما يخص الجانب الأوروبي، فلقد كانت لدى الأوروبيين رغبة في الرجوع إلى القضايا و المسائل التي لم يتم الاتفاق عليها أثناء جولة كينيدي، و خاصة تلك المتعلقة بالتقييم الجمركي (Evaluation en douane)، مكافحة الإغراق و المشتريات الحكومية. و لقد تم تسليط الضوء على الأهمية المتزايدة للإجراءات و الحواجز غير التعريفية من طرف كتالوجات التدابير غير التعريفية ( Catalogues des mesures non tarifaires) الذي تم إعداده من طرف أمانة الجات على أساس إخطار من طرف الأعضاء منذ 1967. (1)

و لقد تم التركيز في جولة طوكيو التي عقدت في إطار الجات على الآليات التي تسمح بالتصدي لهذه القيود مجدية، و تخضعها لقواعد و نظم دولية فعالة للحد من آثارها السلبية على التجارة العالمية. و لقد حدد التصريح الوزاري الذي أعلن عن بداية المفاوضات هدفا أساسيا و هو تخفيض أو إلغاء التدابير أو القيود غير التعريفية أو، في الحالة التي يكون فيها ذلك غير ملائم، تخفيض أو إلغاء آثار القيود أو الاختلالات (التشوهات)، و إخضاع هذه التدابير إلى ضوابط دولية أكثر فعالية. و لتجسيد هذه الأهداف، قامت لجنة المفاوضات التجارية في عام 1974 بإنشاء لجنة فرعية خاصة مكلفة بالمفاوضات حول التدابير غير التعريفية، و التي قسمت بدورها بعد جوبيلية من عام 1976 إلى فرق مكلفة على التوالي بالقيود الكمية، القيود الفنية على التجارة، المسائل الجمركية، الدعم و الرسوم التعويضية، المشتريات الحكومية.

و لقد كانت أهم النتائج التي حققتها فرق العمل الفرعية، التفاوض حول ستة اتفاقيات جديدة متعددة الأطراف أو "تقنيات" و التي تركز على أحكام اتفاقيات الجات، باستثناء حالة المشتريات الحكومية. و رغم العدد المحدود للدول الموقعة على هذه الاتفاقيات في نهاية المفاوضات و التي بلغ 39 دولة فقط أو ما يمثل ثلث أعضاء الجات وقعت على تقنين القيود الفنية على التجارة و التي سميت أيضا بتقنين أو "تقنين المقاييس". و يتمثل هدف هذه التقنيات (Codes)، التي لم تتحول بعد آنذاك إلى أدوات هو تنظيم كل التدابير التي تعرقل انتقال السلع و الخدمات أو كل تدبير من شأنه تشويه المنافسة الدولية. و رغم العدد المحدود للدول الموقعة على هذه التقنيات، فلقد كانت حصيلتها إيجابية إلى حد ما. و يلاحظ أن " هذه التقنيات جاءت مشروطة بتوقيع الدول المشاركة في المفاوضات عليها، أي أن الدول التي لم توقع عليها لا تتحمل أي التزامات، و لا تحصل في نفس الوقت على المزايا الواردة بها. بمعنى أن الاستفادة من المزايا الواردة بهذه التقنيات لا يتم الاستفادة منها كنتيجة لتطبيق مبدأ الدولة الأكثر رعاية، و إنما تتحقق في إطار مبدأ المعاملة بالمثل أي تتعهد الدولة التي ترغب في الاستفادة من التقنيات بتبادل الالتزامات مع الدول الأخرى الموقعة على التقنين فقط". (2)

(1) OMC.(2012), Op cit, p.42.

(2) السني، عادل عبد العزيز، (2002)، مرجع سابق، ص 154.

و سنقوم الآن بتوضيح هذه التقنيات (6) التي تم مراجعتها و تحسينها أثناء جولة أوروغواي، و أصبح موضوع كل تقنين منها يمثل اتفاقاً دولياً قائماً بذاته ضمن نتائج هذه الجولة.

أ- **القيود الفنية على التجارة (Code de la Normalisation):** تشير بكل وضوح إلى الطريقة التي يجب أن يتم بها تطبيق قواعد الجات على القيود غير التعريفية و التي ازدادت أعدادها في المجالات الفنية. و تشترط هذه القيود على الدول تبني تجانس المعايير و سياسة الاعتراف المتبادل فيما يخص نتائج الفحص أو الاختبارات، الشهادات و المطابقة. و لقد كان تقنين العوائق الفنية (المعايير) بدون شك أحد النتائج ذات الأهمية الكبيرة لجولة طوكيو. و تهدف هذه العوائق إلى تحقيق بعض المعايير الأمنية، و الصحية، أو البيئية، و تفرض الكثير من الحكومات المعايير القياسية على بعض السلع أو المنتجات التي تصدرها إلى الخارج، و لذا فالاتفاق قد تم على أساس استخدام معايير دولية بدلاً من المعايير الوطنية، و التي قد تختلف بين الدول مما قد يتسبب في تقييد التجارة الدولية. و لا يؤكد التقنين فقط بكل وضوح التزامات عدم التمييز المعلن عنها في اتفاقيات الجات و الخاص بإدارة القواعد الفنية، و لكن أيضاً يلزم الدول على تبني المعايير المعترف بها دولياً في هذا المجال، ما لم تكن غير مطابقة، و لأسباب جد محددة، مع حثها على العمل من أجل تجانس متزايد للمعايير. بالإضافة إلى ذلك، فإنه يشجع الدول باستمرار على تبني كلما كان ذلك ممكناً سياسة "الاعتراف المتبادل" لنتائج الفحص (الاختبارات)، الشهادات، و علامات المطابقة.

ب- **التقييم الجمركي:** و يسمح تقنين التقييم الجمركي (Code de la valeur en douane) باستخدام نظام موحد و متجانس لطرق تقييم أسعار السلع للأغراض الجمركية، و ذلك بهدف منع التقديرات المبالغ فيها التي تقرر في بعض الدول.

ج- **رخص الاستيراد (Licence d'importation)** بحيث وافق أعضاء الجات على تخفيض إجراءات ترخيص الاستيراد، و تعهدت الحكومات بعدم التمييز في تطبيق تلك الرخص من طرف السلطات الجمركية و إدارتها بطريقة عادلة و محايدة اتجاه أعضاء الجات.

د- **المشتريات الحكومية (Code des Marches publics)** و كانت أيضاً من بين النتائج المهمة لجولة طوكيو. فالتقنين الأول يوسع من أحكام الجات إلى مجال جديد مهم من النشاط الاقتصادي، هدفه ضمان تحقيق منافسة دولية قوية في سوق المشتريات الحكومية، و قد حدد الاتفاق القواعد التفصيلية لطريقة طرح المنافسات الحكومية دولياً.

هـ- **الدعم و الرسوم التعويضية (Subventions/ Mesures compensatoires)** فإنه يبين أن الدولة التي ترغب أو تتبنى سياسات الإعانات و الرسوم الموازية، فيمكنها أن تفعل ذلك بالنسبة لبعض السلع في حالة عدم تأثيرها على التجارة الخارجية للدولة.

و رغم أهمية اتفاق التخفيض الجمركي الناتج عن جولة طوكيو، فإن النتيجة الأساسية لهذه الجولة هي وضع نظام كامل يدير التدابير غير الجمركية. كما أن التقنيات المذكورة سابقا تعرف بدون شك بعض النقائص، دفع البعض منها إلى التشجيع على إطلاق مفاوضات جديدة (مفاوضات أوروغواي سيتم التطرق إليها). و في الواقع، و بما أن عدد الموقعين كان محدودا، لم يعترض أي أحد على أن هذه التقنيات لم تكن بشكل كامل تتميز بأنها "متعددة الأطراف"، و أنها ستخلق اتفاقيات الجات بسرعتين أو أنها ستضعف مبدأ عدم التمييز. كما تم اتهام هذه التقنيات على تشييت النظام التجاري متعدد الأطراف، لأنه كان لكل اتفاق لجنة مستقلة، أحكام استثنائية و إجراءات خاصة لتسوية النزاعات.

و للرد على بعض من هذه الاعتراضات، تم تبني قرارات الجات الصادرة في نوفمبر 1973 التي تنص على التأكيد على أن هذه الاتفاقيات (باستثناء تقنين المشتريات الحكومية)، سيتم تطبيقه بصفة تتوافق بشكل كامل مع مبدأ الدولة الأكثر رعاية (أي عدم التمييز)، بحيث أن غير الموقعين يحتفظون بحقوقهم. و يضمن هذا القرار أيضا حق غير الموقعين على هذه التقنيات بالمشاركة كملاحظين في مختلف اللجان المكلفة بالقوانين، مما يستجيب لانشغالات الدول النامية. و رغم هذه النقائص، فإن جولة طوكيو و بدون جدال كانت تمثل تقدما كبيرا و الأكثر أهمية في تناول و معالجة التدابير غير التعريفية منذ مفاوضات قواعد الجات بعد الحرب العالمية الثانية.

و بالرغم من الاتفاقيات التي تم التوصل إليها، في جولة طوكيو فإنها كانت نتائج جوهرية وواسعة النطاق إلى حد كبير، " إلا أن نتائج الجولة كانت قاصرة بشأن تخفيض القيود الكمية في مواجهة صادرات الدول النامية. و كذلك بالرغم من الموافقة على إلغاء العديد من القيود غير التعريفية أو تخفيضها، فإن الدول لم تدخل في تفاوض بشأن تحديد وقت معين لإنهاء هذا النوع من القيود. أيضا لم يرد بالقواعد التي تم الموافقة عليها بشأن تنظيم استخدام القيود الكمية ما يؤدي إلى الحد من استخدام هذه القيود في المستقبل".<sup>(1)</sup>

#### رابعا-جولة أوروغواي (1986-1994)

حظيت جولة أوروغواي التي جاءت انعكاسا للتطورات التي عرفها الاقتصاد العالمي و النظام التجاري متعدد الأطراف في أوائل الثمانينيات، باهتمام علمي معتبر من أجل دعم و تعزيز النظام التجاري متعدد الأطراف. و جاءت نتائج الجولة كمحصلة للعديد من الجهود التي تم بذلها من طرف الدول المشاركة في المفاوضات. و تتميز هذه الجولة عن الجولات الأخرى في كونها أطول و أكبر و أهم جولة مفاوضات تجارية متعددة الأطراف تمت تحت إشراف الجات منذ إنشائها. حيث استمرت المفاوضات أكثر من 7 سنوات تباينت فيها مواقف الدول المشاركة و تصادمت فيها المصالح بدرجة كبيرة كادت أن تنتهي فيها المفاوضات بالفشل في العديد من المرات. كما بلغ عدد

(1) هيدسون، جون و هرنندر، مارك. (1986). العلاقات الاقتصادية الدولية، ترجمة د. طه عبد الله منصور و د. محمد عبد الصبور و مراجعة د. محمد إبراهيم منصور، دار المريخ للنشر، الرياض، ص 504-505.

الدول التي وقعت على الوثيقة الختامية و المتضمنة نتائج الجولة حوالي 125 دولة تختلف من حيث مستويات النمو و الهياكل الاقتصادية. و من بين الخصائص التي ميزت هذه الجولة مقارنة بالجولات السابقة تغطيتها لغالبية مجالات التجارة العالمية، فإلى جانب تحرير التجارة في السلع، تم إدماج التجارة في المنتجات الزراعية و المنسوجات و الملابس، تحويل غالبية القيود غير التعريفية إلى قيود تعريفية، كما تم إدخال بعض التحسينات على التشريعات التقنية التي تعالج قضايا المعايير المتعلقة بالفلاحة. و من جهة أخرى، و في إطار الرغبة من أجل إلغاء القيود غير التعريفية التقييدية و تحسين النفاذ إلى الأسواق، تم التوقيع على 3 اتفاقيات جديدة و هي الاتفاق العام حول تجارة الخدمات (AGCS)، الاتفاق الخاص بالجوانب التجارية لحقوق الملكية الفكرية (ADPIC)، و الاتفاق الخاص بتطبيق الإجراءات الصحية و الصحة النباتية (اتفاق SPS).

و لقد أخذت القيود غير التعريفية نطاقا واسعا من النقاش بين الدول المشاركة في المفاوضات أثناء جولة أوروغواي. و لكن من بين النتائج الأكثر أهمية لهذه الجولة هي إنشاء المنظمة العالمية للتجارة في عام 1995، التي حلت محل اتفاقيات الجات و مكنت من ميلاد منظمة واحدة دولية، تهتم بالقواعد التي ستدير التجارة ما بين الدول، تخفيض القيود على المبادلات و تسهيل النفاذ إلى الأسواق الدولية.

جدول رقم (4): التعريفات الجمركية في الدول المتقدمة قبل و بعد اتفاقيات الجات الأخيرة

نوع المنتج	قبل جولة أوروغواي	المعدل الذي عرضته الدول الأعضاء	النسبة المتوية للتخفيض	التخفيض المطلق (%)
جميع المنتجات الصناعية	6.4	4.0	38	2.4
المنسوجات و الملابس	15.5	12.4	20	3.1
المعادن (الفلزات)	3.7	1.4	62	2.3
المنتجات المعدنية و الأحجار الكريمة	2.6	1.1	58	1.5
المعدات و الأجهزة الكهربائية	6.6	3.6	45	3.0
الجلود و المطاط و الأحذية	8.9	7.1	20	1.8
الأخشاب و عجينة الورق و الأثاث	3.5	1.5	57	2.0
صناعات أخرى	5.4	2.7	50	2.7
الأسماك و منتجاتها	6.1	4.8	21	1.3
المعدات و الأجهزة غير الكهربائية	4.8	2.3	52	2.5
الكيميائيات و مستلزمات التصوير	6.7	3.8	43	2.9
معدات النقل	7.4	5.8	22	1.6
منتجات الاقتصاديات النامية	7.6	5.0	34	2.6
المنتجات الصناعية الاستوائية	4.2	5.3	45	1.9
المنتجات القائمة على الموارد الطبيعية	3.2	2.1	34	1.1

المصدر: الغرفة التجارية الصناعية بجدة. (1995). آثار و انعكاسات اتفاقية الجات على قطاع الأعمال في المملكة العربية السعودية، جدة.

و لقد كانت القيود غير التعريفية من بين القضايا الرئيسية للنقاش، حيث كانت موضوع اهتمام و انشغال كبيرين خلال جولة أوروجواي، بعدما عجزت الجولات السابقة عن تنظيم بفاعلية التدابير التعريفية و غير التعريفية التي تعرقل التجارة الدولية في العديد من السلع (مثل السلع الزراعية). و كان هدف التركيز على هذه الحواجز هو متابعة و تطوير ما تم تحقيقه من نتائج حول هذا الموضوع خلال جولة طوكيو. و كان إعلان Punta del Este لعام 1986 و الذي انطلقت بموجبه جولة أوروجواي يتوقع الاتفاق على أهداف واسعة مثل تحقيق مزيد من التحرير و التوسع في التجارة العالمية، و تحسين فرص النفاذ إلى الأسواق من خلال إزالة القيود غير التعريفية، و خاصة القيود الكمية.

و تعتبر اليابان أول من اقترح رسمياً فتح مفاوضات جديدة، تهدف من خلالها إلى دعم قواعد الجات فيما يتعلق بالقيود غير التعريفية، و خاصة التقييد الاختياري للصادرات (Voluntary Export Restraints) و ترتيبات السوق المنظم (Orderly Marketing Arrangements). أما الولايات المتحدة الأمريكية التي كانت هي المتحمس الحقيقي لبعث الحياة من جديد لاتفاقيات الجات، فقد كانت تريد تحديد أهداف طموحة للمفاوضات في إطار الجات تتجاوز الاهتمام التقليدي بشأن تخفيض التعريفات الجمركية و القيود غير التعريفية. حيث كانت تسعى إلى " إلى تحرير التجارة في السلع الزراعية و الحد من قيام الجماعة الاقتصادية الأوروبية بدعم المنتجات و الصادرات الزراعية من خلال تطبيق السياسة الزراعية المشتركة، و توسيع نطاق تطبيق أحكام الجات ليشمل بالإضافة إلى تحرير التجارة الدولية في السلع تحرير التجارة الدولية في الخدمات. كذلك كان من بين الأهداف التي تسعى الولايات المتحدة الأمريكية إلى تحقيقها هي وضع الضوابط الكفيلة بالحد من الغش التجاري. وقد تطور هذا الهدف و اتسع ليشمل باقي الجوانب التجارية المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية"<sup>(1)</sup>، مما دفع المشاركين بإعطاء الإجراءات غير التعريفية اهتماماً واسعاً لم يكن يتوقعه المشاركون سابقاً.

و لقد كانت للمجموعة الأوروبية، مثلها مثل الولايات المتحدة الأمريكية مصلحة في انفتاح تجارة الخدمات و في تعزيز حماية الملكية الفكرية. و في نفس الوقت كان هناك مجموعة من الانتقادات الصادرة عن الدول النامية التي كانت مستعدة لتقديم تصور حول قواعد جديدة خاصة بالخدمات و الملكية الفكرية مقابل نفاذ جيد لصادراتها من السلع المصنعة إلى أسواق الدول المتقدمة، بما في ذلك تفكيك الاتفاق متعدد الألياف من خلال تعديل مبدأ الوفاية (clause de Sauvegarde) و بشكل عام، عن طريق تعزيز قواعد الجات الخاصة بعدم التمييز.

و تعد جولة أوروجواي الجولة الثامنة من جولات الجات، إلا أنها كانت أكثر الجولات تعقيداً و تأزماً، و قد تأخرت أربع سنوات حيث كان من المقرر أن تنطلق في 1982 و لكنها لم تبدأ إلا في 20 سبتمبر 1986، و تعد هذه الجولة أكثر طموحاً و أوسع نطاقاً، من سابقتها نظراً لامتدادها لقطاعات جديدة لم تكن مشمولة في الجولات

(1) السني، عادل عبد العزيز، (2002)، مرجع سابق، ص ص 143-174.

السابقة، و قد جاءت هذه الدورة في ظروف اقتصادية حاسمة، كما أنها سعت لرسم معالم القرن الواحد و العشرين، و كان الهدف من هذه الجولة تحقيق بعض الأهداف الأساسية مثل تخفيض القيود غير التعريفية، تحرير تجارة الخدمات بالإضافة إلى التجارة السلعية، و تخفيض القيود على الواردات من المنتجات الزراعية.<sup>(1)</sup>

كما سمحت جولة أوروغواي بتوسيع جديد و مهم لمجال تغطية التدابير غير التعريفية في إطار نظام متعدد الأطراف، كما أن امتداد القواعد و الأحكام متعددة الأطراف إلى تجارة الخدمات و الملكية الفكرية من خلال اتفاق (AGCS) و الاتفاق حول (ADPIC) أدى إلى تطبيق ضوابط جديدة على سلسلة من التدابير. و لكنها ليست المجالات الوحيدة التي شملتها عملية التوسيع في ظل جولة أوروغواي، فقد كانت تجارة السلع الزراعية التي تم استبعادها إلى حد كبير من الجولات السابقة للجات، و كان استعمال القيود غير التعريفية في هذا القطاع مثل حصص الاستيراد (Contingent d'importation) و الدعم (Subventions) يستفيد من معاملة خاصة في إطار أحكام اتفاقيات الجات. فمن ناحية ، ففيما يخص الاتفاق حول الزراعة الناتج عن جولة أوروغواي، فإن أغلبية القيود غير التعريفية المتبقية تم تعويضها برسوم جمركية (عملية يطلق عليها de tarification)، و لقد تم اتخاذ التزامات جديدة لإخضاع الدعم المحلي و دعم الصادرات إلى ضوابط و قواعد محددة.

و من ناحية أخرى، فإن التحسينات التي مست الاتفاق حول القيود التقنية على التجارة و التفاوض من أجل الوصول إلى اتفاق جديد خاص بالتدابير الصحية و الصحة النباتية، و خاصة في مجال المعايير الخاصة بالزراعة، عن طريق التفاوض حول التدابير الصحية و الصحة النباتية (SPS) في إطار اتفاق متميز ( و أكثر صرامة)، تعترف المفاوضات ليس فقط بالأهمية المتزايدة للقضايا المتعلقة بالسلامة الصحية للمنتجات الغذائية، و بالخصوص بالنسبة لتجارة المنتجات الزراعية، و لكن أيضا حقيقة أن الدول قد تميل إلى تعويض التخفيضات المتفاوض عليها حول التعريفات و الدعم من خلال اللجوء أكثر إلى التدابير الصحية و الصحة النباتية (SPS). و في هذه الجولة تم كذلك تعزيز ضوابط و أحكام اتفاقية الجات حول رخص الاستيراد و كما تم تعزيز قواعد المنشأ، و تطوير القواعد القائمة حول الدعم، و خاصة التمييز ما بين الدعم المحظور، الدعم المسموح به و الدعم الذي يمكن أن يكون مسموحا. كما أن الدول وافقت على تفكيك تدريجي للترتيب أو الاتفاق متعدد الألياف (Arrangement multifibres)، و الذي لم يخضع لقواعد الجات منذ 1962، واضعا حدا لأحد الاتفاقيات أو الترتيبات التجارية الأكثر أهمية و الأكثر إثارة للجدل.

و يشهد تطور المواضيع و مجال كل جولة من مفاوضات الجات منذ 1974 ليس فقط على الأهمية المتزايدة للتدابير غير التعريفية في إطار النظام التجاري الدولي، و لكن أيضا عن تغيرات في أهميتها النسبية عبر الزمن كما يظهر من الجدول الموالي. و لقد كانت القيود الكمية المشكلة الأكثر إلحاحا على مستوى مفاوضات الجات الأولى

(1) عابد، محمد سيد. (2001)، مرجع سبق ذكره، ص 450.



لأن الدول كانت تتأخر عن إلغاء الرقابة المطبقة في فترات الحرب، و كانت أوروبا منشغلة بمشاكل ميزان المدفوعات و ندرة الدولار. و مع ذلك، انخفضت تدريجياً أهمية هذه الإجراءات في سنوات 1950، مع حل مشكلة ندرة الدولار و رفع الرقابة على الواردات و الصرف الأجنبي.

جدول رقم (5): الإجراءات غير الجمركية التي تم الإبلاغ عنها من قبل أعضاء OMC /GATT و المتعلقة بالمنتجات غير الزراعية (حصّة الحواجز غير الجمركية حسب أصناف كل كتالوج)

الأجزاء و الأقسام	التوصيف	كتالوج 1968	كتالوج 1973	كتالوج 1989	*AMNA أول كتالوج 2003	*AMNA ثاني كتالوج 2005
الجزء الأول	مساهمة الدولة في التجارة و الممارسات التقييدية المسموح بها من طرف الحكومات	11.9	15.3	20.9	7.1	7.0
A	مساعدات الدولة	2.7	6.6	7.3	1.8	1.7
B	الرسوم التعويضية	0.6	0.4	0.5	0.2	0.0
C	المشتريات الحكومية	3.7	3.4	6.4	0.9	0.7
D	السياسات التقييدية المسموح بها من طرف الحكومات	0.0	0.8	2.0	3.8	4.3
E	تجارة الدولة، احتكار الدولة، الخ	4.9	4.1	4.6	0.4	0.3
الجزء الثاني	الإجراءات الجمركية و الإدارية عند الاستيراد	14.8	14.6	11.9	23.5	26.2
A	رسوم ضد الإغراق	1.1	1.5	2.3	1.5	2.3
B	التقييم الجمركي	5.5	4.8	4.1	2.3	5.3
C	التصنيفات الجمركية	1.3	0.7	0.5	0.7	3.3
D	الإجراءات القنصلية و الوثائق	4.7	6.4	3.4	2.3	3.0
E	العينات	0.7	0.4	0.2	0.1	0.0
F	قواعد المنشأ	1.3	0.0	0.4	7.4	2.6
G	الإجراءات الجمركية	0.2	0.8	1.1	9.1	9.6
الجزء الثالث	القيود التقنية على التجارة	6.1	9.2	8.2	29.9	37.1
A	إجراءات عامة	0.0	9.2	1.6	3.2	8.9
B	تشريعات تقنية و معايير	5.2	0.0	3.0	15.8	13.2
C	القواعد في مجال الاختبار و الاعتماد	0.9	0.0	3.6	11.0	14.9
الجزء الرابع	قيود محددة	36.7	31.5	31.7	34.9	26.8
A	القيود الكمية و تراخيص الاستيراد	20.7	15.6	13.9	12.8	7.0
B	الحضر و قيود ذات الأثر المشابه	5.0	5.6	5.3	0.8	4.0
C	الحصص و تشريعات أخرى	1.9	3.6	1.6	0.0	0.7
D	الرقابة على الصرف	2.3	1.2	1.2	1.3	1.3
E	التمييز الناتج عن الاتفاقيات الثنائية	0.8	1.5	1.1	0.1	0.7
F	التمييز في مجال الموردين	0.5	1.0	0.0	0.3	1.7
G	قيود التصدير	1.6	0.4	0.4	0.2	1.0
H	إجراءات الرقابة على الأسعار على مستوى السوق المحلي	1.6	0.5	1.2	0.2	0.3

1.3	0.3	0.5	0.3	0.2	الحصص التعريفية	I
1.0	0.2	2.1	0.0	0.0	الرسوم على الصادرات	J
6.3	7.2	2.1	1.6	1.6	قواعد العلامات، الوسم و التعبئة	K
1.7	11.5	2.1	0.1	0.3	قيود أخرى	L
<b>1.7</b>	<b>4.4</b>	<b>27.3</b>	<b>29.4</b>	<b>29.2</b>	<b>ضرائب الاستيراد</b>	<b>الجزء الخامس</b>
0.0	1.6	1.9	1.9	1.9	إيداع مسبق عند الاستيراد	A
1.3	10.5	10.5	13.5	13.5	رسوم إضافية، رسوم الميناء، رسوم الإحصائيات، الخ.	B
0.3	4.5	4.0	11.1	11.1	التمييز في الرسوم على الأفلام، رسوم الاستعمال، الخ.	C
0.0	1.2	1.4	1.3	1.3	قيود تمييزية في مجال القروض	D
0.0	8.6	11.2	0.9	0.9	تعديل الضرائب عند الحدود	E
0.0	0.9	0.4	0.5	0.5	إجراءات استثنائية	F
<b>1.3</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>1.4</b>	<b>1.4</b>	<b>أخرى</b>	
<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>المجموع</b>	
<b>302</b>	<b>2556</b>	<b>561</b>	<b>731</b>	<b>873</b>		<b>عدد العناصر في الأصناف</b>

AMNA\*: المفاوضات حول الدخول إلى السوق غير الزراعي

**Source** : Santara et Jackson (2012), Identifying Non-Tariff Barriers :Evolution of Multilateral Adjustments and Evidence from Disputes (1948-2011), Document de travail non publié, Organisation mondiale du commerce, Genève (in OMC, 2012, p 44-45)

و لقد تحول الاهتمام أكثر فأكثر أثناء جولة كينيدي نحو العيوب المرتبطة بالتقييم الجمركي، إجراءات مكافحة الإغراق و تزايد عدد الترتيبات التجارية ما بين الدول (حالات التكامل الاقتصادي). و بالرغم من الجهود التي بذلت من أجل حل هذه المشاكل أثناء الجولة، و بالرغم من أن القيود الكمية و عمليات الحضر كانت تمثل أيضا أكثر من ربع التدابير غير التعريفية التي تم الإبلاغ عنها في كتالوج 1968، فإنها بقيت تدابير مهمة بعد جولة أوروغواي. كما أن النزاعات التجارية الخاصة بدعم الإنتاج و المعايير الصحية و الأمن (كانت تمثل على التوالي 6.6% و 9.2% من التدابير المبلغ عنها في كتالوج 1973) تم إضافتها إلى قائمة المشاكل الجديدة المعالجة أثناء جولة طوكيو. و خلال جولة أوروغواي، فإن النقاشات حول القيود غير التعريفية أخذت نطاقا واسعا، لتشمل كل التشريعات الداخلية المتعلقة بالخدمات و الملكية الفكرية، إلى جانب العديد من التدابير الخاصة بالزراعة و النسيج التي كانت مستبعدة سابقا من قواعد اتفاقيات الجات.

و تعتبر "المعايير" و "الإجراءات الجمركية و الإدارية" خلال جولة الدوحة من جديد الأصناف الأساسية للتدابير غير التعريفية التي تم فحصها على مستوى المفاوضات حول المنتجات الصناعية (مفاوضات حول النفاذ إلى الأسواق بالنسبة للمنتجات الزراعية أو AMNA) و حول تسهيلات المبادلات (بحصة 37.6% و 26.5% على التوالي من مجموع الإجراءات التي تنتمي إليها الأصناف الثلاثة الأساسية من القيود غير الجمركية و التي تم الإبلاغ

عنها في كتالوج (2005). كما أصبحت إجراءات المجات الخاصة بالعبور، الإجراءات الإدارية و الشفافية (المواد V، VIII و X)، و التي تم إهمالها بشكل واسع في الجولات السابقة، من جديد في مقدمة اهتمام المفاوضات حول تسهيل المبادلات، مما يبين إلى أي درجة فإن مسألة الإجراءات غير التعريفية تبقى مواضيع راهنة. ثم، هناك قليل من المسائل غير التعريفية ضمن الأجندة التجارية متعددة الأطراف و التي تبقى كلها جديدة أو اختفت بشكل كامل. (1)

و بما أن التدابير غير التعريفية تحتل مكانا كبيرا في أعمال المنظمة العالمية للتجارة، فإن ذلك يشهد إلى حد كبير بنجاح النظام التجاري الدولي متعدد الأطراف و ليس فشله. و لذلك، فإن توسع التجارة الدولية، الاندماج العميق للاقتصاديات و توسع القواعد التجارية و تعزيز مكانتها يجعل و بدون شك من التدابير غير التعريفية عنصرا ذات أهمية متزايدة في إطار المشهد التجاري الدولي. كما أن انخفاض الحماية الجمركية دفع بعض الدول استخدام أكثر إبداعا و أكثر كثافة للتدابير غير التعريفية. كما أن العديد من الدول، و بالخصوص في العالم المتقدم ضاعفت خلال السنوات الأخيرة التشريعات الخاصة بحماية الصحة و البيئة، حيث يكون التأثير على التجارة مبالغ فيه عن طريق تدابير إدارية و تدابير المطابقة المقيدة.

إن الأهمية المتزايدة للتدابير غير التعريفية على مستوى المنظمة العالمية للتجارة يعود بالطبع إلى الحرص المتزايد حول إدماج هذه الإجراءات ضمن المفاوضات الدولية ، الحدود الفاصلة ما بين المسائل و السياسات "الخارجية" و "الوطنية" يؤدي إلى تلاشي هذا التطور حول استيعاب أهمية القيود و التدابير غير التعريفية، مما يضيف مزيدا من التعقيد على عمل المنظمة العالمية للتجارة، لأن التطرق إلى موضوع التدابير غير التعريفية يكون أكثر صعوبة من التطرق إلى التدابير التعريفية. من جهة لأن هذه التدابير هي معقدة بشكل كبير و لها طابع وطني. و من جهة أخرى فإنها لا يمكن أن تكون بكل سهولة موضوعا للمفاوضات المرتكزة تقليديا حول تبادل التخفيضات التعريفية، لأنها مرتبطة بشكل كبير بأهداف السياسة الداخلية و التي يكون لها في بعض الأحيان علاقة غير مباشرة مع التجارة.

و بالرغم من أن النظام التجاري متعدد الأطراف طور خلال عقود مضت العديد من الأدوات التي تكون لها فعالية أكبر لضبط التدابير غير التعريفية، بمنع الإجراءات الأكثر حماية، الحد من اللجوء إلى الإجراءات التمييزية و التي تفرض قيود غير ضرورية على التجارة، تعزيز التزامات الشفافية، تشجيع التعاون و التقارب ما بين الدول في مجال التشريعات. و هذا يسمح بالقول أن الاتجاه المستقبلي لعمل المنظمة العالمية للتجارة سيدور أكثر حول تحسين الانضباط القائم، مع مراعاة تطور الظروف التي تعكس العلاقات التجارية متعددة الأطراف.

(1) OMC, (2012), Op cit, p.43.

### 2-3- القيود غير التعريفية في ظل المنظمة العالمية للتجارة

نشير إلى أن اتفاقيات الجات تتميز بخاصية مؤقتة، حيث أنها لا تركز إلا على الأطراف المتعاقدة، كما أنها ليست سوى عبارة عن عقد (نص قانوني). و لهذا كان ينظر إلى هذه القواعد على أنها غير كافية لضبط العلاقات التجارية الدولية. إضافة إلى ذلك كان لظهور الدول النامية الموقعة و المتعاقدة على اتفاقيات الجات تأثير آخر على اتجاهات المفاوضات المتعددة، مما تطلب وضعية خاصة، و تحكيم متكرر ما بين الأطراف المتعاقدة بمختلف مستويات نموها الاقتصادي. إن حدود عمل اتفاقيات الجات و المرتبطة بخاصيته المؤقتة أدت إلى إنشاء المنظمة العالمية للتجارة (OMC) في عام 1994. و لقد أصبحت المنظمة العالمية للتجارة هي المنظمة الدولية الوحيدة التي تهتم بالقواعد التي تحكم التجارة ما بين الدول. و أصبحت المنظمة العالمية للتجارة و الاتفاقيات الناشئة عنها مؤسسات دائمة. و أصبح يتم الحديث عن "الدول الأعضاء" بدل الحديث "الدول المتعاقدة".

#### 1-2-3- دور المنظمة العالمية للتجارة في مجال التعامل مع القيود غير التعريفية

حلت المنظمة العالمية للتجارة محل اتفاقيات الجات، و بذلك سجل النظام التجاري العالمي خطوة جديدة نحو ضبط أو تنظيم التجارة الدولية، و الذي أصبح موضوع تشريعات و ليس نتيجة فقط مجرد اتفاقيات ما بين الدول كما كان عليه الحال في إطار اتفاقيات الجات. و لقد دخلت المنظمة العالمية للتجارة حيز التطبيق في يناير من عام 1995، و فرضت نفسها كمنظمة دولية تشرف على إدارة التجارة، و تتمتع بسلطة تطبيق العقوبات في مجال القانون التجاري الدولي. و تمثل الاتفاقيات التي تم التوقيع عليها في ظل هذه المنظمة الجديدة القواعد القانونية الأساسية للتجارة الدولية و السياسات التجارية.

إن الاتفاقيات الجديدة التي تم إدارتها من طرف المنظمة العالمية للتجارة تستند على مبدأ معاملة الدولة الأولى بالرعاية (NPF) كما كان عليه الأمر في ظل اتفاقيات الجات. و هذا يؤكد إرادة الدول الأعضاء على تقوية مصداقية النظام التجاري الدولي و بناء تجارة بدون أية قيود. و إذا كانت الجولة الأخيرة من اتفاقيات الجات (جولة أوروغواي) استطاعت تضمين مجالات جديدة في مجال اختصاصاتها مثل الخدمات، الملكية الفكرية، النسيج و الزراعة، فإن استمرارية المنظمة الجديدة في توسيع مجالات اهتماماتها لكل القضايا المرتبطة بنشاطها هو نتيجة منطقية لتطور الاقتصاد العالمي. و على أساس هذا التطور تم اعتبار اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة كعقد نهائي لجولة أوروغواي حول المفاوضات التجارية (1986-1994). و لذلك ركزت المنظمة العالمية للتجارة على العقد النهائي لجولة أوروغواي من أجل إطلاق سلسلة جديدة من المفاوضات في شكل مؤتمرات وزارية.

و لقد أشارت العديد من اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة إلى المبررات التي تدفع العديد من الدول الأعضاء إلى اللجوء إلى تطبيق القيود غير التعريفية، و خاصة تلك المبررات المتعلقة بحماية سلامة المستهلكين و البيئة. كما نجد كذلك إشارة إلى الاتفاقيات الخاصة بالإجراءات لحماية الصناعات الناشئة أو الصناعات الموجودة في وضعية

صعبة، اتفاقيات مكافحة الإغراق، أو لمواجهة الواردات التي استفادت من الإعانات في الدول الأصلية أو دول أخرى. و نشير إلى وجود اتفاقيتين خاصتين بالمنظمة العالمية للتجارة حول إدارة القيود غير التعريفية و هي اتفاقيات SPS حول التدابير الصحية و الصحة النباتية و اتفاقيات (OTC) حول التشريعات التقنية و إجراءات تقييم المطابقة إضافة إلى تلك الاتفاقية المتعلقة بالصحة الإنسانية، الحيوانية و النباتية.

## 2-2-3- القيود غير التعريفية في ظل المؤتمرات الوزارية للمنظمة العالمية للتجارة

### أولاً: استعراض عام لمختلف المؤتمرات الوزارية

تم تنظيم العديد من المؤتمرات الوزارية في إطار المنظمة العالمية للتجارة من أجل اتخاذ بعض القرارات حول المسائل المتعلقة بالاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف، و خاصة تلك المرتبطة بالتعامل مع القيود غير التعريفية. و نشير إلى أنه أثناء انعقاد هذه المؤتمرات الوزارية في ظل المنظمة العالمية للتجارة، فإن رهانات المفاوضات كانت تدور بالخصوص حول بعض المواضيع مثل المنافسة، الاستثمارات، شفافية المشتريات العمومية، البيئة و المعايير الاجتماعية.

و في عام 1996، انعقد أول مؤتمر وزاري في سنغافورة، و كان مجال اهتماماته هي العلاقات ما بين التجارة و الاستثمار، سياسة المنافسة و المسائل المتعلقة بالمشتريات الحكومية. سنتين بعد ذلك، انعقد المؤتمر الوزاري الثاني في جنيف، و كان يهدف إلى دراسة موضوع التجارة الإلكترونية. أما المؤتمر الوزاري الثالث، فقد تم في سياتل عام 1999، و كان يهدف إلى فتح جولة جديدة من المفاوضات من أجل متابعة تحرير المبادلات الدولية و توسيع مجال التفكير في قضايا أخرى ذات اهتمام مشترك للدول الأعضاء، و لكنه انتهى بالفشل. حيث أن الممارسات الحمائية المطبقة من طرف الأوروبيين في المجال الزراعي (السياسة الزراعية المشتركة أو ما يطلق عليه PAC)\*، إضافة إلى تعنت الولايات المتحدة الأمريكية في ملف الزراعة عرقل السير الحسن للمناقشات. سنتين بعد فشل مؤتمر سياتل، تم إطلاق مؤتمر وزاري جديد في قطر (الدوحة) من أجل إصلاح و بعمق النظام التجاري الدولي، عن طريق تخفيض الحواجز المفروضة على التجارة و القواعد التجارية المعدلة. و تسمى هذه الجولة كذلك "برنامج الدوحة من أجل التنمية" بحكم أن أحد أهدافها الأساسية هو تحسين الآفاق التجارية للدول النامية. و كان برنامج الدوحة يخص التعريفات الجمركية المطبقة على المنتجات الزراعية و غير الزراعية من أجل السماح للدول النامية بتحقيق عائد معتبر في مجال الفعالية، و تحفيز أيضا النمو الاقتصادي لهذه الدول.<sup>(1)</sup>

\* تركزت السياسة الزراعية المشتركة التي أنشأت بموجب معاهدة روما في عام 1957، و التي تم وضعها حيز التطبيق في عام 1962 على إجراءات رقابة الأسعار و الدعم. تتميز هذه المعاهدة بنوعين من القيود: الأول يتعلق برفع الإنتاجية في المجال الزراعي و الثاني حمائي حيث أنه يهدف إلى بناء اتحاد جمركي، مما يتطلب حماية عند الحدود.

(1) OMC. (2003). Rapport sur le commerce mondial: Evolution du commerce et de la politique commerciale.

و بإطلاق برنامج الدوحة للتنمية، حددت المنظمة العالمية للتجارة جدول أعمال المفاوضات من أجل تحسين النفاذ إلى الأسواق الفلاحية، إلغاء القيود غير التعريفية و زيادة مستوى تحرير الخدمات. و لكن، إضافة إلى هذه الأهداف، هناك اتفاقيتين خاصتين بالمنظمة حول إدارة القيود غير التعريفية: و هي الاتفاقيات التقنية على التجارة (OTC) و حول التدابير الصحية و الصحة النباتية (SPS).

و يلخص الجدول التالي العناصر البارزة للمؤتمرات الوزارية لبرنامج المنظمة العالمية للتجارة.

جدول رقم (6): المؤتمرات الوزارية للمنظمة العالمية للتجارة، من 1994 إلى 2001

التاريخ	المجالات المفتوحة-القرارات	مكان المؤتمر
ديسمبر 1996	- خدمات النقل البحري: نماية المفاوضات حول النفاذ إلى الأسواق. - الخدمات و البيئة: آخر اجل لتقديم تقرير مجموعة العمل. - التوقيع على اتفاق المشتريات الحكومية (Marché publics) في مجال الخدمات: فتح المفاوضات - دراسة العلاقة ما بين التجارة و الاستثمار، تفاعل التجارة و سياسة المنافسة و شفافية ممارسات التوقيع على اتفاق المشتريات الحكومية	سنغافورة
مايو 1998	- الاتصالات القاعدية: نماية المفاوضات. - الخدمات المالية: إقامة نظام متعدد الأطراف. - النسيج و الألبسة: مرحلة جديدة من المفاوضات. - الخدمات (التدابير الوقائية في حالة الطوارئ). - قواعد المنشأ: الانتهاء من برنامج العمل من اجل العمل على تناسق قواعد المنشأ. - المشتريات الحكومية: انفتاح المفاوضات الجديدة من اجل تحسين القواعد و الإجراءات. - تسوية النزاعات: فحص شامل للقواعد و الإجراءات. - الانهماك حول التجارة الإلكترونية، مهمة التي يجب أن تكون مشتركة بين المجلس و اللجان القائمة.	جنيف
نوفمبر-ديسمبر 1999	- الملكية الفكرية: بعض الاستثناءات خاصة بالبراءات و حماية الأنواع النباتية. - توسيع النقاش إلى المواضيع التالية: المنافسة، الاستثمار، شفافية المشتريات الحكومية، البيئة، المعايير الاجتماعية. فشل المؤتمر	سياتل
نوفمبر 2001	- برنامج الدولة للتنمية	الدوحة

Source : Organisation mondiale du commerce, [www.wto.org](http://www.wto.org)>L'OMC>conférences ministérielles.

و من الناحية العملية، كان برنامج الدوحة للتنمية يأمل من المفاوضات الخاصة بتحقيق ما يلي:

\*تحسين نفاذ الدول النامية إلى الأسواق الزراعية من خلال فتح الأسواق، و تخفيض أو حتى إلغاء كل أشكال الإعانات للتصدير و الدعم الداخلي الموجه للقطاع الزراعي.  
\*تحسين قدرة الدول النامية إلى الدخول إلى أسواق المنتجات الصناعية.

\*إلغاء الحواجز غير التعريفية الأخرى.

\*زيادة مستوى تحرير قطاع الخدمات.

و كانت رهانات برنامج الدوحة للتنمية واسعة جدا، حيث أن تداخل و اختلافات المصالح ما بين الدول الأعضاء كانت أيضا كبيرة بنفس الحجم. و لهذا فإن تطور المفاوضات كانت شاقة نوعا ما، و أغلبية المؤتمرات الوزارية المنظمة انتهت بإخفاقات كبيرة.

### ثانيا: نتائج المنظمة العالمية للتجارة: الشفافية و التقارب في المجال التشريعي

كانت التشريعات التقنية و الإجراءات الجمركية و الإدارية من بين أهم أصناف القيود غير التعريفية التي تم فحصها خلال المؤتمر الوزاري للدوحة. فتوسع التجارة الدولية لمجالين جديدين، التكامل المعقد للاقتصاد العالمي و توسع القواعد التجارية متعددة الأطراف دفعت إلى تزايد تطبيق و اللجوء إلى القيود غير التعريفية، كمنخرج للعديد من الدول من أجل الالتفاف على قواعد "التبادل الحر". إضافة إلى ذلك، أدى ارتفاع مستوى المعيشة على المستوى العالمي إلى تعزيز طلب المستهلكين من خلال البحث عن منتجات تمتثل و تحترم المعايير في مجال الصحة، الأمن و البيئة، و يكون أثرها على التجارة عادة مضخم بإجراءات إدارية و إجراءات المطابقة المقيدة. هذه التطورات أضفت مزيدا من التعقيد على عمل الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة في مجال التعامل مع القيود غير التعريفية، إجراءات لها عادة أهداف متعلقة بالسياسة الوطنية و بدون أي علاقة مع التجارة.

و منذ أكثر من 10 سنوات من إطلاق جولة الدوحة، فإن المفاوضات التي تمت ما بين 153 دولة عضو في المنظمة العالمية للتجارة لم تصل إلى إنجازات ملموسة. فشل هذه المفاوضات كان مرتبطا في جزء كبير منها إلى عدم رغبة أو عدم حرص هذه الدول نفسها على تفكيك حواجزها الحمائية. غير أن النظام التجاري متعدد الأطراف طور خلال جولات التفاوض المختلفة اتفاقيات أكثر فعالية تنظم أو تضبط القيود غير التعريفية، من خلال منع بعض الإجراءات الأكثر حمائية و من خلال الحد ما أمكن ذلك، اللجوء إلى الإجراءات التمييزية و التقييدية. و لقد ساهمت اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة في الشفافية، التقارب و تناسق في مجال التشريعات.

### 3-3-الاستعمال المتزايد للقيود الجمركية في القرن XXI

أدت العديد من الأحداث الراهنة مثل الأزمة المالية لعام 2007 في الولايات المتحدة الأمريكية، النقاش المستمر بين الدول المتقدمة حول التغييرات المناخية و عودة الاهتمام بسلامة المنتجات الغذائية، إلى الاستعمال المتزايد للتدابير غير التعريفية من طرف العديد من حكومات هذه الدول. و أدى إلى تسليط الضوء على الصعوبات التي تثيرها معالجة إجراءات السياسة العمومية و آثارها على التجارة الدولية، و سيتم الأخذ بعين الاعتبار:

\*التدابير المتخذة في سياق الأزمة المالية لعام 2007.

\*السياسات الخاصة بالتغيرات المناخية.

\*التدابير التي تدور حول سلامة المنتجات الغذائية.

### 1-3-3-أثر الأزمات المالية في مجال السياسات المتعلقة بالتجارة الدولية

كان مستوى الحماية التجارية قبل و بعد الأزمة المالية موضوع العديد من التفسيرات التي تختلف فيما بينها بشكل كبير.<sup>(1)</sup> حيث يؤدي ظهور الأزمات المالية في العديد من الدول إلى دفع الحكومات إلى تبني العديد من إجراءات الإنعاش الاقتصادي المختلفة و بروز القومية الاقتصادية و المشاعر الحمائية من أجل التخفيف من حدة الأزمة، مما يكون له تداعيات سلبية على دول أخرى.<sup>(2)</sup>

و لقد تناولت العديد من النظريات الحديثة في التجارة الدولية العديد من الجوانب المتعلقة بالتوجهات الحمائية الجديدة في العالم التي تعتبر استمرارية للاتجاهات الكلاسيكية المعروفة. و يعتبر الاقتصادي إيثيه (Ethier) أول من تطرق لهذه السياسات في عام 1982، حيث قام بوضع الأساس المنطقي لنظريات الحمائية و زيادة العوائد في الصناعات التي تتميز باقتصاديات الحجم (Economies of scale)، و أوضح بأن الحمائية يمكن أن تكون حقا أفضل من التجارة الحرة لأحد الدول، و هذا فقط إذا كانا إلى حد ما متساويين في الحجم.<sup>(3)</sup> كذلك من بين الاقتصاديين الذين تناولوا النظريات الحديثة للحمائية نشير إلى كل من (Spencer & Brander) من خلال مقال بعنوان إعانات التصدير و المنافسة الدولية على حصة السوق (Export subsidies and international market share rivalry) الذي نشر عام 1985، و من خلاله قدما نموذجا لما يعرف بسياسة التجارة الاستراتيجية (Strategie trade Policy) الذي يفسر دور السياسات الحمائية الجديدة المعتمدة من طرف السلطات العمومية في نقل عائدات الشركات الأجنبية إلى الشركات المحلية.<sup>(4)</sup> و استمرارية هذه المقاربة النظرية الجديدة، قام الاقتصادي الأمريكي

<sup>(1)</sup> لمزيد من المعلومات أنظر إلى البحث المقدم من طرف Gregory Rob حول هذه المسألة:

Gregory et al.(2010), Trade and the crisis: protect or recover, IMF Staff position note, April, 16. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/spn/2010/spn1007.pdf>

<sup>(2)</sup> مثلا كان الكساد الكبير متبوعا بتصاعد عام للحمائية، مما أدى إلى ليس فقط تباطؤ الإنعاش الاقتصادي و لكن أدى إلى ظهور توجه حمائي مستدام في العديد من الدول، لمزيد من المعلومات يمكن الرجوع إلى:

O'Rourke, Kevin,(2009), Government Policies and the Collapse during the great depression, in the Great Trade Collapse: Causes, Consequences and Prospects, ed by Richard Baldwin, Available at [https://voxeu.org/reports/great\\_trade\\_collapse\\_print.pdf](https://voxeu.org/reports/great_trade_collapse_print.pdf)

<sup>(3)</sup> Andrea Maneschi, How new is the "new Trade Theory" of the past two decades?, Vanderbilt university, Working Paper n° 00-W27, July 2000, p11.

<sup>(4)</sup> James A.Brandner, Export subsidies and international market share rivalry, Journal of international economies, North-holland, 1985, pp 85-90.



كروجمان ( Krugman ) من خلال مقال بعنوان "هل التجارة الحرة صارت من الماضي" (is free Trade Pass?) في عام 1987، بتقديم مثال عددي يبين فيه صدق هذا النموذج، عن طريق الاستعانة بنظرية الألعاب (Game theory) بحيث انطلق من ملاحظة عالم تسوده المنافسة غير الكاملة و زيادة العوائد، و قام بإنشاء نموذج عددي يبين فيه صدق نموذج سياسة التجارة الاستراتيجية<sup>(3)</sup>. و يمثل اللجوء إلى التدابير غير التعريفية و ما تخلفه من آثار، أحد أشكال تدخل السلطات العمومية. و تعتبر الأزمة المالية لعام 1987، أحد الأمثلة حول استعمال التدابير غير التعريفية على المستوى العالمي. و يرجع العديد من المتخصصين في مجال التمويل الدولي أسباب الأزمة الأخيرة في الولايات المتحدة الأمريكية لعام 2008 إلى وجود نقائص مؤسساتية في المجال التشريعي المتعلق بالأنظمة المالية على المستوى الوطني. و عندما يتم تحليل التدابير غير التعريفية التي تم تطبيقها من طرف العديد من الدول في مواجهة الأزمة المالية و الاقتصادية، تظهر العديد من التحديات و الصعوبات فيما يخص التمييز بين التدابير المتخذة من أجل تحقيق أهداف السياسة العمومية، و تلك التي تمثل حماية مقنعة، و كيف يمكن للتغيرات الراهنة في المحيط التجاري الناتج عن الأزمة المالية أن يؤثر مستقبلا في استعمال التدابير غير التعريفية من طرف الحكومات.

هناك الكثيرين ممن يرجعون أسباب الأزمة المالية الأخيرة إلى قصور مؤسساتي في التشريعات و الأنظمة المالية على المستوى الوطني. و لقد انتشرت آثار هذه الأزمة إلى العديد من الدول من خلال قناة العلاقات التجارية و المالية الدولية. و من أجل مواجهة هذه الأزمة، قامت العديد من الدول المتقدمة و خاصة المتضررة منها إلى تقديم إعانات في شكل تمويل مباشر، قروض خاصة و ضمانات من أجل إنعاش عدد من المؤسسات المالية. و لقد تم تبرير هذه الإجراءات "العاجلة" على القطاع المالي المترافقة مع أهداف السياسة العمومية بضرورة الحد من انتشار المخاطر النظامية و إعادة تنشيط عمل الأسواق المالية ذات الأهمية البالغة على المستوى العالمي لكل من المستهلكين و المنتجين على حد سواء. و طبقا لبعض البيانات الصادرة عن المنظمة العالمية للتجارة "فرضت تدابير تجارية يصل عددها إلى 1243 في الفترة بين بدء الأزمة في أواخر عام 2008 و نهاية الربع الرابع من عام 2011. و عمد حوالي ثلاثة أرباع هذه التدابير إلى فرض قيود على التجارة، بينما أسهم ربعها في تخفيض مستوى حماية الواردات"<sup>(1)</sup>.

و من بين مظاهر انتشار القومية الاقتصادية التي تبنتها العديد من الدول للحد من الآثار السلبية لهذه الأزمة المالية، نشير إلى "منح الأفضلية المحلية بوصفها إما حافزا أو شرطا للتمويل الحكومي أو المشتريات الحكومية من أجل "الشراء/الإقراض/الاستثمار/الاستئجار" محليا، تقديم إعانات من أجل تشجيع المستهلكين المحليين على شراء

(1) Paul R. Krugman, Is Free Trade Pass?, The Journal of Economic Perspectives, Vol.1, N°.2? Autumn? 1987, p 135.

(2) برنارد هوكرمان، برنارد (2012)، السياسة التجارية: هل تسير على ما يرام، صندوق النقد الدولي، مجلة التمويل و التنمية، يونيو، ص

بعض المنتجات. فمثلا، في الولايات المتحدة الأمريكية، فإن قانون 2009 حول مساعدة المستهلكين من أجل إعادة التدوير و الاقتصاد (Loi Cars)، و الذي يعتبر برنامج خاص ينص على إمكانية منح قروض للمستهلكين من أجل تشجيعهم على تعويض سياراتهم القديمة التي تستهلك كثيرا من البنزين و شراء أو استئجار سيارات جديدة مقتصدة في استهلاك الوقود. سمحت هذه البرامج التي تقدم دعم للاستهلاك و التي تم تطبيقها في دول متقدمة أخرى مثل ألمانيا، فرنسا و المملكة المتحدة بتحفيز الطلب الداخلي، و يعتبر ذلك أحد أهداف السياسة العمومية، كما لم يكن لها أي أثر تمييزي على المستوى الدولي.<sup>(1)</sup> و كذلك الأحكام الخاصة بشراء المنتجات الأمريكية التي نص عليها قانون الإجراءات التنشيطية للولايات المتحدة (تشرط استعمال الصلب و الحديد و المصنوعات المحلية في المشاريع العامة). و لقد استبعدت مشتريات الحكومة تاريخيا من الالتزامات غير التمييزية، مما يدل على أن الحكومات تطبق تقليديا قوانين مختلفة من أجل "شراء المنتجات الوطنية" لتعزيز الصناعات المحلية". و في هذا المجال تشير بعض الدراسات (Henn and McDonald (2011) إلى انخفاض تدفقات التجارة بما يتراوح بين 5% و 8% متأثرة بفرض مثل هذه القيود.<sup>(2)</sup>

و مع ذلك، فإنه في مرحلة الكساد الاقتصادي، تدفع البطالة المرتفعة الحكومات إلى اللجوء إلى تطبيق بعض القيود غير التعريفية، التي تعمل على خلق وضع تمييزي ضد الواردات المنافسة للمنتجات المحلية "المشابهة". و بالتالي، يصعب عادة التمييز من الناحية العملية بين الإجراءات المتخذة لأغراض السياسة العمومية (حتى و لو كان لها آثار سلبية على التجارة الدولية)، و الإجراءات التي تمثل حماية مقنعة. هذا الغموض في مبررات السلطات العمومية ما زال قائما لحد الآن، و تزايد بشكل كبير و خاصة مع تزايد أهمية التجارة في السلع الوسيطة على مستوى سلسلة التموين العالمية. و للتأكيد على ذلك، يمكن أن نعطي مثال حول الدعم القطاعي الخاص الممنوح من بعض الدول المتقدمة خلال الأزمة المالية من أجل دعم صناعة السيارات التي كانت في حالة صعبة جدا. و يمكن أن يكون لهذه الإعانات على المدى القصير أثر تشويهي (Effet de distorsion) على مبادلات سوق السلع النهائية.

غير أنه إذا كانت الصناعة قد انهارت، فهذا من شأنه أن يعرقل سلسلة التموين العالمي القائمة، مما سيؤدي إلى انخفاض قوي في مستوى التجارة الدولية في السلع الوسيطة و خسارة في عدد مناصب العمل على المدى القصير في العديد من الدول. لنأخذ على سبيل المثال، الإعانات القطاعية الخاصة التي منحتها بعض الاقتصاديات المتقدمة خلال الأزمة المالية من أجل دعم صناعة السيارات التي كانت تعاني من صعوبات كبيرة. و " يمكن أن يكون لهذه الإعانات على المدى القصير أثر تشويهي على مستوى سوق المنتجات النهائية. و مع ذلك، إذا انهارت الصناعة،

(1) OMC, (2012), Op cit, p.80.

(2) Henn, Christian, and Brad McDonald, 2011, Protectionist Responses to the Crisis: Damage Observed in Product-Level Trade, IMF Working Paper 11/139 (Washington: International Monetary Fund).

فإن هذا سيسبب خلل في سلسلة التموين الدولية، و هذا ما يؤدي إلى انخفاض قوي في حجم التجارة العالمية في السلع الوسيطة و خسارة العديد من مناصب الشغل على المدى القصير في العديد من الدول<sup>(1)</sup>.

إطار رقم (1): أمثلة للتدابير المتعلقة بالتجارة خلال الأزمة المالية

السيارات:

- \*الولايات المتحدة الأمريكية: قروض لشركتي "جنرال موتورز" (13.4 بليون دولار) و "كرايزلر (4 بلايين دولار).
- \*فرنسا: قروض ائتمانية لصناعة السيارات بقيمة 7.7 بلايين دولار
- \*البرازيل: ائتمانات حكومية (1.7 بليون دولار) لصانعي السيارات.
- \*الصين: خفض ضريبة المبيعات على السيارات.

الصلب:

- \*الجماعة الأوروبية: رسوم لمكافحة الإغراق على استيراد بعض أدوات التثبيت المصنوعة من الحديد أو الصلب من الصين.
- \*الهند: زيادة رسوم الاستيراد على طائفة من منتجات الحديد و الصلب المختلفة من صفر إلى 5 في المائة.
- \*الأرجنتين: شروط منح تراخيص الاستيراد غير التلقائية.
- \*تركيا: زيادة الرسوم الجمركية على استيراد عدد من المنتجات.

الأحذية:

- كندا و الجماعة الأوروبية: بدء تحقيق لمكافحة الإغراق بشأن الواردات من الصين و فيتنام.
- \*البرازيل و الأرجنتين: بدء تحقيق لمكافحة الإغراق بشأن الواردات من الصين.
- \*إكوادور: زيادة الرسوم الجمركية.
- \*تركيا: فرص تدابير ضمانات.

المصدر: الأمم المتحدة، الجمعية العامة، التجارة الدولية و التنمية، تقرير الأمين العام، الدورة الرابعة و الستون، 27 جويلية 2009، ص 19.

لقد أدت أزمة الرهن العقاري لعام 2008 إلى إعادة العمل بآلية متابعة التجارة للمنظمة العالمية للتجارة في أكتوبر من عام 2008. و يمثل اطلاق هذه الآلية تقدما كبيرا في مجال تعزيز شفافية استعمال التدابير غير التعريفية. حيث يمكن أن تكون هذه الآلية أداة اتصال من أجل حل المشاكل المرتبطة بالتنسيق ما بين الدول. و لتوضيح أهمية هذه الآلية تقدم المنظمة العالمية للتجارة المثال الافتراضي التالي و الذي يبين كيف تعمل هذه الآلية، حيث يتم افتراض أن الحكومات تفضل سياسات تجارية مفتوحة على الحماية:<sup>(2)</sup>

جدول رقم (7): لعبة التنسيق

الدولة (1)	الدولة (2)	
	عدم وجود حماية	وجود حماية
عدم وجود حماية	(2,2)	(0,0)
وجود حماية	(0,0)	(1,1)

(1) OMC, (2012).Op cit, p.80.

(2) OMC,(2012), Ibid, p.81-82.

نظرا للمكاسب الخاصة التي سيتحصل عليها الدول الشريكة في مجال التجارة الدولية، نلاحظ أن هناك وضعيتين للتوازن. فإذا كانت الدولة (1) تقاوم الحمائية، فالحل الأمثل بالنسبة للدولة (2) هو كذلك عدم فرض قيود على التجارة (و العكس صحيح). في المقابل، إذا كانت الدولة (1) تفرض قيودا على التجارة، فإن الحل الأمثل بالنسبة للدولة (2) هو فرض قيود مشابهة (و العكس صحيح). فإذا كان المصدرون في الدولة (1) لا يستطيعون مواجهة المنافسة بنفس السلاح في الدولة (2)، فإن حكومة الدولة (1) لا تريد أن تخسر الشركات المحلية حصصا سوقية محلية لصالح المنافسين من الدولة (2). فالنتيجة الأولى للتوازن تكون مفضلة على الثانية في كلا الدولتين، و لكن إذا كانت الدولتين غير قادرتين على التواصل و تنسيق عمليتهما، فيمكن أن تصلا إلى نتيجة ثانية للتوازن تكون مفضلة. و بالتالي، من خلال تحسين شفافية التدابير غير التعريفية، فإن آلية متابعة المنظمة العالمية للتجارة يمكن أن توجه الأعضاء نحو أحسن النتائج من حيث الرفاهية (نتيجة **أفضلية باريتو** Pareto Superieur).

في حالة ما إذا كانت الحكومات تفضل حماية الصناعة المحلية، فإن التفاعل الاستراتيجي لا يكون مجرد "لعبة تنسيق"، فالمكاسب في المثال الافتراضي المقدم ستكون مختلفة. لنفرض أن أحد الدولتين تختار "عدم الحماية Non protectionnime"، بينما تريد الدولة الأخرى اختيار "الحمائية Protectionnisme"، سيحصل الآن إذن دخول كامل إلى سوق الدولة (1) بدون أن يفتح على المنافسة. و يوضح الجدول الثاني هذا المبرر من خلال الإشارة إلى أن المكاسب المقابلة للدولتين، فالوضعية تمثل ما يمكنه تسميته نظريا "لعبة معضلة السجين jeu du dilemme du prisonnier" و فيه يظهر أن كل طرف يكون محفزا من الخوف الذي يبديه الطرف الآخر.

جدول رقم (8): لعبة معضلة السجين

		الدولة (2)	
		وجود حماية	عدم وجود حماية
الدولة (1)	عدم وجود حماية	(2,2)	(0,3)
	وجود حماية	(3,0)	(1,1)

نظرا للمكاسب الخاصة لكلا الشريكين التجاريين في الجدول، يحدث التوازن إذا اختارت الدولتين استراتيجية "الحماية"، و مع ذلك، اختلافا عن حالة "لعبة التنسيق" السابقة، فإن آلية المتابعة التي تساعد على التواصل فيما بينهما لا تكون كافية من أجل توجيههما نحو أحسن النتائج من حيث الرفاهية، حيث أنهما سيختاران كلاهما استراتيجية "عدم وجود حماية". في الواقع، رغم التواصل، تكون كل دولة تميل نحو الابتعاد عن الاستراتيجية المناسبة خوفا من أن الدولة الأخرى ألا تفعل نفس الشيء. لذلك، من أجل مراقبة استعمال التدابير غير التعريفية التي تشوه المبادلات التجارية، فإن آلية المتابعة يجب أن تكون متطابقة مع قواعد ملزمة من الناحية القانونية، تسمح بالانتقام في حالة أن أحد الدولتين انتهكت الاتفاق حول اختيار "عدم وجود حماية"، و من الضروري الإشارة إلى أنه أثناء

الأزمة المالية الأخيرة، أكدت حكومات الاقتصاديات المتقدمة مثل اقتصاديات الدول النامية على ثقتها في النظام التجاري متعدد الأطراف، و التزمت في العديد من المناسبات على تجنب تطبيق السياسات الحمائية.

### 2-3-3- التغيرات المناخية و التدابير غير التعريفية

كان من بين أهم نتائج مؤتمر Durbin حول التغيرات المناخية الذي انعقد في ديسمبر عام 2011 التزام الدول الموقعة على ما أطلق عليه بأرضية دارين لعمل مشترك و مدعم ( Plate- forum de Durbin pour une action renforcée)، و الهدف من هذه الأرضية هو إعداد معاهدة جديدة عالمية تحل محل بروتوكول طوكيو إلى غاية 2015 ، و إنشاء صندوق أخضر للمناخ ( Fonds vert pour le climat) من أجل مساعدة الدول الفقيرة على الحد من التغيرات المناخية، و التكيف مع هذه التغيرات. عامين بعد ذلك، قام مؤتمر الأمم المتحدة حول التغيرات المناخية المنعقد في كوبنهاغن بتحديد هدف أساسي يتمثل في تخفيض مستوى الانبعاثات الحرارية (احتباس الأرض). عندها رأى مجموعة من الملاحظين في هذا الهدف المحدد في اتفاقية كوبنهاجن تطورا بالنسبة للمجموعة العالمية، لأن غياب أهداف واضحة على المدى البعيد سيحرم الدول من توجيه واضح للسياسات المحلية الدولية. إضافة إلى ذلك، و في ظل هذا الاتفاق الاطار ستعمل كل من الدول المتقدمة و الدول النامية على تحقيق أهداف تخفيض الانبعاثات.

و مع ذلك، لم يتوصل المؤتمرين عكس ما كان متوقعا إلى التزامات في مجال التخفيفات التقييدية من طرف الدول المتقدمة مثل ما قامت به الدول النامية. و بهذا أصبح هناك على المدى القصير، خليط أو فسيفساء من الأنظمة المحلية و الجهوية في مجال التغير المناخي، حيث نجد أن بعض الدول تطبق تدابير تخفيف جد صارمة، بينما هناك دول أخرى لا تتخذ أي تدابير ، و ما تبقى من الدول وجدت نفسها ما بين الوضعيتين السابقتين. و يمكن أن يكون لذلك انعكاسات بيئية و اقتصادية على المستوى العالمي. و أكبر انشغالين نتيجة غياب اتفاق دولي حول التدابير الخاصة التي يجب على كل الدول اتخاذها من أجل مواجهة التغيرات المناخية. الأول يخص "تسرب الكربون Fuite de carbone" و الثاني الخسارة المحتملة فيما يخص تنافسية الشركات أو صناعات الدول التي تتبنى تدابير تخفيض صارمة للغاية.<sup>(1)</sup>

و تدفع التغيرات المناخية العديد من الدول إلى تبني العديد التدابير الخاصة بالتخفيف من التغيرات المناخية و منع تسرب الكربون، أو من أجل تخفيض الخسارة في مجال التنافسية، اللجوء إلى استخدام التدابير غير التعريفية. و من هذه التدابير التي يكون لها سياسات تخفيف صارمة نشير إلى التصحيحات في مجال الضرائب عند الحدود، الإعانات و التدابير التنظيمية (بما فيها تدابير OTC / SPS). و لقد عالجت العديد من الأوراق و الأبحاث العلمية مدى تطابق هذه التدابير مع قواعد المنظمة العالمية للتجارة ، و يمكن الإشارة إلى كل من Bordoff (2009)، Low

<sup>(1)</sup> OMC, (2012), Ibid, p.82.

الموالي بعض السياسات و التدابير و الأدوات اللازمة لتخفيف من التغيرات المناخية. (Punwelyn & al (2011)، (2007) OMC (برنامج الأمم المتحدة للبيئة) و PNUع (2009).<sup>(1)</sup> و يظهر الجدول

الجدول رقم (9) : سياسات قطاعية مُختارة وإجراءات وآليات أظهرت بأنها فاعلة بيئياً في قطاع معيّن في عدد من القضايا الإقليمية

القطاع	سياسات و إجراءات وآليات أظهرت بأنها فاعلة بيئياً	القيود الرئيسية أو الفرص
تزويد الطاقة	تخفيض إعانات استخدام الوقود الأحفوري فرض ضرائب أو رسوم الكربون على استخدام الوقود الأحفوري	مقاومة المصالح الراسخة تجعلها صعبة التنفيذ
	التعريفات المفروضة على تكنولوجيات الطاقة المتجددة الزامات الطاقة المتجددة إعانات المنتج	بإمكانها أن تكون فاعلة في خلق أسواق للتكنولوجيا المتدنية الانبعاثات
وسائل النقل	إلزامية الاقتصاد في استهلاك الوقود ومزج الوقود الأحيائي ومقاييس ثاني أكسيد الكربون من أجل وسائل النقل على الطرقات	التغطية الجزئية لسرعة المركبة بإمكانها أن تحدّ من فاعليتها
	فرض الضرائب على كل من شراء السيارات وتسجيلها و استخدامها و قود المحرك ووضع تسعيرات لاستخدام الطرقات والمواقف	بإمكان الفاعلية أن تسقط مع إيرادات أعلى

<sup>(1)</sup> Bordoff, J. E. (2009), «International Trade Law and the Economics of Climate Policy: Comment Evaluating the Legality and Effectiveness of Proposals to Address Competitiveness and Leakage Concerns », dans Brainard, L. et Sorkin, I. (éds), Climate Change, Trade, and Competitiveness: Is a Collision Inevitable ?,Brookings Institution Press, Washington (D.C.).

Low, P., Marceau, G. et Reinaud, J. (2011), « The Interface Between the Trade and Climate Change Regimes: Scoping the Issues », ERSD Working Paper 2011-01 ,Organisation mondiale du commerce, Genève.

Pauwelyn, J. (2007), «U.S. Federal Climate Policy and Competitiveness Concerns: the Limits and Options of International Trade Law», NI Working Paper 07-02 ,Nicholas Institute for Environmental Policy Solutions, Duke University

Organisation mondiale du commerce (OMC) et Programme des Nations Unies pour l'environnement (PNUE) (2009), Commerce et Changement Climatique, OMC et PNUE, Genève.

	التأثير على حاجات التنقل من خلال تنظيم استخدام الأراضي وتصاميم الأبنية الأساسية الاستثمار في منشآت جذابة للنقل العام وتشجيع أشكال التنقل التي لا تعوز المركبات	مناسبة لبلدان تقوم ببناء أنظمة النقل التابعة لها
الأبنية	تطبيق المقاييس والمبادئ أنظمة المباني والإشارات التجارية برامج إدارة جهة الطلب برامج القيادة في القطاع العام بما في ذلك النفقات مُحفّزات لشركات خدمات الطاقة	مراجعة موسمية للمقاييس المطلوبة مُثيرة بالنسبة إلى المباني الجديدة. الإلزام بمقدوره أن يكون صعباً بحاجة إلى تعديلات لكي تستفيد المنشآت بإمكان صفقات الدولة أن تتخطى الطلب على منتجات الطاقة الفاعلة عامل النجاح: الوصول إلى الفريق الثالث الممول
الصناعة	التزوّد بقاعدة معلومات تنفيذ المعايير إعانات مالية، قروض ضريبية	من الممكن أن تكون مناسبة لتحفيز المصالح التكنولوجية. تحقيق استقرار السياسة الإقليمية المهم في ما يتعلق بالمنافسة الدولية
	تراخيص قابلة للتداول	آليات تقسيم مُرتقبة ومؤشرات لأسعار مُستقرة وهامة للاستثمار
	اتفاقيات طوعية	تتضمن عوامل النجاح: أهداف واضحة، سيناريو رئيسي، تدخل الفريق الثالث في التصميم والتدابير التحذيرية ومراجعتها فضلاً عن التعاون بين الدولة وقطاع الصناعة
الزراعة	مُحفّزات مالية وأنظمة لتحسين إدارة الأراضي، الحفاظ على محتوى كربون الأرض، استخدام فاعل للأسمدة وللري	بإمكانها أن تُشجّع التآزر مع التنمية المستدامة ومع تخفيض شدة التأثير بتغيّر المناخ، وبالتالي تحطّي الحواجز من أجل التطبيق
الحراجة / الغابات	محفزات مالية (إقليمية ودولية) لزيادة منطقة الغابات ولتقليص إزالة الأحراج فضلاً عن العناية بالغابات وإدارتها	قيود تتضمن الافتقار لتوفر رأس المال من أجل الاستثمار ومسائل امتلاك الأراضي. بإمكانها أن تساعد في الحد من الفقر
إدارة النفايات	محفّزات مالية لتحسين النفايات وإدارة المياه المستعملة	بإمكانها أن تُحفّز نشر التكنولوجيا
	مُحفّزات أو موجبات للطاقة المعاد تصنيعها	التوفّر المحلي للوقود المنخفض السعر
	تنظيم إدارة النفايات	لفاعلية أكبر تُطبّق على المستوى المحلي مع دعم للاستراتيجيات

المصدر: هيئة الحكومية الدولية المعنية بتغير المناخ ، السياسات و الأدوات و التدابير للتخفيف من تغير المناخ ، متاح في :

archive.ipcc.ch/publications\_and\_data/ar4/wg3/ar/spmssp-5.html#table-spm-7

أولاً: تدابير التصحيح عند الحدود: تفرض هذه التدابير تكلفة خلال استيراد المنتجات ذات كثافة عالية في نسبة الانبعاثات، تتناسب مع تكلفة الامتثال للتشريعات المحلية في مجال الانبعاثات. و يمكن لهذه التصحيحات عند الحدود أن تأخذ شكل رسوم على المنتجات المستوردة، أو اشتراطات معينة تفرض على المستوردين شراء تصاريح حقوق الانبعاث بالنسبة للمنتجات الأجنبية التي يتم شراؤها من الأسواق الأجنبية. كما يمكن أن تتمثل في خصم عند التصدير (ristourne à l'exportation) موجه لتعويض المصدرين الذين يقومون بشحن منتجاتهم نحو الأسواق الأجنبية بسبب الامتثال للاشتراطات المحلية في مجال الانبعاثات.

ثانياً: الإعانات: إن وجود آثار موجبة يمكن أن يبرر لجوء السلطات العمومية إلى استعمال الإعانات العمومية، من أجل دعم أي نشاط اقتصادي مدفوع نحو الامتثال للمعايير البيئية، كما يمكن للإعانات أن تشجع على تبني تكنولوجيات صديقة للبيئة. و بالرغم من أن السلطات العمومية تنظر إلى هذه على أنها وسيلة لدعم المؤسسات أو الصناعات المحلية التي يكون تنافسيتها مهددة. فقد كان لها دور كبير (أي الإعانات) في عودة مزيد من الاهتمام في مجال استخدام الوقود الحيوي. لا يوجد معطيات دقيقة حول مبلغ هذه الإعانات على المستوى العالمي، و لكن هناك تقرير مشترك بين العديد من المنظمات الدولية منها المنظمة العالمية للتجارة و FAO et al (2011) يقدر أنه خلال الفترة 2007-2009، فإن استخدام الوقود الحيوي شكلت حصة مهمة في الاستهلاك العالمي للعديد من المنتجات الزراعية، مثل قصب السكر (20%)، الزيت الطبيعي و الحبوب الثانوية (9%) و الشمندر السكري (4%).<sup>(1)</sup>

\***التدابير التنظيمية:** يتم استعمال التشريعات بشكل واسع لمواجهة المشاكل البيئية. في مجال التغيرات المناخية. حيث قامت العديد من الدول بإصدار العديد من التشريعات الملزمة و التي تشترط تبني العديد من المعايير التكنولوجية و التي تفرض تقنيات إزالة التلوث أو طرق إنتاج خاصة و معايير التناج، التي تفرض نتائج بيئية محددة. كما أن هناك تشريعات أخرى في مجال تبني تدابير صحية و تدابير نباتية أكثر صرامة، لأن التغير المناخي يؤثر على انتشار معدلات الآفات و الأمراض، مما يؤدي إلى لجوء هذه الدول إلى قيود تجارية طارئة لإدارة هذه الحالات من عدم التأكد.<sup>(2)</sup>

<sup>(1)</sup> Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), Fonds international de développement agricole (FIDA), Fonds monétaire international (FMI), Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), Programme alimentaire mondial (PAM), Banque mondiale, et al, (2011). Price Volatility in Food and Agriculture

<sup>(2)</sup> Sathaye, J., Najam, A., Cocklin, C., Heller, T., Lecocq, F., Llanes-Regueiro, J., Pan, J., et al. (2007), « Sustainable Development and Mitigation », dans Metz, B., Davidson, O. R., Bosch, P. R., Dave, R., et Meyer, L. A. (éds), Contribution of Working Group III to the Fourth



إن مشكلة تسرب الكربون و التنافسية هي أحسن مثال حول العلاقة المعقدة و المتشابكة الموجودة ما بين أهداف السياسة العمومية، و مصالح المنتجين المحليين. و تحيلنا نوعية العلاقات الوثيقة ما بين هذين العنصرين إلى العديد من الإشكاليات المتعلقة بضرورة التمييز ما بين متابعة أهداف السياسة العمومية و الدفاع عن مصالح المنتجين المحليين. فمواجهة مشكلة تخفيض تسرب الكربون هي بكل وضوح ليست قضية مرتبطة بدولة واحدة و إنما قضية عالمية، و انشغال حقيقي للدول التي يمكن أن يكون لها مبررات بيئية حقيقية للجوء إلى تدابير تجارية صارمة. كما أن رد السلطات العمومية يساعد أيضا المنتجين المحليين الذين تكون تنافسيتهم مهددة. و لهذا يمكن القول، أنه إذا لم تنجح الدول في الاتفاق على معايير موحدة في مجال مواجهة انبعاثات الكربون، فستزيد في المستقبل دور التدابير غير التعريفية بشكل متزايد كرد فعل من الدرجة الثانية على الانشغالات الخاصة بتسرب الكربون و التنافسية، مما سيؤدي إلى عدم وجود اتفاق أو إجماع حول المبررات الأساسية لهذه التدابير و حول آثارها التجارية.

### 3-3-5- تدابير السلامة الصحية للمنتجات الغذائية

أخذت تدابير السلامة الغذائية للأغذية أهمية في العقود الأخيرة، و تجعل التحديات التي تواجهها الدول من انعكاساتها على التجارة الدولية أمرا في غاية الأهمية. و يحق لكل دولة ضمان حماية صحة الإنسان و الحيوان و النبات و البيئة من خلال تطبيق اللوائح و المعايير، و لذلك يتم استخدام تدابير الصحة و الصحة النباتية لضمان سلامة الأغذية و حماية صحة الحيوان و النبات. و لقد أدى تزايد أهمية تدابير السلامة الصحية للأغذية في العالم إلى جذب مزيد من الاهتمام حول دور التجارة الدولية للتدابير المتخذة في هذا المجال من طرف الحكومات أو القطاع الخاص. و تتدخل الحكومات في الأسواق الغذائية لأن السوق لا يستطيع لوحده ضمان مستوى النوعية و السلامة المرغوبة اجتماعيا من طرف المستهلكين (Smith, 2009).<sup>(2)</sup> من جهة أخرى، تستعمل المؤسسات في قطاع الصناعات الغذائية المعايير الخاصة كوسيلة لتنوع المنتجات، و كأداة للمنافسة القائمة على النوعية. و بالتالي، فإن الانتشار القوي للتدابير الحكومية و الخاصة في القطاع الصناعات الغذائية مرتبط بتطور العرض و الطلب في هذا القطاع.

أ- الاهتمام المتزايد للمستهلكين بالنوعية و السلامة الصحية:

Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change, Cambridge University Press, Cambridge.

<sup>(2)</sup> Smith, G. (2009), «Interaction of Public and Private Standards in the Food Chain », OECD Food, Agriculture and Fisheries Working Paper 15, Organisation de coopération et de développement économiques, Paris.

ساهمت الاتجاهات الديموغرافية و الاجتماعية مثل التمدن و تطور دور النساء في مجال العمل، في تعديل العادات الغذائية و هيكل الطلب على المنتجات الغذائية (Reardon et Barrett, 2000)،<sup>(1)</sup> كما أدى ارتفاع المداخيل، التطورات التكنولوجية و الانتشار الواسع للمعلومات المفضلة حول تأثير النظام الغذائي على الصحة، إلى تغيير سلوكيات المستهلكين لصالح خصائص الأغذية. و لذلك أصبح المستهلك أكثر وعياً بالمخاطر و الفوائد المرتبطة بالسلوكيات الغذائية. هذا التغيير دفع المستهلكين بالاهتمام بجوانب المنتجات الغذائية التي لا يمكن اختبارها خلال فترة الاستهلاك. من جهة أخرى، سهلت التطورات العلمية من اكتشاف المخاطر الصحية، مما سمح للمستهلكين بالاطلاع على أحسن المعايير المتعلقة بالفحص و الاختبار و التقييم (Mafra et al. 2007).<sup>(2)</sup>

و عندما يتم تقييم نوعية الأغذية، تركز السلطات العمومية اهتمامها على تشكيلة واسعة من الخصائص المتعلقة بأساليب الإنتاج، مثل أثر الإنتاج الغذائي على البيئة، الرفاهية، أسواق العمل و الفقر في العالم. و لقد سمحت هذه التوجهات و التطورات بميلاد سوق للتنوعية و السلامة، يتميز بمعلومات غير كافية و تكاليف معاملات جد مرتفعة من أجل توظيف مختلف المعلومات. كما تدخل الفاعلون الخواص و العموميين من أجل علاج عدم الكفاءة، من خلال سواء تبني إجراءات حكومية في مجال المنتجات الغذائية، عمليات الإنتاج أو من خلال إعداد معايير خاصة.

و نشير في هذا المجال أن العديد من القضايا التي تخص الأمن الصحي للمنتجات الغذائية خلقت نوعاً من الإنذار الخاص بالسلامة الصحية للمنتجات الغذائية، و دعمت المبررات الحكومية في مجال خصائص الأغذية، فأزمة ديوكسين في قطاع الدجاج في هولندا عام 2006 (Encephalopathie spongiforme bovine ESB) الذي مس تربية الدجاج خلال العديد من السنوات في العديد من الدول الأوروبية، و الحليب الملوث بمادة ميلامين (Mélamine) في الصين عام 2008 هي أمثلة معروفة جداً. كما أن التغطية الإعلامية الواسعة لهذه الأزمات كشفت عن آثارها على سلوكيات المستهلكين، مما هز من ثقة المستهلكين في ضمانات السلامة الصحية (Latouche et al, 1998).<sup>(3)</sup> و لهذا فإن استرجاع الثقة في السلطات العمومية و في المنتجين فيما يخص المنتجات الغذائية دفع إلى زيادة الشفافية في ظل سلسلة التموين، كما أن التدابير العمومية و الخاصة التي تركزت حول السلامة (الأمن) الصحية و الغذائية تضاعفت من أجل ضمان أكبر شفافية في المجال الغذائي. و دفع الفاعلون بتعزيز التدابير

<sup>(1)</sup> Reardon, T. et Barrett, C. B. (2000), Agroindustrialization ,globalization, and international development. An overview of issues, patterns, and determinants, Agricultural Economics 23 : .205-195

<sup>(2)</sup> Mafra, I., Ferreira, I. M. P. L. V. O. et Oliveira, M. B. P. P ,(2008) .Food authentication by PCR-based methods, European Food Research and Technology 227(3): 649-665.

<sup>(3)</sup> Latouche, K., Rainelli, P. et Vermersch, D. (1998), Food safety issues and the BSE scare: some lessons from the French case ,Food Policy 23(5): 347-356.

الصحية، كما أحست شركات الأغذية بضرورة التحكم في مخاطر السمعة، و المخاطر التجارية المرتبطة بالسلامة الصحية للأغذية.

**ب- التطور المرتبط بجانب العرض:** إضافة إلى التطورات المرتبطة بالطلب، ساهمت التطورات في جانب عرض المنتجات الغذائية في تزايد عدد و حجم التدابير و الإجراءات العمومية و الخاصة المتعلقة بالأمن الصحي و نوعية الأغذية. كما تطورت هيكلية سلسلة التموين نحو تجزئة أكبر ما بين العديد من الشركات و نحو الاندماج في السوق العالمي. هذا التطور كان مدفوعا بالتطورات التكنولوجية، مما أدى إلى إعادة تنظيم النشاطات الفلاحية و التموين المتزايد للسلع، و الخدمات من طرف الشركات غير الفلاحية. تعدد الفاعلين المتدخلين في اطار سلسلة التموين عزز من ضرورة التنسيق ما بين الشركات، و أجبر الحكومات على ضمان نوعية و سلامة الأغذية و عمليات الإنتاج. إن توسع النطاق العالمي لسلاسل التموين في مجال الصناعات الغذائية الذي كان مدفوعا بواسطة التطور في أنظمة الاتصال، التوزيع و النقل ساهم كذلك في خلق مشاكل متعلقة بالتنسيق و التتبع و المتابعة الدقيقة للمنتجات الغذائية طول سلسلة التموين. و تعتبر أنظمة التتبع أدوات مهمة لضمان النوعية و الأمن الصحي. و يكون هدفها جمع المعلومات الضرورية من أجل تحديد المنتجات التي تمثل خطرا على المستهلكين.

**ج- الآثار التجارية لتدابير السلامة الغذائية:** نظرا لأهمية دورها سواء من ناحية العرض أو من ناحية الطلب، تؤثر تدابير الأمن الصحي للأغذية بدون شك على التجارة الدولية للسلع الغذائية.

\* **الأثر على التجارة:** يمكن لتدابير السلامة الصحية للأغذية أن تخلق تحديات أو فرص للمنتجين. أهم هذه التحديات تلك التي تكون مرتبطة بالتكاليف المتعلقة بتنوع و تعدد الاشتراطات. و من خلال الاستثمار في إنتاج المنتجات التي تكون مطابقة لاشتراطات السلامة الصحية، يمكن للمنتجين أن يكون لهم ولوج سهل إلى الأسواق ذات القيمة المرتفعة. و يمكنهم كذلك الاستثمار في إعداد معاييرهم الخاصة باعتبارها استراتيجية تجارية و كأداة لإدارة نوعية المنتج طول سلسلة القيمة.

\* **تكاليف المطابقة و خسائر في اقتصاديات الحجم:** يمكن أن تؤدي تكاليف الامتثال (المطابقة) إلى خسائر اقتصادية الحجم للمنتجين الأجانب عندما تطبق الاشتراطات المختلفة على مختلف أسواق التصدير. هذه التكاليف هي دالة للإمكانيات الإدارية و النفسية التي يمتلكها المصدرون من أجل إدارة اشتراطات مختلفة. من جهة أخرى، فإن تدابير السلامة الصحية للأغذية، تفرض على العموم مستوى معين من بعض المواد و اشتراطات نظامية تتعلق بتقييم الامتثال. و بالتالي، سواء كان مستوى التدابير السلامة نفسها أم لا، إذا كانت الإجراءات التقييم المطابقة مختلفة، فإن تكاليف الامتثال لهذه التدابير يمكن أن تزيد بشكل تراكمي.

\*ارتفاع القيمة المضافة: تتطلب التدابير التي تدور حول السلامة الصحية/نوعية المنتجات الغذائية "تكنولوجيا" منظمة متقدمة و المساهمة في ارتفاع القيمة المضافة في الدولة المصدرة. و يشير بعض المحللين إلى أن دعم الاشتراطات في مجال السلامة الصحية يمكن أن يكون له أثر تحفيزي على مستوى التجارة من خلال تحفيز الشركات بالاستثمار من أجل إعادة التمرکز على مستوى الأسواق العالمية التنافسية. بالطبع فإن تدابير السلامة الصحية للأغذية يؤثر بشكل مختلف على الوضعية التنافسية لمختلف الدول و لمختلف متعاملي السوق. على حسب انشغالهم و ضعفهم فإن الاشتراطات المرتفعة تكون عموما مترافقة مع تجارة ذات قيمة. مما يعني أن المنتجين الذين يشاركون في هذه التجارة يمكنهم الحصول على عوائد جد مرتفعة. و في ظل محيط سياسي ملائم، فيمكن للمنتجين الفقراء الاستفادة من المزايا المباشرة من خلال المشاركة في سلاسل القيمة.

\* المعايير الخاصة و السلطة على السوق: تلعب المعايير التي يتبناها القطاع الخاص في مجال السلامة الصحية للمنتجات دورا مهما و متزايدا في مجال تحديد اتجاهات التجارة الدولية. فإذا كان تاجر التجزئة يملك سلطة سوقية، فيمكن لهذه المعايير أن تصبح لبعض المنتجين عراقيل بحكم الواقع للدخول إلى السوق، مثل حالة خاصة الدول النامية التي هي عبارة عن "متحملة للمعايير Preneurs des normes" و ليست "صانعة للمعايير Faiseurs des normes". و حسب بعض الدراسات، يكون ذلك جد مكلف بالنسبة لهم إعداد معاييرهم الخاصة من تبني معايير أسواقهم الرئيسية. كما أن الشركات و تجار التجزئة الخواص يخلقون معاييرهم الخاصة للاستجابة لطلب المستهلكين فيما يخص بعض خصائص المنتجات، أو كوسيلة من أجل تجزئة السوق. فمثلا، في المملكة المتحدة، فإن سلسلة أسواق TESCO لديها معيار يجب على كل موردي الفواكه و الخضر الطازجة و الخس الامتثال له. إن المعايير الخاصة هي أبعد من أن تكون مجرد كونها عبارة عن مواصفات خاصة بالتنوع و السلامة الصحية للمنتجات الغذائية، حيث تستجيب أيضا لاعتبارات أخلاقية و بيئية، و مدى انعكاساتها على النظام التجاري متعدد الأطراف و التحديات الأخرى للتعاون متعدد الأطراف.

#### د-التخفيف من الآثار السلبية على التجارة

هناك العديد من المقاربات من أجل التخفيف من الآثار السلبية التي يمكن أن تسببها تدابير السلامة الصحية للأغذية على التجارة. و يمكن للدول تكييف تدابيرها مع نموذج مرجعي خاص. كما يمكنها أيضا التفاوض على اتفاقيات، يمكن من خلالها الحصول على مستوى من الأمن الصحي الضروري. إضافة إلى ذلك، الالتزام باحترام مجموعة مشتركة من القواعد المعلنة في اتفاق SPS للمنظمة العالمية للتجارة، و التي تهدف إلى الحد من الاستعمال غير المرغوب فيه لتدابير الأمن الصحي للأغذية من أجل تحقيق أهداف حماية.

صحيح أن المبررات الحمائية يمكن أن تساهم في تنوع التشريعات في مجال السلامة الصحية للأغذية، و لكن هذا التنوع يمكن أن يشمل مبررات أخرى. فإدراك المخاطر، التفضيلات و تفسير المعطيات العلمية يمكن أن تختلف من دولة إلى أخرى. هذه الاختلافات يمكن أن تؤدي إلى تبني مستويات مختلفة من التشريعات. و لكن على العموم، فإن تدابير السلامة الصحية للأغذية جد معقدة تحتاج إلى مقاربات عديدة. أحد هذه المقاربات يتمثل في تنسيق تدابير السلامة الصحية للأغذية على أساس معيار أو نظام من المعايير الموحدة. يمكن للتنسيق أن يأخذ العديد من الأشكال. إن قواعد المنظمة العالمية للتجارة و التي تتعلق بسلامة المنتج الغذائي يشجع التنسيق مع المعايير الدولية المحددة في هذا المجال.

هناك مقارنة أخرى من أجل علاج التنوع في التشريعات ما بين الدول تتمثل في الاعتراف، من طرف الدول بمعادلة التدابير لشركائها التجاريين، حتى و لو كانت هذه التدابير تختلف عن تدابيرها. تسمح هذه المقاربة للدول بإعداد أنظمة للأمن الصحي للأغذية مكيفة مع إطارها الخاص، بدل فرض مقاربة وحيدة من أجل الوصول إلى مستوى من الأمن الخاص. هناك وسائل أخرى من أجل الوقاية من اختلافات المبادلات، و بما أن تدابير السلامة الصحية للأغذية يمكن أن تستعمل بطريقة تعسفية من أجل أغراض حمائية، يمكن للدول الالتزام باحترام عدد معين من الضوابط تمنع الاستخدام التعسفي و الانحراف نحو هذه السلوكيات. و أهم الالتزامات في هذا الجانب تم النص عليها في اتفاق SPS للمنظمة العالمية للتجارة. مثل ضرورة إخضاع الحق في تطبيق تدابير الأمن الصحي للأغذية التي يكون لها آثار تشويهية على المبادلات إلى تبرير علمي، كما يجب أن يكون التدبير مبنيا على تقييم علمي للمخاطر.

## المبحث الثاني

## الصعوبات النظرية و العملية في تصنيف و قياس القيود غير التعريفية

يواجه المختصون و الباحثون في مجال السياسات التجارية صعوبات كبيرة من الناحية النظرية و التطبيقية في تحديد و تحليل طبيعة القيود غير التعريفية، إضافة إلى مجالها و أثرها على التجارة. و تكون هذه الصعوبات أكثر وضوحاً لأن القيود غير التعريفية، يمكن أن تأخذ عدة أشكال و تتوافق مع العديد من الأهداف المختلفة، التي تتغير حسب الدول و المنتجات. و لذلك، عندما نقوم بمقارنتها مع القيود التعريفية، التي تتوفر حولها معلومات و قواعد بيانات كمية تسمح لهؤلاء المتخصصين و الباحثين بقياس مستويات الحماية، فإن تحديد القيود غير التعريفية، و قياس أثرها يواجه صعوبات معتبرة بسبب نقص المعلومات حول هذه القيود و إلى تعقد طرق القياس.

إن المصدر الذي يتضمن بشكل جامع و شامل المعطيات المتعلقة بالقيود غير التعريفية تم وضعه من طرف CNUCED في عام 1994 في إطار البرنامج الذي أطلق عليه تحليل التجارة و نظام المعلومات Trade Analysis and Information System (TRAINS). و هي عبارة عن قاعدة معطيات تسمح بتقييم القيود غير التعريفية على أساس أهدافها و طرق تطبيقها. و لقد تم تحديث هذا النظام الإحصائي في عام 2005 من أجل تغطية مجموعة واسعة من الإجراءات و التدابير، إحصاء معطيات كل الدول إضافة إلى إدراج القيود الإجرائية.

من جهة أخرى، تم اقتراح قاعدة معطيات جديدة خاصة بالقيود غير التعريفية من طرف CNUCED في عام 2009، من خلال إدماج أساليب أساسية جديدة و أنواع فرعية للقيود غير التعريفية، مما جعل هذه القاعدة الجديدة تعكس الظروف التجارية الراهنة. و لقد تم تحديث هذه القاعدة بعد وضعها حيز التطبيق عام 2012 من طرف CNUCED من أجل اقتراح نسخة جديدة من التصنيفات حول القيود غير التعريفية.

و سنحاول في هذا المبحث تحليل مختلف المناهج و المقاربات الخاصة بتحديد و تصنيف القيود غير التعريفية. سنتطرق أولاً إلى التصنيف الذي تم وضعه عام 1994 و نقوم بتحليل حدود هذا التصنيف، و التي دفعت إلى البحث عن وضع تصنيفات جديدة في عام 2009. ثم سنقوم بالتطرق إلى التحديث الذي مس التصنيف الأخير في عام 2012 من طرف CNUCED. و يسمح التحليل الدقيق لتصنيف عام 2009 و 2012 بزيادة مستوى شفافية القيود غير التعريفية من أجل تحليل استعمالاتها و أثرها الحقيقي على المبادلات التجارية على مستوى الأسواق العالمية للسلع و حتى الخدمات.

## 1- تصنيف القيود غير التعريفية

وضعت CNUCED في عام 1994 تصنيفاً للقيود التعريفية و غير التعريفية في شكل نظام ترميز خاص بإجراءات تنظيم التجارة الدولية أطلق عليه (Trade Analysis and Information System) أو اختصاراً يشار إليه

بالرمز (TRAINS). و يحتوي هذا النظام على قاعدة البيانات الشاملة الموجودة حول التعريفات الجمركية و القيود غير التعريفية السارية المفعول في العالم. و يقوم هذا النظام بإحصاء أكثر من 100 شكل من القيود غير التعريفية مفصلة تفصيلا دقيقا. و نظرا لقدم قاعدة البيانات هذه المذكورة سابقا، و ظهور أشكال جديدة من الإجراءات التقييدية، استدعى الأمر تحديث نظام الترميز (TRAINS) لجعله يعكس الظروف و التطورات التجارية الحالية. و لذلك، تم في عام 2005 تحديث هذه القاعدة من البيانات مما سمح ببناء قائمة جديدة تتضمن دول جديدة، و تغطي عددا أكبر من الإجراءات الموجودة في الواقع. و لقد سمحت قاعدة البيانات الجديدة باستيعاب جيد للقيود غير التعريفية من أجل قياس آثارها الحقيقية على التجارة الدولية و خاصة التمييز بين الإجراءات التقييدية عن تلك التي تهدف إلى الحماية.

و يمكن أن تأخذ القيود غير التعريفية عدة أشكال. ليس لها نفس درجة التأثير، و لا يتم تطبيقها بنفس الطريقة. و إذا أردنا جردها مع الأخذ بعين الاعتبار درجة التأثير، فيمكن أن يتم تصنيفها على النحو التالي:<sup>(1)</sup>

- \*الترتيبات تسيء استخدام التدابير المتفق عليها دوليا من أجل تنظيم نوعية المنتجات، حماية المستهلكين و الأمن الوطني مثل التدابير الصحية و الصحة النباتية أو المعايير الفنية.
- \*التدابير لا تشجع الاستراتيجيات التجارية الرامية إلى حرية المبادلات مثل تدابير مكافحة الإغراق.
- \*التدابير التي تضع حيز التطبيق قواعد و حدود خاصة بتطبيق الاتفاقيات التجارية مثل قواعد المنشأ.
- \*التدابير التي تفرض تكاليف خدمات أو تكاليف الجمركة مثل تراخيص الاستيراد.
- \*التدابير التي تطبق بطريقة غير قانونية على حركات الأشخاص (جواز السفر، التأشيرات...).
- \*التدابير التي تترجم في شكل نقص في إمكانيات الامتثال و احترام اشتراطات المعايير الخاصة بالنوعية المفروضة من طرف الدول المستوردة.
- \*التدابير التي تظهر في شكل عدم كفاءة خدمات دعم التجارة: التمويل، التأمين، النقل.

و عندما تخضع عملية تصنيف القيود غير التعريفية للطريقة التي تطبق بها، نجد أن بعض القيود غير التعريفية تطبق على جميع السلع مهما كان منشأها، البعض الآخر تطبق على سلع خاصة و لا يهم من أي جاءت هذه السلع، أو أيضا على سلع و منشأ خاص في نفس الوقت.<sup>(2)</sup>

(1) Imani Development, (2007), « Inventaire des obstacles non tarifaires régionaux : rapport de synthèse pour le programme régional de facilitation du commerce », juin, 2007

(2) Leila Mkimmer Bengeloune, Modélisation des barrières non tarifaires et leur impact sur les échanges internationaux : une application aux pays méditerranéens, thèse de doctorat, Université de Toulon, 11 Juin 2014.p.69-70.

**أولاً:** بالنسبة للقيود غير التعريفية التي تطبق على كل السلع مهما كانت طبيعة المنشأ، يمكن تقديم الأمثلة التالية قواعد وسم السلع التي تسمح بمعرفة المنشأ، النوعية، قائمة المكونات... و خاصة فيما يخص الصناعات الغذائية. يكون لهذه القيود اتجاه نحو تخفيض الواردات.

**ثانياً:** أما فيما يخص الإجراءات الخاصة (أو النوعية) لسلع معينة، يمكن الإشارة إلى المعايير الصحية و خاصة بالنسبة للمنتجات الغذائية في مجال النظافة، الأمن الغذائي... رغم أن هذا النوع من التدابير يسمح باحترام الاشتراطات الصحية من أجل ضمان حماية المستهلكين، فيمكن أن يستخدم من أجل حماية السوق المحلي و مواجهة المنافسة الأجنبية.

**ثالثاً:** أما بالنسبة للتدابير المطبقة على السلع و مصادر خاصة، فهناك مثال نموذجي خاص بمنع استيراد السلع المجمدة مثل اللحوم القادمة من الدول التي تعرضت حيواناتها للأمراض.

**رابعاً:** يمكن أن يضاف إلى هذه الأصناف من التدابير، تلك القادرة على تقييد التجارة عندما يتعلق الأمر بسلع دولة منافسة.

### 1-1- تصنيف القيود غير التعريفية لعام 1994

بدأت الأونكتاد CNUCED في عام 1994 بجمع المعلومات حول القيود غير التعريفية، مما سمح بتطوير نظام التحليلات و المعلومات التجارية، و المعروف اختصاراً بنظام TRAINS. و قامت قاعدة بيانات هذا النظام بإدماج كل المعلومات المتعلقة بالتجارة، التعريفات الجمركية و القيود غير التعريفية حسب بنود تعريفية للنظام المنسق. و أصبحت قاعدة البيانات هذه متاحة من خلال البرنامج (نظام الحل التجاري العالمي المتكامل) WITS: World Integrated Trade Solution<sup>(1)</sup> و يتمثل نظام TRAINS في المجموعة المتكاملة من المعلومات المتاحة للجمهور حول القيود غير التعريفية. إن المعلومات الموجودة على مستوى قاعدة البيانات تؤكد على وجود العديد من أشكال القيود مصنفة حسب نظام ترميز الأونكتاد (CNUCED) المرتبط بالإجراءات التنظيمية التجارية للسلع أو مجموعة من السلع المحددة. و يقدم هذا النظام معلومات إضافية مثل توصيف موجز لكل قيد غير تعريفي، قائمة الدول المستهدفة أو المستبعدة و معلومات إضافية خاصة ببعض المنتجات المستهدفة. غير أنه يجب الإشارة إلى أنها لا تقدم طريقة معينة لقياس الأثر التقييدي لهذه القيود.

(1) يسمح مشروع الحلول التجارية العالمية المتكاملة و الذي اشترك في تطويره كل من الأونكتاد و البنك الدولي للمستخدمين بالحصول على المعلومات من خلال شبكة الأنترنت، يمكن الاطلاع على الرابط التالي: [www.wits.worldbank.org/wits](http://www.wits.worldbank.org/wits)



إن نظام ترميز الأونكتاد (CNUCED) يقوم بتصنيف قاعدة بيانات لأكثر من 100 نوع من القيود غير التعريفية المختلفة و يحتوي على معلومات حول هذه القيود لأكثر من 86 دولة و لفترات تتراوح ما بين 7 سنوات ما بين 1992 و 2010. (1) و مع ذلك، فإن التصنيف الموجود في قاعدة البيانات هذه لا يركز على التدابير المطبقة على الإنتاج أو الصادرات، و لكنها تحتوي على إحصائيات مفصلة حول الواردات حسب منشأها. و على هذا الأساس، تم تقسيم القيود غير التعريفية إلى 6 فصول كبيرة، من الفصل 3 إلى الفصل 8 (الفصل 1 و 2 تم تخصيصهما على التوالي للتدابير التعريفية و شبه التعريفية)، على أساس أهدافها أو آثارها الفورية.

جدول رقم (10): تصنيف القيود غير التعريفية حسب تصنيف الأونكتاد لعام 1994

الأصناف	القيود غير التعريفية
الفصل 3	-تدابير مراقبة الأسعار: هي عبارة عن إجراءات ترمي إلى مراقبة أسعار السلع المستوردة سواء من أجل دعم الأسعار المحلية إذا كانت أسعار الاستيراد أقل من هذا السعر، أو من أجل تعويض الخسائر الناتجة عن اللجوء إلى ممارسات غير مشروعة، أو سواء من أجل استقرار الأسعار المحلية في مواجهة تذبذبات الأسعار على مستوى الأسواق المحلية.
الفصل 4	-التدابير المالية: يقيس الإجراءات التي تنظم الدخول إلى سوق العملات من أجل أغراض الاستيراد، إضافة إلى تكلفة هذه العملات و يحدد آليات الدفع.
الفصل 5	-نظام الترخيص الآلي: اعتماد آلي لطلبات الاستيراد أو مراقبة اتجاهات الواردات للسلع المعنية، عادة بواسطة تسجيل في سجل.
الفصل 6	-نظام مراقبة النوعية: إجراءات موجهة للحد من كميات الواردات لسلعة معينة، و القادمة من كل المصادر أو بعض المصادر فقط، من خلال اللجوء إلى نظام التراخيص المقيدة، تثبيت الحصص المحددة مسبقاً أو المنع من الاستيراد.
الفصل 7	-التدابير الاحتكارية: إجراءات تخلق وضعية احتكارية من خلال منح حقوق حصرية لمعامل أو مجموعة محدودة من المتعاملين، لأسباب اجتماعية، جيائية أو اقتصادية.
الفصل 8	-التدابير التقنية: إجراءات خاصة بخصائص المنتج مثل النوعية، السلامة أو الأبعاد، إضافة إلى الإجراءات الإدارية المطبقة، المصطلحات، الرموز، التجارب و طرق الاختبار و متطلبات التعبئة و التغليف، العلامات و الوسم.

Source : CNUCED, (2005), « Rapport de la réunion d'experts sur les obstacles non tarifaires : méthodes, classification, quantification et incidences sur le développement », septembre 2005

يساعد هذا التصنيف بتوزيع القيود غير التعريفية إلى ثلاثة أصناف كبيرة:

أولاً: التدابير المتعلقة بالصحة، الأمن و البيئة.

(1) OMC, 2012, Op Cit.

ثانيا: التدابير المتعلقة بالسياسات التجارية.

ثالثا: التدابير المتعلقة بالإدارة و الإجراءات الإدارية.

و تمثل قاعدة البيانات TRAINS التابعة للأونكتاد (CNUCED) المصدر الأكثر شمولية للمعلومات المتاحة حول القيود غير التعريفية. غير أن اكتمال و نوعية بيانات TRAINS يمكن أن يتم تحسينها من خلال تحديث المعطيات الأساسية. و نشير إلى أنه مع نهاية المفاوضات متعددة الأطراف، قامت المنظمة العالمية للتجارة بوضع قائمة واسعة حول القيود غير التعريفية، تتضمن 6 أصناف ، و تشمل كل الإجراءات التقييدية على التجارة متعددة الأطراف. و يوضح الجدول التالي أهم هذه القيود.

جدول رقم (11): تصنيف القيود غير التعريفية الموضوع من طرف المنظمة العالمية للتجارة في عام 2002

I-مشاركة الدولة في التجارة.
II-التدابير الإدارية و الجمركية.
III-العراقيل على التجارة.
IV-التدابير الصحية و الصحة النباتية.
V-التحديد النوعي و القيود الكمية.
VI-رسوم الاستيراد و الضرائب.
VII-تدابير أخرى (الملكية الفكرية و الضمانات).

Source : OMC, (2003), « Table des matières du catalogue des mesures non tarifaires », TN/MA/S/5/Rev.1, OMC, Genève

و يلاحظ إن قائمة المنظمة العالمية للتجارة (OMC) حول القيود غير التعريفية تخص السلع الصناعية و المسماة NAMA (Non Agriculture Market Access) (المفاوضات الخاصة بالنفوذ إلى الأسواق بالنسبة للسلع غير الزراعية)، و التي تجمع في نفس الصنف مختلف أنواع القيود غير التعريفية. فعلى سبيل المثال فالمجموعة (I) و المقابلة لمشاركة الدولة في التجارة، فإنها تضم المؤسسات المملوكة للدولة (المؤسسات العمومية). و هذا لا يسمح بتحديد بشكل صحيح مجال كل نوع من أنواع القيود غير التعريفية بالنسبة لتدفقات المبادلات التجارية.

إن المفاوضات الخاصة بالنفوذ إلى الأسواق بالنسبة للسلع غير الزراعية (NAMA) مازالت مستمرة في اتجاه تخفيض أو إلغاء التعريفات الجمركية بالنسبة للسلع غير الزراعية، و بالخصوص سلع الدول النامية الموجهة للتصدير. و مع ذلك، فإن تصنيف الأونكتاد (CNUCED) لعام 1994، أو محاولات تصنيف القيود غير التعريفية من طرف المنظمة العالمية للتجارة (OMC) حول السلع غير الزراعية، لا يعكس تماما الظروف التجارية الحالية، و لا يغطي

كل الدول. و على هذا الأساس، تم الحديث بشكل واسع عن محدودية نظام TRAINS التي يمكن التطرق إلى البعض منها:<sup>(1)</sup>

\*لم يتم تحديث قاعدة البيانات منذ عام 2001، و تم التأكيد على أنها غير كاملة. فهي لا تغطي إلا الدول التي تتوفر لديها المعلومات. إضافة إلى ذلك، فإن المعطيات لا تعتمد إلا على المعلومات المتحصل عليها من الدولة المستوردة، و هذا غير كافي لتوصيف الوضعية الحقيقية في دولة معينة. و هذا يعني كذلك أننا يجب أن نأخذ بعين الاعتبار الصادرات كمصدر من مصادر المعلومات و ليس فقط الواردات.

\*تحتوي قاعدة البيانات على القيود غير التعريفية، سواء تم تطبيقها عند مستوى أقل تفضيلاً من البند التعريفي، أو سواء تم تطبيقها عند مستوى جد مفصل من البند التعريفي، و في كلا الحالتين يكون من الصعب تحديد بالضبط المنتجات المعنية بالقياس.

\*تعتمد قاعدة البيانات على تصنيف قديم و لا يأخذ بعين الاعتبار الأشكال الجديدة من القيود غير التعريفية مثل إجراءات التصدير، إجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة أو أيضاً الإعانات و الدعم، و لا يبين أهمية الأثر التقييدي لبعض القيود الناتجة عن عملية تطبيق القيود غير التعريفية نفسها مثل العراقيل التشريعية أو المؤقتة أو أيضاً المشاكل المتعلقة بالمعلومات.

و بسبب هذا النقائص، بدأ العمل في تحسين و تطوير قاعدة البيانات TRAINS و خاصة في بداية سنوات 2000. و لقد تم اقتراح تحديث هذه القاعدة من طرف الأونكتاد (CNUCED) في عام 2005 من أجل إدماج السياسات التجارية الجديدة. و في نهاية أبريل من عام 2005، و في إطار مفاوضات الدوحة، قامت حوالي 40 دولة من مجموع 148 دولة أعضاء في المنظمة العالمية للتجارة بتقديم إخطارات أو اقتراحات متعلقة بالقيود غير التعريفية، بشكل فردي أو في شكل مجموعات. و كان من الضروري وضع قاعدة بيانات مشتركة خاصة بالقيود غير التعريفية. و يمكن استعمال هذه القاعدة من البيانات من طرف كل الأطراف المهتمة، من أجل إقامة نظام جد معمق انطلاقاً من قاعدة البيانات TRAINS لجعلها تحتوي على معلومات أوسع حول الدول مما يعكس الظروف التجارية الراهنة كما تم الإشارة إليه.

#### 1-2- التوجه نحو تصنيف جديدة للقيود غير التعريفية (2009)

<sup>(1)</sup> Leila Mkimer-Bengeloune, Modélisation des barrières non tarifaires et leur impact sur les échanges internationaux : une application aux pays méditerranéens, thèse de doctorat, Université de Toulon, 11 Juin 2014.p.74-75

في عام 2006 تم إنشاء مجموعة عمل بالاتفاق ما بين كل من الأمانة العامة للأونكتاد (CNUCED) و المنظمة العالمية للتجارة (OMC) أطلق عليها الوكالة المتعددة لفريق الدعم Multi-Agency Support Team (MAST) من أجل إعداد قائمة بيانات تغطي أكبر عدد من الإجراءات الحمائية و مجموع القطاعات المعنية. و يجمع فوج العمل (MAST): منظمة الأمم المتحدة للتغذية و الزراعة (FAO)، صندوق النقد الدولي (FMI)، مركز التجارة الدولي (ITC)، منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية (TAD/OCDE)، منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (ONUDI)، البنك العالمي (BM)، المنظمة العالمية للتجارة (OMC) و منظمة الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (CNUCED). أما بالنسبة للملاحظين فهم: اللجنة الأوروبية (CE)، لجنة التجارة الدولية للولايات المتحدة الأمريكية (USITC)، و وزارة التجارة في الولايات المتحدة الأمريكية (USDA).

و كان الهدف من وراء تحديث قاعدة بيانات القيود غير التعريفية، هو من أجل تسهيل عملية تكميمها و فهم آثارها على التجارة الدولية. و كما يشير إليه تقرير المنظمة العالمية للتجارة (2012)، فإن الصعوبة الرئيسية هي جرد دقيق لمختلف القيود غير التعريفية، ترتيب بطريقة نظامية للمعلومات المتعلقة بهذه القيود، و قياس انعكاساتها على المبادلات التجارية. و في هذا الإطار، اقترحت مجموعة العمل (MAST) في عام 2009، تحديث لنظام الترميز المعروف TRAINS مكيف، من أجل جمع معلومات واضحة و بمستويات جد مفصلة. و يأخذ التصنيف الذي قدمته (MAST) بعين الاعتبار الأهمية الاقتصادية للقيود غير التعريفية، و يوفر معلومات لمستويات مختلفة و من مصادر مختلفة (غالباً غير متجانسة)، و بالتفصل عن القيود غير التعريفية تعكس ازدياد استخدامها في مجال التجارة الدولية.

وبالتالي، فإن تصنيف التدابير غير التعريفية الذي اقترحه MAST والعديد من الخبراء الخارجيين في التدابير غير التعريفية مناسب لجمع المعلومات على مستوى مختلف من التفاصيل لتعكس اللجوء المتزايد إلى استخدام التدابير غير التعريفية في التجارة الدولية. و يضم التصنيف المحدث يضم عددا كبيرا من الفئات الفرعية الجديدة بشأن تدابير الصحة والصحة النباتية وحواجز النقل أمام التجارة، وقد أدخل عددا قليلا من الفئات الجديدة من التدابير غير التعريفية، مثل تدابير التصدير، و تدابير الاستثمار المتعلقة بالتجارة، و التوزيع القيود و القيود على خدمات ما بعد البيع والإعانات والتدابير المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية وقواعد المنشأ.

كما يأخذ تحديث تصنيف القيود غير التعريفية المقترح من طرف فوج العمل (MAST) شكل هيكل شجرة و فروعها حيث تم تصنيف القيود غير التعريفية في شكل 16 "فرع" أو فصل يتضمن كل واحد منه "فروع ثانوية" (1) و أغضان (2) و أوراق (3). و يكون هذا التصنيف الجديد المقترح للقيود غير التعريفية قادر للتعديل و التطور من خلال إضافة أنواع جديد من أصناف الإجراءات، كما يسمح على الخصوص بإتاحة الفرصة للحصول على معلومات جد مفصلة عند مستويات مختلفة.

و لقد تم اختبار هذا التصنيف منذ عام 2012 و نشرت الأونكتاد النسخة الأولى منه في عام 2013. و تضمن التصنيف الجديد، أنواع جديدة من القيود غير التعريفية مثل تدابير التصدير، قيود التوزيع، القيود على خدمات ما بعد البيع... كما أنه أدخل أصنافا ثانوية مثل التدابير الصحية و الصحة النباتية، القيود الفنية على التجارة... الخ.

جدول رقم (12): تصنيف القيود غير التعريفية التي تم إعدادها من طرف مجموعة MAST في عام 2009

القيود غير التعريفية	الصف	نوع الإجراء	
*تدابير الصحة و الصحة النباتية ( SPS )	A	تدابير تقنية	إجراءات على الواردات
*الحواجز التقنية أمام التجارة ( OTC )	B		
*التفتيش قبل الشحن و غيرها من التدابير الأخرى ذات الصلة	C	تدابير غير تقنية	
*تدابير الرقابة على الأسعار	D		
*التراخيص، الحصص، الحظر و إجراءات أخرى خاصة بالرقابة الكمية	E		
*الضرائب، الرسوم و إجراءات أخرى شبة تعريفية .	F		
*التدابير المالية	G		
*التدابير المانعة للمنافسة	H		
*إجراءات خاصة بالاستثمارات المتعلقة بالتجارة.	I		
*القيود على التوزيع.	J		
*القيود المفروضة على خدمات ما بعد البيع.	K		
*الإعانات ( باستثناء إعانات الصادرات )	L		
*قيود على المشتريات الحكومية	M		
*الملكية الفكرية.	N		
*قواعد المنشأ.	O		
الإجراءات المتعلقة بالتصدير (بما فيها دعم التصدير).	P	الإجراءات على الصادرات	

Source : CNUCED, (2009), « Updated classification of Non-tariff Measures », Report to the Secretary General of UNCTAD, December 2009

و يمكن تقديم تعريف حول كل صنف من هذه القيود غير التعريفية الواردة في الجدول أعلاه و الناتج عن التصنيف الجديد للأونكتاد ( CNUCED ) لعام 2009:

**الصنف (A):** الأساليب (التدابير) الصحية و الصحة النباتية (SPS): هي عبارة عن تلك القوانين، المراسيم، التشريعات، الاشتراطات، المعايير و الإجراءات التي تهدف إلى حماية حياة أو صحة الإنسان، الحيوان أو النبات من الأخطار الناشئة عن المواد المضافة أو الملوثات أو السموم أو الكائنات العضوية المسببة للآفات و الأمراض، و ذلك من خلال مراقبة المنتجات المستوردة عن طريق منع دخولها. تؤدي هذه التدابير إلى ارتفاع في تكلفة الإنتاج بسبب التكاليف الإضافية الناتجة عن الاستجابة للالتزامات في هذا المجال، حيث قيد على التجارة.

**الصف (B): القيود الفنية على التجارة (OTC):** تخص الخصائص و القواعد الفنية للمنتج أو عمليات الإنتاج و أنظمة تقييم المطابقة. هذه المعايير ستثقل تكاليف الإنتاج مثل حالة الإجراءات الصحية و الصحة النباتية. و لكنها تختلف عن الإجراءات السابقة، كونها لا تتضمن منع صريح للواردات القادمة من بعض الدول أو بعض المناطق.

**الصف (C): التفتيش أو الفحص قبل الشحن (Inspection avant expédition):** تشمل ممارسات التحقيق، الشحن، الرقابة على شحن السلع قبل و أثناء دخولها إلى الدول المعنية، و تتم هذه العملية من طرف هيئات مستقلة للتفتيش مفوضة من طرف سلطات الدولة المستوردة.

**الصف (D): تدابير الرقابة على السعر (Mesures de contrôle de prix):** تجمع كل التدابير الموضوعة حيز التطبيق من أجل مراقبة أسعار السلع المستوردة، من أجل دعم الأسعار المحلية لبعض المنتجات عندما يكون سعر استيراد هذه السلع ضعيفا، استعادة الأسعار المحلية لبعض المنتجات بسبب تقلبات الأسعار على مستوى الأسواق المحلية، أو عدم استقرار الأسعار على مستوى سوق أجنبي، و تعويض الأضرار الناتجة عن ظهور ممارسات "غير عادلة" للتجارة الدولية.

**الصف (E): الرخص، الحصص، الحظر و إجراءات أخرى للرقابة الكمية:** تشمل على إجراءات الرقابة على الكمية، و التي تهدف إلى تقييد كمية البضائع التي يمكن أن تستورد، بغض النظر تماما عن كونها قادمة من مصادر مختلفة أو مورد خاص. يمكن لهذه الإجراءات أن تأخذ شكل رخص مقيدة، تثبيت مسبق للحصة، أو عن طريق الحظر.

**الصف (F): ضرائب، رسوم و رسوم أخرى شبه تعريفية ( impositions, taxes et autres mesures para-tarifaires):** هي عبارة عن إجراءات، ما عدى التعريفات الجمركية و التي ترفع من تكلفة الاستيراد بنفس الطريقة، يعني، نسبة ثابتة أو كمية محددة على قيمة أو كمية السلع المستوردة: و لذلك تعرف بالإجراءات شبه التعريفية.

**الصف (G): التدابير المالية (Mesures financières):** تنظم النفاذ إلى العملات الموجهة للاستيراد و تحدد طرق الدفع، و من شأن ذلك أن يرفع من تكاليف الاستيراد بنفس الطريقة التي تقوم بها التدابير التعريفية.

**الصف (H): إجراءات المانعة للمنافسة (Mesures anti concurrentielles):** تمنح حقوق حصرية أو خاصة أو تفضيلية لمجموعة من المتعاملين الاقتصاديين لأسباب اجتماعية، ميزانية، اقتصادية أو سياسية.

**الصف (I): إجراءات تخص الاستثمار و المتعلقة بالتجارة ( Mesures concernant les investissements et liées au commerce):** تتعلق بالتدابير التي تقيد الاستثمارات من خلال اشتراط أن تكون حصة من الاستثمارات محلية، أو باشتراط أن تكون للاستثمارات علاقة من ميزان الصادرات مقارنة مع الواردات.

**الصف (J): قيود على التوزيع (Restrictions de distribution):** تشير إلى التدابير التي تقيد توزيع البضائع داخل الدولة المستوردة. و يمكن أن تظهر في شكل قيود جغرافية أو قيود على عمليات إعادة البيع.

**الصف (K): قيود خاصة بخدمات ما بعد البيع (restrictions sur les services après-ventes):** تحد هذه القيود من إمكانية منتجي السلع المصدرة على تقديم خدمات ما بعد البيع في الدول المستوردة.

**الصف (L): الدعم (Subventions):** يهدف إلى تمويل و دعم المنتج المحلي عن طريق تحويلات مالية مباشرة أو محتملة (قروض، مساعدات... الخ)، أو دعم الدخل أو دعم الأسعار.

**الصف (M): قيود على المشتريات الحكومية (Restrictions en matière de marché publics):** الرقابة على الاستحواذ على السلع من طرف هيئات حكومية، و خاصة من خلال تفضيل الموردين المحليين.

**الصف (N): الملكية الفكرية (Propriété intellectuelle):** تشير إلى التدابير التي لها علاقة مع حقوق الملكية الفكرية في التجارة، و هي تغطي براءات الاختراع، العلامات المسجلة، حقوق المؤلف... و حالات أخرى للملكية الفكرية.

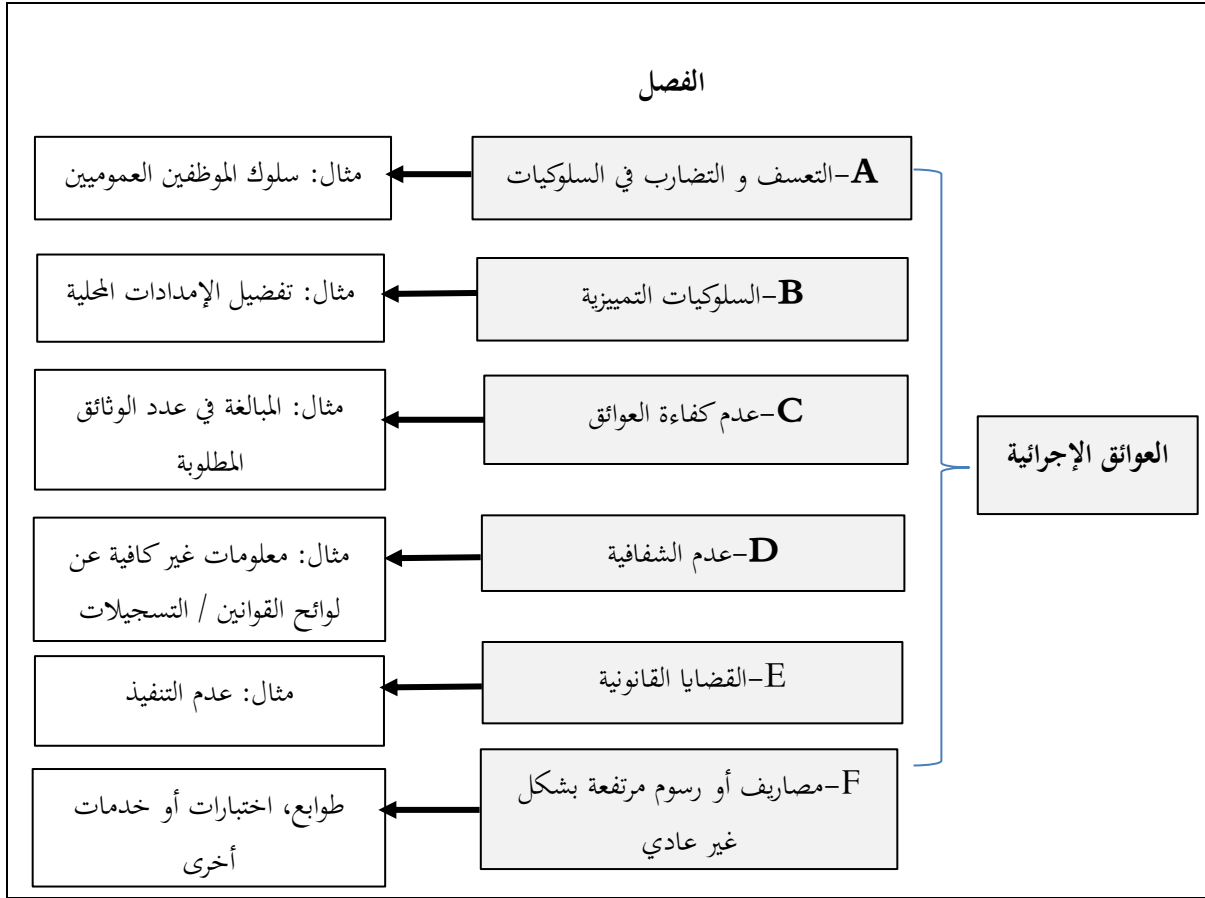
**الصف (O): قواعد المنشأ (règles d'origine):** رقابة الدولة على منشأ السلعة. تزيد هذه المعايير و الشروط من تعقيد المبادلات عندما يكون من الصعب تحديد أصل المنتج النهائي.

**الصف (P): التدابير المرتبطة بالتصدير (Mesures liées à l'export):** و تجمع كل التدابير المطبقة من طرف الحكومة المصدرة على السلع المصدرة. و هذا يتضمن الرسوم، الحصص أو المنع من التصدير.

هناك جزء آخر مبتكر من التصنيف الجديد هو أنه أدخل مفهوم "القيود المتعلقة بالإجراءات" (Obstacles de procédure)، والذي يشير إلى القضايا المتعلقة بعملية تطبيق التدابير غير التعريفية بدلا من التدبير نفسه. اتفقت MAST على أنه في عدد من الحالات، ليس التدابير غير التعريفية بحد ذاتها هي التي تعتبر تمييزية أو تخلق عقبة أمام التجارة ولكن التنفيذ الفعلي للتدابير غير التعريفية. تقرر جمع المعلومات المتعلقة بالمشكلات أو الأعباء المفرطة الأخرى المتعلقة بتنفيذ التدابير غير التعريفية من خلال بيانات المسح في إطار المفهوم الواسع للعقبات الإجرائية.<sup>(1)</sup>

<sup>(1)</sup> Sudip Ranjan Basu, Hiroaki Kuwahara, Fabien Dumesnil, (2012). Evolution of non-tariff measures: emerging cases from selected developing countries, policy issues in international trade and commodities study series, N° 52, UNCTAD, Geneva, p.9. Available from [unctad.org/system/files/official-document/itcctab53\\_en.pdf](http://unctad.org/system/files/official-document/itcctab53_en.pdf)

الشكل رقم (13): تدابير وأنواع تصنيف العوائق الإجرائية الخاصة بالتدابير غير التعريفية الجديدة



Source: UNCTAD Secretariat

و كخلاصة عامة، نستطيع القول أن لكل صنف من هذه الأصناف المشار إليها آثار على المبادلات التجارية. رغم أنها تساهم عادة في تحسين المعلومات الخاصة بالمنتجات أو الخدمات المتبادلة، إلا أنها تحد من المبادلات في أغلب الحالات بسبب تعدد التدابير، الخطوات و القواعد الواجب تطبيقها. ولقد دعا الأمين العام للأونكتاد ، في 5 نوفمبر 2009 ، إلى عقد اجتماع جنيف للشبكة العالمية للمراقبة عبر الوطنية لوضع اللمسات الأخيرة على العمل المتعلق بنظام التعريف والتصنيف. و في الاجتماع ، وافق أعضاء الشبكة على النظام الجديد الذي اقترحه الأونكتاد بالاشتراك مع أعضاء MAST. و يمثل هذا الاجتماع علامة بارزة في العمل بشأن التدابير غير التعريفية التي أجراها الأونكتاد منذ الثمانينيات. و تحت رعاية مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد) ، عملت الحكومات كرائدة للمشروع ، مهدت المنظمات الإقليمية ومؤسسات البحث الوطنية و القطاع الخاص الطريق لبناء توافق عالمي في الآراء بشأن تعريف التدابير غير التعريفية وتصنيفها وجمعها ، وساعدت في تسهيل الفهم. والوعي بالتدابير غير التعريفية بين البلدان النامية.

إن قاعدة البيانات التي تم تبنيها في عام 2009، تتميز بالعديد من الغموض الذي كان من الواجب معالجته من أجل تحسين التصنيف الدولي في مجال القيود غير التعريفية، حتى نجعل التصنيف يأخذ بعين الاعتبار كل أشكال



القيود غير التعريفية من أجل تكميم انعكاساتها و قياس أثرها على التجارة. و على هذا الأساس، فإن التصنيف الجديد للقيود غير التعريفية الذي تم وضعه من طرف الأونكتاد ( CNUCED ) في عام 2009 كان موضع العديد من الدراسات التجريبية على مستوى العديد من الدراسات و الاختبارات التطبيقية. و كان الهدف هو جمع معطيات دقيقة حول القيود غير التعريفية. و هذا العمل الذي تم إعداده خلال الفترة 2007-2012 سمح بتحديث تصنيف عام 2009 للوصول إلى تحديث تم اعتباره قابل للتطوير، و التكيف بكل سهولة مع واقع التجارة الدولية و إلى احتياجات جمع المعطيات. و كان هذا العمل انتهى بظهور نسخة جديدة من تصنيفات القيود غير التعريفية في عام 2012.

### 1-3-النسخة الجديدة لتصنيفات القيود غير التعريفية لعام (2012)

يحتوي التصنيف الجديد لعام 2012 للقيود غير التعريفية التدابير التقنية مثل التدابير الصحية أو إجراءات حماية البيئة، إضافة إلى ذلك تضمن كذلك أدوات تقليدية أخرى للسياسة التجارية مثل الحصص، الرقابة على الأسعار، و القيود على الصادرات. و نشير إلى أن هذا التصنيف لا يركز على المشروعية، الأهمية، الضرورة أو التمييز لكل أشكال التدخل السياسي في عمليات المبادلات الدولية. إنه يهدف إلى تنظيم المعلومات في شكل قاعدة معطيات (بيانات). هذه المعلومات التي ستكون أكثر شفافية و مصداقية يمكنها أن تساهم في فهم عملية تبني التدابير التقيدية، و مساعدة المصدرين في العالم أجمع للنفذ إلى المعلومات، مثلما هو الحال بالنسبة للتعريفات. إن شفافية هذه المعلومات هو ضروري للمفاوضات و يمكن أن يؤدي إلى التجانس، الاعتراف المتبادل و تحسين المبادلات التجارية.

و نشير إلى أن الأونكتاد حافظت على نفس مخطط تصنيف القيود غير التعريفية لعام 2009 في شكل 16 فصل (من (A) إلى (P)) حيث تم تصنيف القيود غير التعريفية على أساس مجال التطبيق و / أو التصميم. كما أن محتويات بعض الفصول عرفت تغييرات مثل الفصل (D) أو (F) و الفصل (C) تم إدماجه ضمن فصل التدابير التقنية.

جدول رقم (14): تصنيف القيود غير التعريفية التي تم إعدادها من طرف مجموعة CNUCED في عام 2012

القيود غير التعريفية	الصف	نوع الإجراء	
*التدابير الصحية و تدابير الصحة النباتية ( SPS )	A	التدابير الفنية	
*الحواجز التقنية أمام التجارة ( OTC )	B		
*التفتيش قبل الشحن و الإجراءات الرسمية الأخرى	C		
*التدابير الطارئة لحماية التجارة	D		

*التدابير المتعلقة بالترخيص غير التلقائي، الحصص، المحظورات، و التحكم في الكميات، المتخذة لأسباب أخرى غير لا تتعلق بالتدابير الصحية و تدابير الصحة النباتية أو بالحوجز الفنية أمام التجارة.	E	التدابير غير الفنية	تدابير على الواردات
*تدابير مراقبة الأسعار، بما في ذلك الضرائب و الرسوم الإضافية.	F		
*التدابير المالية.	G		
*التدابير المؤثرة على المنافسة	H		
*تدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة.	I		
*القيود على التوزيع.	J		
*قيود على خدمات ما بعد البيع.	K		
*الإعانات ( باستثناء إعانات التصدير)	L		
*قيود المشتريات الحكومية	M		
*الملكية الفكرية.	N		
*قواعد المنشأ.	O		
التدابير المتعلقة بالصادرات.	P	تدابير على الصادرات	

Source: CNUCED, (2012), « Classification of Non-tariff Measures », February 2012 version, United Nations, New York and Geneva, 2013

و يمكننا تقديم شرح مختصر لكل مجموعة من هذه القيود غير التعريفية الناتجة عن النسخة الجديدة المقدمة من طرف الأونكتاد لعام 2012.<sup>(1)</sup>

\***الفصل (A):** التدابير الصحية و الصحة النباتية (Mesures sanitaires et phytosanitaires-SPS): يجمع هذا الفصل معا تدابير مثل تقييد بعض المواد، و ضمان سلامة الأغذية، و منع تفشي الأمراض أو الآفات. و يتضمن أيضا جميع تدابير تقييم مدى الامتثال المتصلة بسلامة الأغذية، مثل منح الشهادات، و الاختبار و الفحص، و الحجر الصحي.

\***الفصل (B):** التدابير التقنية (Obstacles techniques au commerce-OTC): و التي يطلق عليها أيضا الحواجز التقنية أمام التجارة. و يشير الفصل إلى تدابير مثل التوسيم، و معايير المواصفات التقنية، و اشتراطات الجودة، و التدابير الأخرى المتعلقة بحماية البيئة. كما يتضمن أيضا جميع تدابير تقييم مدى الامتثال المتصلة بالاشتراطات التقنية، مثل منح الشهادات و الاختبار، و الفحص.

<sup>(1)</sup> لمزيد من المعلومات يمكن الرجوع إلى: مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (الأونكتاد)، (2015)، التصنيف الدولي للتدابير غير التعريفية: إصدار عام 2012، نيويورك، ص 4-5.

\***الفصل (C):** التفتيش قبل الشحن: يصنف التدابير المتصلة بإجراءات التفتيش قبل الشحن و الإجراءات الرسمية الجمركية الأخرى.

\***الفصل (D):** التدابير الطارئة لحماية التجارة: و يجمع التدابير التي تنفذ لمواجهة آثار سلبية معينة للواردات في أسواق الدول المستوردة، بما في ذلك التدابير الهادفة إلى التصدي لممارسات غير مشروعة تتعلق بالتجارة الخارجية. و تشمل التدابير الطارئة على تدابير مكافحة الإغراق، و التدابير التعويضية، و تدابير الحماية.

\***الفصل (E):** فيتضمن مجموعة التدابير "الشاقة" المستخدمة تقليديا في السياسات التجارية، و هي تدابير الترخيص، و الحصص، و التدابير الأخرى المتعلقة بالتحكم في الكميات، بما في ذلك حصص معدلات التعريفية.

\***الفصل (F):** تدابير مراقبة الأسعار التي تنفذ للتحكم في أسعار السلع المستوردة او للتأثير عليها. و من بين الأمثلة المعنية هنا نشير إلى التدابير التي تهدف إلى دعم السعر المحلي لمنتجات معينة عندما تكون أسعار استيراد هذه السلع أقل، أو إلى تحديد السعر المحلي لمنتجات معينة بسبب تقلب الأسعار في الأسواق المحلية، أو بسبب عدم استقرار الأسعار في سوق خارجية، أو إلى زيادة الإيرادات الضريبية أو المحافظة على مستواها. و تشمل هذه الفئة أيضا تدابير أخرى غير التدابير التعريفية تزيد تكاليف الواردات بطريقة مماثلة (تدابير شبه تعريفية).

\***الفصل (G):** يشير هذا الفصل إلى التدابير المالية التي تقوم من خلالها السلطات النقدية بتنظيم عمليات حصول المتعاملين في مجال الاستيراد على النقد الأجنبي اللازم لعملياتهم، و تنظيم تكلفته، و تحديد شروط الدفع. و قد تؤدي هذه التدابير إلى زيادة تكاليف الاستيراد بنفس الطريقة التي تنتج لو تم تطبيق التعريفات الجمركية. و تتضمن هذه التدابير على العديد من الأشكال مثل **اشتراطات الدفع المسبق** كأن تسدد قيمة معاملات الاستيراد و /أو ضرائب الاستيراد المتعلقة بها وقت تقديم أي طلب، أو عند اصدار رخصة استيراد. كما تشمل استخدام نظام **تعدد أسعار الصرف** لاغراض الاستيراد، تبعا لفئة المنتجات. و يمكن أن تتضمن بعض القواعد التنظيمية الخاصة **بتخصيص النقد الاجنبي الرسمي**، كحظر تخصيص النقد الأجنبي الرسمي، أو الإذن المصري كإلزام المستوردين بالحصول على إذن استيراد خاص من البنك المركزي أو الإذن المرتبط بالنقد الأجنبي غير الرسمي، أي عدم منح رخصة إلا إذا تم استخدام النقد الأجنبي غير الرسمي لدفع قيمة الواردات. كما يمكن أن تتضمن على بعض القواعد التنظيمية الخاصة بشروط دفع قيمة الواردات و الحصول على ائتمان (أجنبي أو محلي)، و استخدامه في تمويل الواردات.

\***الفصل (H):** التدابير المؤثرة على المنافسة، أي التدابير التي تمنح أفضليات أو امتيازات حصرية أو خاصة لمجموعة محدودة واحدة أو أكثر من الأطراف الاقتصادية الفاعلة. و تشير هذه التدابير بصورة رئيسية إلى التدابير الاحتكارية، مثل التجارة الحكومية، أو وكالات الاستيراد الوحيدة، أو التأمين أو النقل الوطنيين الإلزاميين.

\*الفصل (I): تدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة: و هو يجمع التدابير التي تقيد الاستثمار عن طريق اشتراط محتوى محلي معين أو طلب أن يكون الاستثمار متصلا بالتصدير لكي يوازن الواردات.

\*الفصل (J) و الفصل (K): . يتعلق هذان الفصلان بالطريقة التي تسوق بها المنتجات، أو الخدمات المرتبطة بالمنتجات بعد استيرادها. و تعد هذه التدابير غير تعريفية لأنها قد تؤثر على القرار المتعلق باستيراد هذه المنتجات أو الخدمات. و يشير الفصل (J) المتعلق بقيود التوزيع، إلى التدابير التقييدية المتعلقة بالتوزيع الداخلي للمنتجات المستوردة. و يتناول الفصل (K) القيود المفروضة على خدمات ما بعد البيع، و التي تشمل القيود المفروضة على تقديم الخدمات المساعدة.

\*الفصل (L) و (M) و (N) و (O): تتعلق هذه الفصول بالسياسات المطبقة خلف الحدود، فيتضمن الفصل (L) التدابير المتعلقة بالإعانات التي تؤثر على التجارة. أما الفصل (M) المتعلق بتدابير تقييد المشتريات الحكومية، فيشير إلى القيود التي قد يواجهها مقدمو العطاءات عند محاولة بيع منتجاتهم إلى حكومة أجنبية. و يجمع الفصل (N) القيود المتعلقة بتدابير الملكية الفكرية و بحقوق الملكية الفكرية. بينما يجمع الفصل (O) المتعلق بقواعد المنشأ، التدابير التي تقيد منشأ المنتجات أو العناصر الداخلة فيها.

\*الفصل (P): فيتعلق بتدابير التصدير، و يجمع هذا الفصل التدابير التي يطبقها أي بلد على صادراته، و تشمل ضرائب التصدير، و حصص التصدير، و حضر التصدير.

و يتم حاليا استعمال النسخة الجديدة من تصنيف القيود غير التعريفية من طرف الأونكتاد من أجل جمع المعطيات على المستوى العالمي و بالتالي، فإنه يعتبر جزءا مهما من الأدوات الأساسية في عملية جمع المعطيات حول القيود غير التعريفية.

#### 1-4- تطبيق التصنيف الجديد للقيود غير التعريفية

من أجل وضع حيز التطبيق للتصنيف الجديد الذي تم إعداده طرف الأونكتاد، هناك مبادرتين حديثتين من أجل جمع المعطيات حول إحصاء و تكميم القيود غير التعريفية تم وضعهما حيز التطبيق. دراستين قام بهما البنك العالمي في عام 2008، إضافة إلى مشروع نموذجي تم إنجازه من طرف الأونكتاد (CNUCED) و المنظمة العالمية للتجارة (OMC) و مركز التجارة الدولي (International Trade Center-ITC).<sup>(1)</sup>

(1) Banque Mondiale (2008a), A survey of Non-tariff in East Asia Pacific Region : Policy Research Report, Banque Mondiale, Washington (D.C.)

Banque Mondiale (2008b), Non-tariff measures on goods trade in the East African Community, Banque Mondiale, Washington (D.C.)

\*الدراسة الأولى قام بها البنك العالمي في عام 2008 و التي تخص 13 دولة: كمبوديا، شيلي، سيريلانكا، الصين، إندونيسيا، كوريا الجنوبية، لاوس، المكسيك، سنغافورة، تايلند، تاوان، البيرو و فيتنام. و كانت هذه الدراسة تهدف إلى قياس إمكانيات توسع صادرات هذه الدول بعد تخفيض القيود غير التعريفية. و لتحقيق ذلك، تم القيام بالعديد من الاختبارات و المسح الشامل في إطار هذه الدراسة. كذلك، تم القيام بالعديد من المقابلات مع مسؤولين حكوميين و جمعيات التصدير بطريقة غير رسمية و مختلفة حسب الدول. على سبيل المثال، تم إجراء 23 تحقيق في كمبوديا، 2 مع جمعيات المصدرين و الباقي مع ممثلي الحكومة، أما في المكسيك، فلقد تم إنجاز الدراسة على أساس معطيات الاستيراد-التصدير للمكسيك، في كوريا الجنوبية، تم إجراء العديد من المقابلات مع 1000 مشارك (مؤسسات و سفارات).<sup>(1)</sup>

و إذا جمعنا هذه الدراسات مع بعضها البعض، تبين 13 حالة المدروسة تبين أن القيود غير التعريفية هي جد مكلفة، و خاصة بالنسبة للمنتجات الزراعية. و هذا يفسر من جهة بالاشتراطات المتعلقة بالمعايير الصحية و الصحة النباتية، و من جهة أخرى بسبب تكاليف المطابقة المرتبطة بالاعتماد (Certification). و لقد أضيفت إلى هذه التكاليف تكاليف أخرى متعلقة بالإجراءات الجمركية غير الفعالة. أما فيما يخص المنتجات المصنعة، المنتجات الكيميائية و البلاستيك، فإنها في العادة خاضعة إلى إجراءات مكافحة الإغراق. و أخيراً، فإن شركات 13 دولة عينة الدراسة فإنه ينظر إلى عدم الشفافية فيما يخص الإجراءات الجمركية و تعقد الإجراءات التجارية كأهم القيود أمام التجارة.

\*الدراسة الثانية التي قام بها البنك العالمي (2008) و الخاصة بالدول الإفريقية: فلقد تم إنجاز العديد من المناقشات مع أعضاء في الحكومات و الشركات التابعة للقطاع الخاص (منتجين/مستوردين/مصدرين و ناقلين). و تم التركيز على القيود غير التعريفية المتدخلة على مستوى التجارة البينية لدول مجموعة شرق إفريقيا ( East African Community). و لقد خصت الدراسة 5 دول من هذه المنطقة الإفريقية، و قام فوج العمل بتصنيف القيود غير التعريفية القائمة على مستوى التجارة البينية حسب معيار الأهمية. و تم الحصول على التصنيف التالي: (1) الإجراءات الجمركية و الإدارية. (2) مشاركة الدولة في التجارة و الممارسات التجارية التقييدية المسموح بها من طرف الحكومة. (3) قيود التوزيع. (4) التحديد النوعي. (5) القيود التقنية و (6) التدابير الصحية و الصحة النباتية.

\*أما فيما يخص المشروع النموذجي المنجز من طرف كل من الأونكتاد و المنظمة العالمية للتجارة و مركز التجارة العالمي، فقد تم بمساعدة اللجنة الجهوية لهيئة الأمم المتحدة من أجل جمع معلومات حول القيود غير التعريفية في 7

<sup>(1)</sup> OMC, (2012), Rapport sur le commerce mondial : commerce et politiques publiques : gros plan sur les mesures non tarifaires au XXIe siècles.

دول نامية: البرازيل، الصين، الهند، أوغندا، الفلبين، تايلند و تونس. و في إطار هذا المشروع، تم القيام بسلسلة من المقابلات مع العديد من المؤسسات المصدرة في دول العينة. وكان هدف هذا المشروع هو:

- \* اختبار التصنيف الجديد للقيود غير التعريفية و المقاربة المستعملة من أجل وضعها حيز التطبيق.
- \* تطوير منصة تكنولوجية من أجل تخزين قاعدة المعطيات حول القيود غير التعريفية.
- \* حساب الموارد و التكاليف المرتبطة بوضع حيز التطبيق لقاعدة المعطيات حول القيود غير التعريفية.
- \* اكتساب الخبرة من أجل تحضير جيد للمراحل القادمة الخاصة بجمع المعطيات حول القيود غير التعريفية.

و لقد بينت نتائج المشروع بعض القيود غير التعريفية الأساسية، حيث يتغير ترددها ( la fréquence ) حسب الدولة و المنتج، و التي تواجهها الشركات المصدرة في الدول 7 عينة الدراسة. إن القيود غير التعريفية المشار إليها من طرف الشركات المصدرة هي: القيود التقنية على التجارة، الفحص قبل الشحن و إجراءات رسمية أخرى، الرخص/الرسوم و رسوم شبه تعريفية أخرى إضافة إلى التدابير المالية. إضافة هذه النتائج فقد وضع هذا المشروع النموذجي قائمة من "القيود الخاصة بالإجراءات" ( Obstacles de procédures ). و نشير إلى أن هذا النوع من القيود يختلف عن القيود غير التعريفية، و المعلومات حول هذا النوع من القيود لا يمكن الحصول عليه إلا بواسطة أداة التحقيقات أو آلية تقوم بتسجيل الشكاوى. و يمثل الجدول التالي أهم 10 أصناف من القيود الخاصة بالإجراءات التي تم وضعها في القائمة المستعملة حاليا من طرف مركز التجارة العالمي.

جدول رقم (15): قائمة قيود الإجراءات الخاصة بمركز التجارة العالمي

A-الأعباء الإدارية
B-مشاكل المعلومات/ الشفافية
C-سلوك غير متناسق أو تمييز الموظفين.
D-عائق الوقت
E-الدفع
F-مشاكل البنية التحتية
G-الأمن
H-المشاكل التشريعية
I-أخرى.

ITC, (2011), Sri Lanka : Company Perspectives, ITC/Genève

إن مشروع الأونكتاد ( CNUCED ) كشف العديد من المشاكل المرتبطة بتصنيف القيود غير التعريفية. و في الواقع، فإن التصنيف الجديد صادف بعض الحدود بسبب الخلط حول التقسيم أو مصدر بعض الإجراءات.

إضافة إلى ذلك، فإن المقاربة غير التعريفية تختلف من دولة إلى أخرى، أو أيضا من قطاع إلى آخر في نفس الدولة. كما أن التصورات تكون مختلفة بدلالة الوسائل الموضوعية حيز التطبيق مثل الهياكل القاعدية (الامتثال لمعايير على سبيل المثال يكون سهلا في الدول التي تتوفر على هياكل قاعدية جيدة).<sup>(1)</sup> من جهة أخرى، تم ملاحظة العديد من الأخطاء المرتبطة بالتحقيقات مع المتعاملين الاقتصاديين. فالعينة لم تكن ممثلة (الشركات المصدرة) لمجموع المصدرين في الدولة، حيث تم استبعاد بعض القطاعات المهمة، مما يمكن أن يشوه تصنيف القيود غير التعريفية.

و بالرغم من أن جمع المعطيات هي مهمة جد معقدة و مكلفة، فإن فرقة العمل MAST قدرت أن هذا البرنامج البحثي يجب أن يتواصل و يتوسع من خلال تعبئة الموارد المالية. رأت فرقة العمل كذلك أن توفر المعطيات حول القيود غير التعريفية هي الوسيلة الوحيدة لفهم جيد للانعكاسات الاقتصادية لهذه الإجراءات على المبادلات الدولية و المداخل من أجل الوصول إلى تجارة أكثر فعالية و أكثر عدالة. و لهذا اقترح مجموعة أو فرقة العمل المعروفة MAST بإطلاق برنامج متعدد السنوات حول القيود غير التعريفية، سيتم تحديثه و يكون متاحا بشكل مجاني حول قاعدة معطيات تغطي أكبر عدد من الدول. و يجب إن يسمح هذا البرنامج :

\*تحسين التعاون مع الهيئات الوطنية، الإقليمية و الدولية من أجل تحسيس المتعاملين الاقتصاديين حول المسائل المرتبطة بالقيود غير التعريفية، و بالتالي تسهيل النفاذ إلى المعطيات و تحديث تصنيف هذه الإجراءات.

\*القيام بأبحاث و تحاليل على المستوى السياسي حول آثار القيود غير التعريفية على التجارة، الاقتصاد و التنمية.

\*تقديم إعانات تقنية و استشارات للدول النامية.

عند نهاية المشروع النموذجي لعام 2009، بدأت كل من الأونكتاد و البنك العالمي و مركز التجارة العالمي بجمع المعطيات الرسمية حول القيود غير التعريفية. و كانت استراتيجية هذه المؤسسات هو توظيف مستشارين محليين و تقديم لهم دعم فني و توجيهات مباشرة من أجل إعداد جرد كامل للقيود غير التعريفية بالتعاون مع الوزارات و الهيئات المعنية. و تم وضع المعطيات التي تم جمعها من طرف الخبراء في شكل محدد حسب التصنيفات الدولية حسب كل منتج (على مستوى البند التعريفي أو Position SH حسب 6 أرقام)، و يتم إرفاقها بمعلومات حول المصادر القانونية و الهيئة المكلفة بالتطبيق، حتى يمكن اختبار هذه البيانات. ثم يتم المصادقة على عمليات الجرد من طرف الهيئات الوطنية خلال ورشات التثبيت. و أخيرا، يتم اختبار المعلومات و إضافتها إلى قاعدة المعطيات

(1). TRAINS

(1) CNUCED, (2009), « Updated classification of Non-tariff Measures », Report to the Secretary General of UNCTAD, December 2009

(1) OMC, 2012, Op cit.

إن مشروع جمع المعطيات الذي تم إطلاقه من طرف البنك العالمي، مركز التجارة العالمي و الأونكتاد كان موضوع اهتمام منتدى FEMISE (Forum Euro-méditerranéen des instituts de sciences économiques) و الذي طبقه على دول البحر الأبيض المتوسط. و كان هناك 7 دول جنوب متوسطة معنية بهذا المشروع، و هي كل من مصر، الأردن، لبنان، المغرب، سوريا، تونس و تركيا. و كان هذا المشروع جد طموح لأنه يرمي إلى جمع المعلومات حول القيود غير التعريفية، و التي تكون مشفرة و مدججة في التصنيف الجديد للأونكتاد (2009). و تم جمعها في قاعدة معطيات متاحة عبر موقع البنك العالمي و يتم تحديثها سنويا لكل دولة.

و من أجل الإعداد الجيد لهذا المشروع، تم الاعتماد على عدد من المستشارين في كل دولة. تختصر الأبحاث التي قام بها كل من Augier & Péridy (2010) النتائج المحصل عليها خلال جمع المعطيات حول القيود غير التعريفية في كل دولة من عينة الدراسة. و تبين هذه النتائج أهم القيود المتدخلة في التجارة لهذه الدول. و هذا يسمح باطلاع أحسن للسياسة التجارية في 7 دول متوسطة. و لقد سمحت هذه الدراسة بتحديد أهم القيود غير التعريفية التي تواجهها المؤسسات في هذه الدول. و من بين أشكال القيود التي يجب التغلب عليها في هذه الدول: التدابير الصحية، القيود التقنية أمام التجارة، الإجراءات المرتبطة بالصادرات و بدرجات أقل الأعباء/الرسوم و تدابير أخرى شبه تعريفية.<sup>(1)</sup>

إضافة إلى ذلك، تبين الدراسة السابق الإشارة إليها القطاعات المعنية بالقيود غير التعريفية: فيظهر أن القطاع الزراعي و المواد الغذائية هي الأكثر تعرضا لهذه الإجراءات في المغرب و تونس، و هذا يرجع أساسا إلى التدابير الصحية و الصحة النباتية (SPS) المطبقة على هذه المنتجات. أما المنتجات الأخرى المعنية بالقيود غير التعريفية هي: المواد الكيميائية و الصناعات ذات الصلة في المغرب، لبنان و سوريا. النسيج و الألبسة في لبنان و مصر و أخيرا الزجاج، المعادن و الماكينات و العتاد الإلكتروني في سوريا و مصر. و مهما كانت القطاعات المعنية بالدراسة، فلقد صادف المستشارون و الأشخاص الذين قاموا بالتحقيقات العديد من الصعوبات خاصة بجمع و ترميز المعطيات. و هذه الصعوبات مرتبطة أساسا بما يلي:<sup>(2)</sup>

\*نقص تنسيق الهيئات لبعض دول عينة الدراسة.

\*تحديد مصدر التنظيمات التشريعية، النصوص و المواعيد الأولية.

(1) Augier, P. & Péridy, N. (2010), The Inventory of NTMs in MENA Countries, World Bank Report, International Trade Department

(2) Leila Mkimer-Bengeloune, Modélisation des barrières non tarifaires et leur impact sur les échanges internationaux : une application aux pays méditerranéens, thèse de doctorat, Université de Toulon, 11 Juin 2014.p.89-90.



\*تحديث بعض التنظيمات (بعض النصوص و التنظيمات التشريعية لم يتم تحديثها).

\*توزيع التنظيمات التشريعية حول الأصناف SH (الترميز).

\*حول تحديد القيود غير التعريفية التي تطبق على القطاع الخاص أو العام.

\*نقص المعطيات الخاصة ببعض المعلومات المطلوبة.

\*حول تطبيق بعض التشريعات.

إضافة إلى ذلك، فإن المقارنة بين أهم القيود غير التعريفية لمجموعة عينة الدراسة لم تكن ممكنة. فالدول المعنية كانت تستعمل مختلف نسخ الترميز SH، و كان يتم معالجة المعلومات التعريفية و ترميزها بطريقة مختلفة من دولة إلى أخرى. و لهذه المشاكل المتعددة يمكن إضافة كون أن عدد البنود التعريفية تختلف من قاعدة معطيات إلى أخرى. ففي تونس مثلا، فإن قاعدة المعطيات تحتوي على 74875 بند تعريفي بينما قاعدة المعطيات اللبنانية تحتوي على 2216 بند تعريفي. ما بين هذين الطرفين، نجد قاعدة معطيات مصر التي تحتوي على 24854، المغرب و سوريا، على التوالي 9566 و 5620. و رغم ذلك، فإن تحديد أهم التدابير غير التعريفية تم تحقيقه. و رغم أن هذه الدراسة صادفت عدة صعوبات خاصة بجمع المعطيات، فإنها تمثل مرحلة أولى نحو استيعاب أحسن للقيود غير التعريفية من طرف الدول المتوسطة الأخرى.<sup>(1)</sup>

و من أجل تطوير طريقة جمع المعلومات حول القيود غير التعريفية، تم إطلاق مبادرة أطلق عليها (TNT) Transparency in Trade، في عام 2011 من طرف أربعة منظمات و هي: البنك الإفريقي للتنمية (BAD)، البنك العالمي، الأونكتاد و مركز التجارة الدولي. و يستعمل هذا البرنامج تصنيف القيود غير التعريفية "نسخة عام 2012"، و يهدف هذا البرنامج إلى خلق مصدر معلومات علمية فريدة من أجل تعزيز التعاون ما بين الدول النامية في مجال جمع المعطيات حول السياسات التجارية. و كانت الأونكتاد تسعى من وراء هذا البرنامج الدراسي إلى تحديث التصنيف الجديد، المساهمة في توفير أحسن المعلومات حول القيود غير التعريفية و إقامة اتفاقيات تجارية دولية، إقليمية أو متعددة الأطراف.

و نشير أيضا إلى أن الأبحاث التي قامت بها الأونكتاد حول القيود غير التعريفية يمكن أن تدفع الباحثين إلى مزيد من الدراسات و الأبحاث الجديدة و المهمة حول القيود غير التعريفية، و انعكاساتها على التنمية الاقتصادية في الدول المدروسة. كذلك، فإن نتائج تحديث التصنيف الجديد عبر مختلف الدراسات المشار إليها سابقا يؤكد انتشار القيود غير التعريفية في تجارة الدول المدروسة و بأشكال مختلفة: معايير و الإجراءات الرسمية، التنظيمات

(1) Leila Mkimmer-Bengeloune, Ibid ,p.89-90.

التقنية، الأعباء و الضرائب... الخ. و من أجل تسهيل مقارنة آثارها على التجارة، فإن أغلبية الدراسات تحلل انعكاساتها على التجارة الدولية باستعمال طرق التحليل الخاصة (équivalent tarifaires ad-valorem).

## 2- القياس الكمي للقيود غير التعريفية

لا يزال القياس الكمي للقيود غير التعريفية، و بخاصة أثرها على التجارة الدولية يمثل مهمة عسيرة من وجهة نظر المتخصصين. و في هذا المجال حاولت العديد من الدراسات تكميم أثر القيود غير التعريفية على التجارة الدولية. و الهدف من وراء ذلك هو تقدير إلى أي حد تساهم هذه القيود على المستوى الشامل في تقييد المبادلات، مما سيساعد في تقدم عمليات المفاوضات متعددة الأطراف. و رغم ما تم تقديمه من دراسات و أبحاث و طرق مختلف في مجال قياس هذه القيود، و لكن يبدو أنها غير مرضية تماما. (1) و على هذا الأساس، فإن تكميم القيود غير التعريفية يبدأ من معرفة معمقة بهذه القيود، و ينتهي بقياس انعكاساتها على التجارة و الرفاهية الاقتصادية. غير أنه لا يوجد اتفاق حول طرق القياس و التكميم لهذه القيود غير التعريفية: و لذلك فإنها أحد الأسباب التي من أجلها فإن عملية التفاوض الخاص بالنفوذ إلى الأسواق يتطور بشكل أقل أو لا يتقدم على الإطلاق.

و نشير إلى أنه من بين العوامل التي تجعل القيود غير التعريفية صعبة التكميم: الآثار على تنوع المنتجات (عدد المستهلكين، حجم المنتجين، مشاكل النوعية)، و هناك عوامل أخرى تخص المنافسة غير الكاملة و التي تجعل من الأشياء أكثر تعقيدا. في ظل هذه الظروف، و بالنسبة للقيود غير التعريفية و التي تعمل كتكاليف ثابتة للمؤسسات المصدرة، فإن التعريفات القيمة المكافئة (équivalent tarifaires ad-valorem) يجب أن يتم حسابها عند مستوى ثنائي (ما بين الدول المستوردة و الدول المصدرة)، بطريقة تكون آثار التكاليف الثابتة مرجحة عن طريق التدفقات التجارية المعنية. إضافة إلى ذلك، من بين الخصائص الأساسية التي تميز القيود غير التعريفية عن التعريفات الجمركية هو اتجاهها في العمل مثل "قيود ثنائية على التجارة"، فالقيود غير التعريفية يمكن أن تعرقل كلياً الصادرات لدولة معطاة. (2)

و تشير كل من الأونكتاد و المنظمة العالمية للتجارة إلى أهمية استعمال المعلومات المباشرة حول القيود غير التعريفية من أجل الوصول إلى تكميم أكثر إنتاجية و مفيد لأصحاب القرار و المفاوضين التجاريين. من وجهة نظر هؤلاء، فإن كل عمل تكميم للقيود غير التعريفية ينبغي أن يركز على الأسباب التي على أساسها فإن المفاوضين

(1) CNUCED (2005), Obstacles non tarifaires : Méthodes, classifications, quantifications et incidences sur le développement,

(2) CNUCED, (2005), Rapport de la réunion d'experts sur les obstacles non tarifaires : méthodes, classification, quantification et incidences sur le développement, septembre 2005

التجارين يحتاجون إلى معلومات حول القيود و حول نوعية المعلومات المطلوبة. مع ذلك، يكون من الصعب امتلاك معلومات شاملة و مباشرة حول هذه القيود من أجل تطوير طريقة حساب تخص هذه القيود.

و في هذا المجال، ركزت الأعمال الخاصة بتكسيم القيود غير التعريفية على تقييم التعريفات القيمة المكافأة (équivalent tarifaires ad-valorem)، و التي يشار إليها اختصاراً بالحروف التالية (AVE أو EAV) أي، مستوى التعريفية الجمركية حسب القيمة التي يكون لها نفس أثر التقييد على المبادلات مثل القيود غير التعريفية. و هذا يسمح بمقارنة مع التعريفات الجمركية، و هو مهم من أجل تحليل انعكاسات مختلف إجراءات السياسة التجارية على الرفاهية الاقتصادية. و من أجل القيام بتقييم حول آثار القيود غير التعريفية، يجب قياس الأثر الكمي. و لهذا، هناك طريقتين يتم استعمالهما على مستوى أدبيات التجارة الدولية: الطريقة القياسية (Méthode économétrique) و طريقة فوارق السعر (Méthode de l'écart de prix). فالطريقة القياسية تسمح بتقدير القيود غير التعريفية على الأسعار أو الكميات (التدفقات التجارية) بواسطة النماذج القياسية، بينما طريقة فوارق السعر تتمثل أساساً في تقدير اثر القيود غير التعريفية على الأسعار.

## 1-2- الطرق القياسية

النماذج القياسية تدمج مقاربتين:

\***المقاربة الأولى** تسمح بحساب التعريفات القيمة المكافأة (équivalent tarifaires ad-valorem) للقيود غير التعريفية بواسطة "معادلة الجاذبية". و يقصد بها نماذج قياسية التي تدمج متغيرات التي تأخذ بعين الاعتبار القيود غير التعريفية كمتغيرات مفسرة. و يحتوي هذا النموذج القياسي على محددات التجارة الدولية للدولة و للسلعة المتبادلة ما بين الشركاء التجاريين. كل المقاربات التي تعتمد على نماذج الجاذبية تهدف إلى قياس أثر القيود غير التعريفية على الكميات، سواء من خلال إشراكها مع البواقي المحصل عليها في الانحدارات المقدرة، أو عن طريق إدخال متغيرات صماء (ثنائية) تعكس وجود أو عدم وجود قيود غير تعريفية، و التي تكون قيمتها تساوي 1 إذا كانت موجودة، و 0 إذا كانت غير موجودة. و على هذا الأساس يسمح لنا نموذج الجاذبية للتجارة بتقدير القيمة التنبؤية للمبادلات ما بين زوج من الدول مع أو بدون قيود غير تعريفية. أثر هذا القياس على التجارة يقابل الاختلاف ما بين القيمتين، إن نوعية النتائج في هذه الحالة يخضع لدقة النموذج الأساسي.

\***المقاربة الثانية** تركز على نظريات هبات عوامل الإنتاج الخاصة بحجم التجارة على مستوى البند الجمركي. و في هذه المقاربة، يكون حساب الأثر على الكميات يسمح بعزل أثر كل قيد غير تعريفي يكون مدمج في التقدير. و تقوم هذه المقاربة بإدخال مرونة الطلب على الواردات على مستوى البند التعريفي. و تقدير مكافئ التعريفية حسب القيمة، و في هذه الحالة يتم على مرحلتين: المرحلة الأولى من أجل قياس أثر القيود غير التعريفية على حجم

المبادلات (Leamer, 1990) (1) و (Harrigan, 1993) (2) أما المرحلة الثانية من أجل تحويل الأثر-الكمية إلى اثر- الأسعار باستعمال مرونة الطلب على الواردات (Kee & Al, 2009). (3) إن هذه المقاربة حول الأثر الكمي يمكن إن تعتمد على نموذج الحدار المبادلات يركز سواء على المنتجات أو سواء على الدول. و هذا يسمح بتقدير التطور الحاصل في المبادلات بسبب إدخال القيود غير التعريفية.

## 2-2- طريقة فارق السعر (Méthode de l'écart de prix)

تتمثل هذه الطريقة في حساب السعر قبل و بعد إدخال القيود غير التعريفية. و مقارنة ما بين الأسعار يمكن أن تعطي قياس مباشر لأثر القيود غير التعريفية على الأسعار. إنها ستسمح بحساب بطريقة مريحة مكافآت التعريفية حسب القيمة (Ferrantino, 2006) (4). غير أن التقديرات و التفسيرات للمكافآت التعريفية حسب القيمة يمكن أن تكون مشوهة، بسبب صعوبة الحصول على الأسعار المطبقة في وجود و غياب القيود غير التعريفية. أن الأسعار التي يتم تحديدها عادة، هي الأسعار التي يتم دفعها للمستهلكين في الدول و الأسعار المدفوعة للموردين الأجانب عندما يوجد قيد غير تعريفي.

و من أجل حساب مكافأ الرسم الجمركي حسب القيمة، يجب إذن إدخال فرضيات إضافية بالتركيز على فارق السعر المقدر. يجب كذلك أن تكون المنتجات المحلية و المنتجات المستوردة قابلة للإحلال فيما بينها. من جهة أخرى، الطريقتين المتعلقتين بتكسيم آثار القيود غير التعريفية على التجارة تتميز ببعض النقائص و الحدود المنهجية. و في حالة طريقة فارق الأسعار، تتمثل النقائص في عدم كفاية المعطيات حول مختلف الأسعار و نقص شفافية استعمال القيود غير التعريفية. و في الواقع، فإن الأسعار الواجب مقارنتها عندما نقوم بقياس الفارق الذي يعزى إلى أغلبية القيود غير التعريفية هي الأسعار المفوترة للمنتج المستورد و سعر المنتج المحلي المعادل (Deardorff & Stern, 1998) (5).

(1) Leamer, E. (1990), Latin America as a target of trade barriers erected by the major developed countries in 1983 , Journal of Development Economics, vol. 32(2), pp. 337-68, Avril 1990

(2) Harrigan, J. (1993), OECD imports and trade barriers in 1983, Journal of International Economics, vol. 35(1), pp. 91-111, août 1993

(3) Kee H.L., Nicita, A & Ollarreaga, M. (2009), Estimating Trade restrictiveness indices, The Economic Journal, 119: 172-199

(4) Ferrantino, M.J. (2006), Quantifying the trade and economic effects of non-tariff measures , OECD Trade Policy Working Paper 28, Organisation de coopération et de développement économiques, Paris

(5) Deardorff, A. V & Stern, R. M. (1998), Measurement of Nontariff Barriers, University of Michigan Press, Ann Arbor (Michigan)

و لكن في الحقيقية، فإن السعر المحلي الملاحظ لبعض المنتجات لا يميز بين المنتجات المحلية و المنتجات المستوردة. و هذا يعني أن المقارنة تدور حول السعر المفوتر و سعر المنتج على مستوى السوق المحلي، سواء كان منتجا محليا أو مستورد، بينما المنتجات المستوردة هي نادرا ما تكون مشابهة للمنتجات المحلية بسبب اختلاف النوعية مثلا. إضافة إلى ذلك، فإن الأسعار المحلية تعتمد أساسا على أسعار التجزئة، و التي تكون سهلة الملاحظة مقارنة بالأسعار المطبقة على مستوى باقي مراحل سلسلة التموين. نشير إلى أن أسعار التجزئة تحتوي على هوامش النقل، للجملة و التجزئة. و هذا يمكن أن يدمج بعض الشكوك في تحديد التكاليف المرتبطة بالقيود غير التعريفية.

في حالة طريقة النمذجة القياسية، فعندما يكون الهدف تطبيق مقارنة معادلة الجاذبية، فإن القيود غير التعريفية تكون صعبة الملاحظة. فوجود متغير الذي يساوي 1 (إذا كان يوجد تدبير غير تعريفي)، لا يمكن أن يأخذ بعين الاعتبار العديد من الإجراءات التقييدية الأخرى. فيكون من الصعب تقدير الفارق ما بين الواردات الفعلية و تلك المتوقعة بسبب وجود عوامل أخرى.

في حالة هبات عناصر الإنتاج، يمكننا فقط تقدير المرونة الفعلية للطلب الذي يدمج الوجود الفعلي لقيود غير تعريفي. إن أثر السعر الذي يمكن حسابه لا يمثل الفارق مع ما يمكن أن يحدث في حالة التبادل الحر. فيجب إذن أن يكون الباحث حذرا عند تفسير التقديرات. و رغم ذلك، فإن الطريقة القياسية تبقى الأكثر تحقيقا من أجل التعامل على التوالي مع الآثار مختلف القيود غير التعريفية لعدد كبير من المنتجات/القطاعات الإنتاجية. كذلك، وفترة المعطيات حول الأسعار التجارية ما بين الدول يساهم في كفاءة الطرق القياسية و يقود إلى تحليل دقيقة.

بدراسة القيود غير التعريفية لعينة تتكون من 104 دولة و حوالي 5000 بند تعريفي، استطاعت كل من CNUCED (2005)<sup>(1)</sup> و البنك العالمي من تقييم المكافآت التعريفية حسب القيمة الإجمالية لهذه القيود (باعتباره مجموعة و ليس حسب كل نوع) و المكافآت القيمة للإعانات المحلية. يتم قياس الأثر الكمي للقيود غير التعريفية على الواردات أولا، ثم تحويله إلى مكافآت من السعر أو التعريفية الجمركية. و من خلال هذه الدراسة، أشار البنك العالمي أن معرفة المكافآت القيمة للقيود غير التعريفية على الواردات يكون جد مفيد لأغراض تجريبية. و يفسر أن معرفة جيدة حول المكافآت القيمة يقود إلى تقديرات نسبيا بسيطة، بنتيجة جد مفصلة على مستوى البنود التعريفية و بتقديرات دقيقة يمكن أن تكون مجمعة بكل سهولة حسب كل منتج من أجل إنتاج مؤشرات حسب كل منتج أو حسب كل دولة أو مؤشرات إجمالية.

(1) NUCED, (2005), « Rapport de la réunion d'experts sur les obstacles non tarifaires : méthodes , classification, quantification et incidences sur le développement », septembre 2005

المبحث الثالث: مبررات استعمال القيود غير التعريفية و آثارها على المبادلات التجارية

### 1- القيود غير التعريفية كأدوات لتحقيق أهداف السياسة العمومية و الاقتصاد السياسي

هناك العديد من الحجج التي تم الاستناد عليها من أجل تبرير تطبيق العديد من التدابير الحمائية في حالات خاصة، أو تفسيرها بمبررات ترتبط بالاقتصاد السياسي. فكيف يمكن للقيود غير التعريفية أن تساعد السلطات العمومية في تحقيق أهداف كل من السياسة العمومية و أهداف الاقتصاد السياسي؟. الهدف من هذا المبحث هو توضيح كيف أن القيود غير التعريفية بإمكانها المساعدة في الوصول إلى تحقيق أهداف السياسة العمومية و الاقتصاد السياسي، رغم أن ذلك لا يعني تحليلاً شاملاً لكل المبررات التي تدفع الحكومات إلى استعمال القيود غير التعريفية، حيث يمكن صياغة ملاحظتين عامتين:

**أولاً:** ليس من النادر أن العديد من القيود غير التعريفية يتم استعمالها من أجل متابعة نفس الهدف. فمن وجهة نظر الكفاءة أو الفعالية الاقتصادية يجب على الحكومات استعمال القيود غير التعريفية التي تعظم الرفاهية، بمعنى تلك القيود غير التعريفية المثلى (MNT Optimal).

**ثانياً:** القيود غير التعريفية المستعملة من أجل متابعة الأهداف الشرعية يمكن كذلك استعمالها من أجل تحقيق الأهداف الحمائية، مما يؤكد على صعوبة التمييز ما بين المبررات "الحمائية" للحكومات و المبررات "الشرعية".

و تشير الكثير من الأدبيات حول التجارة الدولية إلى وجود العديد من الطرق التي تسمح للباحثين بتصنيف التدابير غير التعريفية (Mesures non Tarifaires)، و تنوع الأسباب التي تدفع الحكومات إلى استعمال مثل هذه التدابير. و تميز مختلف هذه الأدبيات عموماً بين تدخلات السلطات العمومية التي يكون هدفها تحسين مستوى الرفاهية المحلية، و التدخلات المدفوعة بغرض تحقيق أهداف "الاقتصاد السياسي". فالأهداف الأولى تشمل تدخلات السلطات العمومية التي تسعى من خلالها إلى علاج اختلالات السوق، و التدخلات التي تسعى من خلالها الدولة أو المؤسسة الاقتصادية إلى استغلال و الاستفادة من قوتها التجارية (من خلال التلاعب بمعدلات التبادل و إعادة توجيه الأرباح). و تعكس مبررات الاقتصاد السياسي رد فعل المسؤولين السياسيين على جماعات المصالح أو الضغط الخاصة، التي تعتبر على العموم جماعات منتجين منظمين. كما يستطيع المستهلكون ممارسة ضغط كبير على المسؤولين السياسيين حول القضايا المرتبطة بالصحة و الأمن. بالإضافة إلى ذلك، أصبح المجتمع المدني و المنظمات غير الحكومية أكثر الجهات ترويحاً و دفاعاً عن العديد من القضايا في مجال التجارة مثل البيئة. و يمكن لأهداف الاقتصاد السياسي أن تدفع إلى تبني إجراءات تحمي المنتجين المحليين المفضلين، و إلى تخفيض تدفقات التجارة الدولية على حساب الرفاهية المحلية.

1-2-2-1- تصحيح فشل الأسواق

1-2-2-1- صحة و سلامة المستهلكين

يمكن أن يؤدي بيع سلع أو منتجات ذات نوعية غير جيدة تم استيرادها من الأسواق الخارجية إلى أضرار كبيرة و غير متوقعة على صحة و سلامة المستهلكين المحليين، أو تعرض العديد منهم إلى الوفاة. ففي هذه الحالة تعجز الأسواق عن تحقيق النتائج الأكثر كفاءة في مجال حماية المستهلكين و سلامتهم، حيث أن عدم تناظر المعلومات الخاصة بنوعية السلع و عدم التمييز ما بين السلع الجيدة و السلع غير الجيدة لعدم توافر المعلومات الضرورية، يمكن أن يؤدي إلى عدم كفاءة عمل الأسواق، و من ثمة التأثير سلبيًا على التجارة الدولية، و بالتالي على الرفاهية المحلية، و يبرر فشل الأسواق في حالات كثيرة تدخل السلطات العمومية من خلال الاستعانة بأدوات السياسات التجارية. و يفسر هذا السلوك لماذا يتم إخضاع العديد من السلع ذات الاستهلاك الواسع مثل السلع و المنتجات الغذائية، المنتجات الكيميائية، الأدوية، الآلات الكهربائية أو تجهيزات الأمن، السلع الكهربائية و الإلكترونية... الخ. إلى العديد من الاشتراطات و المعايير الخاصة بالنوعية و التصميم و الوسم و التدابير الفنية و تدابير الصحة و السلامة النباتية من أجل إلغاء كل منتج محلي أو أجنبي من الإضرار بصحة و سلامة للمستهلكين.

يمكن كذلك أن يكون لعدم تناظر المعلومات أثر على التجارة الدولية عندما يكون أصل (منشأ) السلعة غير معروف بالنسبة للمستهلك، و في هذا المجال تشير المنظمة العالمية للتجارة (OMC) إلى أنه إذا كان المستهلك لا يعرف منشأ السلعة، و بالتالي نوعية هذه الأخيرة، فإنه لا يمكنه معرفة إذا ما كان السعر المدفوع للحصول على هذه السلعة يتوافق مع احتياجات و أذواق المستهلكين من حيث نوعية السلع المطلوبة أم لا.<sup>(1)</sup> و في هذه الحالة، فإن الوسم (Etiquetage) يكون الخيار الأمثل، و الأداة المفضلة لتدخل السلطات العمومية من أجل السماح للمستهلكين بالحصول على المعلومات الضرورية حول منشأ السلعة، المكونات، و النوعية، و هذا من شأنه أن يحسن استيعاب المستهلك لطبيعة المنتج و بالتالي تحقيق رفاهية الدولة المستوردة. و يشير Pienaar (2005) إلى أهمية إلزامية توسيم المنتجات الأجنبية حيث يرى أن دولة المنشأ يجب أن تسمح للمستهلكين بالحصول على كل المعلومات الضرورية عن المنتج، و بدون شك تحسين الرفاهية للدولة المستوردة.<sup>(1)</sup>

و لكن، احترام هذه الإجراءات يؤدي إلى تكاليف سواء ثابتة أو متغيرة للمنتجين. كما أن التكاليف المتعلقة بالامتثال للاشتراطات يمكن أن يخلق حالات من عدم المساواة ما بين المنتجين الصغار و الشركات الكبرى. إضافة

(1) OMC, (2012), « Rapport sur le commerce mondial : commerce et politiques publiques, gros plan sur les mesures non tarifaires au XXI<sup>e</sup> siècle ».

(2) Pienaar, N. (2005). Economic applications of product quality regulation in WTO Trade Agreement, Ph.D Theses, Department of Economics, Stockholm University.

إلى ذلك، فإذا كانت الشركة تريد أن تزاوّل نشاطاتها التصديرية في العديد من الأسواق، وكانت الاشتراطات و المعايير المفروضة في مجال النوعية و غيرها تختلف من سوق إلى آخر، تصبح التكلفة الإجمالية للمطابقة و الامتثال عبئا كبيرا بالنسبة للشركات المصدرة، و خاصة في الدول التي تملك إمكانيات كبيرة في هذا المجال. و لذلك أشرنا إلى أن التدابير غير التعريفية المستعملة من أجل تحقيق أهداف مشروعة يمكن أن تستعمل لتحقيق أغراض حمائية، مما يشير إلى صعوبة التمييز بين المبررات المشروعة و المبررات "الحمائية" لتدخل الحكومات في مجال السياسة التجارية.

### 1-2-2- التلوث و البيئة

يعتبر التلوث شكلا من أشكال فشل السوق الذي يمكن أن يبرر تدخل السلطات العمومية. حيث أن بعض النشاطات الاقتصادية تخلق تكاليف بيئية، مما يؤدي إلى خلق آثار خارجية سالبة (Externalité négatives). و يمكن للحكومات أن تضع حدا لهذا التلوث من خلال الاستعانة بتطبيق بعض أدوات السياسات التجارية مثل استعمال الجباية (الرسوم)، معايير المردودية، حصص الانبعاثات... الخ. و يمكن لهذه الإجراءات أن تدفع الشركات إلى تخفيض انبعاثاتها من أجل التخفيف من الأضرار البيئية و بالتالي تصحيح هذا الفشل. و نشير إلى أن الآثار الخارجية السلبية توجد عندما يتسبب نشاط متعامل اقتصادي في خلق تكاليف للآخرين.

و خلال العقود الأخيرة أصبح كل من المجتمع المدني و المنظمات غير الحكومية و أصحاب القرار السياسي أكثر وعيا بانتهاكات العديد من النشاطات الاقتصادية على البيئة. و من أجل معالجة مثل هذه الأضرار و تصحيح الآثار الخارجية السلبية تشير العديد من الأدبيات الاقتصادية إلى استعمال الجباية (Taxe pigouvienne). في الواقع نجد أن هناك العديد من الدول اختارت تحقيق أهدافها في مجال حماية البيئة من خلال اللجوء إلى بعض التدابير التي لا تؤثر على الأسعار مثل معايير العائد، حصص الانبعاث و الاشتراطات التكنولوجية (Prescriptions technologiques). و من بين عيوب التكنولوجيات المطلوبة أو المشتربة من طرف الدولة أنه لا يوجد أي حوافز للبحث عن وسائل ذات تكلفة أقل من أجل تحقيق الأهداف في مجال حماية البيئة. و لهذا يمكن للحكومات تشجيع (أو تفضيل) هذه التدابير لأسباب تتعلق بالتوزيع أو التنافسية، نظرا لعدم التأكد فيما يخص تكاليف و منافع التدابير الإجبارية. فيمكن للحكومات أن تكون أكثر حساسية كون أن الرسم على البيئة يجبر الشركات على دفعه، مما يفرض عليها أعباء إضافية، و هذا لا ينطبق على حصص الانبعاثات (Quotas d'émissions)، بالرغم من أن كلا الأدوات تؤديان إلى تخفيف الانبعاثات بنفس النسبة. و رغم أنه في بعض الأحيان لا يكون لدى المسؤولين السياسيين فكرة دقيقة حول التكلفة الفعلية للتدابير الرامية إلى التخفيف من الأضرار البيئية، و لكنهم



يعلمون أنه عندما يكون فوق مستوى معين، فإن هذه الأضرار ستكون كارثية، و بالتالي فإنهم سيميلون إلى تفضيل التدابير الكمية بدل اعتماد التدابير القائمة على الأسعار.<sup>(1)</sup>

و في نفس الاتجاه يمكن لبعض النشاطات الاقتصادية أن تؤدي إلى تلوث أو استنفاد مورد مشترك، متسبباً في أضرار لكل الدول، و أحسن مثال على ذلك الاحتباس الحراري. و هذا ما يسمى بالآثار الخارجية عابرة الحدود (externalités transfrontalieres) و هي من بين القضايا الأكثر تعقيداً. إضافة إلى وجود نوع آخر من هذه الآثار الخارجية عابرة الحدود التي تظهر عندما تكون هذه الآثار غير ملائمة للنشاط المنجز على مستوى منطقة و يتم الإحساس به كلياً أو جزئياً في منطقة أخرى. و تشير المنظمة العالمية للتجارة أن هذه الآثار الخارجية العابرة للحدود تفاقمت بسبب الفوارق في المداخل أو الاختلاف في القدرات المؤسساتية و البيئية ما بين الدول، فالامتثال إلى معايير دولية أو تبني طرق إنتاج محترمة للبيئة يؤدي في الأغلب إلى تكاليف عالية، و لهذا السبب يمكن حدوث اتفاق ما بين الدول على توزيع التكاليف-المنافع المرتبطة بتصحيح هذه الآثار الخارجية. و من الأمثلة على ذلك النزاع الخاص بقضية سمك التونة-الدلفين<sup>(2)</sup> و سمك الجمبري-السلحفاة<sup>(3)</sup>.

و إذا كانت الاختلافات التي تم الإشارة إليها سابقاً تمنع الدول من التوافق، فيمكن للأسواق أن تساعد على تخفيف أو إلغاء الآثار الخارجية العابرة للحدود. فمثلاً إذا كانت لدينا معلومات ذات مصداقية حول التكاليف البيئية لإنتاج سلعة ما، فيمكن أن يكون المستهلكون مستعدين لشراء هذا المنتج بسعر أعلى إذا لم تكن لعملية صناعته أثر سلبي على البيئة. فالسعر الأعلى يحفز المنتج على تبني طرقاً صديقة للبيئة، مما يخفف الضغط على البيئة.<sup>(4)</sup> و يحدث أن تكون هناك صعوبة في التمييز بين المنتجات المصنعة حسب العمليات المحترمة للبيئة عن المنتجات المصنعة حسب العمليات الأقل احتراماً للبيئة. فسمك التونة مثلاً له نفس الذوق سواء تم صيده حسب الطرق الغير المؤذية أو الطرق المميتة بالنسبة لعملية صيد سمك الدلفين.

(1) Bovenberg, A.L & Goulder, L.H. (2002). Environmental taxation and regulation, in, Auerbach, A.J & Felstein, M (eds), Handbook of public economics, Volume 3, North-Holland, Amsterdam.

(2) هذا النزاع ما بين الولايات المتحدة و المكسيك خلال فترة اتفاقيات الجات، من خلال منع هاتين الدولتين استيراد سمك التونة التي يتم صيدها بطرق تسبب إصابات أو وفيات عرضية لسمك الدولفين.

(3) هذا النزاع ما بين الولايات المتحدة الأمريكية و العديد من الدول النامية (الهند، باكستان و تايلند). و يخض النزاع حول منع من طرف الولايات المتحدة استيراد سمك الجمبري و المنتجات ذات الأساس سمك الجمبري القادمة من تلك الدول، و التي لا تستعمل نوع معين من شبك الصيد يسمح للسلحفاة التي تم مسكها بطريقة عرضية من أن نفر و بالتالي تفادي الغرق.

(4) OMC, (2012), Op cit

و من أجل التخفيف أو إلغاء الآثار الخارجية عابرة للحدود، فيمكن للحكومات أن تفرض طرق إنتاج محترمة للبيئة، إجراءات الرقابة، الوسم أو أيضا رسوم و ضرائب، و هي قيود غير تعريفية يمكن تطبيقها من أجل التخفيف من الآثار غير المرغوبة لبعض النشاطات على البيئة. و نظرا لحالة فشل السوق، فإن الانفتاح على المبادلات لا يكون بالضرورة هو الحل الأمثل. فإذا كان المستهلكون يفضلون المنتج الذي يحترم البيئة، فمنع الواردات القادمة من الدول المسؤولة عن الآثار الخارجية البيئية يمكن أن يكون أفضل من الانفتاح على المبادلات. لأن السبب يعود إلى أن المنع يمكن أن يعزز ثقة المستهلكين في المنتجات، لأنهم يعلمون أنه فقط المنتجات المحترمة للبيئة يمكن أن يتم بيعها. و لكن، يمكن أن يؤدي ذلك إلى تعديل في منحى الطلب و ارتفاع في ريع المستهلك بالنسبة للدولة المستوردة. و لكم من سلبيات حضر الواردات هو أن بعض المستهلكين يمكنهم البقاء غير مباليين سواء كان المنتج يحترم أو لا يحترم الاشتراطات البيئية، و قد لا يرغب في الدفع أكثر بالنسبة للمنتج الأول. فالمنع يؤدي المستهلكين لأنه سيحد من اختياراتهم للمنتجات المحترمة للبيئة و الأعلى سعرا.

و رغم أن هناك أسباب جيدة للتساؤل حول مزايا المنع من الاستيراد، فهناك أمثلة حول بعض المنتجات التي تم منعها من التبادل من طرف المجموعة الدولية لأسباب بيئية، و خاصة الأنواع المهددة بالانقراض (منع التجارة من طرف الاتفاقية حول التجارة الدولية في الحيوانات البرية و النباتات البرية المهددة بالانقراض)، أو بعض المواد التي تؤدي إلى التأثير على طبقة الأوزون (بروتوكول مونتريال). و من المؤكد، أن ثقة المستهلكين يمكن أن تتعزز عن طريق نظام الوسم الذي يميز بطريقة جيدة ما بين المنتجات التي يكون لها تكلفة بيئية. فالوسم الجيد يمكن أن يكون أكثر فعالية من المنع، لأنه يحسن من ثقة المستهلكين بدون تقييد اصطناعي للواردات. إن المستهلكين الذين لا يكونون مستعدين لدفع أكثر للحصول على منتج يحترم الاشتراطات البيئية يكون لديهم دائما إمكانية لشراء المنتج بسعر أفضل من تلك المنتجات التي لا تحترم هذه الاشتراطات.

### 1-2-3- قوة المحتكر الأجنبي

هناك نوع آخر من فشل السوق الذي يعطي مبررا لتدخل السلطات العمومية و هو المنافسة غير الكاملة أو الاحتكارية التي تظهر في سلطة المحتكر الأجنبي على الأسواق. و على هذا الأساس، يمكن أن يكون اللجوء إلى تطبيق القيود غير التعريفية أداة للدول المستوردة من أجل علاج فشل السوق، مع الإشارة إلى أن هذه التدابير تهدف سلوك الشركات المحتكرة و ليس المنتجات أو الخدمات التي تنتجها هذه الشركات. و تطبق هذه التدابير في إطار أن قواعد المنافسة تهدف إلى منع التحالفات ما بين الشركات، الحد من نشاطات الاستحواذ-الاكتساب و تجنب استغلال مركز الشركة المهيمن على السوق.

و يمكننا تقديم المثال التالي الذي يلخص دور التدابير غير التعريفية من أجل علاج فشل السوق، فإذا افترضنا وجود دولة صغيرة لا تستطيع الحصول على منتج معين إلا من مصدر واحد و هو المحتكر الأجنبي، لأن هذا المنتج لا يتم إنتاجه في الدولة المستوردة. هدف الحكومة المستوردة هو زيادة الواردات و تخفيض الندرة في السوق المحلي الناتجة عن مراقبة السوق الداخلي من طرف المحتكر الأجنبي. و في هذه الحالة، سيتم استعمال التدابير غير التعريفية ليس من أجل تقييد المبادلات التجارية، و لكن من أجل رفعها و/ أو العمل على تخفيض السعر المطبق من طرف المحتكر. فالسياسة المثلى تتمثل في تحديد سعر سقف للمنتج المستورد يساوي التكلفة الحدية لإنتاج المحتكر. و هذا يلزم المحتكر ببيع للدولة المستوردة بالسعر الذي قام بتشبيته.<sup>(1)</sup> فالمحتكر في هذه الحالة لا يستطيع بيع السلع للدولة المستوردة إلا إذا طبق السعر السقف (Prix plafond). و في هذا الاطار يقدم الباحثان أمثلة جد معقدة حول تطبيق التدابير غير التعريفية، مثل دعم الواردات و الاشتراطات التي تفرض حجم أدنى من الاستيراد (Volume d'importation minimale)، تم تطبيقها من أجل دفع الشركات الأجنبية التي تملك احتكار على السوق أن تبيع أكثر للدولة المستوردة.

### 1-3-1- المبررات الاقتصادية

#### 1-3-1-1- حماية الصناعات (القطاعات) الناشئة

تعتبر أحد الحجج الأساسية التي وجدت رواجاً كبيراً في العديد من الدول سواء المتقدمة منها أو النامية، من أجل حماية الاقتصاد الوطني و المتعلقة بحماية الصناعات/القطاعات الناشئة و خاصة تلك الصناعات المحلية التي تكون عاجزة في أول مراحلها عن مواجهة المنافسة الأجنبية. تم تطويرها من طرف كل من الكاتب الأمريكي Alexander Hamilton في كتابه حول "تقرير عن الصناعات" (the Report on Manufactures) عام 1790 و الاقتصادي الألماني Friedrich List في نهاية القرن XVIII و بداية القرن XIX في كتاب (النظام الوطني للاقتصاد السياسي) The National System of Political Economy عام 1841 الذي طالب فيه بحماية الصناعة المحلية من المنافسة المنتجات البريطانية.

و تعتبر هذه الحجة من أقدم المبررات التي تم الدفاع عنها في مجال تطبيق تدابير الحماية، و تتلخص هذه النظرية بضرورة قيام الدولة بحماية الصناعات الناشئة حتى تستطيع الوصول إلى الحجم الكافي (Taille suffisante) الذي يسمح لها بالصمود أمام منافسة الصناعات الأجنبية التي تتفوق عليها من حيث التجربة الطويلة في مجال الصناعة، التنظيم الجيد، الموارد البشرية المؤهلة، و بيئة الأعمال المناسبة، و أساليب الإنتاج المتطورة، مما يسمح لها بالاستفادة من مزايا اقتصاديات الحجم الديناميكية، أي حجم الإنتاج الكبير و التكاليف الأقل مقارنة بما يتم في الدول الناشئة

(1) Helpman, E & Krugman, P.R. (1989). Trade Policy and Market Structure, MIT Press, Cambridge (Massachusetts).

ذات الصناعة المتأخرة، و هذا ما يسميه Friedrich List بالحماية التعليمية (Protectionnisme éducatif)، حيث على الدولة أن تفرض رسماً جمركياً على بعض القطاعات من أجل حمايتها من المنافسة الأجنبية و السماح لها بالنمو، مثلما يتم القيام بحماية طفل ما حتى يكبر في أحسن الظروف.

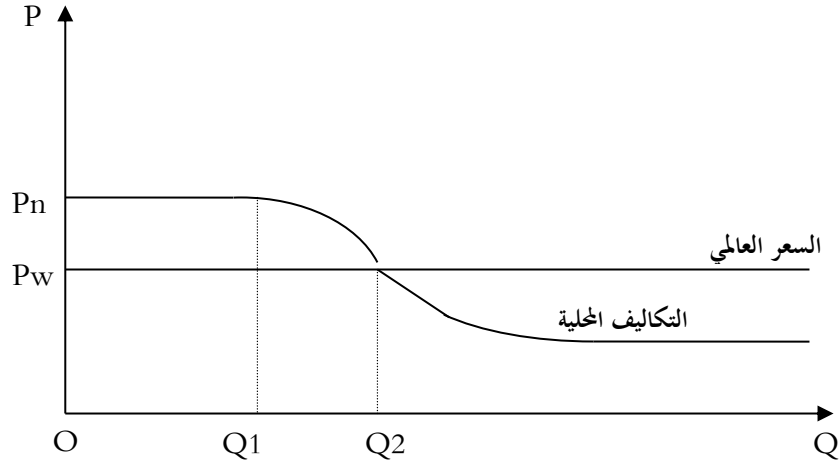
هذا التدخل يمكن أن يساعد هذه الصناعات في الدول الناشئة على استدراك مستويات التأخر و التقارب مع مستويات التنظيم و الإنتاج و التكاليف مما هو موجود في الدول السبابة و المتطورة. و في هذا الإطار، يرى كل من Bhagwati, J & Ramaswami V.K. (1963) أنه عندما يكون مستوى النشاط الاقتصادي أقل من المستوى الأمثل اجتماعياً، فإن تدخل السلطات العمومية لحماية الصناعات أو القطاعات الناشئة من خلال تطبيق بعض القيود غير التعريفية يمكن أن يكون مبرراً. حيث يلاحظ أن هذه القطاعات الناشئة في بداية مراحلها الأولى من النشاط و التعلم تتميز بتكاليف إنتاج عالية، و تجد صعوبة في تحمل المنافسة الأجنبية. و لذلك، فإن منح إعانات عمومية مباشرة كانت أو غير مباشرة لهذه الصناعات هو إجراء مبرر و مشروع مؤقتاً في هذه الحالة، يزول بمجرد امتلاك هذه القطاعات لقدرة تنافسية على مستوى الإنتاج و حتى التصدير، و يعتبر هو الحل الأمثل، بدل فرض رسوم جمركية على الصناعات المنافسة. و نشير إلى أنه من الناحية العملية، فإن دعم الإنتاج يعتبر أحد الطرق لعلاج فشل السوق، من خلال تشجيع التعليم على مستوى الصناعات المحلية، بدون الإضرار بالمستهلكين من خلال أسعار مرتفعة التي تعتبر أحد الآثار السلبية الناتجة عن لجوء الحكومات إلى فرض الرسوم الجمركية على السلع المنافسة المستوردة من الأسواق الأجنبية.<sup>(1)</sup>

و مع اكتمال النمو يجب تخفيض هذا الدعم الموجه للصناعات الناشئة تدريجياً، كلما أدى أثر التعلم منح هذه الصناعات/القطاعات الخبرة الضرورية في إنتاج سلعة بمعايير و أساليب تقنية تسمح لها بتخفيض تدريجي لتكاليفها، و بالتالي بيع منتجاتها بسعر يغطي تكاليف الإنتاج المرتفعة، و تتمكن من أن تنمو و أن تستكمل المزايا التي تتمتع بها الصناعات الناشئة في الخارج. بالرغم من أنه في أغلب الحالات، فإن السلطات العمومية تكون غير متأكدة و بكل دقة ما هو مستوى الدعم المعتبر الذي سيسمح بحماية الصناعة الناشئة و بدون أن يتم كبح المنافسة الأجنبية على مستوى السوق. و لذلك فإن تطبيق معدل ثابت من الدعم يعني أن الحماية الممنوحة للصناعة الناشئة ستكون أدنى من المستوى الأمثل في بداية فترة التعلم و أعلى في النهاية. في حالة عدم التأكد هذه يقترح Melitz (2005)

(1) Bhagwati, J & Ramaswami V.K. (1963), Domestic distortions, Tariffs and the theory of optimum subsidy, Journal of political economy 71 (1): 44-50.

الرجوع إلى نظام الحصص (Contingent) بدل الدعم، لأن سيسمح بتصحيح آليا مستوى حماية الصناعة الناشئة كلما انخفضت التكاليف.<sup>(1)</sup> و يبين الشكل التالي حجة حماية الصناعات الناشئة:

الشكل رقم (1): حجة حماية الصناعات الناشئة



يلاحظ في الشكل البياني، أن تكاليف الإنتاج في الدولة و المعبر عنها بالسعر  $P_n$  أكبر من تكاليف إنتاج نفس السلعة في باقي العالم و المعبر عنها بالسعر العالمي  $P_w$  الذي يملك ميزة نسبية في إنتاج هذه السلعة مقارنة بالدولة المحلية. في هذه الحالة و من أجل حماية هذه الصناعة الناشئة، تقوم السلطات العمومية بتطبيق بعض التدابير التعريفية (تعريفية جمركية على الواردات تزيد عن  $P_w/P_n$ ) أو تدابير غير تعريفية (الإعانات أو تطبيق نظام الحصص). و مع مرور الوقت، ستكتسب هذه الصناعات أو القطاعات الناشئة الخبرة الضرورية، و تتوسع في الإنتاج من خلال الاستفادة من اقتصاديات الحجم الديناميكية، مما يؤدي إلى الانخفاض التدريجي في التكاليف المحلية (عند الإنتاج  $Q_1$ ). و يمكن أن يترافق مع هذا الانخفاض التدريجي في تكاليف الإنتاج، مع التخفيض في معدل الحماية. حتى يتم إلغائها كلياً عند الكميات  $Q_2$ ، حيث عندها تكون التكاليف المحلية تساوي السعر العالمي. و كل كميات الإنتاج التي تزيد عن المستوى  $Q_2$ ، تكون سلعا قابلة للتصدير من طرف هذه الدولة.

و لقد استعملت العديد من الدول المتقدمة مثل الولايات المتحدة الأمريكية، هذه الحجة خلال تاريخها من أجل حماية بعض القطاعات مثل قطاع النسيج أو صناعة الحديد أثناء مرحلة التصنيع، مع نجاح كبير أو قليل. و في هذا المجال قام Head (1994) بدراسة نتائج حماية قطاع السكك الحديدية في الولايات المتحدة الأمريكية نهاية

(1) Melitz, M.J. (2005), When and how should infant industries be protected?, Journal of International Economics 66 (1): 177-196.

القرن XIV على الرفاهية مقارنة بحالة التبادل الحر و من خلال المحاكاة التي قام بها تبين أن الرسم الجمركي الأمريكي كان له اثر على كفاءة قطاع الحديد المحلي، و لكن الأثر الصافي على الرفاهية كان ضعيفا. (1) فلقد كان قطاع القضبان المصنوعة من الحديد يملك العديد من الخصائص التي تجعله اقرب إلى حالة الصناعات الناشئة. و كانت إنجلترا تتفوق على الولايات المتحدة الأمريكية في هذا القطاع، حيث أن السعر كان جد مرتفع في الولايات المتحدة الأمريكية خلال النصف الثاني من القرن XIV. طبق هذه الأخيرة رسما جمركيا نوعيا مقداره 50 دولار أمريكي على كل طن يتم استيراده، ثم تم تخفيضه تدريجيا إلى أن وصل إلى 0 في عام 1913 و عندما تم إلغاء هذا الرسم الجمركي اصبح السعر في الولايات المتحدة ادنى من السعر في إنجلترا، و خلال نصف القرن التالي أصبحت الولايات المتحدة تهيمن على الإنتاج العالمي من الحديد. إضافة إلى كل ذلك فان القطاع كان يتميز بآثار تعليم جد مهمة. (2)

كما أن العديد من الدول النامية استعملت هذه الحجة من أجل تبرير وضع حيز التطبيق لتدابير حماية منذ الحرب العالمية الثانية، كما أصدرت دول نامية أخرى قوانين خاصة بحماية الصناعات الناشئة. و تشير كل من Krueger و Tuncer (1982) حالة تركيا التي قامت بحماية عدد كبير من القطاعات (السيح، عتاد النقل، المنتجات الكيميائية أو المعدنية القاعدية) في نهاية الستينيات. و يبين هؤلاء الباحثين أن الحماية، في هذه الحالة، لا يظهر أنها سمحت بجعل هذه القطاعات أكثر تنافسية مقارنة مع النشاطات الأقل حماية. (3)

و قد اشترط Friedrich List عدة قيود من أجل تطبيق مبدأ حماية الصناعات أو القطاعات الناشئة كأن تكون:

أ-الحماية مؤقتة و أن تغطي فقط الفترة اللازمة لنمو الصناعة الناشئة، و أن تلغى بمجرد وصول هذه الصناعة إلى مرحلة اكتمالها. و يمكن في هذه الحالة تخفيض الرسوم بطريقة تدريجية، و بنسبة تتماشى مع درجة تحسن الصناعة الناشئة بحيث تتلاشى هذه الرسوم عندما تحقق الصناعة المزايا المتوافرة للصناعات الأجنبية و تستطيع منافستها في الداخل. (4)

(1) Head K. (1994), Infant industry protection in the steel rail industry, Journal of International Economics, 37, p.141-165.

(2) Karine Constant et al. (2018), Economie internationale, Vuibert, Paris.p.241.

(3) Krueger A.O. et Tuncer B. (1982), An empirical test of the infant industry argument, American Economic Review, 72 (5), p.1142-1152.

(4) داود، حسام علي و آخرون، (2002)، اقتصاديات التجارة الدولية، دار المسيرة، ص ص 130-131

ب- يجب أن تقتصر الحماية على الصناعة، أما بالنسبة للزراعة فهي لا تحتاج إلى حماية لان الوسيلة الوحيدة لتطويرها إنما تتمثل في خلق الاقتصاد الصناعي، كما أن حماية الصناعة تؤدي في حد ذاتها إلى تقوية الزراعة، حيث يصحب نمو الصناعة توزيع دخول جديدة على العمال، فيزداد استهلاكهم فتنشط الزراعة.(1)

ج- إن الحماية يجب ألا تفرض إلا بالنسبة للصناعات المهيأة بطبيعة الظروف الاقتصادية في الدولة للتقدم و للبقاء و المقدرة على منافسة الصناعات الخارجية مستقبلا. فلا يجوز مثلا حماية الصناعات التي لن تستطيع أبدا منافسة الصناعة الخارجية المتطورة. فالنظرية توجب حماية الصناعات الناشئة في طور نشأتها فقط، حتى تستكمل نموها، و تصل إلى مرحلة الرشد، و هي المرحلة التي يمكنها فيها منافسة الصناعات الأجنبية. أما إذا كانت الصناعة، بسبب الظروف الاقتصادية و الفنية و غيرها من الظروف الخاصة بالإنتاج في البلد، غير مهيأة مطلقا لان تنتج بتكاليف تنافس بها الصناعات الأجنبية، فان مثل هذه الصناعة سوف تبقى دائما متخلفة عن غيرها من الصناعات الأجنبية و بذلك لا يجب حمايتها.(2)

د- يجب أن تكون الحماية معتدلة بحث تقتصر فقط على فرض التعريفات الجمركية و ذلك من أجل تعويض انخفاض أسعار منتجات الصناعات الأجنبية القوية عن أسعار منتجات الصناعات الوطنية الناشئة.

هـ- و في نفس السياق، ذكر John Stuart Mill في عام 1848 شرطا ضروريا لتبرير الحماية في قطاع معين من قطاعات النشاط الاقتصادي و هو أثر التعلم (Learning by doing -L'effet d'apprentissage)، حيث يجب أن يكون للشركات القدرة على اكتساب الخبرة (Savoir faire) بفضل تجربتها و بفضل خبرة الشركات الأخرى في نفس القطاع. إضافة إلى ذلك، يجب أن تكون هذه الحماية مؤقتة و عندما يصل القطاع المعني بالحماية إلى الحجم المطلوب، و يجب أن تكون قادرة على المنافسة بدون حماية. كما يشير Charles Francis Bastable إلى انه يجب أن تتجاوز العوائد الناتجة عن الحماية لهذا القطاع التكاليف المترتبة عن هذه الحماية.

إن الصناعات الناشئة و بالرغم أنها حظيت بتأييد كبير من جانب أنصار حرية التجارة من الناحية النظرية، إلا أنها لا تكون دائما مبررا فعلا في مجال تحقيق أهدافها، فمن الصعب تحديد عمليا القطاعات التي يمكنها أن تستوفي الشروط، و بالتالي، فإن الاستفادة من الحماية، لأن هذه الشروط هي صعبة الاختبار. مثلا التكاليف و العوائد الناتجة عن الحماية من المحتمل أن تتطور عبر الزمن تدريجيا مع عملية التعلم. إضافة إلى ذلك يظهر أن هذه الشروط تم استيفائها و إن تدخل الدولة يكون ضروريا، فالرسم الجمركي ليس بالضرورة أحسن أداة لتحقيق الأهداف المنتظرة، فهناك إجراء آخر مباشر مثل الدعم الذي يحفز الشركات على الاستثمار في اكتساب أو امتلاك المعرفة يكون أكثر ملائمة. و هناك كذلك صعوبة كبيرة في اختيار الصناعات الناشئة التي يجب أن تتمتع بالحماية، و

(1) شقير، محمد لبيب شقير،(1961)، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، ص34.

(2) داود، حسام علي و آخرون،(2002)، اقتصاديات التجارة الدولية، دار المسيرة، ص ص 130-131

صعوبة تحديد الوقت الذي سترفع فيه الحماية عن الصناعة التي تتمتع بالحماية، لأن هناك صعوبة في معرفة الوقت الذي ستنمو و تنضج فيه الصناعات الناشئة فعليا.

كما (1)\* من الصعوبة بمكان تحديد أي من الصناعات الناشئة يتوقع أن تتمتع بميزة نسبية لتحقيق الحجم الكبير في الإنتاج، و بالتالي يصعب تحديد حاجتها للحماية الآن، حيث أن توفير الحماية لصناعات لا تستحقها سيحمل الاقتصاد تكاليف باهظة، تتمثل في توسع المنشآت في إنتاجها في ظل الحماية الخاطئة لهذه المنشآت، مما يؤدي إلى اعتمادها على هذه الحماية في تحقيق أسعار مرتفعة مقارنة بتلك الأسعار التنافسية.

\*تواجه الحكومات صعوبة في تحديد الوقت المناسب لإلغاء سياسات الحماية التجارية بسبب عدم وجود معيار موضوعي، يمكن من خلاله تحديد مرحلة وصول المنشآت التي تم حمايتها إلى مرحلة النضوج و القدرة على المنافسة الدولية.

\*بالرغم من أن حماية المنشآت الناشئة مطلب اقتصادي، إلا انه يفتقر إلى الآلية المناسبة و دقة الإجراءات لجعل آثار الحماية أكثر إيجابية على الاقتصاد الوطني.

\*عدم إلغاء الحماية عند بلوغ الصناعات الناشئة طور الاكتمال و النمو، إذ ينتج المنتجون دائما بان صناعتهم لم تكتمل بعد، و يباشرون ضغوطا عديدة من الحكومة للإبقاء على الحماية.(2)

و تجدر الإشارة إلى أن فكرة حماية الصناعات الناشئة الأجنبية تشبه إلى حد بعيد حالة تقديم الإعانة المادية من الدولة إلى الصناعات، مع الفارق البسيط المتمثل في أن الإعانة تظهر آثارها بشكل مباشر و أكثر وضوحا من استخدام الضرائب الجمركية.

و على أساس هذه العقبات التي تم الإشارة إليها، يبقى السؤال مطروحا حول ما إذا كانت الصناعات أو القطاعات الناشئة التي تمثل حالة فشل سوقي و التي تبرر الحماية؟. هناك إجابات مختلفة لهذا التساؤل يمكن أن نجملها بما يلي: (3)

\*إن بعض الاقتصاديين يرون أن تعرض المنشآت الناشئة للخسائر الاقتصادية في البداية بسبب المنافسة أمر صحي و لا يعتبر فشلا سقيا . حيث يرى هؤلاء أن هذه الخسائر جزء من التكاليف الحقيقية للمشروع الاستثماري ، فإذا كان بإمكان الصناعة حديثة الولادة تحقيق ربحية في الأجل الطويل فعلا فلن تكون هناك حاجة للدعم أو استخدام الضرائب الجمركية للحفاظ على بقاء الصناعة الناشئة خلال فترة طفولتها . و بدلا من ذلك يجب توفير

(1) حسام علي داود و آخرون،(2002)، نفس المرجع، ص ص 130-131.

(2) السني، عادل عبد العزيز، (2002) مرجع سابق، ص 34-35.

(3) داود، حسام علي داود و آخرون،(2002)، مرجع سابق، ص ص 130-131.



الفرصة للصناعة الناشئة بالافتراض لتمويل تكاليف الإنشاء الأولية ، ثم تقوم باستخدام الأرباح المستقبلية لتسديد هذه القروض و تعويض الخسائر التي لحقت بها في فترة الطفولة.

\*فئة أخرى من الاقتصاديين تعتقد بان المنشأة (خاصة في الدول النامية) لا تستطيع الافتراض بمعدلات فائدة تنافسية، بسبب وجود فشل في الأسواق المالية. كذلك فان البنوك المحلية لا تملك القدرة على تمويل المشاريع الاقتصادية، و تتردد البنوك الأجنبية في إقراض المنشآت الناشئة في الدول النامية بسبب المخاطرة الاقتصادية و السياسية. و في ظل وجود حالات الفشل السوقي، فإنه من الصعب أن تقوم المنشآت الناشئة بتمويل كلفة الإنشاء الأولية، ومن ثم تحمل الخسائر الناجمة عن المنافسة الأجنبية في مرحلة الطفولة لهذه المنشآت.

### 1-3-2- العمالة و الأجور

حسب نظرية التجارة الدولية التي طورها كل من Heckscher-Ohlin-Samuelson (H.O.S) سيؤدي الانفتاح على التجارة الدولية، بمعنى إلغاء القيود على المبادلات إلى التأثير سلبيا على عوامل الإنتاج النادرة نسبيا في أي دولة. فاذا افترضنا وجود دولتين (الولايات المتحدة و الصين)، و عاملين من عوامل الإنتاج (العمل المؤهل و العمل غير المؤهل). اذا كانت الولايات المتحدة الأمريكية تتمتع بيد عاملة مؤهلة، فإنها ستتخصص و بالتالي تصدر السلع كثيفة العمل المؤهل (Produit High-tech) ، و تستورد السلع كثيفة في العمل غير المؤهل (النسيج، الحديد، الألعاب و غيرها). إن عدم المساواة في الدخل هي أقل حساسية لأن العمال غير المؤهلين و هي التي تمثل العمل النادر نسبيا سيحصلون على أجور أحسن. أما الصين، فستتخصص بدورها في إنتاج النسيج و الحديد، و بفضل تمتعها بيد عاملة غير مؤهلة و أجور أقل، فهي ستصدر النسيج و تستورد السلع عالية التكنولوجيا.

إذا تابعنا التحليل من خلال آثار انفتاح المبادلات، فإن الولايات المتحدة الأمريكية المتخصصة في التكنولوجيا العالية ستستعمل يد عاملة بشكل أكبر و تحرير اليد العاملة غير المؤهلة، مما سيؤدي إلى انخفاض مكافأة العمل غير الماهر و ارتفاع مكافأة اليد العاملة الماهرة. إذن عند الانفتاح سيخسر العمال غير المؤهلين بينما سيربح العمال المؤهلين و يحدث العكس في الصين. في كل الحالات، فالانفتاح على التجارة فلا تشجع مالكو عامل الإنتاج النادر (العمال غير المؤهلين في الولايات المتحدة الأمريكية) و العمال المؤهلين في الصين ( نموذج Stolper-Samuelson). في المقابل، فوضع حيز التطبيق لتدابير حمائية ضد المنافسة الأجنبية سيشتجع مالكو عامل الإنتاج النادر نسبيا.

لذلك، فان حماية قطاع النسيج و الحديد في الولايات المتحدة الأمريكية و المستعمل بشكل كثيف لعمال العمل النادر نسبيا، سيعمل على الرفع من مداخيل العمال غير المؤهلين. و لكن هنا كذلك، فإن الحجة التي تبرر الحماية ممكن أن يعاد فيها النظر. حتى و لو ظهر أن وضع حيز التطبيق لتدابير حمائية يمكن أن يشجع العمالة و

الأجور لصنف من العمال، فيمكن ألا تكون التدبير الملائم لحماية الأجور و العمالة. فيمكن أن تظهر أنها الأكثر فعالية و الأقل تكلفة للمجتمع باتخاذ تدابير تخص مباشرة سوق العمل مثل تخفيض المساهمات الاجتماعية.

### 1-3-3-تحقيق موارد للخزينة العمومية

باعتبارها نوع من أنواع الضرائب، فإنها تمثل دخل مهم للدولة من أجل الحصول على جزء كبير من الإيرادات لتمويل أنشطتها في مختلف المجالات، و ذلك لسهولة تحصيل هذه الضريبة عن الضرائب الأخرى. و يمكن أن ينطبق هذا على وضع الدول النامية باعتبار أن الإيرادات الجمركية تمثل حصة كبيرة من الإيرادات الجبائية عكس حالة الدول الصناعية التي يمثل فيها حصة قليلة جدا في الغالب تكون أقل من 2% (1.9% في الولايات المتحدة الأمريكية و 1.7% في اليابان عام 2015). أما في الدول النامية فإن مساهمة الإيرادات الجمركية يكون معتبرا من إجمالي الإيرادات الجبائية ( 22.4% في الطوغو و 29.7% في جامايكا عام 2015).<sup>(1)</sup> "

و يرى أنصار هذه الحجة أن فرض الضريبة على الواردات يؤدي إلى إجبار الدول المصدرة على تخفيض أسعار بيع صادراتها و بهذه الطريقة يخف العبء الضريبي الواقع على المواطنين في الدولة المستوردة. إلا أنه يلاحظ أن ذلك لا يكون صحيحا في غالبية الحالات و أن الاحتمال الأقرب إلى الواقع هو ارتفاع ثمن بيع السلعة المستوردة بعد فرض الضريبة الجمركية عليها و هذا يعني إضافة عبء جديد على عاتق المواطنين المستهلكين لهذه السلعة. كما يلاحظ أيضا أنه من الصعوبة أن نميز بطريقة واضحة في كل الحالات بين الضرائب الجمركية التي تفرض بقصد الحصول على إيرادات للخزينة العامة و تلك التي تفرض بقصد حماية المنتجات الوطنية و ذلك باستثناء الحالة التي تفرض فيها ضريبة على الإنتاج الوطني، في الوقت الذي تفرض فيه ضريبة جمركية مشابحة على الواردات المماثلة فهنا فقط يمكن أن نكون بصدد ضريبة جمركية ليس القصد منها حماية الإنتاج الوطني".<sup>(2)</sup>

### 1-3-4-التحكم في معدلات التبادل

تركز الأدبيات الاقتصادية التي تعالج كيف أنه يمكن تعديل معدلات التبادل عن طريق أدوات السياسة التجارية.<sup>(3)</sup> فالرسوم المطبقة على الواردات مثلا تعمل على تخفيض الطلب على المنتجات المستوردة، مما يكون له

<sup>(1)</sup> Banque Mondiale, Indicateurs du développement dans le monde, 2006.

<sup>(2)</sup> جامع، أحمد ، (1980)، العلاقات الاقتصادية الدولية، الجزء الأول، دار النهضة العربية، ص 112-113.

<sup>(3)</sup> أنظر في هذا المجال كل من:

Bagwell, K & Staiger, R. W. (1999). An economic theory of GATT, American economic review 89 (1): 215-248.

Mayer, W. (1981). Theoretical considerations on negotiated tariff adjustments, Oxford economic papers 33 (1): 135-153.

أثر بالنسبة للدولة الكبيرة يتمثل في تخفيض السعر العالمي لوارداتها مقارنة بالسعر العالمي لصادراتها. و مع ذلك، فالرسوم على المنتجات المصدرة من طرف هذه الدول على مستوى السوق العالمي ستؤدي الى ارتفاع سعرها مقارنة مع منتجات الاستيراد.<sup>(1)</sup> يتضح أن دعم الصادرات يمكن أيضا أن يعدل من معدلات التبادل لصالح الدول المصدرة، بشرط أن يكون لهذه الدولة منتج اخر للتصدير و أن تكون أنماط الاستهلاك تختلف في الدولة المستوردة عنها في الدولة المصدرة.<sup>(2)</sup> و إذا لم تقم الدول بالحد من استعمال هذه التدابير، و خاصة عن طريق الاتفاقيات الدولية، فإن هذه الأخيرة ستكون مستعملة بشكل واسع من أجل التلاعب في معدلات التبادل. و سيتم استعمال الأدوات التنظيمية مثل القيود التقنية على التجارة (OTC) و تدابير الصحة و الصحة النباتية (SPS) من أجل تصحيح فشل السوق و ستحدد على أساس مستواها الاجتماعي الأمثل. و مع ذلك، لم يتم اختبار هذه النتيجة بالضرورة في ظل عالم حيث يتم إعادة توطين عمليات الإنتاج، و يتم الهيمنة على تدفقات المبادلات الدولية من طرف مدخلات السلع الوسيطة، حيث ان الكثير منها لها استعمالات متخصصة.

### 1-3-4- التدابير غير التعريفية و تحويل الأرباح

يمكن استعمال التدابير غير التعريفية من أجل تحويل أرباح دولة أجنبية نحو الدولة التي تطبق هذه التدابير. و خاصة في حالة الأسواق التي تكون فيها المنافسة غير كاملة، و يكون بإمكان الشركات التي لديها سلطة على السوق استعمال التدابير غير التعريفية، مثل الإعانات، رسوم على الصادرات و تدابير OTC/SPS من أجل الحصول على حصص و أرباح من منافسيها الأجانب. فإذا افترضنا وجود شركتين، شركة محلية و أخرى أجنبية، في حالة منافسة من أجل البيع على مستوى سوق ثالث. يمكن أن تأخذ المنافسة بين هذه الشركات العديد من الاشكال: المنافسة في ظل نموذج كورنو (Concurrence à la cournot) و المنافسة في ظل نموذج برتران (Concurrence à la Bertrand).

<sup>(1)</sup> Lerner, A. (1936). The symmetry between import and export, *Economica* 3 (11): 306-313.

<sup>(2)</sup> تفسر هذه النتيجة بالطريقة التالية: دعم للصادرات ممنوح للسلعة (1) من طرف الدولة المصدرة يؤدي إلى انخفاض السعر العالمي لهذه السلعة و ارتفاع سعرها على مستوى السوق المحلي. الطلب الإجمالي (المستهلكون الأجانب زائد المستهلكون المحليون) بالنسبة للسلعة الأخرى الموجهة للتصدير (2) ترتفع اذا كان المنتجين متكاملين في الخارج و بديلين في الدولة. في ظل ظروف معينة، فان تزايد الطلب على السلعة (2) يؤدي إلى تحسن في معدلات التبادل لهذا المنتج، الذي يعوض بشكل واسع انخيار معدلات التبادل للسلعة (1). لمزيد من المعلومات، أنظر:

Feenstra, R.C. (1986). Trade policy with several goods and market linkages, *Journal of international economics* 20 (3-4): 249-267.

في حالة المنافسة في ظل نموذج كورنو (Concurrence à la cournot)، يبين كل من Brander & Spencer (1985)<sup>(1)</sup> أنه يمكن للحكومة استعمال اعانات التصدير من أجل مساعدة الشركات المحلية من رفع انتاجها المحلي، و بهذا فانها ستجبر منافسها الأجنبي على تخفيض انتاجه و التخلي عن حصص من السوق. يكون للاعانات أثر يتمثل في الزام الشركات المحلية بتبني استراتيجية أكثر هجومية و التي تدفع الشركات على إنتاج كميات أقل.<sup>(2)</sup> و من وجهة نظر الدولة التي تمنح هاته الاعانات، فان هذه الاخيرة ليست سوى تحويل من الحكومة الى الشركات المحلية، و لكن تحويل الارباح الناتجة تجعل من ارباح الشركات ترتفع أكثر من مقدار الاعانات، مما يخلق ربح صافي للدولة. و يجب أن نشير الى ان الاعانات المخصصة للصادرات تؤدي الى تدهور في معدلات التبادل الدولية، و لكن هذه الاخيرة يتم تعويضها عن طريق تنحويل الارباح (Brader, 1995).<sup>(3)</sup>

في حالة المنافسة عن طريق الاسعار، يبين كل من Eaton & Grossman (1986) أن السياسة المثلى تتمثل في تطبيق رسم على الصادرات بدل تقديم اعانات للتصدير. و في حالة المنافسة في ظل نموذج برتران (Concurrence à la Bertrand)، فإن الشركتين ترغبان في تطبيق سعر مرتفع، و لكن فقط إذا كانت واحدة منها تقوم بذلك، و تكون هذه الاخيرة معرضة لانخفاض في الطلب على الصادرات.<sup>(4)</sup> و مع ذلك، فإن ارتفاع الأسعار لا يكون له انعكاسات على الشركات المحلية إذا كانت الشركة المنافسة ترفع بنفسها أسعارها. و تحقق كل من الشركتين أرباح. في الواقع، بفرض رسوم على الصادرات على الشركة المحلية، فإن الحكومة تجبرها على تطبيق سعر مرتفع عن السعر المحدد من طرف الشركة المنافسة. و هذا يدفع الشركة الاجنبية الاصطفاف مع السعر المرتفع للشركة المحلية، و يكون ذلك مفيدا للشركتين.<sup>(5)</sup>

يمكن أيضا استعمال الاعانات الداخلية في شكل دعم نشاطات البحث و التطوير من أجل تحويل أرباح الشركات الاجنبية المنافسة إلى الشركات المحلية. تظهر هذه السياسة أنها مثلى بمعزل عن شكل المنافسة (Bertrand)

(1) Brander, J.A et Spencer, B.J. (1985), Export subsidies and international market share rivalry, Journal of international economics 18 (1-2): 83-100.

(2) في ظل المنافسة من نوع Cournot، تكون قرارات في مجال الانتاج "مكملات استراتيجية". فارتفاع انتاج الشركة المحلية يؤدي الى انخفاض انتاج الشركة الاجنبية. و نتحدث عن مكملات استراتيجية اذا كان الرد الامثل للشركة ضد فعل (أقل) هجومي لشركة اخرى يتمثل في الظهور بانه أقل (أكثر) هجومية.

(3) Brander, J.A. (1995), Strategic trade Policy, dans Grossman, G.M. et Rogoff, K. (eds), Handbook of international economics, North-Holland, Amsterdam.

(4) Eaton, J. et Grossman, G.M. (1986), Optimal Trade and Industrial Policy under Oligopoly, Quarterly Journal of Economics 101 (2): 383-406.

(5) في ظل المنافسة من نوع Bertrand، تكون الاسعار "مكملات استراتيجية". فارتفاع السعر المطبق من طرف الشركة المحلية يؤدي الى ارتفاع في السعر المطبق من طرف الشركة الاجنبية. و نتحدث عن مكملات استراتيجية اذا كان الرد الامثل للشركة ضد فعل أكثر (أقل) هجومي لشركة اخرى يتمثل في الظهور بانه أكثر (أقل) هجومية.

أو Cournot). إن دعم نشاطات البحث و التطوير يحفز الشركات المحلية للاستثمار في مجال البحث و التطوير، مما يؤدي الى خلق التجديد الذي يخفض التكاليف.<sup>(1)</sup> فإذا كانت الشركة الأجنبية ليست هي نفسها مدعمة من طرف حكوماتها، فإن نفقاتها من البحث و التطوير يجب أن تكون قليلة حتى تكون مثلى، مما يؤكد على قدرتها في خلق التجديد المخفض للتكاليف. إن الاعانات الممنوحة إلى الشركات المحلية يجبر الشركة المنافسة على تخفيض المبلغ الامثل لنفقاتها من البحث و التطوير، مما يترجم بتحويل الأرباح من الشركة الاجنبية نحو الشركة المحلية.

حتى و لو كانت الاعانات من هذا النوع هي محور دراسات كثيرة حول نقل الارباح، فهناك تدابير غير تعريفية أخرى مثل تدابير SPS /OTC يمكن أن تلعب دورا مشابها. فإذا اعتبرنا حالة الشركة المحلية و الشركة الأجنبية في حالة منافسة على مستوى السوق المحلي، فيمكن للحكومة أن تفرض تدبيرا جديدا SPS /OTC يرفع من تكاليف الشركتين. هذا التدبير يؤثر أيضا على المستهلكين، لأن الشركتين يرغبان في تحويل التكلفة الاضافية عن طريق رفع أسعارهما. و رغم ذلك، فإن حكومة الدولة المعنية يمكن أن ترى أنه من المفيد فرض التدبير إذا كان نتيجة لذلك تكون الشركة الاجنبية مضطرة بالخروج من السوق المحلي. تاريخيا الشركة المحلية تحقق أرباحا احتكارية، و اذا كانت الأرباح الناتجة عن ذلك تتفوق على انخفاض ريع المستهلك. إن التدابير SPS /OTC تزن أكثر بشكل كبير على الشركة الأجنبية لأنها يجب أن تعيد تنظيم إنتاجها من أجل الامتثال لتنظيمين مختلفين، و اللذان يطبقان بعضه على المنتجات المباعة على مستوى السوق المحلي و الاخر على المنتجات الموجهة للسوق الأجنبي.

### 1-3-5-العدالة و إعادة توزيع الدخل

تهتم الحكومات ليس فقط بالرفع من الدخل الوطني و لكن أيضا بتوزيعه بشكل عادل. ففي الدول المتقدمة، فإن النظام الجبائي "اقتطاع و النفقات" يتم استعماله من أجل تعديل توزيع الدخل. و في الدول الأقل نموا (PMA)، حيث تكون الأنظمة الجبائية أقل تطورا و حيث أن شبكات الحماية الاجتماعية في العادة غير موجودة، فإن الحكومات يبدو أنها تستعمل أدوات السياسة التجارية، و خاصة التدابير غير التعريفية من أجل تحقيق أهداف توزيع الدخل. و في هذا المجال يقدم الباحث Kalenga (2012) بعض العناصر التحليلية التي تبين ان منع الاستيراد و التصدير و القيود الكمية التي تهدف المنتجات الاساسية ما زالت تمثل نسبة مهمة من التدابير غير التعريفية. ففي افريقيا جنوب الصحراء، فإن استعمال قيود على الصادرات من طرف بعض الدول الناشئة خلال مرحلة ارتفاع

(1) يجب التمييز بين هذا النوع من التجديد عن التجديد الذي يركز على "المنتج" او الذي يرفع من الطلب.

أسعار المنتجات الأساسية في عام 2008 كانت من بين أهداف كبيرة إلى التخفيف من أثر ارتفاع أسعار المواد الغذائية على الشريحة الأكثر حرمانا. (1)

#### 1-4- الاقتصاد السياسي للحماية

أشرنا سابقا إلى أن التدابير غير التعريفية المستعملة من أجل تحقيق أهداف السياسة العمومية، يمكن كذلك أن تستخدم من أجل تحقيق أهداف غير مشروعة. و لذلك، يكون من الصعب تحديد بكل دقة ما الذي يدفع الحكومات إلى تطبيق التدابير غير التعريفية. و في هذا المجال، تشير الأدبيات الاقتصادية في إطار ما سمي "الحماية للبيع" (La protection à vendre) إلى أن القطاعات المنظمة أو التي تمارس ضغوطات تكون جد مفضلة. و داخل الجماعات المنظمة، فإن الشركات التي تتعرض لمنافسة الواردات تحصل عموما على حماية، بينما الشركات المصدرة تحصل على دعم على الصادرات. و في هذا المجال، يتوقع كل من Grossman & Helpman أن القطاعات غير المنظمة سيتم معاقبتها. فالمنتجون الذين يتعرضون لمنافسة الواردات سوف يكون عن طريق دعم الواردات، و القطاعات المصدرة عن طريق رسوم الصادرات. (2) فالقطاعات التي تتميز بمرونة طلب الواردات ضعيفة ستستفيد من حماية و دعم جد مهم. في الواقع، الحكومة تفضل رفع مساهمة القطاعات التي يكون فيها ارتفاع الحماية يتعرض المجتمع إلى خسائر أقل.

أخيرا، القطاعات التي يكون تغلغل الواردات فيها ضعيفا ستستفيد من حماية أكبر، (3) و هذا يعود إلى أن في القطاعات التي تكون الحماية الداخلية مهمة، فإن المنتجون سيربحون أكثر من ارتفاع السعر المحلي، بينما الاقتصاد لديه القليل مما يخسره من الحماية عندما يكون حجم الواردات ضعيفا. و على أساس معطيات خاصة بالولايات المتحدة الأمريكية، فإن العديد من الدراسات التجريبية أكدت أن الأنماط الملاحظة للحماية و الضغوطات على السلطات العمومية تكون متوافقة مع تقديرات نماذج الحماية للبيع (Goldberget Maggi, 1999, Gawade & (4). (Bandyopadhy, 2000, Facchini et al.2005, Bombardini, 2008

(1) Kalenga,P. (2012), COMESA-EAC-SADC Tripartite Mechanism on Non-Tariff Barriers to Trade, Note d'information pour le Rapport sur le commerce mondial 2012.

(2) و هذا بسبب أن جماعات الضغط لها كذلك مصالح كمستهلكين و انهم يستفيدون من حماية ضعيفة في القطاعات التي ليست لهم.

(3) يجب الإشارة هنا أن الدراسة التجريبية التي قام بها كل من Maggi & Rodriguez-clare (2000) وصلت إلى نتيجة عكسية. فقد لاحظ الباحثون أن مستوى الحماية يرتفع مع تغلغل الواردات، في نفس الوقت في القطاعات المحمية بواسطة رسوم جمركية و في القطاعات المحمية بقيود كمية.

(4) لمزيد من المعلومات ، يمكن الرجوع إلى كل من:

Goldberg,P.K et Maggi,G. (1999), Protection for sale: An empirical Investigation, American Economic Review 89 (5): 1135-1155.

Bombardini,M. (2008), Firm Heterogeneity and Lobby Participation, Journal of International Economics 75 (2): 329-348.

إن غياب الشفافية لتدبير غير تعريفي ما، يمكن كذلك أن يكون إشارة موجبة بوجود حماية كامنة. فالمسؤولين السياسيون بعين المكان تكون لهم مصلحة لإخفاء تحويل كل المداخل لجماعات الضغط و المصالح. فكلما كانت التدابير شفافة، كلما كانوا يتمتعون بمناورة من أجل خدمة مصالح ناخبهم.

إن كل المبررات التي تم معالجتها سابقا مرتبطة بزيادة الرفاهية الاجتماعية عن طريق استعمال التدابير غير التعريفية من أجل تصحيح فشل السوق أو الاستفادة من قوة السوق الدولي لدولة أو شركة. و مع ذلك، فإن المسؤولين السياسيين يمكن أن تكون لهم مبررات أخرى غير تلك المتعلقة برفاهية المواطن. فمثلا يمكن يكونوا خاضعين للمساهمات المالية لجماعات المصالح الخاصة الذين يرغبون أن يكون لهم تأثير على السياسة التجارية (Grossman et Helpman, 1994). و في هذه الحالة فالحماية التجارية "للبيع" (Protection à vendre) تكون الأعلى من حيث العرض. فإذا كانت السياسات العامة خاضعة لتأثيرات جماعات الضغط و المصالح، فهذا يظهر من خلال هيكل الحماية المعروضة و طبيعة الضغوطات الممارسة. (1)

إن الدراسة الأولية التي قدمها كل من Grossman & Helpman تعتبر فقط استعمال الرسوم على التجارة-تعريفات جمركية، دعم الواردات، رسوم و اعانات التصدير-من طرف المسؤولين السياسيين و الذين سيتعرضون لتأثيرات جماعات المصالح. قدم Levy (2003) بعض الانتقادات لهذه المقاربة موضحا من خلالها أن هذه المقاربة تفترض جهات عقلانية فاعلة (acteurs rationnels) مطلعين بشكل كامل حول من الذي سيشارك في الفوائد. و هذا لا يفسر اللجوء الى التحديد الكمي للصادرات، و الذي يعتبر أحد الأدوات غير الفعالة لتحويل المداخل إلى جماعات مصالح فتوية ما دام أن الدولة تتعرض لاختيار معدلات التبادل. (2)

إن الدراسات اللاحقة حول الحماية للبيع (Protection à vendre) وسعت مجال التحليل إلى التدابير غير التعريفية الأخرى- حيث درس كل من (Maggi & Rodriguez-Clare, 2000) مثلا الحالة التي يقوم فيها الموردون بتقديم أو تسديد مساهمات مالية للمسؤولين السياسيين القائمين. فمصالح المستوردين تكون متعارضة مع مصالح

Facchini, G., Van Biesebroeck, J. et Willmann, G. (2005), Protection for sale with Imperfect Rent Capturing, *Revue Canadienne d'économie* 39 (3): 845-873.

Gawande, K et Bandyopadhyay, U. (2000), Is Protection for Sale? Evidence on the Grossman-Helpman Theory of Endogenous Protection, *Review of Economics and statistics* 82 (1): 139-152.

(1) Grossman, G.M et Helpman, E. (1994), Protection for sale, *American Economic Review* 84 (4): 833-850.

(2) Levy, P.I. (2003), Non-tariff barriers as a test of political economy theories, dans Mitra, D. & Panagariya, A. (eds), *The Political Economy of trade, aid, and foreign investment policies*, Elsevier B.V, Amsterdam.

المنتجين المحليين الذين يستفيدون من القيود المفروضة على الاستيراد.<sup>(1)</sup> و مع ذلك، إذا كان تم منح حماية، فعلى أي حال، فإن المستوردين يفضلون أن تأخذ شكل حصص استيراد (contingents d'importation) بدل تعريفات جمركية، لأنهم يمكن أن يستفيدوا من الربح (Rente contingentaire) و هو الدخل الناتج عن الواردات التي تتم في حدود الحصص. بدل أن تكون مبررة بهدف السياسة العمومية، فإن استعمال الحصص يبين بكل بساطة تأثير المستوردين على المسؤولين السياسيين. و في هذا المجال يشير كل من Maggi & Rodriguez-clare أنه يمكن للمصدرين بالطبع ممارسة ضغوطات سياسية. و هذا يمكن أن يفسر اللجوء إلى التحديد الطوعي للصادرات، الربح (Rente contingentaire) الذي يذهب إلى المصدرين الأجانب و ليس إلى المستوردين المحليين.

إن السياسات الخالقة للمصالح الفئوية (politiques captis des intérêts) يمكن أن تستخدم تدابير OTC/SPS أو أي اجراءات جمركية من أجل تحويل الارباح إلى صالح المشرعين (Abdel-Koch, 2010).<sup>(2)</sup> و هناك حقيقة مجردة تم ملاحظتها في النظرية الجديدة للتجارة الدولية (Melitz,2003, Helpman & et al,2004, Chaney,2008) و تتمثل في أنه فقط بالنسبة للشركات الأكثر انتاجية في دولة ما تكون مصدرة. هذا الوضع المجرد يفسر عن طريق الفرق الكبير في إنتاجية الشركات "عدم تجانس الشركات - Hétérogénéité des entreprises"، و كذلك عن طريق وجود تكاليف ثابتة لا يمكن تحملها إلا مرة واحدة من أجل النفاذ إلى السوق الأجنبي، مثل تكاليف المعلومات حول السوق، تكلفة وضع نظام للتوزيع، أو تكلفة احترام التشريعات التقنية الأجنبية. و يظهر أن التكلفة الثابتة للتصدير أساسية من أجل تحديد ما هي الشركات التي يمكنها النفاذ إلى الأسواق الأجنبية و ما هي الشركات التي لا يمكنها بلوغ ذلك.<sup>(3)</sup>

(1) Maggi,G. & Rodriguez-Clare, A. (2000), Import Penetration and the Politics of Trade Protection, Journal of International Economics 5 (12): 287-304.

(2) Abel-Koch,J. (2010), Endogenous Trade with heterogenous firms, Discussion Paper 93, Center for doctoral Studies in Economics, Université de Mannheim.

(3) لمزيد من المعلومات يمكن الرجوع إلى:

Chaney,T. (2008), Distorted Gravity: the intensive and extensive Margins of international Trade, American economic review 98 (4): 1707-1721.

Helpman, E, Melitz,M.J 1 Yeaple,S.R.(2004), Export Versus FDI with Heterogenous Firms, American Economic Review 94 (1): 300-316.

Melitz,M.J.(2003), The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocation and Aggregate Industry Productivity, Econometrica 71 (6): 1695-1725.



إذا افترضنا أن الدولة المستوردة تشترط أن كل المنتجات الأجنبية تكون مطابقة مع تدابير OTC/SPS المحلية. بشرط أن يرفع التكلفة الثابتة للتصدير، فإن الشركات الأجنبية الأقل انتاجية ليس لديها ما يكفي من الإيرادات من أجل تغطية هذه التكلفة الثابتة من أجل النفاذ الى السوق الأجنبي، و بالتالي فإنها ستغادر هذا السوق. و سيؤدي ذلك إلى تخفيض مستوى المنافسة في الدولة المستوردة و يرفع الحصة السوقية و مكاسب الشركات المحلية. إن الحكومة الجاذبة للمنتجين المحليين يمكن أن تستفيد من الزامية احترام تدابير OTC/SPS من أجل الرفع من مكاسب المنتجين.

في الأدبيات المخصصة للحماية للبيع، تم افتراض أن التدابير غير التعريفية يتم استعمالها بشكل واسع اليوم لأن الاتفاقيات التجارية و القواعد متعددة الاطراف تحد أكثر فأكثر من استعمال التعريفات الجمركية. و مع ذلك، ليس فقط السبب الوحيد لاستعمال التدابير غير التعريفية من طرف المسؤولين السياسيين. كما تم تفسيره سابقا يمكن أن يفضل المسؤولين السياسيون استعمال التدابير من نوع OTC/SPS لأن غموضها يحد من الخطر الانتخابي المرتبط باستعمالها (Coate & Morris, 1995, Kono, 2006 , Sturn,2006). (1)

#### 1-5- المبررات غير الاقتصادية

هناك العديد من السلع تخضع للحظر من الاستيراد من طرف العديد من الدول للعديد من الأسباب و المبررات غير الاقتصادية، مثل مبررات الصحة (النظافة و الصرف الصحي) أو حماية البيئة (حماية أنواع الحيوانات و النباتات)، أو لأسباب أخلاقية، ثقافية، دينية أو متعلقة بالأمن.

نجد انه في العديد من الدول، فان منع الاستيراد يعود لأسباب غير اقتصادية و تخص المنتجات التالية:

\* بضائع المقلدة و المعدات المرتبطة بالإنتاج (قطع النقود و الأوراق النقدية).

\* سلامة الأغذية و خاصة الخضروات و الفواكه، و ضرورة إخضاعها لمزيد من الإجراءات الرقابية المشددة. بسبب مخالفتها للشروط و المعايير الصحية، احتواء هذه الأغذية على بقايا مخلفات بشرية و حيوانات نافقة.

\* المواد التي تنتهك براءات الاختراع و حقوق الملكية الفكرية.

\* المواد المحظورة لأسباب أمنية مثل حظر استيراد المفرقات، و الأسلحة النارية و الأدوات المتفجرة.

(1) د من المعلومات، يمكن الرجوع إلى:

Coates, S. ET Morris? S. (1995), On the Form of Transfers to Special Interests, Journal of Political Economy 103 (6): 1210-1235.

Sturn, D.M. (2006), Product Standards, Trade Disputes, and Protectionism, Revue Canadienne d'économique 39 (2): 564-581.

Kono, D. (2006), Optimal Obfuscation: Democracy and Trade Policy Transparency, American Political Science Review 100 (3): 369-384.

\*المنتجات التي تحتوي على مواد ممنوعة لأسباب ترتبط بحماية البيئة و/أو الصحة الأمن العام.  
\*حظر استيراد المطبوعات التي تتنافى مع قواعد الأخلاق العامة، الثقافة أو الدين.

### 1-5-1- حماية البيئة و الصحة و الأمن العام

تمنع الدول عادة دخول السلع التي تحتوي على مواد ترى أنها تمثل مصدر خطر على البيئة و على صحة الإنسان و الحيوان. و يظهر أن أثر هذا المنع يرتفع، و خاصة في الدول المصنعة التي تملك منظمة تشريعية صارمة في مجال حماية البيئة، الصحة و الأمن مقارنة مع الدول النامية. هناك العديد من الدول التي تفرض رخص الاستيراد أو المنع من الاستيراد لنفس نوع المواد أو المنتجات. و توضح العديد من الحالات أن الحظر من الاستيراد يكون أكثر تأثيرا و خاصة على مختلف أنواع الأميونت و على النفايات البشرية، الحيوانية أو الصناعية. أو حظر استيراد المواد المخدرة و السموم و السلع الفاسدة و الأفيون و الكوكايين، و الحشيش و مشتقاته و الهيروين أو حظر استيراد بعض المنتجات من بلاد معينة بما أوبئة أو أمراض معدية، أو حظر استيراد لمنتجات غذائية أو حيوانية من بعض البلدان حماية للصحة العامة.

كما تحظر بعض الدول استيراد البضائع و الملابس المستخدمة التي يطلق عليها (البالات) و التي ثبت أنها تضر بالصحة العامة، كما يحتوي البعض منها على مواد مسرطنة قد تسبب أمراضا جلدية مثل الصدفية و الجذام و الكثير من الأمراض المعروفة التي تسببها حالة الاحتكاك بين الجسم و نوعية الملابس و الخامات المصنوعة منها. و يمكن الإشارة هنا إلى مثال المتعلق بحظر العديد من الدول الغربية كالولايات المتحدة الأمريكية و روسيا و غيرها في عام 2016 استيراد بعض السلع الغذائية المصرية لعدم تطابقها مع المواصفات و غير صالحة للاستهلاك الآدمي، حيث أثبتت التحاليل المخبرية على أن العديد من هذه المنتجات و خاصة الزراعية منها (مثل الفراولة) قد تم سقيها بمياه المجاري الأمر الذي تسبب في ظهور بقايا لفضلات آدمية و حيوانية على العديد من هذه المواد الغذائية التي تقوم مصر بتصديرها، إضافة إلى اكتشاف مواد يغلب استخدامها في حفظ جثث الموتى (الفورمالين) بشأن بعض المواد التي يتم تصديرها على هيئة خضار مجمدة كالملوخية، و السبانخ و البامية، و البازلاء و الفول الأخضر و الخرشوف و الجبن الأمر الذي يجعلها سببا رئيسيا في الإصابة بمرض الكبد الوبائي من فصيلة (A)، أو الفشل الكلوي أو ضغط الدم. إضافة إلى استخدام الجير الأبيض الذي يستخدم في تركيب البلاط في تبييض الأرز المصري مما قد يجعل متناوله عرضة للإصابة بأمراض السرطان.

و في حالات كثيرة يتم تطبيق القيود الكمية المطبقة لتحقيق الأهداف المرتبطة بالبيئة و الصحة البشرية، في حالات كثيرة إما بطريقة منفردة أو في إطار الاتفاقيات متعددة الأطراف أو المعاهدات. فمثلا، تنص المادة (2) من الأمر رقم 03-04" تنجز عمليات استيراد المنتجات و تصديرها بحرية. تستثنى من مجال تطبيق هذا الأمر عمليات

استيراد و تصدير المنتجات التي تخل بالأمن و بالنظام العام و بالأخلاق". كما تنص المادة (3) من نفس الأمر على ما يلي " يمكن إخضاع استيراد و تصدير المنتجات التي تمس بالصحة البشرية و الحيوانية و بالبيئة و بحماية الحيوان و النبات و بالحفاظ على النباتات و بالتراث الثقافي إلى تدابير خاصة تحدد شروط و كفاءات تنفيذها عن طريق التنظيم طبقاً للنصوص التشريعية الخاصة بها و لأحكام هذا الأمر".<sup>(1)</sup>

و نشير هنا إلى اتفاق الإجراءات الصحية و النباتية ( Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures ) الذي يتعلق بكيفية تطبيق الإجراءات الصحية و الزراعية أو بعبارة أخرى لوائح الأمن الغذائي و صحة الحيوان و النبات. و يعترف الاتفاق بحق الحكومات في اتخاذ الإجراءات الصحية و الزراعية، ولكن يجب أن يكون تطبيقها إلى الحد الضروري لحماية الإنسان أو الحيوان أو الحياة النباتية أو الصحية فقط، كما يجب ألا تميز بصورة تحكيمية أو غير مبررة بين الأعضاء حيث تسود ظروف مطابقة أو متشابهة

و يمكن الإشارة إلى بعض الاتفاقيات متعددة الأطراف التي تعتمد من طرف العديد من الدول كمبررات قانونية لحضر الاستيراد:

- \* اتفاقية التجارة الدولية في أنواع الحيوانات و النباتات الوحشية المهددة بالانقراض.
- \* اتفاقية بال المتعلقة بمراقبة حركة النفايات الخطرة عبر الحدود و تصريفها (1989).
- \* اتفاقية إستكهولم للملوثات الثابتة مثل المبيدات بأنواعها.
- \* اتفاقية روتردام الخاصة بإجراء الموافقة المسبقة العلم على بعض الكيماويات و المبيدات الخطرة التي تشكل موضوع تجارة دولية.
- \* بروتوكول مونتريال بشأن المواد المستنفذة لطبقة الأوزون .

(1) المؤرخ في 19 جمادي الأولى عام 1424 الموافق 19 يوليو سنة 2003، يتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع و تصديرها.

جدول رقم (16): حظر الاستيراد المشار إليه في أهم الاتفاقيات متعددة الأطراف

أسماء الاتفاقيات	الحظر المشار إليه
الاتفاقية الدولية لوقاية النباتات IPPC	تستطيع الدول الأعضاء حظر استيراد بعض النباتات أو المنتجات النباتية و المواد الأخرى الخاضعة للوائح لتفادي دخول الآفات الخاضعة للوائح و / أو انتشارها في أراضيها.
الاتفاقية الدولية للحفاظ على سمك التونة بالأطلسي	نتيجة لاستغلاله بشكل قوي منذ عشرات السنين، كان سمك التونة الحمراء بالأطلسي ضحية الصيد المكثف وغير المشروع خاصة في المناطق الرئيسية التي تتكاثر فيها هذه الأسماك، وذلك استجابة للضغط المتواصل للتجارة الدولية. و لهذا يمكن وضع بعض الاقتراحات من اجل وضع بعض الإجراءات التقييدية غير التمييزية و المتناسقة مع أهدافها الدولية.
اتفاقية التجارة الدولية في أنواع الحيوانات و النباتات الوحشية المهددة بالانقراض.	يمكن حظر المبادلات التجارية الدولية لبعض الأنواع.
بروتوكول مونتريال بشأن المواد المستنفدة لطبقة الأوزون	حظر استيراد بعض المواد الخاضعة للرقابة.
اتفاقية بال المتعلقة بمراقبة حركة النفايات الخطرة عبر الحدود وتصريفها	يمكن للدول الأعضاء أن تمارس حق حظر استيراد النفايات الخطرة أو نفايات أخرى.
اتفاقية استكهولم للملوثات الثابتة	تحظر الدول الأعضاء استيراد المواد الكيميائية المذكورة في الاتفاقية.

Source: OMC,(2000), Matrice des mesures commerciales prises au titre de divers accords environnementales multilatéraux, WT/CTE/W/160.

و يمكن تطبيق حظر الاستيراد على بعض المنتجات من أجل تحقيق بعض الأهداف المتعلقة بالسياسة الخارجية: يمكن أن يحدث ذلك في إطار أحادي و بإرادة الدولة أو في إطار الاتفاقيات الدولية متعددة الأطراف، مثل قرارات مجلس الأمن التابع لهيئة الأمم المتحدة. و على هذا الأساس، نشير إلى أن الدول المصنعة تفرض حصاراً على استيراد بعض المنتجات لأسباب إنسانية. و لهذا يحظر استيراد السلع التي يتم إنتاجها من طرف المساجين، أو عن طريق التشغيل التعسفي للأطفال أو في ظل العمل الجبري محظورة في الولايات المتحدة. فمثلاً، يمنع القسم 1307 من قانون الضرائب الجمركية للعام 1930 في الولايات المتحدة الأمريكية استيراد السلع المنتجة عن طريق التشغيل القسري أو بموجب عقود الاستخدام. في العام 2000، تم تعديل هذا القانون لضمان تطبيق أحكامه أيضاً على السلع المنتجة بواسطة تشغيل الأطفال القسري أو بموجب عقود استخدام الأطفال.

\*هناك قانون حديث صدر عن الاتحاد الأوروبي يمنع بيع أو استيراد منتجات التجميل التي تحتوي على بعض المكونات التي تم اختبارها على الحيوانات.

يمكن منع حضر استيراد بعض المنتجات من أجل حماية الأخلاق العامة: هناك العديد من الدول الإسلامية التي تمنع تشكيلة واسعة من السلع لأسباب مرتبطة بأسباب أخلاقية أو دينية مثل (إندونيسيا، ماليزيا، البحرين، موريتانيا، المالديف، الجزائر... الخ). فهي تحضر استيراد بعض المطبوعات و الصور المخلة بالآداب العامة. و منع الأفلام التي تخدش الحياء العام و الأخلاقيات المتعارف عليها، أو حضر استيراد الأدوات و المصنوعات المتعلقة بالجنس، أو تقييد استيراد المشروبات الكحولية، أو لحوم الخنزير أو حيوانات الخنزير.

\*هناك مجموعة قليلة من الدول لا ترغب من ناحية أخرى استيراد آلات لعب القمار لأسباب تتعلق بالأخلاق العامة (تركيا، تايلند، السلفادور، باكستان و الصين). فلقد حذرت وزارة التجارة والصناعة في المملكة العربية السعودية مثلا الشركات ومستوردي الألعاب والمستلزمات الشخصية من استيراد أية ألعاب تحمل شبهة القمار والميسر المنافية للدين والتعليمات، مؤكدة منع استيراد الشنط والأحذية التي تحمل صور جماجم بشرية التي ترمز إلى الشيطان. وقالت الوزارة إنها سحبت عددا من السلع الاستهلاكية من الأسواق المحلية منها عينة بلياردو، حيث اتضح وجود شبهة قمار، وبالتالي قررت منع استيرادها، كما سحبت عينات شنط وأحذية وربطات تحمل صور جماجم بشرية، مشددة على أن استيراد مثل هذه السلع فيها شبهة قوية وترمز للشيطان.

#### 1-5-2-المبررات الأمنية و السياسية

أحيانا ما يكون التبرير للحماية التجارية مبنيا على حجج غير اقتصادية و منها الدفاع و الأمن الوطني . و هذه الحجج على الرغم من كونها غير اقتصادية ، و لا علاقة لها بمسألة زيادة الدخل الحقيقي ، إلا أنها معقولة . فكثرا ما تتدخل الدولة في التجارة الخارجية فتمنع تصدير بعض السلع التي قد يكون لتصديرها للدول الأجنبية آثار عكسية على الدفاع و الأمن الوطني ، فالدولة التي تمتلك التكنولوجيا النووية تمنع تصدير القنابل الذرية للدول الأخرى المعادية لان فيها دمارها ، و تمنع كذلك تصدير الصواريخ المتطورة و غير ذلك على الرغم من الفائدة الاقتصادية . فقد تكون المكاسب الاقتصادية حقيقية، و لكن التكلفة للدفاع الوطني قد تكون عالية . و كذلك يمكن تبرير التقييدات التي تمارسها الدولة كوسيلة في حربها الاقتصادية . فتمارس بعض الدول المقاطعة الاقتصادية أو الحظر الاقتصادي لتحقيق أهداف السياسة الخارجية.

و تتعزز حجة تبرير الحماية التجارية لتحقيق أهداف أمنية و سياسية، إلى أن بعض الصناعات الوطنية قد تكون ضرورية للدفاع الوطني مثل صناعة الطائرات الحربية و أجهزة الرادار و القنابل... الخ ، فإذا كانت تلك الصناعات لا تستطيع البقاء دون الحماية ، فيتوجب المحافظة عليها و إبقاؤها بالحماية . إن تكلفة هذه الحماية لا تم حيث أن تأمين القوة و الأمن للحفاظ على الأمة و بقائها ، هو خارج نطاق حدود الاقتصاد . إلا أن الحماية قد لا تكون الوسيلة الوحيدة لتحقيق الأهداف المرجوة. فإذا كانت الصناعات مهمة للأمن و الدفاع الوطني ، فقد

توضع تلك الصناعات تحت الإشراف المباشر للحكومة ضمن برنامج اقل تكلفة من الحماية ، بحيث تدعم مباشرة من خزينة الدولة و بالتالي يمكن دعم هذه الصناعات من الضرائب بدلا من دعمها من قبل المستهلكين.

### 1-5-3- تقليل الاعتماد على الدول الأخرى

هناك اعتقاد خصوصا في دول العالم النامي، أن تحقيق الاستقلال السياسي للدولة يتطلب تقليل اعتمادها على مصادر العرض الخارجية أو الأسواق الأجنبية. فحتى تتحقق السيادة الوطنية يجب أن يكون اعتماد الدولة على نفسها بدرجة أكبر بحيث تسعى لتحقيق الاكتفاء الذاتي في العديد من السلع الأساسية حتى لا تكون تحت رحمة الدول الأخرى و تحكمها، و يتطلب ذلك فرض الحماية لتحقيق هذا الهدف .

و يمكن تحقيق هذا الهدف إذا اتفقت الدول الواقعة في إقليم جغرافي معين و التي لها مصالح اقتصادية مشتركة على تحقيق التكامل الاقتصادي فيما بينها. و هناك حجة أخرى للحماية مرتبطة بما ذكرنا و هي العمل على تحقيق التصنيع و تنوع الإنتاج . فالسياسة التصنيعية تتضمن تنوع القاعدة الإنتاجية حتى لا تعتمد الدولة على سلعة واحدة . و إذا كان تنوع القاعدة الإنتاجية مرغوبا ، فقد تكون الحماية إحدى الوسائل لتحقيق ذلك و لكن في الإمكان تحقيق الأهداف نفسها بتقديم الإعانات و الدعم المباشر بدلا من فرض الحماية التجارية .

### 1-5-4- الحفاظ على القيم الاجتماعية و الثقافية

إن التخصص الناجم عن التجارة الدولية ، يؤدي إلى انفتاح الدولة على العالم الخارجي ، مما يساعد على انتشار العادات و التقاليد و الثقافة و القيم العقائدية. و لذلك فإن الدولة ترى من مصلحتها الوطنية ، أن تقوم بتقييد التجارة مع العالم الخارجي ، و ذلك بهدف حماية مصالحها الوطنية المتمثلة في الحفاظ على الشخصية القومية ، و العادات و التقاليد الموروثة ، و يعود السبب في ذلك إلى أن هناك بعض السلع المستوردة ينافي استخدامها أو استهلاكها القيم و العادات و التقاليد المحلية ، فهي تنافي السلوك الاجتماعي أو المعتقد الديني أو السلوك الفردي على مستوى الفئات العمرية المختلفة ، و قد يؤدي أسلوب الحماية التجارية إلى تحقيق خسائر اقتصادية تفوق المكاسب من عدم الحماية التجارية ، إلا أن الاهتمام بالحماية للدولة من تسلل القيم و الأفكار غير المرغوب فيها ، يعد المكسب الأكبر للدولة في هذه الحالة.

و يرتبط مفهوم الحفاظ على القيم الاجتماعية ، بحماية المصالح المحلية، من خلال الإضرار بالمكتسبات الأمنية المتمثلة بالتأثير على السلع العسكرية و الاستراتيجية ، و ذلك من خلال تطور السلع المستوردة بما يؤثر سلبا على الإمكانيات العسكرية ، بالاطلاع على ما يدور من تطورات عسكرية و علمية ، باستخدام السلع المتطورة علميا و تكنولوجيا و التي يتكون في العادة مستوردة من الخارج.

2-آثار التدابير غير التعريفية على التجارة و الرفاهية الاقتصادية

رغم مبررات الاقتصاد السياسي للحماية التجارية و التي تم الإشارة إليها سابقا، تستعمل السلطات المعنية (وزارات التجارة أو إدارات الجمارك) التدابير غير التعريفية من أجل رفع مستوى الرفاهية الاقتصادية. و هذا يفسر التعارض الموجود ما بين آثار التدابير غير التعريفية على كل من التجارة و الرفاهية، حيث أن تطبيق هذه التدابير يمكن أن يؤدي في نفس الوقت إلى تخفيض حجم المبادلات التجارية ما بين الشركاء التجاريين، و إلى رفع مستوى الرفاهية المحلية. و لذلك، تخضع آثار التدابير غير التعريفية بشكل واسع لطبيعة فشل السوق، نوع التدابير غير التعريفية المستعملة، و شروط أخرى خاصة بالسوق. و رغم هذه الاعتبارات، فإن العديد من الأدبيات الاقتصادية النظرية و التطبيقية تؤكد على أن آثار التدابير غير التعريفية تكون مهمة من الناحية الاقتصادية.

و يمكن أن يكون للتدابير غير التعريفية آثار معتبرة على التجارة في ظل عالم يتميز باندماج اقتصادي متزايد، ارتفاع حجم التدفقات التجارية و المالية، و بإنتاج جد معقد و عابر للقارات في شكل سلسلة التموين العالمية. و مجرد استعمال التدابير غير التعريفية من أجل الحفاظ على المصالح الخاصة لكل دولة (تزايد ما يطلق عليه الوطنية الاقتصادية أو الحماية الجديدة) من خلال مثلا التحكم في معدلات التبادل للدولة، أو الاستيلاء على مكاسب الشركات الأجنبية، تكون عبارة عن لعبة يمكن لأي دولة الدخول فيها (تطبيق نظرية الألعاب). فالحكومات التي تحاول في نفس الوقت تطبيق التدابير غير التعريفية، و الانشغال بتحقيق الرفاهية المحلية يجب أن تأخذ بعين الاعتبار أنه يمكن للشركاء التجاريين تطبيق نفس التدابير غير التعريفية ضده (المعاملة بالمثل). و ترتبط الخسائر المتوقعة في مجال الرفاهية و الناتجة عن هذه الممارسات بأهمية الآثار على التجارة. و لذلك يلعب التعاون الدولي في ظل المؤسسات المتعددة الأطراف أو حتى في ظل الاتفاقيات التجارية الثنائية دورا مهما في مجال تنسيق السياسات التجارية ما بين الدول المتنافسة.

و يمكن أن نشير إلى أنه حتى في غياب سياسة واضحة فيما يخص تحقيق الوطنية الاقتصادية و الدفاع عن المصالح الوطنية الخاصة، و حتى اذا كانت أهداف التدابير غير التعريفية مبررة، فيمكن أن تكون غامضة، حيث يتم تصميمها بطريقة غير واضحة (تتطلب العديد من التفسيرات) أو يتم تطبيقها بشكل سيء و يشكل عبئا مرهقا يؤدي إلى زيادة في حالات عدم التأكد و التكاليف التجارية. و لذلك، يجب على الدول استيعاب المخاطر المتوقعة من هذه الممارسات التي تنتهي بتخفيض حجم التجارة و مكاسب الرفاهية المحتملة الناتجة عن تطبيق التدابير غير التعريفية. و لتوضيح هذه الانعكاسات السلبية في مجال تطبيق هذه التدابير، يمكن الإشارة إلى حالة تقييم المطابقة و المعروف كذلك بتقييم الامتثال. فإجراءات المطابقة هي عبارة عن إجراءات تقنية تتمثل في أخذ عينات الفحص، الاختبار، إصدار الشهادات، الاعتماد الموجهة للتأكد على أن المنتجات تتمثل لمتطلبات و الاشتراطات المنصوص عليها في التشريعات و المعايير الخاصة بالمواصفات و التقييس.

و لذلك، لا يسمح للمنتجات المستوردة بالدخول إلى أي دولة دون الامتثال لهيئة تفتيش معتمدة تقدم خدمة محايدة ومستقلة. و إذا تم التأكد من مطابقة المنتج بعد عمليات التفتيش اللازمة قبل الشحن ، تصدر شهادة المطابقة قبل الشحن. بفضل هذه الوثيقة ، تمر المنتجات عبر الجمارك. فمثلا لشحن الفولاذ إلى الهند، من الضروري الامتثال للوائح والمعايير الهندية وشروط الإدارة العامة للتجارة الخارجية للهند. وفقا لذلك ، لكي تمر منتجات الحديد والصلب التي سيتم استيرادها إلى الهند عبر الجمارك في هذه الدولة، يجب إصدار الاختبارات والتحليلات من قبل مؤسسة معتمدة وشهادة المطابقة. و تتضمن شهادة المطابقة المذكورة وصف وخصائص وجودة المواد ، بالإضافة إلى بعض التحليلات الكيميائية ونتائج الفحص البصري. كما أنه يثبت أن المنتج يتوافق مع المعايير الدولية. بعد عمليات التفتيش هذه في الدولة، تقرر أن المنتج يلبي المواصفات الفنية والمتطلبات القياسية ذات الصلة. تهدف كل هذه الدراسات إلى حماية صحة وسلامة السكان و الامتثال للوائح القانونية للدولة<sup>(1)</sup>. و كقاعدة عامة، فإن المصدرين يتحملون عند الضرورة تكاليف هذه التدابير المفروضة من طرف الدول المستوردة. و لكن المشاكل التي تترافق مع تطبيق هذه التدابير هي التي تجعل الامتثال لهذه المواصفات أمرا مرهقا و معقد جدا، فمن المفروض أنه حينما يتم إصدار "شهادة المطابقة" (attestation de conformité) يجب أن تتم مرة واحدة و بطريقة فعالة، و بعدها يجب أن يتم الاعتراف بها في كل مكان. و مع ذلك، كما هو الحال في العديد من الحالات، فإن سلطات الدولة المستوردة لا ترغب في اعتماد تصريحات المصنعين الأجانب، و لا إلى شهادات الاعتماد /التقارير المقدمة من طرف هيئات التقييس المعتمدة و التي تؤكد على احترام الدولة لمواصفات المنتج المطلوبة. و يصعب علينا من الناحية التطبيقية تحليل اثر كل تدبير من التدابير غير التعريفية على التجارة و على الرفاهية، و لكن سنختار بعض الأمثلة حول التدابير القائمة على أساس الكمية، السعر و النوعية.

المثال التقليدي حول القيود الكمية هو **حصص الواردات** (contingent d'importation) الذي يحدد مستوى الواردات المسموح به من طرف السلطات المعنية. و يتم الاستعانة بنظام الحصص لتحقيق العديد من الأهداف كضمان تحويل الدخل (ريع الحصص Rente contingentaire ) إلى جماعات المصالح الخاصة أو من أجل تحقيق أهداف السياسات العمومية. و في هذا الاطار يمكن أن يكون هذا النظام أكثر فعالية من نظام الدعم الموجه للصناعات الناشئة. كما انه في الحالة التي تكون فيها سلامة المنتجات الأجنبية المستوردة غير مضمونة، و لا يملك المستهلكون أية أداة تجعلهم يميزون ما بين المنتجات الآمنة و المنتجات الخطرة، فيكون منع الاستيراد في هذه الحالة مبررا. نشير إلى وجود فرق ما بين الحصص و التعريفات الجمركية. فاذا ارتفع الطلب بسبب ارتفاع في الدخل أو

(4) TÜRCERT ، تقييم مطابقة المنتج - تقييم المطابقة للصلب الهند، متاح في الموقع الإلكتروني، [www.gozetim.com/ar/insaat/tedarik-zinciri-hizmetleri/urun-uygunluk-degerlendirme-hindistan-celik-icin-uygunluk-degerlendirmesi](http://www.gozetim.com/ar/insaat/tedarik-zinciri-hizmetleri/urun-uygunluk-degerlendirme-hindistan-celik-icin-uygunluk-degerlendirmesi) / (تاريخ الزيارة 2021/04/08).



زيادة عدد السكان، فسترتفع الواردات مع التعريفية الجمركية و لكن ليس مع الحصص التي تؤدي إلى خلق دخل للموردين، بينما التعريفات الجمركية تؤدي إلى حصول الدولة على إيرادات.

### 1-2- تحديد آثار التدابير OTC/SPS على التجارة

لا تقدم النظرية الاقتصادية تنبؤات بسيطة فيما يخص أثارها على التجارة. حيث تبقى تقييم هذه الآثار مسألة دراسات تجريبية. و في المقابل، تقدم النظرية الاقتصادية مؤشرات واضحة في موضوع الآثار على التجارة للتدابير غير التعريفية الأخرى. نعلم مثلا أن الحصص التعريفية (Contingents d'importation) تخفض الواردات، و أن رسوم التصدير تخفض الصادرات، و أن إعانات التصدير تزيد من حجم الصادرات. و هناك خاصية أخرى تميز هذه التدابير غير التعريفية و هي أنها تحتوي عموما على تكاليف ثابتة مرتفعة، مما يميزها بشكل كبير عن التعريفات الجمركية. مثلا، تكيف منتج مع اشتراطات تقنية جديدة يمكن أن يتطلب استثمار أولي. فوجود تكلفة ثابتة من أجل الدخول إلى سوق ما يمكن إذن أن يكون له آثار على التجارة تختلف عن آثار التعريفية الجمركية، و هذا الجانب يستحق بعض الاهتمام. فكيف تؤثر تدابير OTC/SPS على حجم المبادلات و على قرار التصدير نحو أي سوق. و هل لهذه التدابير آثار مختلفة على الدول النامية و الدول المتقدمة، و هل تختلف هذه الآثار حسب القطاعات و الشركات.

و من أجل دراسة آثار التدابير غير التعريفية على التجارة، فالوضع الأمثل هو الحصول على معطيات تجريبية تميز بين مختلف أنواع التدابير. في الواقع، إن تدابير OTC/SPS تؤثر على التجارة بطرق مختلفة. مثلا، تبين تنظيم حول مطابقة الأغذية سيرفع من تكاليف الإنتاج، و لكن يستطيع كذلك أن يكون مؤشرا مهما حول النوعية، معززا بذلك تنافسية الشركات التي تحترم و تتمثل للمعايير الصارمة. إن التنظيمات المتعلقة بسلامة المنتجات ترفع أيضا الثقة في نوعية السلع الأجنبية، مخفضتا بذلك من تكاليف الصفقات و تشجع التجارة. إن مسألة معرفة إذا ما كانت هذه الآثار تترجم بارتفاع الواردات أو الصادرات تخضع لأثر التدبير على التكاليف المتعلقة بالمنتجات المحلية و الأجنبية و لرغبة المستهلكين على دفع أكثر من أجل الحصول على منتجات مضمونة.

و تستعمل الأدبيات بعضا من المؤشرات المتعلقة بالمطابقة مثل عدد المعايير أو التدابير التقنية المطبقة من طرف الدولة على الواردات أو الصادرات. و لقد تم التركيز على العلاقة ما بين تدابير OTC/SPS و التدفقات التجارية أو على ارتفاع التكاليف المرتبطة بهذه التدابير. و رغم هذه العلاقات التي تحتاج إلى العديد من الاختبارات، لاحظت العديد من الدراسات التجريبية أنه على مستوى تجميعي لكل التدابير، فلا تكون دائما تدابير OTC/SPS مرتبطة أو ذات علاقة سببية بانخفاض المبادلات. مثلا، على مستوى دراسة رائدة حول العلاقة ما بين المعايير و النتائج التجارية الإجمالية، لاحظ (Swann et al. 1996) أن المعايير المطبقة على الواردات تشجع التجارة. و استنتج أن ارتفاعا مقداره 10% في عدد المعايير الوطنية أدى إلى ارتفاع بحوالي 3.3% في حجم واردات المملكة

المتحدة القادمة من باقي العالم، و ارتفاع بحوالي 2.3% في صادراتها.<sup>(1)</sup> و في دراسة أخرى تختلف عن حيث خصائص النموذج المطبق و باستخدام نفس المعطيات، لاحظ كل من Temple & Urga (1997) أثر غير معنوي للمعايير.<sup>(2)</sup> و رغم اختلاف النتائج التي توصلت إليهما كلا الدراستين، فإن كلاهما تشككان في الفكرة المنتشرة بشكل كبير و التي مفادها أن المعايير المحلية تقيد المبادلات.

و في نفس المجال تبين الدراسات التي تعتمد على المعطيات التجارية المفصلة أن أثر التدابير OTC/SPS تختلف حسب طبيعة القطاع. من بين الدراسات التي تصنف ضمن هذا الاطار تلك المقدمة من طرف Moenius (2004). الذي لاحظ من خلال استعمال نموذج الجاذبية من أجل تقييم أثر المعايير الوطنية على التجارة لمجموعة من المعطيات التي تخص 471 قطاعا على مستوى أربعة أرقام من التصنيف للتجارة الدولية (CTCI) و التجارة الثنائية لحوالي 12 دولة متقدمة، أن المعايير المطلوبة عند الاستيراد لها أثر سلبي على واردات المنتجات المصنعة (المنتجات الغذائية، المشروبات، المواد الأولية و الوقود المعدني)، بينما كان لها أثر موجب على واردات القطاعات المصنعة (و خاصة المحروقات، المنتجات الكيماوية، المنتجات المصنعة و العتاد). و لقد فسر Moenius هذه النتائج من خلال التأكيد على أنها كما تقدم للمصدرين معلومات ثمينة حول تفضيلات السوق، فإن المعايير تخفض تكاليف المعاملات، حتى و لو أنها تفرض تكاليف التكيف و الامتثال. و في القطاعات الأكثر تنوعا مثل بعض القطاعات المصنعة (قطاعات ذات التكنولوجيا العالية مثلا)، فإن تكاليف المعلومات يمكن أن تكون جد مرتفعة، لذلك، فإن أثر تخفيض تكاليف المعلومات تفوق أثر ارتفاع تكاليف الامتثال و لذلك ترتفع المبادلات.<sup>(1)</sup>

في نفس المجال تم تعزيز دراسة Moenius من طرف العديد من الدراسات. حيث قام Blind (2004) بملاحظة وجود أثر موجب و معتبر للمعايير على التجارة،<sup>(2)</sup> نفس الشيء دراسة ثانية قام بها Moenius (2006) على المنتجات الإلكترونية.<sup>(3)</sup> و باستخدام معطيات حول التدابير المبلغ عنها في إطار اتفاقيات OTC/SPS لاحظ

<sup>(1)</sup> Swann, G. P., Temple, P. et Shrumer, M. (1996), Standards and Trade Performance: the UK Experience, Economic Journal.1313 - 1297 : (438)106

<sup>(2)</sup> Temple, P. et Urga, G. (1997), The competitiveness of UK Manufacturing: Evidence from Imports, Oxford Economic Papers 49(2): 207-227.

<sup>(1)</sup> Moenius, J. (2004), Information versus Product Adaptation: The Role of Standards in Trade, International Business and Markets Research Center Working Paper, Kellogg School of Management, Northwestern University.

<sup>(2)</sup> Blind, K. (2004), The Economics of Standards – Theory ,Evidence, Policy, Edward Elgar Publishing, Cheltenham) Royaume-Uni(

<sup>(3)</sup> Moenius, J. (2006), Do National Standards Hinder or Promote Trade in Electrical Products, IEC Centenary Challenge Papers ,Commission électrotechnique internationale, Genève.

Disdier et al., (2008) وجود أثر شامل سلبي لتدابير OTC/SPS على تجارة المنتجات الغذائية.<sup>(1)</sup> و من خلال الاهتمام على الخصوص بالتدابير OTC/SPS المرتبطة بالبيئة و التي تم الإبلاغ عنها. لاحظ Fontagne et al., (2005) أيضا وجود أثر موجب لهذه التدابير على تجارة المنتجات المصنعة، و لكن أثر سلبي على تجارة المنتجات الطازجة و المحولة.<sup>(2)</sup> و في السنوات الأخيرة قام كل من Li & Beghin (2012) بتحليل 27 دراسة استعملت معادلات الجاذبية من أجل قياس الأثر الخاص لتدابير OTC/SPS على التجارة، و كان من النتائج التي لاحظها أن الآثار المقدرة لهذه التدابير على التجارة وجود احتمال أقل بأن تكون سلبية في قطاعات الزراعة و الأغذية مقارنة بباقي القطاعات الأخرى.<sup>(3)</sup> و قد لاحظ Otsuki et al., (2001) عن وجود أثر سالب لمعيار الاتحاد الأوروبي الخاص بمادة aflatoxine على الصادرات الإفريقية. و توقع على الخصوص أن التحول من معيار Codex alimentarius الذي تم اعتماده من طرف المنظمة الأمم المتحدة للتغذية و الزراعة و المنظمة العالمية للصحة إلى المعيار الموحد و الأشد صرامة للجنة الأوروبية سيؤدي إلى انخفاض بحوالي 670 مليون دولار للصادرات الإفريقية من الحبوب، الفواكه المتوجهة نحو أوروبا.<sup>(4)</sup>

و في نفس السياق الخاص بالأثر على القطاعات، لاحظ Chen et al., (2008) وجود أثر سالب للتشريعات المتعلقة باستعمال المبيدات الحشرية و العلف الدوائي للأسماك على الصادرات الصينية من الخضار الطازجة، السمك و المنتجات المائية ما بين 1992 و 2004. كما لاحظ على الخصوص أن تدير جد صارم مقداره 10% يخص مستوى المبيدات يخفض صادرات الخضار (الأسماك و المنتجات المائية) بنسبة 2.8 (2.7) %.<sup>(5)</sup>

و في نفس الاطار بينت العديد من الدراسات وجود العديد من أن الآثار السلبية المحتملة لتدابير OTC/SPS على التجارة و التي تخص أساسا صادرات الدول النامية نحو الدول المتقدمة. و في المقابل، هذه التدابير لا تقيد بطريقة معتبرة صادرات الدول المتطورة نحو دول متطورة أخرى. و من خلال تحليل الآثار على التجارة للتدابير OTC/SPS المبلغ عنها من طرف الولايات المتحدة الأمريكية، الاتحاد الأوروبي، اليابان، كندا، أستراليا و سويسرا

(1) Disdier, A.-C., Fontagné, L. et Mimouni, M. (2008), The Impact of Regulations on Agricultural Trade: Evidence from the SPS and TBT Agreements, American Journal of Agricultural Economics.350-336 :(2)90

(2) Fontagné, L., Mimouni, M. et Pasteels, J.-M. (2005), Estimating the Impact of Environmental SPS and TBT on International Trade, Integration and Trade Journal 22(9): 7-37.

(3) Li, Y. et Beghin, J. C. (2012), « A Meta-Analysis of Estimates of the Impact of Technical Barriers to Trade », Journal of Policy Modeling

(4) Otsuki, T., Wilson, J. S. et Sewadeh, M. (2001), « Saving two in a billion: quantifying the trade effect of European food safety standards on African exports », Food Policy 26(5): 495-514

(5) Chen, M. X. et Mattoo, A. (2008), « Regionalism in standards :good or bad for trade? », Revue canadienne d'économie 41.863-838 :(3)

لاحظ كل من Disdier et al., (2008) عن وجود أثر شامل سلبي على الصادرات الإجمالية للدول الإفريقية، الكاريبي و الباسفيك (ACP)، أمريكا اللاتينية و آسيا. فبينما اثر هذه التدابير على صادرات دول ACP كان سلبا و معبرا، فإن الأثر على الدول الآسيوية لم يكن معتبرا من الناحية الإحصائية<sup>(1)</sup>.

## 2-2- التأثير على إنتاجية الشركات

يكون للقيود غير التعريفية تأثير مباشر على إنتاجية الشركات لأنها ترتبط مباشرة بالوصول إلى الأسواق. و لذلك، فإن الدول التي تكون لديها رغبة فعلية في تعزيز نشاط التصدير و توسيع قاعدة صادراتها أن تأخذ بعين الاعتبار مختلف اللوائح و الاشتراطات السائدة في أسواق التصدير المختلفة مثل الجودة العالية للشروط الصحية المطلوبة، أو المختبرات ذات مستوى الجودة العالمي الرفيع و غير المتوافرة أحيانا، و هيئات إصدار الشهادات و الاعتماد المطلوبة، و في الغالب فإن هذه المتطلبات تتناول التدابير الخاصة بمخصائص المنتجات أو عمليات الإنتاج. و تخضع نجاح هذه العملية لدى قدرة هذه الدول على الامتثال لمثل هذه اللوائح و التدابير التجارية التنظيمية بما يفوق إمكانيات السياسات التجارية التقليدية، أي " فان عدم الامتثال للمتطلبات التنظيمية يعادل فعليا حظر الدخول. و تؤدي التدابير غير التعريفية إلى رفع مستوى الاستثمار اللازم لتحقيق هدف تنويع الصادرات من اجل منتجات جديدة، ما يؤثر بشكل غير متناسب على أقل البلدان نموا و الشركات الصغيرة بل و يستبعدا أحيانا من الأسواق"<sup>(2)</sup>.

و يمكن أن تكون للتدابير غير التعريفية، بصرف النظر عن الغاية المقصودة بها، تأثيرات تقييدية و تشويهية كبيرة على التجارة الدولية، و هي تثير مشكلتين أساسيتين فيما يتصل بنفاذ البلدان النامية إلى الأسواق. فأولا، و رغم إن التدابير غير التعريفية ليست تمييزية في الأصل، فإن تأثيرها قد يفضي في الواقع إلى التمييز بين الشركاء التجاريين، سيما على حساب البلدان النامية لأن:<sup>(3)</sup>

(1) Disdier, A.-C., Fekadu, B., Murillo, C. et Wong, S. A » (2008). Trade Effects of SPS and TBT Measures on Tropical and Diversification Products », ICTSD Programme on Agricultural Trade and Sustainable Development, Issue Paper 12, Centre international pour le commerce et le développement durable, Genève

(2) الأونكتاد، (2019)، تعزيز القيمة المضافة و تحسين القدرة الإنتاجية و المحلية عن طريق التمكين الاقتصادي المحلي، 7 أوت، ص ص 13.

(3) مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، مجلس التجارة و التنمية، (2012)، تطور النظام التجاري الدولي و توجهاته من منظور إنمائي، ص 17.

(أ) هذه الدول غالبا ما تكون أقل قدرة على استيفاء متطلبات التدابير غير التعريفية (أو تتكبد لهذا الغرض تكاليف أعلى)، بسبب اعتمادها على تكنولوجيات إنتاج أقل تطورا، و على بنية أساسية ضعيفة للتجارة، و على خدمات تصدير لا تفي بالحاجة.

(ب) تفتقر إلى الموارد اللازمة لتحليل و فهم طبيعة و تبعات ما تواجهه صادراتها من تدابير غير تعريفية. أما المشكلة الثانية فمردها إلى أن التدابير غير التعريفية كثيرا ما تطبق على فئات منتجات ذات أهمية تصديرية خاصة بالنسبة إلى الدول النامية، و هي منتجات غالبا ما يكون لهذه الدول ميزة نسبية فيها. لذلك، فإن تقييد التجارة العام الناجم عن التدابير غير التعريفية يمكن أن يكون بصفة عامة و إن كانت غير مقصودة، على حساب الدول النامية، و خاصة منها الدول ذات الدخل المنخفض و أقل الدول نمواً. و نظرا للاختلاف الهيكلي للدول الصناعية عن الدول النامية (مثل حالة الجزائر)، فإن أثر القيود غير التعريفية يمكن أن يكون كذلك مختلف في الدول الصناعية عنه في الدول النامية.

كما يمكن لهذه القيود أن تخلق فروقا كبيرة بين الأسعار المحلية و العالمية. و هو ما يؤدي لزيادة إما أسعار السلع المستوردة في السوق المحلية أو أسعار السلع المصدرة في السوق العالمية. و في كلتا الحالتين، فإن معظم الحواجز غير التعريفية تميل إلى تقييد حجم التجارة. إما من خلال تثبيت الوصول إلى الأسواق و انخفاض المنافسة، و خفض الحافز لإنتاج سلع و خدمات عالية الجودة، و إعاقاة الابتكار و تقليل القدرة التنافسية العالمية للشركات المحلية، علاوة على ذلك، تجعل الحواجز غير التعريفية من تخصيص حصص للتصدير أو العوائق التقنية للتجارة من الصعب على الشركات الاستفادة من العوائد مقارنة بحجم الاستثمار<sup>(1)</sup>.

### 3-2- التأثير في الاستثمار في المشروعات الصغيرة و المتوسطة

حيث أن المصدرين الصغار مثل الشركات الصغيرة و المتوسطة هم الأكثر تأثرا بهذه السياسات عن الشركات الكبيرة حيث أن أي عوائق زمنية في التصدير أو الاستيراد قد يكون أمرا خطيرا بالنسبة لهم، في حين أن نفس العوائق الزمنية مثل التأخيرات في وصول الشحنات قد يكون له تأثير ضئيل على أعمال شركات كبيرة<sup>(2)</sup>. و يفوق متوسط مساهمة التدابير غير التعريفية ضعف مساهمة التعريفات في تقييد النفاذ إلى السوق، و هي أكبر بكثير من مساهمة التعريفات في الحالات القصوى. و في حالة الدول ذات الدخل المنخفض، يعزى تأثير التدابير غير التعريفية الكبير نسبيا على مستوى التقييد العام بالأساس إلى تركيبة صادرات هذه الدول، و جلها من المنتجات الزراعية، التي عادة ما تواجه شروطا أكثر تقييدا في النفاذ إلى الأسواق. و تتركز صادرات الدول النامية تركزا نسبيا في قطاعات

(1) Zouhour , Karray, (2013), Effects of NTMs on the Extensive and Intensive Margins to Trade: The Case of Tunisia and Egypt, ERF, Working paper n°.820.

(2) Zouhour, Karray,(2013), Ibid

يتواتر فيها بقدر أكبر تطبيق التدابير غير التعريفية. و يبين الجدول التالي تواتر استخدام التدابير غير التعريفية (مصنفة ضمن 5 فئات عامة) في مختلف القطاعات الاقتصادية.

جدول رقم (17) : مؤشر تواتر التدابير غير التعريفية في مختلف القطاعات الاقتصادية

مراقبة الكميات	مراقبة الأسعار	متطلبات ما قبل الشحن	الحوجز التقنية أمام التجارة	التدابير الصحية و تدابير الصحة النباتية	
33.4	5.7	21.3	36.2	71.3	الحيوانات الحية
27.1	3.6	24.0	31.7	69.2	المنتجات النباتية
20.7	8.0	12.9	26.8	51.1	الدهون و الزيوت
20.3	3.6	17.7	41.7	57.0	الأغذية المجهزة
10.9	0.6	8.1	25.5	9.8	المنتجات المعدنية
19.6	1.7	6.8	35.8	11.3	المنتجات الكيميائية
3.6	0.8	5.7	24.1	1.2	المطاط و البلاستيك
12.9	0.0	9.9	23.7	12.8	الجلود الخام ز المدبوغة
15.2	0.8	12.4	30.2	26.2	الخشب
11.4	0.6	8.2	18.4	1.7	الورق
16.3	4.7	15.6	34.3	1.8	النسيج
17.9	3.3	16.7	38.8	0.7	الأحذية
6.3	1.1	9.7	19.0	3.1	الحجارة و الاسمنت
12.2	1.2	9.6	21.0	1.6	المعادن الخسيسة
13.1	0.8	8.2	20.8	1.1	الآلات و المعدات الكهربائية
22.5	0.7	8.4	26.2	0.3	السيارات
8.1	0.2	7.9	20.0	0.4	الأدوات البصرية و الطبية
7.2	4.1	7.2	23.0	1.6	سلع متنوعة

المصدر: مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، مجلس التجارة و التنمية، (2012)، تطور النظام التجاري الدولي و توجهاته من منظور إثمائي، ص 17.

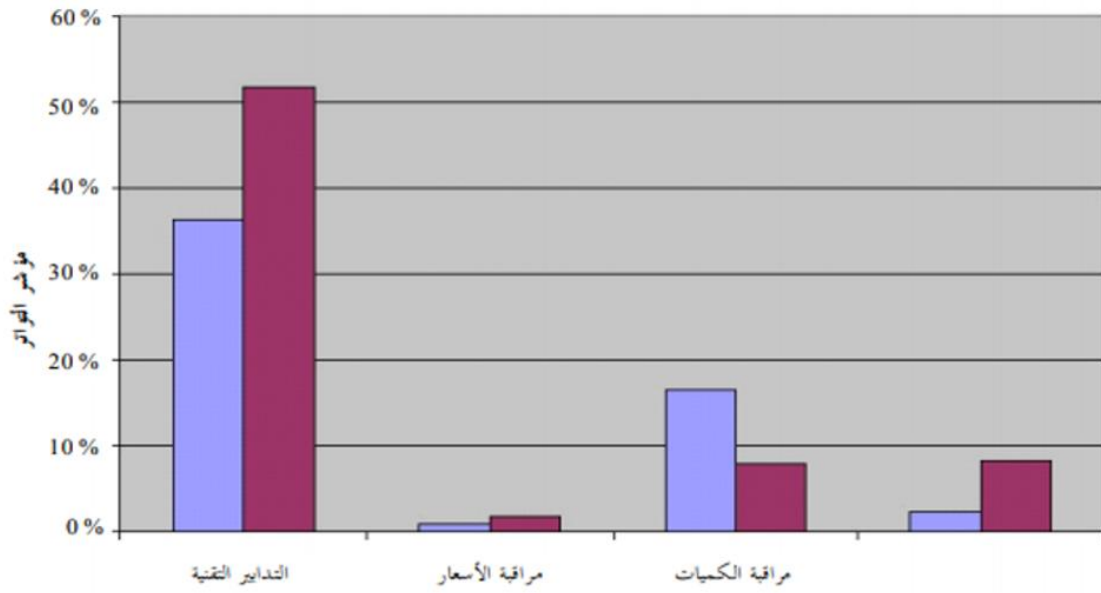
و تمثل الضوابط الصحية و ضوابط الصحة النباتية إحدى أهم فئات التدابير غير التعريفية بالنسبة إلى الدول النامية. و يتركز استخدام التدابير الصحية و تدابير الصحة النباتية، بحكم طبيعتها، تركزا شديدا في القطاع الزراعي،

سيما في ما يتصل بالمنتجات الحيوانية المنشأ، بما أن مراقبة هذه المنتجات ضروري للحفاظ على صحة المستهلكين ورفاههم و حماية البيئة. و نتيجة لذلك، يطبق ما لا يقل عن ضابط من هذه الضوابط على أكثر من 60% من المنتجات المتصلة بالغذاء. و في حين تطبق الحواجز التقنية أمام التجارة على مجموعة أوسع من المنتجات و على نحو أكثر توحيدا بين مختلف القطاعات الاقتصادية، فهي تستهدف في أغلب الأحيان القطاعات الاقتصادية ذات الأهمية التصديرية الأكبر بالنسبة إلى الدول النامية، كالنسيج و الملابس و الأحذية. و بالمثل، تتركز متطلبات ما قبل الشحن و تدابير مراقبة الأسعار بالقدر الأكبر في قطاعات المنتجات الزراعية و النسيج و الأحذية. و في المقابل تطبق التدابير غير التقنية، كتدابير مراقبة الكميات، تطبيقا موحدًا تقريبا في مختلف القطاعات الاقتصادية.<sup>(1)</sup>

و تفيد بيانات أولية جمعتها الأونكتاد بأن استخدام التدابير التنظيمية تزايد بقدر كبير على مدى السنوات العشر الماضية، و يبين الشكل أسفله أن إجمالي استخدام التدابير غير التعريفية ازداد في الفترة ما بين 1999 و 2010، و أن أكثر زيادة قد سجلت في عدد المنتجات المشمولة بتدابير تقنية (التدابير الصحية و تدابير الصحة النباتية و الحواجز التقنية أمام التجارة) طبقت على حوالي نصف المنتجات المتداولة في عام 2010. و سجلت أيضا زيادة كبيرة في استخدام أنواع أخرى من التدابير غير التعريفية، كتدابير التفتيش قبل الشحن و الدفاع عن التجارة (أو تدابير الحماية في حالات الطوارئ). و إذ تستجيب قواعد التجارة الدولية أكثر فأكثر لمطالب المجتمع في ميادين الصحة و السلامة و البيئة، يرجح أن تزداد تباعا أهمية التدابير غير التعريفية.

<sup>(1)</sup> مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، مجلس التجارة و التنمية، تطور النظام التجاري الدولي و توجهاته من منظور إنمائي، 2012، ص

الشكل رقم (2): مؤشر التواتر بحسب الفئات العامة للتدابير غير التعريفية



المصدر: الأونكتاد (2012)، نفس المرجع، ص 18.

نشير في هذا السياق، بأنه لا الهدف المصرح به للتدابير غير التعريفية، و لا أثره على التجارة يسمح بالقول و بكل دقة إذا ما كان هذا الإجراء غير ضار من وجهة نظر التجارة، و لكن من خلال تحليل طبيعة هذه التدابير من حيث غموضها، فعاليتها و انعكاساتها على مختلف المجموعات الاجتماعية و سياقها السياسي و الاقتصادي يمكن من الحصول على مؤشرات مهمة حول هذا الموضوع.

و تشير (Karray, 2013) إلى تأثير الحواجز غير الجمركية على مصر في إثنين من المجالات و هما الاستثمار في الشركات الصغيرة و المتوسطة و الحد من الفساد، حيث أن المصدرين الصغار من الشركات الصغيرة و المتوسطة هم الأكثر تأثراً بهذه السياسات عن الشركات الكبرى حيث أن أي عوائق زمنية في التصدير أو الاستيراد قد يكون أمراً خطيراً بالنسبة لهم. في حين أن نفس العوائق الزمنية مثل التأخيرات في وصول الشحنات يكون له تأثير ضئيل على أعمال شركة كبيرة. و كون أن النسيج الصناعي يعتمد بشكل كبير على المشروعات الصغيرة و المتوسطة و دورها في التوظيف و الدخل فذلك يعني أن هذه الحواجز تمثل عوائق كبيرة للنمو الاقتصادي في مصر. أما الجانب الثاني من الآثار، فتشير (Karray, 2013) إلى أن وجود مثل هذه الحواجز يميل بالاقتصاد نحو الاتجاه إلى تطوير اقتصاد غير منتج أو ما يسمى بالاقتصاد الريعي (Rent seeking economy) حيث يحصل أصحاب التراخيص و النخب على دخل غير منتج.<sup>(1)</sup>

(1) Zouhour, Karray,(2013), Op cit



و في هذا المجال تشير الأونكتاد (2018) أنه للامثال لهذه التدابير و المعايير آثار على التجارة الدولية بسبب التكاليف المرتبطة بالامثال لها، لأنها تتطلب توفر معرفة تقنية واسعة و مرافق للإنتاج و قاعدة للهياكل الأساسية. و كل هذه الإمكانيات يفتقر إليها الكثير من الدول النامية و المؤسسات الصغيرة، مما سيؤثر بشكل خاص على قدرة صغار المنتجين على دخول الأسواق المتخصصة في المنتجات القائمة على الطبيعة و ذات الاشتراطات البيئية.<sup>(1)</sup>

و تشير إلى أنه لا يوجد حالياً طرق أو أساليب من أجل تكميم أو تقييم أثر القيود غير التعريفية على التدفقات التجارية. حيث تم وضع العديد من الطرق من طرف المتخصصين و الباحثين، من أجل محاولة تقديم مؤشرات واضحة و مفيدة بالنسبة للآثار التقييدية للقيود غير التعريفية. و لقد تم إحصاء العديد من الصعوبات المنهجية المتعلقة بحدود أساليب التكميم على مستوى العديد من الأبحاث و الدراسات التجريبية. و لقد أخذت الأدبيات المخصصة لقياس القيود غير التعريفية بعداً معتبراً. حيث ركزت الأعمال الأولى في مجال السياسات التجارية التقييدية (أي القيود غير التعريفية) على تحليل دور هذه السياسات التجارية على النمو، الفقر، إنتاجية المؤسسات أو تحديد محددات المؤسساتية أو السياسية لإجراءات الحماية. هناك دراسات أخرى حاولت فهم الإطار المؤسسي و السياسي لمحددات حماية التجارة، باستعمال مؤشرات تقييد التجارة. حيث تم تطوير العديد من الأساليب من أجل تقديم مؤشرات قادرة على قياس الأثر التقييدي للسياسات التجارية الحمائية (القيود غير التعريفية)، من بينها النماذج التجريبية لكل من Anderson و Neary (1992، 1994، 2003، 2007) التي استطاعت تقديم مؤشر خاص بالتقييد التجاري أطلق عليه (Trade Restrictiveness Index).<sup>(2)</sup>

### 3-تحليل (التكلفة-العائد) للتدابير غير التعريفية

ينظر و بشكل متزايد إلى القيود غير التعريفية على أنها من بين القيود الكبيرة للنفذ إلى الأسواق. و تشير تحليل القيود غير التعريفية في أغلب الأحيان أثر في اتجاه واحد للخسائر التجارية بدون إقامة علاقة ما بين هذه الخسائر و الرفاهية. و بالرغم من أن هذه التدابير يمكنها في بعض الحالات تحسين رفاهية المتعاملين الاقتصاديين عندما

<sup>(1)</sup> الأونكتاد. (17 أوت 2018)، التجارة الدولية و التنمية، تقرير الأمين العام.

<sup>(2)</sup> Anderson, J & .Neary, P. (1992), Trade reforms with quotas, partial rent retention and tariffs, *Econometrica*, vol. 60(1), pp. 57–76

Anderson, J & .Neary, P. (1994), «Measuring the restrictiveness of trade policy», *World Bank Economic Review*, vol. 8(2) (May), pp. 151–69

Anderson, J & .Neary, P. (2003), «The Mercantilist index of trade policy», *International Economic Review*, vol. 44(2) (May), pp. 627–49

Anderson, J & .Neary, P. (2007), « Welfare versus market access: the implications of tariff structure for tariff reform », *Journal of International Economics*, vol. 71(2) (March), pp. 627.49 –

تقدم أحسن المعلومات حول السلع المتبادلة، فيمكن أن يكون للقيود غير التعريفية أهداف مشروعة و مبررة مثل الأمن، الصحة أو حماية البيئة. و على هذا الأساس، من أجل تقييم أثر القيود غير التعريفية على المبادلات التجارية فمن الضروري، التمييز بين تدابير الحماية التي يطلق عليها التدابير المشروعة، و تلك التدابير التي يكون لها أهداف حمائية و التي يطلق عليها بالتدابير التمييزية (Discriminatoires).

إن القيود غير التعريفية التي يطلق عليها مشروعة تعطي معلومات أكثر حول السلعة المتبادلة و تحسن من خصائصها، و هذا يمكن أن يحفز على طلبها و يرفع من المبادلات. إضافة إلى ذلك، في مواجهة مخاطر الآفات، فإن تصميم جيد للقيود غير التعريفية يمكن أن يحد من المبادلات و أيضا من حجم هذا الخطر، بينما في غياب هذه القيود غير التعريفية الصارمة مثل الرقابة على سلامة الأغذية، يمكن أن ينتج عن ذلك آثار غير مرغوبة على رفاهية المستهلك. و في نفس الاتجاه، تسمح مختلف التشريعات بالاستجابة لاحتياجات المستهلكين و تحسين عمل الأسواق بتخفيض الآثار الخارجية السلبية بمنع استيراد الآفات مثلا، أو عدم تناظر المعلومات بتقديم معلومات أكثر من خلال وسم المنتجات على سبيل المثال.

و في هذا المجال، أكد Moenius (2006) على أن القيود غير التعريفية يمكن أن يكون لها أثر إيجابي إذا كانت متجانسة، لأن التجانس يؤدي إلى تخفيض تكاليف الإنتاج بواسطة اقتصاديات الحجم. و لذلك، فمن الضروري الإشارة إلى أن أسباب استعمال بعض القيود غير التعريفية يمكن أن تبرر ليس فقط بالمسائل الاقتصادية. إنها التدابير التي تهدف إلى الرفع من الرفاهية المحلية من خلال تصحيح و معالجة اختلالات السوق. و لقد تم استعمال العديد من الطرق من طرف الحكومات من أجل التمييز بين القيود غير التعريفية التقييدية عن القيود غير التعريفية غير التقييدية. (1)

و يقصد بتحليل التكاليف-المكاسب و التي تتمثل في قياس الأرباح الصافية للرفاهية الوطنية المحققة بفضل تطبيق تدبير معين مقارنة مع تدبير آخر. و لقد تم استعمال تحليل التكاليف-المكاسب على مستوى أدبيات التجارة، فهي تمنح قاعدة قرارات عقلانية للمقررين الذين يقومون بتحديد الرابحين و الخاسرين نتيجة تغير السياسة التجارية. كما تشترط اعتبار أن كل السياسات التجارية كاختيار أمثل. و أخيرا، هذا النوع من التحليل يسمح بتحديد ما هو الحجم الأمثل الذي يتطابق مع وضع حيز التطبيق أي نوع من السياسات من أجل اختيار الخيار الذي يعظم المكاسب الصافية. و يتم استعمال تحليل التكاليف-المكاسب الذي يعتبر متجذر في نظرية اقتصاديات الرفاهية، بشكل واسع من أجل تصور تدخل الحكومات من وجه نظر كل من Rown & Trachman (2009). (2)

(1) Moenius, J. (2006), Do National Standards Hinder or Promote Trade in Electrical Products , IEC Centenary Challenge Papers, Commission Électrotechnique Internationale, Genève

(2) Rown, Chad & Trachman, Joel P (2009) , Brazil—Measures Affecting Imports of Retreaded Tyres: A Balancing Act, 8 (Special Issue 1) World Trade Review 85 (2009).

و تفترض هذه الدراسة أن القيود غير التعريفية تتفاوت من حيث قدرتها للوصول إلى الهدف المنشود و أيضا من حيث تكلفتها. فيجب على الحكومات إذن تقدير ما هو المكسب الذي يمكن للقيود غير التعريفية أن تقدمه لتحقيق هدف معطى و التكلفة الخاصة بتطبيق القيود غير التعريفية. يجب على تحليل التكاليف-المكاسب أن يسمح بتحديد القياس الأمثل. ذلك القياس الذي يسمح بأحسن علاقة التكاليف-المكاسب. غير أن هذا التحليل يصطدم ببعض الصعوبات.

إن تحليل التكلفة-العائد (Couts-avantages) لا يسمح فقط بتحديد اذا ما كان تدخل السلطات العمومية في مجال السياسة التجارية مبررا (العائد يجب أن يكون أكبر من التكاليف) مثل التكلفة و العائد المحقق نتيجة تخفيض التلوث من خلال تطبيق التدابير غير التعريفية، و لكن أيضا بترتيب التدابير غير التعريفية. و لهذا تكمن أهمية الاستعانة بهذا النوع من التحليل في السماح للباحثين و حتى أصحاب القرار السياسي بتحديد التدبير الأمثل و الذي يضمن أحسن علاقة تكلفة-منفعة. و لذلك، هناك احتمال أن يتطلب هذا التحليل معلومات أكثر و يكون من الصعب تقنيا تطبيقها بكل سهولة مثل طرق القياس الأخرى. و حتى يكون الاستعانة بهذا النوع من أنواع القياس فعالا، يجب تكميم طريقة تحليل التكلفة-العائد و أن يعبر عنها نقديا. و لذلك فإن صعوبة الحصول على المعلومات و المصادر الإحصائية يفسر جزئيا لماذا لا تلجأ العديد من الحكومات إلى تحليل التكلفة-العائد من أجل اتخاذ قرارات خاصة في مجال التدابير غير التعريفية.

كما يساهم تحليل التدابير غير التعريفية عن طريق (التكلفة-العائد) في تحليل الأثر على رفاية المتعاملين الاقتصاديين و تصحيح فشل السوق. و في هذا المجال، تركز الدراسة التي أعدها كل من Tongeron, Beghin & Marette (2010) على تحليل مقارن لآثار رفاية المتعاملين الاقتصاديين من أجل علاج نفس أنواع نقائص السوق. إن هذا الإطار من التحليل يتضمن حساب التكاليف و المكاسب لاثنتين من المتعاملين الاقتصاديين، سواء المستهلكين و المنتجين و مطبق على وضعيتين من أوضاع نقائص السوق، أي التبادل الحر مع اشتراط الوسم و التبادل الحر بدون اشتراط الوسم. و الهدف هو تمييز المتعاملين الذين يعطون أهمية كبرى لنقائص السوق عن أولئك الذين يكونون مختلفين عن ذلك. من جهة المستهلكين، فالبعض يعلن عن تفضيله لبعض الخصائص للسلعة المعنية و البعض الآخر لا يهتم بذلك. أما بالنسبة للمنتجين، فالبعض سيتأثرون بالآثار الخارجية للإنتاج و البعض الآخر لا يتأثرون بذلك.<sup>(1)</sup>

و لذلك، فإن المستهلك بصفة عامة، يتجنب الخصائص غير المرغوبة في المنتج و يعطي أهمية أكبر للعرض (السعر و النوعية). و يعتبر هذا السلوك متغير محدد لتقييم التكاليف-المكاسب للتدابير التي تعالج الفشل الذي

(1) Marette, S. et Beghin, J. C. (2010), « Are Standards Always Protectionist? », Review of International Economics 18.192-179 : (1)

يتعرض له المستهلكين، بينما المنتج يتجنب الفشل المرتبط بقيمة الخسارة بدلالة الإنتاج. و يبين الجدول التالي دراسة حالات ناتجة عن تحليل كمي خاص بالتكاليف-المكاسب التي أعدها كل من Tongeron, Beghin & Marette (2009) في الدراسة السابقة من أن أجل مقارنة سلوك المستهلك بسلوك المنتج إزاء معيار رادع و هو التبادل الحر (شرط الموسم/ بدون شرط الموسم). و نشير إلى أن هذه المقارنة تفترض أن المصدر الوحيد لفشل السوق سيكون أجنبي، و أن فشل كل من الإنتاج و الاستهلاك ستكون غائبة بشكل كامل عن الاقتصاد المحلي.

جدول رقم (18): تكاليف و مزايا القيود غير التعريفية: دراسة حالتين

فشل السوق	التشريعات	قيود غير تعريفية
الآثار الخارجية للإنتاج	التبادل الحر (بدون وسم)	* يرتفع العرض الأجنبي على حساب الإنتاج المحلي. * يستجيب العرض الإجمالي للطلب عند سعر منخفض. * يستفيد المستهلكون من سعر منخفض (مقارنة بوضع العزلة)، و يتأثر المنتجون المحليون بانخفاض الأسعار و ارتفاع التكاليف
	التبادل الحر (مع وسم إجباري)	* ارتفاع التكاليف الوحيدة للموردين الأجانب. * سيتأثر المنتجون بالمنافسة، و لكن ليس بارتفاع التكاليف. * سيكون السعر اقل ارتفاعا كما في حالة العزلة.
الآثار الخارجية للاستهلاك	تبادل حر (بدون وسم)	* توسع في العرض بسبب دخول المنتجين الأجانب. * يستفيد المستهلكون بسعر وحيد تم تخفيضه و لكنهم سيتأثرون بنقص المعلومات و انخفاض النوعية المتوسطة. * يتأثر المنتجون المحليون بالمنافسة و غياب الموسم.
	تبادل حر (مع وسم إجباري)	* يستفيد المستهلكون من منافسة العرض (يمكنهم شراء المنتج الذي يفضلونه). * سعر جد مرتفع، أرباح المنتجون الأجانب ترتفع.
موارد عالمية مشتركة و آثار خارجية منفصلة	تبادل حر (بدون وسم)	* المستهلكون المعنيون لا يتم إعلامهم بالرباط الموجود ما بين الاستهلاك و الآثار الخارجية. * انخفاض السعر المدفوع و زيادة الآثار الخارجية. * يتأثر المنتجون المحليون و يتحصل المستهلكون المحليون على عائد بسبب انخفاض الأسعار، و لكن بعض منهم سيكون معرضا لزيادة الآثار الخارجية.
	تبادل حر (مع وسم إجباري)	* انخفاض الآثار الخارجية المنفصلة، المشتريات الوحيدة يجب أن تحترم المعايير المتعلقة بالموسم.

Source : Tongeren, Beghin & Marette (2009), p.109.

هذه الحالة من المقارنة سمحت بتحديد بعض تكاليف و مزايا القيود غير التعريفية بالنسبة للمتعاملين الاقتصاديين الذي تعرضوا لهذه القيود، و خاصة المستهلكين و المنتجين. و يبقى أثر القيود غير التعريفية على حجم و اتجاه المبادلات التجارية مختلط (في نفس الوقت و سلمي). فالتجارة ترتفع أو تنخفض حسبما إذا كان الأثر الإيجابي على الطلب أعلى أو أدنى من الأثر السلبي للعرض. و في حالة التدايير التي يكون لها أثر سلبي، فإن درجة التقييد تتفاوت ما بين الدول و ما بين القطاعات في نفس الدول.

و على العموم، فإنه من الصعب تقييم تكاليف و مزايا التدابير التنظيمية، آثارها تفتقد عادة للشفافية. و هناك العديد من العوامل التي يجب مراجعتها لمعرفة إذا ما كان قيد غير تعريفي يستعمل من أجل تحقيق أسباب التنافسية أو أنه وضع حيز التطبيق من أجل مبررات متعلقة بالسلامة و الصحة. فالتحليل القائم على أساس التكاليف- المكاسب يجب أن يجلل في نفس الوقت فعالية القيود غير التعريفية بالمقارنة مع تدابير أخرى، و دراسة توزيع التكاليف و المكاسب ما بين المنتجين (المحليين و الأجانب) و المستهلكون. هذا التحليل يجب أن يتضمن بالطبع تقييم خصائص قطاع النشاط المعني.

و في هذا المجال، و يستعمل Moenius (2004) نموذج جاذبية من أجل حساب أثر المعايير المحلية على التجارة لعينة تتكون من 12 دولة متقدمة و تشمل 417 قطاعا. و يؤكد الباحث أن معايير الاستيراد لها أثر سلبي على واردات المنتجات غير المصنعة (منتجات غذائية، المشروبات الغازية، المواد الأولية و الوقود المعدني)، و لكن أثر إيجابي على واردات القطاع المصنع (و خاصة المحروقات، المنتجات الكيماوية، منتجات مصنعة و آلات).<sup>(1)</sup> كما يؤكد Fontagné & al (2005) على وجود أثر موجب لهذه التدابير على تجارة المنتجات المصنعة، و لكن أثر سلبي على تجارة المنتجات الطازجة و المحولة.<sup>(2)</sup> و حديثنا، تقدر دراسة Li & Beghin (2012) آثار التدابير OTC/SPS على التجارة الدولية. و ترى أن الآثار المقدرة لهذه التدابير على التجارة لها احتمال اقل بان تكون إيجابية في القطاع الزراعي و المواد الغذائية مثل القطاعات الأخرى.<sup>(3)</sup>

### 1-3-التدابير الكمية

تشير معظم أدبيات التجارة الدولية أن التدابير الكمية تعمل على تخفيض حجم الواردات، و تدفع العديد من الظروف و الأسباب إلى تبرير استعمال مثل هذه التدابير الكمية. و في هذا المجال، عندما تكون لدى السلطات العمومية رغبة قوية في حماية الصناعات الناشئة، فإنها تفضل استخدام نظام حصص الاستيراد (أحد أشكال القيود الكمية)، بدلا من تطبيق نظام الإعانات، لأن دعم الصناعة الناشئة سينخفض تدريجيا كلما استطاعت الشركة التعلم كما يشير إلى ذلك الاقتصادي Melitz (2005)، و بما أن السلطات العمومية لا يكون بإمكانها تحديد المستوى الأمثل الذي ستنتم فيه عملية التعلم، فإن تطبيق معدل دعم ثابت، معناه أن الحماية ستكون منخفضة عن مستوى التعلم في بداية تقديم الدعم، و تكون أعلى في النهاية، و هذا لا يمثل بالضرورة الوضع المثالي للقطاعات

<sup>(1)</sup> Moenius, J. (2004), «Information versus Product Adaptation: The Role of Standards in Trade », International Business and Markets Research Center Working Paper, Kellogg School of Management, Northwestern University

<sup>(2)</sup> Fontagné, L., Mimouni, M. et Pasteels, J.-M. (2005), « Estimating the Impact of Environmental SPS and TBT on International Trade », Integration and Trade Journal 22(9): 7-37

<sup>(3)</sup> Li, Y. et Beghin, J. C. (2012), « A Meta-Analysis of Estimates of the Impact of Technical Barriers to Trade », Journal of Policy Modeling

الصناعية الناشئة.<sup>(1)</sup> و لهذا السبب يتم تبرير اللجوء إلى نظام الحصص مقارنة بنظام الإعانات، لأنه يسمح بتصحيح مستوى حماية القطاعات الناشئة. و في نفس السياق، يمكن كذلك تفضيل التدابير الكمية مثل حصص الاستيراد عن تطبيق التعريفات الجمركية. فعلى سبيل المثال، إذا ارتفع الطلب بسبب ارتفاع مستوى الدخل أو ارتفاع عدد السكان، فسيرتفع حجم الواردات مع تطبيق القيود التعريفية، و لكن لا يحدث ذلك مع استخدام نظام الحصص. و نشير هنا إلى أن من آثار الحصص حصول المستوردين على ربح، بينما تؤدي القيود التعريفية إلى حصول الدولة على إيرادات جمركية.

من ناحية أخرى، يمكن أن يكون ما يسمى **ربح الحصص** (rente contingentaire) مصدرا لصراعات غير مفيدة ما بين جماعات المصالح (جماعات الضغط) التي ترغب في الاستحواذ على هذا الربح. و يطلق الاقتصاديون مثل Krueger (1974) على هذا السلوك بالبحث عن الربح (Recherche de rente) أو (rent seeking)، و يمكن أن يكون هذا السلوك مشروعاً أو غير مشروع (فساد إيجابي أو سلبي في كلا الحالتين)، و بما أن الجماعات المتنافسة تخصص موارد كبيرة للبحث و الاستحواذ عن الربح، فسيؤدي ذلك بدون شك إلى ارتفاع الخسارة في الرفاهية، أو عدم الكفاءة الاقتصادية، التي تؤدي إلى تقييدات كمية لا تظهر في حالة التعريفات الجمركية.<sup>(2)</sup>

و في هذا المجال يشير Bhagwati (1968) أنه إذا كان للمنتجين سلطة على السوق (Pouvoir de marché)، فإن نظام الحصص سيمنح لهم إمكانية أكبر للحد من الواردات بدلا من التعريفات الجمركية، حتى و لو كانت الواردات تبقى في نفس المستوى في حالة تطبيق التعريفات الجمركية، قد يفرض المنتجون المحليون على المستهلكين سعرا أعلى من السعر العالمي بالإضافة إلى التعريفات المعادلة للحصة، و في حالة الاحتكار يظهر هذا الأثر بشكل واضح. و في حالة التعريفات الجمركية، لا يمكن للمحتكر الوطني تحديد سعر أعلى من السعر العالمي بالإضافة إلى الرسوم الجمركية دون رؤية تدفق الواردات. و مع ذلك، فإن الحصة (contingent) تعزل السوق المحلي عن التجارة العالمية، عندما يتم الوصول إلى مستوى محدد من الواردات، مما يسمح للمحتكر بتطبيق السعر الاحتكاري بسبب غياب الواردات.<sup>(3)</sup> تكون الوضعية جد معقدة عندما تتميز الصناعة المعرضة لمنافسة الواردات باحتكار القلة (oligopole) (أي أن يهيمن على السوق عدد قليل من البائعين)، فإذا كانت الشركات تتميز باحتكار القلة تتنافس فيما بينها،

(1) Melitz, M.J. (2005), When and how Should Infant Industries be Protect?, Journal of International Economics 66 (1): 177-196.

(2) Krueger, Anne, (Jun., 1974), The Political Economy of the Rent-Seeking Society, The American Economic Review, Vol. 64, No. 3, pp. 291-303 (13 pages), available at: [www.jstor.org/stable/1808883?seq=1#metadata\\_info\\_tab\\_contents](http://www.jstor.org/stable/1808883?seq=1#metadata_info_tab_contents).

(3) Bhagwati, J. (1968), « More on the Equivalence of Tariffs and Quotas », American Economic Review 58(1): 142-146. Available at: [www.jstor.org/stable/1831661?seq=5#metadata\\_info\\_tab\\_contents](http://www.jstor.org/stable/1831661?seq=5#metadata_info_tab_contents)

فإن الحصص (Contingent) يعطي للشركات المحلية إمكانية أكثر لممارسة سلطة على السوق. ينتهي الأمر بالسعر المحلي ليكون أعلى من السعر العالمي بالإضافة إلى المعادل التعريفي للحصة، ولكنه أقل من السعر الاحتكاري (Helmpman & Krugman, 1989).<sup>(1)</sup>

و إذا اتفقت شركات احتكار القلة فيما بينها، فيمكن لهذا الكارتل أن يفرض سعرا أدنى في ظل نظام الحصص (Contingent) مقارنة مع التعريفية الجمركية (Rotemberg & Saloner, 1988)<sup>(2)</sup> لأن أعضاء الكارتل يمكن أن يحدثوا انشقاقا، كلما كان السعر المطبق من طرف الكارتل مرتفعا، وكلما كان بإمكان أي عضو من الأعضاء محاولة الغش من خلال بيع أكثر من حصة من حصص الإنتاج الإجمالي المخصص له. هذا السلوك الانتهازي يكون عقلانيا بالنسبة لعضو الكارتل، حتى ولو كان يخشى أن يتسبب في انشقاق الكارتل، ما دام العائد الإضافي المحقق من خلال الغش يكون أعلى من القيمة الحالية لتحقيق العوائد المستقبلية الناتجة عن انهيار الكارتل.\* و نظرا لوجود إمكانية لانشقاق أعضاء الكارتل، و انخفاض العوائد الناتجة عنه، فإنه يمكن لأعضاء الكارتل اختيار تحديد سعر أدنى، يكون كافيا بما فيه الكفاية لمنع مثل هذه الانشقاقات.

### 2-3-التدابير السعرية

يؤكد الاقتصادي Feenstra (1986) على أنه يمكن استخدام التدابير السعرية مثل الرسوم الداخلية، إعانات التصدير و دعم الإنتاج، من أجل تصحيح المشاكل المتعلقة بفشل السوق (عدم تناظر المعلومات (Asymétrie de l'information) أو الاقتصاديات الخارجية (Externalité)، و كذلك لتعديل معدلات التبادل و تحويل المكاسب.<sup>(3)</sup> فعند وجود حالة عدم التأكد في الدولة المستوردة و المتعلق بنوعية المنتجات الأجنبية، فيمكن أن يتحول إلى قيد على التجارة. كما يسمح دعم الصادرات للمنتجين الأجانب بتقديم منتجات ذات نوعية لمستهلكي الدولة المستوردة بسعر منخفض. و يمكن أن يتمثل توسع التجارة في مكسب رفاهية للدولة المستوردة. و في حالة الصناعات الناشئة، سيعمل دعم الإنتاج المحلي على تخفيض مستوى الواردات، و لكنه سيحسن من الفعالية

(1) هذا يفترض أن شركات احتكار القلة تطبق المنافسة من نوع كورنو. هذا يعني أن كل مؤسسة احتكار القلة تستخدم مستوى إنتاجها، بدلاً من سعر البيع، كأداة للمنافسة. إذا أرادت أن تكون أكثر عدوانية تجاه منافسيها، فإنها تزيد من حجم إنتاجها. و إلا، فإنه يقلل من مستوى الإنتاج أو السعة. Helpman, E. et Krugman, P. R. (1989), Trade Policy and Market Structure, MIT Press, Cambridge (Massachusetts).

(2) Rotemberg, J. J. et Saloner, G. (1988), « Tariffs vs Quotas with Implicit Collusion », Revue canadienne d'économie 22244-237 : (2)

\* من المفترض أن أعضاء الكارتل يتبعون استراتيجية رد فعل صارمة أو ما يطلق عليها grim trigger ("الزناد المخيف"). يتعاونون مع بعضهم البعض طالما يتعاون الجميع. يتوقفون عن التعاون إلى الأبد عندما يغش أحد الأعضاء.

(3) Feenstra, R. C. (1986), « Trade Policy with Several Goods and Market Linkages », Journal of International Economics 20(3 4): 249 267.

الاقتصادية من خلال منح الشركات الناشئة الوقت الكافي لاكتساب الخبرة، و سيكون هذا التعلم مفيدا للصناعة كاملة.

و في الحالة التي يتم تطبيق فيها رسم على الشركات الأقل امتثالا أو احتراماً للمعايير البيئية من أجل محاربة التلوث في الدولة، سيتجاوز الإنتاج المحلي المستوى الأمثل، و ستكون هناك تجارة أقل باعتبار أن السوق لا يدمج في السعر الأضرار البيئية التي يتسبب فيها المنتجين المحليين (الناجمة عن نشاط اقتصادي محلي). و سيكون للرسم أثر يتمثل في انخفاض في نفس الوقت للواردات و الرفاهية للدولة المستوردة. و لهذا، فإن التدابير السعرية مثل الرسوم الداخلية، الإعانات الموجهة للإنتاج أو دعم الصادرات يمكن أن تكون الأداة المفضلة من أجل علاج حالة فشل السوق. فدعم الصادرات يسمح للمنتج الأجنبي الذي يقدم منتجا ذو نوعية بعرضه على مستهلكي الدولة المستوردة بسعر منخفض. و اذا كان المنتج ذو النوعية يجذب عددا كبيرا من المستهلكين، فان توسع التجارة سيترجم إلى عائد في مستوى الرفاهية في الدولة المستوردة.

### 3-3- التدابير النوعية

يمكن لتطبيق التدابير النوعية مثل التدابير التقنية أو تدابير الصحة و الصحة النباتية (SPS/OTC) أن يؤدي إلى زيادة ارتفاع مستوى التكاليف التجارية على الصادرات، و تخفيض آفاق التصدير للشركات الناشطة في الأسواق الدولية، باعتبار أنها تدابير تشترط تعديل بعض الخصائص الفنية للمنتجات المستوردة و هذا الجانب هو الذي يمثل عائقا أو حافزا للتجارة، بالرغم من أن تطبيقها يعمل على ضمان نوعية و سلامة المنتجات المستوردة. و هذا يساهم في تحسين رفاهية للمستهلكين و الرفع من الطلب على هذه المنتجات، و بالتالي حصول المصدرين على مكاسب معتبرة.

و تخضع آثار التدابير النوعية على التجارة أو الرفاهية على مدى قدرتها على علاج الاختلالات الحقيقية على مستوى السوق. فمثلا، إذا لم يكن هناك حالة فشل السوق، و تشترط للدول المستوردة تدابير المطابقة، سترتفع التكاليف التجارية، بسبب شرط الامتثال و احترام التشريعات في الدولة المستوردة. و من آثار ارتفاع التكاليف للشركة المصدرة نتيجة تطبيق مثل هذه التدابير يمكن الإشارة إلى انخفاض حجم الصادرات للشركات التي يمكن لبعضها أن تحافظ على نشاطها، و توقف كامل لنشاط الشركات المصدرة الأقل كفاءة. و هذا سيكون له آثار سلبية على الرفاهية في الدولة المستوردة بسبب انخفاض تشكيلات واسعة من المنتجات التي سيتم إدخالها إلى السوق، و السعر المرتفع للمنتجات المتوفرة.

بينما إذا كانت التدابير المطبقة تعالج حقيقة حالة فشل السوق المرتبطة بعدم تناظر المعلومات مثلا، فإن تطبيق معايير المطابقة سيرفع بدون شك تكلفة المنتجات للشركات المصدرة، و لكن سيزيد ثقة مستهلكو الدولة المستوردة في سلامة المنتج الأجنبي. و مجرد تشكل هذه الثقة في ذهن المستهلك، سيسمح للشركات المصدرة بربح حصص



سوقية إضافية بسبب زيادة الطلب على هذه المنتجات. كما أن تطبيق التدابير النوعية في ظل تشريعات ذات اشتراطات صارمة، سيكون لها آثار غامضة على التجارة و الرفاهية، و تخضع هذه الآثار للأهمية النسبية للعوامل التي تؤثر على المستهلكين و المنتجين المحليين. فالتشريعات ذات الاشتراطات تؤدي إلى تكاليف تتعلق بالامتثال للمطابقة بالنسبة للمصدرين الأجانب، مما يؤدي إلى ارتفاع في الإنتاج المحلي، أما فيما يخص المستهلكين، فإن سعر المنتج سيرتفع بدون شك، و لكن سيكون ذو نوعية جيدة.

إذا أخذنا مثال حول اشتراط دولة مستوردة أن تمثل المنتجات المصدرة حديثا للتدابير التقنية و تدابير الصحة و الصحة النباتية.\* هنا يمكن أن نميز بين نوعين من التكاليف التي سترتفع بدون شك بسبب الزام الشركات باحترام و الامتثال لتشريعات الدولة المستوردة الخاصة بهذه التدابير. فيمكن للامتثال (المطابقة) أن يرفع التكاليف المتغيرة للصادرات، فيكون هناك تكلفة إضافية لكل وحدة يتم تصديرها. أو تستطيع هذه التدابير أو إجبار الشركة المصدرة على تعديل عمليات الإنتاج أو على عصنة التكنولوجيات المستعملة في عملية الإنتاج. و في هذه الحالة، مهما كان حجم الصادرات، فيجب على الشركة تخصيص اعتمادات مالية ثابتة (تكاليف ثابتة) من أجل القدرة على النفاذ إلى الأسواق الأجنبية.

يكون لارتفاع التكاليف الثابتة و المتغيرين أثرتين، أولاً: تخفيض حجم صادرات الشركات التي تستثمر في خدمة أسواق التصدير، و هذا ما يطلق عليه "الهامش المكثف للتجارة" (marge intensive du commerce)، أو ثانياً: عدم قدرة الصادرات ذات الكفاءة أو التنافسية الأقل على تغطية التكاليف الثابتة المرتبطة بالصادرات، و يكونون مجبرين على الإيقاف الكامل لنشاط التصدير، و هذا ما يطلق عليه الهامش الموسع للتجارة ( Marge extensive du commerce).

فإذا تم فرض التدابير التقنية و تدابير الصحة و الصحة النباتية في حالة غياب فشل السوق، فسيكون هناك انخفاض في مستوى الرفاهية الاجتماعية في الدولة المستوردة. و سيخسر المستهلكون في الدولة المستوردة، لأنه في نفس الوقت، هناك انخفاض تنوع السلع، و بعض المصدرين سيخرجون من السوق، و سترتفع الأسعار بسبب

\* يمكن أيضاً افتراض أن التدبير ينطبق على كل من المنتجات المحلية والأجنبية، و لكن الامتثال للتنظيمات يزيد من تكاليف المنتجين الأجانب أكثر من المنتجين المحليين. يفحص Abel-Koch (2010) و Rebeyrol and Vauday (2009) الحالة التي تكون فيها تكاليف الامتثال هي نفسها بالنسبة للشركات الوطنية والشركات الأجنبية ولكن إنتاجيتها مختلفة.

Abel-Koch, J. (2010), « Endogenous Trade Policy with Heterogeneous Firms », Discussion Paper 93, Center for Doctoral Studies in Economics, Université de Mannheim.

Rebeyrol, V. et Vauday, J. (2009), « Live or Let Die: Intra-Sectoral Lobbying on Entry », CES Working Paper 2008-36, Documents de Travail du Centre d'économie de la Sorbonne, Université Paris 1, Paris.

انخفاض حجم التجارة. و هذا لا يعني أنه لن يكون هناك فائزون في الدولة المستوردة. و ستستفيد الشركات المحلية عادة من انسحاب بعض المصدرين وخفض مبيعات المصدرين المتبقين ، مما سيخفض المنافسة في السوق المحلية .

أما في حالة وجود حقيقي لفشل السوق متعلق بعدم تناظر المعلومات. سيكون المستهلكون في الدولة المستوردة غير متأكدين من سلامة المنتج الأجنبي. قد تكون الشركات في الدولة المصدرة من الداخلين الجدد إلى السوق العالمية وقد لا تتمتع بسمعة طيبة. و يعرف المنتجون الأجانب ما إذا كان منتجهم آمناً أم لا، لكن المستهلكين في الدولة المستوردة ليس لديهم سبب لتصديق مزاعمهم. في ظل هذه الظروف، قد لا يزال هناك طلب على المنتج الأجنبي ، ولكن من المحتمل أن يكون منخفضاً. إن مطالبة المنتجات الأجنبية بالامتثال لإجراءات الدولة المستوردة للحواجز التقنية أمام التجارة / الصحة والصحة النباتية يمكن أن تبديد حالة عدم اليقين هذه في أذهان المستهلكين، لكن الامتثال يزيد من تكلفة الإنتاج للشركات المصدرة.

في هذه الظروف ، سيكون للتنظيم أثران متعاكسان على التجارة. ستؤدي الحاجة إلى الامتثال للوائح الجديدة إلى زيادة تكلفة المنتج المستورد، مما سيؤدي إلى تقليل حجم التجارة. لكن زيادة ثقة المستهلك في سلامة المنتج الأجنبي ستترجم إلى زيادة الطلب. بينما تجر تكاليف الامتثال المتزايدة بعض المصدرين على الخروج من السوق، سيستفيد آخرون من امتثالهم لزيادة حصتهم في السوق. في سياق لوائح سلامة الأغذية، على سبيل المثال، لاحظ Jaffee and Henson (2004) أن تدابير الصحة والصحة النباتية الأكثر صرامة في الدول المستوردة الغنية لها تأثيرات مختلفة على الوضع التنافسي للدول النامية، وتبرز نقاط ضعف بعض المنتجين مع إبراز المكاسب الأساسية من الدول الأخرى في سلسلة التوريد.<sup>(1)</sup>

بالإضافة إلى ذلك ، تستخدم بعض الدول لوائح في مجال الجودة والسلامة المطلوبة للمنتج بشكل مناسب في الأسواق العالمية. كما هو الحال مع التجارة، فإن التأثير على الرفاهية سيكون غامضاً، و يعتمد على الأهمية النسبية للعوامل المؤثرة على المستهلكين والمنتجين المحليين. و من المتوقع أن يؤدي ارتفاع تكاليف الامتثال للمصدرين الأجانب إلى زيادة في إنتاج و إيرادات المنتجين المحليين. بالنسبة للمستهلكين ، هناك تأثيران متعاكسان: يرتفع سعر المنتج ، ولكنه أكثر أماناً وجودة أفضل.

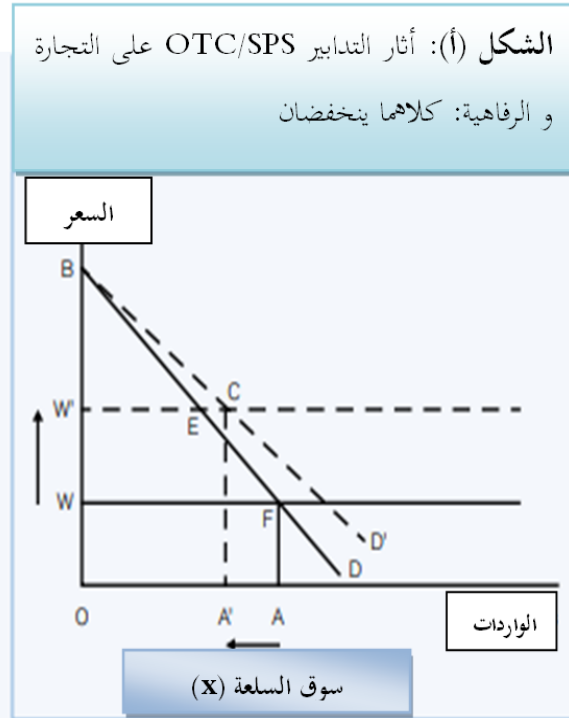
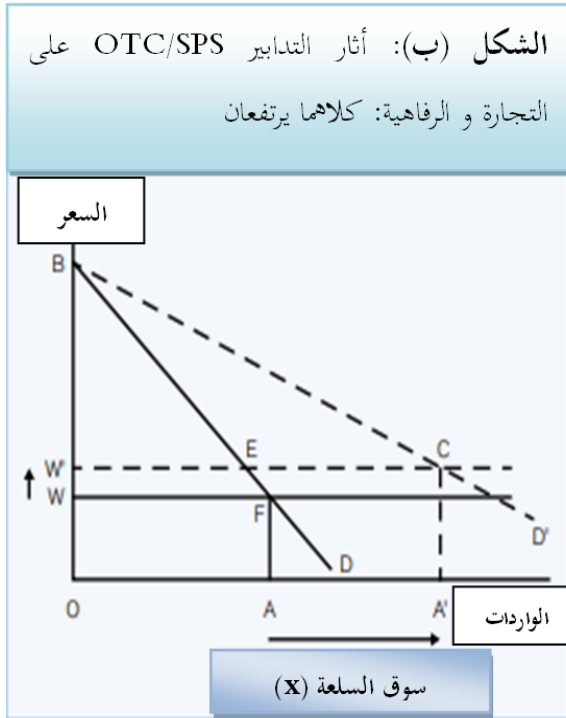
و أخيراً ، على الرغم من أن الاطار رقم (2) يشير إلى أن الزيادة (النقص) في التجارة تؤدي إلى زيادة (نقص) الرفاهية، إلا أن هذا ليس صحيحاً بالضرورة في ظل الظروف العامة. حيث يوضح Disdier and Marette (2010) ، على سبيل المثال، على أنه بالرغم من انخفاض التجارة ، إلا أن الرفاهية تتحسن عندما يصبح تطبيق تدابير

(1) Jaffee, S. et Henson, S. (2004), « Standards and Agro-food Exports from Developing Countries: Rebalancing the Debate », Policy Research Working Paper 3348, Banque Mondiale , Washington (D.C.).

TBT / SPS اختلافات موجودة في السوق. و تتطابق هذه النتيجة مع الحجة القائلة بأن التأثير السلبي للتدابير غير التعريفية يكون أحيانا نتيجة للسعي لتحقيق هدف مشروع للسياسة العامة.<sup>(1)</sup>

الاطار رقم (2): آثار التدابير الفنية و تدابير الصحة و الصحة النباتية على التجارة و الرفاهية

إذا افترضنا أن دولة لا تنتج السلعة (X) و يتم استهلاكها حصريا من خلال الاستيراد. السلع المستوردة تختلف بشكل كبير من حيث النوعية، و لا يستطيع المستهلكون التمييز بين مختلف هذه النوعيات. و بسبب عد التأكد، فإن الطلب يكون ضعيفا (متمثلا بالخط BD في الشكلين (أ) و (ب)) و يساوي السعر OW. و تساوي الواردات OA. تشترك حكومة الدولة المستوردة امتثال المنتجين الأجانب برنامج التأمين على النوعية، و إلا لا يمكنهم بيع منتجاتهم في السوق المحلي. إن الامتثال للتدابير الفنية و تدابير الصحة و الصحة النباتية، سيرفع تكاليف المنتجين الأجانب، حيث أن السعر سيرتفع من الوضع OW إلى الوضع OW\*. و مع ذلك، فإن المستهلكين سيكون لديهم ضمان بأنه سيتم بيع فقط المنتجات ذات النوعية الجيدة على مستوى السوق. مما يعني أن الطلب سيرتفع إلى أن يصل إلى المستوى BD\*. هناك نتيجة أخرى ممكن حدوثها و هي انتقال الواردات الإجمالية إلى الوضع OA\*، رغم التكلفة المرتفعة للسلع المستوردة (الشكل (أ)). و بسبب تكاليف الامتثال، سيخسر المستهلكون جزءا من الربح (يتمثل في المجال WW\*EF). و مع ذلك، ستؤدي الثقة المتزايدة في المنتجات ذات النوعية الجيدة إلى مكسب يساوي المجال BEC. عموما، هناك زيادة في رفاهية المستهلكين، لذلك، في هذه الحالة يرتفع في نفس الوقت كل من مستوى التجارة و الرفاهية. هناك نتيجة أخرى ممكنة هي انخفاض الواردات (الشكل ب). و لذلك فإن تحسين ثقة المستهلكين لا تكف لوحدها لتعويض تكاليف الامتثال المتزايدة. و في هذه الحالة، تنخفض كل من التجارة (التي تنتقل من OA إلى OA\*) و الرفاهية الاجتماعية (الخسارة التي تتمثل في WW'EF تكون أكبر من الربح الذي يتمثل في BEC).



Source: OMC, (2012), p.63.

<sup>(1)</sup> Disdier, A.-C. et Marette, S. (2010), « The Combination of Gravity and Welfare Approaches for Evaluating Nontariff Measures », American Journal of Agricultural Economics 92(3): 713-726.

#### 4- التحليل التجريبي لتكاليف القيود غير التعريفية

أغلبية الدراسات التجريبية، حاولت تكميم آثار القيود غير التعريفية على التجارة الدولية، ركزت بالأساس على مكافآت التعريفية الجمركية القيمة، و سلطت الضوء على الأثر التقييدي لهذه القيود. و بينت هذه الدراسات أن القيود غير التعريفية هي أكثر تقييدا على التجارة من التعريفات الجمركية. إضافة إلى ذلك، فإن نتائج هذه الدراسات لاحظت أن أثر هذه التدابير التقييدية ترتفع مع الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد. و تقدر الأدبيات حول التجارة أن القيود غير التعريفية هي أكثر تقييدا و أكثر أهمية في القطاع الزراعي و أيضا في قطاع الخدمات.

##### 1-4- القيود غير التعريفية أكثر تقييدا من التعريفات الجمركية

اعتمد Kee & al (2009) على عينة تتكون من 91 دولة من أجل تقييم أثر القيود غير التعريفية على تجارة على كل من 4575 بند تعريفية ذو ستة أرقام من النظام المنسق (SH) Système harmonisé لتصنيف البضائع. و يبين الباحثون أنه بالنسبة لحوالي 55% من البنود التعريفية من العينة و التي تعرضت للقيود غير التعريفية، فإن معادل التعريفية الجمركية حسب القيمة لهذه التدابير يكون أكثر أهمية من التعريفات الجمركية. نفس النتيجة بالنسبة لحوالي 36% من البنود التعريفية المعنية بالدعم المحلي للقطاع الزراعي، فإن معادل التعريفية الجمركية حسب القيمة لهذا الدعم يكون عاليا من التعريفية الجمركية.<sup>(1)</sup>

و يستعمل كل من Hoekman & Nicita (2011) مؤشرين لتقييد التجارة، مؤشر تقييد للتعريفات الجمركية يرمز له بالرمز (IRTD) و مؤشر شامل للتقييد (effet de droits de douane et barrières non tarifaires) و يرمز له بالرمز (IGRE). و تبين نتائج الدراسة التي قاما بها أن تخفيض مقداره 10% من (IRTD) سيرفع تدفقات التجارة بحوالي 2% بينما إلغاء القيود غير التعريفية بنفس النسبة سيرفع المبادلات بحوالي 3.8%، أي بزيادة مقدارها 1.8%. هذه النتيجة تشهد على أهمية درجة التقييد على المبادلات للقيود غير التعريفية التي تتجاوز درجة التقييد للتعريفات الجمركية.<sup>(2)</sup>

و في نفس السياق، تؤكد المنظمة العالمية للتجارة في تقريرها الصادر في عام 2012 أن تقييد المبادلات المرتبط بالقيود غير التعريفية هو جد مرتفع مقارنة مع تلك المتعلقة بالتعريفات الجمركية. و أكثر دقة، فإنها تقيس مساهمة القيود غير التعريفية بمرتين أكثر من التعريفات الجمركية OMC (2012).<sup>(3)</sup> و يؤكد كل من Henn & Mcdonald (2011) أنه تحت تأثير التعريفات الجمركية، فإن المبادلات التجارية انخفضت بنسبة 5%، بينما تحت تأثير القيود غير

(1) Kee, H. L., Nicita, A. et Olarreaga, M. (2009), « Estimating trade restrictiveness indices », Economic Journal 119(534): 172-199.

(2) Hoekman, B. et Nicita, A. (2011), « Trade Policy, Trade Costs, and Developing Country Trade », World Development 39.2079-2069 :(12)

(3) OMC, (2012), Op cit.

التعريفية، فإن هذه الأخيرة انخفضت بحوالي 7%.<sup>(1)</sup> و في نفس السياق يلاحظ كل من Hoekman & Nicita (2008) وجود ارتباط سلبي ما بين التعريفات الجمركية و الدخل حسب كل فرد، بينما القيود غير التعريفية تتزايد مع الناتج المحلي الإجمالي حسب كل فرد. و يمكن أن يعني ذلك كلما تطورت الدولة و تحصل على الثراء، كلما كان مستوى التقييد المرتبط بالقيود غير التعريفية يرتفع مقارنة مع التقييد المرتبط بالتعريفات الجمركية.<sup>(2)</sup>

و في تقريرها لعام 2005 حول القيود غير التعريفية، تعتبر الأونكتاد أن قواعد المنشأ كأدوات للسياسة التجارية جد تقييدية، و هي تعادل في المتوسط لتعريف جمركية مقدارها 4%. و على أساس عينة تتكون من 104 دولة و 5000 بند تعريفي، قام البنك العالمي بتقييم المعادلات التعريفية للقيود غير التعريفية لهذه العينة. و كانت النتائج المحصل عليها تبين أن القيود غير التعريفية أكثر تقييدا للمبادلات من التعريفات الجمركية القائمة، و على مستوى دولة، كان لها على العموم اتجاه نحو الارتفاع مع الناتج المحلي الإجمالي حسب كل فرد (CNUCED, 2005). خلاف ذلك، فبالنسبة لأغلبية المنتجات غير الزراعية، فقد تم تخفيض التعريفات الجمركية بسبب تحرير هذه المنتجات في إطار متعدد الأطراف للجات/المنظمة العالمية للتجارة أو في إطار الاتفاقيات التجارية الجهوية و الثنائية.<sup>(3)</sup>

تشجع التعريفات الجمركية الدول النامية بفضل برنامج نظام التفضيلات المعممة، و لكن تحرير التعريفات الجمركية لا يضمن نفاذ صادرات الدول النامية إلى الأسواق، مما يجعل مواجهة ضد القيود غير التعريفية، رهان مفتاحي للاندماج الفعلي و خاصة للدول النامية في الاقتصاد العالمي. و في تقريره لعام 2012 حول القيود غير التعريفية تشير الأونكتاد أن القيود غير التعريفية تحد بصفة واضحة النفاذ إلى الأسواق مقارنة مع التعريفات الجمركية. و يشير التقرير أنه رغم أن نظام التفضيلات يمنح للدول ذات الدخل الضعيف تعريفات جمركية نسبيا منخفضة و خاصة لصادراتها الفلاحية ( 5% في المتوسط)، و إذا ما تم أخذ معادل التعريفات الجمركية حسب القيمة للقيود غير التعريفية، فإن الأثر التقييدي الإجمالي (للتعريفات الجمركية و القيود غير التعريفية) ترتفع إلى حوالي 27%.

و أخيرا، من خلال تقرير له حول التجارة الدولية، انهمكت المنظمة العالمية للتجارة حول هذه الإشكالية من أجل الإجابة على السؤال المتعلق: لماذا و كيف تستعمل الحكومات القيود غير التعريفية و التي أصبحت تشكل

(1) Henn, C. et Mcdonald, B. (2011), « Protectionist Responses to the Crisis: Damage Observed in Product-Level Trade », IMF Working Paper 11/139, Fonds monétaire international , Washington (D.C.).

(2) Hoekman, B & .Nicita, A. (2008), « Trade policy, trade costs, and developing country trade », «World Bank Policy Research WP #4797

(3) NUCED, (2005), « Rapport de la réunion d'experts sur les obstacles non tarifaires : méthodes , classification, quantification et incidences sur le développement », septembre 2005

أكثر فأكثر مصدر انشغالات للمصدرين و المستهلكين على حد سواء. حاولت المنظمة العالمية للتجارة إعداد قواعد من أجل تحديد الاستعمالات الكفؤة و المشروعة لهذه التدابير.<sup>(1)</sup>

#### 2-4- تدابير OTC و SPS: الشكليات الأكثر تقييدا للتجارة في قائمة التدابير غير التعريفية

إن تقييم أثر القيود غير التعريفية على التجارة الدولية يدور في العديد من الدراسات حول التدابير الصحية و الصحة النباتية (SPS) و القيود التقنية (OTC)، بالرغم من أن النظرية الاقتصادية لا تقدم مؤشرات واضحة حول موضوع آثار هاذين الشكليات من التدابير على التجارة. و تركز أهداف هذين الشكليات من التدابير غير التعريفية على حماية الصحة العمومية و البيئة من خلال تصحيح فشل السوق نتيجة وجود مشكلة عدم تناظر المعلومات، مما يعطي مبررا كافيا للمسؤولين السياسيين باستخدام التدابير القانونية من أجل حماية المنتجين المحليين. بالإضافة إلى ذلك، تتسبب التشريعات التقنية حول كل من (OTC/ SPS) في أغلب الحالات، في ظهور تكاليف ثابتة جد مرتفعة. حيث يتطلب تكييف المنتج مع الاشتراطات التقنية استثمارات أولية جد مرتفعة، و بالتالي، فإن يمكن لوجود تكاليف ثابتة أن يكون له أثر سلبي على تدفقات التجارة.

و لقد كانت تدابير (OTC/ SPS) موضوع العديد من المشاكل التجارية الخاصة و المطروحة على مستوى لجان المنظمة العالمية للتجارة تترافق دائما مع انخفاض كبير في حجم التدفقات التجارية. فهي الواقع، لا تحفض فقط قيمة الصادرات، و لكن أيضا عدد الشركات المصدرة و عدد أصناف السلع المصدرة من طرف الشركات على مستوى الأسواق الدولية. كما أنها يمكن أن يكون لها اثر سلبي على تنوع أسواق الصادرات، و يختلف هذا التأثير حسب طبيعة الشركة. فالمعايير و التشريعات اذا لم تكن متجانسة فسيكون لها بدون شك أثر سلبي معتبر على التجارة بالنسبة للدول التي تستورد مدخلات الإنتاج. و في هذا المجال، بينت دراسة Shepherd (2007) حول صادرات النسيج و الألبسة و الأحذية أن ارتفاع بحوالي 10% في العدد الإجمالي لتدابير (OTC/ SPS) في الاتحاد الأوروبي أدى إلى انخفاض بحوالي 6% في أصناف المنتجات المصدرة نحو الاتحاد الأوروبي.<sup>(2)</sup>

و باستخدام معطيات مصدرها مسح ميداني قام به البنك العالمي حول (OTC/ SPS) لاحظ Chen, Otsuki & Wilson (2006) أن التدابير من نوع (OTC/ SPS) تمثل قيدا أمام دخول صادرات الدول النامية إلى

(1) OMC, (2012), Op Cit

(2) Shepherd, B. (2007), « Product Standards, Harmonization, and Trade: Evidence from the Extensive Margin », Policy Research Working Paper 4390, Banque mondiale, Washington (D.C.).

أسواق الدول المتطورة. و أن هذه التدابير عملت على تخفيض بحوالي 7% من قدرة الشركات على التصدير نحو أكثر من 3 أسواق. و تركز هذه الدراسة على عينة تتكون من 619 شركة تتواجد في 17 دولة نامية. و كان قياس درجة قيد القيود التقنية على التجارة يعتمد على الإجابة على السؤال "معايير النوعية/الفعالية لها أثر على قدرة الشركة للتصدير؟". بمعنى آخر، فإن هذه الدراسة لاحظت أن الشركات التي أكدت على أن تدابير (OTC/ SPS) تمثل عائقا على التجارة يكون لها ميل للتصدير نحو عدد قليل من الأسواق تنخفض فيها مستوى هذه القيود.<sup>(1)</sup>

كما أن تدابير (OTC/ SPS) لها أثر أكثر سلبية على قدرة الشركات الصغيرة للدخول إلى الأسواق الدولية، و في هذا الاطار، قام Reyes (2011) بدراسة لرد فعل الشركات الصناعية العاملة في قطاع الإلكترونيك في الولايات المتحدة الأمريكية حول تجانس معايير المنتجات الأوروبية مع المعايير الدولية . و من نتائج التي تم التوصل إليها في هذه الدراسة أن تجانس المعايير يعمل على تسهيل دخول الشركات، و أن هذا الأثر يكون قويا بالنسبة للشركات الأمريكية التي تصدر فعليا نحو الدول المتقدمة، و لكن ليس نحو الاتحاد الأوروبي. و حسب ما كان متوقعا، فإن هذه الشركات هي في المتوسط جد صغيرة مقارنة مع الشركات التي تصدر فعليا نحو الاتحاد الأوروبي. و يبين Maertens & Swinner (2009) ارتفاع صادرات الحضر في السنغال رغم تعزيز الاشتراطات في المجال الصحي، مما أدى إلى ارتفاع مهم في المداخيل و انخفاض معتبر في مستويات الفقر. و لكن التشدد في التشريعات حول المنتجات الغذائية عدل أيضا من مسار المصدرين الذين ليسوا فلاحين صغار و لكن عبارة عن مستثمرات كبيرة و مندمجة مع بعضها البعض.<sup>(2)</sup>

حاولت دراسة أخرى قام بها Disdier & al (2008) تقييم أثر التشريعات التقنية على واردات 690 منتج فلاحية. و من بين عينة تحتوي على 154 دولة مستوردة، فقط 92 أبلغت عن استخدام المعايير (OTC/ SPS) على المنتجات الفلاحية. و حاولت دراسة Disdier et al (2008) تحليل حصة التجارة العالمية المتأثرة بمعايير (OTC/ SPS). و لقد بررت دول العينة تطبيق إجراءات (OTC/ SPS) بأحد الأسباب الستة التالية: حماية الصحة البشرية، الحيوانية، النباتية، الحيوانية و النباتية و البيئة، و سلامة البشرية. و بينت النتائج المحصل عليها أن 154 منتج فلاحية مصدر كان خاضعا لمعايير (OTC/ SPS). و اعتمادا على تقديرات نموذج الجاذبية، أكد Disdier et al (2008) أن معايير (OTC/ SPS) تخفض بشكل كبير الواردات الثنائية. و عندما يتم تقسيم الدول المصدرة

<sup>(1)</sup> Chen, M.X., Otsuki, T & Wilson, J.S. (2006), « Do Standards Matter for Export Success », Policy Research Working Paper 3809, Banque Mondiale, Washington (D.C.)

<sup>(2)</sup> Martinez, A., Mora, J. et Signoret, J. E. (2009), « The CoRe NTMs Database: A Compilation of Reported Non-Tariff Measures », Office of Economics Working Paper 2009-12A, U.S. International Trade Commission, Washington (D.C.)

إلى ثلاثة مجموعات (OCDE، الدول النامية PED، و الدول الأقل نمواً PMA)، لاحظ أن صادرات دول OCDE كانت جد متضررة (متأثرة) بالتعريفات الجمركية مقارنة مع PED أو PMA. أما واردات OCDE القادمة من PED و PMA فعرفت ارتباطاً سلبياً مع مؤشر التقييم لآثار المعايير التقييدية، و هذا يعني أن الواردات كانت خاضعة للمعايير (OTC/ SPS).<sup>(1)</sup>

و في نفس السياق، تؤكد دراسة قامت بها (CNUCED, 2005) أن تدابير (OTC/ SPS) كان لها أثر تقييدي مؤكد على المبادلات. و ترى الأونكتاد أن هاذين الشكلين من التدابير غير التعريفية كانا مصدر على الأقل لحوالي 10% من الخسائر التي تعرضت لها صادرات مجموع الدول النامية.<sup>(2)</sup> و في إطار المشروع المنجز من طرف الأونكتاد، المنظمة العالمية للتجارة و مركز التجارة العالمي حول الدول النامية من أجل اختبار و استكمال قاعدة المعطيات الجديدة حول القيود غير التعريفية، تم القيام بالعديد من الدراسات الميدانية من طرف مركز التجارة العالمي يتم التأكيد فيها على أن (OTC/ SPS) هي التدابير الأكثر عائقاً بالنسبة للمصدرين في الدول النامية. و حسب المركز، فإنه في عام 2010، مثلت هذه التدابير نصف (أي حوالي 48%) القيود غير التعريفية (ITC, 2011).<sup>(3)</sup> و في تقريرها حول التجارة العالمية لعام 2012، أكدت المنظمة العالمية للتجارة (OMC, 2012) أنه خلال السنوات الخمسة ما قبل 2012، فإن 11% فقط من النزاعات التجارية المطروحة لدى المنظمة كان سببها الاتفاق حول SPS و 12% خاصة بالاتفاق OTC. و تؤكد OMC على أن هذه التدابير ليس لها تأثير سلبي على التجارة. و يعني ذلك ضرورة للتأكد من أن المتطلبات ليست أكثر تقييداً من التجارة مما هو ضروري (OMC, 2012). و لهذا فإن التقارب التشريعي يكون ضرورياً و يجب أن يتم على المستوى الجهوي و على المستوى متعدد الأطراف.<sup>(4)</sup>

و تبين أبحاث الدراسة الميدانية التي تم إعدادها من طرف مركز التجارة العالمي على أنه بالنسبة للمصدرين، فإن أكثر من 70% من القيود غير التعريفية المقيدة تخلق أيضاً عائقاً إجرائياً. هذه الدراسات تعلمنا أن 94% من المشاكل التجارية مرتبطة بتدابير صحية و صحة نباتية، و 29% تتمثل في قيود تقنية على التجارة و تخص القطاع الفلاحي.

(1) Disdier, A.-C., Fekadu, B., Murillo, C & .Wong, S. A. (2008), « Trade Effects of SPS and TBT Measures on Tropical and Diversification Products », ICTSD Programme on Agricultural Trade and Sustainable Development, Issue Paper 12, Centre international pour le commerce et le développement durable, Genève.

(2) CNUCED, (2005), « Rapport de la réunion d'experts sur les obstacles non tarifaires : méthodes ,classification, quantification et incidences sur le développement », septembre 2005

(3) International Trade Center/ ITC, (2011), « Sri Lanka: Company Perspectives », ITC, Genève

(4) OMC,( 2012), Op cit.



و في الواقع، العديد من الدراسات بينت أن الآثار السلبية المحتملة لتدابير (OTC/ SPS) على التجارة تخص أساسا صادرات الدول النامية نحو الدول المتقدمة، و تمس أساسا القطاع الزراعي.

و في هذا الاطار حاول كل من Anders & Caswell (2009) تحليل آثار تدابير SPS على التجارة الدولية للدول المتقدمة و الدول النامية، و قد لاحظا أنه ما بين 1994 و 2004، فإن منتجات البحر للولايات المتحدة الأمريكية تتعرض لمعايير SPS . و لقد أدت هذه التدابير إلى تخفيض قيمة المبادلات تتراوح ما بين 11.4 و 3.06 مليون دولار أمريكي. و قد عرفت الدول النامية مجتمعة انخفاضا مقداره 0.9% من قيمة الصادرات التي تعرضت لمعايير SPS ، بينما استفادت الدول المتقدمة مجتمعة من المكاسب نتيجة تطبيق هذه التدابير.<sup>(1)</sup>

### 3-4- قيود تقييدية أخرى غير تعريفية

يمكن لمعايير أخرى غير المذكورة سابقا (OTC/ SPS) أن يكون لها انعكاسات سلبية على التجارة و المبادلات الدولية. و من خلال دراسة أثر القيود غير التعريفية على تطوير الصادرات، وجد كل من Chen, Otsuki & Wilson (2006) أن نسبة تخفيض الصادرات نتيجة إجراءات الاختبار (Procédures d'essai) كلن يقدر بحوالي 9% و 3% بسبب تدابير الفحص. و ارتفاع تكاليف هذه الإجراءات أدت إلى تخفيض معتبر في حجم التجارة.<sup>(2)</sup> كما بينت نتائج الدراسة التي قام بها البنك العالمي (2008) و التي شملت 13 دولة نامية، أن هذه الدول تطبق قيودا غير تعريفية تعادل تكلفة مرتفعة على مبادلات السلع الزراعية، ليس فقط لأن المعايير الصحية و الصحة النباتية تتباين حسب الدول الشريكة، و لكن لأن التكاليف المرتبطة بعملية المطابقة (Certification) تكون جد عالية. و لقد بينت الدراسة أن تكاليف المطابقة يتم التحقق منها من خلال تكاليف الإجراءات الجمركية و إجراءات مكافحة الإغراق.<sup>(3)</sup>

و نشير إلى أن تحليل تدابير المطابقة تخص كل من الإجراءات المتعلقة بالاختبار (Essais)، التفطيش (Inspection) و شهادة المطابقة (Certification)، إضافة إلى تصريح الزبون بالمطابقة. و تعتبر هذه الإجراءات ضرورية من أجل تحقيق أهداف السياسة العمومية مثل حماية الصحة و سلامة المستهلكين. و لكن يمكن أن تتحول إلى قيود غير ضرورية على التجارة. و عندما تقوم بوظيفتين، تكون غير فعالة و يتم تطبيقها بطريقة عشوائية.

<sup>(1)</sup> Anders, S. M. et Caswell, J. A. (2009), « Standards as Barriers Versus Standards as Catalysts: Assessing the Impact of HACCP Implementation on U.S. Seafood Imports », American Journal of Agricultural Economics 91(2): 310–321

<sup>(2)</sup> Chen, M.X., Otsuki, T & Wilson, J.S. (2006), « Do Standards Matter for Export Success », Policy Research Working Paper 3809, Banque Mondiale, Washington (D.C.)

<sup>(3)</sup> Banque Mondiale (2008), «A survey of non-tariff measures in East Asia and Pacific Region : Policy Research Report», Banque Mondiale, Washington (D.C.)

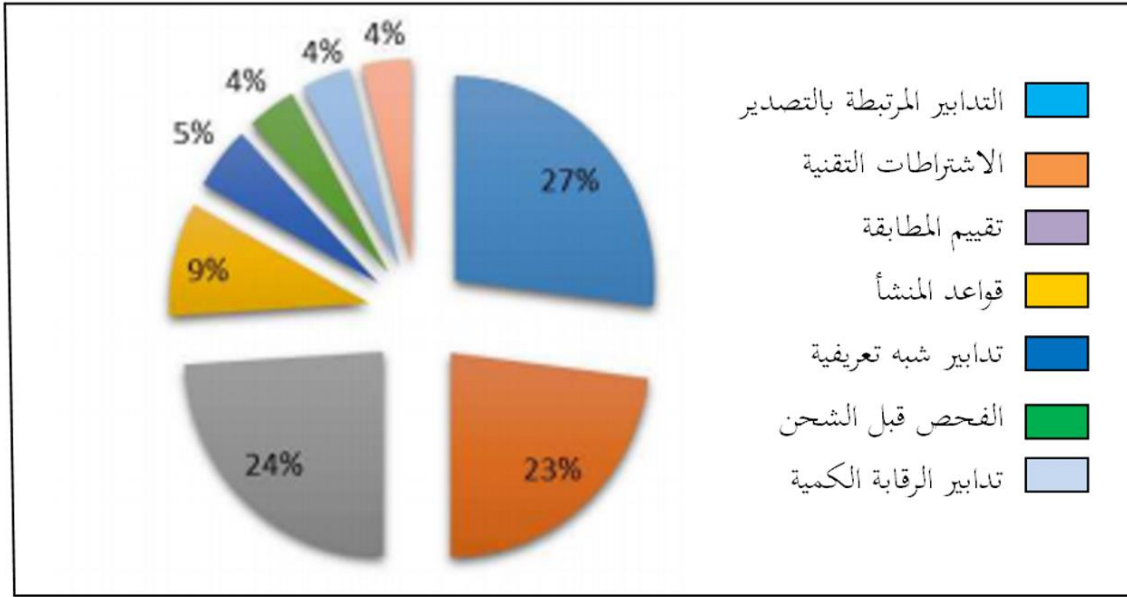
فالامتثال لإجراءات الاختبار، الفحص و شهادة المطابقة إلى جانب التدابير المذكورة السابقة أي (OTC/ SPS) يؤدي إلى خلق تكاليف غير ضرورية من أجل ضمان مطابقة المنتجات مع المعايير المطلوبة، و لكنها يمكن أن تتحول إلى عائق غير ضروري على التجارة عندما يتمتع الموردون الأجانب بالكفاءة الضرورية التي تسمح لهم بمنح الضمانات المطلوبة بطريقة اقتصادية حول سلامة المنتجات، و لكن هذه الكفاءة لا تكون معترف بها من طرف الدول المستوردة. أو عندما لا يوجد تقييم موحد للمطابقة، مما يرفع بشكل كبير تكاليف الصفقات التجارية.

و لتكاليف المطابقة عدة جوانب تضاف إلى الرسوم الواجب دفعها في حالة الاختبار، الفحص و الحصول على شهادة المطابقة، فهناك تكاليف غير ضرورية و متكررة، يتم فرضها على المصدرين لانهم يجب أن يمتثلوا للاشتراطات في مجال الاختبار و المطابقة في كل دولة يقومون بالتصدير إليها . و حتى لو كانت الدولة المستوردة تستعمل معايير المنتجات المتجانسة على المستوى الدولي، أو قبول معايير دول أخرى معادلة لها، فإنها تستطيع أيضا فرض اشتراطات مختلفة في مجال تقييم المطابقة، و هذا من شأنه أن يرفع بشكل معتبر تكاليف التصدير، و خاصة لان المصدرين يخشون من تعرض منتجاتهم إلى الرفض من طرف الدولة المستوردة بعد عمليات الشحن. و عندما تكون الاشتراطات في مجال تقييم المطابقة تختلف بشكل كبير ما بين الدول و تكون الإجراءات جد غامضة، تضطر الشركات لمواجهة نفقات إضافية للحصول على المعلومات الضرورية و تعديل منتجاتها من أجل الامتثال للمعايير و الاشتراطات لمختلف الدول. من جهة أخرى، يؤدي طول مدة الإجراءات الخاصة بتقييم المطابقة إلى تحمل تكاليف إضافية متعلقة بخسارة في الأرباح خلال تقييد المنتج. و بالنسبة للمنتجات الحساسة لعامل الزمن مثل قطاع النسيج و الألبسة و المنتجات ذات التكنولوجيات العالية، و التي يكون لها دورة حياة قصيرة، فيمكن للتأخيرات أن تضر بشكل خطير بالمردودية و الدخول إلى الأسواق الأجنبية. و على العموم، يتبين من الدراسات العديدة أن أثر إجراءات تقييم المطابقة يختلف من قطاع إلى آخر، و من منتج إلى آخر حسب خصائصه التقنية.

و في نفس السياق، قامت مجموعة من المؤسسات الخاصة بدراسة تهدف من ورائها تحليل طبيعة و حجم القيود غير التعريفية التي تعوق المبادلات البينية في منطقة COMESA، EAC و SADC. و تبين نتائج هذه الدراسة أن البيروقراطية المرهقة و عدم الشفافية يمثلان العائق الأكبر الذي يحد من تدفقات التجارة البينية الجهوية ( Imani Development, 2007). هذا النوع من القيود غير التعريفية يؤدي إلى تكاليف ترفع في أغلب الحالات، التكلفة النهائية للمنتج. تكلفة يتحمل عبئها على العموم المستهلكون.<sup>(1)</sup> إن عمليات المسح الشامل التي تم إعدادها من طرف مركز التجارة العالمي، و تم الإشارة إليها سابقا، تقدم تصنيفا للقيود غير التعريفية الأكثر تقييدا. و يمثل الشكل التالي هذه القيود الأكثر تقييدا حسب كل نوع من التدابير.

(1) Imani Development, (2007), « Inventaire des obstacles non tarifaires régionaux : rapport de synthèse pour le programme régional de facilitation du commerce », juin, 2007

الشكل رقم (3): المتوسط المرجح للمبادلات حسب القيود غير التعريفية



Source: ITC, 2011

كخلاصة للتحليل المتعلق بتكاليف القيود غير التعريفية، لا يوجد تحليل مقارنة لدور مختلف أنواع القيود غير التعريفية على المستوى الشامل لمستوى التقييد لهذه التدابير. انعكاساتها ليست بالضرورة تقييدية، باعتبار أنها يمكن أن تقدم أكثر معلومات حول السلعة أو الخدمة المتبادلة. و كما تشير إليه الأدبيات الاقتصادية، فإن إدخال قيود غير تعريفية جديدة من سلبياته رفع تكاليف المطابقة للاشتراطات الجديدة بالنسبة للمنتجين، و مكسب خاص بتخفيض عدم تناظر المعلومات بالنسبة للمستهلكين الذين يمكنهم الثقة في نوعية المنتج. و مهما كان أهدافها، فإن القيود غير التعريفية تؤدي إلى تكاليف مرتبطة باحترام المعايير ، و إلى تقييم مدى مطابقة التي تثقل كاهل الدول النامية التي لا تملك الوسائل الضرورية من أجل تكييف أو احترام بشكل فعال التشريعات التقنية، المعايير و إجراءات المطابقة.

و لقد أشارت غالبية دراسات الحالة التي أجريت في إطار منظمة الأغذية و الزراعة على ثلاث و عشرون حالة قطرية إلى أن الإجراءات التي اتخذت في إطار اتفاقية تدابير الصحة و الصحة النباتية قد أضرت بصادرات الدول التي شملتها الدراسة.<sup>(1)</sup> كما لوحظ في بعض الحالات على وجود تباين بين الدول في القواعد التي تطبقها فيما يتعلق بفرض القيود الخاصة بالصحة و الصحة النباتية، مثل التفتيش على المنتجات المستوردة، و المعاملات التي تخضع لها

(1) منظمة الأغذية و الزراعة، عرض تحليلي للنماذج التي توصلت إليها ثلاث و عشرون دراسة حالة قطرية، ص 33، 2002، متاح

في: <http://ftp.fao.org/docrep/fao/007/y463a/y4632a01.pdf>.

المنتجات أو تصنيعها، و تحديد الحد الأقصى للمستويات المسموح بها من المبيدات أو استخدام إضافات غذائية معينة إلى الأغذية، و هذه الأشكال من المرونة في اتفاقيات الصحة و الصحة النباتية تترك مجالاً كبيراً للسلطة التقديرية.

و إضافة إلى ذلك، تتجه هذه المعايير إلى التعقيد بشكل متزايد، مما يؤدي أحيانا إلى وجود نوع من عدم الاتساق في المعاملة في الأسواق المختلفة. فقد واجهت الهند حظرا على تصدير المنتجات البحرية إلى الاتحاد الأوروبي في عام 1997 بعد أن تبين أن بعض الشحنات كانت ملوثة ببكتيريا السالمونيلا و بكتيريا Vibrio cholerae ، و مع ذلك ظلت المنتجات البحرية الهندية تصدر إلى الولايات المتحدة طوال الفترة التي كان الحظر مفروضا على تصديرها إلى الاتحاد الأوروبي، و تنشأ هذه المشاكل في بعض الحالات بسبب عدم وجود فهم متبادل لتفتيش المعايير الواجب تطبيقها. و هناك مثال آخر يوضح وجود مثل هذا التباين " فالحكومة المصرية لا تسمح باستيراد اللحوم التي تحتوي على أكثر من 7% دهون بالرغم من أن اللحوم المنتجة محليا يسمح لها بنسبة دهون تصل إلى 10%. ووفقا لوجهة نظر السلطات المسؤولة فان هذا القرار يهدف لحماية صحة الإنسان حيث أن اللحوم المستوردة و التي تزيد فيها نسبة الدهون عن 7% تكون أكثر عرضة للإصابة بالفيروسات الضارة، بينما اللحوم المنتجة محليا لا تتعرض لنفس ظروف النقل و التبريد كالحوم المستوردة مما يجعلها أقل عرضة للإصابة بالفيروسات الضارة".<sup>(1)</sup>

و تعترف دراسة الحالة بوجود مشكلات في تحديد ما إذا كان الاحتجاز و الشكاوى من الدول النامية تعد دلالة على وجود مشكلات حقيقية فيما يتعلق بتطبيق تدابير الصحة و الصحة النباتية، أو أنها ببساطة من قبيل الحواجز غير التعريفية التي تستر تحت عباءة تدابير الصحة و الصحة النباتية. و على هذا الأساس يلاحظ أن الأسباب التي تساعد " هذه العوائق غير الجمركية على الاستمرار هو استنادها إلى منطق يبدو صحيحا مثل حماية البيئة أو صحة الإنسان و الحيوان، و لكن في كثير من الأحيان نجد أن تلك العوائق تسيء استخدام استنادها إلى منطق اجتماعي قوي مما يضعها في إطار العوائق الغير جمركية بدلا من الحفاظ على النواحي الاجتماعية".<sup>(2)</sup>

و لا تزال صادرات الدول النامية من المواد الغذائية إلى الدول المتقدمة تواجه صعوبات، و السبب الرئيسي في هذا يعزى إلى مسائل النفاذ إلى السوق من قبيل ارتفاع التعريف و اتخاذ التدابير لصالح المنتجين الوطنيين، و حينما يمكن أن تتغلب القدرة التنافسية على الحواجز الجمركية، تبقى الحواجز غير الجمركية المتعلقة بالبيئة و الصحة و سلامة الأغذية حواجز يواجهها المصدرون في الدول النامية. و تتعارض هذه الممارسات مع إحدى المبادئ الرئيسية لمنظمة التجارة العالمية و اتفاقية الجات و هو مبدأ المعاملة الوطنية و لا يخضع لأية أسس علمية.

(1) أحمد فاروق غنيم، مرجع سابق، ص 5.

(2) أحمد فاروق غنيم، نفس المرجع، ص 5.

و لقد وضعت المفوضية الأوروبية مثلا مجموعة من القوانين المتعلقة بسلامة الأغذية و صحة الحيوان و صحة النبات، و هذه القوانين ملزمة في كافة دول الاتحاد، و تطبق أيضا على الدول غير الأعضاء في الاتحاد الأوروبي التي تصدر حيوانات و منتجات حيوانية و نباتات و منتجات نباتية إلى الاتحاد الأوروبي، و قد ازداد عدد الأنظمة المتعلقة بالبيئة و الصحة و السلامة التي اعتمدها المفوضية الأوروبية خلال السنوات الأخيرة.<sup>(1)</sup> و بالمثل هناك أمثلة أخرى تدل على سوء استخدام منطق الحفاظ على صحة الإنسان و استخدامها كعوائق غير جمركية. فمثلا نجد " أن قضية العفن البني في مصر و الاتحاد الأوروبي تخضع لنفس المعايير التي يصعب الحكم على مدى صحتها و على الرغم من أن العفن البني ليس ضار بصحة الإنسان فإن الاتحاد الأوروبي يتخذ إجراءات متشددة في وجه الصادرات المصرية من البطاطس".<sup>(2)</sup>

و لذلك تشير بعض الدراسات CEPII (2014) إلى أن هذه التدابير لا تهدف إلى تقييد التجارة الدولية، و لكن يمكن أن يكون من نتائج تطبيقها حدوث هذا الأثر. و لهذا السبب فإن الاستعانة بمثل هذه التدابير يخضع إلى اتفاقيات خاصة تم الاتفاق عليها في إطار المنظمة العالمية للتجارة. و يجب أن تحترم مبادئ الشفافية، عدم التمييز، ووجود أدلة علمية في حالة المعايير الصحية. و تشير إلى أن أغلبية هذه التدابير تهدف إلى حماية المستهلكين و البيئة، و لا يتم إعدادها من أجل أهداف حمائية كما أشرنا إليه سابقا.

و لكن هناك حالات كثيرة يتم التبليغ عنها لدى المنظمة العالمية للتجارة تشير إلى تطبيق هذه التدابير من أجل الحد من الاستيراد، و لذلك، فإن انتشارها، بالتزامن مع انخفاض التعريفات الجمركية، يمكن أن يؤدي إلى التفكير بأن الطبيعة الحمائية لبعض التدابير هو أمر حقيقي. و مع ذلك، و حتى ولو لم يكن لها أي أهداف حمائية، فيمكن للتشريعات أن تمثل عائقا أمام التجارة ما دام : 1) سيكيف المنتج بكل صعوبة إنتاجه مع مختلف المعايير مما يحد قدرته إلى النفاذ إلى الأسواق الأجنبية أو تنافسيته على مستوى الأسواق الأجنبية و 2) فإن المدد و التكاليف الناتجة عن امتثال المنتجات سيكون له أثر مقيد. و يكون العائق كبيرا كلما قامت الدول بتطبيق تنظيمات مختلفة، أو ابتعدت عن القواعد الدولية القائمة.<sup>(3)</sup>

(1) الأمم المتحدة، اللجنة الاقتصادية و الاجتماعية لغربي آسيا، المعايير البيئية و القدرة التنافسية للقطاعات الاقتصادية الرئيسية، ص 39

(2) أحمد فاروق غنيم، مرجع سابق، ص 5.

(3) Julien Gourdon (6 juin 2014), Mesures non tarifaires : que négocie-t-on avec les Etats-Unis ?, CEPPI.

المبحث الرابع: القيود غير التعريفية و التجارة الخارجية للدول النامية

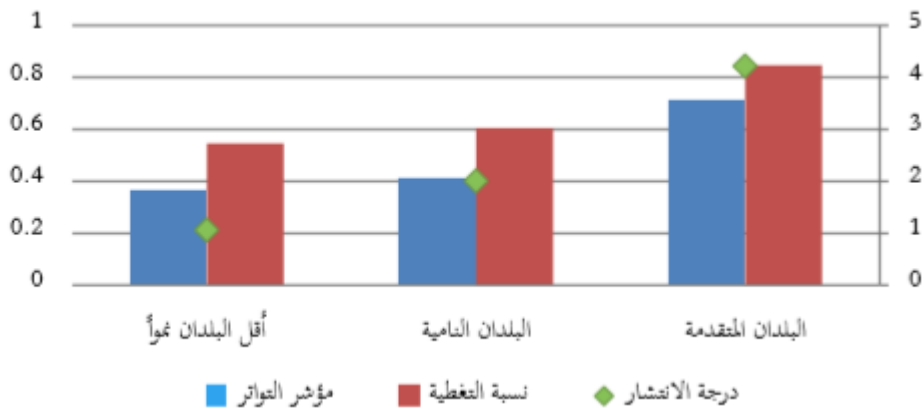
1- نظرة عامة حول مدى انتشار القيود غير التعريفية في العالم

يواجه المتعاملون في مجال التجارة الدولية في الدول النامية و الدول الأقل نموا العديد من المشاكل في مجال الاستيراد و التصدير منها ظهور القيود التقنية، التدابير الصحية و الصحة النباتية، التراخيص و الحصص، التدابير التي تؤثر على الأسعار، اللوائح المالية أو اللوائح المتعلقة بأسعار الصرف و أخيرا الدعم الممنوح لصادرات السلع المصنعة. إضافة إلى عدم وجود المعلومات الضرورية حول متطلبات و إجراءات الاستيراد في الدول الشريكة مما يجعل هذه العملية جد مكلفة. و تشير دراسة قامت بها الأونكتاد في هذا المجال إلى أن " قرابة ثلاثة أرباع الصادرات العالمية تتأثر بتدابير واحد على الأقل من هذه التدابير غير التعريفية".<sup>(1)</sup>

1-1- التدابير غير التعريفية حسب الدول و مجموعة المنتجات الرئيسية

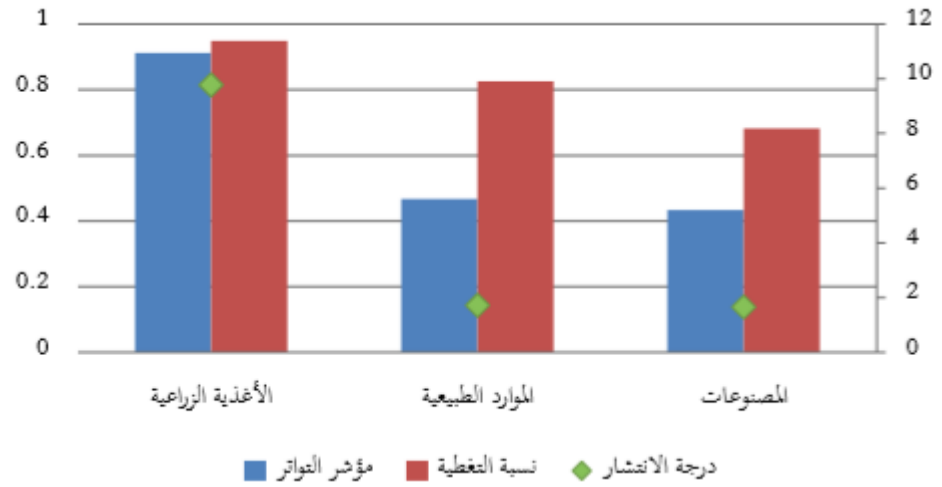
تشير البيانات التي توفرها قاعدة بيانات نظام الأونكتاد للتحليل و المعلومات التجارية حول الإجراءات و التدابير المتعلقة بعمليات الاستيراد و التصدير كما تظهر في الجدول أسفله إلى أن الدول المتقدمة تحظى بالنصيب الأكبر في مجال تطبيق هذه التدابير مقارنة مع حالة الدول النامية سواء من حيث مؤشر التغطية أو مؤشر درجة الانتشار. و يتم إخضاع السلع الزراعية بشكل أكثر كثافة منه مقارنة مع القطاعات الأخرى في جميع مجموعات الدول.

الشكل رقم (4) : مدى انتشار التدابير غير التعريفية، حسب الدولة و مجموعات المنتجات الرئيسية

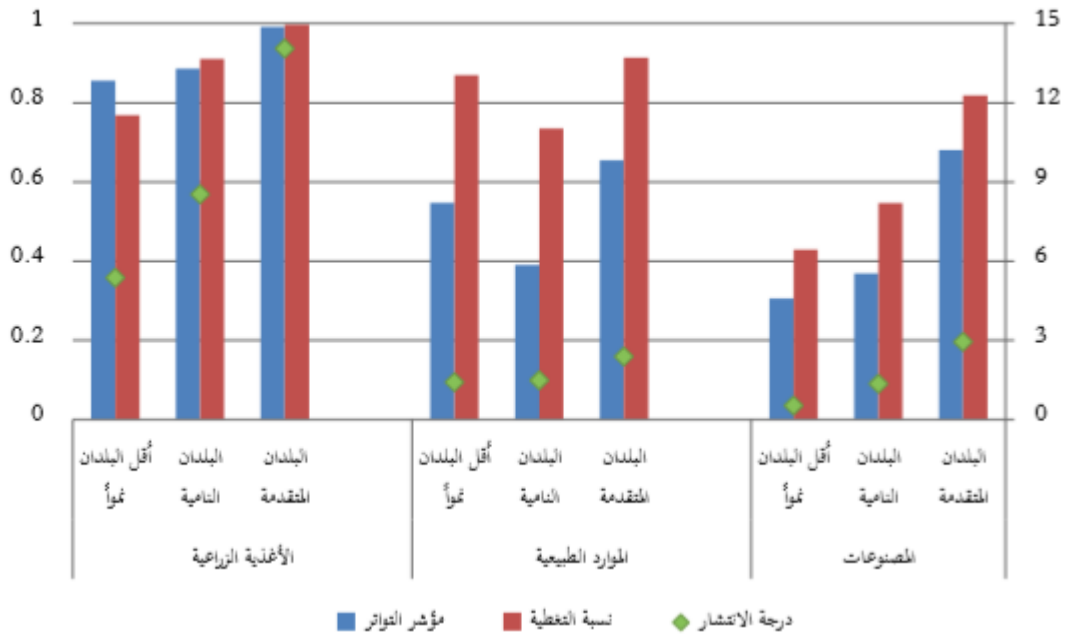


<sup>(1)</sup> الأونكتاد، (2019)، تعزيز القيمة المضافة و تحسين القدرة الإنتاجية و المحلية عن طريق التمكين الاقتصادي المحلي، 7 أوت، ص 10.

(ب)



(ج)



المصدر: الأونكتاد، تعزيز القيمة المضافة و تحسين القدرة الإنتاجية و المحلية عن طريق التمكين الاقتصادي المحلي، 7 أوت 2019، ص ص 11-12.

و في الوقت الذي تضاءلت فيه أهمية التعريفات الجمركية كعوائق أمام النفاذ الحر إلى الأسواق الدولية، تزايدت أهمية القيود غير التعريفية في السنوات الأخيرة. و يوجد حالياً مجموعة كبيرة و معتبرة من الإجراءات و التدابير و المعايير و الاشتراطات التي يجب الامتثال إليها من أجل الوصول إلى أسواق السلع و الخدمات. و لقد بلغ عدد الإشعارات الموجهة من الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة حول أنواع مختلفة من التدابير غير الجمركية حوالي أكثر من 2500 إشعار بشكل ثابت منذ عام 2012، كما يظهر في الشكل البياني التالي:

الشكل رقم (5): عدد الإشعارات المقدمة للمنظمة العالمية للتجارة



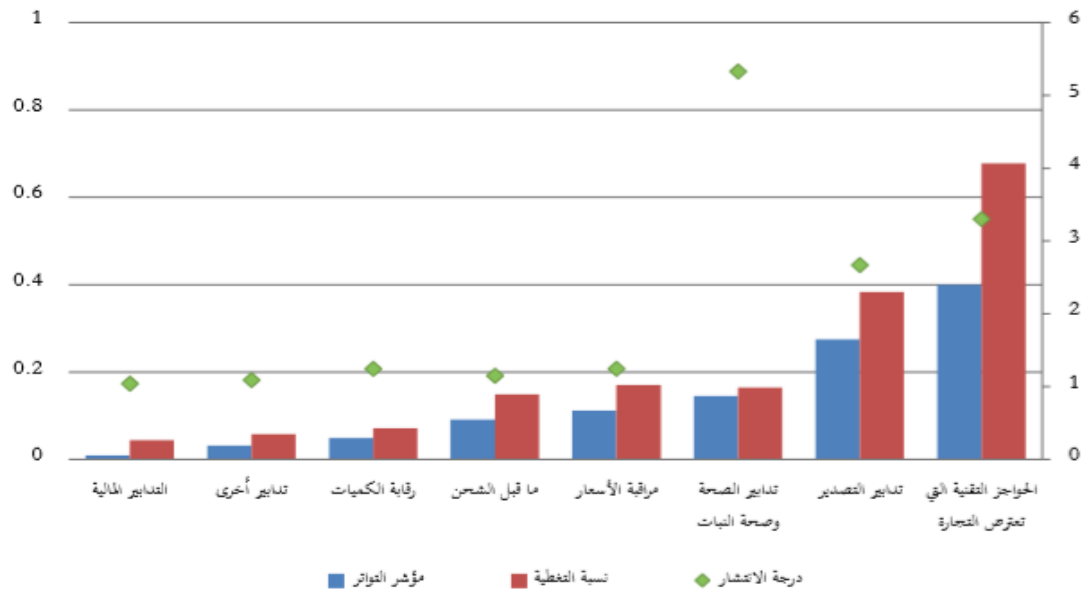
المصدر: الأونكتاد. الأونكتاد. (17 أوت 2018)، التجارة الدولية و التنمية، تقرير الأمين العام (A/73/208)، ص 14.

## 2-2- التدابير غير التعريفية حسب النوع

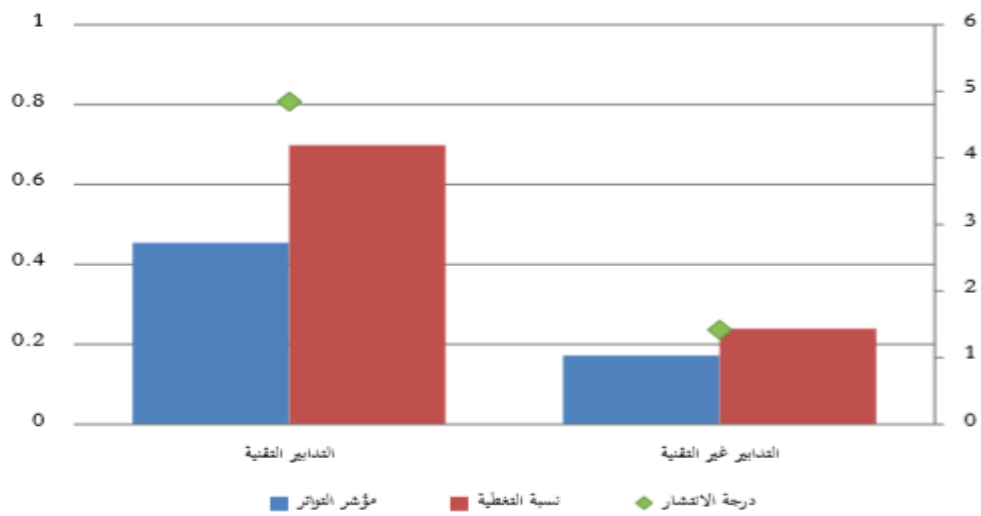
تعتبر الحواجز التقنية التي تعترض التجارة هي الأكثر شيوعاً في التجارة الدولية، تليها تدابير التصدير التي تفرضها الدول المصدرة على صادراتها قبل مغادرة الدولة. أما تدابير الصحة و الصحة النباتية فهي أقل انتشاراً، حيث أنها تطبق إلى حد كبير فقط على منتجات الأغذية الزراعية. و يظهر الشكل رقم (أ) أن الحواجز التقنية من حيث العدد المتوسط هي الأعلى من بين جميع أنواع التدابير الأخرى. و يظهر الشكل رقم ب-ج أن التدابير التقنية، تدابير الصحة و الصحة النباتية و الحواجز التقنية التي تعترض التجارة تستخدم بشكل أكثر تواتراً و أكثر كثافة من التدابير الأخرى، بحسب القطاع الاقتصادي و بحسب المنطقة.



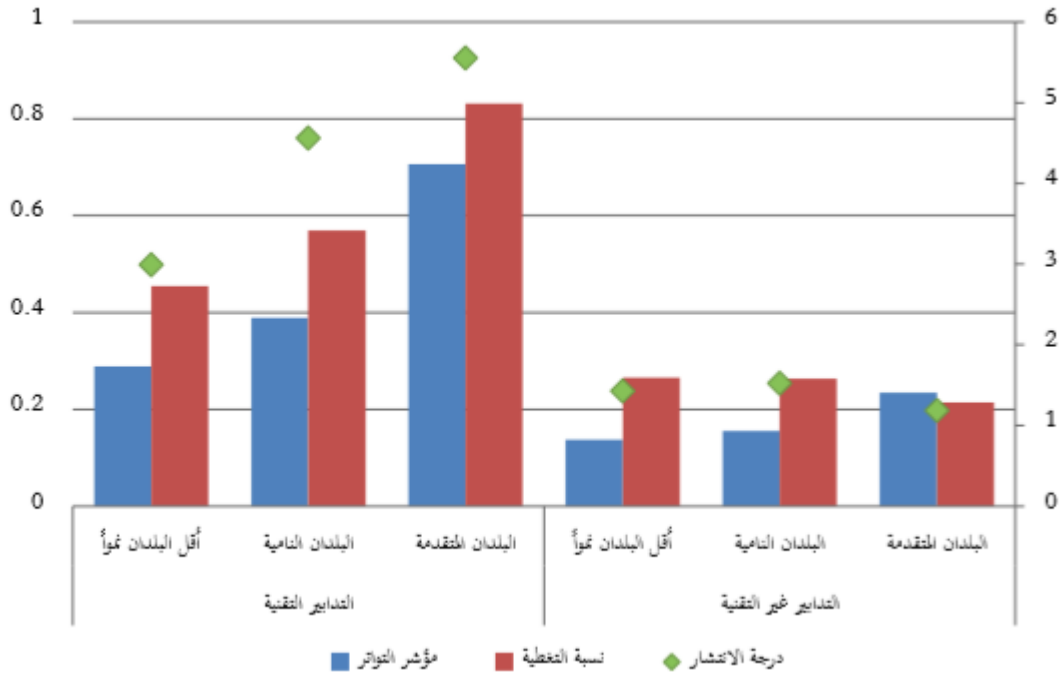
الشكل رقم (6): أكثر التدابير غير التعريفية شيوعا



(ب)



(ج)



المصدر: الأونكتاد، تعزيز القيمة المضافة و تحسين القدرة الإنتاجية و المحلية عن طريق التمكين الاقتصادي المحلي، 7 أوت 2019، ص ص 12-13.

### 1-2-2- ظهور القيود التقنية

أصبحت القيود التقنية أمام التجارة (OTC) في السنوات الأخيرة من بين التدابير الأكثر تطبيقاً من طرف العديد من الدول، حيث تبين من خلال تطبيقها أن أثرها التقييدي على تدفقات السلع يكون كبيراً في مجال التجارة الدولية. و تتمثل القيود التقنية في مجموعة من التشريعات التقنية، و المعايير التي يجب احترامها و الامتثال لها من طرف المنتجات قبل القيام بعملية تصدير هذه المنتجات نحو الدول أو إلى منطقة معينة. و تهدف التدابير التقنية إلى تحديد الخصائص التقنية للمنتجات. و من بين أمثلة هذه التدابير نشير إلى:

\*معايير السلامة المتعلقة بصحة الإنسان و الحيوان.

\*معايير الجودة.

\*التشريعات التقنية.

\*اشتراطات التعبئة.

\*إجراءات الفحص و الاشتراطات الأخرى في مجال التسويق و الوسم.

إن طبيعة العائق المفروض من طرف دولة ما يخضع لطبيعة المنتج المتبادل، و للدول مصدر هذا المنتج. فمثلاً، يقوم المنتجون و المصدرون للمنتجات الفلاحية في إفريقيا بتصدير منتجاتهم بشكل كبير إلى دول الاتحاد الأوروبي. و تطبق هذه الدول القيود الأكثر أهمية على التجارة و هي: معايير الوسم، المعايير الصحية، إضافة إلى القيود المرتبطة

بالتقييس، تلك المرتبطة بتسجيل المنتجات و إجراءات الرقابة. عموماً، فإن القيود التقنية على التجارة تتضمن مجموعة واسعة من المعايير و الاشتراطات المختلفة التي تلجأ إليها الدول من اجل تنظيم الأسواق، تصحيح اختلالات الأسواق و حماية المستهلكين و الحيوانات الموجودة في أراضيها. و تساهم هذه الإجراءات في الحفاظ على الموارد الطبيعية. و تستعمل الدول المتقدمة مثل دول الاتحاد الأوروبي و الولايات المتحدة الأمريكية في أغلب الأحيان هذه التدابير من اجل القيام بالتمييز ضد الواردات و لصالح المنتجات و المنتجين المحليين.

و في حالة استعمال هذه التدابير كقيود غير تعريفية، سيؤدي ذلك إلى تكاليف إضافية للمستوردين و المصدرين. و حسب Bao & Qiu (2009) فإن القيود التقنية على التجارة تعتبر من بين التدابير غير التعريفية الصعبة التكميم، بسبب التعقيد النظري و مشكلة توفر البيانات.<sup>(1)</sup> من ناحية أخرى، يشير Tralac (2010) إلى أنه يكون من الصعب تقييم الأثر الاقتصادي للآثار الخارجية السلبية التي سيمكن أن تنتج من تجارة غير منظمة، و يمكن التدبير المفروض أن يكون بشكل من أشكال الحماية حتى لو كان هدفه هو تصحيح هذه الآثار الخارجية السلبية. و بالنسبة للباحث Tralac (2010)، فإن الطريقة المثلى من أجل تحديد إذا ما كان التدبير هو شكل من أشكال الحماية، هو التأكد إذا ما كانت المعايير و التشريعات المطبقة على المنتجات المستوردة هي نفسها المطبقة على المنتجات المحلية.<sup>(2)</sup> من جهة أخرى، قام كل من Belghin & Bureau (2001) باقتراح استعمال تحليل المكاسب-التكاليف من أجل معرفة إذا ما كانت التشريعات التقنية مشروعة أم لا. و لذلك، إذا لاحظنا أن التدابير المفروضة لا تؤدي إلى تمييز ما بين المنتجات المشابهة، نستخلص إذن أن هذه التدابير لم تفرض من أجل تحقيق أهداف هائية، و لا تعمل على تقييد التجارة الدولية.<sup>(3)</sup>

من ناحية أخرى، فإن أثر التدابير غير التعريفية (توصف على أنها تنتمي إلى تدابير الجيل الجديد مثل القيود التقنية على التجارة) على صادرات الدول النامية و الدول الأقل تقدماً هي جد مخيفة. و هذه الدول الأقل نمواً و النامية هي نسبياً فقيرة و تجارتها الخارجية تخضع بشكل كبير لعدد محدود من صادرات المنتجات الأساسية. فالتطبيق غير المبرر للقيود التقنية على التجارة يمكن أن يحد من قدرة التصدير لهذه الدول، مما يكون له أثر خطير على

(1) Bao, X & Qiu, L. D. (2009). Quantifying the trade effects of technical barriers to trade : Evidence from China. In Asia Pacific Trade Seminars, Hong Kong (A1620).

(2) Tralac (2010). Determining the Scope and Nature of Non-Tariff Measures in Selected International Markets.

(3) Beghin, J.C. , & Bureau, J.C. (2001). Measurement of sanitary, phytosanitary and technical barriers to trade. Consultants report prepared for the food, Agriculture and fisheries Directorate, OECD, 17-18.

اقتصاداتها، إضافة إلى الأثر على تنافسية أسواقها (Johnson,2014).<sup>(1)</sup> و في نفس السياق يشير كل من Gourdon & Nicita (2013) إلى أن تكاليف الامتثال للمعايير الصحية و الصحة النباتية و إلى المعايير الفنية هي في الغالب عالية بالنسبة للدول ذات الدخل المنخفض و النامية، و هذا يرجع إلى أن تكييف بنيتها التحتية، خبرتها في هذا المجال و خدمات التصدير تكون عملية مكلفة، و محليا، فإن تكاليف الامتثال يمكن أن تضعف أو تعدل الميزة التنافسية لهذه الدول (تكاليف منخفضة في مجال اليد العاملة و نفاذ مفضل إلى السوق).<sup>(2)</sup> و في مقال له صرح Steale (2012) الأمين العام للمنظمة الدولية للتقييس (ISO) على أنه " نظرا للتركيز على التجارة كأداة لتعزيز التنمية الاقتصادية و خاصة بالنسبة للدول النامية و للدول الأقل نموا، يصبح من العاجل و المهم إعادة النظر في المعايير و التشريعات الفنية للسماح لهذه الدول بالمساهمة بفعالية في النظام التجاري متعدد الأطراف".<sup>(3)</sup>

و حسب تقرير Tralac (2010) فإن الدول النامية تجد صعوبة كبيرة في الامتثال للمعايير الصارمة في مجال القيود التقنية على التجارة و باقي المعايير الصحية، و خاصة بالنسبة للمنتجات الغذائية، التي تمتلك فيها الدول النامية ميزة نسبية. و ذلك بسبب غياب الموارد المالية الكافية و الضرورية للامتثال هذه الدول للمعايير المشروطة. لذلك، تصبح العملية جد مكلفة في حالة رغبتها في معارضة أو القيام بالتحقيق في التدابير غير التعريفية المفروضة من طرف الدول المتقدمة و التي تكون غير موافقة لقواعد المنظمة العالمية للتجارة (OMC) في مجال القيود التقنية على التجارة. و في نفس السياق، يرى Tralac (2010) أن الأثر الاقتصادي للقيود غير التعريفية تتطلب كثيرا من الاهتمام و البحث بسبب تجزئة الدراسات التجريبية و المفاهيمية الحالية، غياب منهجية مشتركة، وفرة البيانات الملائمة و المعلومات الحديثة، و دراسات الأثر على هذه القيود غير التعريفية النوعية. بخلاف التعاريف، فإن التدابير غير التعريفية و القيود غير التعريفية هي في الغالب قيود تشريعية و غير رقمية، مما يعكس صعوبة قياس أثرها الاقتصادي على التجارة و على الرفاهية.<sup>(4)</sup>

بالإضافة إلى ذلك، و حسب تقرير حول التجارة العالمية للمنظمة العالمية للتجارة (2012) فإن النظرية الاقتصادية تعطي صورة مختلطة (في نفس الوقت سلبية و إيجابية حول الطريقة التي تؤثر بها القيود التقنية على حجم التجارة.

(1) Johnson, R. (2014). Sanitary and phytosanitary (SPS) and related non-tariff barriers to agricultural trade. Congressional Research Service.

(2) Nicita,A.,& Gourdon,J. (2013). A preliminary analysis on newly collected data on non-tariff measures. United Nations Conference on Trade and Development.

(3) Steele, R. (2012). INTERNATIONAL STANDARD: a key solution to address non-tariff barriers to trade. In International Trade Forum (No. 3, p. 34). International Trade Centre.

(4) Tralac (2010). Determining the Scope and Nature of Non-Tariff Measures in Selected International Markets.

و هذا يبرر ضرورة التركيز على هذه التدابير غير التعريفية في استقلال تام عن أهدافها السياسية.<sup>(1)</sup> و إذا تم إلقاء الضوء على ذلك، فإن القيود التقنية على التجارة مثل اشتراطات الوسم و معايير السلامة يمكنها أن ترفع من تكاليف المنتجين في الدول النامية. و هذا يفسر كون أن تكاليف الامتثال هي في بعض الحالات جد مرتفعة من تكاليف إنتاج بعض المنتجات. لذلك، هذه المعايير تخفض الآثار الخارجية السلبية للمنتجات بالنسبة للمستهلكين لأن المعلومات حول نوعية المنتجات موجودة بكل سهولة. أيضا، حجم التجارة يرتفع عندما يكون الأثر الموجب للمعايير حول الطلب اعلى من الأثر السلبي على العرض، و إلا، فإن حجم التجارة ينخفض.

من الضروري الإشارة إلى انه يوجد اختلاف ما بين التشريعات التقنية و المعايير التقنية. يجب على المنتجين و المصدرين أن يكونوا واعين بهذا الفارق، لان المعايير و التشريعات لها آثار مختلفة على تجارة السلع و معرفة الاختلاف يخفض تكاليف الامتثال. و حسب المنظمة العالمية للتجارة (2014)، فإن الامتثال هي الفرق الأساسي ما بين التشريعات التقنية و المعايير التقنية. و على هذا الأساس، فإن التشريعات التقنية و طبيعتها هي إجبارية، بينما المعايير التقنية هي اختيارية. و لإلقاء الضوء على هذا الاختلاف، نفترض أن منتج زراعي مصدر نحو الاتحاد الأوروبي لا يحترم المعايير التقنية للعديد من المحلات التجارية الكبرى. فيمكنه أيضا الدخول إلى سوق الاتحاد الأوروبي. و لكن لا يكون متوافق مع تفضيلات المستهلكين. هذه التفضيلات الخاصة بالمستهلكين مثل حجم المنتجات، الشكل، التعبئة، و المظهر تؤدي إلى طلب متناقص لهذا المنتج و انخفاض الطلب على الواردات. و لذلك، إذا كان المنتج غير مطابق للتشريعات التقنية الموضوعة من طرف اللجنة الأوروبية مثل الوسم النوعي أو شهادة المنشأ، فان المنتج لا يمكنه أن يدخل الاتحاد الأوروبي، حتى انه لا يغادر حدود الدولة المصدرة حتى لا يتم مصادرته. و هذا الاختلاف يؤدي إلى خسائر معتبرة للمنتجين و المصدرين في الدول النامية و الدول الأقل نموا.<sup>(2)</sup>

## 2-2-2- القيود على الصادرات الفلاحية من خلال تطبيق المعايير الصحية

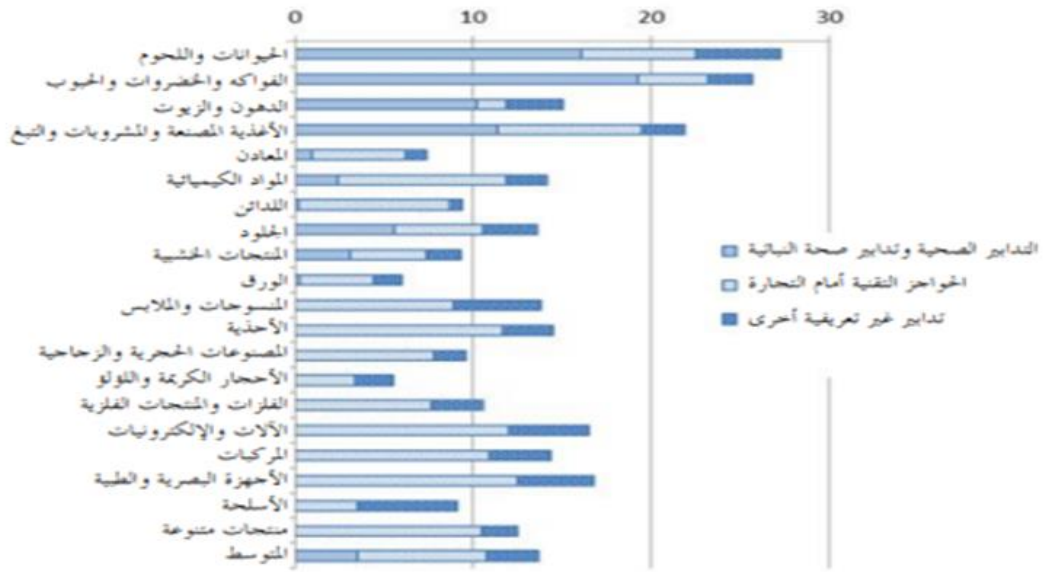
في الواقع، تعتبر نوعية المنتج الفلاحي كان المعيار المقبول و أحد الانشغالات الأساسية للتجارة الدولية. و لذلك، فان سلامة المنتجات الغذائية هي مسألة مهمة باستمرار. من جهة أخرى، الصحة العمومية و سلامة المستهلكين تعتبر كأولوية بالنسبة للحكومات على المستوى العالمي، و خاصة فيما يخص صادرات المنتجات الغذائية الطازجة. و تشير الأونكتاد (2015) إلى أن التدابير غير التعريفية و خاصة التدابير الصحية و تدابير الصحة النباتية

(1) Organisation Mondiale du Commerce. (2012). Rapport sur le Commerce Mondial. Commerce et politique publique : Gros plan sur les mesures non tarifaires au XXIème siècle.

(2) Organisation Mondiale du Commerce. (2014c). Understanding The WTO: The Agreements on Standards and safety

و الحواجز التقنية الموضوعة أمام التجارة، تؤثر على أكثر من 50% من المنتجات المصدرة من البلدان النامية. و يتراوح متوسط انتشار التدابير غير التعريفية بين حوالي 13 و 14% من التعريفات الجمركية المكافئة، و يشهد قطاع الزراعة أعلى نسبة انتشار مسجلة، و لاسيما قطاع الثروة الحيوانية و الخضرا، حيث تزيد عن 25 في المائة كما يظهر في الشكل الموالي.

الشكل رقم (7): مكافئات قيمة رسوم التدابير الصحية و الصحة النباتية، و الحواجز التقنية الموضوعة أمام التجارة، و غيرها من التدابير غير التعريفية، حسب القطاع (%)

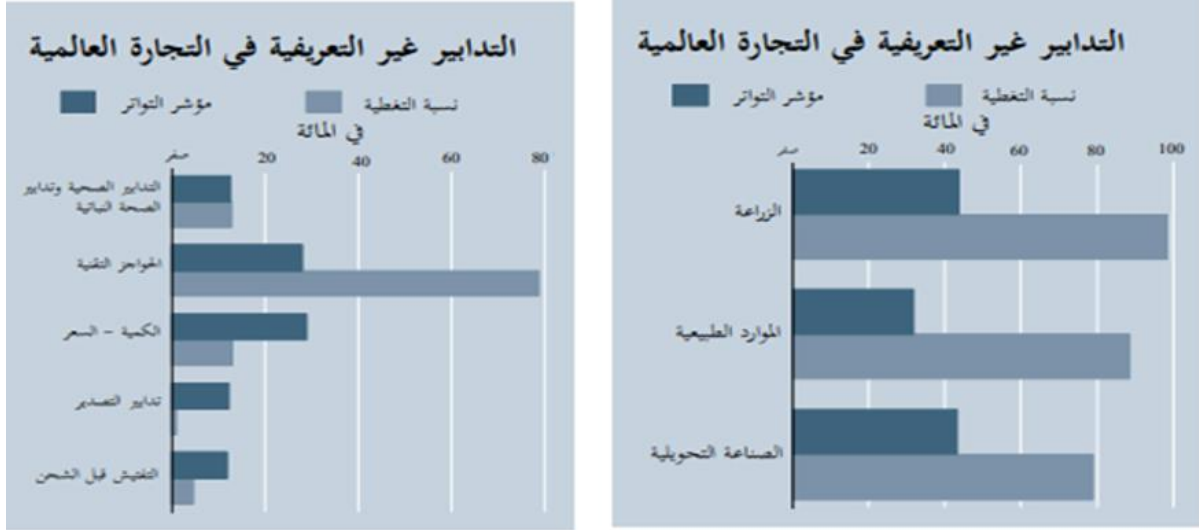


المصدر: الأونكتاد. (10 جويلية 2015)، تطور النظام التجاري الدولي و اتجاهاته من منظور إثمائي، مذكرة مقدمة من أمانة الأونكتاد، TD/B/62/2

و في عام 2013 كانت التدابير و المتطلبات التقنية تنظم ثلثي التجارة العالمية. بينما تطبق على مجموع التجارة الزراعية تقريبا أشكال مختلفة من التدابير الصحية و تدابير الصحة النباتية. و ما زالت التدابير غير التقنية، مثل مقاييس الكم و السعر، تؤثر في نحو 30% من التدفقات التجارية، و هو ما يحدث كثيرا في القطاعات الاقتصادية ذات الأهمية للبلدان النامية. و شهدت السنوات القليلة الماضية أيضا زيادة في استخدام تدابير الحماية التجارية في إطار المنظمة العالمية للتجارة ". و لا تزال البيانات المتعلقة بالتدابير غير التعريفية مجزأة. و يوضح الشكل الموالي توزيع التدابير غير التعريفية على خمس فئات عامة، و بالنسبة لكل فئة، يشمل بالإبلاغ كل من مؤشر التواتر (أي

النسبة المئوية من الأصناف المشمولة المؤلفة من 6 أرقام في النظام المنسق)، و نسبة التغطية (أي النسبة المئوية من التجارة المتأثرة).<sup>(1)</sup>

الشكل رقم (8): انتشار التدابير غير التعريفية، بحسب النوع و الفئة العامة (2013)



المصدر: الأونكتاد. (10 جويلية 2015)، تطور النظام التجاري الدولي و اتجاهاته من منظور إنمائي، مذكرة مقدمة من أمانة الأونكتاد، TD/B/62/2

فالحواجز التقنية تؤثر في أكثر من 25% من أصناف المنتجات و نحو 80% من التجارة العالمية. و ما زالت تدابير مراقبة الكميات و الأسعار (و التي تشمل أيضا الترخيص اللاتلقائي)، فضلا عن التدابير الصحية و تدابير الصحة النباتية، تؤثر في نحو 15% من التجارة العالمية، فتغطي الفئة الأولى أكثر من 25% من أصناف المنتجات و الثانية نحو 15% من الأصناف. و تطبق تدابير التصدير و تدابير التفتيش قبل الشحن على التجارة الدولية بوتيرة اقل كثيرا، لان استخدامها إما انه يقتصر على قطاعات معينة أو تلجأ إليه مجموعة محددة من البلدان (مثل إجراءات التفتيش قبل الشحن في البلدان المنخفضة الدخل). أما فيما يخص القطاعات الأكثر تضررا فتأتي الزراعة و هي الأشد تأثرا.<sup>(2)</sup>

<sup>(1)</sup> الأونكتاد. (10 جويلية 2015)، تطور النظام التجاري الدولي و اتجاهاته من منظور إنمائي، مذكرة مقدمة من أمانة الأونكتاد،

TD/B/62/2

<sup>(2)</sup> الأونكتاد. (10 جويلية 2015)، نفس المرجع.

خاتمة الفصل

تنتج عن التجارة الدولية العديد من التكاليف، يطلق عليها عادة تكاليف التجارة الدولية. و تشمل على جميع التكاليف الناتجة عن توصيل السلعة إلى المستهلك النهائي. و يتم تقسيم هذه التكاليف إلى مجموعتين أساسيتين: أ) تكاليف التجارة الناتجة عن سياسات (مثل التعريفات الجمركية و التدابير غير التعريفية و مالي ذلك)، ب) هناك نوع ثاني من التكاليف غير الناتجة عن السياسات و لكن تشمل أساسا النقل و التأمين و الإجراءات الجمركية.

و بعد تحرير التجارة الدولية في النصف الثاني من القرن 20 نتيجة دخول العديد من الاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف حيز التطبيق، أصبحت تكاليف التجارة اقل ارتباطا بالقيود التجارية، و أخذت ترتبط أكثر فأكثر بالتدابير غير التعريفية، و الإجراءات الجمركية المرهقة و استخدام العملات المختلفة و التمويل و ما إلى ذلك. و لقد تم تخفيض الحواجز التعريفية المفروضة عند الحدود و داخل الدول بشكل كبير خلال مراحل مختلف جولات الجات المتتالية و في ظل المنظمة العالمية للتجارة. بالموازاة يعيش الاقتصاد العالمي زيادة أهمية الحواجز غير التعريفية سواء كأدوات حماية أو كأدوات ضبط المبادلات التجارية.

و لقد تضمنت اتفاقية الجات أحكاما معينة لمنع أو للحد من استخدام القيود غير التعريفية حيث حظرت استخدام القيود الكمية- كأحد القيود غير التعريفية- إلا في حالات استثنائية معينة، و التي تم عرضها ضمن الاستثناءات الواردة على مبادئ الجات. و لقد كانت الجولة السادسة للمفاوضات-جولة كينيدي- هي أول جولة تتعرض للقيود غير التعريفية، و لكن لم يتحقق من هدفها إلا الحد الأدنى منه، أما الجولة السابعة للمفاوضات-جولة طوكيو-تعتبر أول جولة كبيرة للمفاوضات تتعامل مع القيود غير التعريفية بجدية و فاعلية كهدف له أولوية أولى في المفاوضات. إن توسع التجارة الدولية و امتداد المفاوضات التجارية متعددة الأطراف إلى مجالات كانت سابقا محمية مثل الزراعة، الخدمات و الملكية الفكرية حملت بعض الدول لاستخدام مكثف للقيود غير التعريفية. إن الحساسية السياسية و الاهتمام الخاص الممنوح إلى الصحة، الأمن و البيئة حفزت العديد من الدول على وضع حيز التطبيق تشريعات تقنية مضخمة بواسطة إجراءات إدارية و إجراءات المطابقة جد تقييدية.

و لقد تم التطرق في هذا الفصل إلى تتبع مراحل تطور القيود غير التعريفية في ظل المفاوضات التجارية متعددة الأطراف أثناء مرحلة الجات/المنظمة العالمية للتجارة و سمح لنا إذن بالتأكيد على أهمية جولة الأوروغواي التي ركزت على توسع مجال تغطية القيود غير التعريفية في العديد من قطاعات النشاط. و لقد تم توسيع التشريعات الدولية للقيود غير التعريفية إلى قطاعات مثل الخدمات، الملكية الفكرية و اغلب التقييدات غير التعريفية المطبقة في القطاع الزراعي تم تعويضها بتعريفات جمركية كما أن هناك التزامات جديدة تم تبنيها من أجل تنظيم الدعم المحلي و إعانات الصادرات.



كما نشير إلى أن القيود غير التعريفية ما زالت هدف اهتمام و انشغال متزايد من خلال أعمال المنظمة العالمية للتجارة مسلطتا الضوء على تعقد و الخاصية التقييدية لهذه القيود بالنسبة للنظام التجاري متعدد الأطراف. إن مختلف الدراسات التي سبق الإشارة إليها، تبين انه بالنسبة للمنظمة العالمية للتجارة، ضرورة دعم الرقابة على القيود غير التعريفية و توسيع التشريعات التجارية من اجل تضمين القيود غير التعريفية، من اجل مرافقة توسع التجارة الدولية و الوصول إلى اندماج اقتصادي أكثر عمقا. كما ساعدت هذه الدراسة على إدراك أن توسع التجارة الدولية و امتداد المبادلات لكل المجالات الاقتصادية يتصادف مع ارتفاع عدد الاتفاقيات التجارية الثنائية و /أو الجهوية، باعتبار أن هذه الاتفاقيات لا تنحصر فقط في مجال التعريفات الجمركية بل تشمل كذلك القيود غير التعريفية. كما تناول هذا الفصل المسائل التقنية و النظرية مثل تصنيف و تكميم القيود غير التعريفية و انعكاساتها على المبادلات التجارية.

و لقد قمنا بتحديد هذه القيود من عدة زوايا، مما ساعد على تصنيفها على أساس طريقة تطبيقها أو على أساس انعكاساتها الاقتصادية. تم الإشارة إلى التصنيف القديم للقيود غير التعريفية الذي تم إعداده من طرف الأونكتاد عام 1994، ثم تحديثه في عام 2009 ثم أخيرا في عام 2012. و لهذا فان تحديث القيود غير التعريفية ساعد مع مرور السنوات على تقديم معلومات جد واضحة و مفيدة للوصول إلى اتفاقيات جهوية و متعددة الأطراف أكثر استقرارا و جد معمقة. كما تم تقديم نظرة عامة حول القيود غير التعريفية، التعامل مع هذه القيود في ظل المفاوضات متعددة الأطراف و أثرها الحقيقي عبر تحليل التكاليف-المكاسب. و هذا يقدم لنا فكرة عامة حول الآثار الاقتصادية لهذه القيود و يسمح لنا بالوصول إلى تحليل جد مفصل حول أنواع القيود غير التعريفية التقييدية، النشاطات المعنية بتطبيق القيود غير التعريفية.

و تشكل تكاليف التجارة في الجزائر من وجهة نظر المتعاملين التجاريين من بين أهم الانشغالات الراهنة للسلطات العمومية و هي تبحث عن الطرق الفعالية لتنويع الاقتصاد الجزائري و البحث عن مصدر أخرى غير الإيرادات النفطية. و رغم أن الفصل الثاني سيركز على التدابير غير التعريفية على الاستيراد، إلا أننا نشير بوجود تشابه كبير إلى حد ما بين القيود التي يتعرض لها المستوردون و المصدرون. و سنرى أن تحديد هذه القيود و قياس اثرها من وجهة نظر العديد من الشركات الجزائرية العاملة في مجال الاستيراد يعتبر عملية صعبة خاصة على المستوى القطاعي.

## الفصل الثاني:

# تقييم وجهة نظر الشركات حول التدابير غير التعريفية و آثارها

## مقدمة

يجق لكل دولة ضمان حماية صحة الإنسان و الحيوان و النبات و البيئة من خلال تطبيق التدابير، اللوائح و المعايير. و لتحقيق هذا الهدف تستخدم الدول العديد من التدابير غير التعريفية لضمان سلامة الأغذية و حماية صحة الحيوان و النبات. و لقد أصبح تطبيق مثل هذه التدابير أمرا شائعا في أغلب دول العالم، كما يوجد العديد من الاتفاقيات التجارية، الثنائية و الإقليمية و متعددة الأطراف التي تتضمن العديد من الأحكام الخاصة بتنظيم العديد من المعايير مثلا. و تشير اللجنة الاقتصادية و الاجتماعية لغربي آسيا (الإسكوا) في إحدى الدراسات أن التدابير المتعلقة بالتدابير غير الجمركية محدودة للغاية لا سيما في الدول النامية.<sup>(1)</sup> و إذا حاولنا إسقاط هذا التوصيف على الجزائر، فنلاحظ أن محاولة تقييم و تحليل بنية التدابير غير التعريفية و حجمها و نطاقها و توزيعها حسب الواردات و حسب الدول المصدرة، و دورها في تقييد عمليات التجارة الخارجية بصفة عامة و عمليات الاستيراد بصفة خاصة ما بين الجزائر و الدول الشريكة يصبح أمرا أكثر تعقيدا، لعدم توفر مثل هذه البيانات حول قائمة التدابير غير التعريفية التي اعتمدها الجزائر منذ عقود طويلة.

و تتنوع التدابير غير التعريفية التي تطبقها الجزائر، و تخص القيود الكمية على الاستيراد بما فيها المنع، الحصص و نظام تراخيص الاستيراد، القيمة عند الجمارك و قواعد المنشأ. و على مدار العقود الأخيرة قامت الجزائر بتعديل العديد من السياسات من أجل تحرير التجارة الخارجية، و ذلك من خلال تقليص التعريفات الجمركية في ظل العديد من الاتفاقيات الجهوية مثل اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، أو في إطار العديد من الاتفاقيات الثنائية. و رغم انخفاض نسبة التعريفات الجمركية، ارتفعت أشكال أخرى من القيود غير التعريفية بشكل كبير للغاية. و لقد صنفت الجزائر في المرتبة 12 في عام 2018 من مجموع 51 دولة ضمن قائمة الدول التي تعرف عددا من القيود التجارية، و تم وضع هذه القائمة من طرف اللجنة الأوروبية في عام 2018 في تقريرها حول قيود التجارة و الاستثمار.

و لقد أشارت اللجنة الأوروبية في أحد تقاريرها أن " الجزائر استمرت في العمل بطريقة أحادية، بفرض قيود على التجارة و بذلك أصبحت من بين الشركاء التجاريين الأكثر صعوبة بالنسبة للاتحاد الأوروبي فيما يخص النفاذ إلى السوق". كما تشير اللجنة إلى أن الجزائر تعتبر من بين الدول الأوائل فيما يخص عدد القيود الجديدة المفروضة على السلع المستوردة من دول الاتحاد الأوروبي إلى جانب كل من الصين، الولايات المتحدة الأمريكية و الهند التي

(1) اللجنة الاقتصادية و الاجتماعية لغربي آسيا (الإسكوا). (نوفمبر 2015). مرجع سابق

تمثل حوالي 40% من القيود الجديدة المبلغ عنها (8 إجراءات جديدة بالنسبة للجزائر). إضافة إلى هذه الإجراءات، فإن الشركات البحرية الأوروبية كانت هدفا لنوعين من الإجراءات تم تطبيقهما عام 2018: (1)

**أولاً-** الإلزام بدفع الرسم على القيمة المضافة (TVA): تم فرضها ابتداء من 1 يناير 2018. حيث أصبحت الخدمات المقدمة من طرف بواخر النقل البحري و المتعلقة بممولتها خاضعة لمعدل رسم على القيمة المضافة يساوي 19% عكس الشركات الجزائرية للنقل البحري التي تخضع لرسم على القيمة المضافة معدوم في دول الاتحاد الأوروبي.

**ثانياً-** منذ 20 ماي 2018، حددت السلطات الجمركية الجزائرية و بنص قانوني جديد، كهيئات مختصة و من أجل تحديد بطريقة عشوائية الموانئ الجافة حيث تقوم البواخر بتفريغ البضائع في ميناء الجزائر، و لقد أدى هذا النص القانوني إلى طرح العديد من الانشغالات و المشاكل العديدة لدى الشركات البحرية الأوروبية، سواء من الناحية العملية، القانونية أو المالية.

و يشير ( Kee et al, 2009 ) إلى أنه رغم التوقيع على اتفاق شراكة ما بين الاتحاد الأوروبي و الجزائر، فإن الحواجز غير التعريفية المطبقة على الواردات من الاتحاد الأوروبي ما زالت مهمة، مما يجعلنا نقول أن الجزائر ما زالت تطبق حماية تعريفية جد معتبرة و التي تمثل تكلفة ذات طابع سياسي على المبادلات. و لذلك يشير نفس الباحث إلى أن الجزائر تطبق حواجز غير تعريفية على كل السلع و بمستوى عالي جدا. (2) و في مواجهة الانخفاض الحاد للإيرادات النفطية، انفجار حجم الواردات و انخفاض حجم الاحتياطات الرسمية، حاولت الجزائر منذ عام 2015 القيام بالعديد من الإصلاحات في مجال التجارة الخارجية. فقد قامت بوضع حيز التطبيق لنظام التراخيص تهدف من ورائه إلى تطبيق الحصص و السقوف المالية على الواردات تخص قائمة محصورة على عدد من المنتجات تتميز بحجم الفاتورة، مثل السيارات، الحديد، الإسمنت، الخنزف... الخ.

و لقد تم إعداد قائمة جديدة من السلع المستوردة تم إخضاعها لنظام "الترخيص المنتظم" للاستيراد. كما تم إلزام المستوردين بتقديم ملف يحتوي على الكميات التي سيتم استيرادها، منشأ السلع، إضافة إلى شهادة المطابقة مع المعايير الأوروبية في مجال الصحة. و كانت الجزائر تهدف من وراء هذه الإجراءات تصحيح العديد من الاختلالات مثل ضمان تتبع المنتج. كما تطلب السلطات العمومية أن تكون المنتجات معتمدة من طرف المخابر المعترف بها، و التي يجب أن تقدم شهادة المطابقة. كما قامت الجزائر بتعويض نظام تراخيص الاستيراد بمنع مؤقت لواردات حوالي

(1) Commission européenne, (1 Janvier 2018), Rapport de la commission au parlement européen et au conseil sur les obstacles au commerce et à l'investissement, Bruxelles, p.21.

(2) Kee, Hiau looi. (January 2009), Estimating Trade restrictiveness Indices, the Economic Journal, Vol.119, Issue 634, pp.172-189.

850 صنف من السلع. و تهدف كل هذه الإجراءات إلى الحد من انخفاض احتياطات الصرف و ترقية سياسة إحلال الواردات.

و في هذا الإطار، فإن الواردات الجزائرية تعاني من العديد من أنواع القيود غير التعريفية. و لذلك فإن تحليل وجهة نظر المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين في الأسواق الخارجية (الاستيراد أو التصدير) ضرورية لتحديد الاستراتيجيات و السياسات الوطنية التي تسمح بتجاوز القيود غير التعريفية على التجارة. حيث نشير إلى أن المستوردين يتعرضون يوميا للكثير من الممارسات التقييدية، و هم بذلك أقرب و أفضل من غيرهم في معرفة المشاكل المرتبطة بتطبيق السلطات العمومية لمثل هذه الحواجز، مما يسمح لأصحاب القرار بتحديد سياسات التحرك من أجل تطوير القدرات و خاصة في مجال الامتثال لمختلف التنظيمات التقنية، التنظيمات الصحية و الصحة النباتية.

و لقد عرف قطاع التجارة الخارجية تحريرا رسميا بموجب أحكام الأمر رقم 03-04 المتعلق بالاستيراد و التصدير،<sup>(1)</sup> غير أن مسار التحرير عرف مسارا مغايرا بموجب نصوص قانونية جديدة أثرت في دور الدولة الذي يظهر من خلال التدخل في تنظيم حرية التجارة الخارجية، و كذلك الرقابة التي تمارسها على كل من نشاط الاستيراد و التصدير. و يتضح هذا الدور الجديد للدولة من خلال الرقابة الصارمة التي تفرضها على الأعوان الاقتصاديين عن طريق إخضاعه لمجموعة من الإجراءات قبل و أثناء تقييد المعاملات التجارية الدولية التي من شأنها أن تمثل قيودا تحد من مبدأ حرية التجارة. و سنقوم بإحصاء أهم أنواع التدابير غير التعريفية المطبقة على التجارة كما وردت في تصنيف الأونكتاد حول التدابير غير التعريفية لعام 2012.

و لتحقيق أهداف الدراسة التجريبية اعتمدنا على المقارنة التي يطلق عليها **بالتقييم المباشر** (أو المقارنة الشاملة) و التي تتمثل في مسح يتم إدارته بطريقة مباشرة مع المتعاملين في مجال التجارة الدولية (استيراد و تصدير)، من أجل الاستفادة من تجاربهم لتحديد أهم التدابير غير التعريفية و القيود الإجرائية الأخرى التي يتعرضون لها. و يوجد القليل من الدراسات التي اعتمدت على هذه المقارنة. و تسمح المعلومات المحصل عليها ليس فقط على تحديد التدابير غير التعريفية التي تمثل عائقا بالنسبة للشركات المعنية، و لكن بالوصول إلى مصدر الصعوبات التي تتجاوز في الغالب الاطار التشريعي مثل العراقيل الإجرائية و نوعية بيئة الأعمال التي تؤثر بشكل كبير على تسهيل العمليات التجارية.

(1) أمر رقم 03-04 مؤرخ في 19 جويلية 2003 يتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع و تصديرها.

## المبحث الأول: تحليل تطور، تركيبة، توزيع الواردات الجزائرية

## 1- نظرة عامة حول تطور التجارة الخارجية للجزائر

أدى تطور و نمو التجارة الخارجية الإجمالية إلى تطور حجم استيراد السلع في الجزائر سواء من حيث القيمة الإجمالية أو من حيث تركيبة السلع المستوردة و أغراضها الاقتصادية، أو من حيث التوزيع الجغرافي و تنوع الدول التي يتم الاستيراد منها. و من الناحية العملية " يتم تبرير الاستيراد على أساس معيار الكلفة و سهولة نقل السلع من دولة المنشأ، إلا أنه في الوقت الحالي يتم الاعتماد على العديد من العوامل و المعايير الدولية و الفنية الأخرى، كانسجامها مع التطورات التكنولوجية، و تغير أذواق المستهلكين، و مطابقتها للمواصفات و المقاييس الدولية و المحلية، إضافة إلى الحوافز و الإعفاءات التي تمنحها الاتفاقيات الدولية و الثنائية التي تكون الدولة عضوا فيها، إلى جانب العوامل الأساسية الأخرى كاعتدال تكلفتها و توفر شروط و ظروف النقل المناسبة لها".<sup>(1)</sup>

و يظهر الجدول رقم (18) أن التجارة الخارجية للجزائر عرفت اتجاها تصاعديا سواء من حيث حجم الصادرات أو حجم الواردات و خاصة بعد عام 2004، و يرجع ذلك إلى العديد من العوامل من بينها تحرير السياسة التجارية و برنامج الإصلاحات التي مست قطاع التجارة الخارجية، إضافة إلى حجم الاستثمارات الكبرى التي خصصت لها السلطات العمومية اعتمادات مالية ضخمة. و يلاحظ من بيانات الجدول الموالي، أن الميزان التجاري عرف العديد من التغيرات و يرجع السبب في ذلك إلى تبعية الإيرادات إلى أسعار النفط على مستوى السوق المالية، باعتبار أن الصادرات من المحروقات تهيمن على هيكله الصادرات الجزائرية بما يفوق 98%. و لذلك فإن أي تغير في أسعار النفط ستؤدي بدون أي شك إلى صدمات إيجابية أو سلبية، مما يؤثر على المداخيل النفطية التي تعتمد عليها الجزائر لتغطية النفقات العمومية، مما يؤدي إلى القول أن الاقتصاد الجزائري يتميز بما يطلق عليه بدورية السياسات المالية.

في عام 2000 كان المتوسط السنوي لسعر النفط يقدر بحوالي 28.5 دولار للبرميل، لينتقل إلى 24.85 دولار للبرميل في عام 2001 ثم 25.24 دولار أمريكي للبرميل في عام 2002. و يلاحظ انه في السنوات الأولى المذكورة (2000-2002) عرفت قيمة الصادرات الإجمالية انخفاضا ملحوظا لنتقل انخفاضها من 22.03 مليار دولار عام 2000 إلى 18.82 مليار عام 2002 دولار أمريكي، بينما عرفت الواردات ارتفاعا ملحوظا كذلك، لنتقل ارتفاعا من 9.17 مليار في عام 2000 إلى 12 مليار دولار في عام 2002. و كان من نتائج هذه التذبذبات، تغير في مستوى نتيجة

(1) غرفة تجارة عمان، إدارة الدراسات و التدريب.(2008). الاستيراد في الأردن: واقع و طموح، ص4.

هذا التذبذب التغير في معدلات تغطية الصادرات للواردات، حيث انخفض هذا المعدل من 240% عام 2000 إلى 157% في عام 2002.

و في عام 2003، يلاحظ أن الميزان التجاري حقق فائضا تجاريا قدر بحوالي 11.07 مليار دولار أمريكي، و يرجع السبب إلى ارتفاع قيمة الصادرات ( 24.61 مليار دولار أمريكي) مقارنة بالسنة المرجعية بمعدل أكبر من معدل ارتفاع قيمة الواردات (13.53 مليار دولار أمريكي). و لقد استمر هذا الاتجاه الصعودي بالتزامن مع ارتفاع موازي في أسعار النفط، حيث بلغ المتوسط السنوي للأسعار حوالي 34.29 دولار للبرميل في عام 2004 مقابل 29.03 دولار للبرميل في عام 2003. و لقد أدى هذا الارتفاع إلى تحسن في رصيد الميزان التجاري الذي حقق فائضا بقيمة 13.77 مليار دولار أمريكي، نتيجة ارتفاع قيمة الصادرات الإجمالية التي وصلت إلى 32.08 مليار دولار (30.35%+ مقارنة بعام 2003)، و ارتفاع كذلك في قيمة الواردات الإجمالية التي بلغت 18.30 مليار دولار أمريكي. و يلاحظ انه في هذه السنة انخفض معدل الصادرات للواردات، لان نسبة ارتفاع حجم الواردات كان أكبر من نسبة ارتفاع حجم الصادرات.

في عام 2005 و 2006 تم تسجيل ارتفاع كبير في حجم الصادرات الإجمالية، مع ارتفاع بطيء في حجم الواردات. و لقد بلغ حجم الصادرات على التوالي 46 مليار دولار أمريكي و 53.61 مليار دولار أمريكي. أما فيما يخص حجم الواردات الإجمالية، فقد بلغت على التوالي 20.35 و 21.45 مليار دولار أمريكي. في عام 2007 عرفت الواردات ارتفاعا كبيرا حيث وصلت إلى 27.63 مليار دولار مقابل 60.16 مليار دولار للصادرات، و لكن يلاحظ انه مقارنة بعام 2006، فان وتيرة ارتفاع الواردات كانت اعلى من وتيرة ارتفاع الصادرات، مما أدى إلى انخفاض رصيد الميزان التجاري لعام 2007 من جهة، و انخفاض معدل التغطية من جهة أخرى ( 218% مقابل 255% في عام 2006). و في عام 2008، ارتفع حجم الصادرات إلى مستوى 79.29 مليار دولار أمريكي، بينما عرفت الواردات ارتفاعا كذلك أي 39.47 مليار دولار أمريكي (نسبة ارتفاع 42% اذا ما قورنت بعام 2007).

نشير إلى أنه ابتداء من عام 2008 بدأت أسعار النفط في الانخفاض بسبب أزمة الرهن العقاري التي بدأت في الولايات المتحدة الأمريكية لتنتقل العدوى إلى الدول الأوروبية و الآسيوية، مما تسبب في انهيار النظام المالي و أسواق السلع و الخدمات. ابتداء من عام 2010 بدأت أسعار النفط تتحسن تدريجيا، مما اثر على الصادرات النفطية للجزائر التي بلغت 56.12 مليار دولار أمريكي مما انعكس إيجابا على رصيد الميزان التجاري. في عام 2011 عرفت أسعار النفط استقرارا نسبيا حيث كان المتوسط السنوي لسعر النفط في حدود 112 دولار أمريكي، مما أدى إلى زيادة حجم الصادرات إلى حوالي 73.48 مليار دولار (بزيادة مقدارها 28% مقارنة بعام 2010)، في المقابل ارتفع حجم الواردات إلى حوالي 47.66 مليار دولار (+16%)، و نتيجة لذلك ارتفع معدل التغطية إلى حوالي 156%. و في عام

2012 بلغت حجم الصادرات 71.86 مليار دولار، في حين وصل حجم الواردات إلى 50.73 مليار دولار، و يلاحظ الانخفاض الكبير في الصادرات و الارتفاع الكبير في الواردات، مما أثر على رصيد الميزان التجاري (21.49 مليار دولار) و معدل التغطية (118%). أما في عام 2014، انخفض حجم الواردات و الصادرات نظرا للتراجع الكبير في أسعار النفط على مستوى الأسواق الدولية، و بالتالي عرف التغطية انخفاضا كبيرا (73%) في عام 2015. و في عام 2016، ارتفع العجز في الميزان التجاري ليصل إلى مستوى 17.48 مليار دولار، و يعود السبب إلى الانخفاض المستمر في أسعار النفط، مما أثر على حجم الصادرات التي تراجعت بحوالي 15.6% لتبلغ حوالي 30.02 مليار دولار أمريكي، في المقابل انخفضت كذلك الواردات إلى مستوى 47.08 مليار دولار أمريكي. أما في عام 2017 فيلاحظ انخفاض العجز التجاري، بسبب ارتفاع حجم الصادرات، و انخفاض بطيء في حجم الواردات التي وصلت إلى 46.05 مليار دولار أمريكي. أما فيما يخص عام 2018، فيلاحظ ارتفاع حجم الصادرات، و ارتفاع بطيء لحجم الواردات إلى حدود 46.19 مليار دولار أمريكي.

جدول رقم (19): التجارة الخارجية للجزائر للفترة (2000-2018) الوحدة مليار دولار أمريكي

السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
الواردات (CAF)	9.17	9.94	12.00	13.53	18.30	20.35	21.45	27.63	39.47	39.29
الصادرات (FOB)	22.03	19.13	18.82	24.62	32.08	46.00	54.61	60.16	79.29	45.19
الميزان التجاري	12.85	9.19	9.81	11.07	13.77	25.64	33.15	32.53	39.81	5.90
معدل التغطية %	240	192	157	182	175	226	255	218	201	115
السنوات	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
الواردات (CAF)	40.47	47.24	50.37	55.28	58.58	51.50	47.08	46.05	16.19	
الصادرات (FOB)	57.05	73.48	71.86	64.97	62.88	37.78	30.02	35.19	41.16	
الميزان التجاري	16.58	29.24	21.49	9.94	4.30	13.17	17.06	10.86-	5.02-	
معدل التغطية %	141	156	143	118	107	73	64	76	89	

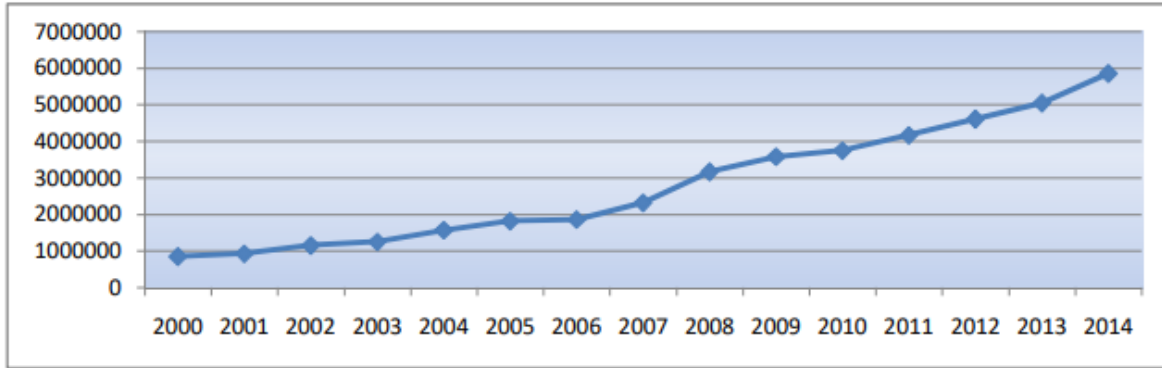
Source: DGD, 2019.



2- الهيكل السلعي للواردات في الجزائر

عرفت الواردات الجزائرية ارتفاعا مستمرا منذ عام 2000 إلى غاية 2014 ، حيث بلغت أقصى حد بقيمة 58.58 مليار دولار أمريكي عام 2014 مقارنة بقيمة 9.17 عام 2000. و بعد الانهيار الذي عرفته أسعار النفط على مستوى الأسواق الدولية.

الشكل رقم (9): طفرة الواردات الجزائرية خلال الفترة 2000-2014



المصدر: اعتمادا على المعلومات الواردة في الجدول رقم (19)

و بعد عام 2014 تبنت السلطات العمومية مجموعة من التدابير غير التعريفية و الإصلاحات في مجال السياسات التجارية من اجل التحكم في حجم الواردات، مما أدى إلى انخفاض الواردات ابتداء من عام 2015. و لقد مس هذا الانخفاض تقريبا كل الأصناف السلعية باستثناء التجهيزات الفلاحية التي عرفت ارتفاعا طفيفا ما بين عامي 2014 و 2015. و في عام 2016 استمر هذا الانخفاض في كل أصناف السلع باستثناء المواد الأولية التي عرفت ارتفاعا بسيطا. و يلاحظ انه في عام 2017 عرفت الواردات تذبذبا في مختلف الأصناف، في حين عرفت عام 2018 ارتفاعا في واردات بعض أصناف السلع مقارنة بعام 2017 مثل المواد الغذائية، المواد الأولية، السلع الاستهلاكية بينما عرفت باقي الأصناف انخفاضا. و يمكن تقسيم التركيب السلعي للواردات في الجزائر من خلال عدة مجموعات سلعية رئيسية تدرج ضمن بنود النظام الدولي المنسق للسلع كما يلي:

جدول رقم (20): الهيكل السلعي للواردات الجزائرية خلال الفترة (2000-2018): مليون دولار أمريكي

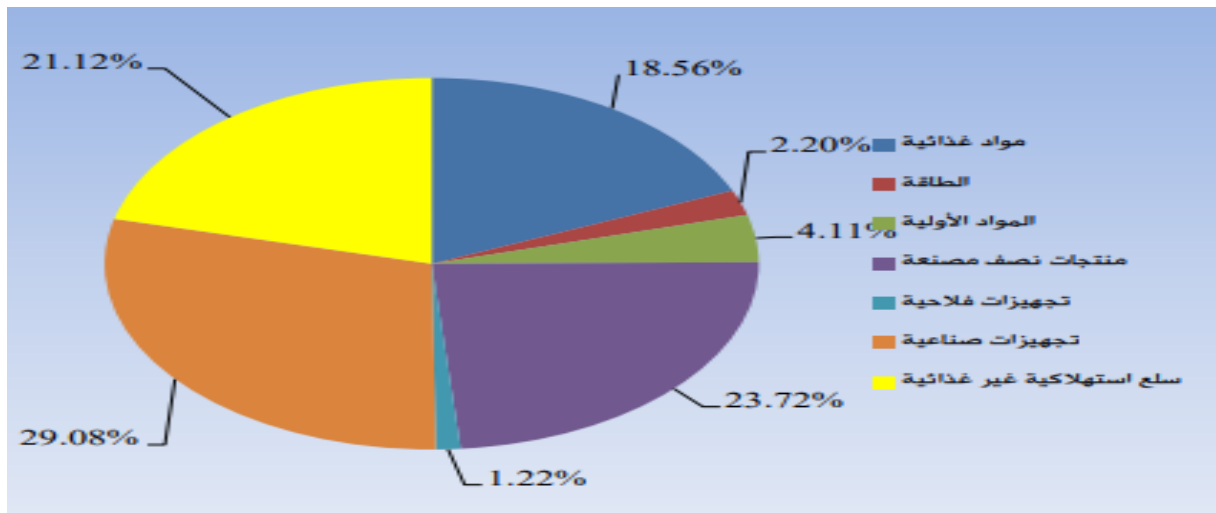
2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	
5863	7813	4954	3800	3587	3597	2678	2740	2395	2415	مواد غذائية
549	594	324	244	212	173	114	145	139	129	الطاقة
1200	1394	1325	843	751	784	689	562	478	428	المواد الأولية
10165	10014	7105	4934	4088	3645	2857	2336	1872	1655	نصف المنتجات
233	174	146	96	160	173	129	148	155	85	تجهيزات فلاحية
15139	13093	8534	8528	8452	7139	4955	4423	3435	3068	تجهيزات صناعية
6145	6397	5243	3011	3107	2797	2112	1655	1466	1396	سلع استهلاكية

39294	39479	27631	21456	20357	18308	13534	12009	9940	9173	المجموع
	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	
	8573	8438	8223	9316	11005	9580	9022	9850	6058	مواد غذائية
	1015	1992	1613	2376	2879	4385	4955	1164	955	الطاقة
	1898	1527	1563	1560	1891	1841	1839	1783	1409	المواد الأولية
	10959	10985	11437	12034	12852	11310	10629	10685	10098	نصف المنتجات
	563	611	503	664	658	508	330	387	341	تجهيزات فلاحية
	13433	13995	15412	17076	18961	16194	13604	16050	15776	تجهيزات صناعية
	9756	8511	8338	8676	10334	11210	9997	7328	5836	سلع استهلاكية
	46197	46059	47089	51702	58580	55028	50376	47247	40473	المجموع

Source: DGD, Direction Générale de la douane, 2019.

يلاحظ من الجدول رقم (20) أن التجهيزات الصناعية أو المعدات الصناعية احتلت في عام 2018 صدارة الواردات حيث استحوذت على ما قيمته 13433 مليون دولار أمريكي من الحجم الإجمالي للواردات (حوالي 29%) من إجمالي الواردات، تليها المنتجات نصف المصنعة التي تقدر بحوالي 10959 مليون دولار أمريكي، ثم تأتي في المرتبة الثالثة المنتجات أو السلع الاستهلاكية بقيمة 9756 مليون دولار أمريكي، ثم تليها المنتجات الغذائية بقيمة 8573 مليون دولار أمريكي، ثم تليها المواد الأولية بقيمة 1898 مليون دولار أمريكي، و تحتل التجهيزات الفلاحية المرتبة الأخيرة بقيمة 563 مليون دولار أمريكي.

الشكل رقم (10): التوزيع السلعي للواردات الجزائرية (2000-2018): %



المصدر: اعتمادا على المعلومات الواردة في الجدول رقم (20)

أما تطور الواردات من حيث قطاع النشاط، يلاحظ من الجدول رقم (21) أن قطاع الصناعات الفولاذية و المعدنية احتل الرتبة الأولى في عام 2018 بنسبة 50.9%، متبوعا بقطاع الكيماويات و المطاط و البلاستيك بنسبة

16.1%، أما في الرتبة الثالثة فيأتي قطاع الصناعات الغذائية و التبغ و الكبريت بنسبة 11.6%. متبوعا بقطاع صناعات الأخشاب والفلين والورق والجلود والأحذية بنسبة 4.2% .

جدول رقم (21): تطور واردات السلع حسب قطاع النشاط (%)

2018	2017	2016	2015		NSA
8.9	8.3	8.3	9.1	الزراعة والصيد البحري و الصيد	01
0.0	0.0	0.0	0.0	الماء و الطاقة	02
2.3	4.3	3.4	4.6	محروقات	03
0.7	0.4	0.4	0.3	مناجم و محاجر	04
50.9	51.7	52.8	53.1	الصناعات الفولاذية و المعدنية	05
1.4	1.4	1.8	2.0	مواد البناء، السيراميك و الزجاج	07
0.1	0.1	0.1	0.1	المباني و الأشغال العامة	08
16.1	14.3	14.6	13.4	الكيمواويات والمطاط والبلاستيك	09
11.6	12.2	10.9	10.3	الصناعات الغذائية والتبغ والكبريت	10
2.4	2.5	2.3	2.0	صناعات النسيج والجوارب والملابس	11
0.5	0.6	0.6	0.5	صناعات الجلود والأحذية	12
4.2	3.3	3.8	3.7	صناعات الأخشاب والفلين والورق والجلود والأحذية	13
1.0	1.0	1.0	0.9	صناعات مختلفة	14
<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>		المجموع

Source : ONS, Collections statistiques N° 214/2019, Evolution des échanges extérieurs de marchandises de 2013 a 2018.p..24

### 3-التوزيع الجغرافي للواردات السلعية في الجزائر

يتوزع الشركاء التجاريون للجزائر على عدة مجموعات من الدول التي يربطها بالجزائر علاقات اقتصادية وتجارية متعددة المستويات ، حيث يضم ميزان المستوردات الجزائري المقات من الدول العربية و الأجنبية التي تتبادل معها السلع والخدمات بشكل فردي أو من خلال بروتوكولات واتفاقات التجارة الحرة. و يعرض الجدول (22) توزيع الواردات في الجزائر بحسب الدول المصدرة، حيث يلاحظ أن 45% من واردات الجزائر لعام 2018 و بسبب القرب الجغرافي، كان مصدرها الشركاء التقليديين في الاتحاد الأوروبي، و على أساس هذه الأرقام فإن الجزائر لا تختلف الجزائر عن بقية الدول المتوسطة ، تليها آسيا بحوالي 25.8% ، ثم الدول الأوروبية الأخرى بحوالي 9.2%، ثم تليها دول أمريكا اللاتينية بحوالي 8.2%، و حوالي 5% فقط منها مصدرها دول منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى. وشكلت دول أمريكا الشمالية ما نسبته 4.6% ، و أخيرا شكلت إفريقيا نسبة ضعيفة جدا أي حوالي 0.4%.

جدول رقم (22): التوزيع الجغرافي للواردات الجزائرية حسب المناطق الاقتصادية (مليون د.ج)

2018	2017	2016	2015	2014	2013	
2 466 672.5	2 252 486.5	2 460 200.0	2 559 959.5	2 393 773.5	2 282 239.7	الاتحاد الأوروبي
496 323.1	473 282.3	351 014.7	376 998.3	332 031.4	307 875.6	دول أوروبية أخرى
246 179.6	268 651.7	307 997.0	333 735.7	267 450.5	219 477.6	أمريكا الشمالية
441 256.0	369 006.5	339 854.4	321 428.5	338 480.4	283 865.2	أمريكا اللاتينية
63 932.5	65 647.0	76 708.7	68 256.2	59 441.0	81 675.2	المغرب
223 152.7	170 168.1	210 229.0	193 328.1	157 783.3	191 474.7	الدول العربية
20 445.2	21 612.3	26 824.1	36 997.3	35 767.6	47 321.4	إفريقيا
1 393 677.7	1 425 587.3	1 337 359.1	1 250 925.8	1 093 306.4	924 374.2	آسيا
51 593.5	64 856.1	44 589.8	51 830.2	41 674.3	30 244.7	باقي العالم
<b>5 403 233.0</b>	<b>5 111 297.6</b>	<b>5 1547 776.8</b>	<b>5 193 459.7</b>	<b>4 719 708.3</b>	<b>4 368 548.4</b>	<b>المجموع</b>

Source : ONS, Collections statistiques N° 214/2019, Evolution des échanges extérieurs de marchandises de 2013 a 2018. p,17.

جدول رقم (23): التوزيع الجغرافي للواردات الجزائرية حسب المناطق الاقتصادية (%)

2018	2017	2016	2015	2014	2013	
45.7	44.1	47.7	49.3	50.7	52.2	الاتحاد الأوروبي
9.2	9.3	6.8	7.3	7.0	7.0	دول أوروبية أخرى
4.6	5.3	6.0	6.4	5.7	5.0	أمريكا الشمالية
8.2	7.2	6.6	6.2	7.2	6.5	أمريكا اللاتينية
1.2	1.3	1.5	1.3	1.3	1.9	المغرب
4.1	3.3	4.1	3.7	3.3	4.4	الدول العربية
0.4	0.4	0.5	0.7	0.8	1.1	إفريقيا
25.8	27.9	25.9	24.1	23.2	21.2	آسيا
1.0	1.3	0.9	1.0	0.9	0.7	باقي العالم
<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>المجموع</b>

Source : ONS, Collections statistiques N° 214/2019, Evolution des échanges extérieurs de marchandises de 2013 a 2018. p,17.

أما بالنسبة للموردين الرئيسيين، فتحتل الصين المرتبة الأولى بنسبة 17.1%، تليها فرنسا و إيطاليا بنسب على التوالي 10.4% و 7.9% من إجمالي الواردات خلال عام 2018. و يعرض الجدول رقم (23) توزيع الواردات في الجزائر بحسب الدول المصدرة الأساسية.

جدول رقم (24): حجم الواردات حسب الممونون الأساسيون للجزائر (مليون د.ج و %)

الدول	2015	%	الدول	2016	%	الدول	2017	%	الدول	2018	%
الصين	827 920.1	15.9	الصين	920 449.8	17.9	الصين	923 051.1	18.1	الصين	916 522.9	17.1
فرنسا	545 187.8	10.5	فرنسا	522 497.9	10.1	فرنسا	476 904.8	9.3	فرنسا	559 246.8	10.4
إيطاليا	487 139.4	9.4	إيطاليا	508 461.8	9.9	إيطاليا	416 701.0	8.2	إيطاليا	428 452.6	7.9
إسبانيا	396 695.2	7.6	إسبانيا	390 658.3	7.6	إسبانيا	347 608.7	6.8	إسبانيا	412 699.3	7.6
ألمانيا	344 289.1	6.6	ألمانيا	331 420.1	6.4	ألمانيا	358 125.8	7.0	ألمانيا	371 125.8	6.9
تركيا	204 860.5	3.9	تركيا	211 809.0	4.1	تركيا	222 824.2	4.4	تركيا	269 699.0	5.0
الأرجنتين	128 675.6	2.5	الأرجنتين	146 111.8	2.8	الأرجنتين	168 500.2	3.3	الأرجنتين	220 619.6	4.1
الولايات المتحدة الأمريكية	272 863.8	5.3	الولايات المتحدة الأمريكية	251 130.7	4.9	الولايات المتحدة الأمريكية	201 688.4	3.9	الولايات المتحدة الأمريكية	191 868.0	3.6
كوريا الجنوبية	117 626.2	2.3	كوريا الجنوبية	119 506.1	2.3	كوريا الجنوبية	187 510.9	3.7	كوريا الجنوبية	144 566.2	2.7
البرازيل	115 524.3	2.2	البرازيل	132 338.2	2.6	البرازيل	152 492.0	3.0	البرازيل	140 185.4	2.6

Source : ONS, Collections statistiques N° 214/2019, Evolution des échanges extérieurs de marchandises de 2013 a 2018. p20-21.

#### 4-واردات الجزائر حسب الاتفاقيات التجارية

توزعت واردات الجزائر على عدد من الاتفاقيات التجارية التي تمنح العديد من المزايا و الإعفاءات الجمركية و إزالة القيود الكمية و النوعية. و فيما يلي جدول يبين توزيع هذه الواردات حسب الاتفاقيات.

جدول رقم (25): توزيع الواردات الجزائرية حسب الاتفاقيات التجارية (%)

الاتفاقية	2016	2017	2018
منطقة التجارة العربية الحرة الكبرى	4.1	3.3	4.1
الشراكة الأوروبية المتوسطية	47.7	44.1	45.7
منطقة التجارة الإفريقية الحرة	0.5	0.4	0.4
المغرب العربي	1.5	1.3	1.2
تونس	0.9	0.7	0.7
الأردن	0.3	0.2	0.2

Source : ONS, Collections statistiques N° 214/2019, Evolution des échanges extérieurs de marchandises de 2013 a 2018. p20-21.

جدول رقم (26): تطور استيراد السلع حسب الأصناف الاقتصادية الكبرى (مليون د.ج)

2018	2017	2016	2015	التعيين
<b>867 284.3</b>	<b>842 133.1</b>	<b>779 757.3</b>	<b>789 238.6</b>	<b>1-مواد غذائية و مشروبات</b>
378 182.3	336 278.7	344 764.4	386 479.4	1-1-مواد أساسية
313 197.6	264 516.7	263 705.5	301 605.4	1-1-1-أساسية خاصة بالصناعة
64 984.7	71 762.0	81 058.9	84 874.0	1-1-2-أساسية خاصة بالاستهلاك
489 102.0	505 854.4	434 992.8	402 759.2	2-1-مواد أدخلت عليها تحويلات
265 535.6	273 177.2	217 933.0	182 111.0	1-2-1-محمولة خاصة بالصناعة
223 566.2	232 677.2	217 059.9	220 648.2	2-2-1-محمولة خاصة بالاستهلاك
<b>1 879 997.5</b>	<b>1 692 355.7</b>	<b>1 734 306.9</b>	<b>1 669 026.5</b>	<b>2-تكوينات صناعية</b>
147 260.6	131 817.2	118 514.9	120 256.5	1-2-مواد أساسية
1 732 736.9	1 560 538.5	1 615 791.9	1 548 770.1	2-2-مواد أدخلت عليها تحويلات
<b>125 733.1</b>	<b>221 034.0</b>	<b>176 521.7</b>	<b>238 684.2</b>	<b>3-مازوت و زيوت التشحيم</b>
50 450.0	36 460.1	24 096.3	32 450.6	1-3-مواد أساسية
75 283.1	184 573.9	152 425.3	206 233.5	2-3-مواد أدخلت عليها تحويلات
67 356.1	177 964.5	146 254.7	198 955.9	1-2-3-وقود للمحركات
7 925.0	6 609.4	6 170.6	7 277.6	2-2-3-أخرى
<b>1 261 566.8</b>	<b>1 274 017.7</b>	<b>1 304 621.4</b>	<b>1 283 065.6</b>	<b>4-آلات و مواد تجهيز</b>
851 799.0	851 744.6	901 951.2	904 774.2	1-4-آلات و مواد تجهيز أخرى
409 757.8	422 273.0	402 670.2	378 291.6	2-4-أجزاء و قطع غيار
<b>780 454.5</b>	<b>570 136.8</b>	<b>597 887.9</b>	<b>715 782.5</b>	<b>5-عتاد النقل</b>
351 955.2	185 716.7	147 946.2	204 667.5	1-5-سيارات لنقل الأشخاص
208 676.8	203 971.4	147 946.2	246 120.5	2-5-عتاد آخر للنقل
197 751.9	194 272.1	240 075.4	240 645.9	1-2-5-عتاد نقل خاص بالصناعة
10 924.9	9 699.3	6 729.9	5 474.5	2-2-5-عتاد نقل غير خاص بالصناعة
219 822.4	180 448.6	209 866.3	264 994.6	3-5-أجزاء و قطع غيار
<b>485 826.4</b>	<b>506 327.7</b>	<b>556 408.7</b>	<b>493 830.1</b>	<b>6-مواد صناعية للاستهلاك</b>
123 758.6	142 670.2	156 090.2	123 980.9	1-6-دائمة
106 855.0	122 395.7	118 135.8	96 997.1	2-6-نصف دائمة
255 212.8	241 261.8	282 182.8	272 852.2	3-6-غير دائمة
<b>2 380.4</b>	<b>5 292.7</b>	<b>5 273.2</b>	<b>3 831.9</b>	<b>7-مواد مختلفة</b>
<b>5 403 233.0</b>	<b>5 111 297.6</b>	<b>5 154 776.8</b>	<b>5 193 459.7</b>	<b>المجموع</b>

Source : ONS, Collections statistiques N° 214/2019, Evolution des échanges extérieurs de marchandises de 2013 a 2018. p22.

أما فيما يخص تطور استيراد السلع حسب الأصناف الاقتصادية الكبرى ، فيلاحظ ما يلي:

جدول رقم (27): تطور استيراد السلع حسب الأصناف الاقتصادية الكبرى (%)

2018	2017	2016	2015	التعيين
<b>16.1</b>	<b>16.5</b>	<b>15.1</b>	<b>15.2</b>	<b>1- مواد غذائية و مشروبات</b>
7.0	6.6	6.7	7.4	1-1- مواد أساسية
5.8	5.2	5.1	5.8	1-1-1- أساسية خاصة بالصناعة
1.2	1.4	1.6	1.6	1-1-2- أساسية خاصة بالاستهلاك
9.1	9.9	8.4	7.8	2-1- مواد أدخلت عليها تحويلات
4.9	5.3	4.2	3.5	1-2-1- محولة خاصة بالصناعة
4.1	4.6	4.2	4.2	2-2-1- محولة خاصة بالاستهلاك
<b>34.8</b>	<b>33.1</b>	<b>33.6</b>	<b>32.1</b>	<b>2- تموينات صناعية</b>
2.7	2.6	2.3	2.3	1-2- مواد أساسية
32.1	30.5	31.3	29.8	2-2- مواد أدخلت عليها تحويلات
<b>2.3</b>	<b>4.3</b>	<b>3.4</b>	<b>4.6</b>	<b>3- مازوت و زيوت التشحيم</b>
0.9	0.7	0.5	0.6	1-3- مواد أساسية
1.4	3.6	3.0	4.0	2-3- مواد أدخلت عليها تحويلات
1.2	3.5	2.8	3.8	1-2-3- وقود للمحركات
0.1	0.1	0.1	0.1	2-2-3- أخرى
<b>23.3</b>	<b>24.9</b>	<b>25.3</b>	<b>24.7</b>	<b>4- آلات و مواد تجهيز</b>
15.8	16.7	17.5	17.4	1-4- آلات و مواد تجهيز أخرى
7.6	8.3	7.8	7.3	2-4- أجزاء و قطع غيار
<b>14.4</b>	<b>11.2</b>	<b>11.6</b>	<b>13.8</b>	<b>5- عتاد النقل</b>
6.5	3.6	2.9	3.9	1-5- سيارات لنقل الأشخاص
3.9	4.0	4.7	4.7	2-5- عتاد آخر للنقل
3.7	3.8	4.5	4.6	1-2-5- عتاد نقل خاص بالصناعة
0.2	0.2	0.1	0.1	2-2-5- عتاد نقل غير خاص بالصناعة
4.1	3.5	4.1	5.1	3-5- أجزاء و قطع غيار
<b>9.0</b>	<b>9.9</b>	<b>10.8</b>	<b>9.5</b>	<b>6- مواد صناعية للاستهلاك</b>
2.3	2.8	3.0	2.4	1-6- دائمة
2.0	2.4	2.3	1.9	2-6- نصف دائمة
4.7	4.7	5.5	5.3	3-6- غير دائمة
<b>0.0</b>	<b>0.1</b>	<b>0.1</b>	<b>0.1</b>	<b>7- مواد مختلفة</b>
<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>المجموع</b>

Source : ONS, Collections statistiques N° 214/2019, Evolution des échanges extérieurs de marchandises de 2013 a 2018. p23.

5-توزيع التدابير غير التعريفية حسب فئات السلع

تشير البيانات الخاصة بالجزائر إلى أن المنسوجات و الألبسة، المواد الكيميائية، الخضروات، آلات و أجهزة إلكترونية تصدر قائمة المنتجات السداسية الأرقام الخاضعة لأحد التدابير غير التعريفية أو لعدة تدابير منها، و قائمة التدابير غير التعريفية المطبقة و ذلك باحتساب رموز متكررة في النظام المنسق. و تشير البيانات أيضا إلى أن هذه المجموعات تشكل أكثر من نصف العدد الإجمالي لمجموعات المنتجات الخاضعة لواحد أو أكثر من التدابير غير التعريفية، و ثلثي ذلك العدد الإجمالي في الجزائر. و معظم هذه التدابير تندرج في الفصل "ب" (الحواجز التقنية أمام التجارة). و يلي هذه المجموعات مجموعات المنتجات الغذائية، المنتجات الحيوانية و اللتان تخضعان بشكل أساسي لتدابير الفصل "ب" (الحواجز التقنية أمام التجارة) و كذلك (تدابير الصحة و الصحة الحيوانية).

جدول رقم (28): عدد التدابير غير التعريفية المطبقة حسب فئات السلع

القطاع	نسبة تغطية التدابير غير التعريفية	نسبة تكرار التدابير غير التعريفية*	المنتجات المتضررة من التدابير غير التعريفية-العدد**	حجم التجارة المتأثرة بالتدابير التعريفية***	الواردات المعفاة من الرسوم الجمركية المتأثرة بالتدابير غير التعريفية****
المنسوجات و الألبسة	%100.00	%100.00	715	1.144.988.00	
الخضروات	%100.00	%100.00	311	5.756.528.59	0
منتجات حيوانية	%92.76	%89.42	186	1.850.414.20	
وسائل النقل	%89.36	%76.86	93	5.423.962.20	0.17
مواد كيميائية	%85.79	%85.68	628	4.077.380.77	1.21
الوقود	%83.97	%17.65	6	2.078.185.26	
المعادن	%77.24	%6.17	5	450.850.55	
المنتجات الغذائية	%76.75	%89.89	199	2.452.041.60	
جميع المنتجات المستوردة	%52.90	%53.17	2506	29.378.046.47	0.13
سلع مصنعة متنوعة	%40.07	%29.61	98	591.143.43	0.46
آلات و أجهزة إلكترونية	%36.23	%35.81	275	5.413.823.86	
الخشب	%7.84	%3.64	8	136.670.03	
الحجر و الزجاج	%0.05	%2.79	5	435.78	
البلاستيك و المطاط	%0.02	%2.84	6	514.14	
المعادن	%0.01	%0.19	1	1.107.26	

Source: World Integrated trade solution (WITS) <https://wits.worldbank.org/tariff/non-tariff-measures/en/country/DZA#>



ملاحظات:

\* نسبة تكرار التدابير غير التعريفية: (NTM Frequency ratio): يمثل معدل التكرار وجود أو عدم وجود NTM ويشير إلى النسبة المئوية للمنتجات المتداولة التي يتم تطبيق واحد أو أكثر من التدابير غير التعريفية (المصدر: الأونكتاد - التدابير غير التعريفية - آخر تحديث: سبتمبر-17-2018).

\*\* عدد المنتجات المتداولة المكونة من 6 أرقام وفقاً للنظام المنسق والتي تخضع لواحد أو أكثر من تدابير التدابير غير التعريفية.

\*\*\* مجموع إجمالي الواردات أو إجمالي الصادرات المتأثرة بواحد أو أكثر من تدابير التدابير غير التعريفية.

\*\*\*\* مجموع الواردات الخاضعة لتعريفية الدولة الأولى بالرعاية المعفاة من الرسوم الجمركية والمتأثرة بواحد أو أكثر من تدابير التدابير غير التعريفية.

### 6- أهم التدابير غير التعريفية المطبقة

تم تصنيف التدابير غير التعريفية إلى التدابير التقنية، التدابير غير التقنية و تدابير التصدير. و تشمل التدابير التقنية على كل من تدابير الصحة و الصحة النباتية و الحواجز التقنية أمام التجارة، و تشمل التدابير غير التقنية جميع الفصول الأخرى باستثناء التدابير المتعلقة بالتصدير. و يأخذ الجدول رقم (29) في الاعتبار مختلف التدابير غير التعريفية المطبقة على كل رمز من الرموز السداسية الأرقام بحسب تصنيف النظام المنسق لتوصيف السلع الأساسية، أي كل مجموعة منتجات. و يحتسب المنتج الواحد لكثير من مرة عندما يكون خاضعا لعدة تدابير غير تعريفية، و ذلك حسب عدد التدابير التي تشملها، و هذه الطريقة تؤدي إلى "رموز متكررة". أما احتساب الرمز مرة واحدة حتى إذا خضع المنتج لعدة تدابير غير تعريفية فيؤدي إلى "رموز غير متكررة".

جدول رقم (29): التدابير غير التعريفية العشرة الأولى المطبقة في الجزائر

نسبة تغطية التدابير غير التعريفية	نسبة تكرار التدابير غير التعريفية*	المنتجات المتضررة من التدابير غير التعريفية- العدد**	حجم التجارة المتأثرة بالتدابير غير التعريفية***
متطلبات التعبئة والتغليف (B330)	28.21%	25.53%	15.724.479.52
جودة المنتج أو متطلبات الأداء (B700)	21.99%	19.56%	12.213.523.22
الممارسات الصحية أثناء الإنتاج (A420)	18.13%	14.09%	10.068.622.91
متطلبات وسم (A320)	17.96%	13.39%	9.975.661.31
متطلبات الاختبار (A820)	17.92%	14.39%	9.953.470.05
متطلبات الترخيص (B140)	17.50%	19.12%	9.720.092.16
المعايير الميكروبيولوجية للمنتج النهائي (A410)	17.17%	14.05%	9.535.652.86
متطلبات التعبئة والتغليف (A330)	17.17%	13.94%	9.535.148.92
ظروف التخزين والنقل (A640)	17.17%	13.94%	9.535.148.92
تقييم المطابقة المتعلق بـ (A800) SPS	17.05%	13.30%	9.470.547.08

Source: World Integrated trade solution (WITS) <https://wits.worldbank.org/tariff/non-tariff-measures/en/country/DZA#>

ملاحظات:

\* نسبة تكرار التدابير غير التعريفية: (NTM Frequency ratio): يمثل معدل التكرار وجود أو عدم وجود NTM ويشير إلى النسبة المئوية للمنتجات المتداولة التي يتم تطبيق واحد أو أكثر من التدابير غير التعريفية (المصدر: الأونكتاد - التدابير غير التعريفية - آخر تحديث: سبتمبر-17-2018).

\*\* عدد المنتجات المتداولة المكونة من 6 أرقام وفقاً للنظام المنسق والتي تخضع لواحد أو أكثر من تدابير التدابير غير التعريفية.

\*\*\* مجموع إجمالي الواردات أو إجمالي الصادرات المتأثرة بواحد أو أكثر من تدابير التدابير غير التعريفية.

و إذا أردنا تحليل نوع التدابير غير التعريفية حسب كل قطاع فسنحصل على المعطيات التالية:

أولاً: الحواجز الفنية للتجارة (ب): متطلبات التعبئة والتغليف (B330)

الجدول رقم (30): متطلبات التعبئة و التغليف حسب كل قطاع

القطاع	نسبة تغطية التدابير غير التعريفية	نسبة تكرار التدابير غير التعريفية*	المنتجات المتضررة من التدابير غير التعريفية- العدد**
الحضروات	%98.85	%89.39	278
منتجات حيوانية	%72.93	%87.50	182
مواد كيميائية	%80.13	%78.04	572
وقود	%79.94	%2.94	1
معادن	%77.24	%6.17	5
منتجات غذائية	%60.94	%87.77	165
كل القطاعات	%28.31	%25.53	1203

Source: World Integrated trade solution (WITS) <https://wits.worldbank.org/tariff/non-tariff-measures/en/country/DZA#>

ثانياً: الحواجز الفنية للتجارة (ب): جودة المنتج أو متطلبات الأداء (B700)

الجدول رقم (31): جودة المنتج أو متطلبات الأداء حسب كل قطاع

القطاع	نسبة تغطية التدابير غير التعريفية	نسبة تكرار التدابير غير التعريفية*	عدد المنتجات المتضررة من التدابير غير التعريفية
المنسوجات و الألبسة	%100	%100	715
عتاد النقل	%86.10	%60.33	73
وقود	%79.94	%2.94	1
معادن	%77.24	%6.17	5

75	%10.23	%49.60	مواد كيميائية
922	%19.56	%21.99	كل القطاعات

Source: World Integrated trade solution (WITS) <https://wits.worldbank.org/tariff/non-tariff-measures/en/country/DZA#>

ثالثا: تدابير الصحة والصحة النباتية (أ): الممارسات الصحية أثناء الإنتاج (A420)

جدول رقم (32): الممارسات الصحية أثناء الإنتاج حسب كل قطاع

القطاع	نسبة تغطية التدابير غير التعريفية	نسبة تكرار التدابير غير التعريفية*	المنتجات المتضررة من التدابير غير التعريفية-العدد**
خضروات	%99.96	%98.71	307
مواد حيوانية	%92.73	%87.50	182
مواد غذائية	%76.75	%89.89	169
كل القطاعات	%18.13	%14.09	664
مواد كيميائية	%0.26	%0.82	6

Source: World Integrated trade solution (WITS) <https://wits.worldbank.org/tariff/non-tariff-measures/en/country/DZA#>

رابعا: تدابير الصحة والصحة النباتية (أ): متطلبات الموسم (A320)

جدول رقم (33): متطلبات الموسم حسب كل قطاع

القطاع	نسبة تغطية التدابير غير التعريفية	نسبة تكرار التدابير غير التعريفية*	المنتجات المتضررة من التدابير غير التعريفية-العدد**
خضروات	%98.84	%89.07	277
مواد حيوانية	%92.73	%87.50	182
مواد غذائية	%75.86	%88.30	166
كل القطاعات	%17.96	%13.39	631
مواد كيميائية	%0.26	%0.82	6

Source: World Integrated trade solution (WITS) <https://wits.worldbank.org/tariff/non-tariff-measures/en/country/DZA#>

خامسا: تدابير الصحة والصحة النباتية (أ): متطلبات الاختبار (A820)

جدول رقم (34): متطلبات الاختبار حسب كل قطاع

القطاع	نسبة تغطية التدابير غير التعريفية	نسبة تكرار التدابير غير التعريفية*	المنتجات المتضررة من التدابير غير التعريفية- العدد**
خضروات	%99.64	%93.25	290
مواد حيوانية	%92.74	%87.50	182
مواد غذائية	%60.05	%86.17	162
كل القطاعات	%17.92	%14.39	678
مواد كيميائية	%7.33	%5.18	38
وقود	%4.03	%14.71	5
معادن	%0.01	%0.19	1

Source: World Integrated trade solution (WITS) <https://wits.worldbank.org/tariff/non-tariff-measures/en/country/DZA#>

سادسا: الحواجز التقنية للتجارة (ب): متطلبات الترخيص لأسباب TBT (B140)

جدول رقم (35): متطلبات الترخيص حسب كل قطاع

القطاع	نسبة تغطية التدابير غير التعريفية	نسبة تكرار التدابير غير التعريفية*	المنتجات المتضررة من التدابير غير التعريفية- العدد**
مواد كيميائية	%85.10	%84.17	617
آلات و أجهزة كهربائية	%34.27	%34.38	264
كل القطاعات	%17.50	%19.12	901
مواد غذائية	%16.73	%4.79	9
مواد متنوعة	%0.42	%0.60	2
خشب	%0.23	%0.45	1
خضروات	%0.19	%2.57	8

Source: World Integrated trade solution (WITS) <https://wits.worldbank.org/tariff/non-tariff-measures/en/country/DZA#>

سابعاً: تدابير الصحة والصحة النباتية (أ): المعايير الميكروبيولوجية للمنتج النهائي (A410)

جدول رقم (36): المعايير الميكروبيولوجية للمنتج النهائي حسب كل قطاع

القطاع	نسبة تغطية التدابير غير التعريفية	نسبة تكرار التدابير غير التعريفية*	المنتجات المتضررة من التدابير غير التعريفية-العدد**
خضروات	%99.96	%98.71	307
مواد حيوانية	%92.76	%89.42	186
مواد غذائية	%60.05	%86.17	162
كل القطاعات	%17.17	%14.05	662
مواد كيميائية	%0.26	%0.82	6
المنسوجات و الألبسة	%0.00	%0.14	1

Source: World Integrated trade solution (WITS) <https://wits.worldbank.org/tariff/non-tariff-measures/en/country/DZA#>

ثامناً: تدابير الصحة والصحة النباتية (أ): متطلبات التعبئة والتغليف (A330)

جدول رقم (37): متطلبات التعبئة و التغليف حسب كل قطاع

القطاع	نسبة تغطية التدابير غير التعريفية	نسبة تكرار التدابير غير التعريفية*	المنتجات المتضررة من التدابير غير التعريفية-العدد**
خضروات	%99.96	%98.71	307
مواد حيوانية	%92.73	%89.42	182
مواد غذائية	%60.05	%86.17	162
كل القطاعات	%17.17	%14.05	657
مواد كيميائية	%0.26	%0.82	6

Source: World Integrated trade solution (WITS) <https://wits.worldbank.org/tariff/non-tariff-measures/en/country/DZA#>

تاسعا: تدابير الصحة والصحة النباتية (أ): ظروف التخزين والنقل (A640)

جدول رقم (38): ظروف التخزين و النقل حسب كل قطاع

القطاع	نسبة تغطية التدابير غير التعريفية	نسبة تكرار التدابير غير التعريفية*	المنتجات المتضررة من التدابير غير التعريفية-العدد**
خضروات	%99.96	%98.71	307
مواد حيوانية	%92.73	%89.42	182
مواد غذائية	%60.05	%86.17	162
كل القطاعات	%17.17	%14.05	657
مواد كيميائية	%0.26	%0.82	6

Source: World Integrated trade solution (WITS) <https://wits.worldbank.org/tariff/non-tariff-measures/en/country/DZA#>

عاشرا: تدابير الصحة والصحة النباتية (أ): تقييم المطابقة المتعلق بـ SPS (A800)

جدول رقم (39): تقييم المطابقة حسب كل قطاع

القطاع	نسبة تغطية التدابير غير التعريفية	نسبة تكرار التدابير غير التعريفية*	المنتجات المتضررة من التدابير غير التعريفية-العدد**
خضروات	%98.84	%89.07	277
مواد حيوانية	%92.73	%87.50	182
مواد غذائية	%60.05	%86.17	162
كل القطاعات	%17.05	%13.30	627
مواد كيميائية	%0.26	%0.82	6

Source: World Integrated trade solution (WITS) <https://wits.worldbank.org/tariff/non-tariff-measures/en/country/DZA#>

و تأخذ الجداول المذكورة أعلاه في الاعتبار مختلف التدابير غير التعريفية المطبقة على كل رمز من الرموز السداسية الأرقام بحسب تصنيف النظام المنسق لتوصيف السلع الأساسية، أي كل مجموعة منتجات. و يحتسب المنتج الواحد

لأكثر من مرة، عندما يكون خاضعا لعدة تدابير غير تعريفية، و ذلك حسب عدد التدابير التي تشمله و هذه الطريقة تؤدي إلى "رموز متكررة". أما احتساب الرمز مرة واحدة حتى اذا خضع المنتج لعدة تدابير غير تعريفية فيؤدي إلى "رموز غير متكررة". و تشير البيانات الخاصة بالجزائر إلى أن عدد التدابير غير التعريفية المطبقة على المنتجات المتبادلة بلغ 2506 تدبيرا عند احتساب رموز متكررة و ذلك حسب إحصائيات عام 2018 التي تم الحصول عليها.

و يلاحظ من الجداول المقدمة أن التدابير التقنية و تدابير الصحة و الصحة النباتية تهيمن على نسبة كبيرة من هذه التدابير غير التعريفية المستخدمة، أما التدابير المتعلقة بالتصدير فشكلت نسبة قليلة جدا، و هذه النتيجة متوقعة لان الاقتصاد الجزائري يتجه نحو تشجيع الصادرات و تقديم العديد من الحوافز الضريبية و المالية للمصدرين و خاصة في السنوات الأخيرة. و تصدرت تدابير الصحة و الصحة النباتية (الفصل "أ") التدابير غير التعريفية المطبقة في الجزائر في الأعوام الأخيرة إلى جانب التدابير التقنية، أما التدابير الأخرى فتبقى ضعيفة الاستخدام. و تختلف نسبة الواردات الجزائرية الخاضعة للتدابير غير التعريفية حسب كل قطاع (أنظر الجداول السابقة) و بحسب الدول المصدرة، و هذا التفاوت يعود إلى اختلاف السلع التي تشملها عملية الاستيراد و ليس إلى فرض تدابير غير تعريفية على الواردات من دولة معينة. و اغلبه السلع المستوردة خاضعة لاحد التدابير غير التعريفية على الأقل أو لعدة تدابير منها. و هكذا تظال هذه التدابير غالبية السلع، و تشكل عائقا حقيقيا للدول الأخرى المصدرة، و للجزائر أيضا كما يظهر في الجدول رقم (40).

الجدول رقم (40): انتشار التدابير غير التعريفية في الجزائر حسب القطاع

القطاع*	عدد أنواع التدابير غير التعريفية**	الحصة***	المنتجات المتأثرة بالتدابير غير التعريفية (عدد)****
كل المنتجات المستوردة	3 أنواع	0.81	42
كل المنتجات المستوردة	2 أنواع	14.22	740
كل المنتجات المستوردة	1 أنواع	33.12	1724
حيوانات	2 نوع	54.17	182
حيوانات	1 أنواع	1.19	4
مواد كيميائية	3 أنواع	4.45	35
مواد كيميائية	2 أنواع	11.05	87
مواد كيميائية	1 أنواع	64.29	506
مواد غذائية	2 نوع	80.09	169
وقود	1 نوع	13.95	6

5	0.65	3 أنواع	آلات و أجهزة كهربائية
11	1.43	2 نوع	آلات و أجهزة كهربائية
259	33.59	1 نوع	آلات و أجهزة كهربائية
1	0.18	1 نوع	حديد
2	1.90	2 نوع	معادن
3	2.86	1 نوع	معادن
2	0.56	3+ أنواع	مواد متعددة
4	1.13	2 نوع	مواد متعددة
92	25.99	1 نوع	مواد متعددة
6	2.84	2 نوع	بلاستيك أو مطاط
5	2.56	1 نوع	الحجر والزجاج
2	0.25	2 نوع	المنسوجات و الألبسة
713	89.57	1 نوع	المنسوجات و الألبسة
93	71.54	1 نوع	عتاد النقل
277	78.69	2 أنواع	خضروات
34	9.66	1 نوع	خضروات
8	3.40	1 نوع	الخشب

Source: World Integrated trade solution (WITS) <https://wits.worldbank.org/tariff/non-tariff-measures/en/country/DZA#>

ملاحظة:

\* تعتمد مجموعة المنتجات هذه إلى حد كبير على تصنيف قطاع منظمة الجمارك العالمية (WCO) لتسميات منتجات النظام المنسق (HS) مع بعض الاختلافات الطفيفة

\*\* عدد تدابير التدابير غير التعريفية على مستوى الفصل (على سبيل المثال ، أ ، ب ، إلخ ..). تعني القيمة "3+ أنواع" أن المنتجات تتأثر بـ 3 فصول أو أكثر من فصول NTM

\*\*\* نسبة عدد المنتجات المتأثرة بالتدابير غير التعريفية إلى إجمالي المنتجات.

\*\*\*\* عدد المنتجات المتداولة المكونة من 6 أرقام وفقاً للنظام المنسق والتي تخضع لواحد أو أكثر من تدابير التدابير غير التعريفية



المبحث الثاني: التدابير غير التعريفية المتعلقة بتنظيم عمليات الاستيراد في الجزائر

### 1- التدابير المالية

تعرف التدابير المالية حسب التصنيف الدولي للتدابير غير التعريفية الصادر في عام 2012 على أنها "تنظيم عملية الحصول على النقد الأجنبي اللازم للواردات، و تنظيم تكلفة هذا النقد، و تحديد شروط الدفع. و قد تؤدي هذه التدابير إلى زيادة تكاليف الاستيراد بالطريقة نفسها التي تحدثها التدابير التعريفية"<sup>(1)</sup>. أو يمكن القول أنها شكل من أشكال ترشيد استعمال العملة الأجنبية، حيث أن العديد من الدول التي يكون لديها أزمة في ندرة العملات الأجنبية، تتمثل الإجراءات المطبقة من أجل التحكم في الواردات في ترشيد استعمال ما لديها من عملات أجنبية، سواء عن طريق وضع مجموعة من المعايير تسمح بالنفوذ إلى الصرف، أو باستعمال أسعار صرف متعددة أي بيع العملات الأجنبية بأسعار مختلفة حسب الطالبين. و لقد تم تقسيم هذه التدابير إلى مجموعة من الاشتراطات مثل اشتراط الدفع المسبق، تعدد أسعار الصرف، قاعدة تنظيمية بشأن تخصيص النقد الأجنبي الرسمي، و القواعد التنظيمية بشأن شروط دفع قيمة الواردات.

إن التدابير التي تم تبنيها من طرف السلطات العمومية في قانون المالية التكميلي لعام 2009 تمثل قطيعة جذرية مع منطق الإصلاحات ذات التوجه الاقتصادي الحر، و التي انتهجتها الجزائر منذ الثمانينيات. إضافة إلى أنها كانت تطمح من خلالها إلى تخفيض حجم التعرض للصدمات الخارجية و ذلك من خلال تخفيض النفقات العمومية من العملات الأجنبية، حيث كانت تهدف إلى وضع حيز التطبيق لآليات إحلال الواردات و ترقية الصادرات. و كان من نتائج إصدار هذا القانون ظهور مجموعة من التشريعات، الإجراءات التي كان من الضروري تقييم نتائجها خلال السنوات اللاحقة. سنوات بعد صدور هذا القانون، استنتج العديد من الباحثين أن الجزائر كانت من خلال هذه الإجراءات ترغب في امتلاك وقت أكثر من أجل اكتساب قدرات للصمود من أجل امتصاص أحسن خلال السنوات اللاحقة للصدمات خلال مرحلة الانفتاح. إن روح قانون المالية التكميلي لعام 2009 انعكس في الواقع من خلال الاستعانة بمجموعة من الأدوات و السياسات التي لا تتوافق مع الالتزامات التي وقعت عليها الجزائر في إطار العديد من اتفاقيات التبادل الحر مثل الشراكة مع الاتحاد الأوروبي و الالتزامات، التي ترغب الجزائر في تبنيها خلال المفاوضات التمهيدية للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.<sup>(2)</sup>

(1) الأونكتاد، التصنيف الدولي للتدابير غير التعريفية، إصدار عام 2012، ص 44.

(2) CNUCED, (2017), Algérie : Cadre de politique commerciale, Nations Unies, p.28

و كان من أهداف قانون المالية التكميلي لعام 2009 هو الاقتصاد في العملة الأجنبية للدولة و تشجيع الاستثمارات المحلية عن طريق حمايتها من منافسة رأس المال الأجنبي. و بواسطة 4 أدوات حاول هذا القانون تخفيض الواردات:

**أولاً:** فرض قانون المالية التكميلي لعام 2009 ضرورة استعمال الائتمان المستندي (CREDOC) كأداة وحيدة إجبارية لتمويل عمليات الاستيراد. و تنص المادة 69 من القانون " يتم دفع مقابل الواردات إجباريا فقط بواسطة الائتمان المستندي".<sup>(1)</sup> و هذا يعني استبعاد وسائل الدفع الأخرى مثل التحويل الحر و الاعتماد الوثائقي في تمويل استيراد البضائع. و لكن يلاحظ أن الفقرة 2 من المادة 69 تعطي للسلطة النقدية ووزير المالية مجالا للتأويل و التدخل عند الحاجة لتحديد كيفية تطبيق أحكام هذه المادة.

**ثانياً:** وقف قروض الاستهلاك (Crédit à la consommation) و التي كان لها أثر في مستوى طلب العائلات على التجهيزات من السلع المستوردة (السيارات، السلع الكهرومنزلية، السلع الإلكترونية... الخ).

**ثالثاً:** الامتيازات الممنوحة للمنتجات و الخدمات ذات المنشأ الجزائري مثل الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة حسب نص المادة (المادة 60).

**رابعاً:** وضع بطاقة وطنية لمرتكبي أعمال الغش و مرتكبي المخالفات الخطيرة للتشريعات و التنظيمات في مجال الجباية و الجمركية و التجارية (Fichiers de fraudeurs) و يترتب على التسجيل في هذه البطاقة حسب نص (المادة 29) الاستبعاد من الاستفادة من الامتيازات في مجال الجباية و الامتيازات الجمركية المرتبطة بترقية الاستثمار، و الاستبعاد من الاستفادة من التسهيلات الممنوحة من الإدارة الجبائية و الجمركية و الإدارة المكلفة بالتجارة، و الاستبعاد من المناقصة في الصفقات العمومية و الاستبعاد من عمليات التجارة الخارجية. أما فيما يخص طريقة إدارة هذه البطاقة الوطنية، كان ينبغي انتظار صدور المرسوم التنفيذي رقم 13-84 المؤرخ بتاريخ 06 فبراير 2013 لتنظيم إدارة هذه البطاقة.<sup>(2)</sup> و بالرغم من أنه يكون من الصعب تحديد مستوى الغش فيما يخص التجارة الخارجية، و لكن يمكن أن تكون لدينا فكرة انطلاقا من تصريحات السلطات العمومية التي تعترف بحجم الانحراف في هذا المجال. يمكننا كذلك الإشارة إلى ببطء تطبيق القوانين والأحكام المختلفة و مدى اتساقها. و على سبيل المثال، لم يتم وضع مدونة

(1) أمر رقم 09-01 مؤرخ في 29 رجب عام 1430 الموافق 22 يوليو 2009، يتضمن قانون المالية التكميلي لعام 2009، ج.ر.ج.ج. رقم 44، الموافق 26 يوليو 2009.

(2) مرسوم تنفيذي رقم 84 - 13 مؤرخ في 25 ربيع الأول عام 1434 الموافق 6 فبراير سنة 2013 يحدد كفاءات تنظيم و تسيير البطاقة الوطنية لمرتكبي أعمال الغش و مرتكبي المخالفات الخطيرة للتشريعات و التنظيمات الجبائية و التجارية و الجمركية و البنكية و المالية وكذا عدم القيام بالإيداع القانوني لحسابات الشركة (ج.ر. رقم 09-2013).

للأنشطة الاقتصادية (Nomenclature des activités économiques) إلا في عام 2015، حيث تم التمييز فيها بين الواردات للبيع كما هو الحال و الصادرات.<sup>(1)</sup>

تم فرض الاعتماد المستندي (CREDOC) على المتعاملين التجاريين من أجل وضع حد للممارسات المرتبطة بالتحويل غير القانوني للعملة الأجنبية بواسطة المبالغة في قيمة الفوترة (Surfacturation)، الغش و الفساد (الرشاوى). و من الناحية الموضوعية، جاء هذا القانون لدرء غياب آليات الضبط و الرقابة الفعالة. و يتم استعمال هذا النوع من القروض في دول منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية (OCDE) بالنسبة للمبالغ الكبيرة (أكثر من 50.000 يورو). إن الاعتماد المستندي (CREDOC)، أداة للدفع غير قابل للإلغاء، هو أداة فعالة لأنه يقدم ضمانات سواء للمستورد أو للمصدر، و لكنه في نفس الوقت يولد تكاليف إضافية و خاصة عندما يتم التعامل به بواسطة نظام بنكي أقل كفاءة.. إن إدخال هذا النوع من التمويل ضمن دائرة تمويل البنوك يحرم المستوردون الجزائريون من قروض الموردين مع إلزامهم بتغذية حساباتهم إلى مستوى تكلفة العملية. و تكون انعكاسات ذلك على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي لا تملك ما يكفي من رؤوس الأموال العاملة (Fonds de roulement) واضحة. و بالتالي، فانهم يتعرضون للضغط مع خطر تحولهم إلى العمل في الاقتصاد غير الرسمي.<sup>(2)</sup>

و لقد كانت هذه التدابير المالية الواردة في قانون المالية التكميلي لعام 2009 موضوع انشغال و تحفظ الكثير من المستثمرين و المستوردين للأسباب التالية:<sup>(3)</sup>

\* **زيادة أعباء الاستيراد:** التدابير الجديدة الواردة في قانون المالية التكميلي لعام 2009<sup>(4)</sup> تساهم من وجهة نظر الكثير من المتعاملين كثيرا في ارتفاع الأعباء و التكاليف المتعلقة بالواردات، و خاصة المدفوعة للبنوك الأجنبية. و تشير إلى أن حوالي 2% إلى 3% من تكلفة العملية التجارية، كانت تطلبها البنوك من أجل تغطية إدارة الملف و تغطية خطر الصرف.

\* **تمديد الآجال:** طرق الائتمان المستندي يفرض أجالا زمنية أكبر من بداية إمضاء العقد إلى غاية استلام السلع المستوردة (الإجراءات معقدة و أطول).

(1) مرسوم تنفيذي رقم 15-249 مؤرخ في 15 ذي الحجة عام 1436 الموافق 29 سبتمبر سنة 2015، يحدد محتوى و محور و كذا شروط تسيير و تحيين مدونة الأنشطة الاقتصادية الخاضعة للتسجيل في السجل التجاري (ج.ر رقم 52-2015). و قبل تاريخ صدور هذا المرسوم التنفيذي كانت مدونة النشاطات الاقتصادية تتكون من 6 أنواع من النشاطات بدل 5: إنتاج السلع، مؤسسات الإنتاج التقليدي، التوزيع بالجملة، التصدير، التوزيع بالتجزئة و الخدمات.

(2) CNUCED, (2017), Algérie : Cadre de politique commerciale, Nations Unies, p.29

(3) النهار، تدابير جديدة لرجال الأعمال لتنفيذ عمليات الاستيراد، حوار مع رئيس منظمة أرباب الأعمال، 2009/08/15.

(4) أمر رقم 09-01 مؤرخ في 29 رجب عام 1430 الموافق 22 يوليو سنة 2009، يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009 (ج.ر.ج.ج رقم 44 الصادرة في 26 يوليو 2009).

\*ارتفاع التكاليف المصرفية: تتطلب هذه الإجراءات تعبئة الموارد المالية للشركات و خلق التوترات على التدفق النقدي، مما يضطر أصحابها إلى الحصول على السيولة في أقصر الآجال مهما كانت التكلفة، للسماح للبنوك المحلية بتكوين المخصصات الضرورية لتغطية مخاطر الاستيراد. و هذا من شأنه الحد من السيولة في الأجل القصير، و زيادة الديون وفقا للمبادئ المالية و الهيكلية، و بالتالي قد يصبح هناك ضغط في التوازن المالي للشركة. و لهذا يلجأ المستورد من جديد إلى البنك للحصول على قروض بنكية، و بالتالي سيتحمل أعباء مصرفية أكثر مما يؤثر على جدول استغلاله. و يقدر بعض المتعاملين مقدار التكلفة الإضافية الناتجة عن استخدام الائتمان المستندي ما بين 5% و 10% من التكلفة الإجمالية (من بداية العقد إلى غاية تسليم البضائع). و هي تكاليف كبيرة جدا لم تم مقارنتها مع أدوات تمويل التجارة الخارجية الأخرى مثل التحويل الحر، الائتمان المستندي دون تأكيد و الائتمان المستندي مع التأكيد.

بعد قانون المالية التكميلي لعام 2009 و خاصة المادة (69)، سمح قانون المالية لعام 2014 من جديد باستعمال الائتمان المستندي (REMDOC) كأداة لتمويل الواردات الموجهة إلى البيع على الحالة، حيث تنص (المادة 81) على أنه " لا يتم دفع مقابل الواردات الموجهة للبيع على حالها إلا بواسطة الائتمان المستندي أو التسليم المستندي".<sup>(1)</sup>

من بين الإجراءات التي تم اتخاذها من طرف بنك الجزائر في السنوات الأخيرة هو إخضاع كل عملية استيراد أو تصدير للسلع و الخدمات لإلزامية التوطين البنكي المسبق لدى وسيط معتمد باستثناء عمليات العبور. و يهدف هذا القرار إلى تحقيق العديد من الأهداف مثل حماية الاقتصاد الوطني من تحويل الأموال إلى الخارج، و بالتالي الحد من نزيف العملة الأجنبية و عمليات التهريب، تعزيز إجراءات الرقابة و التسهيل الإداري لمعالجة عمليات التجارة الخارجية و وقف تآكل احتياطات الصرف الأجنبي، إضافة إلى محاولة السلطات العمومية لتنظيم سوق التجارة الخارجية من خلال التمييز بين المتعاملين الحقيقيين وأولئك الذين ينشطون في عمليات استيراد زائفة باستعمال وثائق استيراد مزورة.

هذا الإجراء كان يخص فقط بعض عمليات الاستيراد و لكن تم تعميمه على عمليات التصدير و الاستيراد. و تندرج هذه التدابير الجديدة في سياق النظام رقم 05 المؤرخ في 25-10-2017 و المصادق عليه من طرف مجلس النقد و القرض (بنك الجزائر)، و الذي يعدل النظام الصادر في فبراير 2007 و الخاص بالقواعد المطبقة في مجال التعاملات الجارية مع الخارج و حسابات العملة الأجنبية. و ينص هذا النظام على أن عمليات التوطين البنكي المتعلقة باستيراد البضائع الموجهة للبيع على حالتها، و التي لا تشكل مساهمة صناعية لا بد أن تكتمل في مدة أجلها شهر (01) واحد على الأقل قبل تاريخ شحن هذه البضائع و بتغطية مالية قدرها 120% من مبلغ العملية.

(1) قانون رقم 08-13 مؤرخ في 27 صفر عام 1435 الموافق 30 ديسمبر سنة 2013، يتضمن قانون المالية لسنة 2014، ج ر ج ج

و إذا رجعنا إلى التصنيف الدولي للتدابير غير التعريفية لعام 2012 و الذي تم إعداده من طرف الأونكتاد و خاصة التصنيف (زاي) و المتعلق بالتدابير المالية، نجد أن هذا الإجراء المطبق من طرف الجزائر يتطابق مع التدبير (زاي 1) و الخاص باشتراط الدفع المسبق، ثم التدبير الفرعي (زاي 11) و المتعلق بوديعة الاستيراد المسبقة، حيث ينص على ما يلي " تعرف هذا الإجراء على أنه اشتراط يلزم المستورد بإيداع نسبة من قيمة صفقة الاستيراد قبل أن يتسلم البضائع: لا تدفع فائدة مصرفية على الودائع، مثل اشتراط دفع نسبة 50% من قيمة الصفقة قبل 3 أشهر من الموعد المتوقع لوصول البضائع إلى ميناء الدخول".<sup>(1)</sup>

أما بالنسبة للوثائق الضرورية المطلوبة عند القيام بعملية التوطين البنكي للاستيراد فهي:<sup>(2)</sup>

\* شهادة الصحة النباتية و الشهادة البيطرية: التي يتم إصدارها من المصالح المؤهلة على مستوى وزارة الفلاحة و التنمية الريفية و الصيد البحري فيما يخص استيراد السلع التالية: الموز، القمح، لحوم البقر، الأسماك ماعدا السردين، الشعير و الثوم.

\* تسريح تقني مسبق: صادر عن مصالح وزارة التجارة و المتعلق باستيراد مواد التجميل و النظافة الجسدية و المواد السامة أو تلك التي تشكل خطرا خاصا.

\* وثيقة رسمية معدة من طرف هيئة محولة في بلد المنشأ أو المصدر تثبت من خلالها على أن البضائع المستوردة (باستثناء تلك المذكورة سابقا) تسوق فعلا و بكل حرية على مستوى إقليمها، طبقا لمقتضيات المادة 12 من المرسوم التنفيذي رقم 12-203 المؤرخ في 06 مايو 2012 المتعلق بالقواعد المطبقة في ميدان أمن المنتجات. و نشير إلى أن هذا الإجراء كان محل انتقاد و تحفظ كبيرين من طرف اللجنة الأوروبية، لأنه لا يحدد بالضبط هوية الهيئة التي من صلاحياتها تسليم هذه الوثيقة، ووضعها حيز التطبيق ليس دائما متوافقا، مما يخلق عدم الأمان القانوني بين المتعاملين، و يمكن أن يكون له أثر على كل الواردات القادمة من الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي.

و لقد أحدث قانون المالية لعام 2021 وسيلة دفع يطلق عليها "لأجل" (المادة 118)<sup>(3)</sup> حيث يتم الدفع مقابل عمليات الاستيراد بالنسبة للمنتجات الموجهة للبيع على حالها، بواسطة وسيلة دفع مسماة "لأجل" قابلة للدفع في

(1) الأونكتاد، التصنيف الدولي للتدابير غير التعريفية، إصدار عام 2012، ص 44

(2) موقع وزارة التجارة، بيان متعلق باليات تأطير التجارة الخارجية، متاح في:

[www.commerce.gov.dz/ar/avis/communique-relatif-aux-mecanismes-d-encadrement-des-operations-d-importation-de-marchandises](http://www.commerce.gov.dz/ar/avis/communique-relatif-aux-mecanismes-d-encadrement-des-operations-d-importation-de-marchandises)

(3) قانون رقم 20-16 مؤرخ في 16 جمادى الأولى عام 1442 الموافق 31 ديسمبر سنة 2020، يتضمن قانون المالية لسنة 2021، ج.ر.ج. رقم 83. الصادرة في 31 ديسمبر عام 2020.

غضون 45 يوما ابتداء من تاريخ إرسال السلع. و الهدف من ذلك هو الحد من ظاهرة تضخيم الفواتير. و هذا الإجراء لا يشمل المنتجات التالية:

- \*المنتجات الاستراتيجية؛
- \*المنتجات الغذائية ذات الاستهلاك الواسع؛
- \*المنتجات ذات الطابع الاستعجالي للاقتصاد الوطني؛
- \*المنتجات المستوردة من طرف المؤسسات أو الإدارات التابعة للدولة؛
- \*المنتجات المستوردة من طرف المؤسسات العمومية الاقتصادية، والتي سيقى الدفع مقابلها يتم وفق طريقة التمويل "الفوري". وبالتالي فإن هذا الإجراء سيوفر طريقة تمويل لا يتم فيها تحويل العملة الصعبة الموافق لها إلا بعد "استنفاد أجل أمان مالي" يضمن لمصالح الجمارك التأكد من المطابقة الدقيقة للبضائع المستوردة مقارنة بالوثائق التجارية والمالية والتقنية المرتبطة بها.

## 2- إجراءات ذات طابع التسعيرة الجمركية

تمثل الرسوم والضرائب والتكاليف الأخرى بعض المطلوبات المالية في التجارة، و التي غالبا ما تقترب كثيرا في طبيعتها من الحقوق الجمركية المعروفة بالرغم من أنها مستقلة عنها. و بسبب ذلك فغالبا ما يتم الإشارة إليها على أنها إجراءات جمركية موازية. و تشكل هذه الرسوم والضرائب و التكاليف الأخرى نسبة مهمة و لا يستهان بها من إجمالي القيود التجارية غير التعريفية المفروضة في الجزائر على المتعاملين الاقتصاديين. و من بين الأنواع الأكثر شيوعا منها هي خدمات الاستيراد و التي تمثل نسبة غير مئوية من القيمة الكلية للسلعة التي يتم استيرادها. و النوع الآخر هي تكلفة الفحص و التي يتم فرضها على أي شحنات مستوردة خاضعة للصحة و فحص الجودة من قبل إحدى الجهات التنظيمية العديدة في الجزائر.

إن إحدى القضايا المهمة في المعاملات الجمركية هي عدم وضوح الرؤية في المعاملات المالية بين التاجر و مصلحة الجمارك، و عدم التحقق من التكلفة المالية التي سوف يتحملها عند قيامه بالتخليص الجمركي على البضائع التي يستوردها و اتساع مجال النزاع و التفاوض بينه و بين رجال الجمارك في محاولة منه لتجنب الزيادة في تلك الرسوم. و تؤدي الزيادة في الرسوم المالية إلى ارتفاع تكلفة استيراد المدخلات اللازمة للإنتاج و غيرها من الواردات، بما ينعكس بصورة سليمة على القدرة التنافسية للصادرات، و تضم القيود المالية من وجهة نظر المنظمة العربية للتنمية الإدارية عدة أشكال من العوائق منها و يمكن الإشارة إلى البعض من هذه التدابير:<sup>(1)</sup>

\*المبالغة في الرسوم المفروضة على التجارة مثل (الرسوم المطلوبة للمصادقة على الوثائق).

(1) المنظمة العربية للتنمية الإدارية، فريق من الخبراء، تطوير الأداء الجمركي و اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، مرجع سابق، ص 15.

\*تفرض ضرائب إضافية على الاستيراد يطلق عليها أجور الخدمات، و هي تستخدم لأهداف مختلفة و تأخذ تسميات عديدة مثل ضريبة الاستهلاك، ضريبة الإنتاج، أجور مرافقة، ضريبة اختلاف سعر الوقود، ضريبة اختلاف أنظمة الشحن، غرامات مالية... الخ.

\*رسوم عالية تفرض للكشف على المواصفات.

\*رسم الحجز الزراعي.

\*رسم بدل التأمين.

\*رسم إشعار جمركي.

\*معاودة تصنيف و فحص البضائع المارة ترانزيت و إعادة تقييمها و فرض الضريبة بناء على التقييم الجديد.

تأثير هذه الرسوم و الضرائب يماثل تقريبا ما تشكله التعريفية الجمركية بعد تقدير قيمتها على هذه السلع. إلا أنه يميل إلى أن يتم تطبيقه بشكل غير محدد و أقل شفافية. مما يؤدي إلى زيادة عدم التأكد خلال العمليات التجارية. أما في الجزائر فقد تم تبني مجموعة من التدابير المنصوص عليها في قانون المالية لعام 2018 و ذلك من أجل ضبط الواردات منها :

\*توسيع قائمة السلع الخاضعة للضريبة الداخلية للاستهلاك بنسبة 30% على 10 عائلات من المنتجات النهائية: و يتعلق الأمر بسمك السلمون، الفواكه دون قشور و الفواكه المجففة، التوابل، السكريات، الفطائر، مواد محضرة على أساس المستخلصات و البنزين (سوائل و غيرها)، أجهزة مودام و أجهزة فك التشفير الرقمية، الأجهزة المنبهة للحرائق، أجهزة كهربائية منبهة، آلات الحاسوب الصغيرة.(1)

\*رفع الحقوق الجمركية على 32 عائلة من المنتجات النهائية: و يتعلق الأمر ببذور عبد الشمس، معدات من المواد البلاستيكية، أفران الطبخ، أجهزة تنقية المياه، أجهزة تنقية المشروبات، أجهزة تنقية الزيوت المعدنية، أجزاء من مصفاة الهواء، أجهزة الرفع، الجسور المتحركة، جسور ذات أعمدة متحركة، أجهزة الإعلام الآلي، أجهزة الحاسوب المنقولة و الطابلات، الوحدات المركزية للمعالجة و خوادم الكمبيوتر، وحدات الذاكرة، قارئ بطاقة الذاكرة، مواد الأنايب، أجزاء أجهزة المودام و أجهزة الهواتف النقالة و غيرها، بطاقات فك التشفير، بطاقات الموصلات، الكابلات الكهربائية، حاويات القمامة، هياكل الجرارات و الشاحنات، عربات التبريد، محضرات من الفول السوداني، المرابي، مواد الحنفيات، المحولات الكهربائية، المكملات الغذائية، الصودا، المياه المعدنية، البطاريات، الهواتف الخلوية و المشروبات.(2)

(1) تحدد المادة 32 من قانون المالية لعام 2018 اسم المنتجات و بندها الجمركي.

(2) تحدد المادة 115 من قانون المالية لعام 2018 اسم المنتجات المعنية و بندها التعريفي.

\*إحداث الرسم الإضافي المؤقت الوقائي في قانون المالية التكميلي لعام 2018، و الذي سيطبق على عمليات استيراد البضائع المطروحة للاستهلاك في الجزائر تتراوح نسبته حسب نص المادة (2) ما بين 30% و 200%<sup>(1)</sup> و لقد بررت السلطات العمومية تطبيق مثل هذا الرسم بسبب معاناة فروع الإنتاج الوطني من منافسة مباشرة من طرف الواردات الهائلة التي يستفيد بعضها من تدابير الدعم في دولة الإنتاج، وعادة ما تدخل السوق الجزائرية من خلال نظام الشراء بالإعفاء من الحقوق الجمركية، مما يسبب أضرارا جسيمة تهدد وجود الإنتاج المحلي العاجز على منافسة النوعية والأسعار.

ولهذا الغرض، يندرج هذا التدبير المقترح في إطار التدابير الرامية لحماية الإنتاج الوطني والدفاع التجاري المنصوص عليها بموجب الأمر رقم 03-04 المؤرخ في 19 جويلية 2003 و المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها، المعدل والمتمم. إضافة إلى ذلك، يتركز تبرير تطبيق هذا الرسم كون انه مستمد من قواعد المنظمة العالمية للتجارة، التي تسمح على سبيل الاستثناء للحد من المعنوية باتخاذ تدابير تكفل الدفاع عن إنتاجها الوطني ضد الواردات الهائلة التي تضر باقتصاداتها. و في هذا الشأن، تنص المادة 9 من الأمر رقم 03-04 المؤرخ في 19 جويلية 2003 المعدل والمتمم المذكورة سابقا على أنه يمكن اتخاذ تدابير للدفاع التجاري عن طريق التنظيم على شكل تدابير احترازية تعويضية ومكافحة الإغراق.

### 3-الإجراءات ذات الطابع الكمي

استخدمت الجزائر هذا النوع من الإجراءات ذات الطابع الكمي بأشكالها المختلفة (الحظر أو المنع، الترخيص، الحصص) في العديد من السنوات، و تم تطبيقها على العديد من السلع المستوردة من أجل تحقيق العديد من أهداف السياسة العامة أو لأسباب أخرى. و يمكننا في هذا الاطار تقديم بعض الحالات:

\* تقليص فاتورة استيراد الأدوية حيث هيمن القطاع الخاص على حصة تقدر بحوالي 80% من مجموع سوق الأدوية الذي كان يقدر آنذاك بحوالي 4 ملايين دولار أمريكي، حيث كانت السلطات العمومية تهدف إلى تعزيز الإمكانيات الوطنية حتى تستطيع تغطية السوق المحلي بحوالي 70% من هذا السوق بمنتجات محلية. و من أجل تدعيم استهلاك الأدوية المحلية، تم حظر استيراد مجموعة كبيرة من الأدوية، و في هذا الاطار نجد القرار الوزاري المشترك الصادر في 30 نوفمبر 2008 و الذي يمنع (Prohibition) استيراد قائمة 100 مادة صيدلانية و المستلزمات الطبية الموجهة للطب البشري و التي تغطي احتياجات الإنتاج الوطني.<sup>(2)</sup> و في هذا الاطار نجد أن المادة (3) من القرار الوزاري السابق تنص على إمكانية مراجعة القائمة من طرف وزارة الصحة و إصلاح المستشفيات و تحيينها في كل مرة تقتضيه

(1) قانون رقم 18-13 مؤرخ في 27 شوال عام 1439 الموافق 11 يوليو لعام 2018 يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2018.

(2) قرار وزاري مشترك صادر في 30 نوفمبر 2008، يتعلق بمنع استيراد المواد الصيدلانية و المستلزمات الطبية الموجهة للطب البشري المصنعة في الجزائر.



الحاجة، و ذلك وفق مقتضيات السوق و قدرات الإنتاج الوطني و تلبية الحاجات الوطنية. تم نشر أول قائمة معنية بالخطر تتكون من 251 دواء، تم مراجعتها في المرة الأولى في عام 2011، ثم تبعتها مراجعة ثانية في عام 2015. و في هذا التاريخ انتقل عدد الأدوية المحظورة إلى حوالي 368.

هناك من يرى أن 7 سنوات (2008-2015) كافية لظهور النتائج الإيجابية لنجاح عملية إحلال الواردات في هذا القطاع. " و لكن يلاحظ أن توسيع قائمة الأدوية عند كل مراجعة و مختلف التشجيعات و التحفيزات التي تدغم بها القطاع المحلي لم تمنع ما بين 2010 و 2014 من زيادة حجم الواردات من الأدوية. فخلال هذه الفترة، انتقل استيراد المنتجات الصيدلانية ( HS 3001-3006 ) من حوالي 1.7 مليار دولار أمريكي إلى حوالي 2.5 مليار دولار أمريكي. فلقد استمرت الواردات في الارتفاع رغم الإجراءات الرسمية لتشجيع الإنتاج المحلي<sup>(1)</sup> و نشير إلى انه إضافة إلى الحظر (Prohibition)، فقد تم استخدام تدابير أخرى من أجل تشجيع المنتج المحلي يمكن الإشارة إليها:

\*التعليمة رقم 005 المؤرخة في 07 سبتمبر من عام 2003 التي تشجع تسديد و إنتاج الأدوية الجنيسة.  
\*المرسوم التنفيذي رقم 09-396 المؤرخ في 2009/11/21 الذي يحدد الاتفاقية النموذجية المبرمة بين هيئات الضمان الاجتماعي و الصيدليات. حيث تنص المادة (26) على التزام هيئة الضمان الاجتماعي في إطار ترقية الدواء الجنيس بدفع للصيدلية مبلغا جزافيا يساوي خمسة عشر (15) دج لكل دواء أصلي موصوف يستبدله الصيدلي بدواء جنيس وهذا مهما يكن عدد العلب المقدمة بالنسبة لهذا الدواء.<sup>(2)</sup>  
\*قانون المالية التكميلي لعام 2010 الذي يعفي الأدوية المصنوعة محليا من دفع الرسم على النشاط المهني ( TAP- Taxe sur l'activité professionnelle ) و الزام المخابر الأجنبية الراغبة في توزيع منتجاتها في الجزائر بالاستثمار في الجزائر.

علاوة على ذلك ، فإن فعالية هذا الحظر ، المقبول على نطاق واسع من حيث المبدأ من قبل جميع المشغلين الوطنيين العام والخاص في هذا المجال ، كان موضع شكوك من قبل نفس هؤلاء المتعاملين. فلم يتم ملاحظة التقيد الصارم بالأحكام التنظيمية فيما يتعلق بحظر الاستيراد. فسياسة الأسعار غير المجزية والطبيعة المرهقة لإجراءات تسجيل الأدوية الجديدة هما عاملان آخران يفسران عدم فعالية هذه السياسة. إن الأسعار التي تديرها وزارة الصحة والتغطية الجزئية للضمان الاجتماعي أدت إلى تشييط الإنتاج الوطني لصالح الواردات ، خاصة وأن المنتجين كانوا يواجهون مناخ الأعمال الأكثر صعوبة. و يظل الإطار الزمني للتسجيل والتسويق طويلاً للغاية من وجهة نظر المتعاملين (سنتين بدل 5 أشهر نظريا). و في عام 2014، قدر معدل تغطية السوق الوطني من خلال الإنتاج الوطني بحوالي 35٪ ، بعيدا

(1) CNUCED, (July 2017), Algérie : cadre de politique commerciale, p.35.

(2) الجريدة الرسمية رقم (70) المؤرخة في 29 نوفمبر من عام 2009.

عن 70% التي حددت كهدف في عام 2010 ، على الرغم من أننا يمكن أن نلاحظ أن الإنتاج الوطني قد زاد بسرعة أكبر من الواردات.<sup>(1)</sup>

\*حسب قانون المالية التكميلي لعام 2005،<sup>(2)</sup> تم حظر استيراد السيارات المستعملة إضافة إلى منتجات أخرى و هذا استنادا للعديد من المبررات مثل السلامة، تحديد حضيرة السيارات، حماية البيئة و غياب التجهيزات لمراقبة الحالة الجيدة للسيارات. و حسب المادة 11 من اتفاقيات الجات لا يتم التسامح مع أي عمليات حظر. بينما يتم تنظيم نظام الحصص من خلال لوائح منظمة التجارة العالمية المختلفة التي تأخذ في الاعتبار قضايا الصناعات الناشئة وعدم توازن ميزان المدفوعات (المادة 12).

الجدول رقم ( 41): الحظر من الاستيراد: المراجع القانونية

المادة 60 من قانون المالية التكميلي لعام 2009، و المعدل بالمادة 54 من قانون المالية التكميلي لعام 2010.	السلع المستعملة (d'occasion)
المادة 22 من قانون الجمارك.	البضائع المقلدة
القرار المؤرخ في 28 يناير 1997 (وزارة الصناعة)	الألعاب المقلدة للأسلحة النارية
المرسوم رقم 83-291 المؤرخ في 2 أوت 1963 و المرسوم الرئاسي رقم 90-198 المؤرخ في 1990/06/30.	المفرقات النارية و مواد نارية أخرى
المرسوم التنفيذي رقم 00-73 المؤرخ في 1 افريل عام 2000، المكمل المرسوم التنفيذي رقم 93-165 المؤرخ في 1 جويلية عام 1993.	المواد المستفدة للأوزون
القرار الوزاري المؤرخ في 1 جويلية عام 2000 (وزارة التجارة و وزارة الميزانية)	الإطارات المستعملة (Pneus usagés)
قانون المالية التكميلي لعام 2005	المركبات الخاصة المستعملة
القرار المؤرخ في 30 نوفمبر من عام 2008 و المتعلق بمنع استيراد مواد صيدلانية و الأجهزة الطبية الموجهة للطب البشري المصنعة في الجزائر.	قائمة الأدوية التي يتم مراجعتها بشكل دوري

Source: Algex, Recueil de procédures du commerce extérieur Algérien, <http://www.algex.dz/index.php/formulaire-recueil-des-proc%3%A9dures/view/form>

<sup>(1)</sup> CNUCED, (July 2017), Op cit, p. 36.

<sup>(2)</sup> قانون رقم 05-05 مؤرخ في 25 يوليو سنة 2005، يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2005. (ج ر رقم 30 المؤرخة في 26 جويلية 2005)

نجد كذلك القائمة السلبية للمنتجات المحظورة للاستيراد من المنطقة العربية للتبادل الحر،<sup>(1)</sup> حيث تضمنت القائمة في البداية 1141 منتج، لتتسع القائمة بعدها لتصل إلى 1511 منتج أي بإضافة 370 منتج محظور للاستيراد من المنطقة.<sup>(2)</sup> أما مراجعة القائمة كان تحت ضغط الأعراف الاقتصادية الجزائرين، باعتبارها منتجات تهدد المنتج المحلي، و ذلك عملا بنص المادة 15 من الاتفاقية التي تعطي لكل دولة طرف الحق في طلب فرض بعض الرسوم و الضرائب ذات الأثر المماثل أو القيود الكمية و الإدارية و الاحتفاظ بالقائم منها و ذلك بصفة مؤقتة لضمان نمو إنتاج محلي معين.

\* يعرف الترخيص بالاستيراد طبقا للفقرة (1) من المادة (1) من اتفاق إجراءات الترخيص بالاستيراد ( Agreement on Import Licensing Procedures ) بأنه " الإجراءات المستخدمة في تنفيذ أنظمة الترخيص بالاستيراد، و التي تتطلب التقدم بطلب أو بمسندات معينة-بخلاف المطلوبة لأغراض الجمارك- إلى الجهة الإدارية المعنية، و ذلك كشرط مسبق للاستيراد إلى أراضي الدولة العضو المستوردة". و لقد حددت المادة (1) عددا من القواعد العامة التي يتعين مراعاتها عند تطبيق نظم الترخيص بالاستيراد مثل:<sup>(3)</sup>

\* أن تكون الإجراءات الإدارية المستخدمة لتنفيذ الترخيص بالاستيراد متوافقة مع الأحكام المتصلة بها في اتفاقية جات 1994 و على النحو الذي يحول دون تشويه التجارة الذي ينشأ من التطبيق السيء لتلك الإجراءات، مع الوضع في الاعتبار غرض التنمية الاقتصادية و الاحتياجات المالية و التجارية للدول الأعضاء النامية.

\* أن يتم تنفيذ هذه الإجراءات بطريقة محايدة و عادلة و منصفة.

\* أن يتم نشر جميع القواعد و المعلومات المتعلقة بإجراءات تقديم طلب الترخيص، بما في ذلك جميع الهيئات الإدارية الواجب الاتصال بها لهذا الغرض، و قوائم المنتجات الخاضعة لشروط الترخيص.

\* أن تكون استمارات و إجراءات الطلبات و التجديد بسيطة وواضحة قدر الإمكان.

\* عدم رفض أي طلب بسبب أخطاء بسيطة في الوثائق لا تغير البيانات الأساسية الواردة فيها، و كذا عدم رفض الواردات المرخص بها نتيجة اختلافات ثانوية في القيمة أو الكمية أو الوزن عن تلك المحددة في الترخيص طالما كانت في حدود الممارسات التجارية العادية.

\* توفير النقد الأجنبي اللازم لسداد قيمة الواردات المرخص بها لحائزي التراخيص على نفس الأساس الممنوح لمستوردي السلع التي لا تتطلب الحصول على هذه التراخيص.

\* عدم الكشف عن أية معلومات سرية تعوق تنفيذ القانون أو تتعارض مع المصالح التجارية المشروعة.

(1) تم التوقيع عليها بموجب المرسوم الرئاسي رقم 04-323 مؤرخ في 3 أوت 2004، يتضمن التصديق على اتفاقية تيسير و تنمية التبادل التجاري بين الدول العربية المحررة بتونس.

(2) موقع وزارة التجارة الإلكتروني.

(3) السني، عبد العزيز. (2002). مرجع سابق، ص 454.

و لقد كان نظام تراخيص الاستيراد أو التصدير في الجزائر يخضع إلى الأمر رقم 03-04 الصادر بتاريخ 19 جويلية 2003،<sup>(1)</sup> و الذي ينص في المادة (2) على أن عمليات استيراد المنتجات و تصديرها تنجز بحرية، و تستثنى من مجال تطبيق هذا الأمر عمليات استيراد و تصدير المنتجات التي تخل بالأمن و بالنظام العام و بالأخلاق. كما تنص المادة (3) من نفس الأمر على إخضاع استيراد و تصدير المنتجات التي تمس بالصحة البشرية و الحيوانية و بالبيئة و بحماية الحيوان و النبات، و بالحفاظ على النباتات و بالتراث الثقافي إلى تدابير خاصة تحدد شروط و كفاءات تنفيذها عن طريق التنظيم طبقا للنصوص التشريعية الخاصة بها و لأحكام هذا الأمر".

و نشير إلى أن كما أن الإجراءات المنصوص عليها في المواد من 8 إلى 16 و الخاصة بحماية المنتج الوطني تتوافق بشكل كبير من قواعد المنظمة العالمية للتجارة (التدابير الوقائية، الحق ضد الإغراق، الحقوق التعويضية). و لقد تم تعديل الإجراءات الواردة في الأمر رقم 03-04 عن طريق القانون رقم 15-15 المؤرخ بتاريخ 15 جويلية 2015 حيث تنص المادة (6 مكرر) على أنه يمكن اتخاذ تدابير تهدف لوضع قيود لاسيما للأغراض التالية:<sup>(2)</sup>

\* حماية الموارد الطبيعية القابلة للنفاذ، موازنة مع تطبيق هذه القيود عند الإنتاج أو الاستهلاك.

\* ضمان الكميات الأساسية من المواد الأولية المنتجة على مستوى السوق الوطني للصناعة الوطنية التحويلية و ذلك طبقا للمبادئ المنصوص عليها في الاتفاقيات الدولية التي تكون الجزائر طرفا فيها.

\* وضع التدابير الضرورية لاقتناء أو توزيع المنتجات حيز التنفيذ تحسب لوقوع الندرة.

\* الحفاظ على التوازن المالي الخارجي و توازن السوق.

و تنص المادة 6 مكرر 1 على أنه " يقصد بإجراءات رخص الاستيراد أو التصدير كل إجراء إداري يفرض كشرط مسبق، لتقديم وثائق لجمركة البضائع، زيادة على تلك المخصصة لأغراض الجمركة. يجب أن تكون القواعد المتعلقة بإجراءات رخص الاستيراد أو التصدير حيادية عند تطبيقها و أن تدار بطريقة عادلة و منصفة". و تنص المادة (6 مكرر 4) على أن رخص الاستيراد أو التصدير إما أن تكون تلقائية أو غير تلقائية. و يقصد بالرخص التلقائية، تلك الرخص التي تمنح في كل الحالات التي يقدم فيها طلب، و التي لا تدار بطريقة تفرض فيها قيود على الواردات أو الصادرات، و تمنح هذه الرخص في مدة أقصاها 10 أيام. و يتطابق هذا التعريف في جوهره مع نص المادة (2) من اتفاق إجراءات الترخيص بالاستيراد الذي يعرف هذا النوع من التراخيص بأنه " الترخيص الذي تصدره الجهة الإدارية المختصة دون استعمال سلطتها التقديرية (Discretionary power) في قبوله أو رفضه". بمعنى أنه يتم الموافقة على طلب الترخيص في جميع الحالات. و يلاحظ أن الدول التي تستخدم هذا النوع من الرخص لأغراض

(1) أمر رقم 03-04 مؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1424 الموافق ل 19 يوليو سنة 2003 يتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها (ج ر ج ر ج رقم 43 المؤرخة في 20 يوليو 2003).

(2) قانون رقم 15-15 مؤرخ في 15 يوليو سنة 2015، يعدل و يتمم الأمر 03-04 المؤرخ في 19 يوليو سنة 2003 و المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع و تصديرها. (ج.ر. ج.ج رقم 41 المؤرخة في 29 جويلية 2015).

تتعلق بإحصاءات تجارتها الخارجية. و لقد اشترط الاتفاق على أن يتم استخدام إجراءات الترخيص التلقائي للاستيراد بطريقة شفافة و متوقعة و ألا يكون لها أية آثار تقييدية على الواردات محل الترخيص، كما اشترط أن يتم صدور الترخيص خلال 10 أيام من تاريخ تسليم الطلب.

أما الرخص غير التلقائية و هي الرخص التي لا ينطبق عليها التعريف المذكور في المادة 6 مكرر 5. و حسب نص المادة (3) من الاتفاق المذكور سابقا، فان هذا السلطات أو الجهات الإدارية المختصة تستخدم سلطتها التقديرية في الموافقة على طلب الترخيص بالاستيراد أو رفضه. و يستخدم هذا النوع غالبا عند قيام الحكومات بتقييد وارداتها من منتجات معينة و ذلك في الحالات التي يسمح فيها باستخدام قيود الحصص الكمية في اطار اتفاقية جات 1994 مثل تدابير الوقاية طبقا للمادة (19) من اتفاقيات جات 1994 فيما يخص الإجراءات الطارئة ضد استيراد منتجات معينة، و القيود الخاصة بوقاية الوضع المالي الخارجي للعضو و ميزان مدفوعاته (المادة 12 من اتفاقية جات 1994) فيما يخص القيود الخاصة بميزان المدفوعات.

و لقد اشترط الاتفاق في هذا النوع من الترخيص، ألا يكون عبئا إداريا يجاوز ما هو ضروري تماما لتنفيذ التدبير الوقائي ذات الصلة. و ألا يكون له آثار تجارية تقييدية على التجارة، كما يلزم الاتفاق الدول بالنشر مسبقا على الحصص المطبقة على السلع الخاضعة للقيد، بما في ذلك قيمة الحصص و كميتها و تاريخ بدءها و نهايتها و الحصص المحددة لكل دولة مستوردة مع إبلاغ هذه الدول بقيمة الحصص المخصصة لها. كما يشترط الاتفاق إصدار ترخيص خلال 30 يوما من تاريخ تسليم الطلب، كذلك يقضي الاتفاق بتحقيق العدالة في التعامل مع المستوردين و منح نسبة معقولة من التراخيص للمستوردين الجدد عند توزيعها و إعطاء اهتمام خاص للمستوردين لمنتجات منشؤها الدول النامية الأعضاء و الأقل نموا (1)

أما في الجزائر فتخضع إدارة الحصص عند الاستيراد و التصدير بواسطة الرخص غير التلقائية حسب نص المادة 6 مكرر 8 إلى الأحكام التالية التي تتوافق في معظمها مع نص اتفاق جات 1994:

\*نشر المعلومات ذات الصلة بما في ذلك الحجم الإجمالي و /أو القيمة الإجمالية للحصص التي ستطبق، و كذا توزيعها على الدول عند الاقتضاء. و تواريخ افتتاحها و غلقها، و كل تعديل يتعلق بذلك بطريقة تسمح للمتعاملين الاقتصاديين بالاطلاع عليها.

\*عند منح الرخص يؤخذ بعين الاعتبار تلك التي تتوافق مع كمية المنتج ذي الأهمية الاقتصادية.

(1) السني، عبد العزيز. (2002). مرجع سابق، ص 454.

\*تؤخذ بعين الاعتبار عند توزيع الرخص، الواردات السابقة التي قام بها صاحب الطلب. و في حالة عدم استخدام الرخص كلياً، تقوم الإدارة المكلفة بمنحها بفحص الوضعية حسب المبررات المقدمة مع أخذها بعين الحسبان عند توزيع جديد للرخص.

\*يتمتع الحاصلون على الرخص بحرية اختيار مصادر الواردات في حالة الحصص الخاضعة لرخص غير مقسمة بين الدول الموردة.

\* و في حالة توزيع الحصص بين الدول الموردة، يجب أن يشار إلى اسم الدولة أو الدول بوضوح في الرخصة الممنوحة. حدد المرسوم التنفيذي رقم 15-306 المؤرخ في 6 ديسمبر 2015 الطرق التنظيمية لنظام الرخص التلقائية و نظام الرخص غير التلقائية (المادة 1) (1). و تسلم رخص الاستيراد التلقائية من طرف القطاعات الوزارية المعنية، بناء على طلب مرفق بالوثائق التي تثبت مطابقة المنتوجات و البضائع حسب طبيعتها، و كذا الوضعية القانونية للمتعاملين الاقتصاديين (المادة 4). أما الرخص غير التلقائية فتسلم من طرف وزير التجارة بناء على اقتراح من اللجنة الوزارية المشتركة الدائمة (المادة 6).

بعد دخول المرسوم التنفيذي رقم 15-306 مرحلة التطبيق، تم الإعلان مباشرة عن الوثائق المطلوبة من طرف وزارة التجارة. و كانت قائمة الحصص المفتوحة في 14 يناير 2016 تخص في مرحلة أولى 3 منتجات: سيارات نقل الأشخاص و البضائع (8740, 8703, SH 8702). الإسمنت الذي يطلق عليه "Portland Gris" (SH 25232900) و الفولاذ المستدير الخرساني (SH 72142000). أما تراخيص الاستيراد غير التلقائية فقد كانت تغطي حوالي 63 حصة تعريفية من المنتجات الفلاحية و الصناعات الغذائية التي يكون مصدرها الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي. و يتم تسليمها من طرف وزارة التجارة باقتراح من اللجنة الوزارية المشتركة الدائمة. و كان هذا النص القانوني يحاول الاحتفاظ بالتوازن الخارجي، و كان موضوع اختبار شديد عند انخفاض أسعار النفط و عند حماية السوق المحلي من خلال اللجوء إلى القيود الكمية.(2)

و طالبت الجزائر للمرة الثانية بإعادة التفاوض حول اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي بعدما حصلت فعلياً على تمديد التفكيك الجمركي بعد التجميد أحادي الجانب في عام 2010. و لقد تم فرض الحصص دون احترام الشروط المسبقة المنصوص عليها في الاتفاقية التي تمنع القيود الكمية ما بين الطرفين بمجرد الاتفاق حيز التطبيق، و بالتالي، فإن اللجوء إلى نظام الحصص من طرف الجزائر يشكل انتهاكاً لاتفاق الشراكة من وجهة نظر الاتحاد الأوروبي. من جهة أخرى، فإن اللجوء إلى التدابير الوقائية كان مشروطاً ببعض الطرق التقنية و العملية التي تجاهلتها

(1) مرسوم تنفيذي رقم 15-306 مؤرخ في 24 صفر عام 1437 الموافق 6 ديسمبر سنة 2015 يحدد شروط وكيفية تطبيق أنظمة رخص الاستيراد أو التصدير للمنتوجات والبضائع (ج.ر. رقم 66 المؤرخة في 09 ديسمبر 2015، ص 8)

(2) CNUCED, (2017), Algérie : Cadre de politique commerciale, Nations Unies, p.38

الجزائر. فالمادة 24 من اتفاق الشراكة ما بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي تنص على الشروط الواجب احترامها من اجل الاستعانة بالتدابير الوقائية (Mesures de sauvegardes):

\*ارتفاع في واردات المنتجات المعنية بهذه الإجراءات.

\*تعرض المنتجون المحليون لضرر جسيم .

\*وجود علاقة سببية ما بين ارتفاع الواردات و الضرر.

و لقد وضعت الجزائر هذه الإجراءات بطريقة أحادية بدون إبلاغ لجنة الاتفاق و بدون فتح أي تحقيق موثق حول ضرورة تطبيق مثل هذه الإجراءات الحمائية في ظل الشروط المذكورة سابقا في الاتفاق. و لقد كان لتطبيق هذه الإجراءات الكمية في الجزائر فعالية كبيرة في تقييد حرية التجارة الدولية، حيث أدت في حالات كثيرة و بطريقة مباشرة إلى تحديد كمية الواردات المسموح بدخولها إلى الدولة بغض النظر عن أحوال العرض و الطلب و نظام الائتمان في الأسواق المحلية أو الأسواق الأجنبية، و هو ما لم يستطع نظام الضرائب الجمركية تحقيقه بسبب لجوء الدول المصدرة إلى خفض أسعار صادراتها بقدر يكفي لجعلها قادرة على منافسة السلع المحلية المماثلة في الدول المستوردة. و من بين الإجراءات التي تم اتخاذها في ظل هذه الأنظمة:

\*أدخلت الجزائر من خلال قانون المالية و الأمر التنفيذي الذي تم تبنيه في 7 يناير 2018 حضر واسع و مؤقت للواردات طبق على 851 منتج ينتمي إلى 45 عائلة من المنتجات النهائية (يتم مراجعته تدريجيا دون المساس بالضرائب و الرسوم الأخرى المطبقة على استيراد أو تسويق هذه المنتجات) تم توسيعه في ماي إلى حوالي 877 منتج (تم تعديل هذا الإجراء في 2019): و يتعلق الأمر بالجبن النهائي، ياغورت و مواد الحليب، الفواكه الجافة (ما عدا الموز)، الخضر الطازجة (ما عدا الثوم)، اللحوم (ما عدا البعض منها)، مشتقات الذرورة، محضرات اللحوم، محضرات الأسماك، شراب الجلوكوز، العلك و الحلوى، الشكولاتة، مواد الحلويات، العجائن الغذائية، مشتقات الحبوب، الخضر المعلبة، الطماطم المحضرة أو المصبرة، المرابي و غيرها، الفواكه المصبرة أو المحضرة، العصير، المعدات الغذائية، معدات الشربة و الحساء، المياه المعدنية، الأصباغ، المعطرات، ورق التنظيف، مادة الدكسترين و المواد النشوية الأخرى، المواد البلاستيكية النهائية و نصف النهائية، الحقائب و الحقائب الصغيرة من الحطب، ورق المراهيض، الزراي، معدات من مادة الإسفلت، الرخام و الجرانيت النهائي، الخزف النهائي، البلور و الزجاج، آلة الحصاد، مواد الحنفية الصحية، الأسلاك و الكابلات، الجرارات الزراعية، الكراسي و الأثاث، الثريات، المواد الخاصة بالتنظيف، الإسمنت، المواد الكهرومنزلية، الهواتف النقالة.

\*إلغاء نظام "رخص الاستيراد" الذي أقرته السلطات العمومية بداية من عام 2016 الذي كان يشمل 4 مواد عند بداية تطبيقه ثم توسع ليشمل 22 مادة في عام 2017، باستثناء السيارات الذي سيبقى خاضعا لنظام الرخص بشكل استثنائي. حيث أن هذا النظام اثبت محدوديته و فعاليته في تحقيق الأهداف التي كانت السلطات العمومية إلى تحقيقها، إضافة على أنه كان موضوع العديد من الانتقادات من طرف المتعاملين الاقتصاديين المحليين وكذلك الشركاء الأجانب، كما تسبب في مشاكل في إمدادات بعض المواد والمنتجات، خاصة أغذية الأنعام والخشب.<sup>(1)</sup>

كما أدى تطبيق نظام "رخص الاستيراد" إلى خسائر كبيرة في الإيرادات الجمركية، لان المستوردين اصبحوا يتوجهون إلى الدول التي وقعت الجزائر معها اتفاقيات شراكة مثل منطقة التبادل الحر العربي، و منطقة التبادل الحر مع الاتحاد الأوروبي، و يتجنبون الدول التي تفرض على سلعها رسوما جمركية ذات معدلات كبيرة. كما أثرت هذه الخسائر على ميزان المدفوعات الجزائري. و لقد أشرنا سابقا إلى أن السلطات العمومية في الجزائر أخضعت عمليات الاستيراد إلى نظام "الرخص المسبقة"، وهي رخص إدارية تحدد كمية وقيمة السلع محل الاستيراد، وأعفت الحكومة عمليات استيراد المواد واسعة الاستهلاك والمدعمة من الخزينة العمومية من هذا الإجراء، وذلك لتفادي حدوث ندرة في الأسواق الجزائرية.

\* وضع حصة كمية للعربات المتقلة باستثناء مجموعة CKD/SKD المخصصة لتركيب المركبات ، و تخص الحصة البنود الجمركية 01-87، 02-87، 03-87، 04-87، 05-87 (لاسيما سيارات سياحية، سيارات نقل السلع، سيارات نقل الأشخاص. حيث قامت السلطات العمومية في عام 2018 بتحديد استيراد السيارات بحصة واحدة تباع في المزاد العلني، و فتحت المجال أمام الوكلاء لجلب كمية من العربات المتقلة باستثناء مجموعة CKD/SKD المركبة في الجزائر، و تخص الحصة السيارات السياحية، سيارات نقل السلع، سيارات نقل الأشخاص. إن الحصول على رخص الاستيراد لاسيما تلك المتعلقة بالحصص ذات طابع التسعيرة الجمركية المحددة في إطار اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي سيتم عن طريق المناقصة، على أساس سعر افتتاحي، طبقا إلى دفتر الشروط المصادق عليه عن طريق القرار الوزاري المشترك الذي يحدد شروط و كيفية الحصول عن طريق المزاد العلني إلى الحصص و أجزاءها. سيوضح الإشعار العلني لفتح الحصص المعنية طبيعة البنود الجمركية المتعلقة بها و الكميات المحددة. ينحصر تقديم العروض من أجل الحصول على

(1) اعترف وزير التجارة آنذاك محمد بن مرادي أن "بعض المؤسسات توقفت عن النشاط بسبب تراجع التموين في ، إضافة إلى الارتفاع الذي عرفته أسعار بعض المواد المستوردة، حيث خلقت رخص الاستيراد عدة مشاكل، وانعكس ذلك على الأسعار، بسبب عدم الشفافية، و البيروقراطية". العربي الجديد، الجزائر تحرر الاستيراد بعد سنتين من تقييده، 19 ديسمبر 2017.



الحصص و أجزائها في المتعاملين الاقتصاديين الذين يتعلق نشاطهم الاقتصادي للإنتاج و التوزيع مباشرة بالمنتجات التي تخضع للحصص المفتوحة. (يتم تحديد اسم المنتجات وبنودها الجمركية في الإشعار العلي لفتح الحصص)<sup>(1)</sup>.

و من أجل حماية المنتج الوطني و تخفيض فاتورة الاستيراد أصدرت مديرية المصالح البيطرية لوزارة الفلاحة في 05 سبتمبر عام 2021، عن القرار رقم 2397 الذي يمنع المتعاملين الاقتصاديين من استيراد بعض المنتجات الحيوانية و مشتقاتها، و فيما يخص المنتجات التي تم استيرادها قبل صدور هذا القرار فسيتم فحصها حال وصولها إلى المعبر الحدودي . وتتضمن قائمة المواد المتضمنة في قرار مديرية المصالح الفلاحية، منع استيراد التونة، ومنتجات الصيد المحفوظة، إلى جانب بعض مشتقات الحليب على غرار الياغورت، و الثلجات، و حلوى الكريمة، و صفار البيض السائل، و صوف و شعر الجمل، إضافة إلى المنتجات المطبوخة و نصف المطبوخة المنتجة من اللحوم الحمراء والبيضاء، إلى جانب الطعوم الحية التي تستعمل في الصيد وكذا بعض مشتقات الدواجن و اللحوم الحمراء.

#### 4-قواعد حماية الإنتاج الوطني

أشرنا سابقا إلى أن اتفاقات التجارة العالمية التي أسفرت عنها جولة أوروغواي أدت إلى تحرير التجارة و تحسين نفاذ السلع إلى الأسواق العالمية، غير أنه يمكن أن تتسبب زيادة الواردات من منتجات معينة في "إلحاق ضرر جسيم بالصناعة المحلية للمنتجات المماثلة أو المشابهة لها في الدولة المستوردة. و قد يرجع تزايد الواردات المسببة للضرر إلى قيام مصدري هذه المنتجات أو بلادهم بممارسات تجارية غير مشروعة أو غير منصفة و ما ينتج عنها من اعوجاج لشروط المنافسة، كان يتم بيع المنتجات في الأسواق الأجنبية بسعر إغراق، أو تقديم دعم للمنتجات المصدرة لمنحها قدرة تنافسية غير حقيقية في الأسواق العالمية. و قد لا تكون زيادة الواردات المسببة للضرر ناشئة عن الممارسات التجارية غير المشروعة للدول المصدرة و إنما ناتجة عن ظروف تتعلق بالدولة المستوردة كالزيادة المفاجئة للواردات التي تضر بالصناعة المحلية المماثلة".<sup>(2)</sup>

و أمام هذه الحالات الثلاثة للواردات التي تتسبب في ضرر للصناعات المحلية، فيمكن للدولة المتضررة اتخاذ إجراءات معينة من أجل حماية هذه الصناعات يطلق عليها بقواعد حماية الإنتاج المحلي أو التدابير الطارئة لحماية التجارة (اتفاق مكافحة الإغراق، اتفاق الدعم و التدابير التعويضية و أخيرا اتفاق الوقاية). و هي عبارة عن " التدابير المنفذة لمواجهة آثار سلبية معينة للواردات في سوق الدولة المستوردة، بما في ذلك التدابير التي تستهدف

(1) موقع وزارة التجارة، متاح في: [www.commerce.gov.dz/ar/avis/communique-relatif-aux-](http://www.commerce.gov.dz/ar/avis/communique-relatif-aux-mecanismes-d-encadrement-des-operations-d-importation-de-marchandises)

[mecanismes-d-encadrement-des-operations-d-importation-de-marchandises](http://www.commerce.gov.dz/ar/avis/communique-relatif-aux-mecanismes-d-encadrement-des-operations-d-importation-de-marchandises)

(2) جامع، أحمد. (2001). اتفاقات التجارة العالمية ( و شهرتها الجات)، دار النهضة العربية، القاهرة، ص 619-620.

الممارسات غير العادلة في مجال التجارة الخارجية<sup>(1)</sup>. و لقد حرصت الدول المشاركة في النظام التجاري المتعدد الأطراف على تحسين و تقوية هذه القواعد الخاصة بحماية الإنتاج المحلي حتى لا يتم استخدامها كقيود غير تعريفية أمام تحرير التجارة أو دخولها إلى الأسواق العالمية.

#### 4-1- اتفاق مكافحة الإغراق

كانت المفاوضات متعددة الأطراف و في ظل جولة أوروغواي فيما يخص مكافحة الإغراق تسعى إلى التوصل إلى اتفاق يتضمن معايير أكثر دقة لتحديد ما اذا كانت الواردات المغرقة قد تسبب أو تهدد بحدوث ضرر مادي للصناعة المنتجة لمنتجات مشابهة\* لهذه الواردات. و كان من نتائج هذه المفاوضات التوصل إلى اتفاق بشأن ممارسات مكافحة الإغراق ( Agreement on anti-dumping practices ) الذي يطلق عليه "اتفاق مكافحة الإغراق"، و الذي يحتوي على 29 صفحة (18 مادة و ملحقين).

و يعتبر الإغراق ممارسة تجارية غير عادلة، كونها تهدف من حيث التطبيق إلى إزاحة منافس على مستوى سوق أجنبي من أجل أخذ مكانه. كما أنها ممارسة مجرمة من طرف الكيانات الاقتصادية الدولية و هو موضوع تعريف قانوني. و تعرف الأونكتاد الإغراق بأنه عبارة عن "تدبير حدودي يطبق على واردات منتج قادم من بلد مصدر. و تتسبب هذه الواردات في إغراق السوق المحلية و الإضرار بالصناعة المحلية التي تنتج منتجاً مماثلاً، أو الإضرار بمصدري ذلك المنتج المنتمين إلى بلدان ثالثة. و يحدث الإغراق عند إدخال أي منتج إلى السوق في بلد مستورد بسعر اقل من قيمته المعتادة، حيث يكون عموماً سعر تصدير المنتج، في السياق التجاري المعتاد، أقل من السعر المقارن، في سياق التجارة المعتاد، للمنتج الموجه للاستهلاك في البلد المصدر. و قد تأخذ تدابير مكافحة الإغراق شكل رسوم مكافحة الإغراق، أو شكل تعهدات من جانب الشركات المصدرة فيما يتعلق بالأسعار"<sup>(2)</sup>.

و ينص "اتفاق مكافحة الإغراق" على ضرورة توفر 3 شروط أساسية لكي تتمكن الدولة المستوردة من فرض تدابير مكافحة الإغراق على واردات من منتجات معينة.

(1) مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (الأونكتاد)، التصنيف الدولي للتدابير غير التعريفية، إصدار عام 2012، ص 24.  
\* تنص المادة (2/2) من المرسوم التنفيذي رقم 05-222 على أن المنتج المماثل هو منتج مشابه من كل الجوانب للمنتج المعني، أو في غياب هذا المنتج، منتج آخر و إن كان غير مماثل من كل الجوانب، إلا أنه يتصف بنفس المواصفات المشابهة تماماً للمنتج المعني. أنظر المرسوم التنفيذي رقم 05-222 المؤرخ في 15 جمادى الأولى عام 1426 الموافق 22 يونيو 2005، يحدد شروط تنفيذ الحق ضد الإغراق و كفيئاته (ج.ر.ج.ج رقم 43 المؤرخة في 22 يونيو 2005).

(2) مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (الأونكتاد)، نفس المرجع، ص 25.

أ- وقوع حالة إغراق: حسب المادة (2) من اتفاق مكافحة الإغراق و عنوانها "تحديد الإغراق" (Determination of dumping) يعتبر المنتج مغرقاً " إذا أدخل في تجارة دولة أخرى بأقل من قيمته العادية (Normal Value). أي إذا كان ثمن تصديره من دولة إلى أخرى أقل من الثمن المقارن في مجرى التجارة العادي للمنتج المماثل حينما يخصص للاستهلاك في الدولة المصدرة. و في حالة عدم وجود هذا الثمن المقارن، نظراً لعدم وجود مبيعات للمنتج المماثل في المجرى العادي للتجارة في السوق المحلي للدولة المصدرة، أو عدم سماح مثل هذه المبيعات بإجراء مقارنة صحيحة سواء بسبب الوضع الخاص لهذه السوق أو انخفاض حجم المبيعات، فإن الإغراق يتحدد من خلال مقارنة ثمن التصدير بالثمن المقارن للمنتج المماثل عند تصديره إلى دولة ثالثة، أو النفقة الكاملة لإنتاجه و يطلق عليها القيمة المركبة (Constructed Value) و هي عبارة عن تكلفة الإنتاج للمنتج المستورد في دولة المنشأ مضافاً إليها تكاليف الإدارة و البيع و التكاليف العامة و الأرباح". (1)

و لقد تم النص على تدابير مكافحة الإغراق في المادة (14) من الأمر رقم 03-04 و المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع و تصديرها. كما أخذ المشرع الجزائري بنفس أحكام اتفاقية أوروغواي فيما يخص هذا الشرط و ذلك في الفصل الثالث من المرسوم التنفيذي رقم 05-222 بعنوان "تحديد وجود الإغراق" من المادة (10) إلى غاية المادة (20)، مما يبين أن "الإغراق ليس سلعياً و لكنه يرتبط بالسعر، أي تتحقق حالة الإغراق، إذا كان ثمن تصديره يقل عن ثمن بيع المنتج المماثل عندما يخصص للاستهلاك في دولة التصدير، أو ثمن المنتج المماثل عند تصديره إلى دولة ثالثة أو القيمة المركبة له و هي عبارة عن تكلفة الإنتاج في دولة المنشأ مضافاً إليها تكاليف الإدارة و البيع و الأرباح". (2)

ب- وجود ضرر للصناعة المحلية في الدولة المستوردة: تنص المادة (21) من المرسوم التنفيذي رقم 05-222 على أنه " يوجد الضرر عندما تحدث واردات، أو تهدد بحدوث، تحت تأثير الإغراق ضرر كبير لفرع إنتاجي وطني قائم أو تؤخر إنشاء فرع إنتاج وطني. و يقوم تحديد وجود الضرر أو التهديد بالضرر على وقائع فعلية" و ليس مجرد مزاعم (Allegations)، و تكهنات (Conjecture) أو إمكانية بعيدة (Remote Possibility). و يتوافق هذا التعريف مع مضمون المادة (3) من اتفاقية مكافحة الإغراق و عنوانها تحديد الضرر (Determination of Injury) يشترط لفرض تدابير مكافحة الإغراق إلى جانب وقوع حالة الإغراق أن يكون هناك ضرر لصناعة محلية منتجة لمنتجات مشابهة للواردات المغرقة". و تعني كلمة ضرر في الاتفاق "الضرر المادي لصناعة محلية أو التهديد بإحداث ضرر مادي لصناعة محلية أو تأخير مادي في إقامة هذه الصناعة". و تشير المادة (22) من المرسوم التنفيذي بوقوع الضرر إذا انتهت تحقيقات السلطات المكلفة بالتحقيق بتحديد وجود الضرر إلى وجود ما يلي:

(1) السني، عبد العزيز. (2002)، مرجع سابق، ص 388.

(2) أسامة المجذوب. (1996). الجات، مصر و البلدان النامية من هافانا إلى مراكش، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، ص 176.

\*إذا كان حجم الواردات موضوع الإغراق قد عرف ارتفاعا معتبرا بصفة مطلقة أو بالنسبة للإنتاج أو الاستهلاك في السوق الوطنية.

\*إذا كان انعكاس هذه الواردات على المنتجين الوطنيين للمنتجات المماثلة قد أثر على وضعية هذا الفرع، لاسيما فيما يخص انخفاض المبيعات، و التأثيرات على الأسعار الداخلية، و التأثيرات على المخزونات و التشغيل و الأجور و نمو الاستثمار.

جدول رقم (42): حالات التثبيت من وقوع حالة الإغراق حسب اتفاق أوروغواي و التشريع الجزائري

طريقة التثبيت من وقوع حالة الإغراق	طبيعتها	كيفية تحديد هامش الإغراق	المرسوم التنفيذي رقم 05-222
1-المقارنة بين سعر تصدير المنتج و السعر المقارن للمنتوج المماثل عندما يخصص للاستهلاك في دولة التصدير (القيمة العادية للمنتج Norman Value)	يكون سعر تصدير من الدولة إلى دولة أخرى اقل من السعر المقارن في مجرى التجارة العادي للمنتج المماثل	بمقدار نقص عن تصدير المنتج عن القيمة العادية	المادة (10) المادة (11) المادة (12)
2-مقارنة سعر التصدير بالسعر المقارن للمنتج المماثل عند تصديره إلى دولة ثالثة (عدم وجود السعر المقارن)	عدم وجود مبيعات للمنتج المماثل في المجرى العادي للتجارة في السوق المحلي للدولة المصدر، أي عدم سماح مثل هذه المبيعات بإجراء مقارنة صحيحة سواء بسبب الوضع الخاص لهذه السوق و انخفاض حجم المبيعات	بمقدار نقص سعر تصدير المنتج للدولة المتضررة عن سعر تصديره للدولة الثالثة	المادة (13)
3-المقارنة بين سعر تصدير المنتج و التكلفة الحقيقية الكاملة لإنتاجه في دولة المنشأ	تكلفة الإنتاج للمنتج المستورد في دولة منشأ مضافا إليها تكاليف الإدارة أو البيع و التكاليف العامة و الأرباح. و توازي هذه القيمة المركبة القيمة العادية للمنتج المصدر أي عن المنتج المماثل في المجرى المعتاد للتجارة عندما يخصص للاستهلاك في دولة التصدير.	بمقدار نقص سعر تصدير المنتج للدولة المتضررة عن التكلفة الفعلية الكاملة لإنتاجه أي قيمته المركبة و هي تعادل قيمته العادية	المادة (14)

المصدر: من إعداد الباحث

و في نفس السياق أورد "اتفاق مكافحة الإغراق" عددا من العوامل و المؤشرات الاقتصادية التي يجب على السلطات المختصة أخذها بعين الاعتبار عند بحث أثر الواردات المغرقة على الصناعة المحلية، و هي تتعلق بالضرر المادي المتحقق بالفعل للصناعة المحلية مثل الانخفاض الفعلي و المحتمل في المبيعات و في الأرباح و في حجم الإنتاج

و في الحصة السوقية، و في الإنتاجية، و في العائد من الاستثمارات، أو في درجة استغلال الطاقة الإنتاجية، و العوامل المؤثرة في الأسعار المحلية و مدى حجم هامش الإغراق، و الأثار السلبية الفعلية و المحتملة على التدفقات النقدية و على المخزون من الإنتاج، و على العمالة، و الأجور و النمو ، و على القدرة على تجميع رؤوس الأموال أو الاستثمارات.

**ج-وجود علاقة سببية ما بين الواردات المغرقة و وجود الضرر:** يجب إثبات أن الواردات موضوع الإغراق، و من خلال تأثيرها على أسعار المنتجات المماثلة للدولة المستوردة، قد تسببت بطريقة مباشرة في الإضرار بالصناعة المحلية المعنية، و " يتعين أن يستند إثبات علاقة السببية بين الواردات المغرقة و الضرر الذي لحق بالصناعة المحلية على بحث كافة الأدلة ذات الصلة المعروضة على سلطات التحقيق. و لقد أوجب اتفاق مكافحة الإغراق على سلطات التحقيق بحث أية عوامل أخرى غير واردات الإغراق قد تسبب في الوقت نفسه ضررا للصناعة المحلية، قبل حجم و أسعار الواردات التي لا تباع بأسعار الإغراق، و انكماش أو تقلص الطلب أو التغيرات في أنماط الاستهلاك، و أساليب التجارة التقييدية و المنافسة بين المنتجين المحليين و الأجانب، و التطورات في التكنولوجيا و الإنتاج و الأداء التصديري للصناعة المحلية المعنية".<sup>(1)</sup>

أما فيما يخص إجراءات تطبيق مكافحة الإغراق، فيشير الفصل الثاني من المرسوم التنفيذي رقم 05-222 إلى القواعد الأساسية و الإجرائية الخاصة لغرض تدابير مكافحة الإغراق، و يمكن تلخيصها في القواعد الآتية:  
\*وفقا للمادة 12، فإن تطبيق تدابير مكافحة الإغراق لا تتم إلا بناء على تحقيق تقوم به المصالح المختصة في الوزارة المكلفة بالتجارة الخارجية.

\*تنص المادة (4) على أنه يبدأ التحقيق بناء على طلب مكتوب يقدمه فرع انتاج وطني أو تقدم باسمه، و يتضمن طلب التحقيق عناصر تبرير كافية بوجود الإغراق و الضرر و كذلك العلاقة السببية بين الواردات موضوع الإغراق و الضرر الواقع. كما يجب أن يتضمن كل المعلومات المفيدة المتعلقة بصاحب الشكوى أو فرع الإنتاج الوطني.  
\*كما تنص المادة (8) من المرسوم التنفيذي رقم 05-222 الحالات التي يمكن للسلطة المختصة إغلاق التحقيق فورا عندما يكون هامش الإغراق أقل من 2% بالنسبة لسعر التصدير. و أن يكون حجم الواردات الحقيقية أو المحتملة موضوع الإغراق أو الضرر تمثل اقل من 3% من واردات المنتج المماثل في السوق المحلية.

و يلاحظ أن كل هذه الإجراءات تتوافق مع أحكام المادة (5) من اتفاق مكافحة الإغراق و التي عنوانها "بدء التحقيق و التحقيق التالي". كما أن المادة (6) من نفس الاتفاق تسمح للأطراف ذات الصلة و من بينهم المصدرين للمنتجات المتهمة بالإغراق بتقديم الأدلة اللازمة للرد على الادعاء، مع إعطائهم الحق في الاطلاع على كل البيانات

(1) السني، عبد العزيز. (2002). مرجع سابق، ص 393.

المتعلقة بالادعاء في اطار احترام مبدأ السرية ، كما تلزم الاتفاقية الشركات المصدرة بضرورة التعاون مع السلطات المسؤولة عن التحريات من خلال تزويدها بالبيانات التي قد تطلبها عن تكاليف الإنتاج و الأمور الأخرى ذات الصلة (المادة 5 من المرسوم التنفيذي رقم 05-222). أما فيما يخص تدابير مكافحة الإغراق، ينص المرسوم التنفيذي رقم 05-222 على ثلاثة أنواع من التدابير، يمكن تلخيصها من خلال الجدول التالي:

جدول رقم (43): أنواع تدابير مكافحة الإغراق

المرسوم التنفيذي رقم 222-05	اتفاق مكافحة الإغراق	شروط تطبيق الحق ضد الإغراق	مفهومها	تدابير مكافحة الإغراق
المادة (23) المادة (24) المادة (25) المادة (26)	المادة (7)	-فتح تحقيق ( أحكام الفصل الثاني). -نشر بلاغ في هذا الصدد، تمنح من خلاله الأطراف المعنية الإمكانات الملائمة لتقديم المعلومات و إبداء الملاحظات. -يعد تحديد أولي إيجابي بوجود إغراق و ضرر لحق بفرع إنتاج وطني لمنتوج مماثل. -تعتبر السلطات المكلفة بالتحقيق أن هذه الإجراءات ضرورية لمنع حدوث ضرر أثناء فترة التحقيق. -لا يطبق هذا النوع من الحق إلا بعد (60) يوما ابتداء من تاريخ فتح التحقيق، و لا يتجاوز تطبيقه 4 اشهر. -لا يطبق هذا الحق إلا بعد نشر بلاغ في هذا الشأن في الجريدة الرسمية للجزائر.	تكون في شكل رسم مؤقت ضمان إيداع نقدي أو كفالة بنكية، يساويان مبلغ الإغراق المحسوب مؤقتا، على ألا يزيد على هامش الإغراق المقدر بصفة مؤقتة.	التدابير المؤقتة (الحق ضد الإغراق المؤقت)
المواد (27)، (28)، (29)، (30)، (31)، (32) و (33)	المادة (8)	-أن تكون التعهدات مقبولة من طرف السلطات المكلفة بالتحقيق. -إذا ثبت تحديد إيجابي لوجود إغراق و بودود ضرر ناشئ عن هذا الإغراق.	تعهد يقدمه المصدر بمراجعة أسعاره إلى مستوى يلغي الضرر أو هامش الإغراق .	التعهدات السعرية
المادة (34) المادة (35) المادة (36) المادة (37)	المادة (9)	-يجب ألا يتجاوز مبلغ الحق ضد الإغراق هامش الإغراق. -لا يحصل الحق ضد الإغراق على واردات قادمة من مصادر قبلت التعهد في مجال الأسعار. -يعاد تسديد الحقوق المحصلة إلى المستورد اذا تبين أن هامش الإغراق الذي دفعت الحقوق على اساه قد الغي أو ارجع إلى مستوى ادنى من مستوى الحق ضد الإغراق النهائي.	في حالة توافر كل متطلبات و شروط فرض رسم مكافحة الإغراق يتم فرض رسم الإغراق على الواردات المعرفة أو بعدم فرضه	فرض رسوم مكافحة الإغراق و تحصيلها

المصدر: من إعداد الباحث

و يشير الفصل الثامن في مواده (38) إلى غاية المادة (40) من المرسوم التنفيذي رقم 05-222 إلى الأحكام المتعلقة بسريران الحق ضد الإغراق و مراجعته. و هي تتوافق مع الأحكام التي أوردها اتفاق مكافحة الإغراق من المادة (11) إلى غاية المادة (16). حيث لا يظل رسم مكافحة الإغراق ساريا إلا بالقدر و المدى الضروري لمواجهة الإغراق الذي يسبب الضرر. كما تقوم السلطة المكلفة بالتحقيق في الدولة المستوردة بمراجعة مدى ضرورة الإبقاء على الحق ضد الإغراق في الحالات التي يكون فيها ذلك مبررا. و يصبح هذا الحق ملغيا فورا اذا كان هذا الحق غير مبرر. كما يلغى كل حق ضد الإغراق النهائي بعد 5 سنوات على الأكثر من تاريخ بدء تطبيقه، و يسمى ذلك بشرط غروب الشمس (Sunset Clause)، إلا اذا ثبت انه بدون تلك الإجراءات فإن الإغراق سيستمر أو يعود مرة أخرى.

و نشير إلى أن الأحكام الواردة في المرسوم التنفيذي رقم 05-222، و التي تتوافق في مجموعها مع اتفاق مكافحة الإغراق، تهدف إلى تعزيز النظام التجاري متعدد الأطراف و ألا تستخدم هذه القواعد كقيود غير تعريفية في وجه تحرير التجارة الدولية.

#### 2-4- اتفاق الدعم و التدابير التعويضية

يؤدي الدعم الذي تقدمه الدول للشركات المصدرة إلى تمكينها من بيع منتجاتها في الأسواق الخارجية (الدول المستوردة) بسعر أقل من السعر الحقيقي، و ذلك بعد أن استفادت هذه المنتجات المصدرة من الإعانات (الدعم) الذي قدم إليها بطريقة مباشرة أو غير مباشرة، مما قد يتسبب في الإضرار بالصناعة المحلية للمنتجات المحلية في الدولة المستوردة أو الدول المصدرة الأخرى و التي لا تتلقى مثل هذا الدعم. و لقد أثار كيفية مواجهة الدعم في الدول المستوردة العديد من المشكلات و التوترات في مجال التجارة الدولية. و لذلك فقد " تم التوصل في جولة أوروغواي إلى "اتفاق الدعم و التدابير التعويضية"، الذي يهدف إلى حماية الإنتاج المحلي في الدول المستوردة من المنافسة غير المشروعة للواردات المدعومة و ذلك من خلال حضر أو تقييد استخدام الدعم الذي يسبب أثارا معاكسة أو تشويهية في التجارة الدولية من جانب، و وضع ضوابط قوية وواضحة لإجراءات تحقيقات الرسوم التعويضية و فرضها و تحصيلها في حالة استخدام الدعم من جانب آخر".<sup>(1)</sup>

و يعتبر فرض التدابير التعويضية أو "الحق التعويضي" الأسلوب الثاني من أساليب علاج الدعم التي أقرتها الاتفاقية الدولية للدعم و التدابير التعويضية، إلى جانب الأسلوب الأول الذي يتمثل في التقاضي أمام لجنة المنازعات. و حسب التصنيف الدولي للتدابير غير التعريفية تعرف هذه التدابير على أنها " تدابير تطبق عند الحدود على واردات منتج ما بغية مواجهة أي دعم مباشر أو غير مباشر تقدمه السلطات في البلد المصدر، و ذلك عندما تسبب الواردات

(1) السني، عبد العزيز. (2002)، نفس المرجع، 420

المدعومة من هذا المنتج الآتية من ذلك البلد ضرراً للصناعة المحلية المنتجة لمنتج مماثل في البلد المستورد".<sup>(1)</sup> و لقد نص الأمر رقم 03-04 المشار إليه سابقاً في مادته (12) إمكانية اللجوء إلى هذا النوع من التدابير. كما أن المرسوم التنفيذي رقم 05-221 حدد شروط تنفيذ الحق التعويضي و كفياته حيث:<sup>(2)</sup>

\* لا يمكن أن يطبق حق تعويضي إلا بعد تحقيق تقوم به المصالح المختصة (وزارة التجارة بالتعاون مع المصالح المختصة في الوزارات المعنية) (المادة 3). و يهدف هذا التحقيق إلى تحديد وجود أي دعم و درجته و تأثيره، و يفتح بناء على طلب مكتوب يقدمه فرع إنتاج وطني أو يقدم باسمه.

\* و يتضمن طلب التحقيق عناصر تبرير كافية لوجود دعم، و الضرر و العلاقة السببية بين الواردات موضوع الدعم و الضرر الواقع (المادة 4)، كما يتضمن كل المعلومات المفيدة المتعلقة بصحاب الشكوى أو فرع الإنتاج الوطني. و نلاحظ أن إجراءات التحقيق المنصوص عليها في المرسوم التنفيذي رقم 05-221 هذه تتوافق مع نص المادة (11) من الاتفاق الدولي حول "الدعم و التدابير التعويضية".

\* أما فيما يخص تحديد وجود الضرر، فيتحدث ذلك عندما تحدث واردات أو تهدد بحدوث تحديد تحت تأثير الدعم ضرر كبير لفرع إنتاج وطني قائم، أو تؤخر إنشاء فرع إنتاج وطني. و يقوم تحديد وجود الضرر أو التهديد بالضرر على وقائع فعلية (المادة 11)، مثل نسبة زيادة الصادرات المدعومة في السوق الوطني، اثر الواردات المدعومة على الأسعار و تأثيرها في السوق الوطني، و اثر الواردات المدعومة على فرع الإنتاج الوطني للمنتوج المماثل و العوامل و المؤشرات الاقتصادية الهامة التي تؤثر على وضعية فرع الإنتاج الوطني.

\* و طبقاً لأحكام المادة (13) من المرسوم التنفيذي التي تتوافق مع أحكام الاتفاق الدولي، فإن التحقيق ينتهي فوراً و يرفض طلب فرض الرسوم التعويضية في حالة عدم تأكد السلطات المعنية من عدم وجود دليل كاف بمنح دعم أو ضرر يبرر السير في الدعوى، و كذلك في الحالات التي يكون فيها مبلغ الدعم بسيطاً (De minimis) (أقل من 1% بالنسبة لسعر تصدير المنتج موضوع التحقيق)، أو يكون حجم الواردات المدعومة أو حجم الضرر يمكن تجاهله (Negligible).

و يلاحظ أن القواعد و الإجراءات التي يتعين أن تتبعها السلطات القائمة بالتحقيقات حول التدابير التعويضية أو تدابير تعويض الدعم أو الحق التعويضي، تتشابه مع تلك القواعد و الإجراءات التي تحدثنا عنها فيما يخص مكافحة الإغراق (وقوع الدعم فعلاً، تحقق ضرر مادي لصناعة محلية منتجة لمنتجات مماثلة للواردات من المنتجات المدعومة من خلال تأثيرها على أسعار المنتجات المماثلة للدولة المستوردة في وجود هذا الضرر المادي أو التهديد

(1) الاونكتاد، (2015)، مرجع سابق، ص 26.

(2) مرسوم تنفيذي رقم 05-221 مؤرخ في 15 جمادى الأولى عام 1426 الموافق 22 يونيو سنة 2005، يحدد شروط تنفيذ الحق التعويضي و كفياته (ج.ر.ج.ج. رقم 43 المؤرخة في 22 يونيو سنة 2005).



بوجوده. و تأخذ هذه التدابير إما شكل تدابير مؤقتة، رسوم تعويضية، أو شكل تعهدات من جانب الشركات المصدرة أو سلطات الدولة المقدمة للدعم. و يلاحظ هنا تشابه كبير بين تدابير مكافحة الإغراق و التدابير التعويضية، حيث يمكن للسلطات المختصة اتخاذ ما يلي:

- أ- **التدابير المؤقتة:** و يتمثل في إيداع نقدي أو كفالة بنكية، يساويان حجم الدعم المحسوب مؤقتا (المادة 16).
- ب- **التعهدات في مجال الأسعار:** يقدمه المصدر الذي يتبين أن منتجاته التي تدخل إلى السوق الوطني تستفيد من دعم خاضع إلى الحقوق التعويضية. و يتمثل إما في تعهد من جانب مصدر بزيادة سعر تصدير منتج (بنسبة لا تزيد على مبلغ الدعم)، أو تعهد من جانب سلطات الدولة المقدمة للدعم بإلغاء أو تقليص الدعم أو باتخاذ تدابير أخرى تتعلق بالآثار المترتبة على الدعم، بغية تجنب فرض رسوم تعويضية. (المادة 21).
- ج- **الرسوم التعويضية:** رسوم تفرض على واردات منتج معين لموازنة الإعانات التي تمنحها الدولة المصدرة لإنتاج ذلك المنتج أو لتسويقه، إذا اثبت التحقيق أن الواردات المدعومة تسبب ضررا للصناعة المحلية المصنعة للمنتج المماثل. و يجب أن يتم فرض هذا الرسم على أساس غير تمييزي على واردات هذا المنتج، و ألا يتجاوز مقدار الرسم التعويضي مبلغ الدعم الذي تبين وجوده محسوبا على أساس الدعم لكل وحدة من المنتج المدعوم و المصدر (المادة 28).

### 3-4- التدابير الوقائية

يتعلق اتفاق الوقاية "بالضوابط و القواعد العامة اللازمة لحماية الإنتاج الوطني من الواردات المسببة للضرر، حينما يكون هذا الضرر ناشئا عن ظروف خاصة بالدولة المستوردة ذاتها. و من ثم فإن الأمر لا يتعلق هنا بمواجهة ممارسات تجارية غير منصفة أو غير عادلة من قبل الدولة المصدرة كما في حالي الإغراق و الدعم، و إنما يتصل بالتدابير التي يمكن اتخاذها في حالة حدوث زيادة كبيرة و غير متوقعة في الواردات من منتج معين من شأنها أن تسبب أو تنبئ بإحداث ضرر خطير للصناعة المحلية للمنتجات المماثلة في البلد المستورد".<sup>(1)</sup> و لذلك في الوقت الذي " يلاحظ أن كل من الدعم و الإغراق يرتبطان بأسعار المنتجات المستوردة، فان تدابير الوقاية تعني بكمية الواردات المتدفقة إلى السوق المحلية".<sup>(2)</sup>

و في الجزائر نصت المادة (10) من الأمر رقم 03-04 المؤرخ في 19 يوليو سنة 2003 و المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع و تصديرها على أن تدابير الوقاية تطبق على منتج يتم استيراده بكميات متزايدة

(1) جامع، أحمد. (2001). مرجع سابق، ص 849.

(2) المجدوب، أسامة. (1996). مرجع سابق، ص 178.

من شأنها أن تسبب ضرر خطير لفرع إنتاجي محلي لمنتج مماثل أو منافس له بطريقة مباشرة..<sup>(1)</sup> كما تنص المادة (116) من القانون رقم 11-17 على أنه يمكن للسلطات المختصة وضع تدابير وقائية عندما يكون ميزان المدفوعات معرضاً لصعوبات. و في هذا الاطار يمكن اتخاذ تدابير تقييدية على البضائع عند الاستيراد إلى غاية إعادة ضبط توازن ميزان المدفوعات.<sup>(2)</sup> و لقد حدد المرسوم التنفيذي رقم 05-220 المؤرخ في 22 يونيو من عام 2005 الشروط و القواعد الخاصة بتنفيذ التدابير الوقائية و كیفياتها.<sup>(3)</sup>

و لقد حددت المواد من (3) إلى غاية المادة (7) من المرسوم التنفيذي رقم 05-220 المشار إليه إجراءات تطبيق التدابير الوقائية حيث:

\* لا يطبق تدبير من التدابير الوقائية، إلا بعد إجراء تحقيق تقوم به المصالح المختصة في وزارة التجارة الخارجية بالاتصال مع المصالح المختصة في الوزارات المعنية. و يتعين أن يبين التحقيق وجود علاقة سببية بين الاستيراد المتزايد لمنتج ما في السوق الوطنية و الضرر الجسيم الذي يلحقه أو يهدد بإلحاقه بفرع الإنتاج الوطني للمنتج المماثل (المادة 3).<sup>\*</sup>

\* لا يطبق تدبير وقائي إلا في الحدود اللازمة للوقاية أو لإصلاح ضرر جسيم أو الوقاية من تهديد بوقوع ضرر جسيم و تسهيل التسوية (المادة 4).

\* يستند تحديد وجود ضرر جسيم أو التهديد بالضرر الجسيم على وقائع فعلية و ليس مجرد مزاعم أو تكهنات.

\* يمكن تدابير الوقاية أن تأخذ شكل تقييد كمي عند الاستيراد أو الرفع من نسبة الحقوق الجمركية. و في حالة اللجوء إلى التقليل الكمي عند الاستيراد يجب ألا يؤدي هذا التدبير إلى خفض الكميات المستوردة إلى مستوى ادنى مما كانت عليه في فترة قريبة التي تعادل متوسط الواردات أثناء السنوات 3 الأخيرة التي تمثل ذلك، و تتوفر بشأنها الإحصاءات، إلا إذا تبين ضرورة مستوى آخر من أجل تفادي الضرر الخطير أو إصلاحه (المادة 8 من المرسوم التنفيذي و المادة 6 من اتفاق تدابير الوقاية).

(1) الأمر رقم 03-04 المؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1424 الموافق 19 يوليو سنة 2003 و المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع و تصديرها (ج.ر.ج.ج. رقم 43 المؤرخة في 20 جويلية 2003).

(2) قانون رقم 11-17 مؤرخ في 8 ربيع الثاني عام 1439 الموافق 27 ديسمبر سنة 2017، يتضمن قانون المالية لسنة 2018 (ج.ر.ج.ج. رقم 74).

(3) المرسوم التنفيذي رقم 05-220 مؤرخ في 15 جمادى الأولى عام 1426 الموافق 22 يونيو سنة 2005 يحدد شروط تنفيذ التدابير الوقائية و كیفياتها (ج.ر.ج.ج. رقم 43 المؤرخ في 22 يونيو 2005).

\* قدمت المادة (4) من اتفاق الوقاية بعض التعاريف المحددة للضرر الخطير (الجسيم) و هو الإضعاف الكلي لمركز صناعة محلية ما. أما "التهديد بضرر خطير" فهو الضرر الخطير وشيك الوقوع. كما يقصد بتعبير "الصناعة المحلية" المنتجون المحليون في مجموعهم أو ككل للمنتجات المماثلة أو المنافسة بصفة مباشرة لها، أو هؤلاء من بينهم الذي يكون إنتاجهم الجماعي حصة كبيرة من الإنتاج المحلي الكلي من تلك المنتجات. و تتوافق التعريفات المقدمة في المادة (2) من المرسوم التنفيذي رقم 05-221 مع هذه التعريفات.

كما نص المرسوم التنفيذي رقم 05-220 في الفصل الرابع من المادة (11) إلى المادة (18) بعض الأحكام الخاصة بسريان تدابير الوقاية و مراجعتها و الهدف من ذلك تحقيق نوع من التوازن بين مصالح المستوردين و المصدرين. حيث لا يسمح للدولة المستوردة بتطبيق تدابير الوقاية بشكل دائم، بل يجب أن تطبق هذه التدابير في الحدود الزمنية الضرورية لمنع ضرر خطير أو علاجه و لتسهيل عملية تكيف الصناعة المحلية مع الظروف الجديدة للمنافسة. و لا يمكن أن تتجاوز هذه المدة 4 سنوات (المادة 11). كذلك وضع المرسوم أحكاما للتحرير المتزايد لتدابير الوقاية التي تزيد مدتها عن عام، أي تخفيف القيود التي تم فرضها على الواردات بمقتضى هذه التدابير خلال فترة سريانها بصفة تدريجية (المادة 15).

و لقد حدد تصنيف الأونكتاد حول التدابير غير التعريفية أنواع تدابير الوقاية<sup>(1)</sup>

**أ-رسوم تدابير الحماية:** هي رسم مؤقت يجبي على واردات منتج بغية منع أو علاج الضرر الجسيم الناجم عن زيادة الواردات (على النحو الذي اثبته التحقيق)، و لتيسير ضبط السوق. فإذا كانت المدة المتوقعة للتدابير تزيد عن سنة، يجب عندئذ تحريره تدريجيا خلال فترة التطبيق. مثل فرض رسم تدابير حماية مدتها ثلاثة سنوات على واردات من سلعة معينة، و سيكون مستوى الرسم 15% خلال السنة الأولى، و 10% خلال السنة الثانية و 5% خلال السنة الثالثة.

**ب-القيود الكمية لمواجهة تدابير الحماية:** قيد كمي مؤقت يفرض على واردات منتج معين بغية منع أو علاج الضرر الجسيم الناجم عن زيادة الواردات (على النحو الذي اثبته التحقيق) و لتيسير ضبط السوق. و تطبق القواعد فيما يتعلق بالمستوى العام و تخصيص الحصص. فإذا زادت المدة المتوقعة للتدبير على سنة، يجب عندئذ تحريره تدريجيا خلال مدة التطبيق. مثل فرض تدبير كمي للحماية (حصّة) مدته ثلاثة سنوات على واردات منتجات الحديد و سيكون المستوى الكلي 10000 طن في السنة الأولى و 15000 في السنة الثانية، و 22000 طن في السنة الثالثة.

**ج-شكل آخر من تدابير الحماية:** و قد يمثل تدابير تجمع بين الرسوم و العناصر الكمية، يتم تطبيقه من أجل منع أو علاج الضرر الجسيم الناجم عن زيادة الواردات (على النحو الذي اثبته التحقيق)، و لتيسير ضبط السوق. فإذا زادت المدة المتوقعة للتدبير على سنة، يجب عندئذ تحريره تدريجيا خلال فترة التطبيق. مثال، فرض تدبير للحماية مدته سنتان على جميع غسالات الأطباق المستوردة التي يقل سعر الوحدة منها عن 500 دولار، شمالا التكلفة و التامين و الشحن. و في السنة الثانية، لن يطبق تدبير الحماية على أول 20000 وحدة مستوردة، أي كانت أسعار هذه الوحدات.

(1) الأونكتاد، (2015)، مرجع سابق، ص ص 27-29.

د- تدابير الحماية الخاصة في مجال الزراعة: هي تدبير خاص للحماية في مجال الزراعة يسمح بفرض تعريفية إضافية كرد فعل على حدوث طفرة في الواردات أو انخفاض في أسعار الواردات. و تحدد على الصعيد القطري المستويات المحددة لحجم أو سعر الواردات التي تطلق فرض التدبير. و في حالة الحد الأدنى لحجم الواردات المطلق لتطبيق التدبير، لا تطبق الرسوم الإضافية إلا حتى نهاية السنة المعنية. و في حالة الحد الأدنى لسعر الواردات المطلق لتطبيق التدبير، يفرض الرسم الإضافي على أساس كل شحنة على حدة.

أ- تدابير الحماية الخاصة القائمة على الحجم في المجال الزراعي: و في هذا النوع من الحماية، قد يطبق رسم إضافي اذا كان حجم واردات منتج زراعي معين يزيد على الحد الأدنى المطلق للتطبيق. فمثلا تطبيق رسم إضافي يعادل ثلث الرسم المطبق حاليا على واردات الألبان اذا كان حجم الواردات يزيد على الحجم الأدنى المطبق و البالغ 861 طنا.

ب- تدابير الحماية الخاصة القائمة على السعر في المجال الزراعي: في هذا النوع من تدابير الحماية، قد يفرض رسم إضافي اذا انخفض سعر استيراد منتج زراعي معين إلى أقل من السعر الأدنى المطلق للتطبيق. فمثلا يفرض رسم إضافي قدره 2.79 بيسو فليبيني لكل كيلوغرام من شحنة لحوم مجمدة و مخلفات الذبح للنوع الأهلي من طيور Gallus اذا كان سعر استيراد تلك الشحنة، شاملا التكلفة و التامين و الشحن، أقل بنسبة 20% من السعر الأدنى المطلق للتطبيق و المحدد ب 93 بيسو فليبيني للكيلوغرام.

## 5- التدابير المتعلقة بانتقال الواردات

### 1-5- قواعد المنشأ

يعتبر "المنشأ" مفهوم جمركي بحت، و أحد الأعمدة الثلاثة الأساسية للجمركة إلى جانب كل من التصنيف التعريفي و القيمة الجمركية. و على هذا الأساس، يعتبر منشأ السلعة علامة و إشارة إلزامية في حالة الاستيراد أو التصدير بالنسبة للمتعاملين لا ينبغي الاستخفاف بها بسبب ما يترتب عنها من مزايا لصالح الدول، كما يمكن أن تتحول إلى قيد غير تعريفي يكون لها انعكاسات سلبية على تدفقات المبادلات التجارية. و تكمن صعوبة تحديد منشأ السلع في تعدد و تعقد الاتفاقيات التي تربط تكتل جهوي (مثلا الاتحاد الأوروبي) مع الشركاء التجاريين. و لقد أصبحت قواعد المنشأ تطبق بشكل متزايد على العديد من الجهات الفاعلة في التجارة الدولية و بالخصوص، على الإدارات الجمركية. و ينبع هذا الوضع من الزيادة السريعة في عدد اتفاقيات مناطق التجارة الحرة و غيرها من أشكال الترتيبات الجهوية الأخرى التي دخلت حيز التنفيذ حول العالم في العقود الأخيرة.

و لقد عمل اتفاق "قواعد المنشأ" الذي كان أحد الاتفاقيات الناتجة عن جولة أوروغواي الأخيرة، و التي أطلق عليها بجولة نزع الحماية، نظرا للمجالات و القطاعات التي شملتها عمليات التحرير التجاري على ضمان ألا تكون قواعد المنشأ في حد ذاتها تمثل أحد القيود غير الضرورية في وجه تحرير التجارة الخارجية و التوسع فيها، و أن تكون واضحة و متسقة و شفافة و قابلة للتوسع بطريقة تسمح بتسهيل تدفق التجارة الدولية. كما تم تعزيز هذه

الحالة من خلال مفاوضات جولة الدوحة لمنظمة التجارة العالمية. و على هذا الأساس، فإن خصوصية وتنوع قواعد المنشأ التفضيلية الواردة في هذه الاتفاقات عززت من أهميتها و مكانتها على مستوى النظام التجاري العالمي.

كما تلعب قواعد المنشأ من ناحية أخرى أهمية كبيرة في معرفة الدول التي تعتبر أصل السلعة المستوردة. بمعنى آخر، في تحديد المعاملة الجمركية التي ستتمتع به السلع المستوردة عند دخولها إلى أراضي الدول المستوردة من حيث حجم أو طبيعة الامتيازات سواء من حيث معدل التعريف الجمركية أو التدابير التجارية الأخرى التي تفرض على الواردات. و ألا تكون قيوداً غير تعريفية يقيد من حركة التجارة، و خاصة في الدول النامية التي لا تتمتع بالقدرات التي تسمح لها بالانفاذ إلى الأسواق الخارجية، الأمر الذي يحول هذه الأدوات إلى عائق أمامها يحد من خلق التجارة بين الشركاء التجاريين أعضاء في الاتفاقيات التجارية التفضيلية. و لذلك ينظر في بعض الحالات إلى قواعد المنشأ باعتبارها قيود غير تعريفية في التجارة الدولية.

و يشير بعض الباحثين إلى أن المستوردين يهتمون بوجود قواعد لتحديد منشأ السلع حتى يستفيدوا من التيسيرات و الإعفاءات التي تقرها الاتفاقيات التفضيلية، و بما يضمن تخفيض التكلفة الاستيرادية، و يعزز من قدراتهم على رفع الأرباح، و إلى جانب ذلك فإن وجود قواعد المنشأ واضحة و مستقرة قد تحمي المستوردين من أي تعسف عند تقدير الضرائب، و أعمال القوانين الاستيرادية و قوانين مكافحة الإغراق و الاتفاقيات التجارية التفضيلية. كما أن المصدرين يهتمون بوجود قواعد المنشأ واضحة و دقيقة تتيح لهم الحصول على المزايا التي ترتبها الأنظمة التفضيلية، و الاتفاقيات التجارية بشكل يتيح امكانية نفاذ منتجاتهم إلى الأسواق الخارجية و يدعم من القدرة التنافسية لها.<sup>(1)</sup>

و نشير إلى أن هناك العديد من التعاريف التي وردت حول قواعد المنشأ، لا تختلف من حيث جوهرها، و خاصة تلك التعاريف المرجعية الصادرة عن الاتفاقيات و القوانين الدولية و التشريعات المحلية. و تعرف الأونكتاد (2015) قواعد المنشأ على أنها تلك القواعد التي "تشمل القوانين و اللوائح و القرارات الإدارية ذات التطبيق العام، التي تطبقها حكومات الدول المستوردة بغية تحديد دولة المنشأ للسلع. و لقواعد المنشأ أهمية في سياق تنفيذ أدوات السياسة التجارية مثل مكافحة الإغراق و الرسوم التعويضية، و وضع علامات المنشأ، و تدابير الحماية"<sup>(2)</sup>. و بعد التعديلات التي تم إدخالها على التصنيف العام فيما يخص التدابير غير التعريفية، قامت الأونكتاد بإعادة النظر في مفهوم قواعد المنشأ في التصنيف الجديد للتدابير غير التعريفية لعام 2019، و تقديم مفهوم شامل يأخذ بعين الاعتبار النقائص الناتجة عن تطبيق قواعد المنشأ. كما عرفت اتفاقية Kyoto الدولية حول تبسيط و تنسيق الإجراءات الجمركية التي تم التوقيع عليها في كيوتو في أيار / مايو 1973 و دخلت حيز التنفيذ في 1974 في ملحقها K من الاتفاقية قواعد المنشأ

(1) وليد أنراوس، عاطف. (2008)، القواعد التفضيلية في الاتفاقيات الدولية التجارية غير التفضيلية، دار الفكر الجامعي، مصر، ص 11.

(2) الأونكتاد (2015)، التصنيف الدولي للتدابير غير التعريفية: إصدار عام 2012، الأمم المتحدة، نيويورك و جنيف، ص 186.

Rules of Origin بأنها "الأحكام الخاصة المستمدة من المبادئ المنصوص عليها في التشريع الوطني أو الاتفاقيات الدولية ("معايير المنشأ") المطبقة من قبل البلد لتحديد منشأ البضاعة.<sup>(1)</sup>

كما تم تعريفها من طرف الاقتصادي أحمد جامع (2006) على أنها تلك "الأسس أو الاعتبارات التي تقرها الدولة لتحديد البلد الذي يعتبر أصل السلعة المستوردة، و ذلك لأغراض معاملتها جمركيا عند دخولها إلى أراضيها من حيث معدل التعريفية الجمركية و غير ذلك من التدابير أو القيود الحدودية التي قد تفرضها على الواردات".<sup>(2)</sup> بينما ذهب تامر خالد مريان (2012) إلى تعريف قواعد المنشأ على أنها "الآلية المستخدمة لتحديد جنسية المنتج (بلد التصنيع) و هي مهمة كأداة في السياسات التجارية للحكومات، و تفسر بأنها مجموعة من القواعد التي تتضمنها الاتفاقيات التجارية بهدف تسهيل تحديد بلد المنشأ الذي قد يستفيد في الحصول على إعفاءات جمركية تفضيلية منصوص عليها في اتفاقيات التجارة الحرة".<sup>(3)</sup> كما أشار قانون الجمارك الجزائري في نص المادة 14<sup>14</sup> من القانون رقم 07-79 المؤرخ في 21 جويلية المعدل و المتمم بموجب القانون 10-98 بتاريخ 22 أوت 1998 على أنه " يعتبر منشأ سلعة ما البلد الذي استخرجت من باطن أرضه هذه السلعة أو جنيت أو صنعا فيه".

و لقد كانت جولة الجات الأخيرة للمفاوضات متعددة الأطراف و هي جولة أوروغواي تهدف إلى تحقيق مزيد من التحرير في التجارة الدولية و التوسع فيها. و على هذا الأساس كانت رغبة الدول المشاركة في هذه الجولة الأخيرة أن تكون قواعد المنشأ "واضحة و متوقعة"، و أن يؤدي تطبيقها إلى تسهيل تدفق التجارة الدولية. و كانت نتائج المفاوضات هو اتفاق بشأن قواعد المنشأ يكفل تنسيق و توضيح هذه القواعد.<sup>(4)</sup> و يتكون هذا الاتفاق من 9 مواد و ملحقين، و طبقا للفقرة (1) من المادة (1) فان قواعد المنشأ هي " مجموعة من القوانين و اللوائح و القرارات الإدارية ذات التطبيق العام، التي يتخذها أو يتبعها أي عضو لتحديد دولة المنشأ، و ذلك بشرط ألا تكون هذه القواعد متعلقة أو مرتبطة بنظم تجارية تفضيلية أي تؤدي إلى منح تفضيلات تعريفية على أساس تجاوز ما ينتج عن تطبيق الفقرة (1) من اتفاقية الجات 1994 و التي تتعلق بمبدأ الدولة الأكثر رعاية.

(1) منظمة الجمارك العالمية. (2004)، الاتفاقيات الدولية لتبسيط و تنسيق الإجراءات الجمركية (اتفاقية كيوتو) النص المعدل، ترجمة مصلحة الجمارك السعودية. المملكة العربية السعودية، ص 168.

(2) جامع، أحمد. (2006)، اتفاقات التجارة الدولية، الجزء الثاني، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، ص 820.

(3) خالد مريان، تامر. (2012)، السياسة التجارية الخارجية: الأردن نموذجا، دار أمواج للطباعة و النشر و التوزيع، عمان، الأردن، ص ص 106-107.

(4) السني، عبد العزيز. (2002)، سياسة التجارة الخارجية في إطار منظمة التجارة العالمية و آثارها على الاقتصاد المصري، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، ص 446.

و يلاحظ أن هذا التعريف يقترب بشكل كبير من التعريف السابق الذي تم تقديمه من طرف الأونكتاد. و المقصود من هذا التعريف ضرورة قيام السلطات الجمركية في الدول المستوردة بوضع الأسس و الاعتبارات التي يمكنها التمييز بين الدولة مصدر أو أصل كل سلعة مستورة. مما يؤدي إلى منح الواردات التي يكون مصدرها دولة من الدول الداخلة معها في اتفاقيات تجارية تفضيلية معاملة جمركية تفضيلية، و منح الواردات التي يكون مصدرها أو أصلها الدول التي لا تربطها بها أي اتفاق للتجارة التفضيلية معاملة الدولة الأكثر رعية. مما يتطلب ضرورة التمييز بين نوعين من قواعد المنشأ هما قواعد المنشأ التفضيلية (Preferential rules Origin) و قواعد المنشأ غير التفضيلية (Non-Preferential of Origin).

و تنقسم قواعد المنشأ إلى نوعين:

#### أولاً-قواعد المنشأ التفضيلية

هي عبارة عن القواعد التي يتم تطبيقها على السلع المتبادلة بين الدول الأعضاء المنضمين إلى نظام تجاري تفضيلي و ذلك استثناء من مبدأ معاملة الدولة الأكثر رعاية مثل النظام التجاري للاتحاد الأوروبي، رابطة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (NAFTA). و يكون لقواعد المنشأ التفضيلية أثراً مباشراً على الحقوق الجمركية المدفوعة من طرف الشركات، و لكن هذا النوع من التفضيلات يتم تأطيره بمجموعة من الشروط الصارمة التي تهدف إلى منع التهريب و تحويل التجارة. و من أجل القيام بذلك، فإن السلع التي ستستفيد من التفضيلات يجب أن تترافق بشهادة المنشأ، أو بعلامة على الفاتورة أو الوثيقة التجارية و لكن في هذه الحالة، يكون الهدف من باب تبسيط الإجراءات التي تقوم بها إدارة الجمارك، و خاصة عندما يتم تطبيق قواعد المنشأ بشكل صارم. و لكن نشير إلى أن ضمان التحسين و الأمان للمنشأ التفضيلي يخص في أغلب الحالات سلسلة التوريد Supply-chain، و يتطلب مسؤولية كل من المشتري و البائع. ففي حالة الاستيراد، فهي تعتبر من المعطيات الأساسية التي يجب أخذها بعين الاعتبار في حالة توطين الإنتاج. أما في حالة التصدير، فبسبب التفضيلات التعريفية المنتظرة من طرف الزبون في دولته، و يتمثل المنشأ التفضيلي مبرر حقيقي للبيع. في الحالتين، و بسبب الرقابة الصارمة الممارسة في هذا المجال من طرف الإدارات، فان هذا النهج لا يخلو من مخاطر و يجب التحكم فيه بطريقة واضحة.<sup>(1)</sup>

(1) تعرف المادة 6 دولة منشأ البضاعة على أنها الدولة التي تم فيها الحصول عليها كلياً أو خضعت فيه إلى عمليات تحويل جوهري، ما عدا في حالة تطبيق أحكام خاصة بقواعد المنشأ التفضيلية المنصوص عليها في الاتفاقيات أو الاتفاقيات التجارية التعريفية الدولية المبرمة بين الجزائر و دولة ما أو مجموعة من الدول أو اتحاد جمركي أو إقليم جمركي . أنظر القانون رقم 04-17 المؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1438 الموافق 16 فبراير 2017 و الذي يعدل و يتمم القانون 07-79 المؤرخ في 29 شعبان عام 1399 الموافق 21 يوليو 1979 و المتضمن قانون الجمارك. ج.ر.ج.ج العدد 11 19 فبراير 2017.

و في التصنيف الجديد للتدابير غير التعريفية عرفت الأونكتاد لعام 2019 قواعد المنشأ التفضيلية على أنها "القوانين و اللوائح و القرارات الإدارية ذات التطبيق العام، التي تطبقها حكومة بغية تحديد ما اذا كانت سلع ما تستوفي شروط الأهلية للاستفادة من المعاملة التفضيلية بموجب أنظمة تجارية تعاقدية أو مستقلة تفضي إلى تطبيق معدل تعريفي يختلف عن التعريف المنطبقة بموجب مبدأ الدولة الأولى بالرعاية. و ترد قواعد المنشأ التفضيلية في الاتفاقات التجارية التفضيلية و أنظمة التفضيلات التجارية من جانب واحد لتحديد ما إذا كانت سلعة مستوردة ناشئة في بلد يتمتع بتفضيلات بموجب اتفاق تجاري تفضيلي".<sup>(1)</sup>

أو هي عبارة عن المعايير الفنية للسلع التي يتم تصنيعها في إقليم احد الشركاء التجاريين لتكون مؤهلة للمعاملة التفضيلية، كالإعفاء من الرسوم الجمركية و/أو أن لا تخضع للحصص عند الدخول إلى أراضي الشريك التجاري و ذلك وفقاً لاتفاقية التجارة الحرة. و يشير الواقع العملي إلى وجود أنواع كثيرة من قواعد المنشأ خاصة مع انتشار ترتيبات التجارة التفضيلية (اتفاقيات التجارة الحرة، الاتحاد الجمركي، الأسواق المشتركة و الأسواق الموحدة). و كذلك وجود قواعد منشأ واضحة كنموذج نافتا (NAFTA) و نموذج دول جنوب شرق آسيا (ASEAN)، بالإضافة إلى نموذج عموم أوروبا الذي توسع ليشمل مجموعة دول مسار برشلونة و الذي يطلق عليه "بروتوكول عموم أوروبا المتوسطي بشأن قواعد المنشأ".<sup>(2)</sup>

و على أساس ما تم تقديمه، يمكن القول أن قواعد المنشأ التفضيلية تتميز بخاصيتين أساسيتين: تتمثل الخاصية الأولى في الامتيازات التعريفية التي تعكسها نسبة الحقوق و الرسوم الجمركية المنخفضة أو المنعدمة، و يمكن التمييز بين شكلين للتعريف التفضيلية في مجال التطبيق العملي المعمول به حالياً في اطار التجارة الدولية، إما معاملة تفضيلية من طرف واحد أو معاملة تفضيلية متبادلة . أما الخاصية الثانية فتتمثل في وجود اتفاقية ثنائية أو إقليمية تحدد تلك الامتيازات.

أما فيما يخص الأسس و المعايير التي يتم استخدامها لتعريف و تحديد منشأ السلعة التفضيلي، فنجد أن القاعدة العامة في تحديد أصل و منشأ السلعة يتحدد بمنشأ دولة المواد المستخدمة في إنتاجها، أو الدولة التي تمت إتمام العملية الإنتاجية بها، إلا أن استخدام السلع الوسيطة المستوردة من دولة أو أكثر من دولة قد يجعل من تحديد منشأ السلعة أمراً معقداً. و عموماً، تم اعتماد معيارين أساسيين لتحديد المنشأ الوطني للسلع و هما:<sup>(3)</sup>

(1) الأونكتاد (2019)، التصنيف الدولي للتدابير غير التعريفية: إصدار عام 2019، الأمم المتحدة، نيويورك و جنيف، ص 91.

(2) غرفة صناعة الأردن، اتفاقية تبسيط قواعد المنشأ بين الأردن و الاتحاد الأوروبي: المبادرة المحتملة لجذب الاستثمار من اجل التوظيف، 2019، ص 11.

(3) الأمم المتحدة، إدارة الشؤون الاقتصادية و الاجتماعية (2010)، إحصاءات التجارة الدولية في البضائع: ملحق لدليل تجميع الإحصاءات، نيويورك، ص 181.



أولاً: معيار المنتجات المحصل عليها بالكامل (السلع الناشئة كلياً): أي تلك السلع التي تم إنتاجها أو تصنيعها بأكملها في تلك الدولة، أو تلك السلعة التي إنتاج أو تصنيع جزء كبير منها في تلك الدولة دون استخدام مدخلات غير محلية. و من أمثله السلع التي تدخل في هذا التصنيف الحيوانات الحية التي تولد و تربي في دولة واحدة و الخضروات التي يتم زراعتها و حصادها في دولة واحدة. ووفقاً لاتفاقية كيوتو يقتصر هذا التصنيف على السلع التالية:<sup>(1)</sup>

- أ-المنتجات المعدنية المنتجة على ارض البلد أو من مياهها الإقليمية أو قاع البحار في إقليمها،
  - ب-المنتجات الزراعية التي يتم حصادها أو جمعها في البلد،
  - ج-الحيوانات الحية المولودة و التي يتم تربيتها في البلد،
  - د-المنتجات المأخوذة من الحيوانات الحية في البلد،
  - هـ-المنتجات المأخوذة من الصيد أو القنص في البلد،
  - و-المنتجات المأخوذة من الصيد البحري و سائر المنتجات المأخوذة من البحر و قوارب البلد،
  - ز-البضائع المنتجة في مصنع على سفينة ذلك البلد من منتجات مأخوذة حصراً من المنتجات التي تشملها الفقرة (و) أعلاه.
  - ح-المنتجات المستخرجة من التربة البحرية أو باطن الأرض خارج المياه الإقليمية للبلد، بشرط أن يكون للبلد حق حصري في العمل في تلك التربة أو التربة التحتية،
  - ط-الفضلات و الخردة من عمليات التصنيع و التجهيز في البلد، و كذلك الأصناف المستعملة التي يتم جمعها في البلد و لا تفضل حالاً لاستعادة المواد الخام منها،
  - ي-البضائع المنتجة في البلد على سبيل من المنتجات المشار إليها في الفقرات الفرعية (أ) إلى (ط).
- أو السلع التي خضعت لعملية تحويل كبيرة: و هو المعيار الذي يتحدد بموجبه اصل البضاعة في حالة ما اشتركت أكثر من دولتين في تصنيع السلعة، و الذي يعتبر أن دولة المنشأ التي جرى على البضاعة فيها آخر عملية تحويل أو تجهيز تعتبر كافية لإعطاء السلعة طبيعتها الأساسية. ووفقاً لاتفاقية كيوتو فيمكن عملياً تقرير معيار التحول الكبير على أساس ما أشارت إليها الأونكتاد في تصنيفها الأخير للتدابير غير التعريفية و التي يمكننا تلخيصها في الجدول التالي:<sup>(2)</sup>

(1) أخذ المشرع الجزائري عند تعريف المنتجات التي تم الحصول عليها كلياً في دولة ما بهذه القائمة في محتوى نص المادة 5 من القانون رقم 04-17 المؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1438 الموافق 16 فبراير 2017 و الذي يعدل و يتمم القانون 79-07 المؤرخ في 29 شعبان عام 1399 الموافق 21 يوليو 1979 و المتضمن قانون الجمارك.

(2) أخذ المشرع الجزائري عند تعريف المنتجات التي عرفت تحويلاً جوهرياً وفق المعايير التالية: معيار القيمة المضافة، و معيار تغيير البند التعريفي و معيار التصنيع و التحويل في محتوى نص المادة 5 من القانون رقم 04-17 المؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1438 الموافق 16 فبراير 2017 و الذي يعدل و يتمم القانون 79-07 المؤرخ في 29 شعبان عام 1399 الموافق 21 يوليو 1979 و المتضمن قانون الجمارك

جدول رقم (44): المعايير التي يتم اعتمادها لاعتبار أن العملية التحويلية كبيرة

المعيار	توصيف المعيار
معيار النسبة المئوية القيمة القائم على أساس القيمة المضافة	ينبغي أن تكون تلك السلعة قد نشأ أو انتج أو صنعت في دولة عضو في اتفاق تجاري تفضيلي. و ينبغي ألا يقل مجموع كلفة أو قيمة المواد التي أنتجت في الدولة العضو في الاتفاق و المصاريف المباشرة المتعلقة بالتحويل عن 35% من القيمة المقدرة للمنتج وقت دخوله إلى الدولة المستوردة.
معيار النسبة المئوية القيمة القائم على أساس قيمة المواد	الحالة التي تسند فيها صفة المنشأ لسلعة صنعت من مواد غير ناشئة لا تتجاوز قيمتها عتبة معينة من السعر النهائي للسلعة، أو تحتوي على حد ادنى من المواد الناشئة. و تصنف في هذه الفئة السلع التي لا تتجاوز فيها قيمة المواد غير الناشئة 70% من سعر المنتج في المصنع.
تغيير التصنيف التعريفي من دون استثناء	الحالة التي تسند فيها صفة المنشأ لسلعة مصنفة تحت فصل أو بند أو فرعي من النظام المتناسق يختلف عن تلك التي تصنف فيها المدخلات غير الناشئة، و لا يسمح باي استثناءات، مثلاً تسند صفة المنشأ لآلة للتنظيف الجاف (الرمز 8542-10 في النظام المنسق) في الدولة التي يجري فيها تركيب مكوناتها المصنفة تحت الرمز 90-8451 لإنتاج آلة للتنظيف الجاف مصنفة تحت الرمز 10-8542 في النظام المنسق.
تغيير التصنيف التعريفي مع إمكانية الاستثناء	الحالة التي تسند فيها صفة المنشأ لسلعة مصنفة تحت فصل أو بند أو فرعي من النظام المتناسق يختلف عن تلك التي تصنف فيها المدخلات غير الناشئة. و تكون الاستثناءات جائزة. مثلاً يكون منشأ الدهنيات و العظام (الرمز 1501 في النظام المنسق) هو الدولة التي تنتج فيه من مواد مصنفة تحت أي بند من بنود النظام المتناسق، عدا البنود 0203 و 0206 و 0207 أو العظام المصنفة تحت البند 0606 من النظام المنسق.
الشروط التقنية	الحالة التي يكون فيها منشأ السلعة هو الدولة التي استوفيت فيها شرط تقني محدد مسبقاً، كعملية صنع أو تحويل محددة. و تصنف في هذه الفئة الأقمشة المعدة لصنع المنسوجات و لوازم الملابس، غير لوازم الحياكة و التطريز.

المصدر: على أساس المعلومات الواردة في الأونكتاد (2019).

### ثانياً-قواعد المنشأ غير التفضيلية:

هي القواعد لا ترتبط بنظم تجارية تفضيلية، و إنما ترتبط بتطبيق مزايا مبدا الدولة الأكثر رعاية، كمبدأ عام يحكم العلاقات التجارية الدولية ما بين الدول اعضاء المنظمة العالمية للتجارة. و لقد عرفت الأونكتاد هذه القواعد على أنها " تشمل قواعد المنشأ غير التفضيلية، القوانين و اللوائح و القرارات الادارية ذات التطبيق العام، التي تطبقها

حكومات الدول المستوردة بغية تحديد دولة المنشأ للسلع. و لقواعد المنشأ أهمية في سياق تنفيذ أداة السياسة التجارية، مثل رسوم مكافحة الإغراق و الرسوم التعويضية، ووضع علامات المنشأ، و تدابير الحماية<sup>(1)</sup>. و على هذا الاساس، تتميز هذه القواعد غير التفضيلية عن سابقتها أنها " لا يترتب عليها أية معاملة تفضيلية أثناء تطبيقها في سياق التبادل التجاري الدولي، بمعنى أنها لا تؤدي الى تخفيض في الرسوم الجمركية، و بهذا الشكل يكون الهدف هو ازالة العوائق غير التعريفية في سياق التجارة العالمية و تحريك السلع و البضائع في الاسواق العالمية بدون قواعد و تعقيدات، و بالتالي تنمية و ازدهار العلاقات التجارية بين الدول. و من جهة اخرى، اثبات منشأ البضاعة لاغراض اقتصادية بحتة تنطبق على بعض الحالات التجارية التي تخضع لقيود غير جمركية مثل القيود الكمية المستخدمة ضد سياسات الاغراق، او الرسوم التعويضية، او لغايات علامات المنشأ او المشتريات الحكومية أو بعض اجراءات الحماية أو لغايات احصاء التجارة الخارجية"<sup>(2)</sup>.

و تختلف قواعد المنشأ التفضيلية عن قواعد المنشأ التفضيلية. فبينما قد تؤثر قواعد المنشأ التفضيلية في المعدل التعريفي المنطبق على سلعة مستوردة، فان قواعد المنشأ غير التفضيلية تضعها الحكومات الوطنية و لا تؤثر في المعدل التعريفي المنطبق على سلعة مستوردة. و تنطبق نفس الشروط الخاصة بمعيار المنشأ و اثبات المنشأ المذكورة سابقا على قواعد المنشأ غير التفضيلية.

### ثالثا-توسيع مجال تطبيق قواعد المنشأ

كثيرا ما تلجأ الدول إلى توسيع نطاق قائمة الدول التي يمكن استخدام مدخلاتها أو عملياتها التصنيعية لاستيفاء شرط العملية التحويلية الكبيرة في دول أخرى خلاف الدولة المصدرة. و تعرف هذه الممارسة باسم التراكم (أو المراكمة)، و تشمل عموما جميع القطاعات أو الاتفاقيات. و تنقسم إلى عدة أنواع:

أ-التراكم الثنائي: يعتبر من بين ابسط أشكال التراكم، متى امكن استيفاء معيار المنشأ في الدولة المصدرة و الدولة المستوردة. و هذا النوع من المراكمة شائع في أنظمة التفضيلات التجارية غير المتبادلة و في الاتفاقات التجارية التفضيلية الثنائية مثل نسبة قد يصل مجموعها إلى 15% من اصل 35% التي تمثل قيمة المحتوى المحلي، يمكن أن تتألف من قطع و مواد منشؤها الدولة المستوردة. و في هذا المجال، تنص المادة<sup>3</sup> من البروتوكول<sup>6</sup> الموقع ما بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي على أن المواد سواء ذات منشأ جزائري أو منشؤها المجموعة تعتبر مواد منشؤها الجزائر أو المجموعة عندما تضاف إلى منتج متحصل عليه فيها. بمعنى انه في حالة وجود علاقة ما بين دولتين في اطار شكل من أشكال

(1) الاونكتاد، 2019، مرجع سابق.

(2) فواز بن علي، 2016، ص 25

الترتيبات الجهوية (منطقة التبادل الحر... الخ)، و أن الجزائر مثلا تنتج سلع تحتوي على مواد أو أجزاء مستوردة من الشريك التجاري (أعضاء الاتحاد الأوروبي)، فان هذه السلعة تكتسب صفة المنشأ الإقليمي، و تعفى من الرسوم الجمركية و القيود الأخرى بالكامل عند دخولها إلى إقليم أحد أعضاء الاتحاد الأوروبي.

**ب- التراكم القطري:** متى امكن استيفاء معيار المنشأ في الدولة المصدرة و في مجموعة معينة من الدول الثالثة، كالأطراف الأخرى في الاتفاقات التجارية التفضيلية أو المجموعات الإقليمية. مثل المواد التي يكون منشؤها دولة تنتمي إلى المجموعة الإقليمية الأخرى، متى أدمجت تلك المواد في منتج يتم الحصول عليه في الدولة الأخيرة شريطة أن تتجاوز نسبة التحويل أو الصنع في الدولة المستفيدة الأخيرة الحد الأدنى للتحويل. و لقد سمح هذا النوع من التراكم لإنشاء قواعد المنشأ لعموم أوروبا من خلال توسيع هذه المنطقة لتشمل الشركاء المتوسطيين لدول عدة مثل (الجزائر، مصر، الأردن، لبنان، المغرب، سوريا، تونس و فلسطين) حيث " تعامل البضائع من مكونات مصنوعة في أكثر من دولة شريكة بطريقة مماثلة لمعاملة السلع المنتجة محليا، أي انه يمكن الحصول على المواد و تصنيعها في عدد من الدول داخل منطقة عموم أوروبا و البحر المتوسط دون فقدان المنتج النهائي لميزة الرسوم الجمركية التفضيلية عند دخوله إلى الدولة المصدر إليها.

و يتطلب تعميم نظام التراكم القطري استيفاء ثلاثة شروط ألا و هي: إبرام اتفاقيات التجارة الحرة ذات قواعد المنشأ المتطابقة بين الاتحاد الأوروبي و دول جنوب البحر المتوسط، فضلا عن وجوب مواءمة كافة الإجراءات الإدارية، و إلغاء جميع أحكام السحب بين هذه الدول<sup>(1)</sup>. كما يمكن أن نشير إلى أنه طبقا للمادتين 4 و 5 من البروتوكول 6 المذكور سابقا فان " المواد ذات المنشأ المغربي أو التونسي وفقا لارتباطهم مع المجموعة تعتبر موادا منشؤها المجموعة أو الجزائر و لا يفترض أن تكون هذه المواد محل تشغيلات أو تحويلات كافية فيها، شريطة أنها كانت محل تشغيلات أو تحويلات تفوق العمليات الغير كافية المشار إليها في المادة 8 " .

**ج- التراكم الكلي:** متى امكن استيفاء معيار المنشأ في الدولة المصدرة و الدول الأعضاء في الاتفاق التجاري التفضيلي و في دول ثالثة. و تقبل هذه المراكمة عادة على أساسا إقليمي في اطار ترتيبات غير متبادلة من قبيل نظام الأفضليات المعمم أو في اطار اتفاقات تجارية تفضيلية. مثل القيمة المضافة في الاتحاد الأوروبي، و في دول أخرى شريكة لجماعة شرق إفريقيا و منطقة البحر الكاريبي و المحيط الهادئ، و في دول و أقاليم ما وراء البحار، تعتبر قيمة أضيفت إلى دولة شريكة لجماعة شرق أفريقيا اذا خضعت السلعة المعنية في مرحلة تالية لعملية إضافة قيمة في تلك الدولة الشريكة<sup>(2)</sup>. و يطبق هذا النوع من التراكم في اطار اتفاق الشراكة بين الاتحاد الأوروبي و دول المغرب العربي.

(1) غرفة صناعة الأردن، (2019)، مرجع سابق، ص 11.

(2) الأونكتاد، (2019)، مرجع سابق.

رابعاً- كيفية إثبات المنشأ:

تعتبر المستندات او الاعلانات تشكل ادلة ظاهرة على ان السلع ذات الصلة تستوفي معايير المنشأ بموجب قواعد المنشأ المنطقية. و يمكن ان تشمل شهادات المنشأ الصادرة عن مصادر شتى، و شهادات المنشأ و اعلانات المنشأ التي يصدرها المستورد بشكل ذاتي. و بموجب المادة<sup>17</sup> من البروتوكول<sup>6</sup> المذكور سابقاً، فإن دليل المنشأ يكون بتقديم شهادة تنقل السلع أور<sup>1</sup> (EUR1) بحسب النموذج المبين في الملحق<sup>3</sup>. يتم تسليم هذه الشهادة من قبل السلطات الجمركية لبلد التصدير بناء على طلب خطي، محرر بإحدى اللغات التي دون فيها هذا الاتفاق، يعده المصدر أو ممثله المؤهل تحت مسؤولية المصدر. بالنسبة للجزائر، توزع هذه الشهادة من طرف الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة إلى جانب غرف التجارة والصناعة المحلية كما يتم التأشير عليها من قبل السلطات الجمركية الجزائرية.

\*شهادة المنشأ التي تصدرها السلطة المختصة : وثيقة تصدرها سلطة أو هيئة حكومية مؤهلة لتقديم مستندات اثبات المنشأ تذكر فيها صراحة ان السلعة تعتبر ناشئة وفقاً لقواعد المنشأ المنطبقة. و حسب موقع وزارة التجارة في الجزائر فان شهادة المنشأ هي عبارة عن " وثيقة خاصة بمنشأ السلعة المنتجة تطلب من قبل السلطات الجمركية للدول لإثبات هوية السلع المتبادلة. و هي تستخدم كشهادة لإثبات المنشأ الوطني و تسهيل عملية التصدير و الاستيراد. كما تستخدم كشهادة لإثبات أهلية السلعة للحصول على المعاملة التفضيلية في إطار اتفاقيات تفضيلية بين مجموعة من الدول. و يمكن الاستفادة منها في إدارة الحصص التعريفية عند الاستيراد لغايات و اشتراطات تحددها كل دولة. و يتمثل الهدف من إصدار شهادة المنشأ في تنظيم حركة الصادرات عبر الدول فيما بينها و مساعدة رجال الإحصاء، كما تسهم في محاربة الغش و التهريب و عمليات التقليد التجاري. أو هي عبارة عن شهادة المنشأ هي وثيقة تجارية تسلم للزبون بناء على طلبه لإثبات منشأ سلعته والاستفادة من المزايا و التفضيلات التعريفية . هناك سبعة (07) أنواع من شهادات المنشأ موضحة في الجدول التالي:

جدول رقم (45): أنواع شهادات المنشأ المطلوبة في الجزائر

خصائصها	أنواع شهادة المنشأ
وتخص فقط الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي وبالتالي تكتسب صفة شهادة المنشأ. ولقد تم إنشائها تبعاً لتنفيذ اتفاقية الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي التي دخلت حيز التنفيذ في 01 سبتمبر 2005. وتجدر الإشارة أن مصالح الجمارك الجزائرية هي الجهة الوحيدة المخولة بالتأشير على هذه الشهادة.	شهادة حركة أو مرور السلع أور/ EUR11
يخص كل الدول التي تمنح تفضيلات تعريفية وفقاً للنظام المعمم للتفضيلات.	شهادة المنشأ وفقاً للنظام المعمم للتفضيلات - صيغة Formule A / أ

وتخص كل الدول الأعضاء في جامعة الدول العربية باستثناء جمهورية جيبوتي ، جمهورية الصومال وجزر القمر ، بينما جمدت موريتانيا مشاركتها في اتفاقية المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر.	شهادة المنشأ للمنطقة العربية للتبادل الحر (أنظر النموذج)
وتخص السلع والمنتجات المتبادلة مباشرة بين الدولتين التي تستجيب لقواعد المنشأ المتفق عليها بموجب الاتفاق التجاري التفاضلي الموقع بتونس في 04 ديسمبر 2008 والذي دخل حيز التنفيذ في 01 مارس 2014. و هذه الشهادة تصدرها حصريا مصالح الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة وتؤشرها مصالح الجمارك.	شهادة حركة ومرور السلع في إطار الاتفاق التجاري التفاضلي الجزائري -التونسي
وتستخدم فقط في استصدار شهادة المنشأ للسلعة ولا تمنح الحق في أية معاملة تفضيلية.	شهادة منشأ غير تفضيلية تسلمها الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة
ولقد تم إنشائها تبعا للاتفاقية التجارية بين الجزائر والمملكة الهاشمية الأردنية في 09 ماي 1998.	شهادة المنشأ للمنتجات المصدرة إلى الأردن
ولقد تم إنشائها تبعا للاتفاقية التجارية بين الجزائر وموريتانيا في 23 أفريل 1996	شهادة المنشأ للمنتجات المصدرة إلى موريتانيا

المصدر: الغرفة الوطنية للتجارة و الصناعة

\*شهادات المنشأ التي يصدرها المصدر: وثيقة يذكر فيها المصدر صراحة ان السلعة تعتبر ناشئة وفقا لقواعد المنشأ المنطبقة.

\*بيان المستورد: وثيقة يذكر فيها المستورد صراحة ان السلعة تعتبر ناشئة وفقا لقواعد المنشأ المنطبقة.

## 2-5- الفحص قبل الشحن

تلجأ العديد من الدول إلى الاستعانة بخدمات "شركات الفحص قبل الشحن" لفحص وارداتها السلعية قبل أن يتم شحنها من الدول المصدرة لها. و تهدف الدول من هذه التدابير التأكد من مطابقة السلع المستوردة للمواصفات الفنية المتفق عليها في شروط العقد (الكمية، النوعية، التصنيف الجمركي)، بالإضافة إلى التحقق من أسعار السلع المستوردة لمنع انخفاض الإيرادات الجمركية بسبب تقييمها بأقل من قيمتها الحقيقية، أو لمنع هروب كميات أكبر من العملة الأجنبية من الدولة المستوردة نظرا للمبالغة في أسعار هذه السلع المستوردة. و لقد تضمن اتفاق جولة أوروغواي حول "الفحص قبل الشحن" ( Agreement on Preshipment Inspection ) في 11 مادة بعض الأحكام و القواعد من اجل دعم تحرير التجارة .

و تعرف الأونكتاد عمليات الفحص قبل الشحن على أنها عبارة عن "المراقبة الإجبارية للجودة و الكمية و السعر قبل الشحن من البلد المصدر، و التي تجرّها وكالة تفتيش مستقلة بتكليف من سلطات البلد المستورد، مثل اشتراط قيام طرف ثالث بفحص واردات المنسوجات قبل شحنها، من أجل التحقق من الألوان و أنواع المواد المستخدمة".<sup>(1)</sup> كما تعرف على أنها "كافة الإجراءات و الأنشطة التي تتخذها الدولة المستوردة للتحقق من نوعية الواردات، و كمياتها و أسعارها بما في ذلك أسعار الصرف، و الشروط المالية و التصنيف الجمركي لهذه السلع، و

(1) الاونكتاد،(2015)، التصنيف الدولي للتدابير غير التعريفية، مرجع سابق، ص 24.

ذلك في موانئ و مطارات و أماكن التصدير في الدول المصدرة و قبل أن يتم شحنها إليها".<sup>(1)</sup> و حسب الأونكتاد يمكن أن تتضمن هذه التدابير عمليات متعلقة بفحوصات للجودة و الكمية و أسعار السلع قبل عملية الشحن بالإضافة إلى شروط للشحنات المباشرة. كما يمكن أن تتضمن الاشتراطات من طرف بعض الدول فيما يخص الشحن المباشر للبضائع (بدون المرور بدولة أخرى) و الالتزامات الخاصة بالواردات للمرور عبر مكتب جمركي محدد، و التدابير الإدارية التي تسعى إلى مراقبة قيمة أو حجم الواردات من المنتجات المحددة.<sup>(2)</sup>

و لقد اعتبرت الدول المتقدمة استخدام شركات الفحص قبل الشحن بمثابة قيد غير تعريفي أمام تجارتها، لأن تدابير الفحص المادية و التحقق من السعر تستغرق وقتاً طويلاً، مما يؤدي إلى تأخير الشحن و تحمل المصدرين تكاليف إضافية. إضافة إلى عدم وجود وسيلة للمصدرين للاعتراض على تقدير هذه الشركات للاسعار او استئناف قراراتها أمام هيئة مستقلة، مما يتنافى مع الاتجاه الدول متعدد الأطراف نحو تحرير التجارة، بينما ترى الدول النامية أن استخدام مثل هذا التدبير يسهل إجراءات التخليص الجمركي في أراضي الدولة المستوردة، بالنسبة للسلع التي خضعت للفحص قبل الشحن. و لقد كانت هذه التدابير في الجزائر تشكل نسبة قليلة من القيود غير التعريفية في الجزائر، و لكنها تساهم بشكل سلبي في التأثير على الوقت و التكلفة الخاصين بالتجارة، و تطرح العديد من المشاكل من ناحية برمجة عمليات فحص البضائع، التفريغ و التخزين و عمليات السرقة. و من أمثلة ذلك ضرورة فحص سلعة ما (مثلاً النسيج) قبل الشحن من طرف هيئة أخرى في مجال اللون و النوعية. و لقد تم النص على هذه التدابير في المادة 92 مكرر من قانون الجمارك رقم 79-07،<sup>(3)</sup> و لكن تم إلغائها بواسطة المادة (101) من قانون المالية لعام 2021.<sup>(4)</sup>

### 3-5- التقييم الجمركي

ترجع أهمية اتفاق التقييم الجمركي إلى وضع قواعد و معايير واضحة، و أسس معينة لتقييم السلع من أجل الأغراض الجمركية، يكون من شأنها منع الإدارات الجمركية في الدول المستوردة من رفع قيمة السلع المستوردة إلى مستويات غير واقعية، و ما يترتب على ذلك من قيام المستوردين بدفع مبالغ أكبر كتعريفة جمركية على هذه السلع المستوردة تضاف إلى قيمتها فتفقد ميزات التنافسية و تؤثر في النهاية على دخولها للأسواق الأجنبية. و لقد تضمنت المادة (7) من اتفاقية جات 1947 و عنوانها التقييم للأغراض الجمركية (Valuation for customs purposes) مجموعة من الأحكام التي تهدف إلى تنظيم أسلوب تقدير السلع المستوردة للأغراض الجمركية. كما توصلت الدول

(1) عبد العزيز السني، عادل، (2002)، مرجع سابق، ص 441.

(2) الأونكتاد، (2015) التصنيف الدولي للتدابير غير التعريفية، مرجع سابق، ص 24.

(3) القانون رقم 79-07 المؤرخ في 26 شعبان عام 1399 الموافق 21 يوليو 1979 و المتعلق بقانون الجمارك.

(4) قانون رقم 20-16 مؤرخ في 16 جمادى الأول عام 1442 الموافق 31 ديسمبر 2020، يتضمن قانون المالية 2021 (ج.ج.ج. رقم 83 المؤرخة في 31 ديسمبر 2020).

الأطراف المتعاقدة في الجات خلال جولة طوكيو إلى تقنين التقييم الجمركي بهدف تطوير أحكام المادة (7) المشار إليها، و تحقيق أكبر قدر من التناسق و التجانس بين النظم الجمركية للدول.

من الناحية التاريخية كانت الجزائر منذ انضمامها إلى اتفاقية بروكسل للقيمة عام 1976 ، و حتى بعد صدور قانون الجمارك لعام 1979 تطبق أسلوب بروكسل لتقدير القيمة أو ما يسمى بتعريف بروكسل للقيمة.<sup>(1)</sup> و لكن سمح قانون الجمارك لعام 1979 لإدارة الجمارك الاستعانة بطرق أخرى من أجل تقدير السعر الحقيقي للبضائع المستوردة، غير اللجوء إلى سعر الفواتير و هو سعر السوق العادي.<sup>(2)</sup> و يعطي هذا الأسلوب للإدارة الجمركية سلطات تقديرية واسعة للتأكيد من صحة القيمة المعلنة للسلع المستوردة بواسطة مستورديها، و بدون أن تضع في اعتبارها ما يقدمه المستوردون من وثائق و مستندات لتدعيم هذه القيمة. و هذا يعني أن إدارة الجمارك كانت تلجأ إلى التقدير الجزائي لقيمة السلع المستوردة و التي تحدد على أساسها قيمة الحقوق الجمركية المقررة عليها. بمعنى أن " إدارة الجمارك الجزائرية كانت تتدخل دائما للفصل فيما إذا كانت أسعار الفواتير المصرح بها تتوافق أم لا مع السعر العادي، و قد نتج عن هذا التدخل ظهور نماذج متعددة للتقييم الجمركي، تؤدي إلى التأثير المباشر أو غير المباشر على قيمة السلع".<sup>(3)</sup>

و من بين هذه الأساليب نشير إلى استخدام التقييم الجمركي القائم على فرض القيمة الإدارية النظرية بدلا من اعتماد سعر الفواتير في تقدير السعر الحقيقي للسلع حسب نص المادة (7) من اتفاقيات الجات، و تم تبرير ذلك بتفشي أساليب الغش و التهرب حيال القيمة المصرح بها من قبل المتعاملين الاقتصاديين، و خاصة مع عمليات التحرير و الانفتاح التجاري في سنوات التسعينيات، و التي تميزت بنوع من الفوضى في الممارسات التجارية الخارجية. و نشير إلى أن استخدام نظام التقييم الإداري كان يتعارض مع أحكام المادة (7) من اتفاقية التقييم الجمركي، كما يعتبر تطبيق تعسفي لبند و أحكام اتفاقية بروكسل للقيمة. و بهذا كان هذا النظام من بين أكبر القيود غير التعريفية التي أعاقت تدفقات التجارة الخارجية.

لكن مع تعديل قانون الجمارك عام 1998، أصبح التقييم الجمركي يعتمد على قيمة الصفقة، أي القيمة التعاقدية كأساس لتقييم السلع و البضائع". و يعتبر اتفاق التقييم الجمركي أحد اتفاقيات التجارة العالمية و ينص على أن تكون القاعدة الرئيسية لتحديد قيم السلع للأغراض الجمركية هي قيمة "الصفقة أو المعاملة التجارية"، أي القيمة التعاقدية المثبتة في وثائق التعاقد سواء كانت عقدا للبيع أو بوليصة شحن أو فاتورة شراء للسلعة المستوردة.<sup>(4)</sup> و لقد نصت المادة (16) من قانون الجمارك المعدل و المتمم بأن تلتزم الجزائر بالتقييم الجمركي الجديد المعتمد على السعر

(1) الأمر 76-14 المؤرخ في 22 فبراير 1976 المتعلق بانضمام الجزائر إلى اتفاقية بروكسل للقيمة.

(2) المادة 16 من قانون الجمارك رقم 79-07 الصادر بتاريخ 1979/07/21.

(3) بورويس، عبد العالي، تقييم مسار الإصلاح الجمركي في الجزائر، مجلة الحقوق و العلوم الإنسانية، دراسات اقتصادية 27 (1)

(4) عبد العزيز السني، عادل، (2002)، مرجع سابق



المدفوع أو القابل للدفع على البضائع المستوردة، بمعنى أن القاعدة المعتمد عليها في التصريح الجمركي مبنية على أساس قيمة الصفقة أو القيمة التعاقدية. و يلاحظ أن هذا الأسلوب الجديد من التقييم الجمركي يتماشى مع القاعدة الرئيسية لتحديد قيم السلع للأغراض الجمركية الواردة باتفاق التقييم الجمركي، الذي ينص على أن القيمة الواجب الإقرار عنها للأغراض الجمركية في حالة البضائع الواردة هي قيمتها مضافا إليها جميع التكاليف و المصروفات المتعلقة بنقل البضائع. و كان يفترض أن يتم تطبيق هذا التعديل الذي طرأ على نظام التقييم ابتداء من عام 1998، و لكن لم يتحقق ذلك لأسباب كثيرة، " فمن الناحية التشريعية تم الانتقال إلى نظام التقييم الجديد، أما من الناحية العملية فقد استمر نظام التقييم الإداري السابق حتى نهاية 2001.

و بعد هذه السنة تم تطبيق أحكام اتفاقية التقييم الجديدة بصورة ضعيفة، عبر الدمج غير الكامل لأحكام الاتفاقية، مما جعل نظام التقييم الجمركي يبدو اعرجا في احسن الأحوال".<sup>(1)</sup> مما يدل على أن تطبيق نظام طوكيو للقيمة لا يزال يترافق مع العديد من الصعوبات، حيث يفترض أنه إذا تعذر تطبيق قيمة الصفقة، تأخذ إدارة الجمارك بالطريقة الثانية و هي قيمة الصفقة للبضائع المطابقة أو الطريقة الثالثة و هي قيمة الصفقة لبضائع مشابهة. و منذ عام 2006 يتم تقييم السلع المستوردة من خلال تصنيفها إلى صنفين: صنف المواد الأولية، التي يتم تقييمها بالاعتماد على أسعارها في البورصات العالمية، و صنف المنتجات النهائية التي يجري تقييمها اعتمادا على القيمة المرجعية لهذه السلع، و التي تعرف باسم "مجال القيمة" (Fourchette de valeur).

بقي هذا الالتباس إلى غاية عام 2017 تاريخ صدور القانون رقم 17-04 المؤرخ في 16 فبراير 2017 المعدل و المتمم للقانون رقم 79-07 المؤرخ في 21 يوليو 1979 و المتضمن قانون الجمارك. و كان من بين الأهداف التي يسعى إلى تحقيقها توحيد إجراءات التخليص الجمركي بما يتوافق مع المعايير الدولية المتبناة من طرف المنظمة العالمية للجمارك، و هي نفسها الإجراءات التي نصت عليها الاتفاقية الدولية لكيوتو حول تبسيط و تنسيق الإجراءات الجمركية.<sup>(2)</sup> و لقد نصت المادة ( 16 مكرر1) من القانون الجديد على أن القيمة لدى الجمارك للبضائع المستوردة تعني القيمة التعاقدية، أي السعر المدفوع فعلا أو المستحق من بيع البضائع من اجل التصدير تجاه الإقليم الجمركي الجزائري..".

(1) عبد العالي بورويس، تقييم مسار الإصلاح الجمركي في الجزائر، مجلة الحقوق و العلوم الإنسانية، دراسات اقتصادية 27 (1)، ص 165.

(2) بروتوكول تعديل الاتفاقية الدولية لتبسيط و تنسيق الأنظمة الجمركية (كيوتو بتاريخ 18 مايو 1973) المجرى ببروكسل يوم 26 يونيو سنة 1999 و المصادق عليه بتحفظ بالمرسوم الرئاسي رقم 447-2000 المؤرخ في 27 رمضان عام 1421 الموافق 23 ديسمبر سنة 2000.

و هذا يتوافق مع أحكام المادة (1) من اتفاق الجات حول تحديد قيم السلع المستوردة للأغراض الجمركية، حيث تقضي بأن تكون القيمة الجمركية للسلعة المستوردة هي قيمة الصفقة أو المعاملة التجارية (Transaction Value) أي الثمن المدفوع فعلا أو المستحق دفعه (Payable) عند بيع السلعة للتصدير إلى الدولة المستوردة. و تسمى هذه القيمة بالقيمة التعاقدية حيث تثبت عادة في وثائق التعاقد سواء كانت عقدا للبيع أو بوليصة شحن أو فاتورة شراء للسلعة المستوردة. و من ثم لا يجوز اللجوء إلى التقدير التحكيمي أو الجزائي لثمن السلعة المستوردة لفرض الضريبة الجمركية عليها. و يلاحظ أنه طبقا لأحكام الاتفاقية يمكن تعديل قيمة السلعة المستوردة و الواردة في الفاتورة بإضافة مبالغ أخرى قد يدفعها المشتري المستورد مثل تكاليف التعبئة و التغليف و تكاليف الشحن أو النقل و التأمين و العمولات و السمسة باستثناء عمولات شراء السلع المستوردة ذاتها.

و في حالة تعذر تحديد القيمة الجمركية للسلعة المستوردة طبقا لأحكام المادة (1) كان تتوافر لدى سلطات الجمارك معلومات و بيانات أو أسباب للشك في صحة أوراق القيمة المعلنة من طرف المستورد للسلعة، أو في سلامة المستندات المقدمة، فقد حدد الاتفاق أساسا يجب على سلطات الجمارك الأخذ بها تلافيا للتعسف في استخدام حقها. كما أن نقل عبء إثبات (The Burden of proof) سلامة المستندات المقدمة بشأن قيمة السلعة على عاتق المستورد، بعد أن كان تقنين جولة طوكيو للتقييم الجمركي يضع عبء الإثبات هذا على عاتق السلطة الجمركية. و لحل هذا الإشكال نشير إلى القرار الذي اعتمده لجنة المفاوضات التجارية متعددة الأطراف في ختام مفاوضات جولة أوروغواي على المستوى الوزاري في 15 ديسمبر 1993 و الذي يحمل عنوان "قرار بشأن الحالات التي يكون لإدارات الجمارك فيها أسباب للشك في صحة أو دقة القيمة المعلنة"، و الذي تعتبر أحكامه جزء لا يتجزأ من أحكام الاتفاق محل البحث بل و تعتبر مكملة لها.

و بموجب هذا القرار فإنه " عندما توجد أسباب لدى سلطات الجمارك للشك في حقيقة البيانات أو المستندات المدعمة أو الإعلان الجمركي، فهذه السلطات أن تطلب من المستورد تقديم إيضاحات إضافية، بما في ذلك الوثائق أو غيرها من الأدلة المثبتة لكون القيمة المعلنة إنما تمثل المبلغ الكلي المدفوع فعلا أو المستحق للدفع للسلعة المستوردة، و إذا استمر شك السلطات بعد تلقي البيانات الإضافية حول دقة أو صحة القيمة المعلنة للسلع المستوردة، أو في حالة عدم استجابة المستورد لطلبها، فيمكنها اعتبار أي القيمة الجمركية للسلعة المستوردة لا يمكن أن تحدد طبقا لأحكام المادة (1) أي على أساس الثمن المدفوع في السلعة أو المستحق دفعه كما اعلنه المستورد في طلب الإفراج أو الإعلان الجمركي. و من أجل ضمان حماية مصالح المستوردين، و ضمانا لقيام سلطات الجمارك بتحديد قيمة السلعة للأغراض الجمركية على أساس عادل و محايد، فقد جاء الاتفاق بخمسة قواعد تلتزم بها سلطات الجمارك في الدولة المستوردة لتحديد قيمة السلعة المستوردة للأغراض الجمركية و التي يمكن اعتبارها قواعد بديلة للقاعدة الرئيسية، على

أن يتم تطبيقها بترتيب ورودها في هذا الاتفاق، بمعنى أنها لا تنتقل إلى تطبيق القاعدة التالية إلا اذا تبين عدم إمكانية استخدام القاعدة السابقة عليها وهكذا. وهذا ما يطلق عليه "التطبيق التتابعي لطرق التقييم".<sup>(1)</sup>

**أولاً: الطريقة الأولى: قيمة السلع المطابقة (Identical goods):** وتكون القيمة الجمركية هي قيمة المعاملة التجارية للسلع التجارية المطابقة التي بيعت للتصدير إلى نفس بلد المستورد، والتي يتم تصديرها في نفس الوقت الذي صدرت فيه السلع التي يجري تقييمها أو الوقت القريب منه، وتشتترط لتطبيق هذه القاعدة أن تكون السلعتين المقارنتين متطابقتين تماماً من جميع الوجوه بما في ذلك الخصائص المادية (Physical characteristics) ودرجة الجودة وأن تكون منتجة في نفس البلد و من قبل نفس المنتج فإذا لم توجد صفقات استيرادية تشمل على سلع مطابقة من قبل نفس المنتج في بلد الإنتاج يمكن المطابقة على السلع المنتجة من جانب شخص آخر في نفس بلد لنفس الغرض.<sup>(2)</sup> وهو الأسلوب الذي نصت عليه المادة (16 مكرر 2) من قانون الجمارك رقم 04-17 المعدل والمتمم.

**ثانياً: الطريقة الثانية: قيمة السلعة المماثلة (Similar Goods):** وهنا تكون القيمة الجمركية هي قيمة المعاملة التجارية للسلع المماثلة التي بيعت للتصدير إلى نفس الدولة المستوردة، ويتم تصديرها في نفس الوقت الذي صدرت فيه السلع التي يجري تقييمها أو الوقت القريب منه. وتعد السلعة مماثلة اذا كانت مشابهة للبضاعة محل التقييم من ناحية المكونات و المواد المستخدمة و الخصائص و أن تكون قادرة على أداء نفس المهام و قابلة للمبادلة التجارية مع السلعة محل التقييم. و أن تكون منتجة في نفس البلد و من قبل نفس المنتج أو تكون منتجة من قبل منتج آخر في نفس البلد و لنفس الغرض. و هو نفس الأسلوب الذي نصت عليه المادة (16 مكرر 3) من قانون الجمارك رقم 04-17 المعدل والمتمم.

**ثالثاً: طريقة قيمة الخصم (Deduction Value):** تستند القيمة الجمركية للسلع المستوردة طبقاً لهذه القاعدة إلى سعر الوحدة من هذه السلع المستوردة التي يتم تقييمها أو من السلع المطابقة أو المماثلة لها، الذي بيعت به في السوق المحلي بعد خصم أو استقطاع عدد من المبالغ أو النفقات كالتضرائب الجمركية و نفقات النقل و التامين و أي نفقات أخرى يدفعها المستورد في بلد الاستيراد بسبب استيراد السلع أو بيعها. و هي نفس القواعد و الأحكام التي نصت عليها المادة (16 مكرر 4) من قانون الجمارك رقم 04-17 حيث يراعي في تحديد القيمة سعر الوحدة التي بيعت بها البضائع المستوردة أو البضائع المطابقة أو المماثلة المستوردة بأكبر كمية إجمالية وقت استيراد البضائع التي يجري تقييمها أو نحو الأشخاص لا يرتبطون بالبائعين مع مراعاة الاقتطاعات المتعلقة بالعمولات التي تدفع عادة أو اتفق على دفعها

(1) عبد العزيز السني، عادل، (2002) نفس المرجع، ص 437.

(2) محمد خليل، عادل، (1999)، تبسيط الجات، كتاب الأهرام الاقتصادي، العدد 133، أغسطس، ص 31.

أو الإضافات التي تضاف عادة مقابل الأرباح والأعباء العامة المتعلقة ببيع البضائع المستوردة في الجزائر من نفس الطبيعة أو من نفس النوع بما فيها تكاليف تسويق هذه البضائع مباشرة كانت أو غير مباشرة، أعباء النقل والتأمين العادية وما يرتبط بها من أعباء أخرى في الجزائر. و الحقوق الجمركية والرسوم الأخرى الواجب أدائها في الجزائر من جراء استيراد أو بيع هذه البضائع.

**رابعاً: طريقة القيمة المحسوبة (Computed Value):** تتحدد القيمة الجمركية للسلع المستوردة طبقاً لهذه القاعدة على أساس مجموع المبالغ الكلية: تكلفة أو قيمة المواد و التصنيع أو غيره من أعمال التجهيز التي دخلت في إنتاج السلع المستوردة الخاضعة للتقييم و مبلغ يغطي أرباح المنتج و البائع و النفقات العامة في بلد الإنتاج- و تكلفة أو قيمة كافة أوجه الإنفاق الأخرى مثل نفقات نقل السلع المستوردة إلى مكان الاستيراد و نفقات الشحن و التفريغ و نفقات التامين على السلع المستوردة. و نص المادة (16 مكرر 5) من القانون 04-17 على أنه "تؤسس القيمة لدى الجمارك للبضائع المستوردة المحددة تطبيقاً لهذه المادة على قيمة محسوبة و تساوي القيمة المحسوبة مجموع: أ) تكلفة أو قيمة المواد أو العمليات التصنيع أو غيرها التي استخدمت في إنتاج البضائع المستوردة. ب) مبالغ مقابل الأرباح والأعباء العامة يعادل المبلغ الذي يدخل عادة في مبيعات البضائع من نفس الطبيعة أو من نفس النوع للبضائع التي يجري تقييمها والتي يصنعها منتجون في البلد المصدر قصد تصديرها اتجاه الجزائر و ج) تكلفة أو القيمة العناصر المذكورة في المادة 16 مكرر 6 فقرة 1 هـ أدناه.....

**الطريقة الخامسة:** اذا لم يمكن تحديد القيمة الجمركية للسلع المستوردة باستخدام أي من القواعد السابقة، فان هذه القيمة تتحدد باستخدام وسائل معقولة تتسق مع المبادئ و الأحكام العامة في هذا الاتفاق و مع المادة (7) من اتفاقية جات 1994 الخاصة بالتقييم الجمركي كما نعلم، و على أساس البيانات المتاحة في البلد المستورد، على أن توضع في الاعتبار تكاليف إنتاج السلع الخاضعة و أي معلومات أخرى يمكن الحصول عليها من خارج بلد الاستيراد مع قصر استخدام هذه القاعدة قدر الإمكان على حالة ما اذا كان المشتري مرتبط بالبائع، و استعداد المنتج لتزويد سلطات الجمارك في بلد الاستيراد ببيانات التكاليف و كافة التسهيلات الأخرى لتقييم المعلومات المقدمة من المستورد. و يلاحظ أنه لا يجوز في كافة الأحوال تحديد القيمة الجمركية بطريقة تحكيمية أو صورية.<sup>(1)</sup>

(1) عبد العزيز السني، عادل، (2002) نفس المرجع، ص 379.

## 6- القيود الفنية أمام التجارة

حسب الأونكتاد تعرف هذه التدابير على أنها "تلك اللوائح التقنية، و إجراءات تقييم مدى الامتثال للوائح و المعايير التقنية، باستثناء التدابير التي يغطيها اتفاق تطبيق التدابير الصحية و تدابير الصحة النباتية... و اللائحة التقنية هي وثيقة تحدد خصائص المنتجات أو العمليات المتصلة بها و أساليب إنتاجها، بما في ذلك الأحكام الإدارية الواجبة التطبيق، و الامتثال لهذه اللائحة أو تناول بشكل حصري المصطلحات، و الرموز، و التغليف و التعبئة، و شروط وضع العلامات أو التوسيم، من حيث انطباقها على المنتج، و طريقة التصنيع أو الإنتاج. و تقييم مدى الامتثال هو إجراء يستخدم بشكل مباشر أو غير مباشر لتحديد ما إذا كانت الاشتراطات ذات الصلة المدرجة في اللوائح أو المعايير التقنية قد استوفيت أم لا، و قد يشمل تقييم مدى الامتثال، في جملة أمور إجراءات أخذ العينات و الاختبار و الفحص، و التقييم و التحقق و ضمان الامتثال، و التسجيل و الاعتماد و الموافقة، و كذلك توليفاتها".<sup>(1)</sup>

و في هذا الاطار يشير (Karray, 2016) إلى أنه تم تصميم هذه القيود الفنية لتحقيق أهداف السياسات العامة، و لكن ينظر إليها الآن على أنها تنطوي على ثغرات كبيرة، و متعددة يمكن أن تؤدي لسوء الاستخدام من خلال تقييد حركة التجارة أو الحماية التجارية، و ذلك بسبب تعقيدها و طبيعتها التي تقلل من الشفافية. تزيد هذه الخصائص أيضا من كمية البيروقراطية الجمركية و التجارية، و تنتج عنها تكاليف متعددة بسبب الحواجز الإدارية و الروتين و عدم تناسقها أو التنبؤ بمعطياتها. كما أن إجراءاتها المعقدة و المهمة توفر مدخلا قويا للمحسوبية و الفساد. و يزيد الوقت و التكلفة المرتبطة بحواجز التجارة من سعر الواردات و الصادرات، مما يؤدي إلى انخفاض حجم التجارة.<sup>(2)</sup>

مما سبق يظهر أن هذه التدابير تدور كلها "حول الخصائص و المواصفات و الشروط التي ينبغي توافرها في المنتج من حيث النوعية و المكونات المادية و النقاء و متطلبات التعبئة و التغليف. و تعتبر المواصفات " أكثر أشكال القيود الغير جمركية أهمية من حيث التعامل، حيث أنها تكون في بعض الأحيان صعبة التحقيق، و لا تقوم على أساس علمي صحيح".<sup>(3)</sup> أو تخص الخصائص التقنية للمنتج أو عمليات الإنتاج و نظام تقييم المطابقة. هذه التشريعات التقنية يمكن أن تختلف من دولة إلى أخرى. و تعتبر المنظمة العالمية للتجارة أنه إذا ما تم وضع الأحكام بطريقة تعسفية، فيمكن أن تكون مبررا للحماية. و لهذا فإن اتفاق OTC يهدف إلى أن لا تؤدي كل من الأحكام، المعايير التقنية و إجراءات تقييم المطابقة إلى خلق قيود غير ضرورية أمام تدفقات التجارة الخارجية.

(1) الأونكتاد، (2015)، التصنيف الدولي للتدابير غير التعريفية، إصدار عام 2012، ص 17.

(2) Karray,Z. (2016), %? "Boosting World Trade in Tunisia and Egypt by Cutting Non-Tariff Barriers: Better Imports for Better Exports", ERF Policy Brief No. 14 | June

(3) غنيم، أحمد فاروق ، مرجع سابق، ص 5.

و تطلب السلطات العمومية المختصة في الدول من الشركات التي تقوم بعمليات الاستيراد من الخارج ضرورة أن تستوفي السلع المستوردة عددا من المواصفات الفنية (Technical Specification) من أجل تحقيق أهداف السياسة العمومية مثل حماية صحة المستهلك أو سلامته، أو حماية حياة أو صحة الحيوانات أو النباتات، أو حماية البيئة و الموارد الطبيعية. و بما أن المواصفات تختلف من دولة إلى أخرى، فإن الشركات التي تقوم بعمليات تصدير هذه السلع تضطر إلى التكيف مع مختلف هذه المواصفات الفنية في الأسواق المستهدفة. و يهدف اتفاق القيود الفنية أمام التجارة إلى تنظيم استخدام المواصفات الفنية التي يتعين توافرها في المنتجات المستوردة، حتى لا تتحول هذه المواصفات إلى قيود غير تعريفية تقف عائقا أمام التجارة في السلع أو دخولها إلى الأسواق العالمية.

و لقد ميز الاتفاق بين نوعين من المواصفات الفنية التي يجب على السلطات المختصة في الدولة محل السلع التي يتم تصديرها إلى الدولة المستوردة و هي "اللوائح الفنية" و "المقاييس". و لم يكتف الاتفاق ضرورة استيفاء السلع المصدرة لهذه اللوائح الفنية و المقاييس، بل تطلب أيضا شهادة تفيد بمطابقة تلك السلع لهذه اللوائح و المقاييس. و هكذا يتركز الهدف من اتفاق الحواجز الفنية أمام التجارة في وضع ضوابط إعداد و اعتماد و تطبيق اللوائح و المقاييس التي تضعها الدولة لمختلف المنتجات، و كذا إجراءات تقييم مطابقة هذه المنتجات لهذه اللوائح و المقاييس حتى لا تؤدي هذه الإجراءات الخاصة بتقييم المطابقة إلى خلق عقبات أو قيود لا داعي لها أمام التجارة".<sup>(1)</sup>

**أولا: اللوائح الفنية أو التقنية ( Technical Regulation ) :** طبقا للملحق رقم (1) يقصد باللائحة الفنية، الوثيقة التي تبين مواصفات و خصائص المنتج (Product Characteristics) أو أساليب التجهيز و الإنتاج (Processes and Production Methods) المرتبطة بها، أي المؤثرة في هذه الخصائص بما فيها الأحكام الإدارية المطبقة، و التي يكون الامتثال لها "الزاميا". و قد تتضمن هذه الوثيقة المصطلحات (Terminology)، أو الرموز (Symbols)، أو متطلبات التعبئة (Packing) أو العلامة (Marking) أو العنونة أو التوسيم (Labelling) المطبقة على المنتج أو على أساليب التجهيز و الإنتاج. و يلاحظ أن اللائحة الفنية لا تقتصر على خصائص المنتج كمستوى الجودة و كفاءة الأداء و الأمان فقط، بل تشمل أيضا على أساليب التجهيز و الإنتاج المؤثرة على كفاءة و خصائص المنتج. و يبين الجدول التالي أهم هذه التدابير المصنفة ضمن الحواجز الفنية التي تعترض التجارة.

(1) عبد العزيز السني، عادل، (2002)، نفس المرجع، ص 378.

جدول رقم (46): أهم التدابير المصنفة ضمن الحواجز الفنية التي تعترض التجارة

طبيعة هذه القواعد	القواعد الفرعية	أنواع القواعد	
اشتراطات تتعلق بعمليات الإنتاج غير المصنفة في إطار التدابير الصحية و تدابير الصحة النباتية مثل استخدام المعدات الصديقة للبيئة	القواعد المتعلقة بعمليات الإنتاج	قواعد تنظيمية خاصة بعمليات الإنتاج	القواعد التنظيمية التقنية
اشتراطات تتعلق بأوضاع معينة يجري في ظلها تخزين و/أو نقل المنتجات مثل تخزين الأدوية في درجة حرارة تقل عن حد معين	القواعد المتصلة بعمليات النقل و التخزين		
حضر استيراد مواد خطرة مثل المتفجرات، النفايات و الخردة، الأسلحة النارية و الأدوية	قيود تتعلق بمتطلبات الأمن القومي، و منع الممارسات الخادعة، و حماية صحة الإنسان أو سلامته أو حماية حياة أو صحة الحيوانات أو النباتات أو حماية البيئة.	قواعد مرتبطة بشكل مباشر بالمنتج	
*وضع حد أقصى مسموح به للمواد المستخدمة في عملية الإنتاج، (يجب أن يكون مستوى الملح في الإسمنت أو مستوى الكبريت في البنزين اقل من المقدّر المحدد) *أو تقييد استخدام مواد معينة لمنع المخاطر المترتبة على استخدامها (الاستخدام المقيد للمذيبات في مواد الطلاء).	الحدود المسموح بها من المخلفات و من التلوث بمواد معينة و تقييد استخدام المواد		
تدابير تنظم نوع و لون و حجم الطباعة المدونة على العبوات و البطاقات، و المعلومات الواجب تقديمها للمستهلك. كذلك الاشتراطات الخاصة باللغة الرسمية التي يجب استخدامها، المعلومات التقنية المتعلقة بالمنتج (الفولت، المكونات، تعليمات الاستخدام، و الأمان، و النصائح الأمنية) و الاشتراطات المتعلقة بالتغليف و التعبئة.	الاشتراطات المتعلقة بالتوسيم ووضع العلامات و التغليف و التعبئة		
شروط خاصة بتحديد هوية المنتج ضمن فئة معينة (لكي يصنف منتج على انه "شوكولاتة" يجب ألا يقل محتواه من الكاكاو عن 30%).	اشتراطات تحديد الهوية		
شروط خاصة بالأداء (مثلا التحمل و الصلابة) أو الجودة ، مثل أن تكون السلعة مقاومة للحرارة مثلا.	الاشتراط المتعلقة بجودة المنتج أو بأدائه		
يسمح باستيراد فقط العقاقير و الأدوية المسجلة	اشتراط تسجيل المنتج في الدولة المستوردة	إجراءات الفحص و الموافقة	

إجراءات الاختبار	اختبار المنتجات وفقا لقاعدة تنظيمية معينة	مثل مستوى الأداء (اخذ العينات)
إجراءات تقييم الامتثال المتصلة بهذه القواعد التقنية	اشتراط متعلق بتقديم شهادات من طرف الدولة المستوردة	منح شهادة امتثال للمنتجات الكهربائية
اشتراط الفحص	فحص المنتج في الدولة المستوردة (إجراء اختبار في مختبرات)	فحص واردات المنسوجات و الملابس قبل السماح بدخولها
الاشتراطات المتعلقة بمعلومات إمكانية التعقب	الإفصاح عن المعلومات التي تسمح بتعقب منتج معين في مراحل الإنتاج و التصنيع و التوزيع	* منشأ المواد و الأجزاء. * تاريخ التصنيع. * توزيع و أماكن المنتجات بعد تسليمها.

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على الاونكتاد: التصنيف الدولي للتدابير غير التعريفية: إصدار عام 2012، ص ص 17-23.

**ثانيا: المقاييس (Standards):** طبقا للملحق رقم (1) للاتفاق يقصد بالمقياس، وثيقة أقرتها هيئة معترف بها تتضمن قواعد أو مبادئ إرشادية أو مواصفات للمنتجات أو أساليب التجهيز و الإنتاج المرتبطة بها، و التي لا يكون الامتثال لها الزاميا، أي تكون اختيارية، يلاحظ أن كل من اللوائح الفنية و المقاييس إنما يتعلقان معا بشيء واحد هو المواصفات الفنية للسلع، غير أن المواصفات التي تأخذ شكل لوائح فنية هي مواصفات ملزمة، أما تلك التي تأخذ شكل مقاييس فإنها غير ملزمة. و بالتالي، فإن المقاييس تتحول إلى لائحة فنية اذا تدخلت السلطات المختصة في الدول بأحكام إدارية تجعل الامتثال للمواصفات الفنية التي يتضمنها المقياس إجباريا<sup>(1)</sup>. و يدخل في مفهوم المواصفة القياسية الخصائص التقنية للمنتج من أوزان و أحجام، وحدات و أوصاف محددة للعناصر المستعملة في المنتج، و التي يجب أن تظهر فوق كل منتج معروض للاستهلاك و الذي تم استيراده أو تصديره.

و تمثل القيود الفنية للتجارة نسبة كبيرة من مجموع القيود غير التعريفية في الجزائر، و تمثل بذلك أحد الأشكال الأكثر تكلفة من التدابير غير التعريفية من حيث تأثيرها على المتعاملين الاقتصاديين مقارنة بالقيود التجارية. و في هذا المجال حرص المشرع الجزائري على تنظيم التدابير المتعلقة بالوسم بموجب قانون حماية المستهلك و قمع الغش لعام 1989<sup>(2)</sup>، و كذلك في أحكام المرسوم التنفيذي رقم 90-367<sup>(3)</sup>. و لقد عرفت المادة 3 فقرة 4 من القانون

(1) عبد العزيز السني، عادل، (2002) نفس المرجع، ص ص 380-381.

(2) قانون رقم 09-03 مؤرخ في 25 فبراير سنة 2009، يتعلق بحماية المستهلك و قمع الغش (الجريدة رقم 15 المؤرخة في 08 مارس 2009)

(3) مرسوم تنفيذي رقم 90-367 مؤرخ في 10 نوفمبر 1990، يتعلق بوسم السلع الغذائية و عرضها، ج.ر.ج عدد 50 الصادر في 21 نوفمبر 1990، معدل و متمم بموجب المرسوم التنفيذي رقم 05-484 مؤرخ في 22 ديسمبر 2005، ج.ر.ج عدد 83 الصادر في 25 ديسمبر 2005.



رقم 03-09 الوسم بأنه "كل البيانات أو الكتابات أو الإشارات أو العلامات أو المميزات أو الصور أو التماثيل أو الرموز المرتبطة بسلعة، تظهر على كل غلاف أو وثيقة أو لافتة أو سمة أو ملصقة أو بطاقة أو ختم أو معلقة مرفقة أو دالة على طبيعة منتج مهما كان شكلها أو سندها، بغض النظر عن طريقة وضعها". كذلك عرفت المادة 2 من المرسوم التنفيذي رقم 90-367 المعدل و المتمم الوسم على أنه "كل نص مكتوب أو مطبوع أو كل عرض بياني يظهر على البطاقة الذي يرفق بالمنتج أو يوضع قرب هذا الأخير لأجل ترقية البيع". و لقد حددت المادة (6) من المرسوم التنفيذي رقم 90-367 على 6 بيانات الزامبية فيما يخص وسم السلع الزراعية<sup>(1)</sup>، و تم إضافة 5 بيانات الزامبية بموجب أحكام المرسوم التنفيذي رقم 13-378.<sup>(2)</sup> و هي التزامات تقع على كاهل العون الاقتصادي و تكون لصالح المستهلك. و في نفس الاطار نشير إلى صدور تعليمة وزارية في مسألة الالتزام المتعلق بضرورة وسم السلع باللغة العربية،<sup>(3)</sup> تلزم المستوردين ضرورة أن يرد الوسم باللغة العربية كشرط لدخول المنتجات المراد بيعها على حالتها إلى الإقليم الجزائري و تسويقها محليا، و ذلك عملا بالأحكام الواردة في المرسوم التنفيذي رقم 13-378.

أما فيما يخص المطابقة للوائح الفنية، فنجد أن الفقرة 5 من المادة الأولى من القانون رقم 04-04 و الذي يتعلق بالتقييس تعرف إجراء تقييم المطابقة أو مدى الامتثال بأنه "كل الإجراءات المستخدمة بشكل مباشر أو غير مباشر لتحديد مدى احترام الشروط ذات الصلة باللوائح الفنية و المواصفات. و من ضمن ما تتضمنه الإجراءات الأخرى لأخذ العينات و إجراء التجارب و التفتيش، و إجراءات التقييم و التحقيق، و ضمان المطابقة، و إجراءات التسجيل

(1) تنص المادة 6 من المرسوم التنفيذي رقم 90-367 على: التسمية الخاصة بالبيع، ذكر قائمة التوابل عند الاقتضاء، الكمية الصافية المعبر عنها بوحدة النظام الطولي، تاريخ الصنع المعبر عنها بعبارة صنع في... و الأجل الأقصى لصلاحية استهلاكه المعبر عنه "يستهلك قبل..." و كذا شروط الحفظ، الاسم و اسم الشركة أو العلامة المسجلة و عنوان الشخص المسؤول عن صناعة السلعة و توضيها أو توزيعها أو استيرادها و طريقة الاستعمال أو شروط التناول الخاصة عند الضرورة".

(2) مرسوم تنفيذي رقم 378 - 13 مؤرخ في 5 محرم عام 1435 الموافق 9 نوفمبر سنة 2013 يحدد الشروط والكيفيات المتعلقة بإعلام المستهلك (ج ر رقم 58-2013). يحدد الشروط و الكيفيات المتعلقة بالمستهلك. كما تطرقت المادة 12 منه في القسم الثاني إلى البيانات الإلزامية: و هي تسمية البيع، الكمية الصافية للمواد المعبأة مسبقا، اسم الشركة أو عنوانها أو العلامة المسجلة و عنوان المنتج أو الموضب أو الموزع و المستورد اذا كانت المادة مستوردة، البلد الأصلي أو بلد المنشأ، تحديد حصة الصنع، طريقة الاستعمال و احتياطات الاستعمال في حالة ما اذا كان إغفاله لا يسمح باستعمال مناسب للمادة الغذائية، تاريخ الصنع أو التوضيب أو تاريخ الصلاحية الدنيا أو في حالة المواد الغذائية السريعة التلف ميكروبيولوجيا، التاريخ الأقصى للاستهلاك، قائمة المكونات، الشروط الخاصة بالحفظ، بيان نسبة حجم الكحول المكتسب للمشروبات التي تحتوي على أكثر من 12% من الكحول حسب الحجم، اذا اقتضى الحال بيان معالجة بالأنشطة الأيونية أو معالجة بواسطة الأيونات أو رمز الإشعاع العالي بقرب اسم الغذاء مباشرة".

(3) المادة 5 من المرسوم التنفيذي رقم 90-367 مؤرخ في 22 ربيع الثاني عام 1411 الموافق 10 نوفمبر 1990 يتعلق بوسم السلع الغذائية و عرضها.

و الاعتماد، و المصادقة و المزج بينهما " (1) و هو نفس التعريف الذي ورد في الملحق رقم (1) من اتفاق الحواجز الفنية أمام التجارة. و يهدف تقييم المطابقة من خلال تطبيق الآليات المذكورة سابقا طبقا للمادة رقم (2) من المرسوم التنفيذي رقم 05-465 إلى " إثبات أن المتطلبات الخصوصية المتعلقة بمنتوج أو مسار أو نظام أو شخص أو هيئة، تم احترامها" (2).

و يتوجب أن تحمل المنتجات المستوردة علامة أو شهادة المطابقة الإلزامية التي تسلم من طرف الهيئات المؤهلة بها من طرف المعهد الجزائري للتقييس، و يمنع دخول المنتجات التي لا تحمل علامة المطابقة الإلزامية و تسويقها داخل التراب الوطني (3) . و لقد تناولت المادة (5) من الاتفاق الدولي السابق الإشارة إليه الأحكام التي تنظم الإجراءات التي تتخذها الحكومات للدول الأعضاء عند قيامها بالتأكد الإيجابي بمطابقة المنتجات التي يكون منشأها في أراضي أعضاء آخرين للقواعد الفنية أو المقاييس. من بينها ألا تعد إجراءات تقييم المطابقة أو تعتمد بغرض وضع عقبات غير ضرورية أمام التجارة الدولية، أن تتم إجراءات تقييم المطابقة بأسرع ما يمكن و أن تعلن المدة التي سيستغرقها كل إجراء من إجراءات تقييم المطابقة. أن تكون الرسوم المفروضة على الأعضاء الأخرى لتقييم المطابقة عادلة بالمقارنة مع الرسوم التي تفرض لهذا الغرض على المنتجات الوطنية.

أما فيما يخص إجراءات المطابقة أثناء الاستيراد في الجزائر، فقد أوجب القانون الجزائري على المستورد توضيح مواصفات المنتوج في دفتر الشروط، و في الطلبية و القيام بإجراءات تحاليل الجودة و مراقبة المطابقة، و إثبات للأعوان المكلفين بمراقبة النوعية و قمع الغش، أن المادة المستوردة تطابق المقاييس المعتمدة و المواصفات القانونية و التنظيمية، و أن يستجيب المنتوج للاغبات المشروعة للاستهلاك خاصة ما يتعلق بطبيعته و صنفه و منشئه و مميزاته الأساسية و تركيبه و نسبة المقومات اللازمة له، هويته و كمياته (4) و تخضع المنتوجات المستوردة لمراقبة المطابقة على مستوى المراكز الحدودية، البرية، البحرية و الجوية. و هذا من طرف المفتشيات الحدودية التابعة للإدارة المكلفة بحماية المستهلك و قمع الغش (5) و تتم عملية المراقبة قبل جمركة المنتوجات المستوردة و ذلك على أساس ملف يقدمه المستورد أو

(1) القانون رقم 04-04 مؤرخ في 23 جويلية 2004، يتعلق بالتقييس، ج.ر.ج. ج عدد 41، الصادر في 27 جويلية 2004، المعدل و المتمم بموجب القانون رقم 16-04 مؤرخ في 19 جوان 2016، ج.ر.ج. ج عدد 37، الصادر في 22 جوان 2016، ص 15.  
(2) المرسوم التنفيذي رقم 05-465 مؤرخ في 6 ديسمبر 2005، يتعلق بالمطابقة، ج.ر.ج. ج عدد 80، الصادر في 11 ديسمبر 2005، ص 10.

(3) يجب الحصول على شهادة المطابقة قبل عرض المنتوج للاستهلاك بعد تنفيذ التزامات التخليص الجمركي، و ذلك وفق ما يقضي به أحكام القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 3 مارس 1997، و الذي يحدد قائمة المنتجات المستوردة الخاضعة لمراقبة المطابقة و النوعية، ج.ر.ج. ج عدد 34، الصادر في 4 مارس 1997.

(4) المادة 11 من القانون رقم 09-03 يتعلق بحماية المستهلك و قمع الغش.

(5) المادة 2 من المرسوم التنفيذي رقم 05-467 مؤرخ في 10 ديسمبر 2005، يحدد شروط مراقبة مطابقة المنتوجات المستوردة عبر الحدود و كفاءات ذلك، ج.ر.ج. ج عدد 80، الصادر في 11 ديسمبر 2005.

ممثل المؤلف قانونا إلى المفتشية الحدودية، و نجد عدة طرق لمراقبة مطابقة المنتوجات، و تتمثل في كل من فحص الوثائق المكونة للملف محل المراقبة<sup>(1)</sup>، المراقبة بالعين المجردة للمنتوج.<sup>(2)</sup>

و لقد قام المشرع الجزائري بإدراج أحكام جديدة في المرسوم التنفيذي رقم 05-467 تتعلق بتوسيع عمليات مراقبة مطابقة كل المنتوجات المستوردة، و ذلك بأن خص مراقبة المنتوجات المستوردة عبر الحدود بثلاث آليات، و تتمثل في كل من عدم منح رخصة دخول المنتوج إلا بعد استكمال إجراءات الفحص أو في حال عدم وجود أي ضرورة للجوء إليها و ذلك بفحص الوثائق، و طريقة أو /و المراقبة بالعين المجردة و التي يمكن أن تستكمل باقتطاع عينات، نجد كذلك طريقة رقابة مطابقة المنتوجات المستوردة بالعين المجردة باقتطاع عينات.<sup>(3)</sup>

أما ما يتعين على المتعاملين الاقتصاديين الناشطين في قطاع استيراد المواد الأولية و المنتجات و البضائع الموجهة لإعادة البيع على حالتها ابتداء من عام 2014، العمل وفقا لنص المادة (2) بشهادة تثبت احترامهم لجودة المنتجات و شروط التخزين و النقل.<sup>(4)</sup> و " تعد الشهادة وثيقة إدارية يتم الحصول عليها من طرف المديرية الإقليمية المختصة، و هو بمثابة ترخيص للسماح باستيراد المنتجات المذكورة في المرسوم، بشرط احترام الشروط المفروضة لممارسة نشاطه و ذلك في المجالات الثلاثة المعنية بهذا الإجراء و المتمثلة في منشآت التخزين، التوزيع، وسائل النقل و مراقبة المنتجات. أما فيما يخص احترام المستورد للمواصفات القياسية، فيتعين على المستورد التأكد من جودة السلع المستوردة و مدى مطابقتها للمواصفات التعاقدية، و ذلك بان يتفادى استيراد سلع سبق رفضها من جهات أخرى

(1) يشمل الملف عدة وثائق تتمثل أساسا في وثيقة التصريح باستيراد منتوج، نسخة طبق الأصل مصادق عليها من مستخرج السجل التجاري، نسخة طبق الأصل مصادق عليها للفاتورة، نسخة أصلية لكل وثيقة أخرى تطالب بها المفتشية الحدودية تتعلق بمطابقة المنتوجات المستوردة، و ذلك وفق ما تم تحديده بموجب نص المادة 3 من القانون نفسه.

(2) تتم مراقبة المنتوجات المستوردة بالعين المجردة من خلال التأكد من مطابقة المنتوج إلى شروط استعماله أو تخزينه. التأكد من مطابقة المنتوج للبيانات المتعلقة بالوسم، التأكد من عدم وجود أي تلف أو تلوث محتمل للمنتوج (المادة 7 من القانون نفسه).

-أما عن كيفية اقتطاع عينات فيتم على أساس نتائج فحص الوثائق أو الرقابة بالعين المجردة المنجزة، المنشأ و الطبيعة و النوع، الغرض و مستوى الخطر الذي يشكله المنتوج، السوابق المتعلقة بالمنتوج و بالمستورد، و كذلك موثوقية عملية التفتيش المنجزة على مستوى البلد المصدر و أماكن المناولة، و الأولويات التي تحددها الإدارة المكلفة بحماية المستهلك وقمع الغش، و ذلك وفق نص المادة 8 من القانون نفسه.

(3) طريقة رقابة مطابقة المنتوجات المستوردة بالعين المجردة باقتطاع عينات: تتم بالنقل الفوري أو بطريقة تحول دون أي تلف للمنتوج إلى مخبر مراقبة الجودة و قمع الغش، أو أي مخبر معتمد لغرض إجراء التحليل، الاختبارات أو التجارب عليها، المادة 12 من المرسوم التنفيذي رقم 05-467.

(4) حيث تم تعديل أحكام المرسوم التنفيذي رقم 13-141 مؤرخ في 10 افريل 2013، ج.ر.ج. عدد 21 الصادر في 23 افريل 2013، يعدل و يتم المرسوم التنفيذي رقم 05-458 مؤرخ في 30 نوفمبر 2005، الذي يحدد كفاءات ممارسة نشاط استيراد المواد الأولية و المنتوجات و البضائع الموجهة لإعادة البيع على حالتها، ج.ر.ج. عدد 78 الصادر في 04 ديسمبر 2005.

أو استيراد سلع ذات جودة رديئة، باعتبار أن الحكم سلعة أنها ذو جودة عالية مرتبط غالبا بالعمل بسلسلة من المواصفات المطلوبة في المجال المحدد". (1)

### 5-تدابير الصحة و الصحة النباتية

التدابير الصحية و تدابير الصحة النباتية ( Sanitary and Phytosanitary Measures-SPS) هي تلك التدابير التي يتم تطبيقها لحماية الحياة البشرية أو الحيوانية من تلوث الأغذية، و الأمراض و الآفات أو تلك المصممة لحماية التنوع البيولوجي. و غالبا ما تشمل هذه التدابير متطلبات للتسجيل من قبل المستوردين للأغذية و حدود معينة لبعض المواد و متطلبات وضع العلامات و التغليف و معايير صحية و اختبارات جودة و التصديق على المنتجات و تفتيشها و تتبعها، إضافة إلى الحجر الصحي و متطلبات الحجر الصحي.

و رغم أهمية هذه القيود ، فإننا لا نملك لحد الآن أرقام أو معطيات حول النسبة المئوية التي تمثلها تدابير الصحة و الصحة النباتية من إجمالي الحواجز التجارية غير التعريفية، و لكن ربما تكون من حيث التصنيف من بين التدابير الأكثر تقييدا للواردات في الجزائر، و تحتوي على إجراءات استيراد معقدة مثل عمليات التفتيش التي تقوم بها العديد من الهيئات الوزارية مثل وزارة الصحة و السكان، ووزارة التجارة و وزارة الداخلية، ووزارة الفلاحة. تقوم وزارة الصحة و السكان أيضا بالتسجيل و الفحص و الموافقة على المكملات الغذائية و الأطعمة المتخصصة و الأطعمة الغذائية و المعدات و الإمدادات الطبية من خلال عملية بطيئة و مرهقة. بعض منتجات الأطعمة المتخصصة، و هي فئة واسعة تشمل أي أطعمة مصنعة تدعى أنها "مرتفعة" أو "غنية" بالفيتامينات أو المعادن، تواجه فترات طويلة للموافقة عليها. إلى جانب الحواجز الفنية أمام التجارة، لذا تعتبر تدابير الصحة و الصحة النباتية من بين الحواجز التي تخلق العقبات أمام تسهيل التحركات التجارية لبعض أهم الصادرات و الواردات الجزائرية.

و تطلب حكومات الدول عند استيرادها للمنتجات الزراعية و المنتجات الغذائية بصفة عامة، توافر شروط و متطلبات معينة في هذه المنتجات لحماية حياة و صحة مواطنيها و سلامة حيواناتها و نباتاتها من الأمراض أو الحفاظ على البيئة و بمعنى آخر لتلبية احتياجات الصحة و الصحة النباتية. و لقد "لوحظ قبل جولة الأوروغواي عدم وجود مقاييس موحدة، أو حتى متقاربة بالنسبة لهذه الشروط، و بالتالي في مجال المستويات المناسبة لحماية حياة أو صحة الإنسان أو الحيوان أو النباتات. كذلك لم يكن هناك تناسق بين التدابير التي تتخذها الدول في هذا الخصوص. الأمر الذي جعل التدابير المطبقة في بعض الدول المستوردة للمنتجات الزراعية الغذائية-في بعض الأحيان- ليست إلا

(1) حجارى ربيعة، حرية الاستثمار في التجارة الخارجية، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، تخصص قانون، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2016-2017.

وسائل مقنعة للحماية التجارية و بدائل للقيود التجارية التي كانت تخفضها و عوائق غير مبررة أمام الصادرات الزراعية و الغذائية إلى هذه الدول".<sup>(1)</sup>

و لذلك كان القضاء على قيود الصحة و الصحة النباتية غير المبررة (Unjustified) أو الحد منها، أحد الأهداف الأساسية للدول المشاركة في مفاوضات جولة الأوروغواي. و قد حرصت الدول أثناء المفاوضات على التوصل إلى اتفاق يشمل على مجموعة من القواعد و الضوابط و النظم و الإجراءات التي تنظم التدابير التي تتخذها الدول لحماية حياة الإنسان أو الحيوان أو النبات، تنظيماً محكماً، على النمو الذي يكفل الحد من التأثيرات السلبية لهذه التدابير على التجارة الدولية إلى أقصى حد ممكن. و بالفعل فقد أسفرت مفاوضات هذه الجولة من التوصل إلى اتفاق في هذا الشأن جاء تحت عنوان "اتفاق تدابير الصحة و الصحة النباتية" ( Agreement on the application of sanitary and Phytosanitary Measures-SPS).

و لقد تعرضت هذه الاتفاقية في المادة (20) فقرة (ب) منها إلى هذا الموضوع حيث قررت انه يمكن لأي طرف متعاقد أن يتخذ التدابير و الإجراءات اللازمة لحماية حياة أو صحة الإنسان أو الحيوان أو النبات بشرط ألا تطبق هذه التدابير و الإجراءات على نحو يشكل وسيلة للتمييز الجمركي أو الذي ليس له ما يبرره بين الدول و ألا يتم استخدامها كقيود مقنعة (Disguised restriction) للحد من التجارة الدولية. " إلا أن جزاز اتخاذ ترتيبات في هذا الاطار مقترن بضرورة عدم الإفراط في اتخاذها، بمعنى ضرورة اتخاذ التدابير بالقدر الذي يلزم صحة الإنسان، الحيوان و النبات و عدم تطبيقها بطريقة تشكل قيود على حرية المبادلات التجارية الدولية".<sup>(2)</sup>

و طبقاً للفقرة (1) من الملحق (أ) لهذا الاتفاق فان تدبير الصحة و الصحة النباتية هو أي تدبير يطبق لتحقيق أي من الأهداف التالية:

أ- حماية حياة أو صحة الحيوان و النبات في أراضي البلد العضو من الأخطار الناشئة عن دخول أو وجود أو انتشار الآفات (Pests) أو الأمراض أو الكائنات العضوية (Organisms) الحاملة للأمراض أو المسببة لها.  
ب- حماية حياة أو صحة الإنسان أو الحيوان أو النبات في أراضي البلد العضو من الأخطار الناشئة عن المواد المضافة (Additives) أو الملوثات (Contaminants) أو السموم (Toxins) أو الكائنات العضوية المسببة للأمراض و الموجودة في المواد الغذائية أو المشروبات أو الأعلاف.

(1) عبد العزيز السني، عادل، مرجع سابق، ص 364.

(2) عبد العزيز، سمير محمد، (1994)، التجارة العالمية بين غات 1994 و منظمة التجارة العالمية، مرجع سابق، ص 12.

ج- حماية حياة الإنسان في أراضي البلد العضو من الأخطار الناشئة عن الأمراض التي تحملها الحيوانات أو النباتات أو المشتقات الحيوانية و النباتية.

د- منع أي ضرر آخر أو الحد منه في نطاق أراضي العضو ناتج عن دخول "الآفات" أو تواجدها أو انتشارها.

و تعرف الأونكتاد التدابير الصحية و تدابير الصحة النباتية على أنها تلك التدابير التي "تطبق لحماية حياة البشر أو الحيوانات من المخاطر الناشئة عن المواد المضافة أو الملوثات أو السموم أو الكائنات المسببة للأمراض المنقولة بالنباتات أو الحيوانات، و لحماية حياة الحيوانات أو النباتات من الآفات أو الأمراض أو الكائنات المسببة للأمراض، و لمنع أو تضييق نطاق الضرر الذي يلحق ببلد ما بسبب وفود الآفات أو استقرارها أو انتشارها، و لحماية التنوع البيولوجي. و تشمل هذه المجموعة على التدابير المتخذة لحماية حياة الأسماك و الحيوانات البرية، و كذلك الغابات و النباتات البرية".<sup>(1)</sup>

و نستنتج من هذا التعريف الجامع أن هذه التدابير تخص المنتجات الفلاحية و الغذائية. و هي معايير مهمة لحماية المستهلكين، و الحيوان و النبات من:<sup>(2)</sup>

\*المخاطر الناجمة عن انتقال و انتشار الأوبئة و الأمراض أو الكائنات الناقلة للمرض أو المسببة له.

\*المخاطر الناجمة عن المواد المضافة أو الملوثات و السموم، أو الكائنات المسببة للمرض الموجودة في الأطعمة و المشروبات الخفيفة و المواد الغذائية.

\*الأمراض التي تنقلها الحيوانات أو النباتات أو مشتقاتها.

أما بالنسبة لأنواع التدابير التي يمكن للدولة العضو التي تتخذها لتحقيق الأهداف المشار إليها حالا فهي تشمل كافة القوانين و اللوائح التنظيمية و المتطلبات المتصلة بالموضوع، بما في ذلك مقاييس المنتج النهائي، و طرق التجهيز و الإنتاج و إجراءات الاختبار و الفحص و التصديق و الموافقة و كذلك معاملات الحجر الصحي كالمتطلبات المرتبطة بنقل الحيوانات أو النباتات أو بالمواد اللازمة لبقائها على قيد الحياة خلال فترة النقل، هذا بالإضافة إلى إجراءات اخذ العينات و طرق تقييم المخاطر (methods of risk assessment) و متطلبات التعبئة (Packing) و العنونة (Labelling) المبينة للمحتويات و المرتبطة مباشرة بسلامة المواد الغذائية.<sup>(3)</sup>

(1) الأونكتاد، التصنيف الدولي للتدابير غير التعريفية، إصدار عام 2012، ص 7.

(2) Chambre de commerce et d'industrie de Paris/CCI, (2005), Les prochains enjeux de la libéralisation commerciale : le démantèlement des obstacles non tarifaires au commerce, Janvier 2005.

(3) عبد العزيز السني، عادل، (2002)، مرجع سابق، ص 367.

و يلخص الجدول التالي مختلف هذه التدابير كما وردت في التصنيف الأخير للتدابير غير التعريفية الصادر عن الأونكتاد.

الجدول رقم (47): ألف 1: حظر/تقييد الواردات لأسباب تتعلق بالتدابير الصحية و تدابير الصحة النباتية

التدابير المعنية	التعريف	أمثلة كما وردت في التصنيف
المحظورات الجغرافية المؤقتة لأسباب تتعلق بالتدابير الصحية و تدابير الصحة النباتية	تتمثل في حظر واردات محددة من بلدان أو مناطق بسبب أمراض معدية.	حظر واردات الدواجن من مناطق متأثرة بأنفلونزا الطيور، أو واردات الماشية من بلدان متأثرة بمرض القدم و الفم
القيود الجغرافية على الأهلية	حظر واردات منتجات معينة من بلدان أو مناطق معينة بسبب الافتقار إلى أدلة على وجود أوضاع أمان كافية تكفل تجنب المخاطر الصحية و مخاطر الصحة النباتية.	حظر واردات منتجات الألبان من البلدان التي لم تثبت وجود أوضاع صحية مرضية بما.
النهج النظامي (تدابير مجمعة)	يجمع بين اثنين أو أكثر من التدابير الصحية و تدابير الصحة النباتية المستقلة المتعلقة بالمنتج نفسه	ينص أي برنامج للواردات على حزمة من التدابير تحدد بالتفصيل موقع الإنتاج المحدد الخالي من الآفات، و مبيدات الآفات التي ستستخدم، و تقنيات الحصاد، فضلا عن طرق التبخير بعد الحصاد، بالإضافة إلى متطلبات الفحص في نقطة الدخول.
اشتراط الإذن المحدد المطلوب لأسباب تتعلق بالتدابير الصحية و تدابير الصحة النباتية	اشتراط يلزم المستوردين بالحصول على إذن أو تصاريح أو موافقة من وكالة حكومية مختصة في بلد المقصد لأسباب تتعلق بالتدابير الصحية و تدابير الصحة النباتية.	يشترط الحصول من وزارة الصحة على إذن بالاستيراد
متطلبات تسجيل المستوردين	اشتراط يلزم المستوردين بالتسجيل قبل أن يمكنهم استيراد منتجات معينة؛ لكي يتم التسجيل عليهم كذلك الامتثال لاشتراطات معينة، و تقديم مستندات، و دفع رسوم التسجيل	تسجيل مستوردي صنف غذائي معين لدى وزارة الصحة

المرجع: الأونكتاد، التصنيف الدولي للتدابير غير التعريفية، إصدار عام 2012

الجدول رقم (48): ألف 2: الحدود المسموح بها من المخلفات و الاستخدام المقيد للمواد

التدابير المعنية	التعريف	أمثلة كما وردت في التصنيف
الحدود المسموح بها لمخلفات مواد (غير ميكروبيولوجية) معينة أو للتلوث بها	يقرر حدا أقصى للمخلفات أو حدا مسموحا به لمواد مثل الأسمدة و مبيدات الآفات و مواد كيميائية و فلزات معينة في الغذاء و علف الحيوانات، و هي مواد تستخدم في عملية إنتاج الغذاء و العلف و لكنها ليست مكونات مقصودة.	(أ) تحديد حد أقصى لمخلفات مبيدات الحشرات، و مبيدات الآفات، و الفلزات الثقيلة، و الأدوية البيطرية. (ب) الملوثات العضوية الثابتة و المواد الكيميائية الناتجة أثناء التصنيع. (ج) مخلفات مبيد الذاي ثيانون في التفاح و حشيشة الدينار.
الاستخدام المقيد لمواد معينة في الأغذية و الأعلاف، و للمواد الملامسة للأغذية و الأعلاف	تقييد أو حظر استخدام مواد معينة موجودة في الغذاء و العلف. و يشمل ذلك تقييد استخدام مواد موجودة في حاويات الأغذية من الممكن أن تنتقل إلى الغذاء	(أ) توجد قيود معينة على المواد المضافة إلى الأغذية و الأعلاف لغرض التلوين أو الحفظ أو التحلية. (ب) في حالة حاويات الأغذية، المصنوعة من لدائن كلوريد البولي فينيل، يجب ألا يزيد مونومر كلوريد الفينول على 1 ملغ لكل كلغ.

المرجع: الأونكتاد، التصنيف الدولي للتدابير غير التعريفية، إصدار عام 2012

الجدول رقم (49): ألف 3: اشتراطات التوسيم ووضع العلامات و التغليف و التعبئة

التدابير المعنية	التعريف	أمثلة كما وردت في التصنيف
اشتراطات التوسيم	هي التدابير التي تحدد المعلومات ذات الصلة المباشرة بسلامة الأغذية، و التي ينبغي تقديمها إلى المستهلك: فالتوسيم هو أي معلومات خطية أو إلكترونية أو بيانية تدون على عبوة الاستهلاك أو على بطاقة منفصلة و لكنها ذات صلة.	(أ) البطاقات التي يجب أن تحدد أوضاع التخزين. (ب) المكونات التي تنطوي على خطر محتمل، كالمواد المسيلة للحساسية.
اشتراطات وضع العلامات	هي التدابير التي تحدد المعلومات المتصلة مباشرة بسلامة الأغذية، و التي ينبغي أن تدون على عبوات السلع لأغراض النقل و /أو التوزيع	يجب أن تدون على حاوية النقل من الخارج تعليمات مثل طريقة التعامل مع البضاعة السريعة التلف، أو احتياجات التبريد، أو الحماية من أشعة الشمس المباشرة، و ما إلى ذلك.
اشتراطات التغليف و التعبئة	هي التدابير التي تنظم الطريقة التي يجب، أو لا يمكن، أن تغلف و تعبأ بها البضائع، أو التي تحدد المواد المستخدمة في التغليف و التعبئة، و تتصل هذه التدابير بسلامة الأغذية بشكل مباشر	يقيد استخدام رقائق كلوريد البولي فينيل في تغليف و تعبئة الأغذية.

المرجع: الأونكتاد، التصنيف الدولي للتدابير غير التعريفية، إصدار عام 2012



الجدول رقم (50): ألف 4: الاشتراطات الصحية

و هي الاشتراطات المتعلقة بجودة الأغذية و تركيبها و سلامتها، و هي تستند إلى ممارسات النظافة الصحية و ممارسات التصنيع الجيدة، و الأساليب المعترف بها في التحليل و أخذ العينات

التدابير المعنية	التعريف	أمثلة كما وردت في التصنيف
المعايير الميكروبيولوجية للمنتج النهائي	بيان الكائنات المجهرية المسببة للقلق و/أو تكسيناتها/نواتج الأيض المتعلقة بها و سبب ذلك للقلق، و الطرق التحليلية لاكتشاف هذه الأشياء و/ أو تحديد كميتها في المنتج النهائي.	ينبغي بسترة البيض السائل أو معالجته على وجه آخر لغرض القضاء التام على جميع بكتيريا السالمونيلا الحية.
ممارسات النظافة الصحية أثناء الإنتاج	الاشتراطات التي يقصد بها بصورة رئيسية تقديم توجيهات وضع و تطبيق المعايير الميكروبيولوجية المتعلقة بالأغذية عند أية نقطة من نقاط السلسلة الغذائية، بداية من الإنتاج الأولي إلى الاستهلاك النهائي.	ينبغي أن تنظف في المزرعة يوميا معدات حلب اللبن باستخدام منظف معين.

المرجع: الأونكتاد، التصنيف الدولي للتدابير غير التعريفية، إصدار عام 2012

الجدول رقم (51): ألف 5: المعاملة المتعلقة بالقضاء على الآفات النباتية و الحيوانية و الكائنات المسببة للأمراض في المنتج النهائي.

التدابير المعنية	التعريف	أمثلة كما وردت في التصنيف
المعاملة بالتبريد/بالتسخين	اشتراط تبريد/تسخين المنتجات إلى درجات حرارة أدنى/أعلى من مستوى معين لمدة زمنية معينة لغرض قتل الآفات المستهدفة، إما قبل وصول المنتجات إلى بلد المقصد أو عند وصولها.	يجب معاملة منتجات الموالح بالتبريد للقضاء على ذباب الفاكهة
التشعيع	اشتراط قبل أو وقف نشاط الكائنات المجهرية أو البكتيريا أو الفيروسات أو الحشرات التي قد توجد في منتجات الغذاء أو الأعلاف، باستخدام الطاقة المشعة (الإشعاع المؤين)	قد تطبق هذه التكنولوجيا على منتجات اللحوم، و الفاكهة الطازجة، و التوابل، و مخاليط التوابل النباتية المجففة.
التبخير	هي عملية لتعرض الحشرات أو الأبواغ الفطرية أو غيرها من الكائنات لأبخرة مادة كيميائية بفترة زمنية محددة. و هذه المادة المتبخرة مساحات مغلقة لفترة زمنية محددة. و هذه المادة المتبخرة المطهرة مادة كيميائية يمكن أن تتحول عند درجة معينة و ضغط معين إلى حالة غازية بتركيز يكفي لقتل كائن معين من الآفات.	يستخدم حمض الخليك كمادة متبخرة مطهرة بعد الحصاد بهدف القضاء على الأبواغ الفطرية الموجودة على الخوخ و النكتارين و المشمش و الكرز، كما تستخدم مادة بروميد الميثيل لتبخير الأزهار المقطوعة و الكثير من السلع الأخرى.

المرجع: الأونكتاد، التصنيف الدولي للتدابير غير التعريفية، إصدار عام 2012

الجدول رقم (52): ألف 6: اشتراطات أخرى تتعلق بالإنتاج أو بالعمليات التالية للإنتاج

التدابير المعنية	التعريف	أمثلة كما وردت في التصنيف
عمليات نمو النباتات	هي اشتراطات تتعلق بكيف ينبغي زرع النبات من حيث الأوضاع المتصلة بدرجة الحرارة، والضوء، والمسافة بين النباتات، والماء، والأكسجين، و المغذيات المعدنية، ومع إلى ذلك.	يحدد معدل البذار والمسافة بين الخطوط عند زراعة فول الصويا من أجل تقليل خطر الإصابة بمرض تبقع الأوراق المسمى عين الضفدع.
عمليات تربية الحيوانات أو صيدها	هي اشتراطات تتعلق بطريقة تربية أو صيد أي حيوان بسبب بواعث القلق ذات الصلة بالتدابير الصحية و تدابير الصحة النباتية	يجب عدم تغذية الماشية بأعلاف تحتوي على سقطة الأبقار الذبيحة المشتبه في إصابتها بمرض جنون البقر
تصنيع الأغذية و الأعلاف	هي اشتراطات تتعلق بكيفية إنتاج الأغذية أو الأعلاف من أجل استيفاء شروط النظافة الصحية المتعلقة بالمنتجات النهائية.	يجب في المعدات أو الآلات الجديدة المستخدمة في مناولة أو تصنيع الأعلاف داخل أو حول منشأة أعلاف الحيوانات أن تخلو من مركب ثنائي الفينيل المتعدد الكلور.
أوضاع التخزين و النقل	هي اشتراطات تتعلق بأوضاع معينة لتخزين و/أو نقل الأغذية و الأعلاف و النباتات و الحيوانات	ينبغي تخزين مواد غذائية معينة في مكان جاف، أو في درجة حرارة تقل عن حد معين.

المرجع: الأونكتاد، التصنيف الدولي للتدابير غير التعريفية، إصدار عام 2012

الجدول رقم (53): ألف 8: تقييم مدى الامتثال فيما يتصل بالتدابير الصحية و تدابير الصحة النباتية

هو اشتراط للتحقق من استيفاء وضع معين يتعلق بالتدابير الصحية و تدابير الصحة النباتية. و يمكن تحقيق هذا الاشتراط بإتباع شكل واحد أو مجموعة أشكال مجمعة من إجراءات الفحص و الموافقة، بما في ذلك إجراءات أخذ العينات و الاختبار و الفحص، و تقييم مدى الامتثال و التحقق منه و ضمانه، و الاعتماد و الموافقة و ما إلى ذلك

التدابير المعنية	التعريف	أمثلة كما وردت في التصنيف
اشتراط تسجيل المنتج	اشتراط تسجيل المنتج في البلد المستورد	اشتراطات و مبادئ توجيهية لتسجيل مبيد آفات معين و مركباته.
الاشتراط المتعلق بالاختبار	اشتراط يتعلق باختبار المنتجات وفقا لقاعدة تنظيمية معينة، مثل الحد الأقصى للمخلفات.	يشترط إجراء اختبار على عينة من واردات البرتقال للتحقق من الحد الأقصى المسموح به من مخلفات مبيدات الآفات.
الاشتراط المتعلق بتقديم شهادات	اشتراط يتعلق بتقديم شهادة بالامتثال لقاعدة تنظيمية معينة يتطلبه البلد المستورد، و لكن يجوز إصدار الشهادة في البلد المصدر أو البلد المستورد.	يشترط تقديم شهادة امتثال فيما يتعلق بالمواد الملامسة للأغذية (الحاويات و الورق و البلاستيك، و ما إلى ذلك)
اشتراط الفحص	اشتراط فحص المنتج في البلد المستورد. و قد تقوم كيانات عامة أو خاصة بإجراء الفحص. و الفحص مماثل للاختبار، و لكنه لا يتضمن إجراء اختبار في مختبرات.	يجب فحص أجزاء الحيوانات أو النباتات قبل السماح بدخولها.

<p>*فيما يتعلق بالخصوات، قد يشترط الإفصاح عن المعلومات المتعلقة بمكان الزراعة، أو اسم المزارع، أو الأسمدة المستخدمة.</p> <p>*فيما يخص منتجات اللحوم، قد يشترط الإفصاح عن المعلومات المتعلقة بالمذبح، وكذلك بمصنع تجهيز الأغذية.</p> <p>*فيما يتعلق بالأرز، قد يشترط الإفصاح عن المعلومات المتعلقة بمكان مرفق التخزين المؤقت للأرز.</p>	<p>هو اشتراط الإفصاح عن المعلومات التي تسمح بتعقب منتج معين عبر مراحل الإنتاج و التصنيع و التوزيع و تتكون من: منشأ المواد و الأجزاء المستخدمة في المنتج النهائي، أو المعلومات المتعلقة بجميع مراحل الإنتاج الأماكن، أساليب التصنيع و /أو المعدات و المواد المستخدمة. و المعلومات المتعلقة بتوقيت و كيفية توزيع السلع من وقت تسليمها إلى الموزعين إلى وقت وصولها إلى المستهلك النهائي.</p>	<p>الاشتراطات المتعلقة بإمكانية التعقب</p>
<p>يجب إبقاء الكلاب الحية في الحجر لمدة أسبوعين قبل الإذن بدخولها البلد. و ينبغي إبقاء النباتات في الحجر بغية وقف أو تقييد انتشار الكائنات الضارة.</p>	<p>اشتراط يلزم بحجر أو عزل حيوانات أو نباتات أو منتجاتها، لدى وصولها إلى ميناء أو مكان، لمدة معينة من أجل منع انتشار مرض معد أو منع التلوث.</p>	<p>اشتراطات الحجر</p>

المراجع: الأونكتاد، التصنيف الدولي للتدابير غير التعريفية، إصدار عام 2012

و لقد تطرقت المادة (4) من اتفاقية (SPS) إلى عملية تقييم المخاطر، من خلال تحديد الآفة المرضية و درجة خطورتها المحتملة و إجراءات الحماية و التشاور بشأن إمكانية دخول مرض إلى بلد المستورد و تفشيته، و نتائجه البيولوجية و الاقتصادية، مع اتخاذ الإجراءات الصحية للحد من المخاطر و آثارها البيولوجية و الاقتصادية المرتبطة بعمليات الاستيراد.<sup>(1)</sup>

و لقد قدمت اتفاقية عدة نماذج لتحليل المخاطر،<sup>(2)</sup> مركزة على عناصر ضرورية مبينة على اعتبارات علمية.<sup>(3)</sup> كما تطالب المادة (5) من نفس الاتفاق بأن يتم تقدير هذه المخاطر و كذلك تحديد المستوى المناسب لحماية الصحة و الصحة النباتية بطريقة لا تضيف قيودا على التجارة أكثر مما يلزم لتحقيق المستوى المناسب للحماية، و بما لا يؤثر سلبا على عملية تحرير التجارة. كما طالب الاتفاق الأعضاء أن تأخذ بعين الاعتبار عند تقدير المخاطر، الأدلة العلمية المتاحة، و عمليات و طرق الإنتاج المناسبة، و طرق المعاينة و أخذ العينات، و مدى انتشار أمراض أو آفات معينة، و الأوضاع الإيكولوجية و البيئة المناسبة، و تدابير الحجر الصحي و غيرها من أساليب مواجهة الأمراض.

<sup>(1)</sup> Varella Marcelo D, (2006), Propriété intellectuelle et semences : les mayens du contrôle des exportations agricoles par les entreprises multinationales, Revue internationale de droit économique, N°2, De Boeck, Bruxelles, p.212.

<sup>(2)</sup> من بين النماذج التي تعتمدها الاتفاقية لتحليل المخاطر و المتعلق بصحة الإنسان، نجد نموذج المخاطر التي تهدد صحة الإنسان بسبب الأمراض التي يحملها الحيوان أو النبات أو منتجاتها، و نموذج المخاطر التي تهدد صحة الإنسان بسبب الآفات النباتية أو مخاطر الأضرار الناجمة عن الآفات الزراعية.

<sup>(3)</sup> من أهم هذه العناصر نجد البيانات العلمية المتوفرة، طرق التصنيع و الإنتاج الخاصة بالبضائع موضوع التحليل، طرق التفتيش و اخذ العينات و اختيار البضائع موضوع التحليل، نسب انتشار أمراض حيوانية أو نباتية محددة، وجود مناطق خالية من الأمراض الحيوانية أو الآفات النباتية أو مناطق ذات نسب انتشار متدنية لهذه الأمراض أو مكافحتها، وجود برامج لاستئصال الأمراض و مكافحتها، الظروف البيئية المحيطة بمنطقة دخول البضائع، إجراءات الحد أو العلاج، التأثيرات الاقتصادية مثل الأضرار المتمثلة بنقص الإنتاج أو المبيعات في حالة دخول المرض أو الآفة أو ظهورها أو تفشيها، تكاليف الاستئصال و المكافحة و الجدوى الاقتصادية للحلول البديلة المستخدمة للحد من المخاطر.

كما تم النص على إجراءات الرقابة و المعاينة و الموافقة في الملحق (ج) من الاتفاقية. إذ يتعين على الدول الأعضاء في سبيل ضمان حماية صحة الإنسان و النبات اتخاذ تدابير و إنجازها بطريقة لا تميز بين المنتجات المستوردة و المنتجات المحلية المشابهة. إضافة إلى نشر المعلومات عن المدة القياسية لأي إجراء، و اقتصار المعلومات المطلوبة على ما هو ضروري لإجراءات الرقابة و المعاينة و الموافقة على استخدام المواد المضافة أو تحديد المستويات المسموح بها من الملوثات في المواد الغذائية و المشروبات و الأعلاف. و يتطلب سرية المعلومات المتعلقة بالمنتجات المستوردة التي تنشأ أو تورده بالنسبة للرقابة و المعاينة و معاملة المنتجات المحلية بطريقة مماثلة من حيث الرسوم و إجراءات تحديد مواقع المرافق في اختيار عمليات المنتجات، و ذلك من اجل التقليل من المتاعب التي يتعرض لها مقدمو الطلبات من الأعوان الاقتصاديين ووكلائهم.<sup>(1)</sup>

أما فيما يخص الإجراءات التي تم اعتمادها في الجزائر في اطار تدابير الصحة و الصحة النباتية، فيمكن

الإشارة إلى ما يلي:

\* تضمن قانون الصحة بعض الإجراءات المرتبطة مباشرة بحماية الصحة البشرية و علاقتها بالتجارة الدولية، و نجد ذلك في الفصل السادس منه تحت عنوان المواد السامة و المخدرات، بحيث يتم نص المادة (190) من القانون رقم 05-85 ضرورة إخضاع إنتاج المواد أو النباتات السامة المخدرة و غير المخدرة و نقلها و استيرادها و تصديرها... لتنظيم خاص بها.<sup>(2)</sup> كما تنص المادة (1/192) من نفس القانون على أنه "يمنع على أي مستورد أو منتج استخدام و صنع المشروبات الكحولية أن يبيع هذه المواد أو يقدمها مجاناً لأي شخص كان ما عدا صانعي المشروبات الذين لهم صفة المستودعين في نظر إدارة الضرائب غير المباشرة و الصيدالة و العطارين و الهيئات المصدرة المباشرة.

\* اهتم المشرع الجزائري بدوره بتنظيم حماية الصحة الحيوانية بموجب قانون حماية الصحة الحيوانية و نشاطات الطب البيطري رقم 08-88، كما تقررت الحماية بموجب إصدار مجموعة من النصوص التنظيمية لاحقاً. و نلاحظ أن هناك مستوى حماية مشترك تقريباً بين الحماية المقررة للإنسان و تلك المقررة للحيوان. و ذلك من حيث توحيد النصوص القانونية المقررة للحماية، مثال على ذلك محتوى المادة 5 من قانون حماية المستهلك " يمنع وضع مواد غذائية للاستهلاك تحتوي على ملوثات بكمية غير مقبولة بالنظر إلى الصحة البشرية و الحيوانية خاصة فيما يتعلق بالجانب السم له".<sup>(3)</sup>

(1) حجارى ربيحة، حرية الاستثمار في التجارة الخارجية، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، تخصص قانون، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2016-2017.

(2) قانون رقم 05-85 مؤرخ في 16 فبراير سنة 1985 يتعلق بحماية الصحة و ترقيتها

(3) راجع المواد من 75 إلى 82 من القانون رقم 08-88 يتعلق بنشاطات الطب البيطري و حماية الصحة الحيوانية.

\* بالرغم من الإعلان الصريح لحماية الصحة الحيوانية، إلا أن هناك نصوص قانونية صريحة تحظر في بعض الحالات المبادلات التجارية الدولية بغرض حماية صحة الحيوان أو حتى لحماية صحة الإنسان مما قد ينجر من المتاجرة بالحيوانات أو المنتجات الحيوانية أو ذات المصدر الحيواني. حيث كرس المشرع الجزائري في صلب قانون نشاطات الطب البيطري و حماية الصحة الحيوانية فصل خاص مفاده حماية صحة الإنسان و الحيوان معا. تحت عنوان المراقبة الصحية البيطرية في الحدود. و الذي تضمن إطارا قانونيا للمتاجرة بالحيوانات استيرادا و تصديرا.<sup>(1)</sup> من جهة أخرى نجد مجموعة أخرى من النصوص التنظيمية في هذا المجال ينظم المتاجرة بالحيوانات بصفة عامة أو حتى تخصيص نص قانوني لنوع معين من الحيوان.<sup>(2)</sup>

و في هذا المجال، حاول المشرع الجزائري توفيق المنظومة القانونية في هذا المجال مع التشريعات الدولية في مجال حماية الصحة الحيوانية، خاصة الاتفاقيات الدولية متعددة الأطراف (المنظمة العالمية للتجارة)، أدى إلى تطبيق مجموعة من الإجراءات الصارمة، و من ذلك نجد مثلا حضر استيراد أو تصدير حيوانات أو منتجات حيوانية أو ذات مصدر حيواني و اشتراط الحصول على:

أولاً: تنص كل من المادتين (67-75) من القانون رقم 08-88 المتعلق بنشاطات الطب البيطري و حماية الصحة الحيوانية. ضرورة تقديم شهادة صحية تثبت سلامة الحيوان أو الأصل الحيواني محل المبادلة التجارية من طرف السلطة البيطرية الوطنية. و لهذا يحضر أي استيراد لمنتجات حيوانية أو أصل حيواني حينما تثبت الشهادة الصحية وجود مرض معين متعلق بالحيوان أو في حال عدم التمكن من تقديم الشهادة البيطرية، كما تنص المادة (77) من القانون رقم 08-88 على إخضاع الحيوانات و المنتجات الحيوانية أو ذات المصدر الحيواني المستوردة أو المصدرة لتفتيش صحي بيطري عند دخولها أو خروجها من الوطن.

كذلك في اطار تقييد عمليات الاستيراد لثبوت مرض متعلق بالحيوانات محل المتاجرة، تنص المادة (77) من القانون 08-88 على ضرورة اتخاذ إجراءات وقائية و رفض السماح بدخول بعض الحيوانات و المنتجات الحيوانية أو ذات المصدر الحيواني إلى الوطن. اذا تبين أن الحيوانات مصابة بمرض من تلك التي تعين التصريح بها أو تبدي علامة

(1) نجد ذلك في المرسوم التنفيذي رقم 11-197 مؤرخ في 22 ماي 2011 يحدد الأحكام المتعلقة بجائزة الحيوانات الطريدة المولودة و التي يتم تربيتها في مركز تربية الحيوانات أو عرضها للبيع أو شرائها أو بيعها بالتجول أو تصديرها، ج.ر.ج. ج. عدد 29، الصادر في 22 ماي 2011. -المرسوم التنفيذي رقم 98-315 مؤرخ في 3 أكتوبر 1998 يتم المرسوم التنفيذي رقم 95-363 مؤرخ في 11 نوفمبر 1995، ج.ر.ج. ج. عدد 68 الصادر في 12 نوفمبر 1995، يحدد كفاءات التفتيش البيطري للحيوانات الحية أو المنتوجات الأتية من اصل حيواني المخصصة للاستهلاك البشري، ج.ر.ج. ج. عدد 74، الصادر في 5 أكتوبر 1998.

(2) قرار مؤرخ في 1 فيفري 1997، يحدد الشروط الصحية للحيوانات المطلوبة عند استيراد و تصدير الخيول، ج.ر.ج. ج. عدد 36، الصادر في 1 جوان 1997.

منسوبة من تلك الأمراض، أو كانت على اتصال بحيوانات مصابة بمثل هذا المرض. فمثلا حسب نص المادة (78) من نفس القانون يشترط إرفاق استيراد الخيول بشهادة صحية تثبت عدم ملاحظة أي حالة لطاعون الخيل خلال السنتين الماضيتين في الدولة المصدرة، و عدم تلقيح الدولة ضد المرض المذكور منذ 12 شهر على الأقل مع إلزامية التصريح بالمرض في هذه الدولة منذ سنتين على الأقل، و أن يرفق كل خيل بشهادة طبية تسلم 3 أيام قبل شحنه و تثبت عدم ظهور علامة مرض يمكن الكشف عنه سريريا.<sup>(1)</sup> كما تنص المادة (5) من نفس القانون على ضرورة إثبات أن الخيول تم تلقيحها منذ أكثر من 15 يوم و أقل من سنة عند تاريخ إرساله. كما يتعين إثبات إخضاع الخيول لبعض الفحوص و إظهار منها نتيجة سلبية أثناء الثلاثين يوما التي تسبق إرساله. و من تلك الفحوص نجد البحث في بعض الأمراض في الخيول مثل فقر الدم المعدي، حلق الخيول، مرض البيرو، التهاب المفاصل، مرض التهاب الرحم المعدي عند الإناث.

**ثانيا:** أو تقييد عمليات الاستيراد باشتراط تقديم وثيقة تعريفية للحيوان محل المتاجرة: فمثلا حسب الفقرات 2 و 3 من المادة 78 من القانون 88-08 يجب أن تكون أي عملية استيراد أو تصدير للخيول مرفقة بوثائق تثبت تعريفه و تبين بالتدقيق أوصافه بيانيا أو رسميا. كما يحضر المتاجرة بالحيوانات و المنتجات إن كانت لا تطابق الظروف الأصلية، و لا المعايير الصحية و النوعية المحددة. إن كانت الشهادة البيطرية التي يجب أن تصاحب الحيوانات و المنتجات الحيوانية أو ذات المصدر الحيواني غير موجودة أو فيها عيب أو غير مطابقة مع الإرسال أو انتهت مدة صلاحيتها.

**\*أما في مجال تدابير حماية الصحة النباتية:** فنجد أن المادتين (2) و (3) من المرسوم التنفيذي رقم 04-319 تنصان على ما يلي " يعد تدبير الصحة و الصحة النباتية كل تدبير أو تنظيم إداري يهدف إلى حماية الصحة...أو وقاية النباتات من الأخطار الناتجة عن دخول أو توطين أو انتشار الكائنات الضارة و الأمراض أو الكائنات المسببة للأمراض"... "يمكن اتخاذ كل تدابير الصحة و الصحة النباتية اللازمة لحماية صحة و...أو وقاية النباتات بشرط أن لا تكون هذه التدابير متعارضة مع الاتفاقيات التي تحكم التجارة".<sup>(2)</sup> و يلاحظ أن أحكام هذا المرسوم تتوافق مع مبادئ حماية الصحة النباتية المنصوص عليها في اتفاقية مراكش بشكل واضح، مسائرا بذلك ما تمليه مبادئ المنظمة العالمية للتجارة.

كما وضع المشرع الجزائري مجموعة من الأحكام من أجل حماية صحة النباتات، ضمن الباب الثاني من قانون حماية الصحة تحت عنوان "مراقبة الصحة النباتية. و كذلك ضمن أحكام القانون رقم 05-03 المتعلق بالبذور و المشاتل.<sup>(3)</sup> ثم صدرت لاحقا مجموعة من النصوص التنظيمية في نفس الاطار، نجد من ذلك قرار صادر في 24

(1) المادة 4 الفقرة أ من القرار المؤرخ في 1 فيفري 1997، يحدد الشروط الصحية المطلوبة عند استيراد و تصدير الخيول.

(2) المرسوم التنفيذي رقم 04-319 الذي يحدد مبادئ إعداد تدابير الصحة و الصحة النباتية و اعتمادها و تنفيذها

(3) قانون رقم 05-03 مؤرخ في 6 فيفري 2005، يتعلق بالبذور و المشاتل، ج.ر.ج. عدد 11، الصادر في 9 فبراير 2005.

ديسمبر 2000 يمنع استيراد و انتاج و توزيع و تسويق و استعمال المادة النباتية المغيرة وراثيا،<sup>(1)</sup> و قرار مؤرخ في 14 جويلية 2002 يحدد قائمة من انواع النباتات الخاضعة للترخيص التقني المسبق للاستيراد و القواعد الخاصة بصحة النباتات،<sup>(2)</sup> و تم تدعيم الأمر بالمصادقة على مجموعة من الاتفاقيات الثنائية، اخرها نجد اتفاق جزائري مع بولونيا في شان حماية النباتات و الحجر الزراعي.<sup>(3)</sup> و من بين التدابير الخاصة بالصحة النباتية يمكن أن نشير الى ما يلي:

**أولاً: تقييد المبادلات التجارية الدولية بضرورة الحصول على شهادة صحة نباتية:** حسب المادة (17) من القانون رقم 87-17،<sup>(4)</sup> يشترط أن تكون النباتات و المنتجات النباتية و الأجهزة النباتية المسموح باستيرادها، مصحوبة عند دخولها التراب الوطني بشهادة للصحة النباتية تسلمها المصالح الرسمية في الدولة الاصلية، تشهد بأنها سليمة من الأجسام الضارة و تستجيب للمتطلبات القانونية. و يشترط أن تكون شهادة الصحة النباتية معدة وفق نموذج الاتفاقية الدولية لحماية النباتات، و يتم تحريرها بثلاثة لغات العربية، الفرنسية و الانجليزية. و لقد تم في الاونة الأخيرة اتخاذ اجراءات جديدة في اطار تسليم شهادات الصحة النباتية، و ذلك بتقرير امكانية تسليمها من قبل مفتشي الصحة على مستوى المصالح الولائية للفلاحة بالمناطق المعروفة بإنتاجها الكبير مثل عين الدفلى، معسكر و الوادي، بدلا من الحصول عليها من مستوى المفتشية المركزية بالعاصمة.

**ب- الحظر حماية للصحة البشرية من اضرار النباتات:** طبقا للمواد (14) و (15) من القانون رقم 87-17، فإنه تحسبا للأضرار التي قد تنقلها النباتات أثناء دخولها إلى التراب الوطني، يحظر دخول الأجسام الضارة، أو النباتات أو منتجات نباتية أو أجهزة نباتية أو مواد أخرى ناقلة، أو حتى يمكن أن تكون ناقلة لأجسام ضارة. و من أجل التحقق من ذلك الشيء، تجبر إدارة الجمارك على مراقبة النباتات و المنتجات، المغلفات و المصنفات النباتية ووسائل النقل و جميع الاشياء الاخرى التي يمكن أن تنقل أجساما ضارة.

**ج- تنفيذ المبادلات التجارية الدولية بضرورة الحصول على رخصة نباتية:** حسب المادة (16) من القانون 87-17، يتعين على مستوردو و محترفو النباتات و المنتجات النباتية و الأجهزة النباتية أو غيرها من المواد التي يمكن أن تنقل أجساما ضارة على امتلاك رخصة للصحة النباتية للاستيراد تسلم من طرف سلطة الصحة و النبات، كما يتم اخضاع مجموعة محددة من النباتات لترخيص تقني مسبق للاستيراد مسلم من طرف وزير الفلاحة بموجب طلب مقدم من

(1) قرار صادر في 24 ديسمبر 2000، يمنع استيراد و إنتاج و توزيع و تسويق المادة النباتية المغيرة وراثيا، ج.ر.ج. عدد 02، الصادرة في 2 جويلية 2001.

(2) قرار صادر في 24 جويلية 2002، يحدد قائمة أنواع النباتات الخاضعة للترخيص التقني المسبق للاستيراد و القواعد الخاصة بالصحة النباتات، ج.ر.ج. عدد 62، الصادر في 15 سبتمبر 2002.

(3) المرسوم الرئاسي رقم 16-92 مؤرخ في 3 مارس 2016، يتضمن التصديق على مذكرة التفاهم بين حكومة الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية و حكومة جمهورية بولونيا الموقعة بالجزائر في 20 افريل 2015، ج.ر.ج. عدد 15، الصادر في 9 مارس 2016.

(4) قانون رقم 87-17 مؤرخ في أول غشت سنة 1987 يتعلق بحماية الصحة النباتية.

طرف المستورد. و يتم ايداع طلب الترخيص لدى وزارة الفلاحة و التنمية الريفية 30 يوما على الأقل قبل التاريخ المحدد لعملية الاستيراد، على أن يتم الرد في غضون 21 يوما ابتداء من تاريخ ايداع الملف المقدم، حيث تكون مدة صلاحية الترخيص 3 أشهر ابتداء من تاريخ التوقيع عليه.<sup>(1)</sup> غير انه يلاحظ عدم تحديد مصير طلب الحصول على الترخيص التقني المسبق بعد قوات المدة القانونية المقررة للرد، فهل يعد ذلك قبول او رفض ضمني؟.

**د-تقييد المبادلات التجارية الدولية بضرورة مراعاة مواصفات خاصة بكل نبتة:** تطرقت المادة (3) من القانون 87-17 إلى تحديد مجموعة من المواصفات المتعلقة بالصحة النباتية و أجزاء النباتات الحية للانواع المثمرة و التزيينية، حيث اشترط المشرع في المادة (4) من نفس القانون أن تكون المادة النباتية المرسله، و الموجهة للغرض صادرة مباشرة من حقول إنتاج مصادق عليها رسميا بعد إجراء التحاليل الضرورية و المصرح بسلامتها من الكائنات المضرة المحددة في الملحق 3 (أ.ج). أما في المادة (7) فقد تم تحديد مواصفات خاصة بكل نوع من النباتات و هي المواصفات الصحية النباتية الخاصة بدرنات البطاطا، في حين تضمنت المادة (11) و (12) المواصفات الصحية النباتية الخاصة ببذور الحبوب و الحبوب الجافة و البقوليات العلفية، أما المادة (13) فقد تطرقت الى المواصفات الصحية النباتية الخاصة مثل نخيل التزيين.

## 6-الإجراءات الجمركية و الإدارية

يظهر أن الممارسات الجمركية و الاشتراطات في مجال الوثائق المفروضة على البضائع التي تعبر الحدود الوطنية تعتبر من الإجراءات الأكثر تقييدا أمام التجارة الدولية. و نشير إلى أن الممارسات الجمركية تغطي كل الممارسات الإدارية مثل استعمال تكنولوجيا الإعلام، تقنيات إدارة المخاطر، مستوى تبعية الواردات و الصادرات للمؤسسات، مستوى كفاءة الموظفين العاملين، الهياكل البيروقراطية...الخ، الاشتراطات في مجال الوثائق تتمثل في شهادة المطابقة لمعايير المنتج، شهادة المنشأ، شهادة التامين...الخ. فالدول التي لا تتمكن دائما من تبسيط الإجراءات الجمركية، و تكييف نظام مرقم تواجده دائما إجراءات يمكن أن تكون ثقيلة و مكلفة. و حسب الدراسة Lopez Gonzalez, J. and Mendez Prra.M. (2010), (الجزائر، مصر، الأردن، ليبيا، المغرب و تونس):<sup>(2)</sup>

(1) تم وضع نموذج عن الترخيص التقني المسبق في الملحق 1 (أ، ب) المرفق بالقرار المؤرخ في 14 جويلية 2002، الذي يحدد قائمة أنواع النباتات الخاضعة للترخيص التقني المسبق للاستيراد و القواعد الخاصة بصحة النباتات، تتمثل هذه النباتات حسب المادة 2 من القانون نفسه في: أنواع أشجار الفواكه المثمرة و نباتات التزيين، باستثناء الفواكه و البذور المنتمية إلى بعض الفصائل منها المشمش و اللوز، الإحاص، التين، درنات البطاطا الموجهة للبذور أو الاستهلاك أو التحويل، شتلات الفراولة، بصيالات الثوم و البصل، أنواع البصيلات الزهرية، بذور الحبوب، بذور الحبوب الجافة أو البقوليات و البقوليات الجافة.

(2) Lopez Gonzalez, J. and Mendez Prra.M. (2010), Description of the Mediterranean trade and protection Database, MEDPRO-WP5.



\*الاشتراطات في مجال الوسم (المصدر، النوعية، قائمة المكونات. و خاصة فيما يخص الصناعات الغذائية).

\*الاشتراطات الصحية الواجب احترامها من اجل استيراد المنتجات الغذائية مثل الشهادات، التفتيش الإجباري.

\*حقوق ضد الإغراق.

إن تردد القيود غير التعريفية: عدد القيود غير التعريفية الموجودة من مجموع البنود التعريفية.

الجزائر تطبق القيود غير التعريفية على كل السلع مهما كان المنشأ من أجل تخفيض مستوى الواردات. هذا الإجراء التجاري الموضوع يسلط الضوء على سياسة حمائية موضوعة حيز التطبيق من أجل حماية المنتجات المحلية و مواجهة المنافسة.

-القيود غير التعريفية تطبق على سلع خاصة (Produits spécifiques) مهما كان المنشأ. و هذا من أجل حماية

الصحة، سلامة المستهلك أو البيئة و خاصة إذا تعلق الأمر باستيراد مواد غذائية.

\*المبالغة في تقييم متطلبات التحويلات المالية.

\*التكاليف العالية للتحاليل المخبرية.

\*الرسوم الباهظة على دخول الشاحنات.

-الخط البحري يشكل عائق أمام وصول البضائع في وقتها، و هذا ما يهدد تعرض البضائع فوات موسمها: تتعرض

للكساد و هذا ما يسبب خسارة المتعامل الاقتصادي.

-من بين التدابير الخاصة ضرورة أن تتم عمليات الاستيراد في مجال النقل بصيغة البيع بشرط التسليم على ظهر

السفينة "Free on board" و هي تعني أن البضائع تكون علي مسؤولية المستورد عندما تكون البضائع جاهزة

للتسليم علي رصيف الشحن الخاص بالمورد، ثم يقوم المستورد بالتأمين علي البضائع وتغليفها وتحمل مصاريف الشحن

حتى الوصول إلى ميناء المستورد كما أن المستورد يتحمل كافة المخاطر كضياع الشحنة أو أي تلف قد يحدث للبضاعة

،فضلا عن ذلك تم التشديد على وجوب لجوء المتعاملين إلى الأسطول البحري الوطني، و القدرات الوطنية للنقل

البحري كلما كان هذا الخيار متاحا و ممكنا.

### 3-تقييم مركز الجزائر في ظل المؤشرات الدولية الخاصة بالتسهيلات التجارية

#### 1-3-تقييم كفاءة الأداء اللوجستي

في السنوات الأخيرة، حظي قياس كفاءة الخدمات اللوجيستية بالاهتمام الكبير نظرا لدورها كعامل تمكين

للتجارة. و من بين مجموعة الأدوات التي طورت لتقييم الخدمات اللوجيستية نشير إلى مؤشر الأداء اللوجستي

(LPI). و عبارة عن مؤشر يقوم بتقدير أداء سلسلة الإمدادات لحوالي 160 دولة و يصنفها وفقا لذلك. و يوضح

الجدول التالي تصنيف بعض الدول وفقا لمؤشر الأداء اللوجستي من عام 2012 إلى عام 2018، و يلاحظ من نتائج

هذا الجدول أن معظم الدول العربية لم يتحسن مستوى أدائها اللوجستي (باستثناء 3 دول عربية)، حيث احتلت الجزائر الترتيب الأدنى، كما أن ضعف الأداء شائع في جميع أبعاد دليل هذا المؤشر المركب.

جدول رقم (54): المؤشر الإجمالي للأداء اللوجستي للمنطقة العربية بين عامي 2012 و 2018

الترتيب	الدولة	الترتيب	الدولة
107	الجزائر	14	الإمارات العربية المتحدة
114	جزر القمر	30	قطر
126	جيبوتي	46	عمان
130	السودان	52	المملكة العربية السعودية
149	اليمن	54	البحرين
155	ليبيا	59	الكويت
157	موريتانيا	60	مصر
159	العراق	76	الأردن
163	سوريا	82	لبنان
167	الصومال	87	المغرب
		104	تونس

المصدر: البنك الدولي، قاعدة بيانات مؤشر الأداء اللوجستي لعام 2018.

و من بين العوامل الرئيسية في تدني أداء الخدمات اللوجستية في المنطقة العربية، الأداء اللوجستي المحلي الذي يقاس بمؤشر الأداء اللوجستي المحلي. و لا يقتصر مؤشر الأداء اللوجستي المحلي على النظر في المنافذ مثل الموانئ أو الحدود بل يتناول أيضا البيئة و القيود اللوجستية في الدولة نفسها. و هذا المؤشر مفيد لتحليل تكاليف النقل لأنه يبين الاختناقات في مجال تدفق السلع عبر دولة ما.<sup>(1)</sup> و يعتبر مؤشر الأداء اللوجستي أو كفاءة الإمدادات مؤشر تجميعي يتم حسابه اعتمادا على 6 مؤشرات فرعية، تسجل فيها الجزائر تراجعا كبيرا مقارنة بالمتوسط العام لعينة من الدول في مجال: نوعية الخدمات (Qualité des services)، تنظيم عمليات الشحن (Organisation de l'expédition)، القدرة على التتبع (Tracabilité) و الالتزام بمواعيد الشحن (Ponctualité des expéditions). و مجرد مقارنة بسيطة ما بين الجزائر مع كل من تونس و المغرب يظهر بوضوح مدى التأخر الذي تعرفه الجزائر فيما يخص خدمات المرافقة لعمليات التجارة الخارجية.

(1) الإسكوا،(2019)، تكاليف التجارة و النقل في المنطقة العربية، بيروت، الأمم المتحدة.

جدول رقم (55): تركيبة مؤشر الأداء اللوجستي 2014 (التصنيف من بين 160 دولة -2014)

الترتيب	الالتزام بمواعيد الشحن	التتبع	نوعية الخدمات	تنظيم الشحن	البنية التحتية	الجمركة	
30	41	19	22	48	27	34	تركيا
50	53	58	59	46	39	65	المغرب
62	99	43	58	77	60	57	مصر
68	58	96	60	65	76	78	الأردن
85	108	44	67	118	89	124	لبنان
96	94	109	102	117	87	66	الجزائر
110	80	124	120	73	118	146	تونس

Source: Banque Mondiale, <http://lpi.worldbank.org/>

أما فيما يخص الجزائر فنلاحظ أن البنية التحتية في مجال الموانئ التجارية مقارنة مع موانئ نقل المحروقات لم تعرف منذ الاستقلال أي تطور يذكر. فالموانئ في الجزائر تصنف على أنها موانئ من الجيل الأول، و لا تتماشى مع أساليب النقل الحديثة (الحاويات). فالفجوة ما بين تطور الواردات و البنية التحتية جد مهمة و تتسبب في تكاليف إضافية (ازدحام، أوقات الانتظار، غرامات المكوث (surestaries). و تسمح لنا الإحصائيات المتوفرة بالقيام بمقارنة ما بين تكاليف النقل ما بين عينة من الدول اعتمادا على مؤشر الربط البحري (Indice de connectivité maritime) إلى جانب مؤشر الأداء اللوجستي.

جدول رقم (56): مؤشر الربط البحري العادي، سنوات 2004-2015

المؤشر (الأقصى 2004=100)

2015	2014	2012	2010	2008	2006	2004	
5.9	6.9	7.8	31.45	5.6	8.7	10	الجزائر
26.7	27.0	17.9	7.6	137.4	4.4	5.4	البحرين
167.1	165.0	156.2	143.6	62.6	113.1	100.0	الصين
76.2	75.4	66.6	64.4	52.5	65.6	59.6	تايوان
61.4	61.8	57.4	47.6	1.2	50.0	42.9	مصر
4.9	5.2	7.1	4.2	16.4	4.1	1.4	العراق
26.1	22.6	22.8	17.8	76.4	13.0	11.0	الأردن
113.2	108.1	101.7	82.6	6.1	71.9	66.7	كوريا الجنوبية
8.9	8.2	6.6	8.3	28.9	4.1	5.9	الكويت

41.8	42.6	43.2	30.3	5.4	25.0	10.8	لبنان
5.9	6.8	7.5	5.4	29.8	4.7	5.3	ليبيا
68.3	64.3	55.1	49.4	30.4	8.5	9.4	المغرب
48.4	49.9	47.3	48.5	3.2	20.3	23.3	عمان
5.2	3.9	6.5	7.7	15.3	3.9	2.6	قطر
43.3	37.6	37.0	20.9	47.4	12.8	11.9	روسيا
64.8	61.2	60.4	50.4	94.5	40.7	35.8	المملكة العربية السعودية
117.1	113.2	113.2	103.8	7.0	86.1	81.9	سنغافورة
5.7	7.5	6.4	6.5	35.6	7.0	8.8	تونس
52.0	52.4	53.2	36.1	35.6	27.1	25.6	تركيا

Source: Banque Mondiale

و في هذا المجال، نشير إلى أن العديد من الأبحاث ربطت ما بين حساسية المستوردين لنوعية البنية التحتية اللوجستية للدولة المصدرة.<sup>(1)</sup> فموانئ الجزائر كما أشرنا إليه قبل قليل ينظر إليها على أنها من الجيل الأول (غياب التجهيزات الحديثة، أماكن التخزين الكافية و غياب أنظمة معلومات متكاملة). و حسب تقديرات البنك العالمي تعتبر تكاليف التصدير حسب كل حاوية من بين أعلى التكاليف في العالم. حيث تساوي حوالي 1270 دولار أمريكي مقابل 805 لتونس و فقط 595 للمغرب. هناك عناصر أخرى مباشرة و غير مباشرة لها علاقة كبيرة بالإمدادات (الخدمات اللوجستية) يجب الإشارة إليها في الجزائر، و هي المتعلقة بصفة المتعامل الاقتصاد (Statut de l'opérateur économique-OEA). و المنصوص عليه في قانون المالية لعام 2010 في (المادة 38) التي تنص على أنه "يمكن لإدارة الجمارك منح صفة المتعامل الاقتصادي المعتمد للاستفادة من تدابير تسهيلية في اطار إجراءات الجمركية".<sup>(2)</sup>

و رغم أن الفقرة 2 من نفس المادة تنص على انه سيحدد شروط و كفاءات الاستفادة من صفة المتعاملين الاقتصاديين المعتمدين و كذا التدابير التسهيلية الممنوحة لهم في اطار الجمركية عن طريق التنظيم، فان النصوص

(1) لمزيد من المعلومات حول هذه العلاقة يمكن الرجوع إلى:

G. Figueiredo de Oliveira & Péridy, L'impact des couts à l'échange sur le commerce des pays MENA : le rôle des couts directs et indirects liés au transport maritime, Régions en développement n° 41-2015.

(2) قانون رقم 09-09 مؤرخ في 13 محرم عام 1431 الموافق 30 ديسمبر سنة 2009 يتضمن قانون المالية لسنة 2010 (ج.ر.ج.ج. رقم 78 المؤرخة في 31 ديسمبر عام 2009).

التنظيمية الأولى لم ترى النور إلا في مارس من عام 2012، و دخلت هذه الصفة حيز التطبيق في فبراير من عام 2013.<sup>(1)</sup>

و تهدف صفة المتعامل الاقتصادي إلى تسهيل العمليات الجمركية بواسطة رقابة لاحقة. و "في عام 2015 استفاد من هذه الصفة حوالي 199 متعامل و استثنى منها المستوردون في مجال إعادة بيع البضائع على حالتها. و تبين الإحصائيات الصادرة عن المركز الوطني للمعلومات الإحصائية (CNIS)، أنه في عام 2013 يوجد فقط 4% من المبادلات التي استفادت من الرواق الأخضر مقابل 87% للرواق الأحمر، و هذه النتائج هي بعيدة عن الأهداف المنتظرة".<sup>(2)</sup>

في عام 2013، تم الإعلان عن الرغبة في اقتراح مرسوم تنفيذي يتضمن إنشاء نافذة واحدة من طرف المديرية العامة للجمارك، تسمح للعديد من المتدخلين في التجارة الخارجية التبادل بشكل تعاوني من اجل الاقتصاد في المعاملات. و كان يتوقع من هذا النص أن يتم التعامل مع الحاويات مرة واحدة فقط بدل العديد من المرات و من طرف فوج يتكون من العديد من المتدخلين (الجمارك، الفلاحة، التجارة و الصحة) من أجل تخفيض عدد و تكاليف الإجراءات، و كان من المفروض إنشاء نوافذ نموذجية في كل من ميناء العاصمة، عنابة و سكيكدة. و لقد عاد الحديث مجددا في عام 2021 عن رغبة السلطات العمومية في إنشاء هذه النوافذ و ضرورتها لتسهيل الإجراءات في مجال التجارة الخارجية.

إن تطبيق الرقمنة على قطاع الجمارك أصبح واقعا حقيقيا في العديد من الدول المجاورة، فلقد تم ذلك منذ أكثر من 10 سنوات في تونس و أكثر من 6 سنوات في المغرب، أما في الجزائر فهناك صعوبات كبيرة من الناحية العملية و خاصة مع إدخال حيز التطبيق لنظام (Système d'information et de gestion informatisé des données - SIGAD) في نسخته الثانية (برنامج الجمارك 2016-2019). و يسمح هذا النظام بتبادل المعلومات ما بين مختلف المتدخلين (البنوك، الجمارك، الضرائب). و يمكن للبنوك متابعة و مراقبة عمليات التجارة الخارجية عبر تفحص قاعدة البيانات مما سيؤدي إلى تحسبن كبير في مجال الخدمات اللوجستية. حيث سيسمح بتقليص مدة الجمركة إلى 8 أيام. و في غياب تشريعات نهائية خلال هذه الفترة، فيتم الإفراج عن البضائع حسب المخطط الاستراتيجي للجمارك 2016-2019. و نشير إلى إن هذا الهدف يبقى بعيدا عن الإنجازات التي تحققت في العديد من الدول المجاورة. كما أن نظام استرداد الرسوم الجمركية أو ما يطلق عليه (Draw Back) و الذي كان عبارة عن ممارسة معروفة في القانون السابق للجمارك لعام 1979 (المادة 190)، و الذي تم التخلي عنه في قانون 1998، و لم يتم إعادة العمل به إلا مع قانون المالية لعام 2013 (المادة 192) التي تنص على أنه " يقصد باسترداد الرسوم الجمركية النظام الجمركي الذي

(1) نظام رقم 04-14 مؤرخ في 5 ذي الحجة عام 1435 الموافق 29 سبتمبر سنة 2014، يحدد شروط تحويل رؤوس الأموال إلى الخارج بعنوان الاستثمار في الخارج من طرف المتعاملين الاقتصاديين الخاضعين للقانون الجزائري.

(2) CNUCED, Op cit, Algérie, p.52.

يمكن، عند تصدير البضائع، من الحصول على سداد كلي أو جزئي للحقوق و الرسوم المدفوعة عند الاستيراد و التي فرضت إما على هذه البضائع، و إما على المواد المحتواة في البضائع المصدرة أو المستهلكة خلال إنتاجها".<sup>(1)</sup>

### 2-3- تكاليف ممارسة الأعمال التجارية

تقرير ممارسة أنشطة الأعمال هو عبارة عن منشور رئيسي صادر عن مجموعة البنك الدولي التي تقوم بقياس الأنظمة التي تعزز النشاط التجاري و الاستثماري وتلك التي تعوقها. و يقدم تقرير ممارسة أنشطة الأعمال عدد من المؤشرات التي تتعلق بالأنظمة التجارية و حماية حقوق الملكية التي يمكن مقارنتها لحوالي 190 اقتصادا. و يقيس تقرير ممارسة أنشطة الأعمال الأنظمة التي تؤثر على 12 مجالا من مجالات حياة الأعمال التجارية مثل بدء النشاط التجاري، واستخراج تراخيص البناء، والحصول على الكهرباء، وتسجيل الملكية، والحصول على الائتمان، و حماية المستثمرين الأقلية، و دفع الضرائب، و التجارة عبر الحدود، و إنفاذ العقود، و تسوية حالات الإعسار، الأنظمة المتعلقة بتوظيف العمال و التعاقد مع الحكومة. و ما يهمنا من هذه المؤشرات هو مؤشر التجارة الخارجية للدولة (التجارة عبر الحدود): و التي تتضمن عددا من المؤشرات الفرعية الخاصة بعدد المستندات و التكلفة و الوقت اللازم للقيام بعمليات التصدير و الاستيراد.

و يقدم البنك الدولي بيانات حول وقت و تكاليف (باستثناء التعريفات الجمركية) الاستيراد و التصدير إلى دولة ما. كما يقوم بحساب كل من الوقت و التكلفة المرتبطين بالامثال للوثائق و الامثال للحدود و النقل المحلي. فمثلا تقدر متوسط تكلفة تصدير حاوية قياسية من المنطقة العربية في عام 2017 هو الأعلى بين المناطق، و قدرت بنحو 828 دولار، أي ضعف تكلفة تصدير حاوية قياسية من رابطة أمم جنوب شرق آسيا. و تكلفة تصدير حاوية من أقل الدول نموا مرتفعة جدا، إذ تصل إلى ما يزيد عن 1100 دولار. كما انه في نفس العام بلغ متوسط تكلفة استيراد حاوية قياسية إلى المنطقة العربية 986 دولار، أي أكبر من ضعف المتوسط لدول رابطة أمم جنوب شرق آسيا. فيما تسجل دول المغرب اقل تكلفة. و تعتبر الجزائر بين الدول الأكثر تأخرا من ناحية الوقت الذي تستغرقه عملية التجارة، حيث يستغرق وقت التصدير بالمتوسط 267 ساعة و الاستيراد 576 ساعات. و لقد حصلت الجزائر على الرتبة 172 عالميا (156 في عام 2017) في مؤشر التجارة عبر الحدود من بين 190 دولة شملها تقرير عام 2020، و يقيس هذا المؤشر الوقت و التكلفة المرتبطان بالعملية اللوجستية لتصدير و استيراد البضائع.

(1) قانون رقم 12-12 مؤرخ في 12 صفر عام 1434 الموافق 26 ديسمبر سنة 2012 يتضمن قانون المالية لسنة 2013 (ج.ر.ج.ج رقم 72 المؤرخة في 30 ديسمبر عام 2012).

جدول رقم (57): تكاليف النقل و التأخيرات في المنطقة العربية لعام 2017

التجارة عبر الحدود						مرتبة سهولة ممارسة الأعمال	الاقتصاد
تكاليف الاستيراد	تكاليف التصدير	الوقت المستغرق للاستيراد (بالساعة)	الوقت المستغرق للتصدير (بالساعة)	المرتبة	سهولة التجارة عبر الحدود		
441	409	155	145	97	78.539	103	دول رابطة أمم جنوب شرق آسيا
897	487	190	84	113	83.6333	72	مجلس التعاون الخليجي
527	258	138	95	82	87.82	63	البحرين
978	793	335	104	157	66.77	102	الكويت
374	330	93	74	67	92.85	66	عمان
1371	532	160	40	128	86.06	83	قطر
1169	369	359	159	158	77.09	94	المملكة العربية السعودية
961	640	55	33	85	91.21	26	الإمارات العربية المتحدة
985	1026	255	203	134	79.185	141	بلدان المشرق العربي
1554	258	505	136	168	92.43	122	مصر
1544	2818	307	573	179	71.32	165	العراق
211	147	130	40	50	84.62	118	الأردن
830	510	252	144	134	78.45	126	لبنان
1570	1838	290	132	176	78.93	173	سوريا
200	482	47	194	99	69.36	140	دولة فلسطين
662	631	250	127	112	81.5925	122	بلدان المغرب العربي
<b>866</b>	<b>967</b>	<b>576</b>	<b>267</b>	<b>178</b>	<b>77.54</b>	<b>156</b>	<b>الجزائر</b>
697	625	185	144	114	71.48	188	ليبيا
344	263	132	45	63	92.34	68	المغرب
740	669	107	53	92	92.34	77	تونس
986	828	207	158	134	76.8455	136	المنطقة العربية

Source: World Bank (2016), Doing Business 2017: Equal Opportunity for All. Washington, D.C.

و ضمن المنهجية الجديدة والمستحدثة هذا العام، يقيس تقرير ممارسة أنشطة الأعمال الوقت والتكلفة المترآمان (باستثناء التعريفات) والمرتبطة مع ثلاث مجموعات من الإجراءات (الامتثال التوثيقي و الامتثال الحدودي والنقل المحلي) من خلال العملية الكاملة لتصدير واستيراد شحنة من البضائع. يأخذ تقرير ممارسة أنشطة الأعمال في عين الاعتبار الميزة النسبية لكل اقتصاد عند قياس إجراءات التصدير، بينما يركز التقرير في إجراءات الاستيراد على مُنتج

واحد شائع ومُصنع (قطع غيار مركبة). تعتمد الطريقة الأكثر شيوعاً من وسائل النقل (مثل المرافئ، والمطارات، والمنافذ البرية) للاستيراد أو التصدير وللشريك التجاري.

جدول رقم (58): مؤشر التجارة عبر الحدود لعام 2020

المؤشر	الجزائر	الشرق الأوسط و شمال إفريقيا	منظمة التعاون الاقتصادي و التنمية ذات الدخل المرتفع
الوقت اللازم للتصدير: الامتثال لقوانين الحدود (ساعات)*	80	52.5	12.7
تكلفة التصدير: الامتثال لقوانين الحدود (دولار أمريكي)*	593	441.8	136.8
الوقت اللازم للتصدير: الامتثال للشروط و المتطلبات المستندية (ساعات)**	146	66.4	2.3
تكلفة التصدير: الامتثال للشروط و المتطلبات المستندية (دولار أمريكي)**	347	240.7	33.4
الوقت اللازم للاستيراد: الامتثال لقوانين الحدود (ساعات)***	210	94.2	8.5
تكلفة الاستيراد: الامتثال لقوانين الحدود (دولار أمريكي)***	409	512.5	98.1
الوقت اللازم للاستيراد: الامتثال للشروط و المتطلبات المستندية (ساعات)****	96	75.5	3.4
تكلفة الاستيراد: الامتثال للشروط و المتطلبات المستندية (دولار أمريكي)****	400	262.6	23.5

\* يتضمن الوقت والتكلفة للامتثال لقوانين الحدود الوقت والتكلفة للحصول على المستندات وإعدادها وتقديمها أثناء أعمال المناولة في الموانئ أو على الحدود، وكذلك التخليص الجمركي، وإجراءات الفحص والتفتيش.

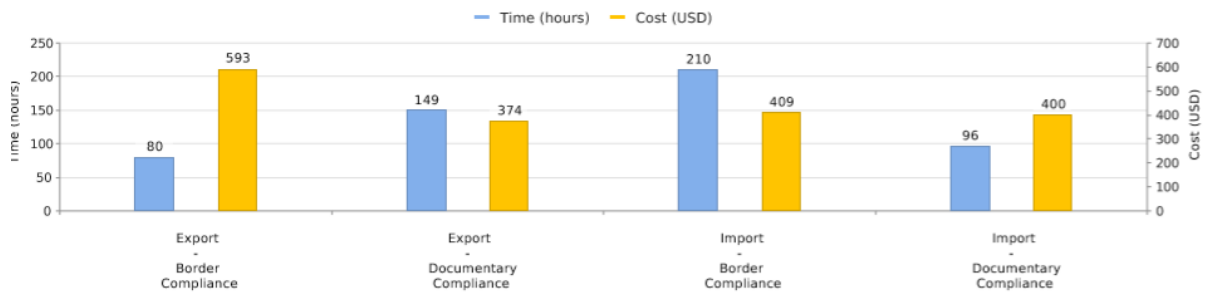
\*\* يتضمن وقت وتكاليف الامتثال للمتطلبات والاشتراطات المستندية، الوقت والتكلفة اللازمين للحصول على المستندات وإعداد المستندات وإنجاز المستندات وتقديم المستندات وتسليم المستندات.

\*\*\* يتضمن الوقت والتكلفة للامتثال لقوانين الحدود الوقت والتكلفة للحصول على المستندات وإعدادها وتقديمها أثناء أعمال المناولة في الموانئ أو على الحدود، وكذلك التخليص الجمركي، وإجراءات الفحص والتفتيش.

\*\*\*\* يتضمن وقت وتكاليف الامتثال للمتطلبات والاشتراطات المستندية الوقت والتكلفة اللازمين للحصول على المستندات وإعداد المستندات وإنجاز المستندات وتقديم المستندات وتسليم المستندات.

المصدر: البنك العالمي، متاح في: [#https://arabic.doingbusiness.org/ar/data/exploreconomies/algeria](https://arabic.doingbusiness.org/ar/data/exploreconomies/algeria)

الشكل رقم (11): التجارة عبر الحدود في الجزائر - الوقت والتكلفة





جدول رقم (59): التجارة عبر الحدود في الجزائر - مكونات الامتثال للحدود

التكاليف المرتبطة (الدولار الأمريكي)	وقت الامتثال (ساعات)	
121.5	26.2	التصدير: التخليص والتفتيش المطلوب من السلطات الجمركية
61.3	65.8	التصدير: التخليص والتفتيش المطلوب من قبل جهات غير الجمارك
410.0	36.0	التصدير: أعمال المناولة في الموانئ أو على الحدود
206.0	96.0	الاستيراد: التخليص والتفتيش المطلوب من قبل السلطات الجمركية
0.0	24.0	الاستيراد: التخليص والتفتيش المطلوب من قبل جهات غير الجمارك
202.8	113.6	الاستيراد: أعمال المناولة في الموانئ أو على الحدود

Source: Source: World bank Group, Doing Business 2020, Economy Profile Algeria, p.49.

جدول رقم (60): التجارة عبر الحدود في الجزائر - المستندات المطلوبة

الواردات	الصادرات
بوليصة الشحن	بوليصة الشحن
أمر الإفراج عن البضائع	أمر الإفراج عن البضائع
الفاتورة التجارية	الفاتورة التجارية
Custom Import Declaration	Custom Export Declaration
تقرير الفحص	قائمة التعبئة
قائمة التعبئة	شهادة صحية
Terminal Handling Receipt	Terminal Handling Receipt
شهادة المطابقة	SOLAS certificate
SOLAS certificate	شهادة المنشأ
Avis d'arrivée (إشعار بالوصول)	
شهادة المنشأ	

Source: World bank Group, Doing Business 2020, Economy Profile Algeria, p.50

### 3-3 مؤشر فعالية الإجراءات الجمركية للبنك العالمي

عند تصنيفه للدول المتوسطة في مجال الكفاءة الإدارية و الجمركية، بين البنك العالمي أن اغلب دول المتوسطة هي تحت المتوسط فيما يخص فعالية الإجراءات الجمركية، التتبع و المتابعة، احترام المدد و سهولة تنظيم الشحنات

على المستوى الدولي. و توضح الأرقام و البيانات التالية مختلف هذه المتغيرات التي تتراوح ما بين 1 (ضعيفة) و 5 (عالية)

جدول رقم (61): مؤشر فعالية الإجراءات الجمركية

الجزائر	مصر	الأردن	المغرب	تونس	
1.06	2.08	2.62	2.2	2.83	فعالية الإجراءات الجمركية
2.82	2.85	3.17	2.86	2.8	احترام المواعيد
2.27	2.62	2.85	2	2.83	التتبع و المتابعة
2	2.33	3.08	2.75	2.86	النفاذ و سهولة تنظيم الشحنات على المستوى الدولي

و تبين المعطيات أن الدول المتوسطة عموما، و الجزائر بالخصوص تتميز بمستويات ضعيفة فيما يخص الكفاءة الجمركية و الإدارية. و هذا يعكس ضعف أداء الدول في مجال فعالية إجراءاتها في مجال الجمركية، احترام المواعيد، الشفافية، التتبع، و المتابعة. و نشير إلى أن عدم فعالية الإجراءات الجمركية و الإدارية قادر على خلق تكاليف مباشرة على المؤسسات المعنية، تكاليف مرتبطة بالتأخيرات و تكاليف الاهتلاك. و في نفس السياق تقدم قاعدة بيانات للبنك العالمي تقيما كميًا للإجراءات و التشريعات في العالم. و يبين الشكل التالي عدد الوثائق و الأيام اللازمة للامتثال للإجراءات التجارية في الدول المتوسطة مقارنة مع دول الاتحاد الأوروبي. و نشير إلى أن عدد الوثائق الضرورية للتصدير أو الاستيراد الخاصة في وثائق الجمركية من طرف الوزارات، الهيئات الجمركية، سلطات الميناء ووكالات الرقابة التقنية و الصحية. و تبين المعطيات في الجدول ثقل و بطء في الإجراءات التجارية. و كلها عوامل تعبر عن الفارق الملاحظ ما بين الجزائر و الدول الشريكة أو الدول المجاورة في مجال: النفاذ الأحسن إلى تكنولوجيا المعلومات، تبسيط القواعد الإدارية، الاشتراطات في مجال الوثائق، رقمنة الحاويات و نظام الرقابة.

#### 4-3-تقرير تمكين التجارة العالمية ( Global enabling Trade Report )

في ظل التوجهات التي قامت بها كل من المنظمة العالمية للتجارة و المنظمة العالمية للجمارك من اجل تسهيل تبسيط المعالان الجمركية، و من أجل تطبيق استخدام نظم جمركية حديثة و تطوير منظومة العمل كإجراءات لتسهيل التجارة و تحقيق الإصلاح الجمركي و زيادة حجم التبادل التجاري، و استخدام النظام الجمركي الإلكتروني. اطلق المنتدى الاقتصادي العالمي (WEF) تقريره الثامن الخاص بتمكين التجارة العالمية عام 2016، حيث صدر التقرير

الأول عام 2008، و يضم التقرير معلومات عن 132 دولة متعلقة بالتجارة العالمية و عن الإجراءات و السياسات المتبعة من قبل الدول من اجل تسهيل تدفق السلع عبر الحدود إلى الأسواق الخارجية. و تعتمد مصادر إعداد هذا التقرير على العديد من المصادر و البيانات العالمية الصادرة عن البنك العالمي، المنظمة العالمية للتجارة، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية "الأونكتاد"، المنظمة العالمية للجمارك و المركز الدولي للتجارة. و يعكس مؤشر تمكين التجارة العالمية العوامل الرئيسية لتمكين التجارة التي تندرج في 4 مجموعات وهي:

**أولاً-النفوذ إلى الأسواق (Market access):** يقيس هذا المؤشر مدى تسهيل السياسات الوطنية لدخول السلع الأجنبية إلى الدولة، بالإضافة إلى تمكين الصادرات من النفاذ إلى الأسواق الخارجية.

**ثانياً-إدارة الحدود (Border administration):** يقيس مدى كفاءة إدارة الحدود و الجمارك في تسهيل دخول و خروج السلع.

**ثالثاً-البنية التحتية للنقل و المواصلات (Transport and communications infrastructure):** يقيس جودة البنية التحتية للنقل و المواصلات في تسهيل حركة السلع في الدولة و عبر الحدود.

**رابعاً-بيئة الأعمال (Business environment):** يقيس جودة الحوكمة، البيئة التنظيمية و الأمن و التي تؤثر على نشاطات المصدرين و المستوردين في الدولة.

و تنقسم هذه المجموعات الأربعة إلى 9 مؤشرات رئيسية و هي:

- 1-النفوذ للأسواق المحلية و الأجنبية (Domestic and foreign market access).
- 2-كفاءة إدارة الجمارك (Efficiency of customs administration): يقيس هذا المؤشر كفاءة الإجراءات الجمركية التي يواجهها قطاع الأعمال، بالإضافة إلى مستوى الخدمات المقدمة من سلطات الجمارك و الوكالات ذات الصلة.
- 3-كفاءة إجراءات الاستيراد و التصدير (Efficiency of import-export procedures).
- 4-الشفافية في إدارة الحدود (Transparency of border administration).
- 5-توفر و جودة البنية التحتية للنقل (Availability and quality of transport).
- 6-توفر و نوعية خدمات النقل (Availability and quality of transport services).
- 7-توفر و استخدام تقنية الاتصالات و المعلومات (Availability and use of ICTs).
- 8-البيئة التنظيمية (Regulatory environment).
- 9-الأمن (Physical security)

و يحسب مؤشر تمكين التجارة العالمية (ETIU) من خلال متوسط المجموعات الأربعة المذكورة أعلاه الذي يتألف منها المؤشر الإجمالي، و التي بدورها تحسب من خلال متوسط المؤشرات الرئيسية لها. و تحسب قيمة كل

مؤشر رئيسي بأخذ متوسط قيمة مؤشرات الفرعية بعد تعديل أرقام البيانات في مقياس من 1-7 (BEST). و لقد احتلت الجزائر الرتبة 121 عالميا في عام 2016.

جدول رقم (62): مؤشر تمكين التجارة (عام 2016): الجزائر

الترتيب	القيمة	
112	3.7	-إدارة الحدود ( <b>Border administration</b> )
121	3.7	1-النفوذ إلى الأسواق المحلية
97	3.7	2-النفوذ إلى الأسواق الأجنبية
127	3.2	3-كفاءة وشفافية إدارة الجمارك ( <b>Efficiency and transparency of border administration</b> )
98	3.3	البنية التحتية
92	3.0	4-توافر وجود البنية التحتية للنقل ( <b>Availability and quality of transport infrastructure</b> )
84	3.7	5-توافر وجود خدمات النقل ( <b>Availability and quality of transport services</b> )
108	3.3	6-توفر واستخدام تقنية الاتصالات و المعلومات ( <b>Availability and use of ICTs</b> )
111	3.8	7-بيئة الأعمال ( <b>operating environment</b> )

Source: reports.weforum.org/global-enabling-trade-report-2016/economy-profiles/#economy=DZA

يقيس مؤشر كفاءة إجراءات الاستيراد و التصدير أو (كفاءة إدارة الجمارك) كفاءة إجراءات الاستيراد و التصدير، كفاءة عمليات التخليص الجمركي، عدد الأيام و المستندات المطلوبة لإتمام عمليتي الاستيراد و التصدير، و التكاليف الرسمية الإجمالية المرتبطة بالاستيراد و التصدير باستثناء التعريفات الجمركية و الضرائب على التجارة، حيث استخدام تكنولوجيا المعلومات و الاتصالات له دور أساسي في تسهيل التجارة، فالتبادل الإلكتروني للوثائق و البيانات التجارية لكل من الشركات و الحكومة تساعد على خفض التكلفة و الوقت، و تقليص معدل الخطأ، بالإضافة إلى تحسين نوعية الخدمات الجمركية المقدمة. و قد جاءت الجزائر في المرتبة 127 ضمن هذا المؤشر في تقرير تمكين التجارة العالمية لعام 2016 كما هو موضح في الجدول التالي:

جدول رقم (63): مركز الجزائر ضمن المؤشر الفرعي كفاءة إدارة الجمارك

الترتيب	القيمة	
127	3.2	<b>3- كفاءة إدارة الجمارك (Efficiency and transparency of border administration)</b>
42	0.69	- مؤشر الخدمات الجمركية (0-1) الأفضل
98	2.4	- كفاءة عمليات التخليص الجمركي (1-5) الأفضل
132	248.7	- وقت الاستيراد: المستندات اللازمة للاستيراد (عدد)
133	327.4	- وقت الاستيراد: الإجراءات الجمركية (ساعات)
120	399.8	- تكاليف الاستيراد: المستندات اللازمة للاستيراد (دولار)
88	465.9	- تكاليف الاستيراد: الإجراءات الجمركية (دولارات)
127	149.1	- وقت التصدير: المستندات اللازمة للتصدير (عدد)
125	118.1	- وقت التصدير: الإجراءات الجمركية (ساعات)
132	374.4	- تكاليف التصدير: المستندات اللازمة للتصدير (دولار)
115	592.4	- تكاليف التصدير: الإجراءات الجمركية (دولارات)
117	2.7	- المدفوعات غير النظامية والعمولات: الاستيراد و التصدير (1-7) الأفضل
124	3.0	- القدرة على التنبؤ بإجراءات الاستيراد (1-7) الأفضل
م.غ	م.غ	- مؤشر شفافية الجمارك (0-1) الأفضل

Source: reports.weforum.org/global-enabling-trade-report-2016/economy-profiles/#economy=DZA

أما فيما يخص اهم المشاكل التي تعاني منها كل من عمليات الاستيراد و التصدير بالنسبة للجزائر، فيشير التقرير

إلى العناصر التالية:

جدول رقم (64): أهم العوامل المؤثرة في عمليات الاستيراد و التصدير

أكثر العوامل التي تمثل إشكالية في حالة الاستيراد	
22.0%	إجراءات الاستيراد المرهقة
20.8%	القيود التعريفية و غير التعريفية
16.5%	الفساد عند الحدود
11.9%	التكاليف المرتفعة أو التأخيرات الناتجة عن النقل الداخلي
11.7%	التكاليف المرتفعة أو التأخيرات الناتجة عن النقل الدولي
7.5%	عدم ملائمة البنية التحتية للاتصالات

7.2%	اشتراطات المعايير المحلية و المواصفات
2.4%	الجرائم و السرقات
أكثر العوامل التي تمثل إشكالية في حالة التصدير	
13.1%	النفاذ إلى تمويل التجارة
11.5%	تحديد الأسواق الكامنة و المشترين
9.8%	صعوبات في الامتثال لمتطلبات المشترين في مجال الجودة/الكمية
9.6%	النفاذ إلى مدخلات الإنتاج بأسعار تنافسية
9.2%	التكلفة المرتفعة للتأخيرات الناتجة عن النقل المحلي
8.1%	متطلبات المعايير الفنية و المواصفات في الخارج
8.1%	عدم ملائمة التكنولوجيا في مجال الإنتاج و المؤهلات
7.4%	التكلفة المرتفعة للتأخيرات الناتجة عن النقل الدولي
4.6%	التعريفات الجمركية في الخارج
4.3%	متطلبات قواعد المنشأ بالخارج
3.3%	الرشاوى عند الحدود الأجنبية

**Source:** OCDE, World Trade Organisation, Trade Facilitation Agreement Facility, Trade Facilitations in focus

### 5-3- مؤشر التنافسية العالمي

يرصد تقرير التنافسية العالمية 2019 اقتصاد 141 دولة تم تصنيفها عبر أداء 103 مؤشرات مدرجة ضمن 12 محورا أساسيا. تشمل المحاور الأساسية ما يلي: المؤسسات، البنية التحتية، تبنى تقنية المعلومات والاتصالات، استقرار الاقتصاد الكلي، الصحة، التعليم والمهارات، كفاءة أسواق السلع، كفاءة سوق العمل، النظام المالي، حجم السوق، ديناميكية الأعمال و القدرة على الابتكار<sup>(1)</sup>. و لقد احتلت الجزائر الرتبة 89 عالميا في مؤشر التنافسية العالمي لعام 2019. أما على المستوى المغاربي فقد احتلت الجزائر المرتبة الثالثة بعد كل من المغرب التي احتلت المركز 75 و تونس التي احتلت المركز 87. و يبين الجدول التالي المحور الخاص بكفاءة سوق السلع الذي يتكون من التنافسية المحلية و الانفتاح على التجارة الدولية.

(1) world economic Forum, the Global Competitiveness Report 2019, available from: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf)

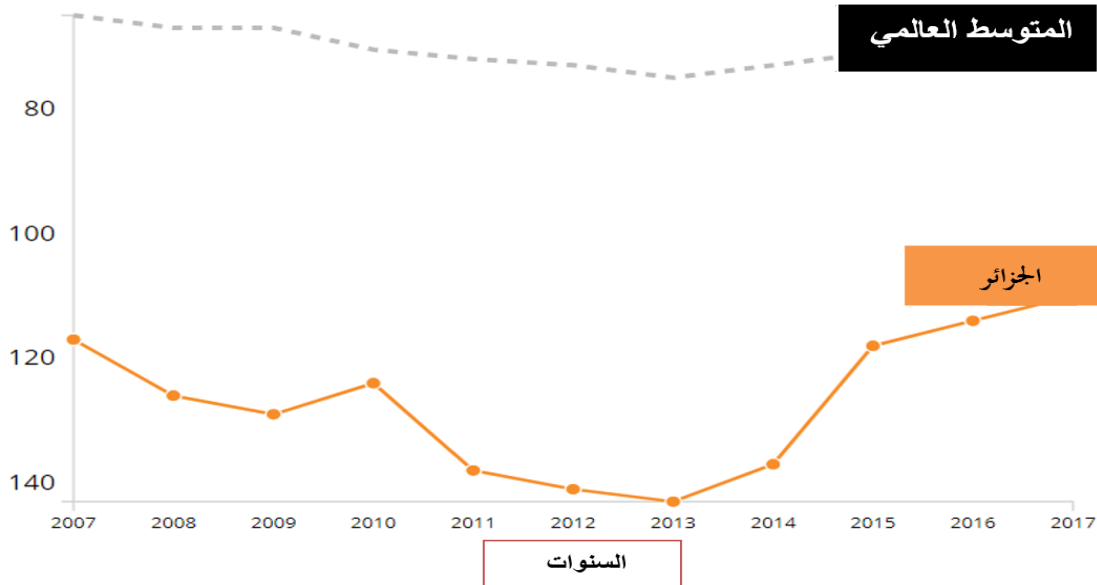
جدول رقم (65): كفاءة سوق السلع من حيث مؤشر التنافسية المحلية و الانفتاح على التجارة الدولية.

الترتيب	مجموع النقاط	
136	-	الانفتاح على التجارة الخارجية
127	3.7	انتشار القيود غير التعريفية (1-7) الأفضل
138	15.12	التعريفات على التجارة (%)
32	6.5	تعقد التعريفات (1-7) الأفضل
127	2.1	كفاءة شفافية الجمارك (1-5) الأفضل

Source : [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf)

فيما يخص انتشار القيود غير التعريفية (Prevalence of non-tariff barriers) هو نتيجة لاجابة على سرال المسح " في دولتكم، إلى أي مدى تحد الحواجز غير الجمركية ( مثلا المعايير الصحية و الفنية و متطلبات الموسم.. الخ ) من قدرة السلع المستوردة على المنافسة في السوق المحلية (1= يحد بقوة، 7= لا يحد من ذلك). أما فيما يخص كفاءة شفافية الجمارك (Border Clearance efficiency) فتتث في تقييم فعالية وكفاءة عملية التخليص من قبل الجمارك وغيرها من وكالات مراقبة الحدود في ثمانية شركاء تجاريين رئيسيين لكل دولة. و يتراوح المقياس من 1 (الأسوأ) إلى 5 (الأفضل).

الشكل رقم (12): تقييم فعالية وكفاءة عملية التخليص من قبل الجمارك



6-3- مؤشر الانفتاح الاقتصادي العالمي

مؤشر الانفتاح الاقتصادي العالمي هو مبادرة مشتركة بين معهد Legatum ومؤسسة Templeton World الخيرية. ويقاس المؤشر مدى انفتاح دولة ما تجاريا من خلال تقييم البيئة التي تُمكن أو تُعيق قدرتها على التجارة على الصعيدين المحلي والدولي. ويتألف من 22 عاملا تم جمعهم في أربعة ركائز، وهي الولوج إلى الأسواق والبنية التحتية، وبيئة الاستثمار، وظروف المؤسسات، والحوكمة. ويركز المؤشر على المحركات الاقتصادية للإنتاجية والنمو الاقتصادي من خلال التشديد على العلاقة بين الإنتاجية والانفتاح الاقتصادي. و لقد صنف مؤشر الانفتاح الاقتصادي العالمي (Global Index for Economic Openness) للعام 2019 الجزائر في المرتبة 126 بين 157 دولة عالميا وفي المرتبة 12 بين 18 دولة عربية.

جدول رقم (66): مؤشر الانفتاح الاقتصادي العالمي

التصنيف 2018	التصنيف 2019	الدولة	الولوج إلى السوق و البنية التحتية	بيئة الاستثمار	ظروف المؤسسات	الحوكمة
125	126	الجزائر	103	131	133	131

**Source:** Legatum Institute, Global Index of Economic Openness, May 2019, Available from: [li.com/reports/global-index-of-economic-openness-2-2/](http://li.com/reports/global-index-of-economic-openness-2-2/)

يلاحظ أن الجزائر احتلت المرتبة 103 عالميا من حيث الولوج إلى الأسواق والبنى التحتية. و تقيّم هذه الركيزة جودة البنى التحتية التي تمكّن وتسهل التجارة في دولة ما، وكذلك العقبات التي تحول دون تدفق البضائع والخدمات من وإلى الشركاء التجاريين للدولة. إضافة إلى ذلك، احتلت المرتبة 131 عالميا من حيث بيئة الاستثمار. و تقيس هذه الركيزة مستوى حماية حقوق الملكية والمستثمر و إنفاذ العقود بشكل مناسب لحماية الاستثمارات، بالإضافة إلى توفر رأس المال من مصادر محلية و دولية للاستثمار. كما احتلت المرتبة 133 عالميا من حيث ظروف المؤسسات. و تقوم هذه الركيزة بتقييم الهيكل التنظيمي لدولة ما، ومدى سهولة بدء الأعمال التجارية والتنافس والتوسع فيه. علاوة عن ذلك، كما احتلت الجزائر المرتبة 131 عالميا من حيث الحوكمة، و تشمل هذه الركيزة سيادة القانون، ونزاهة الحكومة وفعالية المؤسسات العامة في دولة ما.



المبحث الثالث: الدراسة التطبيقية حول التدابير غير التعريفية و آثارها على الواردات من وجهة نظر الشركات

### 1-الاطار المنهجي للدراسة التطبيقية

#### 1-1-منهجية الدراسة التطبيقية

لتقييم وجهة نظر الشركات حول التدابير غير التعريفية يستخدم العديد من الباحثين و بعض المؤسسات الدولية (مثل مركز التجارة الدولي) مقاربتين أساسيتين و هما **المقاربة الكمية و التقييم المباشر**. المقاربة الأولى تم استعمالها في العديد من الدراسات الأكاديمية من أجل تحديد أثر التدابير غير التعريفية على الكميات و على أسعار السلع المتبادلة (نماذج التوازن العام الحسابية، نماذج الجاذبية و تحليل المزايا-التكاليف. الخ). و لكن في أغلب الأحيان، لا تسمح التقديرات الكمية بالتمييز بكل سهولة بين الآثار المباشرة للتدابير غير التعريفية عن القيود الأخرى على التجارة مثل العراقيل الإجرائية أو بيئة الأعمال غير المواتية.\*

أما المقاربة الثانية التي اعتمدها في هذه الدراسة هي التي يطلق عليها **بالتقييم المباشر** (أو المقاربة الشاملة) و التي تتمثل في مسح يتم إدارته بطريقة مباشرة مع المتعاملين في مجال التجارة الدولية (استيراد و تصدير)، من أجل الاستفادة من تجاربهم لتحديد أهم التدابير غير التعريفية و القيود الإجرائية الأخرى التي يتعرضون لها. و يوجد القليل من الدراسات التطبيقية في الجزائر التي اعتمدت على هذه المقاربة من أجل تحليل اثر القيود غير التعريفية على المبادلات التجارية. و تسمح المعلومات المحصل عليها ليس فقط في تحديد التدابير غير التعريفية التي تمثل عائقا بالنسبة للشركات المعنية، و لكن بالوصول إلى مصدر الصعوبات التي تتجاوز في الغالب الاطار التشريعي مثل القيود الإجرائية و نوعية بيئة الأعمال التي تؤثر بشكل كبير على تسهيل العمليات التجارية.

و من الناحية العملية، **تمر المقاربة الشاملة** بمرحلتين أساسيتين: المرحلة الأولى تتمثل في **مقابلات هاتفية قصيرة** تسمح للباحثين بتحديد طبيعة قطاع النشاط و نوعية النشاط (استيراد أو تصدير)، ثم يتم بعدها اختيار الشركات المستوردة التي تعرضت فعليا أو مازالت تتعرض لأحد أشكال التدابير غير التعريفية المقيدة لنشاطاتها. فإذا كانت الشركة لا تواجه أي مشكل، فسيتم إنهاء المقابلة الهاتفية فورا و استبعاد هذه الشركات من مجال الدراسة. أما الشركات التي صرحت بأنها تعرضت أو ما زالت تتعرض لأشكال متعددة من هذه التدابير المقيدة، فسيتم وضعها ضمن قائمة الشركات التي ستساهم في **المقابلات المباشرة**. و يتم عندها تحديد تاريخ، ساعة و مكان المقابلة المباشرة قبل الانتهاء من المقابلة الهاتفية. و في المرحلة الثانية، يتم استجواب الشركات التي واجهت أثناء المقابلة الهاتفية حواجز غير تعريفية

\* في هذه الدراسة قمنا بإدماج هذين المتغيرين كأحد القيود الأساسية في مجال التجارة الدولية، و اعتبرناها أحد القيود غير التعريفية الأساسية من وجهة نظر المستوردين.

على التجارة حول التفاصيل الخاصة بهذه القيود غير التعريفية، و ذلك من خلال المقابلات وجها لوجه. يتم اختيار الشركات المعنية بالمقابلات الهاتفية على أساس عينة عشوائية طبقية. اذا يمكننا تفصيل مراحل هذه المقاربة فيما يلي:

**المرحلة (1):** تتمثل في **مقابلات قصيرة عن طريق الهاتف** من أجل القيام بعملية التصفية. و تهدف هذه المقابلات أولاً إلى تحديد قطاع الرئيسي للنشاط و نوعية المبادلات (تصدير أو استيراد). يطلب بعدها من الذين تم استجوابهم إذا ما كانت شركاتهم قد تعرضت أو تتعرض للتدابير غير التعريفية المقيدة. فإذا كانت الشركة لا تواجه أي مشكل متعلق بهذه التدابير، فسيتم إنهاء المقابلة الهاتفية. أما الشركات التي ترى أنها تواجه هذه التدابير المقيدة فستدعى إلى المساهمة في **المقابلات المعمقة من نوع وجها لوجه**. و يتم عندها تحديد تاريخ، ساعة و مكان المقابلة المعمقة قبل الانتهاء من المقابلة الهاتفية.

**المرحلة (2):** ثم بعد ذلك تأتي المرحلة الثانية التي تتمثل في المقابلات الشخصية المباشرة و التي تسمح بالحصول على تفاصيل مهمة و معمقة حول القيود غير التعريفية. و يتم اختيار الشركات في المرحلة الأولى على أساس **عينة عشوائية طبقية**، حيث يتكون مجتمع الدراسة من مجموعات متجانسة حسب بعض الخصائص المحددة مسبقاً لضمان تمثيل كل القطاعات ضمن عينة الدراسة. بعدها يتم اختيار عينات بسيطة على مستوى كل مجموعة. و الهدف من وراء ذلك هو الحرص على أن يكون المسح ممثلاً لكل الشركات التي مرت عبر ميناء وهران. و لتحقيق أهداف الدراسة قمنا بتعديل المنهجية العامة، حيث اكتفينا فقط بالمرحلة الثانية و هي المقابلات الشخصية المباشرة بعدما قمنا بتحكيم الاستبيان. و هذا التفاعل وجها لوجه مع المستجوبين يساعد المشاركين على فهم هدف و مجال المسح، و يسمح كذلك بتصنيف بشكل صحيح لأجوبتهم حسب الأصناف المحددة من التدابير.

### 1-2-مجتمع و عينة الدراسة

تم جمع بيانات الدراسة من خلال إعداد استبيان وزع على عينة من الشركات التي تقوم بأحد الأنشطة المذكورة في مدونة النشاطات الاقتصادية (الإنتاج، الاستيراد من اجل البيع على الحالة)، و لقد تم استبعاد النشاطات الأخرى لعدم صلتها بعناصر الدراسة (التصدير، الخدمات، القطاع غير الرسمي) في الجزائر، كما تم استبعاد القطاع العام نظراً لأنه يستفيد من العديد من الامتيازات في المجال الجمركي و الإداري. و لقد تم اعتماد مجتمع الدراسة على أساس المعطيات التي تم الحصول عليها من مديرية التجارة و غرفة التجارة و الصناعة لولاية وهران. انطلقت الدراسة الميدانية في بداية العام 2018-2019، ثم توقفت لأسباب مرتبطة بغلق النشاط الاقتصادي نتيجة الوضعية الصحية الناتجة عن انتشار جائحة كوفيد 19. و لقد تم اطلاق المسح من جديد عام 2020، مما تطلب إجراء بعض التعديلات في النتائج الأولية المذكورة في هذه الدراسة.

و لقد اقتصرَت الدراسة من الناحية الجغرافية على مدينة وهران أي كل العمليات التجارية (التصاريح التجارية) التي تمر عبر ميناء وهران، و شملت العديد من النشاطات الاقتصادية مثل الأدوات البلاستيكية، أجهزة الإنارة العمومية، الألبسة الجاهزة (رجالية و نسائية) و الأحذية، إنتاج الحديد و مشتقاته، إنتاج مواد التغليف و الأغلفة، مواد غذائية، مواد البناء و الآلات الكهربائية، مواد التنظيف و الصيانة، مواد التجميل و التنظيف البدني، معدات صناعية، لحوم طازجة و مجمد و اسماك، الأدوات المكتبة و المدرسية، مواد أولية و تصبيرها و تعليبها، مواد الخزف و السيراميك، إنتاج الأسرة و مواد النسيج، استيراد المواد و المنتجات المرتبطة بتحضير دهون السيارات، تعبئة المواد الغذائية، مواد التجميل، معدات رياضية و تسليية، قطاع الغيار و لواحق معدات الميكانيك، مكاتب و أثاث، أجهزة المكاتب و معالجة المعلومات و منتجات الحلاقة. و تم تصنيف كل هذه النشاطات إلى مجموعات أساسية حسب الاستخدام (Groupe d'utilisation) تتكون من : المنتجات الغذائية، مواد طاقوية، مواد خام، مواد نصف مصنعة، سلع التجهيز الصناعي و سلع التجهيز الفلاحي و سلع الاستهلاك (غير الغذائية). و يعكس قطاع السلع الذي تم اختيارها هيكله الواردات الجزائرية. و لقد تم الاعتماد على كل من مديرية التجارة و الغرفة الولائية للتجارة في تكوين عينة الشركات المعنية بالدراسة الميدانية. و لقد تم التركيز على تجارة السلع و تم استبعاد تجارة الخدمات في هذه الدراسة. كما تم التركيز فقط في نتائج الدراسة على القيود غير التعريفية التي تواجه عمليات الاستيراد.

بعد توزيع الاستبيانات على مجموعة تتكون من حوالي 50 شركة، لم يتم استرجاع سوى 36 استبيان، 30 منها استوفت الشروط العلمية بينما تم رفض 6، و بذلك يكون العدد الإجمالي لعينة الدراسة تتكون من 30 شركة سيتم تفصيل كل المعلومات الخاصة بها في الجزء الأول من تحليل نتائج الدراسة. اعتمدنا على المقابلات الشخصية في حوالي 70% من مجموع الاستبيانات، بينما ما تبقى من الاستبيانات أي حوالي 30% فقد اعتمدنا على البريد الإلكتروني لتحفظ العديد من المدراء على المقابلات الشخصية للأسباب المرتبطة بجائحة كورونا، و لكن فعالية المقابلات الشخصية كانت أحسن من الطريقة الثانية. و لقد حرصنا خلال اختيار عينة الدراسة أن يكون تمثيلاً و متناسباً لكل النشاطات حسب مدونة النشاطات الأساسية (الإنتاج و البيع على الحالة) و حسب مجموعات الاستخدام (عينة عشوائية طبقية). و هذا النوع من أخذ العينات، يضمن الباحث أن يتم تضمين كل النشاطات الأساسية في العينة النهائية، في حين أن العينات العشوائية البسيطة لا تضمن تمثيل مجموعات النشاط بالتساوي أو بشكل متناسب داخل العينة.

و نشير بوجود شركة واحدة فقط من عينة الدراسة لها نشاط مزدوج استيراد و تصدير في نفس الوقت. كما أن معظم الشركات لها تجربة في مجال نشاطها، حيث قامت بتكييف هذا النشاط مع الأحكام الجديدة المتعلقة بالسجل التجاري، و بالتالي فإنها استطاعت أن تمتلك تجربة كافية تسمح لها بأن تكون في مركز جيد من أجل تقديم المعلومات

الضرورة التي ستساعد في تقديم النتائج حول الدراسة الميدانية. و نشير إلى أن نسبة كبيرة من الشركات عينة الدراسة هي شركات مصغرة و صغيرة، بينما عدد الشركات المتوسطة كان قليلا جدا. و كان هدف المقابلات الشخصية هو معرفة وجهة نظر مسؤولي الشركات المختارة (المصالح التجارية)، أو مالكو الشركات حول التدابير التجارية التي على شركاتهم الامتثال لها و التي تمثل عائقا مهما أمام نشاطهم.

### 1-3- العينة العشوائية الطبقية

هي العينة التي تضمن أن كل المجموعات الفرعية (طبقة) من مجموعة سكانية معينة يتم تمثيلها بشكل كافٍ ضمن عينة الدراسة بالكامل. و هي أفضل أنواع العينات، و أكثرها دقة في تمثيل المجتمع الإحصائي غير المتجانس حيث أنه في كثير من الأحوال تكون مفردات المجتمع الإحصائي غير متجانسة من حيث الصفة أو الصفات المدروسة. ففي حالة كون المجتمع الإحصائي ذا مفردات غير متجانسة لا يجوز سحب عينة عشوائية بسيطة تمثل هذا المجتمع. فإذا أريد دراسة أثر القيود غير التعريفية على الشركات المستوردة، فإننا نجد أن الشركات مجتمع الدراسة تختلف من حيث تصنيف النشاط الاقتصادي، كما أن هناك شركات مستوردة من اجل البيع على الحالة، في حين هناك شركات تستورد من اجل الحصول على المواد الأولية للقيام بعملية الإنتاج، و هناك شركات لديها نشاط مزدوج، إذن المجتمع الإحصائي هنا غير متجانس من حيث الصفة المدروسة، و لا يجوز سحب عينة عشوائية بسيطة لأننا سنحصل على تقدير أثر القيود غير التعريفية يكون منحازا و غير دقيق. و عليه يجب تقسيم المجتمع الإحصائي إلى مجموعة من الفئات حسب طبيعة النشاط. و بعد ذلك يتم سحب عينة عشوائية بسيطة من كل مجموعة يتناسب حجمها وحجم الطبقة في المجتمع. و مجموع حجوم العينات العشوائية المختارة تمثل حجم العينة العشوائية الطبقية.

### 1-4- تحديد القيود غير التعريفية لغرض الدراسة التطبيقية

تعتمد الدراسة التطبيقية على التصنيف الدولي للتدابير غير التعريفية الصادر عام 2012. و يميز هذا التصنيف بين إجراءات الاستيراد عن تلك المتعلقة بالتصدير. بالإضافة إلى ذلك، من بين الإجراءات الخاصة بالاستيراد، فإنه يميز بين الإجراءات التقنية عن الإجراءات غير التقنية. الإجراءات التقنية تعني كل الاشتراطات الخاصة بالمنتج بما فيه أحكام لتقييم المطابقة. تم كذلك الإجراءات الصحية و الصحة النباتية (SPS) و القيود التقنية على التجارة (OTC). أما الإجراءات غير التقنية، فإنها تتمثل في كل الإجراءات التي لا تخص خصائص المنتج و لكن تنظيم المبادلات التجارية. و هي تضم أساسا الإتاوات، الرسوم و إجراءات أخرى شبه تعريفية، إجراءات الرقابة الكمية، إجراءات الفحص قبل الشحن، قواعد المنشأ، الإجراءات المالية أو أيضا إجراءات رقابة الأسعار. إضافة إلى الإجراءات غير الجمركية المفروضة من طرف الحكومات مثل القيود الإجرائية (OP) المرتبطة، أيضا القيود الخاصة ببيئة الأعمال، تسمح بوضع تصور شامل حول المشاكل التي تواجهها المؤسسات. و يبين الجدول التالي أنواع التدابير غير التعريفية:

جدول رقم (67): تصنيف القيود غير التعريفية التي تم إعدادها من طرف مجموعة CNUCED في عام 2012

القيود غير التعريفية	الصف	نوع الإجراء	
*التدابير الصحية و تدابير الصحة النباتية ( SPS )	A	التدابير الفنية	تدابير على الواردات
*الحواجز التقنية أمام التجارة ( OTC )	B		
*التفتيش قبل الشحن و الإجراءات الرسمية الأخرى	C		
*التدابير الطارئة لحماية التجارة	D	التدابير غير الفنية	
*التدابير المتعلقة بالترخيص غير التلقائي، الحصص، المحظورات، و التحكم في الكميات، المتخذة لأسباب أخرى غير لا تتعلق بالتدابير الصحية و تدابير الصحة النباتية أو بالحواجز الفنية أمام التجارة.	E		
*تدابير مراقبة الأسعار، بما في ذلك الضرائب و الرسوم الإضافية.	F		
*التدابير المالية.	G		
*التدابير المؤثرة على المنافسة	H		
*تدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة.	I		
*القيود على التوزيع.	J	التدابير غير الفنية	
*قيود على خدمات ما بعد البيع.	K		
*الإعانات ( باستثناء إعانات التصدير )	L		
*قيود المشتريات الحكومية	M		
*الملكية الفكرية.	N		
*قواعد المنشأ.	O	التدابير المتعلقة بالصادرات.	
*التدابير المتعلقة بالصادرات.	P		

Source: CNUCED, (2012), « Classification of Non-tariff Measures », February 2012 version, United Nations, New York and Geneva, 2013

و تحاول الدراسة التطبيقية الإجابة على التساؤلات المتعلقة بأهم القيود غير التعريفية التي تعترض المستوردون. و ما هي التدابير غير التعريفية التي يمكن اعتبارها تدابير مكلفة، مثل المتطلبات الفنية، و تقييم المطابقة و قواعد المنشأ و عمليات الفحص؟. و لماذا تعتبر التدابير غير التعريفية أمرا مكلفا؟. و ما هي أكثر القطاعات الأكثر تأثرا بالتدابير غير التعريفية المرهقة، و ما هي آثار ذلك على القطاعات، المنتجات، أنواع الشركات؟.

#### 1-5- الصعوبات المترافقة مع الدراسة التطبيقية

هناك مجموعة من الصعوبات المنهجية التي ترافقت مع إعداد الدراسة التطبيقية، و التي أثرت على اتجاهات و حجم مجتمع الدراسة. أول صعوبة واجهت الباحث تتعلق بطول مدة استرجاع الاستبيانات و هذا إما بسبب الظروف التي تمت فيها الدراسة التطبيقية و هي فترة تتمثل في انتشار مرض كوفيد، و كذلك صعوبة الاتصال مع الأشخاص

الذي كلفوا بالإجابة على الأسئلة الواردة هذه الاستبيانات مما أثر نسبياً السير العادي للدراسة التطبيقية و على نوعية المعلومات التي يمكن استرجاعها، و من أجل ضمان مصداقية المعلومات و البيانات و اكتمالها بشكل صحيح، فقد قمنا باستبعاد كل الاستبيانات التي تم ملئها بطريقة غير سليمة أو تلك الاستبيانات التي لم تملئ كلياً. و لقد شكلت العلاقات العامة و الاتصالات الشخصية أحد القنوات التي ساعدت على اكتمال مرحلة جمع الاستبيانات. و في هذه الفترة اعترضت الدراسة التطبيقية العديد من المشاكل المرتبطة و المتعلقة بمجتمع الدراسة، حيث وجدنا أن هناك العديد من الشركات التي كانت موجودة في بعض مصادر البيانات لم تقوم بتحيين معلوماتها مما صعب علينا العثور على عناونها بشكل دقيق، كما أن هناك معلومات أخرى خاطئة فيما يخص الهاتف و البريد الإلكتروني، بينما عنك شركات قد قامت أعلنت عن إفلاسها أو تغيير طبيعة نشاطها التجاري. كما أن تعدد مصادر الحصول على البيانات و عدم التنسيق فيما ( غرفة التجارة، مديرية التجارة، مركز السجل التجاري، المركز الوطني للمعلومات الإحصائية، ميناء وهران... الخ) بينها قد اثر على نوعية و مصداقية المعلومات.

#### 1-6-المعلومات الخاصة حول الشركات عينة الدراسة

أولاً: يستعرض الجدول التالي بعض المعلومات العامة حول اسم الشركات عينة الدراسة، مقرها الاجتماعي، تاريخ إنشاء الشركات و عدد العمال.

جدول رقم (68): معلومات عامة حول الشركات عينة الدراسة

العدد	اسم الشركة	المقر الاجتماعي*	تاريخ إنشاء الشركة**	عدد العمال***
1	شركة عبد الرزاق بوحجار	سطيف	2019	15
2	MNELECTRONOC	البليدة	2018	12
3	SARL MAEY SULVA	وهران	2015	13
4	SOLVA ALGERIE	وهران	2012	20
5	SARL HYGIPROC	وهران	2017	53
6	EURL SAINT AIME	وهران	2020	10
7	SARL BLEU VINTAGE	وهران	2021	10
8	SARL MEGA STEEL	غليزان	2015	20
9	SARL PROPAC	وهران	2016	25
10	GLOBAL SOCIETE	وهران	2020	15
11	RECUP. OR	وهران	2016	51
12	SARL EL ISKANE	وهران	2017	25
13	EURL EGAWEM	وهران	2020	8
14	SARL MRLS	البليدة	2014	8
15	SARL ECO MARCHE	وهران	2008	11
16	SARL H.J.J. TRADING	البليدة	2014	08

20	2017	وهران	ALAM BUSINESS	17
10	2010	بجاية	SARL GOURAYA GOLF	18
11	2019	الجزائر	شركة بلمان نصر الدين	19
16	1999	معسكر	شركة العربي بوعمران	20
10	2010	وهران	EURL HAMAZA	21
35	2018	وهران	SARL DELICSIMO	22
9	2016	معسكر	EURL BOUROUIS	23
15	2019	وهران	GLOBAL TRADE	24
15	2000	وهران	INES COSMETIQUE	25
12	2020	وهران	EURL ERGONOMIQUE	26
10	2021	وهران	EURL SOFILUM	27
20	2018	وهران	WOOD Furniture	28
15	2018	وهران	SARL FRACTAL	29
10	2014	وهران	كوكب الشرق	30

ملاحظة:

\* كل التصريحات الجمركية تمر عبر ميناء وهران خلال مرحلة الدراسة. حيث يمكن لأي شركة اختيار ميناء آخر للقيام بعملية التصريح الجمركي.  
\* بالنسبة للتواريخ 2020 و 2021، يلاحظ أن الشركات لها تجربة في مجال النشاط و لكنها قامت بتجديد السجل التجاري في اطار التعليمات الجديدة لوزارة التجارة التي تنقضي بتاريخ 31 ديسمبر 2021.  
\* قد يزيد أو ينقص عدد العمال المصرح بهم حسب الظروف و الحالة.

ثانيا: يبين الجدول الثاني المعلومات الخاصة بالشركات من حيث:

\* طبيعة النشاط، و ذلك حسب مدونة النشاط الخاضعة للقيود في السجل التجاري حسب مرسوم تنفيذي رقم 15-249 مؤرخ في 15 ذي الحجة عام 1436 الموافق 29 سبتمبر سنة 2015، يحدد محتوى و محور و كذا شروط تسيير و تحيين مدونة الأنشطة الاقتصادية الخاضعة للتسجيل في السجل التجاري\*، حيث تنص المادة (3) "تشكل مدونة الأنشطة الاقتصادية من قطاعات النشاطات الآتية: انتاج السلع، مؤسسات الإنتاج الحرثي، التوزيع بالجملة، الاستيراد لإعادة البيع على الحالة، التوزيع بالتجزئة، الخدمات و التصدير. و سنقتصر على النشاطات الثلاثة التي تهم موضوع البحث و هي الإنتاج، الاستيراد لإعادة البيع على الحالة و التصدير.

\* التصنيف القطاعي للسلع المستوردة حسب مجموعة الاستخدام حيث يتم تقسيم نشاطات الشركات إلى :  
-منتجات غذائية: حسب الموسوعة الحرة ويكيبيديا يعرف الغذاء على أنه أي مادة يتم استهلاكها لتوفير الدعم الغذائي للكائن الحي . عادة ما يكون الطعام من أصل نباتي أو حيواني أو فطري .  
-طاقة و مواد التشحيم: كل مواد الطاقة مثل النفط و الزيوت و مواد التشحيم و الزيوت

- مواد خام (Matière première): تأتي المواد الخام من موارد طبيعية مثل النفط والحديد الخام والخشب. وهي في حالة غير مجهزة أو مجهزة بشكل جزئي. مثل: الحديد الخام و النفط الخام.
- مواد نصف مصنعة: هي منتجات محولة جزئياً تستعملها صناعات أخرى لإنتاج إما مواد تجهيزية كالألات أو مواد استهلاكية، مثل استيراد ألواح الخشب لصناعة الأثاث المنزلي أو المكتبي.
- سلع التجهيز الصناعي: هي الآلات والمعدات، التي تستعمل في الصناعة، ويُستثنى منها الأدوات القابلة للاستهلاك. وتُعرف هذه السلع، كذلك، بسلع التصنيع، وتفتقر أغلب الدول النامية إلى هذا النوع من السلع، معتمدة في ذلك على استيرادها، من الدول المتقدمة صناعياً.
- سلع التجهيز الفلاحي: هي الآلات التي تستعمل في أرض زراعية أو مزرعة لتسريع العمل وتحسين الإنتاج وتوفير الجهد والوقت.
- و سلع الاستهلاك غير غذائية: و هي مجموعة السلع الاستهلاكية الموجهة للاستهلاك غير البشري مثل الألبسة، المنظفات، ورق الحمام، غسيل الملابس، المناشف، أكياس النفايات، مزبل العرق.

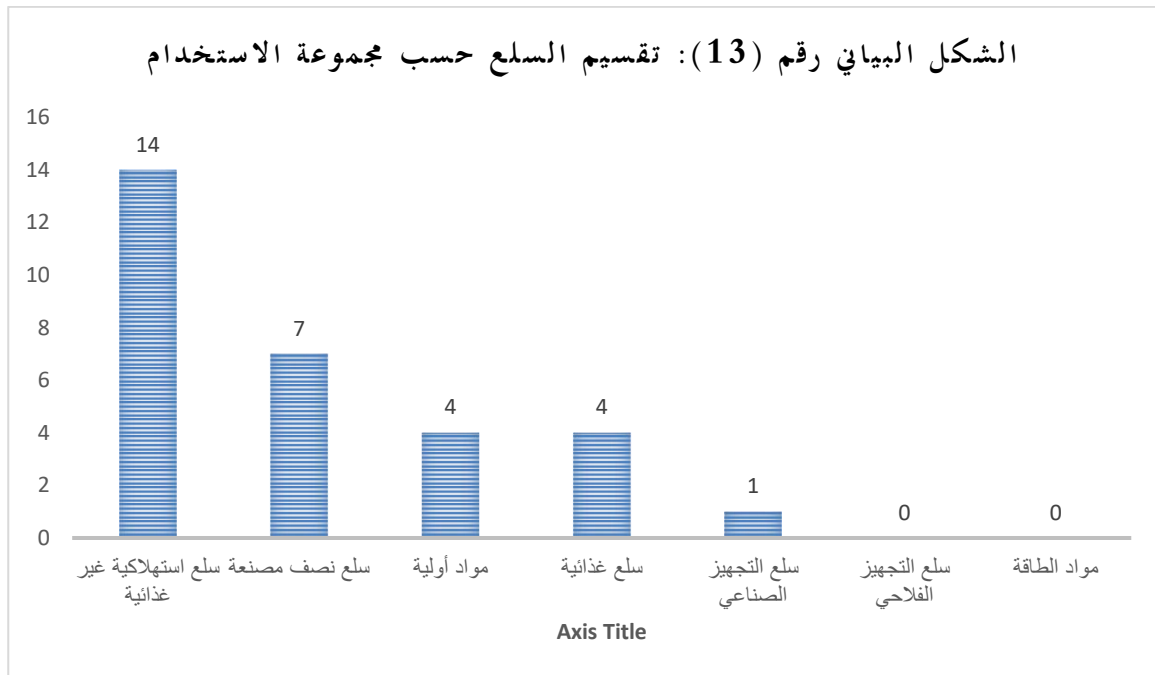
جدول رقم (69): تقسيم الشركات حسب مدونة النشاط و حسب مجموعات الاستخدام

العدد	منتجات الشركة	طبيعة النشاط حسب المدونة	طبيعة النشاط حسب مجموعات الاستخدام
1	أدوات بلاستيكية	إنتاج (تحويلي)	مواد نصف مصنعة
2	أجهزة الإنارة العمومية	الاستيراد من أجل البيع على الحالة	مواد استهلاكية غير غذائية
3	-استيراد المواد و المنتجات المرتبطة بتحضير دهون السيارات	إنتاج (صناعي)	مواد أولية و مواد نصف مصنعة
4	-استيراد مواد التنظيف و الصيانة من نوع خاص	الاستيراد من أجل البيع على الحالة	مواد استهلاكية غير غذائية
5	إنتاج مواد التجميل و التنظيف البدني .	إنتاج (تحويلي)	مواد أولية
6	ألبسة جاهزة	الاستيراد من أجل البيع على الحالة	مواد استهلاكية غير غذائية
7	أحذية	الاستيراد من أجل البيع على الحالة	مواد استهلاكية غير غذائية
8	إنتاج الحديد و مشتقاته	إنتاج	مواد نصف مصنعة
9	إنتاج مواد التغليف	إنتاج و تصدير	مواد نصف مصنعة
10	حلويات، بسكويت و شوكولاتة	الاستيراد من أجل البيع على الحالة	مواد غذائية
11	إنتاج مواد التعليب و الأغلفة	إنتاج (تحويلي)	مواد نصف مصنعة
12	استيراد مواد البناء و الآت كهربائية	الاستيراد من أجل البيع على الحالة	مواد استهلاكية غير غذائية
13	استيراد البسة جاهزة (نسائية و رجالية)	الاستيراد من أجل البيع على الحالة	مواد استهلاكية غير غذائية
14	استيراد مواد الخزف و السيراميك	الاستيراد من أجل البيع على الحالة	مواد استهلاكية غير غذائية
15	معدات صناعية	الاستيراد من أجل البيع على الحالة	سلع التجهيز الصناعي
16	إنتاج الأسرة و مواد النسيج	إنتاج (تحويلي)	مواد نصف مصنعة



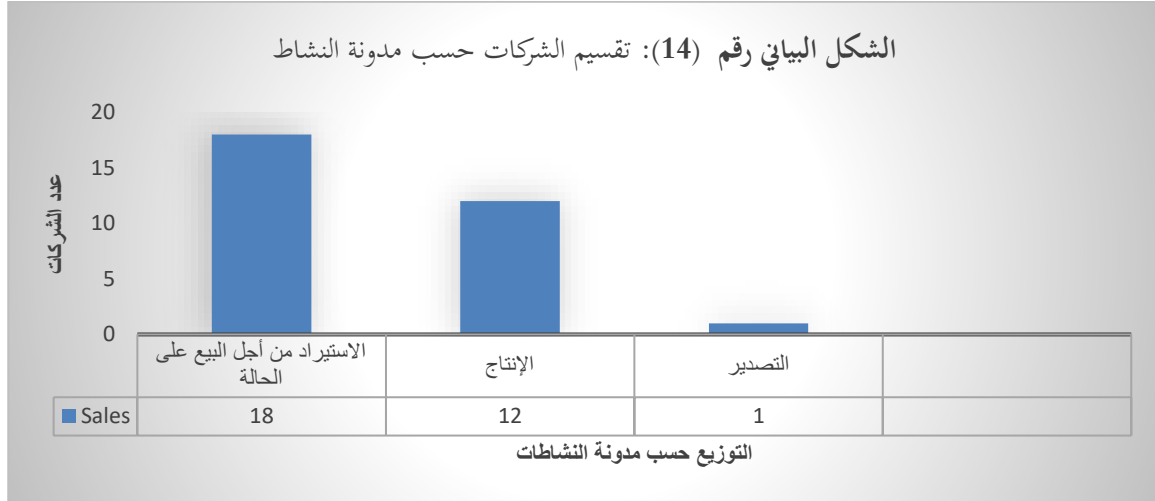
17	حلويات، بسكويت، شوكولاتة و مصبرات	الاستيراد من أجل البيع على الحالة	مواد غذائية
18	لحوم طازجة و مجمدة و أسماك	الاستيراد من أجل البيع على الحالة	مواد غذائية
19	إنتاج صناعي للنسيج بكل أنواعها	إنتاج	مواد أولية
20	صناعة التغليف من كل المواد	إنتاج	مواد أولية (كل المعادن)
21	استيراد الأدوات المكتبية و المدرسية	الاستيراد من أجل البيع على الحالة	مواد استهلاكية غير غذائية
22	تعبئة المواد الغذائية	إنتاج (صناعي)	صناعة مواد نصف مصنعة
23	استيراد مواد أولية و تصبيرها و تعليبها	إنتاج	مواد أولية
24	حلويات و شوكولاتة	الاستيراد من أجل البيع على الحالة	مواد غذائية
25	مواد التجميل	الاستيراد من أجل البيع على الحالة	مواد استهلاكية غير غذائية
26	معدات رياضية و تسلية	الاستيراد من أجل البيع على الحالة	مواد استهلاكية غير غذائية
27	معدات قطع الغيار و لواحق معدات الميكانيك	الاستيراد من أجل البيع على الحالة	مواد استهلاكية غير غذائية
28	مكاتب و أثاث	الاستيراد من أجل البيع على الحالة	مواد استهلاكية غير غذائية
29	أجهزة المكاتب و معالجة المعلومات	إنتاج	مواد استهلاكية غير غذائية
30	منتجات الخلاقة	الاستيراد من أجل البيع على الحالة	مواد استهلاكية غير غذائية

و اعتمادا على المعلومات السابقة يمكن استخراج الشكل البياني التالي:



يلاحظ أن حوالي 14 شركة من الشركات عينة الدراسة أو ما يقارب 47% تقوم باستيراد سلع استهلاكية غير غذائية، بينما حوالي 7 شركات أو ما يعادل 23% من إجمالي الشركات تنشط في قطاع السلع نصف المصنعة، بينما تشغل 4 شركات أو ما يعادل 13% في استيراد المواد الأولية و 4 شركات أخرى في قطاع السلع

الغذائية الموجهة للاستهلاك البشري أي بنفس النسبة 13%. تبقى شركة واحدة (1) تنشط في قطاع استيراد سلع التجهيز الصناعي أو ما يعادل 3%. أما فيما يخص توزيع الشركات عينة الدراسة حسب مدونة النشاطات، فاعتماداً على الجدول السابق يمكن الحصول على التمثيل البياني التالي:



يلاحظ أن حوالي 18 شركة من الشركات عينة الدراسة أو ما يقارب 60% تقوم بعمليات الاستيراد من أجل البيع على الحالة، بينما حوالي 12 شركة أو ما يعادل 40% من إجمالي الشركات تنشط في قطاع الإنتاج (صناعي و تحويلي)، بينما هناك شركة واحدة فقط تقوم بعملية الإنتاج و التصدير، و بما أننا استبعدنا التصدير من الدراسة الحالية فسنتكفي فقط بالشركات المستوردة سواء من اجل عمليات الإنتاج أو البيع على الحالة.

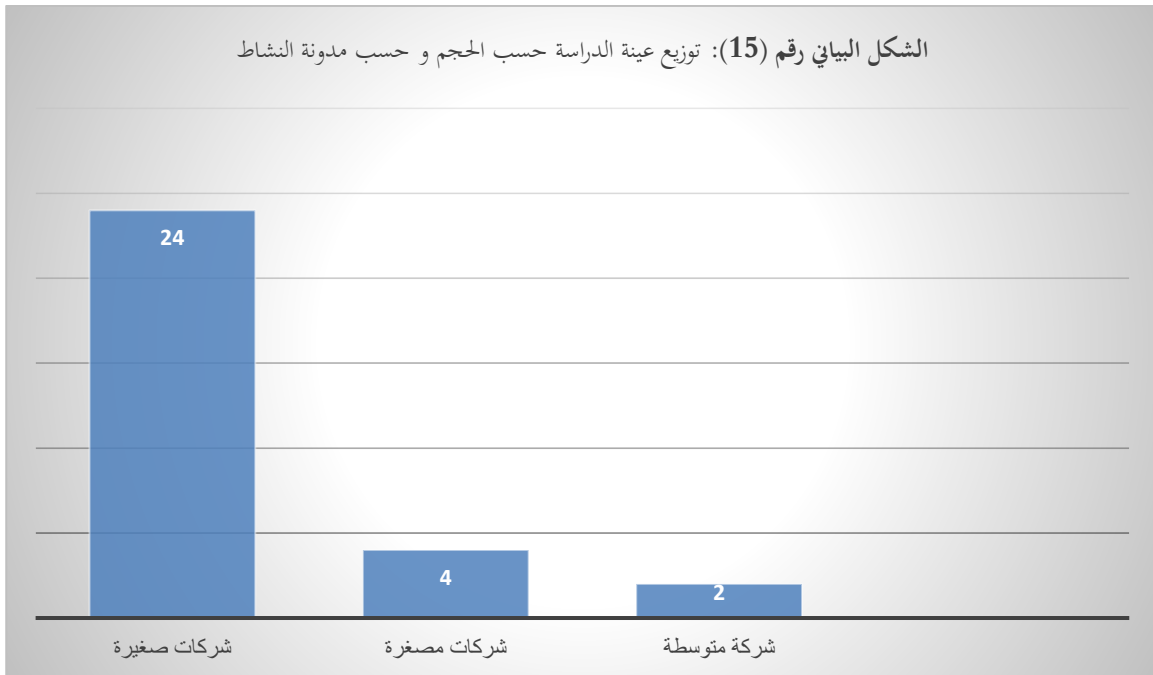
جدول رقم (70): تقسيم الشركات حسب حجم المؤسسة، من حيث رأس المال و من حيث نوع العمليات

العدد	حجم المؤسسة*	نوع الشركة من حيث طبيعة رأس المال	نوع الشركة من حيث هدف النشاط
1	صغيرة	قطاع خاص	مختلطة
2	صغيرة	قطاع خاص	تجاري
3	صغيرة	قطاع خاص	صناعي
4	صغيرة	قطاع خاص	تجاري
5	متوسطة	قطاع خاص	صناعي
6	صغيرة	قطاع خاص	تجاري
7	صغيرة	قطاع خاص	تجاري
8	صغيرة	قطاع خاص	صناعي
9	صغيرة	قطاع خاص	صناعي
10	صغيرة	قطاع خاص	تجاري
11	متوسطة	قطاع خاص	صناعي

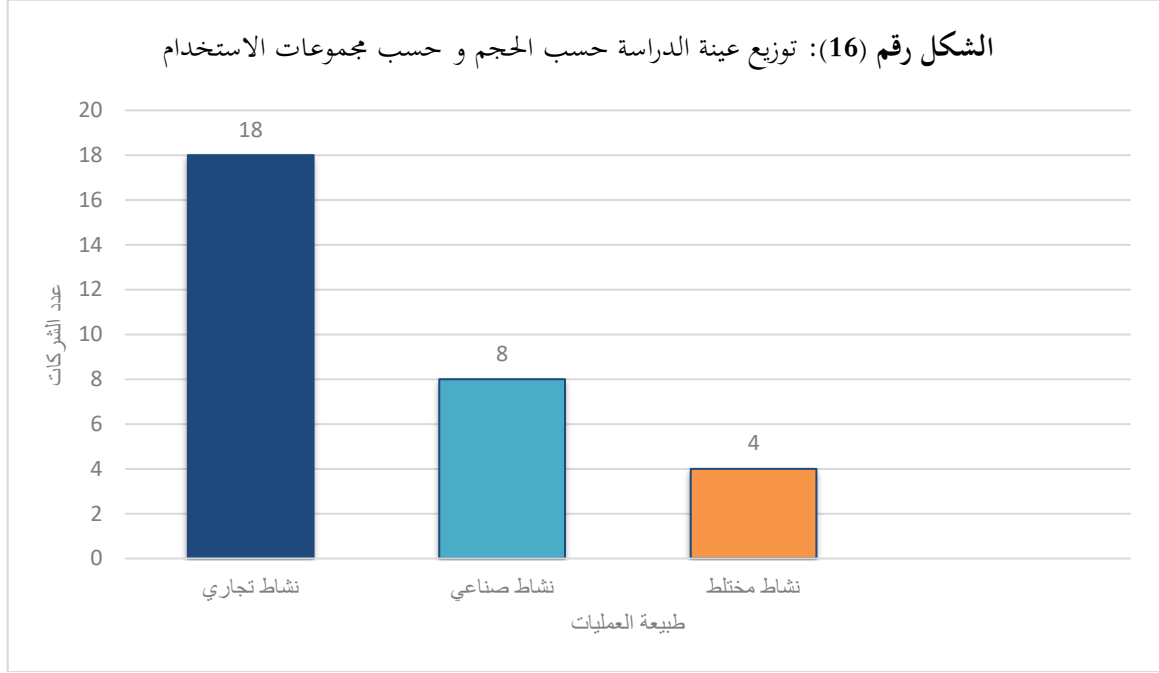
12	صغيرة	قطاع خاص	مختلطة
13	مصغرة	قطاع خاص	تجاري
14	مصغرة	قطاع خاص	تجاري
15	صغيرة	قطاع خاص	تجاري
16	مصغرة	قطاع خاص	صناعي
17	صغيرة	قطاع خاص	تجاري
18	صغيرة	قطاع خاص	تجاري
19	صغيرة	قطاع خاص	مختلطة
20	صغيرة	قطاع خاص	صناعي
21	صغيرة	قطاع خاص	تجاري
22	صغيرة	قطاع خاص	صناعي
23	مصغرة	قطاع خاص	مختلط
24	صغيرة	قطاع خاص	تجاري
25	صغيرة	قطاع خاص	تجاري
26	صغيرة	قطاع خاص	تجاري
27	صغيرة	قطاع خاص	تجاري
28	صغيرة	قطاع خاص	تجاري
29	صغيرة	قطاع خاص	تجاري
30	صغيرة	قطاع خاص	تجاري

\*أخذنا بالتقسيم الجزائري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوارد في الجريدة الرسمية، "القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، العدد 77، المؤرخ في 27 رمضان 1422 الموافق لـ: 12 ديسمبر 2001، ص6. فالمؤسسة المتوسطة هي المؤسسة التي تشغل من 50 إلى 250 شخص، أما المؤسسة الصغيرة فهي المؤسسة التي تشغل من 10 إلى 49 شخص. أما المؤسسة المصغرة: هي المؤسسة التي تشغل من 01 إلى 09 أشخاص .

الشكل البياني رقم (15): توزيع عينة الدراسة حسب الحجم و حسب مدونة النشاط



و يستعرض الشكل البياني التالي توزيع الشركات حسب الحجم، و يلاحظ أن 24 شركة من عينة الدراسة أو ما يعادل 80% هي عبارة عن شركات صغيرة، بينما 4 شركات أو ما يعادل 13% تصنف ضمن الشركات المصغرة و 2 أي ما يعادل 7% توجد ضمن الشركات المتوسطة. بينما يستعرض الشكل البياني تقسيم الشركات حسب نوع النشاط.



أما فيما يخص توزيع الشركات عينة الدراسة حسب طبيعة العمليات، فيلاحظ من الشكل البياني السابق أن حوالي 18 شركة من عينة الدراسة أو ما يعادل 60% تمارس نشاطا تجاريا، بينما 8 شركات أو ما يعادل 27% تزاول نشاطا صناعيا، في حين توجد 4 شركات من عينة الدراسة أو ما يعادل 13% من مجموع العينة تمارس نشاطا مختلطا (صناعي و تجاري).

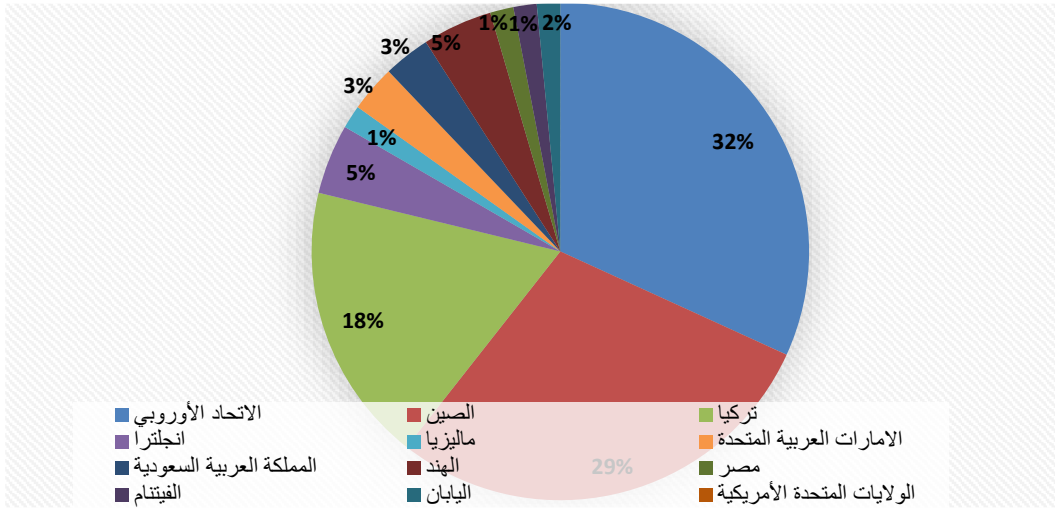
جدول رقم (71): تقسيم الشركات حسب الدول و المناطق التي يتم التعامل معها تجاريا حسب الأهمية

العدد	الدول الشركاء
1	الصين
2	الصين
3	إيطاليا، إسبانيا و تركيا
4	إيطاليا، إسبانيا و تركيا
5	إسبانيا، فرنسا، إيطاليا
6	فرنسا، إسبانيا، إيطاليا و الصين
7	إسبانيا، إيطاليا، إنجلترا، تركيا و الصين
8	الصين
9	الإمارات، السعودية و الاتحاد الأوروبي و الصين
10	الاتحاد الأوروبي، الصين و تركيا
11	الاتحاد الأوروبي، تركيا و الهند
12	السعودية، الإمارات، تركيا و الاتحاد الأوروبي
13	الاتحاد الأوروبي، إنجلترا، تركيا و الصين
14	إسبانيا و الصين
15	الاتحاد الأوروبي، الصين، اليابان و الولايات المتحدة الأمريكية
16	إسبانيا و تركيا
17	الاتحاد الأوروبي، تركيا و الصين
18	البرازيل، الهند و الاتحاد الأوروبي
19	الصين
20	الفيتنام و الصين
21	الصين
22	الاتحاد الأوروبي، إنجلترا، تركيا و الصين
23	الهند، مصر و الصين
24	الاتحاد الأوروبي، تركيا و الصين
25	الاتحاد الأوروبي
26	إسبانيا و الصين
27	فرنسا، إيطاليا و الصين
28	الصين، ماليزيا، تركيا
29	الصين
30	الاتحاد الأوروبي و الصين

\*الاتحاد الأوروبي (و خاصة الدول إيطاليا، فرنسا و إسبانيا)

و يستعرض الشكل البياني التالي أهم الشراء التجاريين للشركات عينة الدراسة

الشكل رقم (17): أهم الشركاء التجاريين للشركات عينة الدراسة



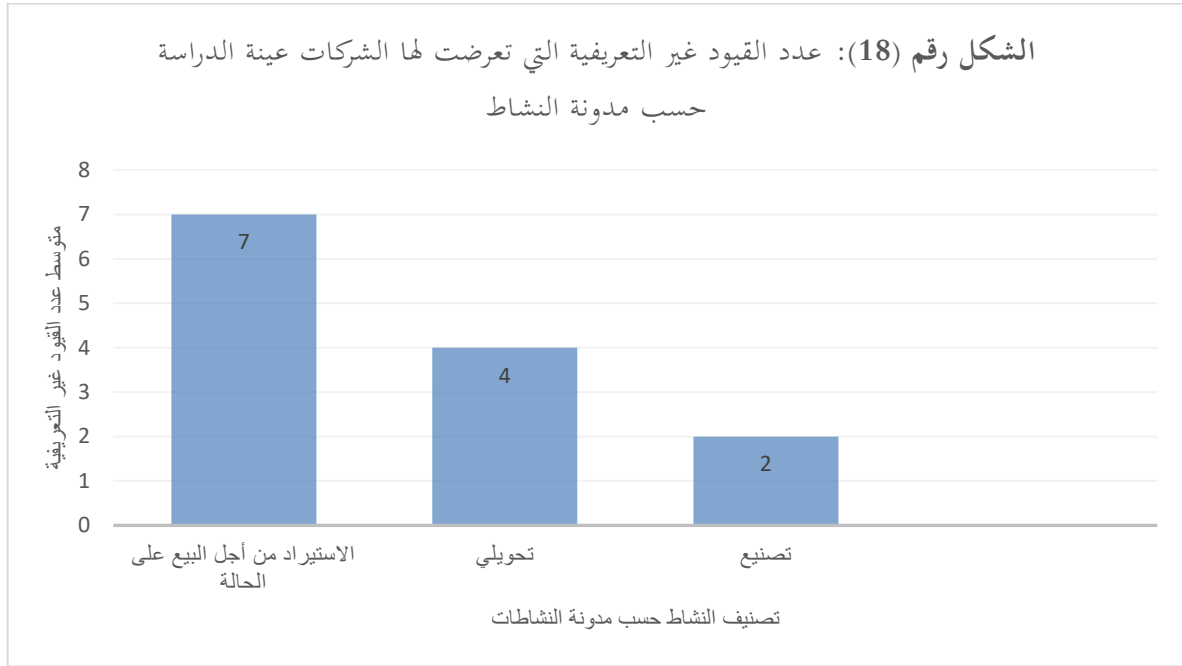
يلاحظ من الشكل البياني أن حوالي 32% من المعاملات تجري مع الاتحاد الأوروبي و خاص مع الدول الأعضاء (فرنسا، إيطاليا و إسبانيا) و تأتي في المرتبة الثانية الصين بحوالي 18% من إجمالي المعاملات، و تليها في المرتبة الثالثة تركيا بحوالي 18% من مجموع المعاملات ثم إنجلترا 5%. و نشير إلى أن هذا التوزيع حسب الشركاء هو توزيع تقليدي و يتوافق تماما مع تركيبة الواردات الجزائرية من حيث أهم الموردين.

## 2- تحليل النتائج العامة للاستبيان

### 1-2- مدى تعرض الشركة عينة الدراسة إلى القيود غير التعريفية و عدد هذه القيود خلال كل مراحل عملية الاستيراد

حوالي 100% من الشركات عينة الدراسة تعرضت إلى أحد أو بعض القيود التعريفية الأساسية حسب تصنيف الأونكتاد\* خلال عمليات استيراد السلع سواء من أجل البيع على الحالة، أو الشركات التي تعمل في مجال الإنتاج (التحويل و الصناعة)، و لكن تختلف أنواع و مدى درجة تقييد هذه القيود باختلاف نوعية النشاط. و يمثل الشكل البياني التالي متوسط القيود غير التعريفية التي تعرضت لها الشركات حسب مدونة النشاطات و اعتمادا على تصنيف التدابير غير التعريفية الوارد عن الأونكتاد.

\* هو عبارة عن تصنيف دولي مشترك للتدابير غير التعريفية و الذي يحتوي على 200 قيد خاص بجمع في 13 صنف عام.



يلاحظ أن كل قطاع و خلال سلسلة أو مرحلة من مراحل الاستيراد يصطدم بمجموعة محددة من التدابير غير التعريفية تختلف حدتها من حيث طبيعة المنتج و حسب مدونة النشاط. و يلعب المتدخلون من أفراد و هيئات و مصالح دورا كبيرا في جعل هذه التدابير أكثر تقييدا من حيث المدد و التكاليف، و هذا راجع من وجهة نظر العديد من الشركات عينة الدراسة إلى نقص في الكفاءة و التكوين. فمثلا منتج صيدلاني و غير صيدلاني فقد يصنّفه عون عن طريق الخطأ على أنه دواء بينما هو عبارة عن مكمل غذائي. و هذا التصنيف سيكون له آثار سلبية من حيث التصنيف الجمركي و القيمة لدى الجمارك، مما يؤدي إلى زيادة في التكاليف. و في الشكل البياني أن العينة التي تنشط ضمن الاستيراد من أجل البيع على الحالة أكثر تعرضا للقيود غير التعريفية مقارنة مع نشاط الإنتاج (تحويلي و صناعي). و نظرا للعدد المرتفع لهذه الشركات على مستوى السوق، يضطر مسؤولو هذه الشركات إلى القيام بجملة من المناورات التي تهدف إما إلى:

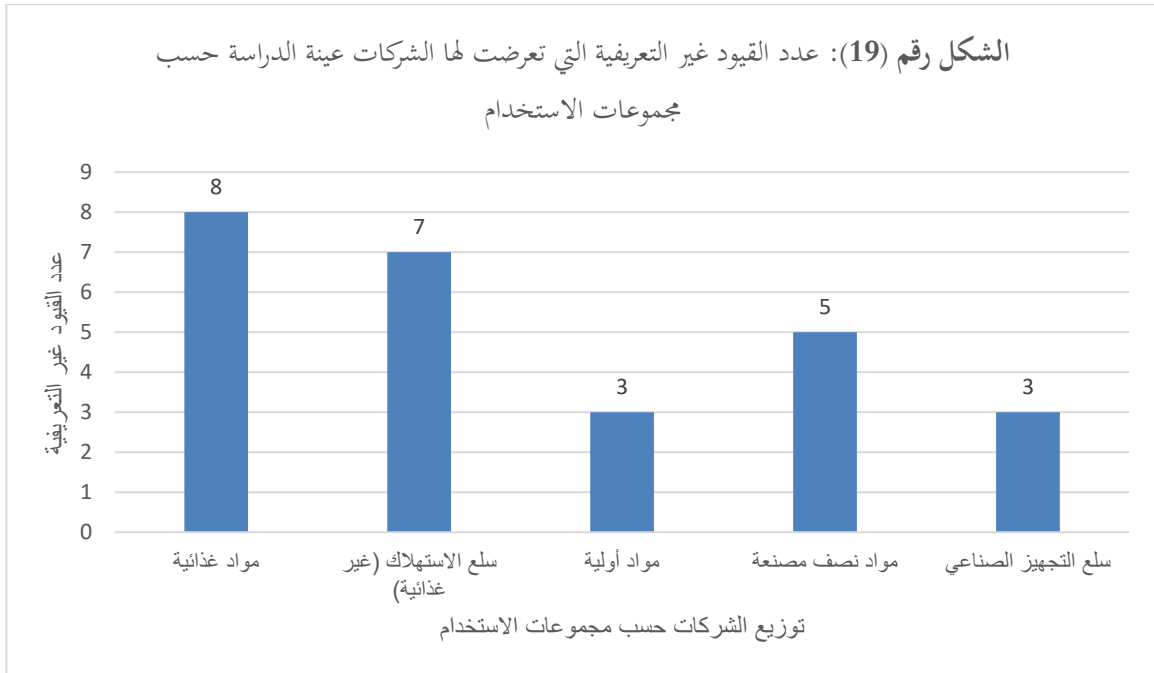
\* التملص عن الحقوق و الرسوم الجمركية، و بالتالي الإضرار بالخزينة العمومية.

\* محاولة التغاضي عن تدابير الحظر ذات الطابع الاقتصادي عن طريق التصريح ببعض السلع في بنود تعريفية غير صحيحة، كمحاولة للتخلص من التراخيص المفروضة من طرف بعض الهيئات الحكومية كوزارة التجارة أو الطاقة و المناجم و غيرها .

كنتيجة حتمية، فان هيئات المراقبة على مستوى الحدود تبدي في الكثير من الحالات، تردد و تخوف في التعامل مع هذه الفئة من البضائع، مما يخلق تكاليف زائدة مقابل بقاء البضائع على مستوى المخازن و أماكن الإيداع الجمركي، مع اعتبار أن أي من هذه السلع تبقى تحت المراقبة الجمركية إلى حين استيفاء جميع الشروط القانونية إلى غاية الإفراج عليها. فعلى سبيل المثال، فإن إشكالية التقييم الجمركي التي تطرح بحدة عند أغلبية الشركات المستوردة

للسلع الموجهة للبيع على الحالة، حيث أن الفواتير المقدمة من طرف الشركات أثناء عملية التصريح الجمركي تثير في أغلبية الحالات نزاعات إدارية بين مصالح المراقبة و التصفية الجمركية و أصحاب الشركات نظرا للشكوك التي تراود هذه المصالح في حقيقة القيم الجمركية للسلع المستوردة المصرح بها، مما يستوجب في هذه الحالات الطلب من أرباب الشركات إثبات القيم التعاقدية التي تم من خلالها اقتناء هذه السلع. هذه الوضعية تجعل من أصحاب الشركات يتحملون في غالب الحالات تكاليف إضافية سواء عند دفع الحقوق و الرسوم الجمركية، أو مصاريف إضافية ناجمة عن المكوث المطول للبضائع في الموانئ أو الحدود بصفة عامة (برية أو جوية أو بحرية).

كذلك تجدر الإشارة، فانه بالرغم من الإفراج عن البضائع بعد التصفية الجمركية للحقوق و الرسوم الجمركية، فإن لبعض المصالح الرقابية الحق في المراقبة اللاحقة في إطار التعاون الدولي الثنائي أو المتعدد الأطراف من خلال طلب تحقيقات إضافية للتأكد من صحة البيانات المصرح بها من طرف الشركات المستوردة، و يدخل هذا في اطار البحث عن جرائم الصرف أو مختلف الجرائم الجمركية التي قد ترتكبها بعض الشركات. و من هنا يتضح أن هذا التردد و التخوف من طرف المصالح الرقابية يؤثر بشكل كبير على جميع الشركات دون استثناء، و سواء كانت تعمل في اطار قانوني (نزاهة) أو غير قانوني (انعدام النزاهة)، و خاصة في المراحل الأولى من إنشاء هذه الشركات المستوردة. أما فيما يخص عدد القيود التي تعرض لها الشركات خلال مراحل عمليات الاستيراد و هذا حسب مجموعات الاستخدام، فقد كانت وجهة نظر عينة الدراسات على النحو التالي:





يلاحظ أن القطاعات الأكثر تضرراً من عدد القيود غير التعريفية التي تصادفها الشركات عينة الدراسة خلال نشاطاتها في مجال الاستيراد، يأتي في المرتبة الأولى كل من قطاع المواد الغذائية و المواد الاستهلاكية (غير الغذائية) على التوالي بحوالي 8 و 7 قيود غير تعريفية، يليها قطاع مواد نصف المصنعة (4 قيود غير تعريفية)، ثم في المرتبة الأخيرة كل من قطاع المواد الأولية و سلع التجهيز الصناعي (3 قيود غير تعريفية لكليهما).

## 2-2- ترتيب القيود غير التعريفية حسب درجة التقييد

لقد قمنا بتجميع كل القيود غير التعريفية الواردة في تصنيف الأونكتاد إلى 5 قيود أساسية أو عامة، حيث يتضمن كل قيد أساسي مجموعة من القيود الفرعية، و هذا حتى يتم التحكم في استغلال الإجابات من خلال التسهيل على الشركات عينة الدراسة على تقديم إجابات في هذا المجال، و تفادينا تبعثر عدد القيود غير التعريفية. و لذلك، اخترنا 5 قيود أساسية و هي:

\***التدابير المالية و اللوائح المتعلقة بأسعار الصرف:** إجراءات الحصول على العملة الأجنبية، التوطين البنكي، الشروط و الإجراءات البنكية لتسوية الصفقات التجارية مع الشركات الأجنبية... الخ.

\***الإجراءات المتعلقة بجمركة السلع:** و تضم عددا كبيرا من القيود مثل التقييم الجمركي، قواعد المنشأ، التصريحات الجمركية و كل الإجراءات المتعلقة بالفحص و التصنيف و دور المفتش المصنف.

**الإجراءات المتعلقة بالتجارة (SPS و OTC):** و هي كل القيود المرتبطة بتطبيق تدابير الصحة و الصحة النباتية و التدابير التقنية كما وردت في المباحث الأولى من الفصل الثاني و خاصة بالنسبة لقطاع المواد الغذائية الذي يفترق إلى العدد الكافي من الكفاءات الفنية و أصحاب الاختصاص في مجال فحص و متابعة المواد الغذائية المستوردة.

\***القيود الإجرائية و الإدارية:** و هي تلك القيود الإدارية و الإجرائية التي يكون لديها تأثير كبير على المدد و التكاليف مثل عدد الوثائق الواجب تسليمها، عدد المصالح و الإدارات الواجب المرور عليها، المشاكل المرتبطة بالمعلومات و الشفافية... الخ. إضافة إلى الثقل الإداري و البيروقراطية في المعالجة الآنية للبضائع. و تأخر ظهور نتائج الفحوصات المخبرية من المختبرات المعتمدة و بعدها الجغرافي. كما تتعدد الجهات الرقابية، و تتداخل صلاحياتها في فحص بعض المواد المستوردة و الرقابة عليها.

\***بيئة الأعمال و اللوجستيك:** الفساد، نوعية البنية التحتية، القيود القانونية، مستوى الأمن في الموانئ... الخ.

ففيما يخص ترتيب القيود غير التعريفية، فهناك تباين ما بين القطاعات حسب مدونة النشاط و حسب مجموعة

الاستخدام:

**حسب مدونة النشاطات:**

أ- الاستيراد من أجل البيع على الحالة: يلاحظ أن القيود التي تعترض هذا القطاع تتشابه ما بين كل الشركات التي تقوم بالاستيراد من أجل البيع على الحالة، و لهذا لاحظنا أن نسبة كبيرة من الشركات عينة الدراسة و خاصة تلك الشركات التي تقوم بعمليات استيراد المواد الغذائية و تلك التي تقوم باستيراد المواد الاستهلاكية الغير الغذائية و التي تتواجد ضمن هذا النشاط قامت بترتيب القيود غير التعريفية كما يلي:

1- الاجراءات المتعلقة بالتجارة: و هي كل الإجراءات و الاشتراطات المتعلقة بالحصول على تراخيص استيراد مسبقة يتم الحصول عليها من مديريات التجارة، أو هيئات أخرى ذات صلة بطبيعة المنتج، يضاف إليها الاشتراطات الخاصة بالمعايير الصحية، و السلامة و حتى الاشتراطات في مجال المعايير البيئية، و المعايير التقنية الأخرى المتعلقة بالوسم و التعبئة و التغليف، المطابقة و الجودة... الخ.

2- القيود الإجرائية و الإدارية: نسبة كبيرة من القيود التي تواجهها الشركات أثناء عمليات الاستيراد هي قيود ذات طابع إجرائي (D'ordre procédural)، مثل المشاكل المرتبطة بأجال الإجراءات على مستوى المؤسسات و الهيئات المكلفة بإدارة عمليات الاستيراد و التصدير، و القيود المرتبطة بالوقت على مستوى الهيئات و المؤسسات المكلفة، يضاف إليها الممارسات التمييزية و عدد الوثائق المطلوبة أثناء القيام بالإجراءات المرتبطة بعمليات الاستيراد.

3- الاجراءات المتعلقة بالجمركة: يعتبر من أهم القيود التي تواجه معظم المستوردين و التجار، حيث يعاني المستوردون من مزاجية التقدير و عدم استناده الى أسس و اليات جمركية واضحة و ثابتة في تقدير قيم البضائع المستوردة. ففي كثير من الأحيان تكون عملية التقييم قائمة على أسس عشوائية و غير منظمة.

4- التدابير المالية و اللوائح المتعلقة بأسعار الصرف: من بينها التدابير المالية و الإجراءات المتعلقة بأسعار الصرف حيث يرى أغلبه المتعاملين أنها جد معقدة و خاصة الإجراءات المتعلقة بالتوطين البنكي المسبق، فالجزائر تسمح بالدفع فقط من خلال خطاب الاعتماد، من اجل مراقبة جميع المعاملات التجارية و التحكم فيها، مما يزيد تكاليف المعاملة بسبب الأعباء الإدارية و التأخيرات الكبيرة. يضاف إليها صعوبات إجراءات الحصول على العملة الأجنبية اللازمة لتمويل الواردات، المشاكل المرتبطة بالصرف الأجنبي، الشروط و الإجراءات البنكية الخاصة بتمويل الواردات.

5- بيئة الأعمال و اللوجستيك: و لهذا تستطيع بيئة الأعمال أن تمكن أو تعطل عمليات الاستيراد. و تشمل مشكلات بيئة الأعمال الوطنية على ما يلي: انعدام الأمن في الموانئ مما يعرض البضائع للسطو، و السرقة أو التلف، ضعف البنية التحتية للنقل و الفساد.

ب- الإنتاج: أما فيما يخص القطاع الذي يصنف ضمن هذه الشريحة من النشاط (تحويل أو صناعة)، فكان تصنيف القيود غير التعريفية من وجهة نظر عدد كبير من الشركات على النحو التالي:

- 1- القيود الإجرائية و الإدارية
- 2- بيئة الأعمال و اللوجستيك
- 3- الاجراءات المتعلقة بالجمركة
- 4- التدابير المالية و اللوائح المتعلقة بأسعار الصرف
- 5- الاجراءات المتعلقة بالتجارة.

أما فيما يخص ترتيب القيود غير التعريفية حسب مجموعات الاستخدام الأساسية هنا فنلاحظ تقارب كبير فيما يخص ترتيب هذه القيود من حيث درجة تقييدها للنشاط:

أ- بالنسبة لقطاع المواد الغذائية و السلع الاستهلاكية غير الغذائية : و هي السلع التي تصنف في خانة البيع على

الحالة فيكون ترتيب هذه القيود على النحو التالي:

- 1- الاجراءات المتعلقة بالتجارة
- 2- القيود الإجرائية و الإدارية
- 3- الاجراءات المتعلقة بالجمركة
- 4- التدابير المالية و اللوائح المتعلقة بأسعار الصرف
- 5- بيئة الأعمال و اللوجستيك.

ب- أما فيما يخص قطاع المواد الأولية، و قطاع مواد نصف المصنعة و قطاع مواد التجهيز الصناعي و هي سلع تصنف في المدونة ضمن نشاط الإنتاج ( تحويل و تصنيع) ، فكان ترتيب هذه القيود على النحو التالي:

- 1- القيود الإجرائية و الإدارية
- 2- بيئة الأعمال و اللوجستيك
- 3- الاجراءات المتعلقة بالجمركة
- 4- التدابير المالية و اللوائح المتعلقة بأسعار الصرف
- 5- الاجراءات المتعلقة بالتجارة.

### 3-2- التقييم العام لتدابير تنظيم عمليات الاستيراد

حتى نستطيع الإجابة على السؤال المتعلق بكيف تقيمون إجراءات تنظيم و تأطير عمليات الاستيراد؟. حاولنا معرفة وجهة نظر الشركات عينة الدراسة لبعض المفاهيم التي تم استعمالها من اجل تقييم هذه الإجراءات و التدابير.

\***تدبير تعسفي:** كلما أعطت السلطات العمومية باختلاف درجاتها السلطة التقديرية في تصنيف، تقييم، التفتيش العيني (العيني و الوثائقي)، فانه يصبح مصدر انسداد، و كلما كانت هناك قوانين تعطي صلاحية واسعة لممارستها، فإنها تفتح المجال للتعسف و الضباية في تنفيذ التدبير. و يمكن أن يكون هذا التعسف إرادي و غير إرادي، لان الموظف يكون غير محمي لعدم توفر الحماية القانونية خلال ممارسته اليومية.

\***تدابير مرنة:** تختلف وجهة نظر الشركات عينة الدراسة فيما يخص هذه الخاصية بحسب تاريخ الممارسة (الخبرة)، فمقارنة التشريعات السابقة (بداية انفتاح السوق) و التشريعات الحالية، فهناك نوعا من المرونة النسبية في التشريعات المتعلقة بالمجال التجاري (عمليات الاستيراد و التصدير) و حتى فيما يخص التدابير.

\***تدابير حديثة:** ما زالت هناك ممارسات تفضل الطرق التقليدية في التعامل رغم تحديث معظم الترسانة القانونية المنظمة لعمليات الاستيراد.

\***تدابير غير مستقرة:** عدم استقرار النصوص التشريعية و التنظيمية في مجال عمليات الاستيراد خاصة ما تعلق بالإجراءات و التدابير البنكية، القيود الإجرائية (تعدد الرخص و تعدد المصالح و الهيئات الحكومية المكلفة بإصدار هذه الرخص). يضاف إليها سوء تأويل أو تفسير العديد من النصوص من دون قصد.

\***تدابير غير منتظمة:** مراحل الإفراج عن البضاعة تختلف من زمن إلى آخر و من ميناء إلى ميناء، و من شخص إلى شخص آخر لنفس السلعة و نفس دولة المنشأ، و اختلاف مبلغ الحقوق و الرسوم الجمركية المدفوعة و كذلك الأتعاب و المصاريف الناتجة عن بيئة اللوجستيك.

\***تدابير غير شفافة:** من حيث التطبيق و من حيث الممارسة، و من ناحية توفر المعلومات المتعلقة و التفاصيل الدقيقة المتعلقة بالنصوص التشريعية (حيازة و احتكار المعلومات المفصلة من طرف العديد من المصالح).

\***تدابير مكلفة:** منذ وصول البضائع إلى الموانئ تبدأ سلسلة القيود الغير تعريفية المتعلقة برسو الباخرة، بداية تفرغ الشحنات و وضعها في المخازن غير المكيفة لاستقبال بعض البضائع التي يستدعي وجودها بذل عناية للمحافظة عليها، باعتبار أنها مرتبطة بالخزينة العمومية. تلي مرحلة أخرى تبدأ بالإجراءات الجمركية و تصفية الرسوم و الحقو الجمركية لفائدة الخزينة العمومية، و ما يصاحب ذلك من وضع البضائع تحت المراقبة الجمركية طيلة مرحلة الإجراءات إلى غاية دفع الرسوم و الحقوق و الحصول على سند الرفع من اجل الإفراج عن السلعة.

و كل هذه المراحل السابقة، تكون فيها البضاعة محجوزة و موقوفة لعدة أيام أو أسابيع أو سنوات رغم أن التشريع الجمركي ينص على صراحة على مدة الإيداع الجمركي و البيع بالمزاد العلني لتحقيق الحقوق، و يكون ذلك إما بعدم استيفاء الشروط القانونية للجمركة بالنسبة للمستورد أو لحضور محضر قضائي في غياب صاحب السلعة و ذلك بعد استصدار أمر قضائي.

و من هنا نستنتج أن أي خلل في سلسلة الإمداد يجعل المعالجة الجمركية تطول إضافة إلى أنها تكون مرتبطة بمعايير حكومية أخرى متعددة (الاشتراطات). و لذلك تكون الانسيابية في هذه المعالجة بطيئة و مكلفة. و من بين التكاليف التي يعاني منها المتعاملون نجد بقاء السلعة في الأرصفة (21 يوما)، بقاء السلعة في المخازن (21 يوما)، الإيداع الجمركي (بعد 21 يوما)..، كذلك هناك مشكلة عدم المحافظة على السلع المستوردة عند معاينتها و نقلها من مكان لآخر، و تكديسها لفترات طويلة مما يعرضها للسرقة و التلف و بالتالي انخفاض قيمتها و سعر بيعها. و لهذا السبب يلاحظ أن الدول المتقدمة تعتبر الموانئ مناطق عبور للسلع و ليست مناطق تخزين، و ما حدث في ميناء لبنان فيما يخص بقاء المواد الحساسة هو خير دليل حول التوجه الحديث للموانئ العالمية، مما يستدعي تقسيم الميناء إلى مناطق مخصصة تسمح بتخفيف الإجراءات و التقليل من تكاليف الإفراج عن السلع. كما أن طريقة تعامل بعض المصالح و موظفيها (نوعية التكوين و الخبرة) مع المعالجة الجمركية هي التي تحدد طبيعة التعامل مع السلع موضوع المعالجة (في كثير من الأحيان تجعل العمليات و التدابير جد مكلفة).

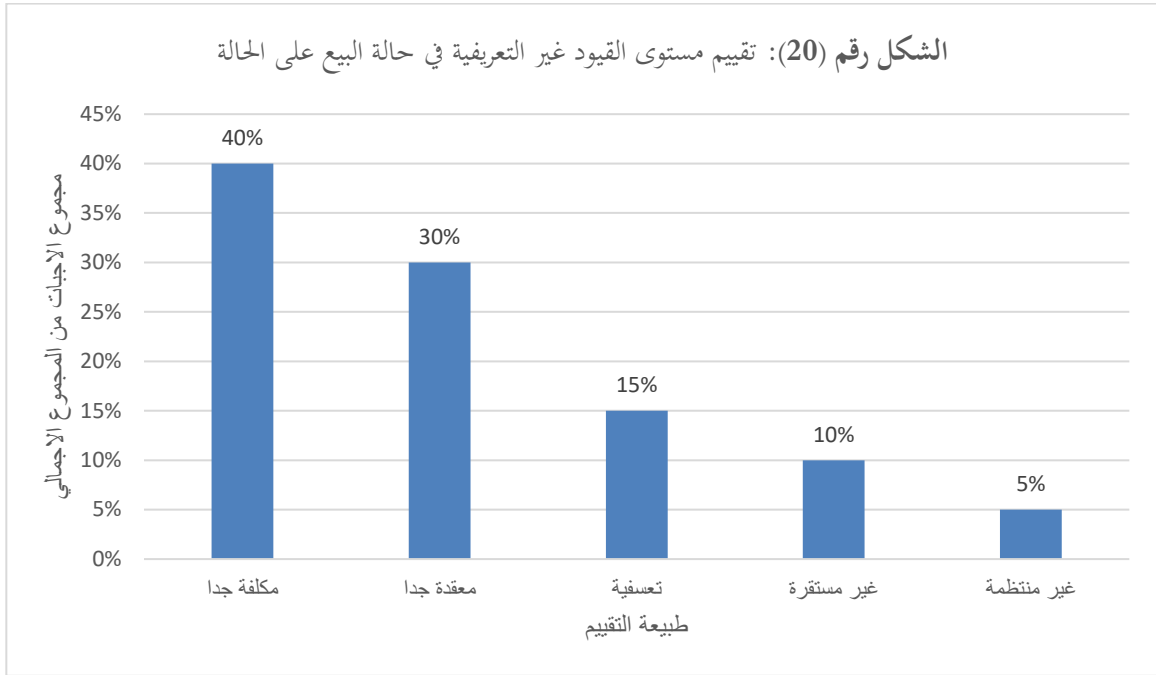
**\*تدابير معقدة جدا:** و خاصة بالنسبة للسلع الموجهة للبيع على الحالة.

و يلاحظ أن تقييم وجهة نظر المتعاملين لتدابير تنظيم التجارة و خاصة عمليات الاستيراد تباينت من نشاط إلى آخر و ذلك حسب مدونة النشاطات و حسب مجموعات الاستخدام.

تقييم تدابير غير التعريفية حسب مدونة النشاطات:

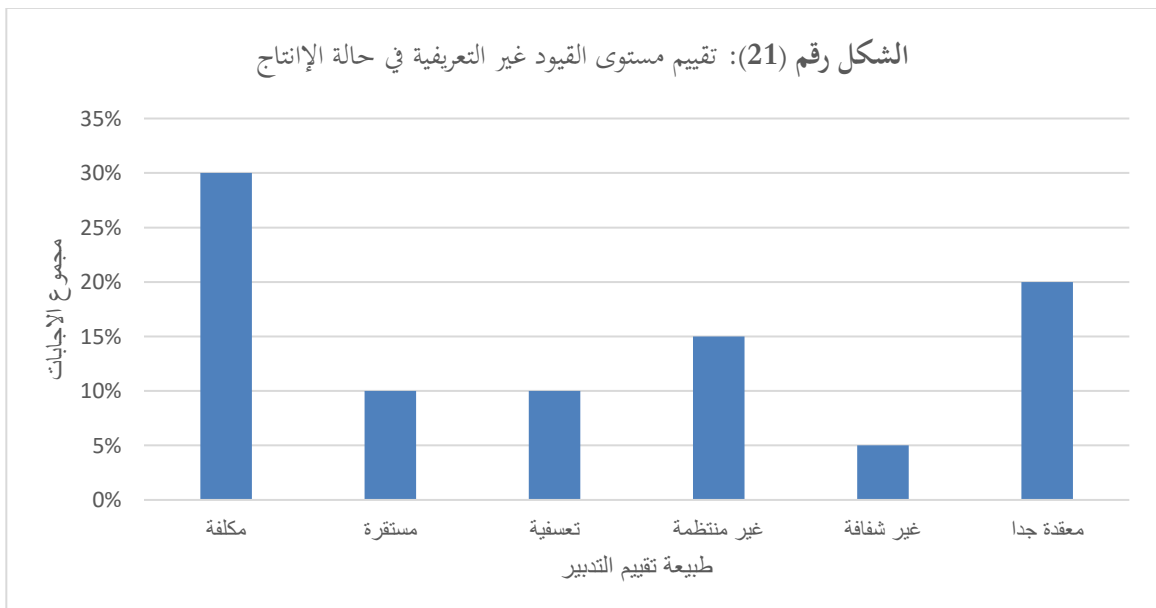
غير منتظمة	غير مستقرة	تعسفية	معقدة جدا	مكلفة	
5%	10%	15%	30	40%	البيع على الحالة

و يمكن التعبير عن هذه الإجابات من خلال الشكل البياني التالي:



40% من مجموع الشركات عينة الدراسة يعتبر أن التدابير غير التعريفية هي مكلفة جدا، في حين يرى 30% أن هذه التدابير معقدة جدا، بينما يرى 15% أنها تعسفية، بينما يرى 10% أنها مستقرة، و يعتقد 5% من الشركات أنها غير منتظمة.

مكلفة	مستقرة	تعسفية	غير منتظمة	غير شفافة	معقدة جدا	
30%	10%	10%	15%	5%	20%	الإنتاج



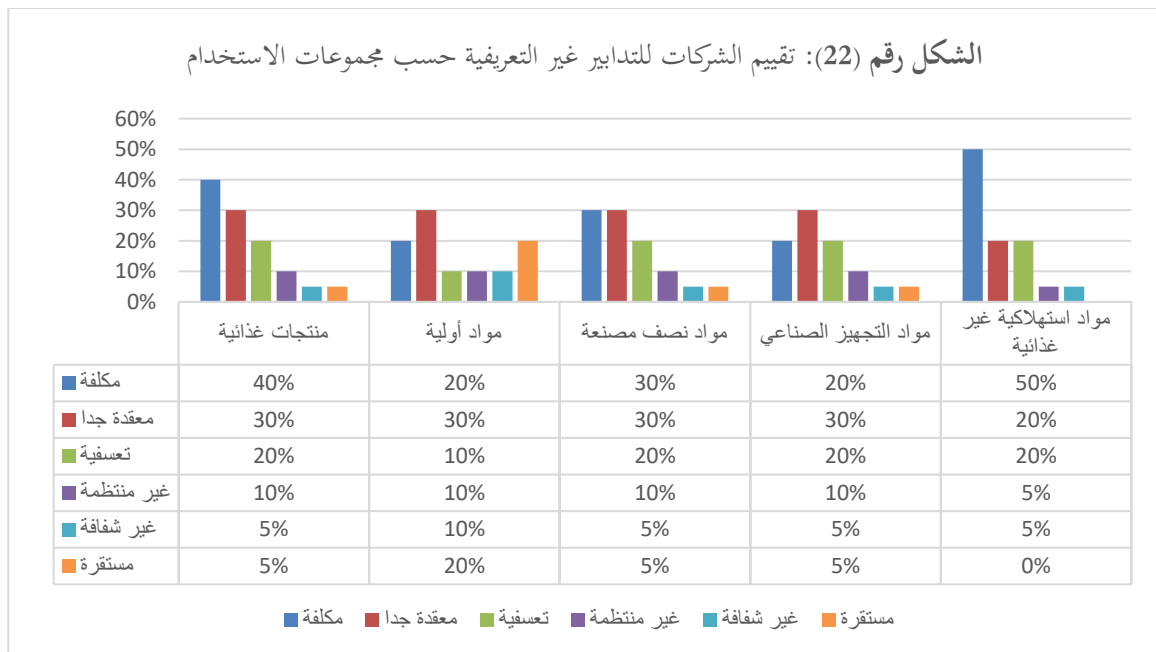
حوالي 30% من مجموع الشركات عينة الدراسة يعتبر أن التدابير غير التعريفية هي مكلفة جدا، في حين يرى 20% أن هذه التدابير معقدة جدا، بينما يرى 15% أنها غير منتظمة، بينما يرى 10% أنها مستقرة، في حين يرى 10% أنها تعسفية، و يعتقد 5% من الشركات أنها غير منتظمة. و نشير في هذا المجال أن قطاع الإنتاج يستفيد من جميع الامتيازات في اطار ترقية التسهيلات الجمركية (مثلا الفحص الوثائقي)، كما تستفيد بعض الشركات من الجمركة عن بعد، و إن كانت الممارسة مازالت محتشمة من حيث التطبيق.

أما من حيث تقييم الشركات عينة الدراسة حسب مجموعات الاستخدام فقد كانت النتائج كما يلي:

جدول رقم (72): تقييم الشركات للتدابير غير التعريفية حسب مجموعات الاستخدام

مكلفة	منتجات غذائية	مواد أولية	مواد نصف مصنعة	سلع التجهيز الصناعي	سلع الاستهلاك (غير غذائية)
40%	20%	30%	20%	50%	
30%	30%	30%	40%	20%	
20%	20%	20%	10%	20%	
10%	10%	10%	10%	10%	
5%	5%	10%	5%	5%	
5%	5%	5%	5%	5%	
0%	5%	5%	5%	0%	
100%	100%	100%	100%	100%	

و يمكن التعبير عن هذا الجدول من خلال الشكل البياني التالي:



يلاحظ أن وجهة نظر المتعاملين فيما يخص التقييم للتدابير غير التعريفية، يضع "مكلفة" في المرتبة الأولى تقريبا لكل مجموعات الاستخدام مع اختلافات طفيفة، و تأتي في الرتبة الثانية "معقدة جدا"، ثم "تعسفية" في المرتبة الثالثة لتليها "غير منتظمة" ثم "غير شفافة" و "مستقرة" بنسب قبول ضعيفة جدا. و هذا التقييم يتوافق مع التقييم حسب مونة النشاط، اذا أخذنا بعين الاعتبار أن قطاع المواد الغذائية و قطاع المواد الاستهلاكية غير الموجهة للاستهلاك البشري و بعض عتاد التجهيز الصناعي تصنف حسب مدونة النشاط أنها "استيراد من اجل البيع على الحالة"، و هي القطاعات المهيمنة على عينة الدراسة. أما باقي القطاعات الأخرى، المواد الأولية و مواد نصف مصنعة فتصنف حسب مدونة النشاط على أنها تنتمي إلى قطاع الإنتاج.

#### 4-2- متى تتحول إجراءات تنظيم عمليات الاستيراد إلى قيود أمام التجارة

تختلف وجهة نظر المتعاملين الاقتصاديين فيما يخص تحول إجراءات تنظيم عمليات الاستيراد إلى قيود غير تعريفية حسب حجم الشركة عينة الدراسة، فالشركات الصغيرة و المتوسطة تتأثر بشكل كبير و بصفة مباشرة مقارنة بالشركات المتوسطة أو الكبيرة. كذلك تلعب الخبرة دورا كبيرا ، طبيعة النشاط، و كفاءة مسؤولي الشركة و كذلك العلاقات العامة.

أولا: حسب مدونة النشاط: كانت الإجابات كما يلي:

الجدول رقم (73): وجهة نظر المتعاملين حول كيفية تحول التدابير إلى قيود غير تعريفية (حسب مدونة النشاط)

التكرار	التكرار	
عمليات الإنتاج (صناعي و تحويلي)	الاستيراد من أجل البيع على الحالة	
30%	40%	عندما يجد المتعامل صعوبة كبيرة في الامتثال لهذه الإجراءات و التدابير
40%	60%	عندما تكون مكلفة جدا من حيث الوقت و المال
40%	50%	عندما تكون جد معقدة
30%	40%	عندما يكون هناك تعسف في استعمال السلطة من طرف الموظفين و الأعوان خلال كل مراحل الاستيراد
20%	10%	عندما تكون غير واضحة و غير شفافة (عدم إتاحة المعلومات حول متطلبات الاستيراد)

على مستوى قطاع "البيع على الحالة"، يلاحظ أن 60% يرون أن إجراءات عمليات الاستيراد تتحول إلى قيود غير تعريفية أمام التجارة عندما تكون جد مكلفة من حيق المدد و من حيث المصاريف المرافقة لعمليات الاستيراد



مقابل 40% في قطاع الإنتاج. بينما يرى 50% أنها تتحول إلى قيود أمام التجارة عندما تكون جد معقدة (القيود الإجرائية) مقابل 40% في قطاع الإنتاج. في حين يرى حوالي 40% من الشركات عينة الدراسة و المصنفة ضمن قطاع البيع على الحالة أن هذه الإجراءات تتحول إلى قيود غير تعريفية عندما يجد المتعامل صعوبة في الامتثال لهذه الإجراءات و عندما يكون هناك تعسف في استعمال السلطة من طرف الأعوان المكلفين خلال كل مراحل الاستيراد، مقابل 30% في قطاع الإنتاج. في حين يرى 10% أنها تتحول إلى قيود عندما تكون غير واضحة و غير شفافة في قطاع البيع على الحالة، مقابل 20% في قطاع الإنتاج.

أولاً: حسب مجموعات الاستخدام: كانت الإجابات كما يلي:

الجدول رقم (74): وجهة نظر المتعاملين حول كيفية تحول التدابير إلى قيود غير تعريفية (حسب مجموعات الاستخدام)

التكرار	التكرار	التكرار	التكرار	التكرار	
عتاد التجهيز الصناعي	مواد غذائية غير غذائية	مواد نصف مصنعة	مواد أولية	مواد غذائية	
20%	30%	10%	10%	40%	عندما يجد المتعامل صعوبة كبيرة في الامتثال لهذه الإجراءات و التدابير
40%	40%	40%	40%	60%	عندما تكون مكلفة جدا من حيث الوقت و المال
30%	40%	30%	30%	50%	عندما تكون جد معقدة
10%	30%	10%	10%	40%	عندما يكون هناك تعسف في استعمال السلطة من طرف الموظفين و الأعوان خلال كل مراحل الاستيراد
10%	20%	10%	10%	10%	عندما تكون غير واضحة و غير شفافة (عدم إتاحة المعلومات حول متطلبات الاستيراد)

إذا أخذنا بعين الاعتبار مجموعات الاستخدام، فنلاحظ أن حوالي 60% من عينة الدراسة ترى أن التدابير غير التعريفية تتحول إلى قيود عندما تكون مكلفة جدا، و 40% بالنسبة للمواد الأولية، و مواد نصف مصنعة , عتاد التجهيز الصناعي و مواد استهلاكية غير غذائية يرون أن التدابير غير التعريفية تتحول إلى قيود عندما تكون مكلفة جدا. 50% من الشركات عينة الدراسة التي تنتمي إلى قطاع المواد الغذائية ترى أن هذه التدابير تتحول إلى قيود عندما تكون معقدة جدا، مقابل 40% لكل من قطاع مواد استهلاكية غير غذائية، و 30% لكل من قطاع المواد الأولية، عتاد التجهيز و قطاع مواد نصف مصنعة. في حين يرى حوالي 40% من الشركات عينة الدراسة المنضوية تحت قطاع المواد الغذائية أنها تتحول إلى قيود غير تعريفية عندما تكون هناك صعوبة في الامتثال لهذه التدابير مقابل 30% لقطاع

المواد الاستهلاكية غير الغذائية و 20% لقطاع عتاد التجهيز. و 10% لكل من قطاع المواد الأولية و قطاع مواد نصف المصنعة. و يرى 40% من الشركات العاملة ضمن قطاع المواد الغذائية أن هذه التدابير تتحول إلى قيود عندما يكون هناك تعسف في استعمال السلطة، مقابل 30% لقطاع المواد الاستهلاكية غير الغذائية، مقابل 10% في كل من قطاع المواد الأولية، مواد نصف مصنعة و عتاد التجهيز الصناعي. و في الأخير، 10% من عينة الدراسة في كل من قطاع المواد الغذائية، المواد الأولية، مواد نصف مصنعة و مواد استهلاكية غير غذائية يرون أن هذه التدابير تتحول إلى قيود عتما تكون غير واضحة و غير شفافة، مقابل 20% لقطاع عتاد التجهيز الصناعي.

أما فيما يخص عدد الوثائق المطلوبة للقيام بعمليات الاستيراد فهي على الأقل 5 وثائق أساسية، و تختلف هذه الوثائق باختلاف المنتج، و باختلاف طبيعة النشاط، و باختلاف الهيئات التي تقوم بإصدار مثل هذه الوثائق. كما يشير بعض المتعاملين الذين تم استجوابهم أن هناك بعض الوثائق يتطلب الحصول عليها الانتظار أكثر من شهر و هذا بسبب مركزية إصدار مثل هذه الوثائق (حالة الرخص). و تتباين الجهات التي تقوم بإصدار مثل هذه الوثائق مما يؤدي مزيد من التكاليف و طول المدد التي تؤثر على عمليات الاستيراد، و قد تكون هناك حالات يصعب فيها الحصول على هذه الرخص لأنها تتميز بكثرة و تعدد شروطها و صعوباتها. و يمثل الجدول التالي بعض من هذه الوثائق و الهيئات المكلفة بإصدارها و تسليمها. و تعدد هذه الهيئات يطرح إشكالية عدم وجود التنسيق و التعاون ما بين هذه الهيئات.

الجدول رقم (75): الوثائق المطلوبة و الهيئات المكلفة بتسليمها

الوثائق	الهيئات المصدرة
السجل التجاري	وزارة التجارة
الرقم التعريفي الضريبي	إدارة الضرائب
التوطين البنكي	البنوك التجارية
سند الشحن	شركات الملاحة
التصريح الجمركي (D3)	إدارة الجمارك
رخص الاستيراد (SPS)	تختلف باختلاف نوع البضاعة (وزارة الدفاع، وزارة الثقافة، وزارة الفلاحة، وزارة الصناعية، وزارة التجارة... الخ)
رخصة دخول المنتج	مديريات التجارة
شهادة المنشأ	إذا كان يستفيد من إعفاءات في ظل اتفاقية GZAL، أو الأردن (الدواء) أو موريتانيا (السمك) أو اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، أو منطقة التبادل الحر الإفريقية (ZLECAF).
شهادة المطابقة	و يخص العتاد الصناعي أو الفلاحي

5-2- التدابير المالية و اللوائح المتعلقة بأسعار الصرف

أولاً: كيف تقييم التدابير المالية الخاصة بتمويل عمليات الاستيراد

\*حسب مجموعة الاستخدام: يبين الجدول التالي تقييم التدابير المالية من وجهة نظر الشركات عينة الدراسة حسب مجموعات الاستخدام.

جدول رقم (76): تقييم التدابير المالية حسب مجموعات الاستخدام

سرعة	مرنة	معقولة/طبيعية	مكلفة	معقدة جدا	
-	-	10%	60%	30%	منتجات غذائية
10%	10%	30%	30%	20%	مواد أولية
10%	10%	30%	30%	20%	سلع نصف مصنعة
10%	10%	20%	50%	10%	سلع التجهيز الصناعي
-	5%	5%	60%	30%	سلع الاستهلاك (غير الغذائية)

يلاحظ أن 30% من الشركات عينة الدراسة في قطاع المنتجات الغذائية تو السلع الاستهلاكية غير الغذائية (أي ليست موجهة للاستهلاك البشري) أن التدابير المالية معقدة جدا مقابل 20% لكل من قطاع المواد الأولية و سلع نصف المصنعة، و فقط 10% لقطاع سلع التجهيز الصناعي. في حين يرى 60% من عينة الدراسة في كل من قطاع المواد الغذائية و السلع الاستهلاكية غير الغذائية أنها مكلفة جدا، مقابل 30% في قطاع المواد الأولية و السلع نصف المصنعة و 50% في قطاع سلع التجهيز الصناعي. بينما يرى 10% في قطاع المنتجات الغذائية أنها معقولة (طبيعية) مقابل 30% لكل من قطاع المواد الأولية و سلع نصف المصنعة، و 20% بقطاع سلع التجهيز الصناعي و 5% للسلع الاستهلاكية غير الغذائية. في حين يرى 10% من عينة الدراسة في كل من قطاع المواد الأولية و سلع نصف المصنعة و سلع التجهيز الصناعي على أنها مرنة، مقابل 5% لقطاع سلع الاستهلاك غير الغذائي. و أخيرا، يرى 10% من عينة الدراية في قطاع المواد الأولية و السلع نصف المصنعة و سلع التجهيز الصناعي أنها سريعة.

و نشير إلى أن الكوفيد اثر بشكل إيجابي على توسع استيراد المواد النصف المصنعة التي تدخل في إنتاج مواد التعليب و التغليف و التنظيف و لهذا استفاد هذا القطاع من العديد من الامتيازات في المجال التجاري و الجمركي اثر على مدى تقييم عينة الدراسة للتدابير المالية. كذلك نلاحظ أن التدابير و الاشتراطات المتعلقة بالتوطين البنكي تجعل من هذه العملية جد مكلفة و خاصة بالنسبة لقطاع المواد الغذائية و المواد الاستهلاكية غير الغذائية كانت كبيرة جدا، و هناك من يرى أن هذه القيود و مستوى التعقيد تعود إلى عدم ثقة السلطات العمومية في هذه

القطاعات المتهمه دوما بعمليات تضخيم كبيرة في الفواتير، مما يستدعي التطبيق الصارم و الدقيق للقواعد و الإجراءات في مجال حركات رؤوس الأموال و رقابة كبيرة في مدى الامتثال للشروط و القواعد البنكية.

\*حسب طبيعة المدونة الجزائية للنشاطات (%)

جدول رقم (77): تقييم التدابير المالية حسب مدونة النشاط

سرعة	مرنة	معقولة/طبيعية	مكلفة	تقييدية	معقدة جدا	
	%5	%10	%50	%15	%20	البيع على الحالة
%5	%10	%30	%30	%10	%10	الإنتاج (صناعي و تحويلي)
						التصدير

في قطاع البيع على الحالة، 20% من عينة الدراسة ترى أن التدابير المالية معقدة جدا، بينما 50% ترى أنها مكلفة، في حين ترى أنها 15% تقييدية، و 10% ترى أنها معقولة، بينما 5% ترى أنها مرنة. تتوافق هذه النتائج مع النتائج الأولى الخاصة بمجموعات الاستخدام، حيث تأتي كلفة التدابير في المرتبة الأولى، تليها مستوى التعقيد، ثم مستوى التقييد، و مستوى المعقولة و أخير مرونة هذه التدابير. في مقابل ذلك، نلاحظ انه بالنسبة لقطاع الإنتاج الذي يحضى بمجموعة من الامتيازات تجعل من وجهة نظر المتعاملين تختلف نسبيا عن وجهة نظر قطاع البيع على الحالة إزاء التدابير المالية، حيث 30% يرى أن هذه التدابير على التوالي مكلفة جدا و معقولة. و 10% من الشركات ترى على التوالي أنها معقدة جدا، و تقييدية و مرنة، و أخيرا 5% ترى أن هذه التدابير سريعة بسبب وجود بعض الاتفاقيات مع هذه القطاعات و العديد من الشركات العمومية أو الدولة. يلاحظ أن وجهة نظر المتعاملين تختلف من قطاع إلى آخر، و هذا حسب نظرة السلطات العمومية إلى كل قطاع، فقطاع الإنتاج يتمتع بنوع من الحماية من تحاول السلطات العمومية تشديد الرقابة على قطاع البيع على الحالة، نظرا للعديد من التجاوزات و المخالفات في مجال الصرف و التهريب و تبييض الأموال التي عرفتها العديد من المعاملات التجارية.

**خصائص أخرى أذكرها:** أضافت بعض الشركات عينة الدراسة و خاصة في قطاع البيع على الحالة ( مواد غذائية و مواد استهلاكية غير غذائية) على أن التدابير المتعلقة بالتحويلات البنكية بطيئة و طويلة جدا.

**ثانيا:** أهم القيود التي توجهونها أثناء عمليات الاستيراد بحسب القطاع:

تختلف القيود المالية التي تتعرض لها الشركات عينة الدراسة باختلاف قطاع النشاط (البيع على الحالة، تحويلي أو صناعي):

أولاً-البضائع الموجهة للبيع على الحالة: تتمثل هذه القيود من حيث الترتيب في:

1-إجراءات التوطين البنكي المسبق بكل ما تحمله من إجراءات من بداية فتح ملف التوطين و إلى غاية التسوية المالية لمقابل الصفقة التجارية المبرمة بين الزبون المحلي و المورد الأجنبي. والتوطين البنكي هو عملية إدارية تضمن للبنوك تسجيل وإعطاء قاعدة نظامية لكل عمليات الاستيراد والتصدير، ويسمح من الناحية التقنية بمراقبة المبادلات مع التجارة الخارجية من قبل البنوك، بالاستعانة بمصلحة الجمارك، وما تسمح به التشريعات السارية، وتتم على مستوى البنك، وتخص استيراد السلع من الخارج أو تصديرها، وهي بصفة عامة فاتورة يختتم عليها من طرف البنك الذي يملك فيها المستورد حساباً، ويعتبر الختم ضماناً لتسديد قيمة فاتورة السلع المستوردة، وترسل إلى ممول أو مصدر سلع، أو لإدخال قيمتها من العملة الصعبة في حالة التصدير.

2- الشروط و الإجراءات البنكية الخاصة بتمويل الواردات: و خاصة وديعة الاستيراد المسبقة التي تتمثل في إيداع مبلغ 120% من قيمة الصفقة و إبقائه لدى البنك مدة شهر كضمان و يلي ذلك مدة 45 يوماً على الأقل ابتداء من تاريخ إعداد سند الشحن للتحويل مقابل الصفقة التجارية (Contrevaieur). و ما ينجم عنه من متاعب للزبون المحلي و مدى مصداقية تعاملاته مع الأجانب.

3- إجراءات الحصول على العملة الأجنبية اللازمة لتمويل الواردات: مثل بطئ الإجراءات خاصة بالنسبة للزبائن الجدد (تحقيقات حول الذمة المالية و الجبائية لهذا الزبون خاصة و أن الأمر يتعلق بمراقبة تحويلات الصرف في ظل شح الموارد المالية التي يعاني منها الاقتصاد (عمليات المراقبة)، و لهذا السبب وضعت هذه الشريحة من المتعاملين المنضوية تحت قطاع البيع على الحالة للمنتجات في قائمة القائمة السوداء.

4- المشاكل المرتبطة بأسعار الصرف الأجنبي: يعاني بشكل كبير من تذبذبات أسعار الصرف و التي تؤثر مباشرة على العملية التجارية، إن على مستوى الشراء أو على مستوى البيع. و جدير بالذكر أن مصالح المراقبة أحصت العديد من المخالفات المرتبطة بجرائم الصرف، و كل هذا من وجهة نظر هاته الشريحة من المتعاملين ناجم عن التقييدات المالية الرديئة التي أدت ببعض المتعاملين في بعض القطاعات كالألبيسة الجاهزة، و أصحاب الشوالة (سلع غير متجانسة) في محاولة التملص من هذه التدابير التقييدية.

**قيود أخرى ذات طابع مالي أذكرها:** الإجراءات العديدة المتخذة من طرف السلطات العمومية ساهمت بشكل كبير في التأثير على احتياجات المتعاملين، حيث لا يعقل تقييد التاجر بضرورة استيراد مواد أولية و سلع وسيطة لمدة 3 اشهر فقط. هذا الإجراء هو الذي ساهم في تذبذب احتياجات بالنسبة لسوق الصرف. كما أن تدخل الإدارة العشوائي هو الذي أدى إلى تشويه قواعد و خلق اختلالات هيكلية على مستوى السوق.

- \*التأخر في التسوية المالية للصفحة التجارية يمثل عقبة أمام مصداقية المتعاملين الاقتصاديين مع الأجانب.
- \*مشكلة السلطة التقديرية للمصالح البنكية: تباين طريقة معالجة و قبول التوطين البنكي ما بين بنك و آخر، حيث لا يمكن قبول فكرة رفض ملف توطين بنكي من طرف بنك و قبوله من بنك آخر بدون تبرير بسبب هذا الرفض و هنا يفتح المجال أمام السلطة التقديرية لمديري المصالح البنكية.
- \*تعميم الإجراءات البنكية بدون مراعاة خصوصيات القطاعات.
- \*اختلاف الخدمات باختلاف البنك المكلف بالتوطين
- \*تغيير البنك الموطن لدية العملية بحسب الخدمات و التسهيلات و نسبة التكاليف.
- \*ارتفاع التكاليف المصرفية وارتفاع نسبة العمولات
- \*عدم معاملة القطاع الخاص بنفس معاملة القطاع العام

ثالثا: تحديد نسبة تكلفة التدابير المالية من إجمالي قيمة الاستيراد؟: تختلف باختلاف القطاع و اختلاف طبيعة النشاط و حسب عينة الدراسة فإن متوسط التكاليف المصرفية بما فيها تكلفة الاعتماد المصرفي من التكاليف الإجمالية لعمليات الاستيراد تتراوح ما بين 30 إلى 40% معظمها خسائر صرف ناتجة عن التقلبات المفاجئة في قيمة الدينار مقابل العملات الأخرى كالدولار و اليورو.

رابعا: ما هي التدابير المالية الأكثر تقييدا و التي تؤدي إلى زيادة في تكاليف الاستيراد؟:

الجدول رقم (78): التدابير المالية الأكثر تقييدا حسب مدونة النشاط

مشكل التأخير في دفع مستحقات المورد	المشاكل المرتبطة بسعر الصرف	الشروط و الإجراءات البنكية الخاصة بتمويل الواردات	الإجراءات البنكية المتعلقة بالتوطين البنكي	
10%	30%	20%	40%	البيع على الحالة
10%	40%	10%	40%	الإنتاج

يعتبر 40% من عينة الدراسة في قطاع البيع على الحالة و قطاع الإنتاج أن الإجراءات البنكية المتعلقة بالتوطين البنكي و الاعتمادات المخصصة لتسوية العملية التجارية تأتي في مقدمة القيود المالية، مما يؤدي إلى زيادة تكاليف الاستيراد. في حين تأتي في المرتبة الثانية من حيث درجة التقييد المشاكل المرتبطة بتقلبات سعر الصرف و الخسائر في

الصرف الناتجة عن انهيار قيمة الدينار مقارنة مع عملات الشركاء التجاريين الأساسيين بنسبة 30% من عينة الدراسة لكل من قطاع البيع على الحالة و 40% قطاع الإنتاج. أما في الرتبة الثالثة فتأتي الشروط و الإجراءات الخاصة بتمويل الواردات و خاصة إيداع مبلغ الفاتورة 120%. و أخيرا مشكل التأخير في دفع مستحقات المورد بنسبة لكل من قطاع البيع على الحالة و قطاع الإنتاج.

أما فيما يخص وجهة نظر الشركات حسب مجموعات الاستخدام ، فكانت الإجابات كما يلي:

الجدول رقم (79): التدابير المالية الأكثر تقييدا حسب مجموعات الاستخدام

مشكل التأخير في دفع مستحقات المورد	المشاكل المرتبطة بسعر الصرف	الشروط و الإجراءات البنكية الخاصة بتمويل الواردات	الإجراءات البنكية المتعلقة بالتوطين البنكي	
10%	30%	20%	40%	مواد غذائية
5%	20%	10%	40%	مواد أولية
20%	50%	30%	50%	مواد نصف مصنعة
5%	20%	20%	30%	تجهيزات العتاد الصناعي
10%	30%	20%	40%	مواد استهلاكية غير غذائية

تحتل التدابير و الإجراءات البنكية المتعلقة بالتوطين البنكي المرتبة الأولى من وجهة نظر الشركات عينة الدراسة فيما يخص التدابير المالية الأكثر تقييدا و ذلك في كل القطاعات و بنسب تتراوح ما بين 30% و 50%. بينما تحتل المشاكل المرتبطة بسعر الصرف المرتبة الثانية بنسب تتراوح ما بين 20% و 50%. لتليها في المرتبة الثالثة الشروط و الإجراءات البنكية الخاصة بتمويل الواردات، و أخيرا مشكل التأخير في دفع مستحقات المورد بنسب نوعا متدنية مقارنة مع القيود الأخرى.

أما بالنسبة للوثائق الضرورية المطلوبة من وجهة نظر المتعاملين عينة الدراسة عند القيام بعملية التوطين البنكي للاستيراد حسب قرار وزارة التجارة فهي: (1)

\* شهادة الصحة النباتية و الشهادة البيطرية: التي يتم إصدارها من المصالح المؤهلة على مستوى وزارة الفلاحة و التنمية الريفية و الصيد البحري فيما يخص استيراد السلع التالية: الموز، القمح، لحوم البقر، الأسماك ماعدا السردين، الشعير و الثوم.

\* تسريح تقني مسبق: صادر عن مصالح وزارة التجارة و المتعلق باستيراد مواد التجميل و النظافة الجسدية و المواد السامة أو تلك التي تشكل خطرا خاصا.

\* وثيقة رسمية معدة من طرف هيئة مخولة في بلد المنشأ أو المصدر تثبت من خلالها على أن البضائع المستوردة (باستثناء تلك المذكورة سابقا) تسوق فعلا و بكل حرية على مستوى إقليمها، طبقا لمقتضيات المادة 12 من المرسوم التنفيذي رقم 12-203 المؤرخ في 06 مايو 2012 المتعلق بالقواعد المطبقة في ميدان أمن المنتجات. و نشير إلى أن هذا الإجراء كان محل انتقاد و تحفظ كبيرين من طرف اللجنة الأوروبية، لأنه لا يحدد بالضبط هوية الهيئة التي من صلاحياتها تسليم هذه الوثيقة، ووضعها حيز التطبيق ليس دائما متوافقا، مما يخلق عدم الأمان القانوني بين المتعاملين، و يمكن أن يكون له أثر على كل الواردات القادمة من الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي.

\* كما تختلف التراخيص المحصل عليها من طرف المستورد لدى مصالح العمومية باختلاف نوعية البضاعة. نجد بضاعة واحدة قد تخضع لخصتين أو 3 رخص في نفس الوقت. على سبيل المثال المواد الكيميائية، الأسمدة، المنتجات الحساسة قد تخضع إلى رخص من وزارة التجارة أو الدفاع، وزارة الفلاحة، التجارة). و تختلف مدد الحصول على مثل هذه التراخيص، و بحسب العلاقات التي تربط الزبون و الإدارات المتدخلة فقد تصل المدة إلى عام أو اقل و هناك من لا يتمكن من الحصول على مثل هذه الرخص.

6-2- تطبيق نظام الحصص و متطلبات ترخيص الاستيراد على عينة الدراسة: فان كل النشاطات عينة الدراسة ليست معنية بهذه التدابير (نظام الحصص و تراخيص الاستيراد)، هي معنية فقط بالرخص الأخرى التي يتم الحصول عليها من هيئات رسمية تختلف باختلاف طبيعة المنتج (وزارة الدفاع، وزارة الثقافة، وزارة الفلاحة، وزارة التجارة ووزارة الصناعة).

(1) موقع وزارة التجارة، بيان متعلق باليات تأطير التجارة الخارجية، متاح في:

www.commerce.gov.dz/ar/avis/communique-relatif-aux-mecanismes-d-encadrement-des-operations-d-importation-de-marchandises



7-2-مدى تقديم السلطات العمومية لبعض التسهيلات فيما يخص عمليات الاستيراد:

نشير إلى أن القطاع الإنتاجي يستفيد من العديد من التسهيلات، هناك من يستعملها و يلجأ إليها لتحسين مركزه التنافسي و من أجل الدخول في عمليات التصدير (شركة واحدة فقط). من بين هذه الامتيازات نشير إلى كل من:

\* استخدام امتيازات الأنظمة الجمركية الاقتصادية خاصة القبول المؤقت من أجل تحسين الصنع و إعادة التموين بالإعفاء، التصدير المؤقت من أجل التحسين الإيجابي.

\* يستفيد العديد من القطاعات من الإعفاءات و الامتيازات الجمركية و الضريبية (مثل الحقوق الجمركية و الرسم القيمة المضافة).

\* الاستفادة من نظام تسيير المخاطر المعتمد على الأروقة و الفحص الوثائقي و الرقابة اللاحقة.

\* الاستفادة من نظام المتعامل الاقتصادي المعتمد.

و لكن نلاحظ أن عينة الدراسة لا تستفيد من هذه التسهيلات لأنها لا تملك مستودعات.

8-2-قواعد شهادة المنشأ:

بالنسبة للشركات التي تقوم بعمليات تجارية (استيراد) للبضائع من الدول المعنية باتفاقيات تفضيلية (مثل الأردن و موريتانيا و تونس) أو اتفاقيات شراكة (الاتحاد الأوروبي) أو اتفاقيات تبادل الحر مثل منطقة التبادل الحر العربية (GZAL) و منطقة التبادل الحر الإفريقية (ZLECAF) فهي معنية بتقديم شهادة المنشأ. فحوالي 70% من الشركات عينة الدراسة معنية بتقديم هذه الشهادة، أما باقي البضائع التي يكون مصدرها الصين و تركيا فليس هناك اتفاقيات تفضيلية و اتفاقيات تبادل حر تستلزم الحصول على هذه الوثيقة. و يتطلب الحصول على هذه الوثيقة تكلفة لأنها صعبة التقدير لأنها تختلف من متعامل إلى آخر.

كما أن من الصعوبات التي تكتنف الحصول على هذه الوثيقة صعوبة تحديد معدل الإدماج، مما يتطلب كفاءة كبيرة في المحاسبة التحليلية. هناك إشكاليات أخرى تتعلق بتطبيق معايير المنشأ قد تراها إدارة الجمارك على أنها مخالفات بينما يراها المتعامل على أنها مجرد قيود غير تعريفية مرهقة بالنسبة لنشاط التجارة الدولية. و يسعى كل طرف من هذه الاطراف إلى تبرير وجهة نظره و الدفاع عنها. و قد لمسنا من خلال المناقشات المرافقة للملء الاستبيات، و يمكننا اختصارها في ثلاثة عناصر أساسية حسب المنظمة العالمية للجمارك (2013):<sup>(1)</sup>

\* هناك نقص كبير في مجال المعلومات حول القواعد المتعلقة بمنشأ السلع لدى الجهات الفاعلة المشاركة في عملية تنفيذ قواعد المنشأ التفضيلية.

(1) المنظمة العالمية للجمارك. (جويلية 2013)، دراسة حول المخالفات في مجال قواعد المنشأ.

\*قد تحدث بعض الاشكاليات بسبب معرفة غير كافية لقواعد المنشأ ليس فقط من طرف الشركات، و لكن ايضا من طرف السلطات التي تصدر شهادات المنشأ.

\*قد تكون المعلومات حول الاجراءات الخاصة بالتراكم تكون غير كافية.

هناك اشكاليات اخرى متعلقة بتطبيق قواعد حسب كل منتج معين تم التطرق اليها في حالة السلع المعنية بالدراسة التطبيقية و يمكن الإشارة إلى البعض منها:

\* تفسير سيء للقواعد من طرف السلطات المصدرة، و إصدار شهادات منتج كان من المفروض أنها لا تستفيد من مزايا قواعد المنشأ التفضيلية.

\* تطبيق سيء لقاعدة حسب كل منتج معين. في العديد من الحالات، فإن المعاملة التعريفية التفضيلية تكون مطلوبة للبضائع على أساس أنها تستوفي معايير المنشأ لشهادات المنشأ بينما يظهر أن ذلك غير صحيح.

\* إن قواعد المنشأ، و خاصة تلك المتعلقة بمنتجات النسيج، يصعب فهمها و احترام قواعد المنشأ فيها.

\* إن اصدار شهادة للبضائع التي لا تستوفي معايير المنشأ، يعني أن هناك تفسير سيء لقواعد المنشأ من طرف الدول الأعضاء في إتفاقية تجارية تفضيلية.

و بالمثل، فان القوائم السلبية القائمة للمنتجات التي لا تستوفي الشروط تحد من التطبيق الفعلي للمعاملة التفضيلية، إما لأن بعض المنتجات مستثناة من التجارة التفضيلية أو لأنها تختلف بحسب كل إتفاقية. فالشركات ليست دائما متأكدة ما اذا كانت الاستثناءات نتيجة لشروط رسمية أم أنها قوائم سلبية عشوائية. و تشير الأدلة القولية إلى أنه قد يتم استثناء بعض المنتجات من التجارة التفضيلية نظرا لعدم وضوح قواعد المنشأ. و تفرض الشروط غير الواضحة صعوبات، حيث تخلق مجالا للتفسير من قبل موظفي الجمارك، مما يعني أن الشركات تواجه قرارات مختلفة تبعا للذين يتعاملون معهم. و تعد المبادئ التوجيهية المهمة في بعض البلدان بخصوص كيفية توضيح المنشأ لكل منتج أحد الأمثلة على ذلك. و في بعض الحالات، نشأت نزاعات بين المصدرين و مسؤولي الجمارك حول تحديد "القيمة المضافة" و حسابها، و هو أمر بالغ الأهمية في تحديد أصول المنتجات. و أخيرا، فان القواعد نفسها يصعب الامتثال لها من قبل بعض المصدرين، و خاصة شروط الحد الأدنى للقيمة المضافة في المنتجات المصنعة، و التي يعتبرها البعض مقيدة بطريقة مبالغ فيها. و حسب بعض المقابلات، يؤدي ذلك بالمصدرين إلى زيادة السعر النهائي للمنتج بشكل غير ضروري، إما بسبب سعر المبيعات المرتفع بصورة متكلفة لإبقاء نسبة قيمة المدخلات غير ذات المنشأ في المنتج النهائي اقل من الحد المطلوب، أو بسبب التعريف الجمركية التي يتعين دفعها إذا لم يستوف شرط المنشأ.<sup>(1)</sup>

(1) مركز التجارة الدولي. (2018)، تفعيل التكامل الإقليمي: وجهة نظر الشركات حول التدابير غير التعريفية في الدول العربية، مركز التجارة العالمي.

و على هذا الأساس فإن الفهم السيء و/أو التطبيق السيء لقواعد المنشأ هو مشكلة جوهرية في العديد من الحالات. فيمكن أن يحدث أن تقوم الهيئات المختصة في دولة مصدرة بإصدار شهادة منشأ بطريقة صحيحة، و يمكن في بعض الحالات، أن يتم إصدار شهادة منشأ أصلية للبضائع لا تستوفي معايير المنشأ المطبقة.

**ثانياً: اشكاليات مرتبطة بتراكم قواعد المنشأ:** تتواجد الإجراءات الخاصة بتراكم قواعد المنشأ في العديد من قواعد المنشأ التفضيلية. فمصطلح تراكم او مراكمة (Cumul/accumulation) يسمح للدول التي قامت بالتوقيع على اتفاق تجاري تفضيلي من تقاسم إنتاج السلع، و احترام بطريقة مشتركة لقواعد المنشأ المطبقة. و لذلك، و بصفة عامة، فإن الهدف الأول المتعلق بإجراءات التراكم أو المراكمة هو التخفيف من الاشتراطات المطلوبة لاستيفاء شروط المنشأ. و لكن، رغم هذا الهدف الايجابي إزاء هذه الاشتراطات، فإن بعض إدارات الجمارك الأعضاء ترى على أن هذه الاجراءات حول التراكم تمثل أحد الصعوبات التي يتم مصادفتها في مجال قواعد المنشأ.

\* يلاحظ في بعض الحالات تطبيق غير قانوني للاجراءات حول التراكم. الذي لا يتم اعتباره كاستعمال سيء، و لكنه ناتج عن نقص في المعلومات لدى المشاركين المعنيين بالاجراءات الجمركية.

\* اذا كان تراكم المنشأ لا يوجد ما بين الدول المصدرة و الدول المستوردة، فإن سلطات الدول المصدرة يمكن أن تصدر و توافق على أداة إثبات المنشأ تركز على الاجراءات في مجال التراكم.<sup>(1)</sup>

و لقد اشار المركز الدولي للتجارة في أحد الدراسات الخاصة بالقيود غير التعريفية على أن الشركات العاملة في مجال التجارة الدولية تشير إلى القرارات التعسفية التي يتخذها الموظفون عند دخولهم إلى الدولة الشريكة، فوفقاً للمتعاملين في مجال التجارة الدولية، كثيراً ما تكون تلك القرارات نتيجة افتقار موظفي الجمارك إلى معرفة شروط المنشأ المختلفة، و لاسيما في حالة سريان أكثر من اتفاقية واحدة. فعلى سبيل المثال، قد لا يعلم الموظفون ما اذا كان المنتج يمثل إلى القواعد المنصوص عليها في بروتوكول المنشأ الاورومتوسطي الساري بين عدد من الدول العربية، و نتيجة لذلك، فقد يرفضون المنتجات التي تحتوي على مدخلات من الصين أو أي دولة أخرى خارج منطقة الاورومتوسط. رغم إضافة قيمة كافية للمنتج كي يعتبر ناشئاً في البلد المصدر. و حتى عندما يتضح الوضع القانوني، اذا كان موظف الجمارك غير متأكد فغالباً لا يمنح التفصيل. و يزداد تعقيد الوضع من خلال الشروط غير المتوافقة أو غير الواضحة الواردة ضمن اطار الاتفاقيات المختلفة التي يسري مفعولها في الوقت نفسه. فيشير المصدرون إلى مشكلات مع شهادة المنشأ الاورومتوسطي التي يتم رفضها بناء على اتفاقية أغادير، رغم انه من الناحية النظرية، هذه الشهادة يجب أن تعمل بموجب كلتا الاتفاقيتين. و لاحظ المصدرون أيضاً أن بعض الشهادات تقبل اذا اقترنت

(1) المنظمة العالمية للجمارك. (جويلية 2013)، دراسة حول المخالفات في مجال قواعد المنشأ.

بنص إضافي. و مع ذلك، فإن إضافة نص من هذا القبيل يؤدي إلى رفض الدول الأخرى، و هكذا يتسبب اختلاف قواعد المنشأ في تشويش اتفاقية ملزمة بالفعل.<sup>(1)</sup>

**ثالثاً: الاختلالات المرتبطة بالاجراءات:** إن الإجراءات في مجال قواعد المنشأ تخص: (أ) شرط خاصة بالمستورد الذي يطلب منه اثبات لادارة الجمارك للدولة المستوردة صفة المنشأ للسلع، و (ب) احترام القواعد المطبقة على الشحنات، من أجل المطالبة بمعاملة تفضيلية. كما أن اجراءات المراقبة تكون معنية، و يتم وضعها حيز التطبيق عندما يوجد شكوك فيما يخص الوثائق الاثباتية المقدمة أو فيما يخص صفة المنشأ للبضائع. و لهذا في العديد من الدراسات يشير المتعاملين بان الاجراءات المطبقة لا تعمل بالضرورة بالطريقة المنتظرة. العديد من الاشكاليات بهذا النوع مرتبطة بأدلة إثبات المنشأ و بالتعاون الاداري المطلوب من أجل التحقق. كما أن ادراة الجمارك تجد نفسها معرضة لمشكل خرق بسيط وواضح و لكن غير مقبول، فيما يخص شهادات المنشأ. كما أن الجمارك في الدولة المستوردة ترى أن التعاون الاداري من أجل الفحص لا تعمل كما ينبغي. كما أنه في العديد من الحالات، فإن طلب الفحص لا تجد الرد في الوقت المناسب و المطلوب. أما فيما يخص إثبات المنشأ، فهناك العديد من الاشكاليات المرتبطة باشتراطات دليل المنشأ نذكر منها:

\***معلومات غير كاملة:** لا يتم ملئ مختلف خانات شهادة المنشأ مع الدقة المطلوبة. توصيف غير كافي للسلع في شهادة المنشأ و/أو الفاتورة. أي من أوصاف السلع المذكورة تتطابق مع السلع المستوردة. حيث أن مصدر شهادة المنشأ لم يتم بكتابة تاريخ أو لم يوقع على الشهادة. يضاف إلى ذلك، دليل المنشأ ليس مطلقاً (المعلومات الاجبارية غير موجودة). كما أن ارقام الفاتورة لم يتم الاشارة اليها في شهادة المنشأ و في بعض الاحيان، نسبة المحتوى لا يتم الاشارة اليها في شهادة المنشأ و يكون من الصعب الوثوق في منشأ السلعة المستوردة.

\***غياب الاتساق مع الوثائق التجارية:** تعرض شهادة المنشأ فاتورة مختلفة عن تلك المقدمة من طرف المستورد. كما أن وصف السلع المتضمنة في شهادة المنشأ و وصف الفاتورة لا يتطابقان مع بعضهما البعض. إضافة إلى غياب الاتساق ما بين أرقام الفاتورة و شهادة المنشأ. كما تم ملاحظة اختلافات ما بين الواردات الواردة في شهادة المنشأ و تلك المشار إليها في وثائق تجارية اثباتية أخرى. إضافة إلى أن السلع المشار إليها في الفواتير لا يتم الإشارة إليها في شهادات المنشأ المقدمة إلى الجمارك. يمكن لشهادة المنشأ أن تتضمن أرقام الفواتير، تواريخ و قيم تختلف عن المعطيات المقدمة في الفاتورة المرفقة. و بسبب اختلاف الأشكال الموجودة، فإن دليل المنشأ يمكن أن يصدر في شكل غير صحيح.

(1) مركز التجارة الدولي. (2018)، تفعيل التكامل الإقليمي: وجهة نظر الشركات حول التدابير غير التعريفية في الدول العربية، مركز التجارة العالمي.

\*عدم احترام الاجراءات: مثل تقديم نسخة من شهادة اثبات المنشأ في مكان الشهادة الأصلية. كما تواجه ادارة الجمارك العديد من المشاكل فيما يخص نوعية شهادة المنشأ.

\*ختم و توقيع غير صحيحين: الأختام التي يتم استعمالها لا تتطابق مع الأختام المصرح بها. كما أن توقعات غير صحيحة يتم استعمالها في شهادة المنشأ. يضاف إليها أخطاء في الشكل، ففي بعض الحالات يلاحظ أن شكل شهادة المنشأ لا تتطابق مع الشكل الرسمي. كما ان اثبات المنشأ تكون غير صحيحة من ناحية الشكل، لأنها عهبارة عن نسخة او عبارة عن شكل خاطئ للشهادة. و لهذا لا يتم منح معاملة تفضيلية غالبا بسبب أخطاء في الشهادة أو الأدلة التي يجب توفرها كمرفقات. و تشكو شركات كثيرة من صرامة فحص الاستثمارات، فيتم رفض الاستثمارات أحيانا بسبب "أخطاء بسيطة" مثل الأخطاء المطبعية. و كثيرا ما تحدثت الشركات أيضا عن عدم وجود معلومات عن كيفية ملء الاستثمارات بطريقة صحيحة.

\*المسائل المتعلقة باللغة: تعد شروط اللغة في شهادة المنشأ مشكلة متكررة و غير متوقعة، فهذه المسألة فريدة بالنسبة للتجارة البينية و نادر الإبلاغ عنها للدول المقصودة الأخرى، مثل الشركاء التجاريين في الاتحاد الأوروبي. و يشترط عدد من الدول أن تكون شهادة المنشأ الخاصة بمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA) و أحيانا جميع الفواتير المرفقة و الأدلة الأخرى أيضا مكتوبة 100% باللغة العربية و إلا ترفض الشهادة. يدعي المصدرون و خاصة مصدري المنتجات المصنعة أن الكثير من المواصفات أو الصيغ الفنية أو الحروف أو الأرقام لا يمكن أن تترجم أو يمكن ترجمتها بشكل غير كامل، الأمر الذي يؤدي غالبا إلى تكبد نفقات كثيرة من حيث الوقت و التكلفة. و لا يفهم موظفو الجمارك هذه النقطة و عادة ما يرفضون الشهادة.

\*مشكلة فعالية إصدار الشهادات: يعد عدم الكفاءة الإدارية سببا آخر يكمن وراء اعتبار الامتثال لقواعد المنشأ بمثابة عبء. و يعاني المصدرون من الإجراءات التي تستغرق وقتا طويلا، و نقص المعلومات بشأن معرفة أي هيئة يجب التواصل معها، و أي نوع من الوثائق يجب توفيره، و هذا صعب خصوصا للمصدرين للمرة الأولى.

\*يمثل عدم التنبؤ بالتأخير تحديا أيضا، لان إصدار الشهادات يتأخر كثيرا عما كان متوقعا أو موعودا به، فقد يتم تأخير المنتجات في موقع الإنتاج، أو على حدود الدولة الأم، أو في ميناء المقصد، مما يؤدي إلى حدوث تأخيرات للشحنة و تكبد رسوم تأخير. و يتفاقم التأخير في الحصول على شهادات المنشأ بسبب الأوراق الكثيرة المطلوبة لإصدار الشهادات، حيث يشير بعض المتعاملين الازدواج غير الضروري و اختلاف المطالب في بعض الأحيان حسب اليوم أو الموظف المكلف. غالبا ما يتم الإبلاغ عن التأخيرات عندما تشارك أكثر من شركة في العملية بسبب محدودية التنسيق فيما بينهم. و تكافح الشركات أيضا محدودية سريان الشهادات من حيث الوقت أو عدد الشحنات، و هو الأمر الذي يلزمهم بإعادة التقديم على نحو متكرر للحصول على الشهادة، و الذي يحدث عادة من خلال إعادة تقديم الوثائق نفسها. تكمن المشكلة الرئيسية في إعادة التقديم للحصول على الشهادات في التكلفة، و التي

كثيرا ما تتضمن رسوما للحصول على وثائق اصلية أو توفير نسخ مصدقة. إضافة إلى ذلك، فإن تكاليف الشهادة نفسها في أحيان كثيرة مرتفعة للغاية، و خاصة بالنسبة لصغار المصدرين.

**رابعا: التعاون الإداري:** تواجه إدارة الجمارك في الدول المستوردة العديد من الصعوبات للحصول على التعاون الضروري من قبل السلطات المعنية في الدول المصدرة. فهناك ضعف أو سوء إدارة التعاون الدولي في هذا المجال. و هناك نسبة كبيرة من حالات الفشل في إثبات منشأ يعود سببها إلى غياب الرد من طرف السلطات الجمركية للدول المستفيدة و ليس بالضرورة سوء تفسير مؤكد، سوء تطبيق للقواعد أو محاولات للغش من طرف المصدرين. و للإشارة إلى الإشكاليات في هذا المجال، يمكن كذلك الإشارة إلى تردد أو تحفظ السلطات في بعض الدول في التعاون من أجل إثبات شهادات المنشأ التفضيلية. كما أن الدول الأعضاء في اتفاق تفضيلي في مختلف الإتفاقيات التجارية لا ترد على الطلبات في الوقت المناسب. إضافة إلى إهمال أو نسيان الرد على عمليات الفحص فيما يخص المنشأ من طرف الشركات، طول الاجراءات، غياب الرد من طرف الدول الأخرى. كما يمكن أن يحدث أن يتم الحصول على نتائج الفحص خارج الوقت المحدد، و يضاف إليها بعض الردود السريعة التي تعكس عدم جدية أو مصداقية الهيئات المختصة بالقيام بعمليات فحص ذات مصداقية. كل هذه الاشكاليات تبين أن ادارة الجمارك تواجه العديد من الصعوبات الهيكلية المتعلقة باجراءات الفحص فيما يخص إثبات شهادة المنشأ التي تتم في اطار التعاون الدولي.

#### 9-2- الشروط التي يتم فرضها عند وصول البضائع:

أو ما يسمى بالتكاليف عند الحدود و هي عبارة عن إجراءات و تدابير متعلقة بدخول البضائع، فهي تكاليف حقيقية و موجودة و تخضع لها كل البضائع أثناء مرورها بالإقليم الجمركي. و يبين الجدول التالي توزيع هذه التكاليف من وجهة نظر المتعاملين عينة الدراسة حسب مدونة النشاط.

الجدول رقم (80): الشروط التي يتم فرضها عند وصول البضائع حسب مدونة النشاط

الإنتاج	الاستيراد من أجل البيع على الحالة	
موجودة (المواد الخطيرة)	موجودة	شروط خاصة بالصحة و السلامة
غير موجودة	موجودة	شروط التعبئة و التغليف
غير موجودة	موجودة	معايير بيئية
غير موجودة	موجودة	معايير المنتج
موجودة	موجودة	المعايير التقنية

أما توزيع هذه الشروط حسب مجموعة الاستخدام فيظهر كما يلي:

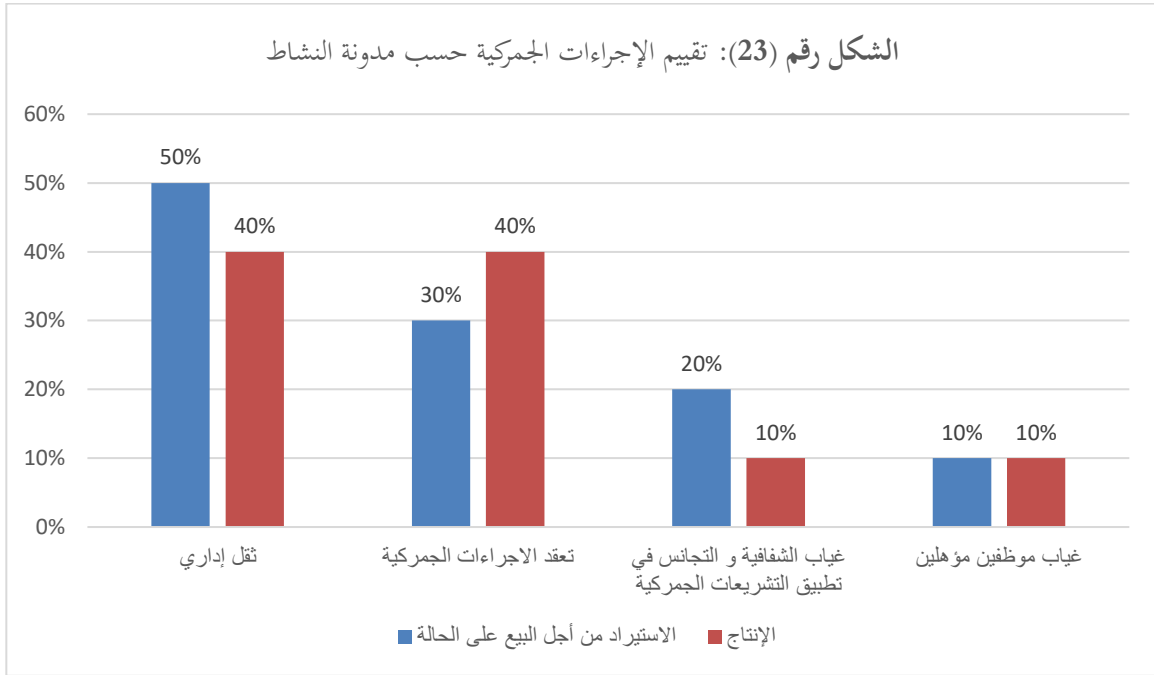
الجدول رقم (81): الشروط التي يتم فرضها عند وصول البضائع حسب مجموعات الاستخدام

مواد غذائية غير غذائية	مواد غذائية	مواد أولية	مواد نصف مصنعة	عتاد التجهيز	مواد استهلاكية غير غذائية
موجودة	موجودة	موجودة	موجودة	موجودة	موجودة
موجودة	موجودة	موجودة	موجودة	موجودة	موجودة
موجودة	موجودة	موجودة	موجودة	موجودة	موجودة
موجودة	موجودة	موجودة	موجودة	موجودة	موجودة
موجودة	موجودة	موجودة	موجودة	موجودة	موجودة

أما فيما يخص تدابير أخرى، لم يتم الإشارة إليها في نص الأسئلة، فقد أشار العديد من الشركات عينة الدراسة إلى بعض القيود الأخرى المهمة مثل الميزان، التوطين البنكي، الرخص و هي عبارة عن وثائق مرفقة بالتصريح الجمركي، يضاف إليها عناصر الترسيم الجمركي (النوع، القيمة و الكمية). حيث يكون لدى المفتش المصفي نسبيا ما بين 10 إلى غاية 15 تصريح جمركي و كل ملف و له تعقيده، موعد معين للبضاعة، مشاكل مرتبطة بالملف. و معالجة كل ملف يتطلب ساعة و نصف من الوقت في حالة ما اذا كان المفتش محترف و يملك خبرة كبيرة و كفاءة من اجل مراقبة وثائقية دقيقة لمدى تطابق المعلومات المصرح بها مع السلعة المستوردة.

#### 10-2- كيفية تقييم الإجراءات الجمركية

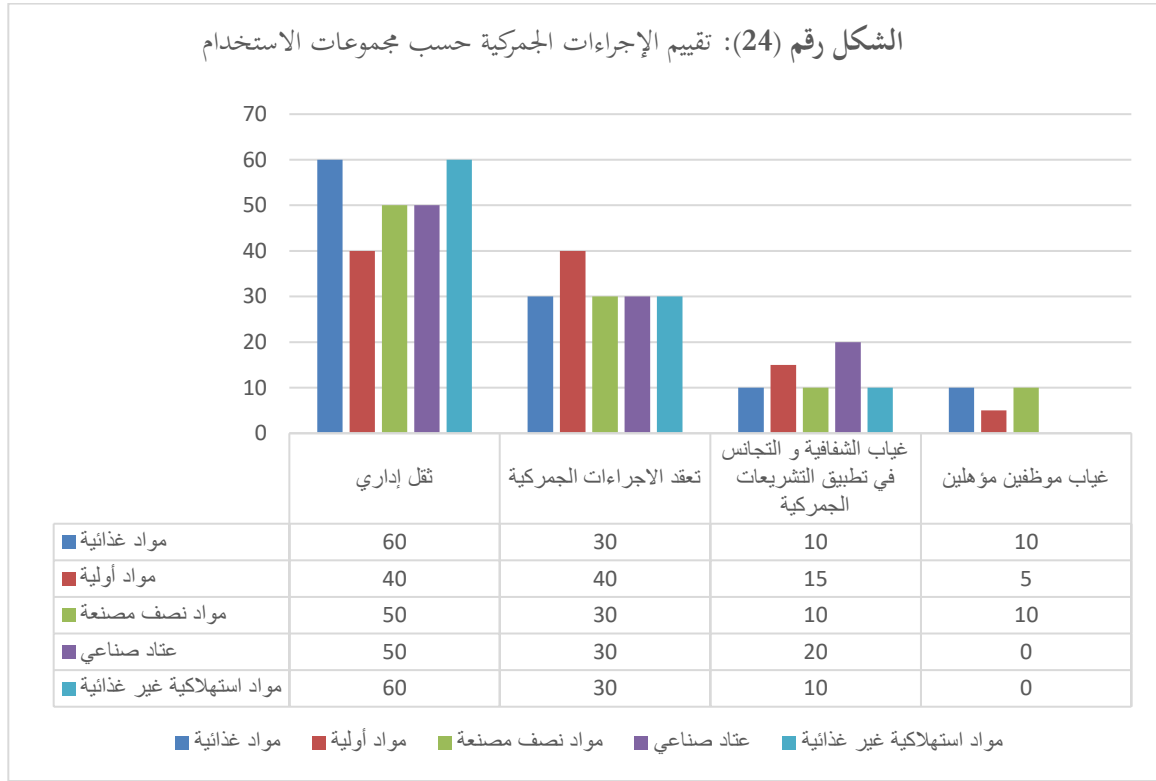
تختلف وجهة نظر المتعاملين عينة الدراسة فيما يخص تقييم الإجراءات الجمركية التي بدورها تخضع لظروف خاصة بعملية الجمركية. أما فيما يخص الإجابات حسب مدونة النشاطات فكانت كما يلي:



50% من عينة الدراسة في قطاع الاستيراد من أجل البيع على الحالة تعتقد أن هناك ثقل إداري فيما يخص الإجراءات الجمركية مقابل 40% لقطاع الإنتاج. بينما يرى 40% من قطاع البيع على الحالة أن الإجراءات الجمركية **جد معقدة** مقابل 30% لصالح العينة التي تنتمي إلى قطاع الإنتاج. أما فيما يخص غياب الشفافية و عدم التجانس في تطبيق التشريعات الجمركية، فنجد أن 20% من قطاع البيع على الحالة يرون أن هذه الإجراءات **غير شفافة و غير متجانسة** من حيث التطبيق و معالجة الملفات مقابل 10% لصالح عينة قطاع الإنتاج. و أخيرا يرى 10% من الشركات التي تم تصنيفها ضمن قطاع البيع على الحالة أن هذه الإجراءات تتميز بغياب موظفين مؤهلين مما يؤثر على مسار هذه الإجراءات و طريقة المعالجة مقابل نفس السلعة لصالح قطاع الإنتاج.

أما فيما يخص وجهة نظر المتعاملين حسب مجموعات الاستخدام فكانت النتائج كما يلي:





نلاحظ أن مشكلة "الثقل الإداري" تحتل المرتبة الأولى في كل القطاعات تقريبا و بنسب متقاربة (تتراوح بين 40% و 60%)، و تأتي في المرتبة الثانية مشكلة "تعقد الإجراءات الإدارية"، و نلاحظ أن نتائج الإجابات تتقارب بين كل القطاعات باستثناء قطاع المواد الغذائية (40%). أما في المرتبة الثالثة فتأتي مشكلة "غياب الشفافية و التجانس ما بين التشريعات الجمركية" بنسب اقل و لكنها متقاربة، و أخيرا تأتي في المرتبة الرابعة "غياب موظفين مؤهلين".

### 11-2- القيود القائمة أمام التخليص الجمركي

يتمثل دور ادارة الجمارك او الهيئات الاخرى المسؤولة عن الرقابة الحدودية في جمع الايرادات (الرسوم الجمركية و الضرائب)، إضافة إلى ضمان مطابقة سلامة وجودة السلع المستوردة للمعايير الوطنية. و على هذا الاساس تشمل اجراءات التخليص الجمركي و الرقابة الحدودية جميع انواع التدابير غير التعريفية، اضافة الى تلك التدابير المصنفة بوضوح في "عمليات المعاينة" أو "عمليات فحص الواردات"، و تشمل كذلك التدابير غير التعريفية الاخرى. و ربما يجعل كل ذلك ادارة الجمارك من أهم الوكالات فيما يتعلق بتسهيل التجارة. و يتمثل التحدي الأساسي القائم أمامها في الوفاء بدور جمع الايرادات و مراقبة جودة المنتجات و سلامتها، فضلا عن ضمان تنفيذ عمليات الاستيراد و التصدير على نحو سلس. و تتمثل معظم المشاكل التي تم الابلاغ عنها فيما يخص التخليص الجمركي عبارة عن عقبات اجرائية. و التي يمكن القضاء عليها دون المساس بالأهداف الأساسية لادارة الجمارك.

أولاً: تقييم إجراءات التخليص الجمركي

جدول رقم (82): تقييم إجراءات التخليص الجمركي حسب مدونة النشاط

وجود مشكلات متعلقة بتوفر الموظفين و تدريبهم	عدم نشر المعلومات حول هذه الإجراءات و الوثائق المتعلقة بها بشكل كاف	تغيير الاجراءات على نحو متكرر	إجراء مكلف	إجراء بيروقراطي و غير منظم	إجراء طويل	
10%	-	-	10%	20%	50%	البيع على الحالة
10%	5%	5%	20%	20%	40%	الإنتاج

تنظر الشركات عينة الدراسة إلى إجراءات التخليص الجمركي على أنها إجراء طويل و ذلك بسبب التأخيرات التي "لا داعي لها" فيما يتعلق باستكمال الوثائق، و التي تتراوح بين بضعة أيام و عدة اسابيع. و لهذا يرى حوالي 50% من عينة الدراسة في قطاع البيع على الحالة على تدابير التخليص الجمركي طويلة جدا، مقابل 40% في قطاع الانتاج. بينما ترى حوالي 20% من الشركات في قطاع البيع على الحالة و قطاع الإنتاج على أن هذه الاجراءات بيروقراطية و غير منظمة حيث تتضمن الكثير من الأوراق و مصالح ادارية مختلفة. و تنظر 10% من قطاع البيع على الحالة على أنها مكلفة مقابل 20% في قطاع الانتاج نظرا لوجود (مجموعة من) رسوم فحص لكل شحنة، طلب أو دفع رشوى لتجنب حالات التأخير الطويلة أو تلف المنتجات و رسوم و مصاريف مختلفة (مثل الرسوم العالية للتعامل مع البضائع) و غير معروفة سابقا. في قطاع الانتاج ينظر حوالي 5% من عينة الدراسة على ان هذه الاجراءات تتغير الاجراءات على نحو متكرر، بالاضافة الى عدم القدرة على الوصول الى معلومات التخليص الجمركي و الوثائق المتعلقة به بما يكفي.

و هنا تظهر العوائق و التأخيرات عندما تكون الشركات غير مستعدة لتبرير الزيادات أو الانخفاضات في الاقرارات الجمركية مقارنة مع الاسعار الموجودة في الفواتير، أو تقديم المستندات المبررة للأسعار. و لقد ابلغت الشركات أيضا عن ضعف التنسيق و الثقة بين الهيئات المختصة و الدول، فبالنسبة لنفس المنتجات و لكنها من دول مختلفة، يكون التقييم صعب و يفتح المجال أمام تطبيق بعض القيود غير التعريفية مثل حالة استيراد مواد غذائية و بيعها على حالتها و تختلف من حيث دولة المنشأ.

عدم تجانس في التصنيف الجمركي : هناك اشكالية في التجزئة (Segmentation) في حالة العديد من السلع التي تطرح مشكلة تصنيفها و البنود التعريفية المقابلة لها. و ترى 5% في نفس القطاع ان هذه التدابير ينعلم فيها نشر المعلومات حول هذه الإجراءات و الوثائق المتعلقة بها بشكل كاف (نقص الشفافية في المعلومات). بينما يرى 10% في كل من قطاع البيع على الحالة و قطاع الإنتاج أن المشكلة تكمن في وجود مشكلات متعلقة بتوفر الموظفين و تدريبهم.

أما فيما يخص تقييم إجراءات التخليص الجمركي حسب مجموعات الاستخدام

جدول رقم (83): تقييم إجراءات التخليص الجمركي حسب مجموعات الاستخدام

وجود مشكلات متعلقة بتوفر الموظفين و تدريبهم	عدم نشر المعلومات حول هذه الإجراءات و الوثائق المتعلقة بها بشكل كاف	تغير الإجراءات على نحو متكرر	إجراء مكلف	إجراء بيروقراطي و غير منظم	إجراء طويل	
10%	-	-	10%	20%	50%	المواد الغذائية
10%		5%	10%	20%	30%	المواد الأولية
10%	5%	10%	20%	30%	50%	مواد نصف مصنعة
5%	10%	-	10%	10%	40%	تجهيزات صناعية
10%	-	-	10%	20%	50%	مواد استهلاكية غير غذائية

يرى حوالي 50% من عينة الدراسة في قطاع المواد الغذائية و المواد الاستهلاكية (غير غذائية) و المواد نصف المصنعة أنها مكلفة، مقابل 40% لقطاع التجهيزات الصناعية و 30% لقطاع المواد الأولية. في حين يرى حوالي 30% في المواد نصف المصنعة على أنها إجراء بيروقراطية و غير منظمة مقابل 20% في قطاع المواد الغذائية، و المواد الأولية و المواد الاستهلاكية (غير غذائية) و 10% في قطاع التجهيزات الصناعية. و ينظر حوالي 20% في قطاع المواد نصف المصنعة على أنها إجراءات مكلفة مقابل 10% في كل من بقية القطاعات الأخرى. و ينظر حوالي 10% في قطاع المواد نصف المصنعة على أنها تتغير على نحو متكرر مقابل في قطاع 5% المواد الأولية. بينما يرى حوالي

5% في قطاع المواد نصف مصنعة على عدم نشر المعلومات حول هذه الإجراءات و الوثائق المتعلقة بها بشكل كاف مقابل 10% في قطاع التجهيزات الصناعية. و ينظر حوالي 10% في قطاع المواد الاولية المواد الغذائية و المواد نصف المصنعة و المواد الاستهلاكية (غير الغذائية) على وجود مشكلات متعلقة بتوفر الموظفين و تدريبهم مقابل 5% لقطاع التجهيزات الصناعية.

فإذن التخليص الجمركي يعتبر من أهم القيود التي تواجه معظم المستوردين، حيث يعاني المستوردون من مزاجية التقدير و عدم استناده الى أسس و اليات جمركية واضحة و ثابتة في تقدير (تخمين) قيم البضائع المستوردة. ففي كثير من الأحيان تكون عملية التخمين قائمة على أسس عشوائية و غير منظمة و خاصة عندما يكون لكل موظف مكلف بالتقدير أسلوبه الخاص في التقدير، مما يؤدي إلى ارباك المستورد، و تقليل قدرته على احتساب تكاليف بضائعه بشكل دقيق. هناك مشاكل اخرى قد يصادفها المستوردون و هي المتعلقة بـ **عدم وجود بنية تحتية ملائمة:** حيث يمثل عدم وجود بنية تحتية ملائمة أحد التحديات الجسيمة القائمة امام المستوردين فيما يتعلق بالتخليص الجمركي. حيث تواجه الشركات مشكلة المساحات الضوئية القديمة و المساحات محدودة الحجم و الامكانيات التي يتم استعمالها من أجل فحص البضائع، للحماية من المتفجرات و من البضائع المهربة، مما يؤدي إلى تأخير إجراءات الفحص بشكل كبير للغاية و يجعل اجراءات الفحص باهظة التكلفة. و يبدو أن مرافق التخزين التي تحتاجها الشركات في انتظار التخليص الجمركي غير موجودة، او سيئة التجهيز (على سبيل المثال، بالنسبة للمنتجات التي تتطلب تبريدها)، أو مكلفة للغاية، و ذكرت بعض الشركات انها تلجأ الى تقديم رشاوى لتسريع اجراءات الفحص و لتجنب مشكلات التخزين. كما يشتكي المستوردون من ان تقديم المستندات الكترونيا يعد أمرا مستحيلا أو يكون إجراء بطيئا، و ذلك لعدم سهولة استخدام هذا الاجراء و لحدوث تعطيلات متكررة في النظام.

إضافة الى المشكلات المتعلقة بالاجهورة و المذكورة سابقا، هناك ايضا الصعوبات المتعلقة بـ **عدم توفر الموظفين و ضعف تدريبهم:** فقد ذكرت العديد من الشركات عن محدودية ساعات الخدمة و نقص عدد الموظفين المتوفرين المعنيين بتنفيذ مختلف المهام المتعلقة بالفحص و التخليص الجمركي. و في بعض الاحيان، قد يوجد عامل واحد قد يكون هو المسؤول الوحيد عن تنفيذ الاجراءات، مما يؤدي إلى التحريض على السلوكيات غير المشيئة مثل دفع الشراوى لتقليل أوقات الانتظار. و علاوة على ذلك، غالبا ما يكون تدريب موظفي الفحص على جميع الاجراءات المطلوبة المختلفة و التي يتعين عليهم التعامل معها غير كاف، بما في ذلك قواعد المنشأ، و أنواع الضرائب و الرسوم المختلفة، و التقييم الجمركي، و تصنيف المنتجات، و متطلبات الجودة، و يؤدي ذلك الى سوء التقدير و اتخاذ قرارات غير متوقعة و غير متسقة، مثل التقييم الجمركي للشحنة. كما يعد التعامل مع المنتجات أبرز المخاوف الاخرى، فتشتكي شركات كثيرة من حدوث تلف للمنتجات اثناء عمليات الفحص، و التي تكون نتيجة لنقص الخبرة في

كيفية فحص المنتج، او نتيجة للاهمال. و عادة ما تجبر اجراءات الفحص المستوردين على تفرغ جميع المحتويات من الحاوية، مما يزيد من تعرضها للتلف.

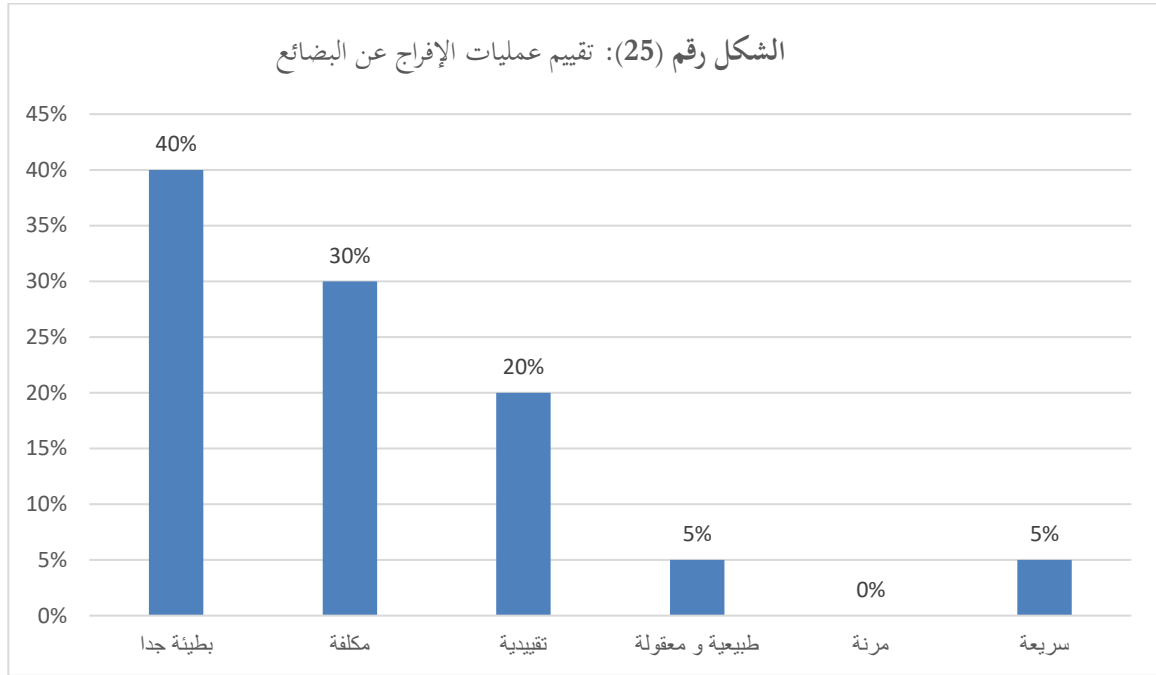
هناك كذلك مشكلة اخرى متعلقة بعدم القدرة على التنبؤ و انعدام الشفافية: حيث يعد الوصول الى المعلومات من القضايا العامة التي تسبب ايضا مشكلات تتعلق بالتخليص الجمركي و اجراءات الرقابة الحدودية. اذ يفتقر المستوردون كثيرون، و المبتدؤون منهم على وجه الخصوص، الى المعلومات حول الوثائق التي يجب تقديمها و اماكن الحصول عليها. و يؤثر انعدام الشفافية على الشركات، مما يتسبب في حدوث ازمات و حالات تاخير. و خاصة مثل تدابير سلامة الاغذية و الصحة النباتية (SPS) و العوائق الفنية المتعلقة بالتجارة (TBT)، فان عدم نشر معلومات حول الوثائق المطلوبة و الافشاء عنها بشكل كاف قد يؤدي إلى خلق نوع من الالتباس فيما بين الموظفين أنفسهم، و كذلك يقلل من إمكانية التحقق من اللوائح و القرارات الغامضة بالنسبة للمستوردين او الاعتراض عليها. يضاف اليها عدم كفاية التنسيق بين العديد من المصالح و الهيئات التي تشارك في عملية الرقابة على الشحنات، قد يؤدي إلى حدوث تأخيرات لا داعي لها و تكرار إجراءات الفحص. و تساهم جميع هذه المشكلات في النظر إلى إجراءات التخليص على أنها إجراءات لا يمكن التنبؤ بها.

## 12-2-تقييم عمليات الإفراج عن البضائع

تقوم إدارة الجمارك بوظيفتين أساسيتين هنا تأمين و حماية الإيرادات الوطنية بكفاءة، و في الوقت نفسه التعجيل بالتخليص الجمركي على البضائع من خلال الإفراج عنها، "فالتأخير في الإفراج عن البضائع بسبب التخليص الجمركي، بما يشتمل من الإجراءات المطلوبة للمراقبة و السداد يمثل مشاكل خطيرة للممارسات الحديثة للتجارة و متعهدي النقل الدولي متعدد الوسائط و النقل الدولي للبضائع، لان الفترة الزمنية التي تحتاجها الإدارة الجمركية لتطبيق الضوابط الجمركية على نحو يؤدي إلى ضبط حركة البضائع قد أصبحت تحظى باهتمام كبير من جانب كافة التجار العالميين و الشاحنين و الناقلين. و قد اصبح تسليم البضائع في وقتها هما عملياتي و تجاري للحكومات و أصحاب الأعمال و شركات النقل و متعهدي النقل الدولي متعدد الوسائط و غيرها من العاملين في صناعة الشحن، فضلا عن انه يتيح لهؤلاء فرصة لا تقدر بثمن للتعرف على معايير الكفاءة الجمركية".<sup>(1)</sup>

و في هذا المجال، تقاطعت إجابات الشركات عينة الدراسة فيما يخص تقييم عمليات الإفراج عن البضائع سواء بالنسبة لقطاع الاستيراد من أجل البيع على الحالة أو قطاع الإنتاج، و كانت النتائج كما يلي:

(1) بن عزوز إبراهيم (2017)، إجراءات فصل الإفراج عن البضائع عن التخليص الجمركي: نظرة على قانون 17-04 المتضمن تعديل قانون الجمارك، مجلة نماء للاقتصاد و التجارة، العدد الثاني، ديسمبر.



نلاحظ أن حوالي 40% من عينة الدراسة ترى أن عملية الإفراج عن البضائع بطيئة جدا، مما يؤدي إلى حدوث تأخيرات في عمليات الإفراج. بينما يرى حوالي 30% من عينة الدراسة يرون أن هذه الإجراءات مكلفة جدا، مقابل 20% ترى أن هذه الإجراءات تقييدية. في حين يرى فقط 5% أنها طبيعية و سريعة.

#### ثانيا: أسباب التأخير في الإفراج عن البضائع

أشارت الشركات عينة الدراسات إلى العديد من الأسباب التي تؤدي إلى التأخير في الإفراج عن البضائع المستوردة نذكر منها:

\*مشاكل التقييم الجمركي: و هي المرتبطة بمشاكل تقدير القيمة الجمركية (سيتم التطرق إليها لاحقا). ، و لهذا فان المنازعات قد تطول بشأن التقدير الصحيح للقيمة لدى الجمارك. و نلاحظ أن ظاهرة رفع قيمة الفواتير هي العائق الأول في عملية الجمركة، حيث من الصعوبة إقناع أجهزة المراقبة بأن القيم المصرح بها هي قيم حقيقية لا تستهدف من خلالها تهريب العملة الأجنبية. هذه الأخيرة هي نتيجة حتمية لتدهور قيمة العملة الوطنية و ارتفاع سعر الصرف.

\*مشاكل مرتبطة بالتصنيف الجمركي: حيث لا يتم تحديد بكل وضوح البند الجمركي على أساس المعلومات المتاحة عند التخليص، أو يوجد نزاع بين الجمارك و مقدم التصريح الجمركي. و كثيرا ما يصعب استكمال عملية تصنيف البضائع لأغراض التعريف الجمركية على الطبيعة، مثلما هو الحال بالنسبة للمواد الكيميائية التي قد تتطلب تحليلا مطولا في المختبرات

\*مشاكل مرتبطة بالمستندات المفقودة: مثل عدم كفاية المعلومات بشأن أوضاع النقل أو نوعيته أو حجمه أو نقص شهادات المنشأ للاستفادة من المعاملة التفضيلية، أو نقص شهادات صحية.

\*إجراءات السداد: و خاصة عند حساب المبالغ المستحقة و تحصيل المال المطلوب و صدور إخطار الاستلام و الإفراج.

\*المعينة الجمركية: يشكو العديد من المستوردين من ازدواجية المعينة أو الفحص، كما أن هذه المعينة في بعض الحالات تخضع لمزاجية الموظف الذي يقوم بعملية المعينة و أسلوبه في معينة البضائع. و بالتالي، فإن عدم وجود سياسة ثابتة لمعينة البضائع المستوردة يؤدي إلى إرباك المستوردين و التجار، و يؤثر سلبا من حث تضييع الوقت و الجهد و زيادة في التكاليف.

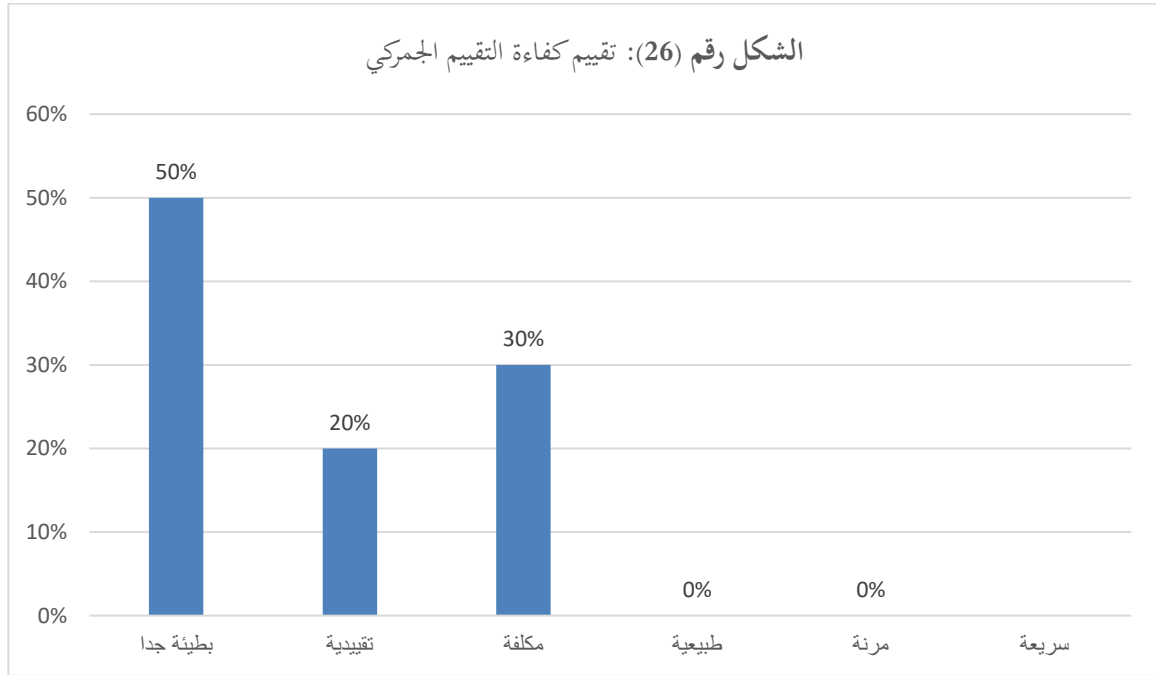
\*يضاف إليها بعض المسائل الأخرى التي أشار إليها بعض المتعاملين، و التي تؤثر بشكل كبير على الإفراج عن البضائع مثل الشحن من سفينة إلى أخرى، طلب مدفوعات غير رسمية (عمليات الرشاوى). و كل هذه القيود لها تأثير كبير و سلبي على القدرة التنافسية للشركات.

### 13-2- كفاءة التقييم الجمركي للبضائع المستوردة

كثيرا ما تظهر مشاكل مرتبطة بتقدير القيمة الجمركية، لان القيمة و التكاليف ذات الصلة تشكل الأساس المباشر لحساب الرسوم و حقوق الجمركية المستحقة في معظم الحالات. و قد تكون هناك فاتورة ضائعة و ربما لا يكون هناك توثيق جيد لحساب الحقوق و الرسوم المستحقة على السعر أو ربما تطلب إدارة الجمارك مستندات أخرى للتحقق من القيمة المصرح بها. أو بسبب وجود شك لديها في صحة أو دقة هذه القيمة المعلنة من طرف المتعامل. و قد ثبت بوجه خاص صعوبة التقييم في الحالات التي يكون فيها المصدر هو فرع الشركة المستوردة أو على صلة بها بطريقة أو أخرى. و تعطي إدارة الجمارك فرصة للمستورد بتبرير أسعاره و إقناع الإدارة بأن هذه الشكوك لا أساس لها في الواقع من أجل تفادي التعسف في استخدام السلطة.

و إذا لم تقتنع الإدارة الجمركية بالمبررات المقدمة و أصدرت قرارا نهائيا برفض القيمة المعلنة يتعين عليها إبلاغ المستورد كتابة بأسباب عدم قبولها لقيمة الصفقة المعلنة من جانبه، و يمكن للمستورد حينئذ أن يطعن في هذا القرار لدى سلطات أعلى في الإدارة الجمركية أو سلطة قضائية. و عندما تتخذ الإدارة الجمركية القرار النهائي باعتبار أن القيمة الجمركية للسلعة المستوردة لا يمكن أن تحدد طبقا للقيمة المعلنة لها من طرف المستورد، بل يتعين عليها اتباع أي من القواعد الخمس البديلة في تحديد القيمة لإثبات قيمة السلعة و تحديد القيمة الجمركية على أن يتم تطبيق هذه القواعد بطريقة تناهية (السلع المطابقة، السلع المماثلة، الطريقة الحسابية، الطريقة الاسترجاعية المرنة).

و في هذا المجال، تقاطعت إجابات الشركات عينة الدراسة فيما يخص تقييم كفاءة التقييم الجمركي سواء بالنسبة لقطاع الاستيراد من أجل البيع على الحالة أو قطاع الإنتاج، و كانت النتائج كما يلي:



نلاحظ أن حوالي 50% من عينة الدراسة ترى أن عملية التقييم الجمركي بطيئة جدا، حيث يعاني المتعاملون من طول إجراءات الاعتراض أو الطعن على التقييم الجمركي التي تحتاج في بعض الأحيان إلى أسابيع أو شهور بسبب ضغط المعاملات المماثلة لدى إدارة الجمارك، حيث يتم إعادة تحويل هذه الطعون إلى الإدارة العامة لدراساتها واتخاذ القرارات المناسبة بشأنها، مما يؤدي إلى إهدار وقت المستورد و بالتالي ارتفاع التكاليف دون جدوى. و لهذا نجد أن حوالي 30% من عينة الدراسة يرون أن هذه الإجراءات مكلفة جدا، مقابل 20% ترى أن هذه الإجراءات تقييدية.

### 3- تحليل القيود الإجرائية و بيئة الأعمال المرافقة لعمليات الاستيراد

#### 3-1- القيود الإجرائية

نسبة كبيرة من القيود التي تواجهها الشركات أثناء عمليات الاستيراد هي قيود ذات طابع إجرائي ( D'ordre procédural)، و من خلال إجابات الشركات عينة الدراسة تم تحديد 8 أشكال من هذه القيود الإجرائية تم وضعها في الجدول التالي الذي يتضمن العنوان الأساسي للقيود الإجرائية و القيود الفرعية التابعة لكل قيد إجرائي أساسي، و تم تشكيل هذا الجدول على أساس ما قدمته الشركات عينة الدراسات من إجابات في هذا المجال تم تصنيفها على أساس أنها قيود إجرائية مرهقة و مكلفة في عمليات الاستيراد:



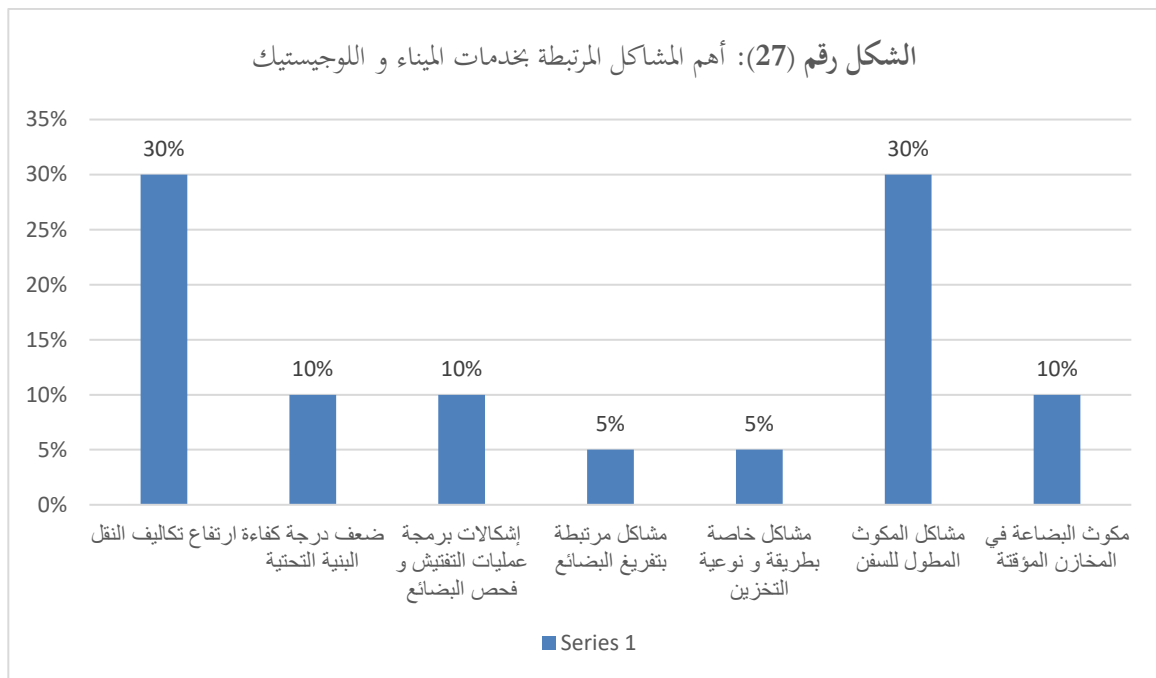
الجدول رقم (84): أهم القيود الإجرائية التي تواجه عمليات الاستيراد من وجهة نظر الشركات عينة الدراسة

1-1-العدد الكبير من الوثائق الواجب تسليمها	المشاكل الإدارية و التنظيمية	1
2-1-صعوبة ملئ الوثائق		
3-1-صعوبة ترجمة الوثائق من و إلى لغات أخرى		
4-1-عدد كبير من المصالح أو الإدارات المعني بهذه الوثائق	مشاكل مرتبطة بالمعلومات/الشفافية	2
1-2- لا يتم نشر المعلومات ونشرها بطريقة مناسبة		
2-2- ليس هناك أي إشعار فيما يخص التعديلات التي تمس الإجراءات		
3-2- تغيير متكرر في اللوائح و التنظيمات القانونية	سلوك غير ملائم أو تمييزي	3
4-2-المتطلبات و الاشتراطات تختلف عن المعلومات المنشورة.		
1-3-تصنيف غير ملائم للمنتجات		
2-3-سلوكيات أخرى غير ملائمة أو تعسف في استعمال السلطة (الموظفين)	قيود مرتبطة بالوقت	4
1-4-تأخر في الإجراءات الإدارية		
2-4-مدد من اجل تطبيق المتطلبات أو الاشتراطات (الشروط) قصيرة جدا.	قيود مرتبطة بالدفع	5
1-5-تكاليف و مصاريف استثنائية جد مرتفعة		
2-5-مدفوعات غير رسمية مثل الرشاوى		
3-5-مشاكل مرتبطة بعمليات التوطين	تحديات مرتبطة بالبنية التحتية	6
1-6-بنية تحتية محدودة/غير ملائمة (التخزين،.....)		
2-6-نظام نقل محدود ( طرق مهترئة، الحواجز الأمنية...)		
3-6-عدم كفاءة اللوجستيك	مشكل مرتبطة بالأمن	7
4-6-هيمنة شركات النقل الأجنبية		
1-7-مستوى الأمن ضعيف بالنسبة للأشخاص و البضائع	القيود القانونية	8
1-8-لا يوجد إجراءات واضحة في مجال حل المنازعات		
2-8-لا يوجد أي إمكانية للجوء إلى إجراءات مستقلة للطعن		
3-8-ضعف حماية حقوق الملكية الفكرية، مثل انتهاك حقوق المؤلف، البراءات، العلامات التجارية... الخ		
4-8-غياب عدم الاعتراف مثلا، الشهادات المحلية		

### 2-3-تقييم خدمات اللوجستيك

يختلف الأداء اللوجستي من ميناء إلى آخر، و من دولة إلى أخرى. و من بين العوامل الرئيسية في تدني أداء الخدمات اللوجستية المحلية، الأداء اللوجستي المحلي الذي يقاس بمؤشر الأداء اللوجستي المحلي. و "لا يقتصر هذا المؤشر فقط

على النظر في المنافذ مثل الموانئ، أو الحدود بل يتناول أيضا البيئة و القيود اللوجستية في الدولة نفسها. و هذا المؤشر مفيد لتحليل تكاليف النقل لأنه يبين الاختناقات في تدفق السلع عبر دولة ما، حتى وإن كان يعتمد على تصورات المستخدمين و ليس إلى أرقام واقعية. و يرتبط تنظيم قطاع الخدمات و أدائه ارتباطا وثيقا بجودة البنية التحتية و لوائح قطاع اللوجستيات. و من أهم عناصر الخدمات اللوجستية يمكن الإشارة إلى توقيت تسليم البضائع الذي يتوقف إلى حد كبير على كفاءة تخليص البضائع عند الحدود. و يمكن أن يتأثر تخليص البضائع بتأخير الإفراج النهائي عن الشحنات، و هذا ما يؤثر بدوره على تكلفة الشحن و المنتج النهائي<sup>(1)</sup>. و من وجهة نظر المتعاملين الاقتصاديين سواء في قطاع البيع على الحالة أو الإنتاج، تتمثل أهم المشاكل المرتبطة بخدمات الميناء و اللوجستيك إلى ما يلي:



تختلف تكلفة اختلافا كبيرا وفقا لنوع البضائع، فتكلفة البضائع التي تشحن بكميات كبيرة اقل بكثير من تلك التي تشحن في حاويات. كما تختلف تكاليف التأمين و التخزين. و نقل سلع و بضائع قابلة للتلف ذات قيمة عالية نسبة إلى الوزن أكثر تكلفة. و وسيلة النقل عامل رئيسي في تحديد التكلفة، ففروق التكلفة بين وسائل النقل المختلفة للبضائع نفسها قد تكون كبيرة. و تظهر التكلفة إما من خلال الإجراءات الجمركية (منذ تفريغ البضاعة على مستوى الميناء إلى غاية الإفراج عنها، و تكلفة أخرى تتعلق بنوعية البنية التحتية و التي تتعلق بحركة الحاويات، و التي تبدأ بعمليات التفريغ، الشحن، الفحص الميداني، فتح الحاويات، غلق الحاويات، وضعها في مكان الفحص، تحويلها إلى مكان مخصص بعد الفحص. و ربما تكديسها لفترات طويلة لإنجاز معاملات التخليص، مما يعرضها لعمليات السرقة و التلف، و بالتالي انخفاض قيمتها و سعرها.

(1) الإسكوا، (2019)، تكاليف التجارة و النقل في المنطقة العربية، ص 26.

و يشير حوالي 30% من الشركات عينة الدراسة إلى مشكلة ارتفاع تكاليف النقل، حيث يشهد العالم ارتفاع في أسعار النقل البحري، و كمثل على ذلك ارتفعت أسعار نقل الحاويات على متن السفن من الصين إلى الجزائر كما يظهر في الشكل التالي:

الشكل رقم (25): تطور تكاليف النقل من الصين



كما يشير 30% إلى مشكلة المكوث المطول للسفن و ما يترتب عليه من رسوم و غرامات تأخير، و هي مشكلة جوهرية تؤدي إلى حدوث خلل في سلسلة التموين. و يعرف المكوث المطول للحاويات على أنه الوقت الزائد عن مدة الإعفاء (أو الامتياز) التي يحددها مجهزة السفينة (الناقل أو ممثله) لإرجاع الحاوية بعد استغلالها من قبل المرسل (حالة تصدير) أو المرسل إليه (حالة استيراد). و ينتج عن التأخير أو الوقت الزائد إلى تكاليف إضافية يدفعها مستغل الحاوية إلى الناقل. و يمكن أن يتمدد التأخير و يصبح المكوث أطول، الأمر الذي يؤدي إلى غرامات تأخير تدفع لجهات أخرى (مؤسسة ميناء وهران، مساحات التخزين الجمركية المؤقتة، خزانة الدولة).

جدول رقم (85): مدة الإعفاء بالنسبة لاهم شركات الملاحة البحرية الناشطة على مستوى مؤسسة ميناء وهران

حاويات نقل المواد الخطرة DGX	الحاويات الخاصة Spéciaux	الحاويات المبردة Frigos	الحاويات النمطية Standards	
12 يوم	15 يوم	5 أيام	15 يوم	CMA-CGM
15 يوم	15 يوم	3 أيام	15 يوم	MSC
15 يوم	15 يوم	7 أيام	15 يوم	MAERSK
7 أيام	7 أيام	2 أيام	7 أيام	ARKAS
15 يوم	15 يوم	3 أيام	15 يوم	UNITED SEAAS SHIPPING

المصدر: ميناء وهران (البيانات المسجلة في سندات الشحن الخاصة بكل شركة)

فمدة الإعفاء (أو الامتياز) التي يتم تحديدها من طرف مجهز السفينة (الناقل أو ممثله) يكون باستغلال الحاوية من قبل المرسل (حالة تصدير) أو المرسل إليه (الاستيراد) مجاناً. و تبدأ مدة الإعفاء منذ رسو السفينة على رصيف ميناء الوصول و تختلف مدة المكوث المسموح بها من شركة إلى أخرى كما يظهر في الجدول أعلاه، كما أنها تختلف على حسب نوعية الحاوية. و أي تأخير في إرجاع الحاويات بعد استنفاذ مدة الإعفاء يترتب عليه تكاليف إضافية يدفعها مستغل الحاوية (المصدر أو المستورد) إلى شركات الملاحة البحرية (الناقل أو ممثله).

أما فيما يخص المدة القصوى لمكوث البضاعة في المخازن المؤقتة فقد حددها قانون الجمارك في المادة 71 بواحد و عشرون يوماً (21) ابتداءً من تاريخ تفرغها من السفينة.<sup>(1)</sup> و بما أن الموانئ تعمل تحت الرقابة الجمركية فقد اعتمدت مؤسسة ميناء وهران مدة 21 يوماً كفترة إعفاء أو مدة امتياز طبقاً للمادة 71 من قانون الجمارك الجزائري المشار إليها سابقاً. و إذا بقيت الحاوية في الميناء أكثر من 21 يوماً تعتبر الحاوية مأكثة مكوثاً مطولاً و تفرض عليها غرامات التأخير طبقاً لدفتر الأسعار الخاص بمؤسسة ميناء وهران.<sup>(2)</sup> و تختلف هذه الغرامات من شركة ملاحية لأخرى و تتعدد الغرامات على حسب نوعية الحاوية، و فيما يلي أهم التكاليف المرتبطة بالتأخير:<sup>(3)</sup>

أولاً: بالنسبة لشركات الملاحة البحرية (الناقل أو ممثله): هذه التكاليف هي عبارة عن غرامات يدفعها مستغل الحاوية بعد نفاذ مدة الإعفاء و تختلف من شركة لأخرى، و تتعدد الغرامات على حسب نوعية الحاوية، و فيما يلي غرامات التأخير لاهم شركات الملاحة الناشطة على مستوى ميناء وهران موضحة في الملحق رقم (2)

(1) قانون الجمارك رقم 17-04 المؤرخ في 16 فبراير 2017 المعدل و المتمم للقانون رقم 79-07 المؤرخ في 21 يوليو 1979.

(2) مديرية نثائي الحاويات 02 ماي 2021.

(3) تم الاستعانة في هذا الجانب : عز الدين ربيع، أثر الأنشطة اللوجستية في الميناء على المكوث المطول للحاويات (دراسة حالة ميناء وهران)، مذكر تخرج للحصول على شهادة ماستر في المالية و التجارة الدولية، تحت إشراف الأستاذ زايري بلقاسم.

ثانياً: بالنسبة لإدارة الجمارك: حدد قانون المالية (1) غرامات التأخير وذلك في المادة 91 يحدث رسم بشأن توقف الحاويات على أساس مبلغ تكاليف توقيف الحاويات. تحسب تكاليف توقيف الحاويات تبعاً للتعريف المنصوص عليها في عقد النقل أو سند الشحن ولا يمكن أن تغطي، بأي حال من الأحوال فترة توقيف تتجاوز مائة وثمانين (180) يوماً بما في ذلك أجل الإعفاء. يتم احتساب فترة توقيف الحاويات ابتداءً من التفريغ الكلي للبضاعة في رصيف الميناء التجاري، تحدد نسبة هذا الرسم للمستورد وفقاً للمعدلات النسبية المحددة في الجدول (رقم 3) ويتم تحصيلها من قبل قابض الجمارك لفائدة الخزينة العمومية.

جدول رقم (86): رسوم التأخير التي تدفع لخزينة الدولة بعد نفاذ مدة الإعفاء

الفترة	النسبة
من يوم 1 إلى 10 أيام بعد فترة الإعفاء	20 بالمائة من تكاليف التوقيف المحصلة خلال الفترة المعنية
من يوم 11 إلى 20 يوماً بعد فترة الإعفاء	40 بالمائة من تكاليف التوقيف المحصلة خلال الفترة المعنية
من يوم 21 إلى 180 يوماً بعد فترة الإعفاء	60 بالمائة من تكاليف التوقيف المحصلة خلال الفترة المعنية

المصدر: عز الدين ربيع، أثر الأنشطة اللوجستية في الميناء على المكوث المطول للحاويات (دراسة حالة ميناء وهران)، مرجع سابق.

ثالثاً: بالنسبة لمؤسسة ميناء وهران (مديرية نهائي الحاويات)

تحسب غرامات التأخير بعد نفاذ فترة الامتياز والمقدرة بواحد وعشرون يوماً ابتداءً من رسو السفينة على رصيف الميناء، وتتعدد حسب الحالات المبينة في الجدول التالي:

جدول رقم (87): غرامات التأخير المطبقة من طرف مؤسسة ميناء وهران

جميع أنواع الحاويات	الوحدة بالدينار في اليوم DA/JOUR
الأيام	غرامات التأخير
من 21 يوم إلى 40 يوم	500
من 40 يوم إلى 60 يوم	1000
من 60 يوم إلى 120 يوم	1500
أكثر من 120 يوم	2000

المصدر: دفتر الأسعار الخاصة بمؤسسة ميناء وهران عام 2019، ص 31.

(1) قانون الجمارك الصادر في الجريدة الرسمية عدد 83 المؤرخ في 31/12/2020 الفصل الخامس المخازن المؤقتة .

10% من الشركات عينة الدراسة ترى أن هناك ضعفاً في درجة كفاءة البنية التحتية: حيث أن تحليل العمليات المينائية الخاصة بنهائي الحاويات تفسر لنا بشكل كبير مشكل المكوث المطول للحاويات في الميناء. و هذا يجعلنا مباشرة إلى دراسة العوامل المؤثرة على الكفاءة و النجاحة في معالجة السفن التي ترسو في ميناء وهران، و كذا التعامل مع مخزون الحاويات و تسيير مساحات الاستغلال. فميناء وهران كغيره من موانئ الجزائر يشكو من نقص الكفاءة في معالجة سفن الحاويات المتوقفة في المراسي بحيث تقدر مدة التوقف الوسطية بأربعة أيام لسفن الحاويات ذات الحمولة المتوسطة (200 إلى 300 حاوية).<sup>(1)</sup>

أما فيما يخص الطاقة الإنتاجية (Taux de production) فيقدر معدل التفريغ للحاويات بإحدى عشر حاوية في الساعة (11 حاوية/ساعة) ذلك انه عادة ما يتم استخدام رافعة ضخمة واحدة لكل سفينة للقيام بعملية تفريغ الحاويات. أما فيما يخص متوسط الوقت الكلي لتفريغ السفينة من الحاويات (Opération de déchargement) فيقدر بأربعة أيام (4 أيام). كما يعاني ميناء وهران من عدم التسيير الأمثل لمساحات التخزين مما يعمق مشكلة المكوث المطول للحاويات في الميناء (طاقة الاستيعاب الكلية تقدر بحوالي 2000 حاوية). و تشير الإحصائيات إن نسبة الحاويات الماكثة في الميناء مكوثاً مطولاً أي تتجاوز مدتها 21 يوماً، تتعدى 20% من إجمالي الحاويات المعالجة في الميناء.<sup>(2)</sup>

جدول رقم (88): نسبة المكوث المطول للحاويات بميناء وهران

النسبة	متوسط عدد الحاويات الموجودة بالميناء	المجموع	متوسط عدد الحاويات الماكثة مكوثاً مطولاً				السنة
			120+ يوم	60+ يوم	40+ يوم	21+ يوم	
19%	1629	323	57	58	38	170	2019
21%	1977	428	87	56	52	233	2020
25%	1369	352	99	33	38	182	(يناير - ماي) 2021

المصدر: عز الدين ربيع، أثر الأنشطة اللوجستية في الميناء على المكوث المطول للحاويات (دراسة حالة ميناء وهران)، مذكر تخرج للحصول على شهادة ماستر في المالية و التجارة الدولية، ص 64.

(1) إحصائيات عام 2000، خلية الإحصاء، مديرية نهائي الحاويات بميناء وهران

(2) عز الدين ربيع، أثر الأنشطة اللوجستية في الميناء على المكوث المطول للحاويات (دراسة حالة ميناء وهران)، مذكر تخرج للحصول على شهادة ماستر في المالية و التجارة الدولية، تحت إشراف الأستاذ زايري بلقاسم. ص 63.

مدة الإعفاء هذه والمقدرة بواحد وعشرون يوماً محددة من طرف مؤسسة ميناء وهران كما جاء تفصيل ذلك في الفصل الأول لكن إذا أخذنا بعين الاعتبار مدة الإعفاء المحددة من قبل شركات الملاحة البحرية فإن نسبة الحاويات التي تزيد مدة مكوثها عن مدة الإعفاء قد يرتفع كما سنوضح ذلك في العنصر القادم. كما هو مبين في الجدول أسفله فإن متوسط مكوث الحاويات في الميناء يبلغ ثمانية 8 أيام بالنسبة للحاويات المبردة وثلاثة عشر 13 يوماً بالنسبة للحاويات الأخرى (النمطية والخاصة).

الجدول رقم (89): متوسط مكوث الحاويات في الميناء

الحاويات المبردة	الحاويات النمطية والخاصة	السنة
8 أيام	13 يوم	2020
8 أيام	15 يوم	حتى ماي 2021

المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على المعطيات المستقاة من مديرية نفاثي الحاويات

إذا أخذنا بعين الاعتبار مدة الإعفاء الخاصة بالحاويات النمطية والحاويات المبردة كما تم الإشارة إليه سابقاً، فإن نسبة كبيرة من الحاويات المبردة تمكث في الميناء مكوثاً مطولاً باعتبار أن مدة الإعفاء فيها لا تزيد عن سبعة 7 أيام. كما أن نسبة كبيرة من الحاويات النمطية والخاصة تتعدى فترة الإعفاء وبالتالي تعتبر مأكثة مكوثاً مطولاً الأمر الذي يؤدي إلى الزيادة في غرامات التأخير بمختلف أنواعها مما ينعكس سلباً على تكلفة السلعة.

كما تظهر ضعف البنية في عدم وجود أرصفة متخصصة في شحن وتفريغ الحاويات: ترسو سفن الحاويات في أرصفة مختلفة من الميناء ولا تقتصر على الأرصفة المخصصة لنفاثي الحاويات، مما يرهن مصير الحاويات المفرغة ويجعل تحويلها إلى منطقة التخزين تحدياً صعباً في ظل نقص التجهيزات ووسائل النقل الداخلي، وبالتالي يضطر أصحاب الحاويات (المستوردين) للانتظار وقت أطول حتى يتم تحويل الحاويات إلى منطقة التخزين ويتسنى لهم استكمال إجراءات الجمركة الفعلية للبضاعة.

و يرى 10% من عينة الدراسة أن هناك مشكلة كبيرة في بطء و تأخير عمليات برمجة عمليات فحص البضائع. في حين يرى 5% أن المشكلة تكمن في مكوث البضاعة في المخازن المؤقتة. كما ترى 5% من الشركات عينة الدراسة أن هناك مشاكل مرتبطة بتفريغ السلع، حيث يفتقر نفاثي الحاويات لميناء وهران للتجهيزات الحديثة والمتطورة والذكية المستخدمة في مناولة الحاويات (الرافعات الضخمة RTG، Les Portiques) والتي يعتمد عليها في معظم الموانئ العالمية، والتي من شأنها الرفع من المردودية وتسريع عملية شحن وتفريغ سفن الحاويات، ويقتصر على رافعات وآلات أخرى لا تساهم في تسريع عملية الشحن والتفريغ كما أنها غير مزودة بنظام معلوماتي متطور يمكنها من إرسال

المعلومات آليا. و لذلك يلاحظ أن عملية شحن و تفريغ سفن الحاويات تكون بطيئة جدا، حيث بلغت المدة الوسيطة لتفريغ السفن ذات الحمولة المتوسطة (430 حاوية) في أربعة أيام، و هذا يعتبر وقت كبير و يدل على تدني مستوى الكفاءة مما يؤثر على مدة مكوث الحاويات باعتبار أن مدة الإعفاء تبدأ حال رسو السفينة على رصيف الميناء، و بالتالي قد يخسر العميل (المستورد) أربعة أيام حال تفريغ حاويته من السفينة، و بالتالي احتمال مكوثها في الميناء مكوثا مطولا خاصة اذا كانت حاوية مبردة أو حاوية خاصة حيث تكون مدة الإعفاء قصيرة.

بينما ترى 5% من الشركات عينة الدراسة أن هناك مشاكل مرتبطة بطريقة و نوعية التخزين، مثل ضيق مساحات التخزين الذي يؤدي إلى الاختناق الناجم عن ضيق مساحات التخزين، و بالتالي عدم التحكم في التسيير الأمثل لهذه المساحات مما يؤدي إلى عرقلة خدمة الزبائن وذلك من خلال تأجيل عملية الفحص العيني للبضاعة لاستكمال الإجراءات الجمركية وتسليم البضاعة لوجهتها النهائية مما يعمق مشكلة المكوث المطول للحاويات في الميناء. كذلك نجد الكثير من الحاويات مخزنة في مساحات خارج نهائي الحاويات، هذه الحاويات تكون قد أفرغت من السفن الراسية في أرصفة خارج نهائي الحاويات، و بالتالي يتم تحويلها لمناطق أخرى مؤقتا مما يتسبب في تأخير استكمال الإجراءات الجمركية المتعلقة بالفحص العيني الخاص بالبضاعة و بالتالي يتسبب ذلك في مشكلة المكوث المطول للحاويات.

هناك مشاكل أخرى تم الإشارة إليها من طرف المتعاملين و يمكن الإشارة إلى:

\***التوقف عن العمل مما يؤدي إلى تأخر عمليات التفريغ و بالتالي الإفراج عن البضائع:** يعود ببطء عمليات التفريغ إلى انخفاض في معدلات المردودية الخاصة بعملية تفريغ الحاويات من السفن (10 حاويات/ساعة) و ذلك راجع لاستخدام في كثير من الأحيان رافعة ضخمة واحدة فقط لكل سفينة، و كذلك توقف العمل ليلا حيث يقتصر العمل على 3 فترات في اليوم فقط عوض 4 فترات، فيما تتم عملية تصريف الحاويات و تسليمها لوجهتها النهائية في فترتين فقط، الفترة الصباحية و المسائية و يحضر ذلك في الفترة الليلية مما يجعل تصريف الحاويات إلى وجهتها النهائية ضعيف حيث يقدر بحوالي 180 حاوية في اليوم.

\***ارتباط النقل الداخلي لنهاي الحاويات بالنقل الخارجي فقط عبر النقل الطرقي:** حيث لا يمكن تسليم الحاوية لوجهتها النهائية إلا عن طريق النقل الطرقي (النقل بواسطة الشاحنات)، ولا توجد وسيلة أخرى تنقل بواسطتها الحاويات كالنقل بالسكك الحديدية الذي يعتبر وسيلة نقل مهمة يمكن من خلالها تخفيف الضغط وامتصاص أزمة المرور الخانقة التي تعرفها ولاية وهران. فتعدد وسائل النقل من شأنه الرفع من معدل الحاويات المسلمة يوميا والمقدر



بمائة وثمانون 180 حاوية وهو رقم صغير إذا أخذنا بعين الاعتبار أن الحاويات كلها تعالج وتسلم لوجهتها النهائية على مستوى ميناء وهران نظرا للإبقاء على قرار الغلق المؤقت للموانئ الجافة منذ جويلية 2019. (1)

\* **عدم وجود منظومة معلوماتية متكاملة ومتطورة:** يعمل نهائي الحاويات لميناء وهران بنظام إعلام آلي قديم لا يحقق السرعة في نقل المعلومات سواء كانت تدفقات معلوماتية داخلية أم خارجية، كما يعتمد على الطريقة البدائية في عملية تنقيط الحاويات وتسجيل وضعياتها التي تتغير بشكل مستمر مما يؤدي إلى تأخير كثير من العمليات الخاصة بالفحص العيني للبضاعة وكذا عملية التسليم النهائي للحاويات.

\* **غياب التنسيق بين مختلف الفاعلين في الميناء:** عدم وجود شبك موحد يربط بين مختلف الفاعلين في الميناء يمكن من خلال تبادل المعلومات بشكل سريع وفعال لتسهيل وتسريع العمليات المينائية المتعلقة بالحاوية منذ دخولها إلى الميناء إلى غاية تسليمها إلى وجهتها النهائية.

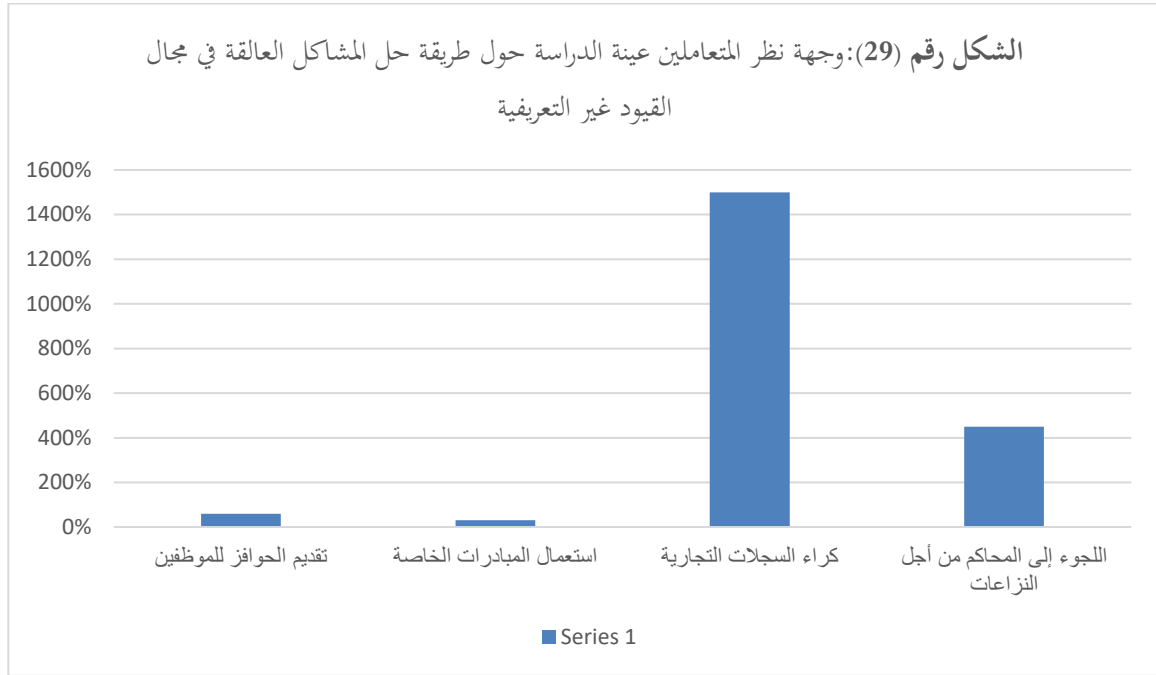
\* **غياب الرقمنة والاعتماد على كثرة الوثائق:** قد يعمق من مشكل البيروقراطية ويعرقل عملية تسريع الإجراءات المرتبطة بمعالجة الحاويات إلى حين تسليمها لوجهتها النهائية، كل ذلك قد يزيد من مدة مكوث الحاوية في الميناء ويزيد من التكاليف الإضافية المرتبطة بغرامات التأخير.

### 3- بيئة الأعمال

#### 1-3- طريقة حل المشاكل العالقة في مجال القيود غير التعريفية

فيما يخص وجهة نظر المتعاملين عينة الدراسة حول طريقة حل المشاكل العالقة في مجال القيود غير التعريفية، و خاصة بالنسبة لقطاع البيع على الحالة، يأتي ترتيب قنوات حل هذه القيود كما يلي وفقا لإجابة الشركات العاملة في قطاع البيع على الحالة :

(1) خلية الإحصاء في مديرية نهائي الحاويات إحصائيات 2020.



أولاً: تقديم الحوافز للموظفين: حوالي 60% من عينة الدراسة يقولون أنهم يقومون بحل القيود التي تعرق السير الحسن لعمليات الاستيراد عن طريق تقديم مثل هذه الحوافز في شكل هدايا و مزايا مادية أو ترفيهية و يرى معظم الشركات أن هذه العملية تساعد في كثير من الحالات على حلحلة كل المشاكل العالقة، و بالتالي ضمان السير العادي لعملية الاستيراد، و هم يرفضون وصف هذه الحوافز أو الإكراميات بالرشوة أو القهوة أو الفساد، و لكن يفضلون مصطلح حوافز (Motivations). و هي تخص من وجهة نظر بعض الشركات البضائع الحساسة محل المخالفات الجمركية (تصريحات خاطئة، تضخيم الفواتير). و نشير إلى أن عناصر الترسيم الجمركي لم تتغير كثيراً من سلعة إلى أخرى، أو من قطاع إلى آخرى و لكن كل هذه المناورات هدفها هو التغاضي عن تدابير الحضر و التخلص من دفع الحقوق و الرسوم الجمركية.

ثانياً: حوالي 30% من عينة الدراسة يقولون أنهم يقومون بحل القيود التي تعرق السير الحسن لعمليات الاستيراد عن طريق استعمال المبادرات الخاصة: مثل النفوذ و الزبائنية، من خلال إيجاد نوع من التفاهم (Compromis) مع المصالح المختصة و ذلك على أساس مفاوضات و اعتماداً على قاعدة رابح رابح.

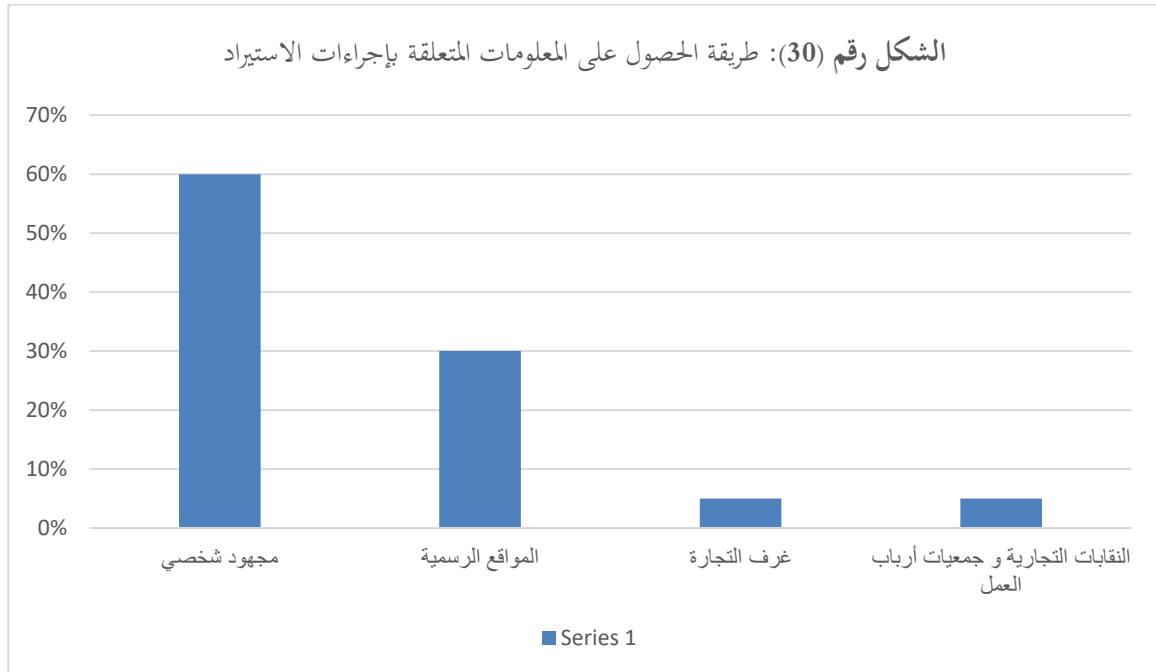
ثالثاً: حوالي 15% من عينة الدراسة يقولون أنهم يقومون بحل القيود التي تعرق السير الحسن لعمليات الاستيراد عن طريق كراء السجلات التجارية: عن طريق توكيل رسمي على أساس أنه يقوم بكل العمليات و الإجراءات.

رابعاً: بينما حوالي 5% من عينة الدراسة يقولون أنهم يقومون بحل القيود التي تعرق السير الحسن لعمليات الاستيراد عن طريق اللجوء إلى المحاكم من أجل حل النزاعات: نادراً ما يقوم شخص بمتابعة قضائية لمصالح الرقابة خوفاً من التبعات المحتملة و الأضرار التي سببها ذلك لنشاطه، و لهذا فهو يبحث عن النزاع ودياً (بالتراضي) و دون اللجوء إلى المحاكم.

أما فيما يخص قطاع الإنتاج فهو في وضعية قوة بسبب الامتيازات المتزايدة التي يتمتع بها في ظل الظروف الراهنة، فهو ينشط في ظل رعاية الدولة خاصة مع إجراءات و تدابير الحضر المفروضة على المنتجات الأجنبية تحت شعار "منتوج بلادي" و "استهلك محليا" و "كمبيوتر لكل عائلة". كما أن هذا القطاع تحصل على العديد من الصفقات العمومية رغم نوعية الخدمات المقدمة من طرف هذه الشركات، أو نوعية البضائع المسوقة. و لكن لا يخلو في السنوات الأخيرة أن ارتفع حجم مخالفات الصرف إلى الخارج عن طريق تضخيم الفواتير من طرف بعض الصناعيين (التركيب مثلا). و لقد ظهرت هذه المخالفات بسبب انهيار قيمة الدينار.

### 2-3- طريقة الحصول على المعلومات المتعلقة بإجراءات الاستيراد

تتقارب نسب الإجابات من طرف عينة الدراسة سواء تعلق الأمر بقطاع البيع على الحالة أو بقطاع الإنتاج فيما يخص الحصول على المعلومات و مدى شفافتها، حيث أن 60% من عينة الدراسة ترى أنها عبارة عن مجهود شخصي، بينما 30% ترى أن يتم من خلال المواقع الرسمية، التي تمتاز بشح المعلومات و عموميتها (Généralités)، لأنها تفتقد إلى التفسير، خاصة إذا علمنا أن فئة كبيرة من المتعاملين الاقتصاديين محدودي المستوى من حيث ضعف التكوين الشخصي و المؤهلاتي، مما لا يساعدهم في استعمال وسائل التكنولوجيا الحديثة في عمليات نشاطاتهم مع الخارج. كما أن الموقع الرسمي لا يتضمن بشكل واف كل التفاصيل الخاصة بالتصنيف الجمركي، تجعلها أقل جاذبية بالنسبة للمتعاملين.



أما فيما يخص غرف التجارة، فهناك عزوف من عدد كبير من الشركات و خاصة الشركات الصغيرة و الصغرى في الانضمام إلى النشاط النقابي و إلى مجلس الإدارة غرفة التجارة و الصناعة (تغطية ضعيفة)، حيث يتم الاستحواذ على هذه المؤسسات من طرف كبار المستثمرين و ليس الشركات الصغيرة، باستثناء بعض الشركات التي تقوم بالانضمام إلى هذه الغرف ليس كقنوات للحصول على المعلومات الأساسية، و إنما من أجل الحصول على بعض الامتيازات مثل التأشيرات، اتفاقيات تعاون و توأمة، استقبال ممثلي بعض الشركات الأجنبية. أو الدفاع عن مصالح مجموعة من الشركات الكبرى و ليس كل الشركات، كما أن الانضمام إلى بعض نقابات أرباب العمل محصور ببعض الشركات التي تستطيع دفع الاشتراكات الكبرى (المقاولون الكبار).

#### 4-تقييم التسهيلات في مجال عمليات الاستيراد

##### 4-1- أهم التدابير التي ذكرتها الشركات عينة الدراسة من أجل تسهيل عمليات التجارة

هذه الإصلاحات التي تختلف من قطاع إلى آخر و حسب وجهة نظر الشركات عينة الدراسة، تدخل معظمها في اطار الإصلاحات الإجرائية. هناك إصلاحات أخرى لا تقل أهمية عن الجانب الإجرائي تمس بيئة الأعمال و اللوجستيك.

##### أولاً-الإصلاحات التي تمس الجانب الإجرائي:

- \*تطوير منظومة الجباية و الرقابة.
- \*التخفيف من الرسوم و الحقوق الجمركية.
- \*تفعيل الشباك الوحيد.
- \*التقليص من تكاليف الاستيراد.
- \*تطوير نظام المخاطر (الاستهداف).
- \*تنظيم عمليات الفحص الميداني.
- \*تطبيق و تعزيز نظام الإعلام الآلي.
- \*القضاء على تجارة شهادات الإقامة.
- \*محاربة شركات الاستيراد الوهمية.
- \*المعالجة الآلية للعمليات الجمركية.
- \*مواصلة برنامج "كمبيوتر لكل عائلة".
- \*تطوير أساليب و طرق التخليص الجمركي.
- \*رقمنة المعاملات.
- \*تسهيل عملية الجمركة و تسريعها و تعزيزها.
- \*محاربة كل أشكال البيروقراطية و الفساد الإداري.

\* تخفيف مدة و تكلفة البضائع عبر الحدود.

\* عصرنة إدارة الجمارك

\* المرافقة الفعالة للمتعاملين الاقتصاديين عن طريق تبسيط الإجراءات الجمركية وفق معايير حديثة في مختلف المراحل.

\* التعجيل بالتخليص الجمركي و الإفراج عن البضائع.

ثانيا- هناك إصلاحات أخرى لا تقل أهمية عن الإصلاحات الأخرى مثل:

\* الإصلاح البنكي

\* إعادة تهيئة الميناء و تحسين مستوى الأداء اللوجستيكي.

\* التكوين.

\* توحيد النظم و القوانين المتعلقة بمدة الإعفاء.

\* تعزيز الأسطول البحري الجزائري بسفن نقل الحاويات.

## 2-4- الإصلاحات الأكثر فعالية في مجال تخفيض تكاليف التجارة

التدابير الأكثر فعالية في مجال تخفيض تكاليف التجارة من وجهة نظر الشركات عينة الدراسة تم تجميعها في الجدول

التالي مع الإشارة إلى نسب التكرارات:

الجدول رقم (90): ترتيب التدابير الأكثر أهمية في مجال تخفيض تكاليف التجارة

التكرار	التدابير في مجال تخفيض تكاليف التجارة
90%	الإصلاحات الجمركية (تبسيط الإجراءات الجمركية من خلال تسهيل و رقمنة أنظمة الجمركة و التخفيف من الإجراءات)
100%	الإصلاحات في مجال التعريف الجمركية و كل التكاليف الإضافية المفروضة على العمليات
100%	عصرنة البنية التحتية للنقل و تحسين اللوجستيات و مواقع الفحص و التفتيش
70%	تحسين تدابير الحصول على مصادر تمويل عمليات التجارة
60%	تحسين الإجراءات عند الحدود (تسهيل المبادلات)
100%	إلغاء كل التكاليف الإضافية و التكاليف المفروضة على عمليات الاستيراد
40%	الشفافية و توفير المعلومات المتعلقة بمتطلبات و شروط عمليات التجارة.
100%	تحسين و تطوير الموانئ لتقليل وقت و تكلفة التخليص الجمركي، الفحص و التفتيش و تمديد ساعات العمل لخفض الاختناقات على مستوى الميناء.
60%	إنشاء مخازن خارج الميناء.
30%	تحسين التنسيق بين السلطات التنظيمية
80%	مراجعة المستندات و الإجراءات اللازمة أو المطلوبة للإفراج عن الشحنات.
90%	إنشاء الموانئ الخاصة لتكسير هيمنة و احتكار الموانئ من طرف مؤسسات الميناء.

يلاحظ أن التدابير الأكثر تأثيراً من وجهة نظر الشركات عينة الدراسة هي عبارة عن التدابير الإجرائية أو تلك الخاصة بالإصلاحات في المجال البنكي أو تدابير الخاصة بخدمات الميناء و اللوجستيك. و هذا يتوافق مع وجهات نظر الشركات فيما يخص اهم الإصلاحات التي يرونها ضرورية و ملائمة لتسهيل و تحسين عمليات التجارة الدولية.

#### 4-3-تقييم محاولات السلطات العمومية في مجال تسهيل التجارة

حوالي 90% من الشركات عينة الدراسة أجابوا بأن هناك العديد من المحاولات التي صدرت من طرف السلطات العمومية من اجل تعزيز التدابير لتسهيل التجارة و خاصة من جانب عمليات التصدير، و لكن تبقى محتشمة من جانب عمليات الاستيراد، و لم ترقى إلى المستوى المطلوب إیر كافية لتسهيل عمليات الاستيراد). و من وجهة نظر الشركات العاملة في قطاع البيع على الحالة هناك تردد و تخوف من الإصلاح، فالرقمنة ما زالت بعيدة جدا و هناك تردد في استعمال الأساليب الحديثة، نظام الشباك الوحيد لم يفعل بالإضافة إلى عدم وجود تطور في أدوات الدفع. و رغم أن إدارة الجمارك استفادت منذ التسعينيات من برنامج العصرية و التحديث، إلا أن هناك بعض آليات العمل الجمركي مازالت بعيدة عن المعايير العالمية في مجال تسهيل التجارة.

و في هذا المجال نشير إلى أن الشركات الإنتاجية تستفيد من العديد من الامتيازات مثل نظام الإفراج المبكر عن البضائع من خلال التعجيل بإجراءات التخليص الجمركي، و تستفيد منه الشركات الجديرة بالثقة، استنادا إلى سجلات الالتزام السابقة باللوائح التجارية و تقنيات إدارة المخاطر، فضلا عن إجراءات المراجعة بعد التخليص الجمركي. كما تتمتع الشركات الإنتاجية بصفة المتعامل الاقتصادي المعتمد، و هذه الصفة لا يمكن التمتع بها إلا بشروط معينة مثل رقم أعمال كبير، ليس هناك سوابق مرتبطة بمخالفات جمركية و تمارس في القطاع الإنتاجي. أما قطاع البيع على الحالة فهو ليس معني بهذه التدابير نظرا لحساسية البضائع المستوردة، إلا أن هذا لا يمنع أن هناك العديد من الإصلاحات قد مست هذا القطاع مثل تبسيط الإجراءات الجمركية، تبني تقنيات حديثة من خلال النظام المعلوماتي الجديد (SIGAD)، مما أدى إلى تقليص المعالجة الجمركية للبضائع عن طرق تطبيق معلوماتي جديد يعتمد على تقسيم مراحل الجمركية إلى العديد من الفترات منذ تسجيل التصريح الجمركي إلى غاية دفع الحقوق و الرسوم الجمركية، و أي تأخر في المعالجة يعرض صاحبه إلى المساءلة الإدارية. غير أنه في الواقع، فهناك تبريرات مختلفة للعديد من التوقفات على مستوى هذا النظام مثل التوقفات التي تتخلل فترات المعالجة الجمركية. إضافة إلى المشاكل التقنية التي تحدث (انقطاعات كهربائية، غياب المعني، غياب الموظفين لأسباب العطل العادية أو العطل المرضية...الخ)، مما يضاعف من مدة و تكلفة مرور البضائع عبر الحدود.

إن نظام تسيير المخاطر الذي اتبعته مصالح الجمارك زيادة عن نظام المتعامل الاقتصادي المعتمد أعطى فرص كبيرة للمتعاملين الاقتصاديين للاستفادة من الرواق الأخضر (المنتجين)، و ذلك بالإفراج عن البضائع بعد فحص

وثائقي للتصريحات الجمركية المسجلة المنصوص عليه في قانون الجمارك الذي يمثل الاطار القانوني المرجعي المعتمد في المعالجة الجمركية للبضائع الموجهة للإنتاج أو التحويل.

و بخلاف ذلك توجه غالبية البضائع الموجهة للبيع على الحالة إلى الرواق الأحمر و الذي إضافة إلى المراقبة الوثائقية من طرف مصلحة العمليات التجارية، يخضع كذلك إلى الفحص العيني الكلي للتأكد من صحة البيانات المصرح بها من طرف الشركات المستوردة و مطابقتها مع البضائع المستوردة. و هنا يبرز الاختلاف في التعامل مع الشركات المستوردة لهذا النوع من البضائع حيث قد يستفيد البعض من تفتيش جزئي و سلسل، و هناك من يخضع إلى تفتيش كلي صارم.

كما عملت إدارة الجمارك على تطوير نظام (SIGAD) و جعله في متناول شركائها (البنوك، مديريات التجارة، مديريات الضرائب) في مجال التجارة الخارجية و الاستفادة من البيانات و المعلومات المصرح بها من طرف المتعاملين الاقتصاديين. هناك كذلك إجراءات لتحسين البنية التحتية اللوجستية، و توسيع الميناء من أجل معالجة مشاكل اكتظاظ الحاويات. كما عمدت إدارة الجمارك إلى تبسيط إجراءات تحويل الحاويات، بعد أن عانت من اكتظاظ و تكس و خسائر للمتعاملين إلى الموانئ الجافة (قبل تجميد الموانئ الجافة).

#### 4-4- آثار تسهيلات التجارة على عمليات الاستيراد

حوالي 90% من الشركات عينة الدراسة أجابوا بانهم على علم ببعض الخطوات الحكومية الجارية في مجال التجارة و الجمارك أو التغييرات في مجال الخدمات اللوجستية التي تؤثر على التكاليف و المدد. و في هذا المجال نشير إلى أن الشركات العاملة في قطاع البيع على الحالة تقوم بإنجاز كل المعاملات بمختلف مراحلها من خلال اللجوء إلى وكلاء العبور، و لهذا فان البحث عن المعلومات لا يكون من انشغالات هذا النوع من الشركات بحكم أن وكيل العبور هو الذي سيقوم بإنجاز كل العمليات. أما فيما يخص شركات الإنتاج فإنها تملك مصرحين جمركيين، و بالتالي فان المعلومات مهمة في هذه الحالة . كما أن حوالي 90% ذكروا إلى أنه كانت لهذه التدابير و الإصلاحات أثر إيجابي يختلف من قطاع إلى آخر. و أهم هذه الآثار التي أشار إليها المتعاملون عينة الدراسة نشير إلى:

\* هناك انخفاض نسبي في عدد المستندات و الوثائق المطلوبة.

\* هناك منحى آخر إيجابي من وجهة نظر الشركات فيما يخص المعالجة (هناك نوع من الاحترافية في المعالجة الآنية للبضائع).

\* تخفيض في تكاليف الإنتاج.

\* أسعار تنافسية اقل.

\* تخفيض في المدد.

\*تخفيض في التكلفة (نوعا ما محتشمة).

\*التعامل مع كل البضائع بنفس الطريقة و بدون تفضيل و بكل شفافية و خاصة مع تطبيق نظام (SIGAD).

\*إدخال أجهزة عصرية أدى إلى تقليص آجال عمليات الجمركية.

\*إن تقليص زمن الإفراج عن البضائع من الحجز الجمركي له أهمية قصوى في مجال التجارة الدولية، و سيعزز من فرص التنافسية ما بين الشركات، كما يشكل شرطا ضروريا لتحسين عمليات الإنتاج و التجارة و شبكات النقل الدولي و خاصة بالنسبة للقطاعات الأكثر حساسية للمنافسة مثل النسيج و غيرها. كما سيؤدي إلى تقليل تكاليف التأمين على البضائع في المخازن.



## الخاتمة

تتميز الواردات الجزائرية بتنوع السلع التي يتم استيرادها، و بتعدد الشركات، و بتركيز كبير فيما يخص الشركاء التجاريين. هذه الواردات تتوزع بطريقة غير متجانسة ما بين البضائع الموجهة للبيع على الحالة (مواد غذائية أو مواد استهلاكية غير غذائية)، أو السلع الموجهة للعمليات الإنتاجية (صناعة أو تحويل). كما أن توزيع هذه السلع المستوردة تتوزع على عينة من الدول التقليدية دول الاتحاد الأوروبي (و خاصة فرنسا، إيطاليا و إسبانيا)، الصين، تركيا و بعض الدول العربية. و هذا التوزيع الجغرافي تحكمه العديد من العوامل كالعامل الجغرافي أو الثقافي أو الدين أو الاستعماري (قانون المجازبية)، إضافة إلى بعض الدول الأفريقية و بعض الدول الآسيوية كإندونيسيا و فيتنام. و تختلف نسبة توزيع الواردات بين هذه المناطق و الدول حسب نوعية البضائع المستوردة. كما تلعب السياسات الحكومية في مجال تأطير التجارة الخارجية دورا كبيرا في تنظيم هذا التوزيع أو الحد منه حسب الأهداف التي تسعى السلطات العمومية إلى تحقيقها. و قد لاحظنا انه في السنوات الأخيرة، و خاصة مع انتشار مرض كورونا، فقد كانت السياسات الحمائية من خلال تطبيق أنظمة الحظر أو المنع، تقييد الإجراءات، محاربة الاستيراد الوهمي، محاربة المخالفات الجمركية (نقل تضخمين الفواتير، تبييض الأموال، المخالفات في مجال الصرف) قد هيمنت على القرارات في مجال السياسة التجارية مع مرافقة واضحة في مجال تشجيع الصادرات السلعية خارج المحروقات.

و لقد رأينا أن الجزائر قد تبنت مجموعة من التدابير غير التعريفية، تتحول في اغلب الحالات إلى قيود غير تعريفية اذا خرجت عن النمطية. و تختلف هذه التدابير من قطاع إلى آخر، فالقطاع الإنتاجي و إن كان يتمتع بالعديد من الامتيازات خلال سلسلة الإمداد التجارية و المعالجات الجمركية و غيرها، إلا انه يعاني إلى حد ما من تدابير أخرى. كما أن قطاع البضائع الموجهة للبيع على الحالة، يعاني بشكل كبير و متزايد من العديد من القيود غير التعريفية، تعجز الكثير من الشركات الصغيرة و المصغرة التي تمثل نسبة كبيرة من النسيج التجاري و الصناعي في مدينة وهران من الامتثال لها نظرا لمحدودية إمكانياتها، و عدم قدرتها على دفع العديد من التكاليف المرافقة لمختلف الاشتراطات و المعايير و الإجراءات و الرسوم و الحقوق المطلوبة خلال عمليات الاستيراد، إضافة إلى عدم القدرة على احترام العديد من المعايير في المجال الجودة و البيئة و السلامة و غيرها من تدابير المطابقة، مما أدى إلى تزايد تكاليفها اثر على مركزها السوقي و دفع العديد من الشركات إلى الإغلاق أو تغيير طبيعة نشاطها من اجل القدرة على تفاذي تداعيات هذه الاشتراطات المرهقة و الإجراءات المكلفة.

و من خلال الدراسة التطبيقية، رأينا كيف أن هذه التدابير تمثل عبئا حقيقيا بالنسبة للشركات عينة الدراسة، تتطلب القيام بالعديد من الإجراءات التخفيفية أو التصحيحية من اجل مساعدة هذه الشركات من مزاولة نشاطاتها بطريقة عادية. و اعتمادا على ردود الشركات عينة الدراسة و معالجتها فقد تقسيم مختلف القيود التي تواجه هذه الشركات إلى 3 أنواع من القيود، فهناك القيود غير التعريفية و هي مجمل الإجراءات أو القيود عند الحدود و تتمثل

في مختلف مراحل المعالجة الجمركية و التجارية للمصالح المعنية. و يختلف تأثر مختلف القطاعات عينة الدراسة بهذه القيود و خاصة تدابير المطابقة، الحصول على الرخص، الاختبارات و عمليات الفحص و التفتيش، التصريحات الجمركية، التقييم الجمركي و قواعد المنشأ و مختلف المعايير المرتبطة بالمطابقة و غيرها من التدابير و الإجراءات الأخرى ذات الطابع الجمركي و التجاري. و هناك نوع آخر من القيود لا يقل عبئا و تقييدا و تكلفة من النوع الأول و هو المتعلق بالقيود الإجرائية، و هي تلك الإجراءات المرافقة للتدابير السابقة، كحجم المستندات المطلوبة، المدد، التشريعات القانونية، التدابير التنظيمية، البيروقراطية، الرشاوى و هي مهمة جدا في تسهيل أو تقييد كل العمليات. أما النوع الثالث من القيود و هو المتعلق ببيئة الأعمال و نوعية الخدمات اللوجستية، الخاصة بنوعية خدمات الميناء د، نوعية المخازن، البنية التحتية و غيرها من الخدمات الأخرى التي يضافها المتعامل خلال القيام بإجراءات الاستيراد أو التصدير.

و النتيجة العامة، عندما يتم الحديث عن القيود التي تعترض نشاط الشركات في مجال التجارة الدولية، فلا يجب اختزالها فقط في مجموعة من التدابير غير التعريفية، فهي لا تكفي لوحدها لتفسير أوجه العجز و القصور في مجال التجارة الدولية أو للحكم على مدى كفاءة أو فعالية المنظومة التجارية الخارجية، اذا لم يتم توسيع المجال إلى شروط و ظروف أخرى متعلقة بالتدابير الإجرائية، و أخرى متعلقة ببيئة الأعمال و نوعية الخدمات، فهي كلها محددات أساسية لتسهيل و تعزيز و تسريع عمليات الاستيراد و التصدير كذلك. و قد توافقت وجهات نظر الشركات عينة الدراسة مع هذه النتيجة الأساسية حيث أكدوا على وجود مثل هذا الهرم الثلاثي من القيود، و إصلاح هذه الهرمية هي شرط أساسي لمسار أي إصلاح مستقبلي أو حاضر لمنظومة التجارة الخارجية. حيث لا يجب أن يتم النظر إلى هذا الإصلاح فقط من زاوية واحدة، و لكن يجب أن يكون الإصلاح شاملا و يتضمن إعادة النظر في القيود غير التعريفية، و التخفيف من القيود الإجرائية من خلال الرقمنة و الشفافية، و كذلك من خلال تحسين بيئة الأعمال و نوعية البنية التحتية للموانئ، و تحسين الخدمات التي ترافق كل العمليات.

فهذه المقاربة الشاملة لعمليات الإصلاح هي محرك أي نجاح لعمليات الإصلاح و أي تجزئة لهذه المقاربة ستؤدي إلى إصلاحات ناقصة أو عقيمة و مجزئة بدون أي جدوى أو فائدة لكل الأطراف المتدخلة على مستوى التجارة الخارجية، و يجب أن لا يشمل هذا الاصطلاح فقط عمليات التصدير و يستبعد عمليات الاستيراد بحجة أن الاستيراد يؤثر على العديد من المتغيرات الاقتصادية الكلية (خلل في الميزان التجاري، التأثير على المنتج الوطني، تآكل احتياطيات الصرف و غيرها من المبررات)، و لكن يجب أن يكون الإصلاح كاملا و شاملا لان كل من عمليات الاستيراد و التصدير عمليات يكمل بعضها بعضا، و أي خلل في هذه السلسلة فسيؤثر على فعالية أداء الاقتصاد و تنافسيته، و تنافسية الشركات.

تحليل تكاليف التجارة قضية رئيسية في التجارة الدولية، فهي تحدد القدرة التنافسية التي تقوم بدور أساسي في المشاركة في أنشطة التجارة الدولية. و مع التطورات المختلفة التي طرأت على قواعد التجارة الدولية الناجمة عن المفاوضات المتتالية حول الاتفاقيات التجارية على المستوى العالمي و الإقليمي و الثنائي، انخفضت التعريفات الجمركية على التجارة الدولية إلى مستويات غير مسبقة تاريخيا، مما جعل التدابير غير التعريفية مثل اللوجستيات و الإجراءات الجمركية هي العقبات الرئيسية أمام التجارة الدولية. و لذلك فإن تقدير أثر الرسوم و الحقوق الجمركية و غيرها من التدابير على تكاليف التجارة أمر بسيط نسبيا، إلا أن تقدير تكلفة الحواجز غير التعريفية و اثرها مهمة معقدة لا سيما على مستوى مختلف القطاعات الاقتصادية.

كما أن معظم التدابير غير التعريفية لا تمثل إشكالية في حد ذاتها، و خاصة بالنسبة للمنتجات الصناعية، و لكن الإجراءات المتعلقة بها هي التي تزيد من صعوبة الامتثال لها. كلما كانت تكاليف المعاملات مرتفعة كلما تقلص الأثر الإيجابي لتحرير التجارة الخارجية بشكل كبير. فنجاح الإصلاحات في قطاع التجارة الخارجية لا يكون دائما مرتبطا فقط بمستوى التخفيض الجمركي و تقليص مستوى الحماية الجمركية المفروضة على الشركات المعنية بالنشاط في الأسواق الأجنبية، و لكن يتأثر كذلك و بشكل أساسي بتقليل كلفة هذه المعاملات التي تتعرض لها باستمرار عمليات الاستيراد أو التصدير. و على هذا الأساس، فإن سهولة الوصول إلى الأسواق الأجنبية يبدأ من الدولة الأم أولا. و أن هناك إمكانية أكبر لتبسيط كل العمليات و الإجراءات المعتمدة في هذا المجال و تحسين بيئة الأعمال من طرف السلطات العمومية المختصة.

و لقد أصبحت التدابير غير التعريفية في قلب انشغالات السياسات التجارية العالمية. حيث سمحت هذه التدابير للعديد من الدول بالتمتع بهامش مناورة من أجل تخفيض حجم الواردات. و في هذا المجال يلاحظ أن معظم الواردات تعاني من تطبيق بعض القيود المقنعة تحت العديد من المبررات كحماية الصحة البشرية، الحيوانية و النباتية و حماية البيئة مثل " البيروقراطية، و اللوائح غير المتسقة أو المعقدة، و التقلبات أو انعدام الشفافية".<sup>(1)</sup> و عندما يتم الحديث عن التدابير غير التعريفية، فنحن بدون شك أمام تشكيلة واسعة من الإجراءات و التدابير و التنظيمات الواسعة و المتنوعة، تختلف حسب الدول و حسب المنتجات و تتغير باستمرار. و أصبح اليوم من الصعب على مختلف الشركات و خاصة الصغيرة و المتوسطة الامتثال للعديد من التدابير غير التعريفية نظرا لتكلفتها الكبيرة أو

(1) الأونكتاد، (2019)، مرجع سابق، ص 7.

## الخاتمة العامة

لأنها أصبحت لا تستطيع /أو عاجزة عن النفاذ و الوصول إلى مصادر المعلومات، أو التمتع بالإمكانيات الضرورية لتطبيق الاشتراطات و المعايير و خاصة بالنسبة للمنتجات الفلاحية و الغذائية. و لهذه الأسباب، تستعد العديد من الشركات حول العالم استعدادا جيدا للتعامل مع التدابير غير التعريفية، فالحبرة و حجم الشركة و نوع النشاط الذي تزاوله الشركة و طبيعة المنتجات المستوردة يلعبان دورا مهما. و قد لاحظنا أن معظم التدابير غير التعريفية لا تمثل إشكالية في حد ذاتها، و لكن الإجراءات المتعلقة بها هي التي تزيد من صعوبة الامتثال لها. و في هذا المجال نجد أن معظم الصعوبات التي تواجه عمليات الاستيراد في الجزائر هي عقبات إجرائية بطبيعتها، يمكن التعامل معها بشكل عملي من خلال تسهيل التجارة.

إن أغلب الشركات التي شملها الاستطلاع في مراحله الأولى ذكرت أنها تواجه تدابير غير تعريفية، مرهقة. و تتمثل التحديات الأساسية التي تواجه عمليات الاستيراد من وجهة نظر تلك الشركات في النتائج الأولية التالية:

**أولا: التدابير غير التعريفية التي تطبقها الدولة على كل عمليات الاستيراد:** من بينها التدابير المالية و الإجراءات المتعلقة بأسعار الصرف حيث يرى أغلبية المتعاملين أنها جد معقدة و خاصة الإجراءات المتعلقة بالتوطين البنكي المسبق، فالجزائر تسمح بالدفع فقط من خلال خطاب الاعتماد، من اجل مراقبة جميع المعاملات التجارية و التحكم فيها، مما يزيد تكاليف المعاملة بسبب الأعباء الإدارية و التأخيرات الكبيرة. يضاف إليها صعوبات إجراءات الحصول على العملة الأجنبية اللازمة لتمويل الواردات، المشاكل المرتبطة بالصرف الأجنبي، الشروط و الإجراءات البنكية الخاصة بتمويل الواردات. هناك شروط أخرى مكلفة يتم فرضها على المستوردين مثل القيود الفنية و التقنية (OTC)، و تدابير الصحة و الصحة النباتية (SPS)، شروط التعبئة و التغليف، التفتيش قبل الشحن، المعايير الخاصة بالشروط البيئية، إجراءات المطابقة و العنونة، معايير المنتج و إجراءات الوسم. و يرى أغلب الشركات أن متطلبات تراخيص الاستيراد جد تقييدية. أما فيما يخص إجراءات التخليص الجمركي فهي طويلة، بيروقراطية، و غير منظمة و مكلفة، تترافق مع عدم وجود بنية تحتية ملائمة و نقص المرافق عالية الجودة. وجود مشكلات متعلقة بتوفر الموظفين و تدريبهم. تغير الإجراءات على نحو متكرر، و عدم نشر معلومات حول التخليص الجمركي و الوثائق المتعلقة به بشكل كاف.

كما أن الأسعار و المسائل الأخرى المتعلقة بالتقييم الجمركي و إعادة تصنيف المنتجات في اطار قوانين النظام المنسق للتوصيف السلع الأساسية و ترميزها. كما تعتبر مراقبة الجودة و الاختبار من وجهة نظر الشركات و التي تشمل المختبرات و هيئات توحيد المواصفات إشكالية، نظرا لاستهلاك الوقت و ارتفاع التكلفة اللازمة للإجراءات، فضلا عن الافتقار إلى مرافق الاختبار مقترنة بالتأخيرات و الأعباء الإدارية. كما تشكل قواعد المنشأ مشكلة أساسية

## الخاتمة العامة

تعوق التجارة الدولية. القرارات التعسفية التي يتخذها الموظفون في هذا المجال و كثيرا ما تكون تلك القرارات نتيجة افتقار موظفي الجمارك إلى معرفة شروط المنشأ المختلفة. كما تعد عدم الكفاءة الإدارية سببا آخر في الوقت الذي تستغرقه الحصول على شهادة المنشأ.

ثانيا: الإجراءات التي تجعل الامتثال لتلك التدابير غير التعريفية أمرا مرهقا و مكلفا:

وجدا أن نسبة كبيرة من القيود التي تواجهها الشركات أثناء عمليات الاستيراد هي قيود ذات طابع إجرائي ( D'ordre procédural)، مثل المشاكل مرتبطة بأجال الإجراءات على مستوى المؤسسات و الهيئات المكلفة بإدارة عمليات الاستيراد و التصدير، القيود المرتبطة بالوقت على مستوى الهيئات و المؤسسات، نقص في المنشآت الخاصة بالقطاع، البنية التحتية غير كافية أو غير مكيفة في مجال الاختبار، التخزين و نقل البضائع، مدفوعات غير رسمية أو عالية بشكل استثنائي، المشاكل الإدارية المتعلقة بالتسوية، مشاكل المعلومات/الشفافية، القيود القانونية و السلوك التمييزي للموظفين.

و يشير أغلب المتعاملين بعدم الكفاءة الإدارية (تعقد الإجراءات، البيروقراطية، الأعباء الإدارية). كما أن عدم الشفافية هي مشكلة واسعة الانتشار حيث يشير العديد من الشركات إلى عدم وضوح الإجراءات أو عدم نشرها بشكل مناسب. مما يزيد من عدم كفاءة الإجراءات و يرفع من التكاليف التجارية من حيث الوقت و التكلفة. و يشير البعض على أن الحصول على المعلومات الخاصة بأي مصلحة يجب التواصل معها، و أي نوع من الوثائق يجب تقديمه تبقى مجهودا شخصيا. كما تتميز الإجراءات الجمركية بأنها طويلة و معقدة جدا. و لذلك يرى الكثيرون أن عدم القدرة على التنبؤ بالتأخير مشكلة بالنسبة للمستوردين أكبر من مشكلة طول التأخير، لأنه يعوق فعالية تخطيط الأعمال التجارية و يسبب صعوبات لهذه الشركات مع عملائها. و يرفع التسيير اليدوي للوثائق الجمركية الوقت الإجمالي و العبء المالي للعمليات.

ثالثا: أوجه الضعف في بيئة الأعمال المرتبطة بالتجارة الخارجية: و يقيس جودة الحوكمة، البيئة التنظيمية و الأمن و التي تؤثر على نشاطات المصدرين و المستوردين في الدولة. و لهذا تستطيع بيئة الأعمال أن تمكن أو تعطل عمليات الاستيراد. و تشمل مشكلات بيئة الأعمال الوطنية على ما يلي: انعدام الأمن في الموانئ مما يعرض البضائع للسطو، و السرقة أو التلف، ضعف البنية التحتية للنقل و الفساد. و لقد ذكر اغلب المشاركين عن ضعف البنية التحتية للنقل، الفساد الإداري و عدم وجود إجراءات إلكترونية عند التعامل مع المنتجات المستوردة، إضافة إلى انعدام الأمن في الموانئ مما يعرض البضائع لعمليات السرقة و التلف أثناء عمليات الفحص و التي يكون نتيجة نقص المدة في كيفية فحص المنتج أو نتيجة الإهمال. يضاف إليها عدم استقرار التشريعات في مجال الاستيراد. كما أن التنسيق غير كاف بين الوكالات و المصالح المختلفة المكلفة بتأطير و إدارة عمليات التجارة الخارجية، و في بعض الأحيان تتداخل أو تتضارب هذه المهام بين هذه المصالح. كما تواجه الشركات مشكلة المساحات الضوئية القديمة

## الخاتمة العامة

(سكانار) و المساحات المحدودة الحجم و الإمكانيات مما يؤدي إلى تأخير إجراءات الفحص بشكل كبير للغاية. يبدو أن مرافق التخزين التي تحتاجها الشركات في انتظار التخليص الجمركي غير موجودة أو سيئة التجهيز أو مكلفة للغاية. و ذكرت بعض الشركات أنها تلجأ إلى تقديم رشاًوى لتسريع إجراءات الفحص و لتجنب مشكلات التخزين. كما أن المدد التي تمكث فيها السلعة في الجمارك طويلة و تخضع لإجراءات بيروقراطية و غير منظمة.

و على هذا الأساس يمكننا اختبار الفرضيات التي تم اعتمادها في مشروع البحث:

**الفرضية رقم (1):** تختلف أنواع القيود غير التعريفية المطبقة، و حجم آثارها من نشاط إلى آخر حسب مدونة النشاط الاقتصادي أو مجموعات الاستخدام: و لقد رأينا أن النشاط الأكثر تأثراً بهذه القيود هو قطاع الموجه للبيع على الحالة، و يشتمل على كل من قطاع المواد الغذائية، و قطاع السلع الاستهلاكية غير غذائية التي تعاني من العديد من التدابير غير التعريفية، و التدابير الإجرائية و نوعية خدمات اللوجستك الغير ملائمة. كما أن قطاع الإنتاج يتأثر ببعض القيود غير التعريفية و بعض القيود الإجرائية، و لكن نظراً لبعض الامتيازات التي يتمتع بها في مجال المعالجة الجمركية، فإنه يتأثر بمستوى أقل مقارنة مع القطاع الآخر. لكن هناك بعض التدابير الأخرى كالتدابير المالية التي تؤثر على كلا القطاعين بمستويات متقاربة، لأن كلا القطاعين يعانيان من آثار تقلبات أسعار الصرف و انهيار قيمة الدينار.

**الفرضية رقم (2):** يجعل تطبيق القيود غير التعريفية على الشركات عمليات الاستيراد أكثر تعقيداً و كلفة و خاصة بالنسبة للشركات المصغرة و الصغيرة: نظراً لعدم قدرة هذه الشركات و خاصة الجديدة منها و التي لا تملك الخبرة و لا العلاقات العامة التي تساعد على حلحلة العديد من الصعوبات، من الامتثال للعديد من الاشتراطات و استيفاء العديد من المعايير المطلوبة في ملفات الاستيراد. مما يجعل عمليات الاستيراد بالنسبة إليها أكثر كلفة نظراً للتكاليف و الرسوم و المصاريف المرافقة لكل مراحل العملية، و نظراً لحجم التعقيد الذي يكتنف العديد من هذه العمليات و خاصة من حيث عدد المستندات و المدد التي يتطلبها إنجاز العديد من الإجراءات.

**الفرضية رقم (3):** تؤدي القيود الإجرائية المرهقة و المكلفة إلى عدم قدرة الشركات للامتثال إلى العديد من التدابير غير التعريفية، و خاصة الشركات الصغيرة و المصغرة و نوعاً ما الشركات المتوسطة، بسبب خروج الإجراءات عن مسار النمطية و المعايير المعمول بها في الموانئ و الجمارك العالمية. و لقد رأينا أن هذه الكلفة تبدأ عند الحدود بمجرد دخول البضائع إلى الإقليم الجمركي و تستمر مع حركة الحاويات.

## الخاتمة العامة

**الفرضية رقم (4):** للقيود غير التعريفية على الواردات تأثيرات كبيرة من حيث الكلفة و الآجال: و لقد راينا من خلال وجهات نظر الشركات عينة الدراسة كيف أن هذه التكاليف المختلفة و طول آجال المعالجة و التأخير في الإفراج عن البضائع له آثار سلبية على مركز الشركات، و على ضمان سلاسة التدفق السلعي بو بالتالي ضمان التزاماتها تجاه الزبائن و العملاء، و على التنافسية، و على كلفة المنتج النهائي.

**الفرضية (5):** أغلب القيود غير التعريفية في الجزائر ذات هدف مزدوج (حمائي و مالي): و خاصة مع السنوات الأخيرة، و بداية انخفاض أسعار النفط، و تآكل حجم احتياطات الصرف لدى البنك المركزي، بدأت السلطات العمومية في إصدار مجموعة من القوانين المتعلقة بحصر العديد من النظر أو إخضاع بعضها إلى تدابير جد صارمة من اجل حماية المنتج المحلي، أو توسيع الوعاء الجبائي و خاصة مع انخفاض المداخل النفطية.

**الفرضية (6):** تستطيع بيئة الأعمال المرتبطة بالتجارة الخارجية أن تؤثر على نشاطات المستوردين في الدولة: لقد رأينا أن سلامة أي إصلاح في المنظومة التجارة الخارجية يجب أن لا يقتصر فقط على تصحيح التدابير و تكييفها مع الواقع الحالي، و لكن يجب أن يتوسع ليشمل تحسين نوعية الخدمات في الإمدادات على مستوى الموانئ، و كذلك يجب أن يتضمن إصلاحا لبيئة الأعمال التي تترافق مع عمليات الاستيراد و التصدير، و لقد اشرنا إلى ضرورة عدم تجزئة هذه الإصلاحات و إنما يجب الأخذ بمبدأ الشمولية في الإصلاح.

و يتركز مجال الإصلاح الحقيقي من أجل تسهيل عمليات الاستيراد من وجهة نظر المستوردين في:

**أولاً: تقليل القيود الإجرائية:** مثل الاستثمار في تكوين الموظفين، و الاستثمار في البنية التحتية المخصصة لدعم التجارة، و بالأخص في أنظمة تقديم المستندات و الوثائق و تخزين المعلومات الإلكترونية، لتخفيف الأعباء الإداري، تبني قواعد تسهيل التجارة التي تنص عليها الاتفاقيات التجارية الدولية. كذلك اعتماد الرقمنة و تقليص المستندات و الحد من الإجراءات غير الضرورية و غير المطلوبة، مما سيسمح بخفض المدة اللازمة لإنهاء الإجراءات الجمركية و عددها و مستوى تعقدها، مما يؤدي إلى إلغاء كل التكاليف الإضافية المفروضة على عمليات الاستيراد. و يمكن في هذا المجال الاستفادة من أفضل الممارسات و التطبيقات العالمية.

**ثانياً: تبسيط إجراءات التخليص الجمركي و الرقابة على الحدود:** تعتبر الإدارة الفعالة للمخاطر، و التخليص الجمركي غير الورقي، و الاستفادة من قصص النجاح الدول الأخرى مهمة للغاية لتقليل الإجراءات الحدودية. و كذلك مراجعة التشريعات الجمركية و تحسين البنية التحتية الجمركية، و تبسيط إجراءات الجمارك باستخدام

## الخاتمة العامة

تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، تعزيز الموارد البشرية في السلطات الجمركية و المراكز الحدودية لتسريع عملية التخليص الجمركي، و تزويد مسؤولي الجمارك بالتدريبات المستمرة، مثلا عن طريق التعاون مع منظمة الجمارك العالمية أو السلطات الجمركية في دول أخرى. و توفير المعلومات المتعلقة بمتطلبات و شروط الاستيراد و تحسين الشفافية، مما سيزيد من كفاءة الإجراءات و يقلل من التكاليف، و يمكن الاستفادة من جميع أنواع أساليب و تقنيات نشر المعلومات و التعامل مع العملاء مثل البوابات الإلكترونية، مع اعتماد نظام النافذة الموحدة من أجل تبسيط الإجراءات و تقليل الوقت و الجهد بالنسبة للإجراءات. و تحسين التنسيق بين السلطات التنظيمية (البنوك، الجمارك، النقل، الخ). إلى جانب تطوير الأنشطة التدريبية المتاحة للموظفين، و ضمان التدريب المستمر الذي يقدمه خبراء و طييون أو دوليون مختصون. و يمكن أن تؤدي إزالة التدابير غير التعريفية غير الضرورية إلى تخفيضات كبيرة في تكاليف التجارة، كما يمكن للدولة و من خلال التكنولوجيا المتقدمة أن تستعوض عن الإجراءات المرهقة و التي تستغرق وقتا طويلا بعمليات إلكترونية و عن بعد، مع التقليل إلى أدنى حد من التأخيرات التي تواجهها الشركات و تدفع ثمنها.

**ثالثا: تحسين بيئة الأعمال:** من خلال معالجة قضايا البيئة التجارية على نطاق أوسع، بما في ذلك حصول الشركات الصغيرة و المتوسطة الحجم على التمويل التجاري، و الخدمات المتعلقة بالتجارة و البنية التحتية لقطاع النقل و الخدمات اللوجستية، تحسين البنية اللوجستية على مستوى الموانئ و النقل و مواقع الفحص و التفتيش و تلك الخاصة بالتخليص الجمركي و تحسينها بانتظام. و تسريع عملية الإفراج من أجل القضاء على تكديس البضائع الذي يحدث في الموانئ.

**رابعا:** أما على مستوى العمل الدولي الجماعي فيمكن اللجوء إلى تنسيق أو تجانس المعايير على التجارة:<sup>(1)</sup> حيث أن تخفيض القيود التجارية يمثل على العموم هدفا مهما للسياسات الاقتصادية في ظل الاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف. و هناك فكرة مقبولة بشكل واسع مفادها أن تنسيق المعايير يشجع التجارة الدولية، الآثار الكمية الحقيقية لمجهودات التنسيق ما بين الدول هي غير معروفة بشكل كبير. و يتم حساب اثر التنسيق بمقارنة معدل النمو

(1) من بين اهم الدراسات المرجعية في هذا المجال:

Julia SCHMIDT, 2020. The trade-enhancing impact of product standard harmonisation [L'impact positif de l'harmonisation des normes de produits sur le commerce international], "Bulletin de la Banque de France, Banque de France, issue 228. Available from: [publications.banque-france.fr/sites/default/files/medias/documents/820083\\_bdf228-2\\_trade\\_enhancing\\_vfinale.pdf](http://publications.banque-france.fr/sites/default/files/medias/documents/820083_bdf228-2_trade_enhancing_vfinale.pdf)



## الخاتمة العامة

المتوسط للتدفقات التجارية قبل و بعد عملية التنسيق مقارنة بمعدل نمو تدفقات مبادلات المنتجات التي لم تكن معاييرها موضوع تنسيق. و عملية تنسيق تعرف على أنها تسجيل على الأقل معيار في الدولة المستوردة و التي تم تسجيلها في نفس الوقت في الدولة المصدرة.

و تقوم الأدبيات التجريبية بقياس مستوى تنسيق المعايير بعدة طرق. فهناك بعض الدراسات التي ترى أن المعيار يكون متجانسا اذا كان متوافقا مع معيار دولي منشور من طرف المنظمة الدولية للتقييس (ISO)، أو من طرف اللجنة الإلكترونية الدولية (Commission électronique internationale-CEI)، أو من طرف الاتحاد الدولي للاتصالات (Union internationale des télécommunications-UIT) أو من طرف هيئات أخرى من هذا النوع. هناك دراسات أخرى تعتبر أن المعيار يكون متجانسا اذا كان مشتركا ما بين مجموعة من الدول. و بغض النظر عن هذه الاختلافات، تؤكد هذه الدراسات على أن تجانس المعايير يرفع من حجم التدفقات التجارية، فمثلا، من خلال استعمال عدد من المعايير المشتركة الثنائية، لاحظ Moenius (2004) أن المعايير المشتركة لها أثر إيجابي و معتبر على التجارة الثنائية.<sup>(1)</sup>

كما لاحظ كل من Clougherty & Grajek (2008) و باستخدام نموذج الجاذبية خلال الفترة 1995-2002 أن المطابقة مع المعيار ISO 9000 في الدول النامية أدى إلى رفع حجم الصادرات نحو الدول المتقدمة. كما لاحظ كل من Vancauter & Werserbs (2005) أن تجانس المعايير كان له أثر معنوي معتبر على صادرات الدول.<sup>(2)</sup> كما نشير إلى أن لتجانس المعايير اثر موجب على تنوع أسواق التصدير، أي على عدد أصناف السلع المصدرة و اتجاهات التصدير.<sup>(3)</sup> و لقد كان Shepherd أول من درس اثر التجانس على هامش توسع التجارة، و اهتم في بداية الأمر بصادرات النسيج، الألبسة و الأحذية، و لاحظ أن تجانس المعايير تترافق مع تشكيلة واسعة من الصادرات و خاصة بالنسبة للدول ذات الدخل الضعيف نحو الاتحاد الأوروبي.<sup>(4)</sup>

---

(1) Moenius, J. (2004), «Information versus Product Adaptation: The Role of Standards in Trade », International Business and Markets Research Center Working Paper, Kellogg School of Management, Northwestern University

(2) Clougherty, J. A. et Grajek, M. (2008), « The impact of ISO 9000 diffusion on trade and FDI: A new institutional analysis », Journal of International Business Studies 39(4): 613-633.

(3) Vancauterren, M. et Weiserbs, D. (2005), «Intra-European Trade of Manufacturing Goods: An Extension of the Gravity Model», document de travail n° 16, Département des sciences économiques, U. C. Louvain.

(4) Shepherd (B.) (2007) “Product standards, harmonisation, and trade: evidence from the extensive margin”, Policy Research Working Paper Series, No. 729, The World Bank, November.

## الخاتمة العامة

و في الأخير يمكن أن تتضمن هذه الأطروحة بعض الفجوات المعرفية و المسارات البحثية للأعمال القادمة بالنسبة للباحثين في هذا المجال و منها:

- \*الصادرات الجزائرية في مواجهة القيود غير التعريفية في إطار ZLECAF.
- \*المعوقات التصديرية لقطاع الصناعات الغذائية في الجزائر
- \*قياس أثر التدابير غير التعريفية على الصادرات الجزائرية إلى إفريقيا: استعمال نموذج الجاذبية.
- \*أثر تكاليف التجارة على الاستثمار و التجارة الخارجية في الجزائر

# قائمة المراجع

## 1-المراجع باللغة العربية

### الكتب

- أسامة، المجذوب.(1996).الجات، مصر و البلدان النامية من هافانا إلى مراكش، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة.
- بومفرت، ريتشارد.(2012). مذكرات في نظرية و سياسة التجارة الدولية، ترجمة سفر بن حسين القحطاني و كمال الدين علي بشير إبراهيم، الرياض، جامعة الملك سعود، النشر العلمي و المطابع.
- جامع، أحمد ، (1980)، العلاقات الاقتصادية الدولية، الجزء الأول، دار النهضة العربية.
- جامع، أحمد.(2001). اتفاقات التجارة العالمية ( و شهرتها الجات)، دار النهضة العربية، القاهرة.
- جامع، أحمد.(2006)، اتفاقات التجارة الدولية، الجزء الثاني، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر.
- حشاد، نبيل، (1996)، الجات و المنظمة العالمية للتجارة، النسر الذهبي للطباعة، القاهرة.
- خالد مريان، تامر.(2012)، السياسة التجارية الخارجية: الأردن نموذجاً، دار أمواج للطباعة و النشر و التوزيع، عمان، الأردن.
- داود، حسام علي و آخرون، (2002)، اقتصاديات التجارة الدولية، دار المسيرة.
- السني، عبد العزيز.(2002)، سياسة التجارة الخارجية في إطار منظمة التجارة العالمية و آثارها على الاقتصاد المصري، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر.
- شقيير، محمد لبيب شقيير،(1961)، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة..
- العيسوي، إبراهيم .(1995). الجات و أخواتها، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 1995.
- عبد العزيز، سمير محمد، (1999)، التجارة العالمية و جات 1994، مركز الإسكندرية للكتاب .
- عابد، محمد سيد ، (2001)، ، التجارة الدولية، مكتبة و مطبعة الإشعاع الفنية، جامعة الإسكندرية 2001.
- غنيم، أحمد فاروق.(2004). تحرير التجارة ، مركز المشروعات الدولية الخاصة .
- محمد خليل، عادل، (1999)، تبسيط الجات، كتاب الأهرام الاقتصادي، العدد 133، أغسطس.
- النجار، سعيد.(بدون تاريخ)، الجات و النظام التجاري العالمي، رسائل النداء الجديد رقم (17)، صادرة عن جمعية النداء الجديد، القاهرة.
- هدسون، جون و هرزندر، مارك .(1986). العلاقات الاقتصادية الدولية، ترجمة د.طه عبد الله منصور و د. محمد عبد الصبور و مراجعة د. محمد إبراهيم منصور، دار المريخ للنشر، الرياض.
- وليد أنراوس، عاطف.(2008)، القواعد التفضيلية في الاتفاقيات الدولية التجارية غير التفضيلية، دار الفكر الجامعي، مصر.

### تقرير

- الأونكتاد (2019)، تعزيز القيمة المضافة و تحسين القدرة الإنتاجية المحلية عن طريق التمكين الاقتصادي المحلي، مجلس التجارة و التنمية، لجنة التجارة و التنمية.
- الأونكتاد.(2006).تقرير التجارة و التنمية ، الأمم المتحدة ، جنيف.
- الأونكتاد.(2012). مجلس التجارة و التنمية، تطور النظام التجاري الدولي و توجهاته من منظور إنمائي.

مركز التجارة الدولي. (2018)، تفعيل التكامل الإقليمي: وجهة نظر الشركات حول التدابير غير التعريفية في الدول العربية، مركز التجارة العالمي.

الإسكوا، (2019)، تكاليف التجارة و النقل في المنطقة العربية، بيروت، الأمم المتحدة.

المنظمة العالمية للجمارك. (جولية 2013)، دراسة حول المخالفات في مجال قواعد المنشأ.

مركز التجارة الدولي. (2018)، تفعيل التكامل الإقليمي: وجهة نظر الشركات حول التدابير غير التعريفية في الدول العربية، مركز التجارة العالمي.

الأمم المتحدة، إدارة الشؤون الاقتصادية والاجتماعية. (2010)، إحصاءات التجارة الدولية في البضائع: ملحق للدليل تجميع الإحصاءات، نيويورك، ص 181.

الأونكتاد (2015)، التصنيف الدولي للتدابير غير التعريفية: إصدار عام 2012"، الأمم المتحدة، نيويورك و جنيف.

الأونكتاد (2019)، التصنيف الدولي للتدابير غير التعريفية: إصدار عام 2019"، الأمم المتحدة، نيويورك و جنيف.

الأونكتاد، (2019)، تعزيز القيمة المضافة و تحسين القدرة الإنتاجية و المحلية عن طريق التمكين الاقتصادي المحلي، 7 أوت.

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، مجلس التجارة و التنمية، (2012)، تطور النظام التجاري الدولي و توجهاته من منظور إثمائي.

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، مجلس التجارة و التنمية، تطور النظام التجاري الدولي و توجهاته من منظور إثمائي، 2012.

الأونكتاد. (17 أوت 2018)، التجارة الدولية و التنمية، تقرير الأمين العام.

الأونكتاد. (10 جولية 2015)، تطور النظام التجاري الدولي و اتجاهاته من منظور إثمائي، مذكرة مقدمة من أمانة الأونكتاد،

منظمة الأغذية و الزراعة، عرض تحليلي للنماذج التي توصلت إليها ثلاث و عشرون دراسة حالة قطرية، ص 33، 2002، متاح

في: <http://ftp.fao.org/docrep/fao/007/y463a/y4632a01.pdf>.

الأونكتاد، (2019)، تعزيز القيمة المضافة و تحسين القدرة الإنتاجية و المحلية عن طريق التمكين الاقتصادي المحلي، 7 أوت.

غرفة تجارة عمان، إدارة الدراسات و التدريب. (2008). الاستيراد في الأردن: واقع و طموح.

الأونكتاد، التصنيف الدولي للتدابير غير التعريفية، إصدار عام 2012.

غرفة صناعة الأردن، اتفاقية تبسيط قواعد المنشأ بين الأردن و الاتحاد الأوروبي: المبادرة المحتملة لجذب الاستثمار من اجل التوظيف، 2019.

الإسكوا، (2019)، تكاليف التجارة و النقل في المنطقة العربية، ص 26.

اللجنة الاقتصادية و الاجتماعية لغربي آسيا (الإسكوا). (نوفمبر 2015). التدابير غير الجمركية المتعلقة بتحرير التجارة الخارجية في بعض الدول النامية، نوفمبر.

مركز التجارة الدولي. (2018). تفعيل التكامل الإقليمي: وجهة نظر الشركات حول التدابير غير التعريفية في الدول العربية، جنيف.

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (الأونكتاد)، (2015)، التصنيف الدولي للتدابير غير التعريفية: إصدار عام 2012، نيويورك.

منظمة الجمارك العالمية. (2004)، الاتفاقيات الدولية لتبسيط و تنسيق الإجراءات الجمركية (اتفاقية كيوتو) النص المعدل، ترجمة مصلحة الجمارك السعودية. المملكة العربية السعودية، ص 168.

مديرية نثمائي الحاويات 02 ماي 2021.

إحصائيات عام 2000، خلية الإحصاء، مديرية نثمائي الحاويات بميناء وهران

خلية الإحصاء في مديرية نثمائي الحاويات إحصائيات 2020.

## أوراق علمية

- برويس، عبد العالي، (2012)، تقييم مسار الإصلاح الجمركي في الجزائر، مجلة الحقوق و العلوم الإنسانية، دراسات اقتصادية 27 (1)، ص 165.
- بن عزوز إبراهيم (2017)، إجراءات فصل الإفراج عن البضائع عن التخليص الجمركي: نظرة على قانون 17-04 المتضمن تعديل قانون الجمارك، مجلة نماء للاقتصاد و التجارة، العدد الثاني، ديسمبر.
- برنارد حكمان، برنارد (2012)، السياسة التجارية: هل تسير على ما يرام، صندوق النقد الدولي، مجلة التمويل و التنمية، يونيو .

## أطروحات علمية

- حجاري ربيحة، حرية الاستثمار في التجارة الخارجية، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، تخصص قانون، جامعة مولود معمري، تيزي-وزو، 2016-2017.
- عز الدين ربيع، أثر الأنشطة اللوجستية في الميناء على المكوث المطول للحاويات (دراسة حالة ميناء وهران)، مذكر تخرج للحصول على شهادة ماستر في المالية و التجارة الدولية، تحت إشراف الأستاذ زايري بلقاسم.

## القوانين، الأوامر، المراسيم التشريعية

- بروتوكول تعديل الاتفاقية الدولية لتبسيط و تنسيق الأنظمة الجمركية (كيوتو بتاريخ 18 مايو 1973) المخر ببروكسل يوم 26 يونيو سنة 1999 و المصادق عليه بتحفظ بالمرسوم الرئاسي رقم 447-2000 المؤرخ في 27 رمضان عام 1421 الموافق 23 ديسمبر سنة 2000.
- القانون رقم 04-04 مؤرخ في 23 جويلية 2004، يتعلق بالتقييس، ج.ر.ج.ج عدد 41، الصادر في 27 جويلية 2004، المعدل و المتمم بموجب القانون رقم 16-04 مؤرخ في 19 جوان 2016، ج.ر.ج.ج عدد 37، الصادر في 22 جوان 2016، ص 15.
- قانون رقم 09-09 مؤرخ في 13 محرم عام 1431 الموافق 30 ديسمبر سنة 2009 يتضمن قانون المالية لسنة 2010 (ج.ر.ج.ج رقم 78 المؤرخة في 31 ديسمبر عام 2009).
- قانون رقم 12-12 مؤرخ في 12 صفر عام 1434 الموافق 26 ديسمبر سنة 2012 يتضمن قانون المالية لسنة 2013 (ج.ر.ج.ج رقم 72 المؤرخة في 30 ديسمبر عام 2012).
- قانون الجمارك رقم 17-04 المؤرخ في 16 فبراير 2017 المعدل و المتمم للقانون رقم 79-07 المؤرخ في 21 يوليو 1979.
- قانون رقم 17-11 مؤرخ في 8 ربيع الثاني عام 1439 الموافق 27 ديسمبر سنة 2017، يتضمن قانون المالية لسنة 2018 (ج.ر.ج.ج رقم 74).
- قانون رقم 05-03 مؤرخ في 6 فيفري 2005، يتعلق بالبنود و المشاتل، ج.ر.ج.ج عدد 11، الصادر في 9 فبراير 2005.
- قانون رقم 09-03 مؤرخ في 25 فبراير سنة 2009، يتعلق بحماية المستهلك و قمع الغش (الجريدة رقم 15 المؤرخة في 08 مارس 2009)
- قانون رقم 05-05 مؤرخ في 25 يوليو سنة 2005، يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2005. (ج ر رقم 30 المؤرخة في 26 جويلية 2005)
- القانون رقم 79-07 المؤرخ في 26 شعبان عام 1399 الموافق 21 يوليو 1979 و المتعلق بقانون الجمارك.
- قانون رقم 20-16 مؤرخ في 16 جمادي الأول عام 1442 الموافق 31 ديسمبر 2020، يتضمن قانون المالية 2021 (ج.ر.ج.ج رقم 83 المؤرخة في 31 ديسمبر 2020).

القانون رقم 03-09 يتعلق بحماية المستهلك و قمع الغش.

قانون رقم 08-13 مؤرخ في 27 صفر عام 1435 الموافق 30 ديسمبر سنة 2013، يتضمن قانون المالية لسنة 2014، ج ر ج ج رقم 68

قانون رقم 87-17 مؤرخ في أول غشت سنة 1987 يتعلق بحماية الصحة النباتية.

قانون رقم 13-18 مؤرخ في 27 شوال عام 1439 الموافق 11 يوليو لعام 2018 يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2018.

قانون رقم 20-16 مؤرخ في 16 جمادى الأولى عام 1442 الموافق 31 ديسمبر سنة 2020، يتضمن قانون المالية لسنة 2021، ج.ر.ج.ج رقم 83. الصادرة في 31 ديسمبر عام 2020.

قانون رقم 85-05 مؤرخ في 16 فبراير سنة 1985 يتعلق بحماية الصحة و ترقيتها

القانون رقم 88-08 يتعلق بنشاطات الطب البيطري و حماية الصحة الحيوانية.

القانون رقم 17-04 المؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1438 الموافق 16 فبراير 2017 و الذي يعدل و يتم القانون 79-07 المؤرخ في 29 شعبان عام 1399 الموافق 21 يوليو 1979 و المتضمن قانون الجمارك

قانون رقم 15-15 مؤرخ في 15 يوليو سنة 2015 ، يعدل و يتم الأمر 03-04 المؤرخ في 19 يوليو سنة 2003 و المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع و تصديرها. (ج.ر.ج.ج رقم 41 المؤرخة في 29 جويلية 2015).

أمر رقم 09-01 مؤرخ في 29 رجب عام 1430 الموافق 22 يوليو سنة 2009، يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009 (ج.ر.ج.ج رقم 44 الصادرة في 26 يوليو 2009).

أمر رقم 03-04 مؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1424 الموافق ل 19 يوليو سنة 2003 يتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع و تصديرها (ج ر ج ج رقم 43 المؤرخة في 20 يوليو 2003).

الأمر رقم 03-04 المؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1424 الموافق 19 يوليو سنة 2003 و المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع و تصديرها (ج.ر.ج.ج رقم 43 المؤرخة في 20 جويلية 2003).

أمر رقم 03-04 مؤرخ في 19 جويلية 2003 يتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع و تصديرها.

أمر رقم 09-01 مؤرخ في 29 رجب عام 1430 الموافق 22 يوليو 2009، يتضمن قانون المالية التكميلي لعام 2009، ج.ر.ج.ج رقم 44، الموافق 26 يوليو 2009.

الأمر 76-14 المؤرخ في 22 فبراير 1976 المتعلق بانضمام الجزائر إلى اتفاقية بروكسل للقيمة.

المرسوم التنفيذي رقم 05-465 مؤرخ في 6 ديسمبر 2005، يتعلق بالمطابقة، ج.ر.ج.ج عدد 80، الصادر في 11 ديسمبر 2005، ص 10.

المؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1424 الموافق 19 يوليو سنة 2003، يتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع و تصديرها.

مرسوم تنفيذي رقم 15-306 مؤرخ في 24 صفر عام 1437 الموافق 6 ديسمبر سنة 2015 يحدد شروط و كيفيات تطبيق أنظمة رخص الاستيراد أو التصدير للمنتوجات والبضائع (ج.ر.ج.ج رقم 66 المؤرخة في 09 ديسمبر 2015، ص 8).

مرسوم تنفيذي رقم 05-221 مؤرخ في 15 جمادى الأولى عام 1426 الموافق 22 يونيو سنة 2005، يحدد شروط تنفيذ الحق التعويضي و كيفياته (ج.ر.ج.ج رقم 43 المؤرخة في 22 يونيو سنة 2005).

المرسوم التنفيذي رقم 05-220 مؤرخ في 15 جمادى الأولى عام 1426 الموافق 22 يونيو سنة 2005 يحدد شروط تنفيذ التدابير الوقائية و كيفياتها (ج.ر.ج.ج رقم 43 المؤرخ في 22 يونيو 2005).

مرسوم تنفيذي رقم 84 - 13 مؤرخ في 25 ربيع الأول عام 1434 الموافق 6 فبراير سنة 2013 يحدد كفاءات تنظيم وتسيير البطاقية الوطنية لمرتكي أعمال الغش ومرتكي المخالفات الخطيرة للتشريعات والتنظيمات الجبائية والتجارية والجمركية والبنكية و المالية وكذا عدم القيام بالإيداع القانوني لحسابات الشركة (ج.ر. رقم 09-2013).

مرسوم تنفيذي رقم 15-249 مؤرخ في 15 ذي الحجة عام 1436 الموافق 29 سبتمبر سنة 2015، يحدد محتوى و تمحور و كذا شروط تسيير و تحيين مدونة الأنشطة الاقتصادية الخاضعة للتسجيل في السجل التجاري (ج.ر. رقم 52-2015).

مرسوم تنفيذي رقم 90-367 مؤرخ في 10 نوفمبر 1990، يتعلق بوسم السلع الغذائية و عرضها، ج.ر.ج. عدد 50 الصادر في 21 نوفمبر 1990، معدل و متمم بموجب المرسوم التنفيذي رقم 05-484 مؤرخ في 22 ديسمبر 2005، ج.ر.ج. عدد 83 الصادر في 25 ديسمبر 2005.

المرسوم التنفيذي رقم 11-197 مؤرخ في 22 ماي 2011 يحدد الأحكام المتعلقة بجيابة الحيوانات الطريدة المولودة و التي يتم تربيتها في مركز تربية الحيوانات أو عرضها للبيع أو شرائها أو بيعها بالتجول أو تصديرها، ج.ر.ج. عدد 29، الصادر في 22 ماي 2011.

المرسوم التنفيذي رقم 98-315 مؤرخ في 3 أكتوبر 1998 يتم المرسوم التنفيذي رقم 95-363 مؤرخ في 11 نوفمبر 1995، ج.ر.ج. عدد 68 الصادر في 12 نوفمبر 1995، يحدد كفاءات التفتيش البيطري للحيوانات الحية أو المنتوجات الأتية من اصل حيواني المخصصة للاستهلاك البشري، ج.ر.ج. عدد 74، الصادر في 5 أكتوبر 1998.

المرسوم الرئاسي رقم 16-92 مؤرخ في 3 مارس 2016، يتضمن التصديق على مذكرة التفاهم بين حكومة الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية و حكومة جمهورية بولونيا الواقعة بالجزائر في 20 افريل 2015، ج.ر.ج. عدد 15، الصادر في 9 مارس 2016.

المرسوم التنفيذي رقم 04-319 الذي يحدد مبادئ إعداد تدابير الصحة و الصحة النباتية و اعتمادها و تنفيذها

المرسوم الرئاسي رقم 04-323 مؤرخ في 3 أوت 2004، يتضمن التصديق على اتفاقية تيسير و تنمية التبادل التجاري بين الدول العربية المحررة بتونس.

مرسوم تنفيذي رقم 378 - 13 مؤرخ في 5 محرم عام 1435 الموافق 9 نوفمبر سنة 2013 يحدد الشروط والكفاءات المتعلقة بإعلام المستهلك (ج.ر. رقم 58-2013).

المرسوم التنفيذي رقم 90-367 مؤرخ في 22 ربيع الثاني عام 1411 الموافق 10 نوفمبر 1990 يتعلق بوسم السلع الغذائية و عرضها.

القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 3 مارس 1997، و الذي يحدد قائمة المنتجات المستوردة الخاضعة لمراقبة المطابقة و النوعية، ج.ر.ج. عدد 34، الصادر في 4 مارس 1997.

المرسوم التنفيذي رقم 05-467 مؤرخ في 10 ديسمبر 2005، يحدد شروط مراقبة مطابقة المنتوجات المستوردة عبر الحدود و كفاءات ذلك، ج.ر.ج. عدد 80، الصادر في 11 ديسمبر 2005.

المرسوم التنفيذي رقم 13-141 مؤرخ في 10 افريل 2013، ج.ر.ج. عدد 21 الصادر في 23 افريل 2013، يعدل و يتم المرسوم التنفيذي رقم 05-458 مؤرخ في 30 نوفمبر 2005، الذي يحدد كفاءات ممارسة نشاط استيراد المواد الأولية و المنتوجات و البضائع الموجهة لإعادة البيع على حالتها، ج.ر.ج. عدد 78 الصادر في 04 ديسمبر 2005.

المرسوم التنفيذي رقم 05-222 المؤرخ في 15 جمادى الأول عام 1426 الموافق 22 يونيو 2005، يحدد شروط تنفيذ الحق ضد الإغراق و كفاءاته (ج.ر.ج. رقم 43 المؤرخة في 22 يونيو 2005).

قرار مؤرخ في 1 فيفري 1997، يحدد الشروط الصحية للحيوانات المطلوبة عند استيراد و تصدير الخيول، ج.ر.ج. عدد 36، الصادر في 1 جوان 1997.

القرار المؤرخ في 1 فيفري 1997، يحدد الشروط الصحية المطلوبة عند استيراد و تصدير الخيول.

قرار صادر في 24 ديسمبر 2000، يمنع استيراد و إنتاج و توزيع و تسويق المادة النباتية المغيرة وراثيا، ج.ر.ج. عدد 02، الصادرة في 2 جويلية 2001.

قرار صادر في 24 جويلية 2002، يحدد قائمة أنواع النباتات الخاضعة للترخيص التقني المسبق للاستيراد و القواعد الخاصة بالصحة النباتات، ج.ر.ج.ج عدد 62، الصادر في 15 سبتمبر 2002.  
قرار وزاري مشترك صادر في 30 نوفمبر 2008، يتعلق بمنع استيراد المواد الصيدلانية و المستلزمات الطبية الموجهة للطب البشري المصنعة في الجزائر.

نظام رقم 04-14 مؤرخ في 5 ذي الحجة عام 1435 الموافق 29 سبتمبر سنة 2014، يحدد شروط تحويل رؤوس الأموال إلى الخارج بعنوان الاستثمار في الخارج من طرف المتعاملين الاقتصاديين الخاضعين للقانون الجزائري.

## مواقع إلكترونية

موقع وزارة التجارة، بيان متعلق باليات تأطير التجارة الخارجية، متاح في:

[www.commerce.gov.dz/ar/avis/communique-relatif-aux-mecanismes-d-encadrement-des-operations-d-importation-de-marchandises](http://www.commerce.gov.dz/ar/avis/communique-relatif-aux-mecanismes-d-encadrement-des-operations-d-importation-de-marchandises)

TÜRCERT، تقييم مطابقة المنتج - تقييم المطابقة للصلب الهند، متاح في الموقع الإلكتروني،  
[www.gozetim.com/ar/insaat/tedarik-zinciri-hizmetleri/urun-uygunluk-degerlendirme-hindistan-celik-icin-uygunluk-degerlendirmesi](http://www.gozetim.com/ar/insaat/tedarik-zinciri-hizmetleri/urun-uygunluk-degerlendirme-hindistan-celik-icin-uygunluk-degerlendirmesi) (تاريخ الزيارة 2021/04/08).

## 2-المراجع باللغة الأجنبية

### Books:

- Aditya Matoo; Pierre Sauvé.(2003), Domestic regulation and Service Trade Liberalization, World Trade Review, World Bank and Oxford University Press .
- Baldwin, R, (1970), « Non-Tariff Distortions in International Trade », Washington, DC : Brookings Institution
- Bordoff, J. E. (2009), «International Trade Law and the Economics of Climate Policy: Comment Evaluating the Legality and Effectiveness of Proposals to Address Competitiveness and Leakage Concerns », dans Brainard, L. et Sorkin, I. (éds), Climate Change, Trade, and Competitiveness: Is a Collision Inevitable ,?Brookings Institution Press, Washington (D.C.).
- Bovenberg, A.L & Goulder,L.H. (2002). Environmental taxation and regulation, in, Auerbach, A.J & Felstein,M (eds), Handbook of public economics, Volume 3, North-Holland, Amsterdam.
- Blind, K. (2004), The Economics of Standards – Theory ,Evidence, Policy, Edward Elgar Publishing, Cheltenham) Royaume-Uni



- Brander, J.A. (1995), Strategic trade Policy, dans Grossman, G.M. et Rogoff, K. (eds), Handbook of international economics, North-Holland, Amsterdam.
- Brian McDonald, the World Trading System, (1998). The Uruguay Round and Beyond, Macmillan Press LTD, Great Britain.
- Deardorff, A. V & Stern, R. M. (1998), Measurement of Nontariff Barriers, University of Michigan Press, Ann Arbor (Michigan)
- Evans, G., Newnham, J., Dictionary of International Relations ;Penguin Books, 1998
- Helpman, E & Krugman, P.R. (1989). Trade Policy and Market Structure, MIT Press, Cambridge (Massachusetts).
- Jackson, John Howard, (1998), The World Trade Organization, Constitution and Jurisprudence, Routledge.
- Karine Constant et al. (2018), Economie internationale, Vuibert, Paris.p.241.
- Lerner, A. (1936). The symmetry between import and export, *Economica* 3 (11): 306–313.
- O'Rourke, Kevin, (2009), Government Policies and the Collapse during the great depression, in the Great Trade Collapse: Causes, Consequences and Prospects, ed by Richard Baldwin, Available at [https://voxeu.org/reports/great\\_trade\\_collapse\\_print.pdf](https://voxeu.org/reports/great_trade_collapse_print.pdf)
- Sathaye, J., Najam, A., Cocklin, C., Heller, T., Lecocq, F., Llanes-Regueiro, J., Pan, J., et al. (2007), « Sustainable Development and Mitigation », dans Metz, B., Davidson, O. R., Bosch,

### **Scientific articles :**

- Abdel Hakeem Ahmad Eltalla, Economic Impacts of Non-Tariff Barriers to Trade: The Case of Palestine, *Journal of Inspiration Economy*, J. Ins. Econ.3, No.1, (March-2016).
- Anderson, J & Neary, P. (1992), Trade reforms with quotas, partial rent retention and tariffs, *Econometrica*, vol. 60(1), pp. 57–76
- Anderson, J & Neary, P. (1994), «Measuring the restrictiveness of trade policy», *World Bank Economic Review*, vol. 8(2) (May), pp. 151–69
- Anderson, J & Neary, P. (2003), «The Mercantilist index of trade policy», *International Economic Review*, vol. 44(2) (May), pp. 627–49
- Anderson, J & Neary, P. (2007), « Welfare versus market access: the implications of tariff structure for tariff reform », *Journal of International Economics*, vol. 71(2) (March), pp. 627 – 49
- Anders, S. M. et Caswell, J. A. (2009), « Standards as Barriers Versus Standards as Catalysts: Assessing the Impact of HACCP Implementation on U.S. Seafood Imports », *American Journal of Agricultural Economics* 91(2): 310–321
- Bagwell, K & Staiger, R.W. (1999). An economic theory of GATT, *American economic review* 89 (1): 215–248.

- Bhagwati, J. (1968), « More on the Equivalence of Tariffs and Quotas », *American Economic Review* 58(1): 142-146. Available at: [www.jstor.org/stable/1831661?seq=5#metadata\\_info\\_tab\\_contents](http://www.jstor.org/stable/1831661?seq=5#metadata_info_tab_contents)
- Beghin, J.C et Li, Y. (2012). A meta-analysis of estimates of the impact of technical barriers to trade. *Journal of Policy Modeling*, 34(3), 497-511.
- Bhagwati, J & Ramaswami V.K. (1963), Domestic distortions, Tariffs and the theory of optimum subsidy, *Journal of political economy* 71 (1): 44-50.
- Bombardini, M. (2008), Firm Heterogeneity and Lobby Participation, *Journal of International Economics* 75 (2): 329-348.
- Brander, J.A et Spencer, B.J. (1985), Export subsidies and international market share rivalry, *Journal of international economics* 18 (1-2): 83-100.
- Chaney, T. (2008), Distorted Gravity: the intensive and extensive Margins of international Trade, *American economic review* 98 (4): 1707-1721.
- Coates, S. ET Morris, S. (1995), On the Form of Transfers to Special Interests, *Journal of Political Economy* 103 (6): 1210-1235.
- Chen, M. X. et Mattoo, A. (2008), « Regionalism in standards :good or bad for trade? », *Revue canadienne d'économique* 41.863-838 :(3)
- Clougherty, J. A. et Grajek, M. (2008), « The impact of ISO 9000 diffusion on trade and FDI: A new institutional analysis », *Journal of International Business Studies* 39(4): 613-633.
- Deardorff, Alan V. 1987. "Why Do Governments Prefer Nontariff Barriers?" *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy* 26:191-216. Available from: [deepblue.lib.umich.edu/bitstream/handle/2027.42/26747/0000299.pdf?sequence=1](http://deepblue.lib.umich.edu/bitstream/handle/2027.42/26747/0000299.pdf?sequence=1).
- Disdier, A.-C., Fontagné, L. et Mimouni, M. (2008), The Impact of Regulations on Agricultural Trade: Evidence from the SPS and TBT Agreements, *American Journal of Agricultural Economics*
- Disdier, A.-C. et Marette, S. (2010), « The Combination of Gravity and Welfare Approaches for Evaluating Nontariff Measures », *American Journal of Agricultural Economics* 92(3): 713-726.
- Eaton, J. et Grossman, G.M. (1986), Optimal Trade and Industrial Policy under Oligopoly, *Quarterly Journal of Economics* 101 (2): 383-406.
- Fontagné, L., Mimouni, M. et Pasteels, J.-M. (2005), « Estimating the Impact of Environmental SPS and TBT on International Trade », *Integration and Trade Journal* 22(9): 7-37
- Facchini, G., Van Biesebroeck, J. et Willmann, G. (2005), Protection for sale with Imperfect Rent Capturing, *Revue Canadienne d'économique* 39 (3): 845-873.
- Feenstra, R.C. (1986). Trade policy with several goods and market linkages, *Journal of international economics* 20 (3-4): 249-267.
- Fontagné, L., Mimouni, M. et Pasteels, J.-M. (2005), Estimating the Impact of Environmental SPS and TBT on International Trade, *Integration and Trade Journal* 22(9): 7-37.

- Goldberg, P.K et Maggi, G. (1999), Protection for sale: An empirical Investigation, *American Economic Review* 89 (5): 1135–1155.
- Gawande, K et Bandyopadhyay, U. (2000), Is Protection for Sale? Evidence on the Grossman–Helpman Theory of Endogenous Protection, *Review of Economics and Statistics* 82 (1): 139–152.
- Grossman, G.M et Helpman, E. (1994), Protection for sale, *American Economic Review* 84 (4): 833–850.
- G. Figueiredo de Oliveira & Péridy, L’impact des couts à l’échange sur le commerce des pays MENA : le rôle des couts directs et indirects liés au transport maritime, *Régions en développement* n° 41–2015.
- Harrigan, J. (1993), OECD imports and trade barriers in 1983, *Journal of International Economics*, vol. 35(1), pp. 91–111, août 1993
- Helpman, E, Melitz, M.J 1 Yeaple, S.R. (2004), Export Versus FDI with Heterogenous Firms, *American Economic Review* 94 (1): 300–316.
- Head K. (1994), Infant industry protection in the steel rail industry, *Journal of International Economics*, 37, p.141–165.
- Hoekman, B. et Nicita, A. (2011), Trade Policy, Trade Costs, and Developing Country Trade, *World Development* 39.2079–2069 :(12)
- James A. Brander, Export subsidies and international market share rivalry, *Journal of international economics*, North-holland, 1985, pp 85–90.
- Karray, Z. (2006, June). Boosting world trade in Tunisia and Egypt by cutting non-tariff barriers : Better imports for better exports, *Economic Research Forum Policy Brief*, 14.
- Kee H.L., Nicita, A & Ollarreaga, M. (2009), Estimating Trade restrictiveness indices, *The Economic Journal*, 119: 172–199.
- Kee, Hiau looi. (January 2009), Estimating Trade restrictiveness Indices, *the Economic Journal*, Vol.119, Issue 634, pp.172–189.
- Kee et al. (2009), Estimating Trade restrictiveness indices, *Economic Journal*, 119 : 172–199.
- Kono, D. (2006), Optimal Obfuscation: Democracy and Trade Policy Transparency, *American Political Science Review* 100 (3): 369–384.
- Krueger, Anne, (Jun., 1974), The Political Economy of the Rent-Seeking Society, *The American Economic Review*, Vol. 64, No. 3, pp. 291–303 (13 pages), available at: [www.jstor.org/stable/1808883?seq=1#metadata\\_info\\_tab\\_contents](http://www.jstor.org/stable/1808883?seq=1#metadata_info_tab_contents).
- Krueger A.O. et Tuncer B. (1982), An empirical test of the infant industry argument, *American Economic Review*, 72 (5), p.1142–1152.
- Latouche, K., Rainelli, P. et Vermersch, D. (1998), Food safety issues and the BSE scare: some lessons from the French case, *Food Policy* 23(5): 347–356.
- Leamer, E. (1990), Latin America as a target of trade barriers erected by the major developed countries in 1983, *Journal of Development Economics*, vol. 32(2), pp. 337–68, Avril 1990

- Levy, P.I. (2003), Non-tariff barriers as a test of political economy theories, dans Mitra, D. & Panagariya, A. (eds), *The Political Economy of trade, aid, and foreign investment policies*, Elsevier B.V, Amsterdam.
- Li, Y. et Beghin, J. C. (2012), « A Meta-Analysis of Estimates of the Impact of Technical Barriers to Trade », *Journal of Policy Modeling*
- Marette, S. et Beghin, J. C. (2010), « Are Standards Always Protectionist? », *Review of International Economics* 18..192-179 :(1)
- Mafra, I., Ferreira, I. M. P. L. V. O. et Oliveira, M. B. P. P., (2008) .Food authentication by PCR-based methods, *European Food Research and Technology* 227(3): 649-665.
- Maggi, G. & Rodriguez-Clare, A. (2000), Import Penetration and the Politics of Trade Protection, *Journal of International Economics* 5 (12): 287-304.
- Mayer, W. (1981). Theoretical considerations on negotiated tariff adjustments, *Oxford economic papers* 33 (1): 135-153.
- Melitz, M.J. (2003), The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocation and Aggregate Industry Productivity, *Econometrica* 71 (6): 1695-1725.
- Melitz, M.J. (2005), When and how Should Infant Industries be Protect?, *Journal of International Economics* 66 (1): 177-196.
- Michele Imbruno, China and WTO Liberalization: Imports, tariffs and non-tariff barriers, *China Economic Review*, Volume 38, April 2016, pp.222-237.
- Mustapha Khouilid, Abdellah Echaoui, The impact of Non-Tariff Measures on Moroccan foreign trade: Comparaison between developed and developing countries, *IOSR Journal of Economics and Finance*, Volume 8, Issue 3 Ver. II (May. - June. 2017), PP 48-57, <http://www.iosrjournals.org/iosr-jef/papers/Vol8-Issue3/Version-2/E0803024857.pdf>
- Otsuki, T., Wilson, J. S. et Sewadeh, M. (2001), « Saving two in a billion: quantifying the trade effect of European food safety standards on African exports », *Food Policy* 26(5): 495-514
- Paul R. Krugman, Is Free Trade Pass?, *The Journal of Economic Perspectives*, Vol.1, N°.2? Autumn? 1987.
- Qianhui Gao et al, (2016), Evaluating welfare Effects of Rice Import Quota in Japan: Based on Measuring Non-Tariff Barriers of SBS Rice Imports, *Sustainability*, 8, 817. [https://www.researchgate.net/publication/306328170\\_Evaluating\\_Welfare\\_Effects\\_of\\_Rice\\_Import\\_Quota\\_in\\_Japan\\_Based\\_on\\_Measuring\\_Non-Tariff\\_Barriers\\_of\\_SBS\\_Rice\\_Imports](https://www.researchgate.net/publication/306328170_Evaluating_Welfare_Effects_of_Rice_Import_Quota_in_Japan_Based_on_Measuring_Non-Tariff_Barriers_of_SBS_Rice_Imports).
- Varella Marcelo D, (2006), Propriété intellectuelle et semences : les moyens du contrôle des exportations agricoles par les entreprises multinationales, *Revue internationale de droit économique*, N°2, De Boeck, Bruxelles.
- Reardon, T. et Barrett, C. B. (2000), Agroindustrialization , globalization, and international development. An overview of issues, patterns, and determinants, *Agricultural Economics* 23 : .205-195

Riccardo Faini & Giuseppe Bertola , Import demand and non-tariff barriers: The impact of trade liberalization: An application to Morocco, Journal of Development Economics, Volume 34, Issues 1–2, November 1990, Pages 269–286

Rown, Chad & Trachman, Joel P (2009) , Brazil—Measures Affecting Imports of Retreaded Tyres: A Balancing Act, 8 (Special Issue 1) *World Trade Review* 85 (2009).

Rotemberg, J. J. et Saloner, G. (1988), « Tariffs vs Quotas with Implicit Collusion », *Revue canadienne d'économie* 22:244–237 :(2)

Robert Stehrer & Julia Grubler ,Mahdi Ghodsi , Assessing the impact of non tariff Measures on imports, The Vienna Institute for International Economic Studies ,February 2016, Available from: [cepr.org/sites/default/files/2486\\_GRUEBLER%20%20Assessing%20the%20Impact%20of%20NTMs%20on%20Imports.pdf](http://cepr.org/sites/default/files/2486_GRUEBLER%20%20Assessing%20the%20Impact%20of%20NTMs%20on%20Imports.pdf).

Sturm, D.M. (2006), Product Standards, Trade Disputes, and Protectionism, *Revue Canadienne d'économie* 39 (2): 564–581.

Steele, R. (2012). INTERNATIONAL STANDARD: a key solution to address non-tariff barriers to trade. In *International Trade Forum* (No. 3, p. 34). International Trade Centre

Swann, G. P., Temple, P. et Shrumer, M. (1996), Standards and Trade Performance: the UK Experience, *Economic Journal* ..1313 – 1297 :(438)106

Temple, P. et Urga, G. (1997), The competitiveness of UK Manufacturing: Evidence from Imports, *Oxford Economic Papers* 49(2): 207–227.

Tralac (2010). Determining the Scope and Nature of Non-Tariff Measures in Selected International Markets.

Walter, I. (1971). Nontariff Barriers and the Export Performance of Developing Economies, *The American Economic Review*, Vol.61, No.2, Papers and Proceedings of the Eighty Third Annual Meeting of the American Economic Association (May, 1971), pp.195–205

## **Working Papers:**

Abel-Koch, J. (2010), « Endogenous Trade Policy with Heterogeneous Firms », Discussion Paper 93, Center for Doctoral Studies in Economics, Universität de Mannheim.

Abel-Koch, J. (2010), Endogenous Trade with heterogeneous firms, Discussion Paper 93, Center for doctoral Studies in Economics, Universität de Mannheim.

Andrea Maneschi, How new is the "new Trade Theory" of the past two decades?, Vanderbilt university, Working Paper n° 00–W27, July 2000.

Banque Mondiale (2008), «A survey of non-tariff measures in East Asia and Pacific Region : Policy Research Report», Banque Mondiale, Washington (D.C.)

Baldwin, E.R., (1989). Measuring nontariff trade policies. Working Paper No.2978, National Bureau of economic research, 1050 Massachusetts Avenue, Cambridge, MA02138.

- Carrère, C., De Melo, J & .Wilson, J. (2011), « The distance puzzle and Low-income Countries : An Update », Working Paper/30, Fondation pour les études et recherché sur le développement international, Clermont Ferrand, France.
- Chen, M.X., Otsuki, T & .Wilson, J.S. (2006), Do Standards Matter for Export Success ,? Policy Research Working Paper 3809, Banque Mondiale, Washington (D.C.).
- Deardorff, A.V, & Stern, R.M .(1997). Measurement of Non-Tariff Barriers. OECD Economics Department-Working Papers No.179-OECD Publishing, (179), 118. <http://doi.org/10.1787/568705648470>.
- Denise Penello Rial, (2014), Study of average effects of non-tariff measures on trade imports, UNCTAD, Policy Issus in International Trade and Commodities Research Study Series No. 66, Available from: [unctad.org/system/files/official-document/itcctab68\\_en.pdf](http://unctad.org/system/files/official-document/itcctab68_en.pdf).
- Disdier, A-.C., Fekadu, B., Murillo, C & .Wong, S. A. (2008), « Trade Effects of SPS and TBT Measures on Tropical and Diversification Products », ICTSD Programme on Agricultural Trade and Sustainable Development, Issue Paper 12, Centre international pour le commerce et le développement durable, Genève.
- Ferrantino, M.J. (2006), Quantifying the trade and economic effects of non-tariff measures , OECD Trade Policy Working Paper 28, Organisation de coopération et de développement économiques, Paris.
- Gregory et al.(2010), Trade and the crisis: protect or recover, IMF Staff position note, April, 16. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/spn/2010/spn1007.pdf>
- Henn, Christian, and Brad McDonald, 2011, Protectionist Responses to the Crisis: Damage Observed in Product-Level Trade, IMF Working Paper 11/139 (Washington: International Monetary Fund).
- Henn, C. et Mcdonald, B. (2011), « Protectionist Responses to the Crisis: Damage Observed in Product-Level Trade », IMF Working Paper 11/139, Fonds monétaire international , Washington (D.C.).
- Hoekman, B & .Nicita, A. (2008), « Trade policy, trade costs, and developing country trade ,« World Bank Policy Research WP #4797
- Jaffée, S. et Henson, S. (2004), « Standards and Agro-food Exports from Developing Countries: Rebalancing the Debate »,« Policy Research Working Paper 3348, Banque Mondiale , Washington (D.C.).
- Karray,Z. (2016), %? “Boosting World Trade in Tunisia and Egypt by Cutting Non-Tariff Barriers: Better Imports for Better Exports”, ERF Policy Brief No. 14 | June
- Lopez Gonzalez, J. and Mendez Prra.M. (2010), Description of the Mediterranean trade and protection Database, MEDPRO-WP5.

Low, P., Marceau, G. et Reinaud, J. (2011), « The Interface Between the Trade and Climate Change Regimes: Scoping the Issues », ERSD Working Paper 2011-01 ,Organisation mondiale du commerce, Genève.

Moenius, J. (2004), «Information versus Product Adaptation: The Role of Standards in Trade », International Business and Markets Research Center Working Paper, Kellogg School of Management, Northwestern University

Moenius, J. (2004), Information versus Product Adaptation: The Role of Standards in Trade, International Business and Markets Research Center Working Paper, Kellogg School of Management, Northwestern University.

Moenius, J. (2006), Do National Standards Hinder or Promote Trade in Electrical Products, IEC Centenary Challenge Papers ,Commission électrotechnique internationale, Genève

Martinez, A., Mora, J. et Signoret, J. E. (2009), « The CoRe NTMs Database: A Compilation of Reported Non-Tariff Measures », Office of Economics Working Paper 2009-12A, U.S . International Trade Commission, Washington (D.C.)

Pauwelyn, J. (2007), «U.S. Federal Climate Policy and Competitiveness Concerns: the Limits and Options of International Trade Law», NI Working Paper 07-02 ,Nicholas Institute for Environmental Policy Solutions, Duke University

Rebeyrol, V. et Vauday, J. (2009), « Live or Let Die: Intra-Sectoral Lobbying on Entry », CES Working Paper 2008-36 ,Documents de Travail du Centre d'économie de la Sorbonne, Université Paris 1, Paris.

Sandrey, R., Smit, L., Fundira, T. and Edinger, H. (2008). Non-tariff measures inhibiting South African exports to China and India. Tralac Working Paper No6/2008.

<https://www.investopedia.com/terms/n/nontariff-barrier.asp>

Shepherd, B. (2007), « Product Standards, Harmonization, and Trade: Evidence from the Extensive Margin », Policy Research Working Paper 4390, Banque mondiale, Washington (D.C.).

Smith, G. (2009), «Interaction of Public and Private Standards in the Food Chain », OECD Food, Agriculture and Fisheries Working Paper 15, Organisation de coopération et de développement économiques, Paris.

Shepherd (B.) (2007) “Product standards, harmonisation, and trade: evidence from the extensive margin”, Policy Research Working Paper Series, No. 729, The World Bank, November.

Sudip Ranjan Basu, Hiroaki Kuwahara, Fabien Dumesnil, (2012). Evolution of non-tariff measures: emerging cases from selected developing countries, policy issues in international trade and commodities study series, N° 52, UNCTAD, Geneva. Available from [unctad.org/system/files/official-document/itcctab53\\_en.pdf](http://unctad.org/system/files/official-document/itcctab53_en.pdf).

Van Tongeren, F., Beghin J. and Marette S. (2009). A Cost Benefit Framework for the Assessment of Non-Tariff Measures in Agro-Food Trade, OECD Food, Agriculture and Fisheries Working Papers, No.21, OECD Publishing.

Vancauteran, M. et Weiserbs, D. (2005), «Intra-European Trade of Manufacturing Goods: An Extension of the Gravity Model», document de travail n° 16, Département des sciences économiques, U. C. Louvain.

Zouhour , Karray, (2013), Effects of NTMs on the Extensive and Intensive Margins to Trade: The Case of Tunisia and Egypt, ERF, Working paper n°.820.

## **Reports :**

Augier, P. & Péridy, N. (2010), The Inventory of NTMs in MENA Countries, World Bank Report, International Trade Department

Banque Mondiale, (2006), Indicateurs du développement dans le monde.

Banque Mondiale (2008a), A survey of Non-tariff in East Asia Pacific Region : Policy Research Report, Banque Mondiale, Washington (D.C.).

Banque Mondiale (2008b), non-tariff measures on goods trade in the East African Community, Banque Mondiale, Washington (D.C.).

Beghin, J.C., & Bureau, J.C. (2001). Measurement of sanitary, phytosanitary and technical barriers to trade. Consultant's report prepared for the food, Agriculture and fisheries Directorate, OECD,17-18.

Commission européenne, (1 Janvier 2018), Rapport de la commission au parlement européen et au conseil sur les obstacles au commerce et à l'investissement, Bruxelles.

P. R., Dave, R., et Meyer, L. A. (éds), Contribution of Working Group III to the Fourth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change, Cambridge University Press, Cambridge.

CNUCED, (2005), Rapport de la réunion d'experts sur les obstacles non tarifaires: méthodes , classification, quantification et incidences sur le développement, septembre 2005.

CNUCED, (2009), « Updated classification of Non-tariff Measures », Report to the Secretary General of UNCTAD, December 2009.

CNUCED (2005), Obstacles non tarifaires : Méthodes, classifications, quantifications et incidences sur le développement,

Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris/CCI, (2005), «Les prochains enjeux de la libéralisation commerciale: le démantèlement des obstacles non tarifaires au commerce ,« janvier 2005

CNUCED, (2017), Algérie : Cadre de politique commerciale, Nations Unies.



world economic Forum, the Global Competitiveness Report 2019, available from: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf)

Eric Burgeat, Gérard Viatte. (2001). Agricultural Policies in Emerging and Transition Economies 2001, Special Focus on Non-Tariff Measures, OECD, France, Available from: [/www.oecd.org/gov/pcsd/25498833.pdf](http://www.oecd.org/gov/pcsd/25498833.pdf)

Imani Development, (2007), « Inventaire des obstacles non tarifaires régionaux : rapport de synthèse pour le programme régional de facilitation du commerce », juin, 2007

International Trade Center/ ITC, (2011), « Sri Lanka: Company Perspectives », ITC, Genève.

Johnson, R. (2014). Sanitary and phytosanitary (SPS) and related non-tariff barriers to agricultural trade. Congressional Research Service.

Julien Gourdon (6 juin 2014), Mesures non tarifaires : que négocie-t-on avec les Etats-Unis ?, CEPPI.

Julia SCHMIDT, 2020. "The trade-enhancing impact of product standard harmonisation [L'impact positif de l'harmonisation des normes de produits sur le commerce international]," Bulletin de la Banque de France, Banque de France, issue 228. Available from: [publications.banque-france.fr/sites/default/files/medias/documents/820083\\_bdf228-2\\_trade\\_enhancing\\_vfinale.pdf](http://publications.banque-france.fr/sites/default/files/medias/documents/820083_bdf228-2_trade_enhancing_vfinale.pdf)

Kalenga,P. (2012), COMESA-EAC-SADC Tripartite Mechanism on Non-Tariff Barriers to Trade, Note d'information pour le Rapport sur le commerce mondial 2012.

Nicita,A.,& Gourdon,J. (2013). A preliminary analysis on newly collected data on non-tariff measures. United Nations Conference on Trade and Development.

OMC. (2012). Rapport sur le commerce mondial : commerce et politiques publiques, gros plan sur les mesures non tarifaires au XXIe siècle.

OMC. (2003). Rapport sur le commerce mondial: Evolution du commerce et de la politique commerciale.

OMC. (2014). Understanding The WTO: The Agreements on Standards and safety

MAST, (2008), First Progress Report to the Group of Eminent Persons on Non-tariff Barriers, juin.

OCDE, (2007), « Scoping Paper: economic assessment of Non-tariff Measures in agro-Food Trade, Groupe de travail mixte sur l'agriculture et les échanges », Octobre, 2007

Organisation mondiale du commerce (OMC) et Programme des Nations Unies pour l'environnement (PNUE) (2009), Commerce et Changement Climatique, OMC et PNUE, Genève.

Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), Fonds international de développement agricole (FIDA) ,Fonds monétaire international (FMI), Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) ,Programme alimentaire mondial (PAM), Banque mondiale, et al ,(2011) .Price Volatility in Food and Agricultura

Tralac (2010). Determining the Scope and Nature of Non-Tariff Measures in Selected International Markets.

### **PhD thesis:**

Leila Mkimer Bengeloune, Modélisation des barrières non tarifaires et leur impact sur les échanges internationaux : une application aux pays méditerranéens, thèse de doctorat, Université de Toulon, 11 Juin 2014.

Pienaar, N. (2005). Economic applications of product quality regulation in WTO Trade Agreement, Ph.D Theses, Department of Economics, Stockholm University.

### **International Conferences:**

Bao, X & ,Qiu, L. D. (2009). Quantifying the trade effects of technical barriers to trade : Evidence from China. In Asia Pacific Trade Seminars, Hong Kong (A1620).

Robert Steher, Influence of Tariffs and non-Tariff Barriers on Ukraine's Imports: Would the WTO Membership Make Change?, Prepared for the Sixth Annual Conference of the European Study Group (ETSG), 9-11 September 2004, Nottingham, UK?  
<https://www.etsg.org/ETSG2004/Papers/Movchan.pdf>

### **Websites**

Anne-Célia Disdier. (2009), Les normes réglementaires, un protectionnisme déguisé ?, la vie des idées, 2 Décembre, From : [lavedesidees.fr/Les-normes-reglementaires-un.html](http://lavedesidees.fr/Les-normes-reglementaires-un.html).2021/09/05

Deardorff, A.V.(2012), Easing the burden of NTB's, in,

<http://www.tradeforum.org/article/Easing-the-burden-of-non-tariff-barriers/>

Julia Schmidt, Obstacles au commerce : au-delà des droits de douane, (15/11/2018), <https://www.finance-gestion.com/vox-fi/obstacles-au-commerce-au-dela-des-droits-de-douane/>

# الملاحق

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية و الشعبية  
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي  
جامعة وهران (2) أحمد بن أحمد  
كلية العلوم الاقتصادية، علوم التسيير و العلوم التجارية



استبيان خاص بالقيود غير التعريفية أمام التجارة و أثرها على تحرير التجارة  
الخارجية في الجزائر (Questionnaire)

تهدف هذه الدراسة إلى تحليل وجهة نظر المستوردين حول القيود غير التعريفية و أثرها على تحرير التجارة الخارجية في الجزائر؟. و سيتم التركيز فقط على عمليات الاستيراد مما يتطلب جهدا معتبرا لجرد و قياس القيود غير التعريفية التي تعترض نشاطكم خلال سلسلة عمليات الاستيراد أو التصدير. و نعلمكم أن هذا العمل يدخل في إطار إنجاز دكتوراه علوم بكلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية و علوم التسيير ضمن إطار مشروع بحثي معتمد من طرف وزارة التعليم العلي تحت رقم: **F01L01UN310320190002** و بعنوان " قياس القيود غير التعريفية و أثرها على المبادلات التجارية: بالتطبيق على الاقتصاد الجزائري ". و لذلك، نرجو من حضرتكم التكرم بالإجابة على أسئلة الاستبيان بكل موضوعية و صراحة من أجل أهداف التحليل العلمي، كما نعلمكم أنه سيتم التعامل مع كل الإجابات و المعلومات التي تقدمونها في إطار إعداد هذا البحث بكل سرية تامة، و لن يتم استخدامها إلا لأغراض البحث العلمي فقط شاكرين لكم حسن تعاونكم.

مع خالص الشكر و التقدير

أ.د. زايري بلقاسم

رئيس مشروع البحث (PRFU)

مزراق عثمان

طالب دكتوراه و عضو مشروع البحث

أولاً: معلومات عامة حول الشركة

## I-Identification de l'entreprise

1-إسم الشركة (Noms de l'entreprise):

.....  
.....

2-المقر الاجتماعي (Siège social):

.....  
.....

3-تاريخ إنشاء الشركة (Année de création):

.....

4-عدد العمال (Effectifs):

.....

5-حدد قطاع و رمز النشاط الرئيسي للشركة (التصنيف الصناعي) (Secteur d'activité)

.....  
.....  
.....

6-طبيعة النشاط (Nature de l'activité)

Revente en état\* سلع موجهة للبيع على حالتها ( )

Production\* الإنتاج ( )

-تحويل (Transformation)

-تركيب (Assemblage)

\*التصدير

7-أذكر منتجات الشركة حسب طبيعة النشاط؟

.....  
.....  
.....  
.....

8-حجم المؤسسة (Taille de l'entreprise)

شركة كبيرة (Grand entreprise)

- شركة متوسطة (Moyenne)
- شركة صغيرة (**Petite**)
- شركة مصغرة (Micro)

**9- نوع الشركة من حيث طبيعة رأس المال**

- شركة خاصة (Privée)
- شركة عمومية (Publique)
- شركة مختلطة (Mixte)

**10- نوع الشركة من حيث نوع العمليات:**

- شركة تجارية
- شركة صناعية
- شركة مختلطة

**11- أذكر أهم الدول التي يتم التعامل معها تجاريا حسب الأهمية؟**

.....

.....

.....

.....

.....

**12- هل تتعرضون إلى القيود غير التعريفية أثناء عمليات الاستيراد؟**

نعم  لا

إذا كانت الإجابة بنعم: كم تقدر عدد هذه القيود بالتقريب خلال كل مراحل عملية الاستيراد؟.....

**13- رتب حسب درجة التقييد القيود غير التعريفية التالية؟**

- التدابير المالية و اللوائح المتعلقة بأسعار الصرف
- الإجراءات المتعلقة بجمركة السلع
- الإجراءات المتعلقة بالتجارة ( SPS و OTC )
- القيود الإجرائية و الإدارية
- بيئة الأعمال و اللوجستيك

القسم الثاني: تقييم عام لتدابير تنظيم عمليات الاستيراد

1- كيف تقيمون إجراءات تنظيم و تأطير التجارة الخارجية في الجزائر : ضع علامة (X) على الخانات المصنفة

	حديثه ( Modernes )		غير المتسقة و المعقدة جدا (Complicuées)
	مرنة (Souples)		مكلفة (Coûteuses)
	غير مكلفة (Non-Couteuses)		غير شفافة (Non transparentes)
	شفافة (transparentes)		غير منتظمة ( Irrégulières )
	منتظمة ( Régulières )		تعسفية ( Arbitraires )
	غير تعسفية (non arbitraires)		غير مستقرة (instables)
	مستقرة (Stables)		
خصائص أخرى اذكرها.....			
.....			
.....			
.....			

2- من وجهة نظركم متى تتحول إجراءات تنظيم عمليات الاستيراد إلى قيود أمام التجارة؟:


\* عندما يجد المتعامل صعوبة كبيرة في الامتثال لهذه الإجراءات و التدابير .

\* عندما تكون مكلفة جدا من حيث الوقت و المال .

\* عندما تكون جد معقدة .

\* عندما يكون هناك تعسف في استعمال السلطة من طرف الموظفين الإداريين .

\* عندما تكون غير واضحة و غير شفافة (عدم إتاحة المعلومات حول متطلبات الاستيراد).

اذكر عدد و نوع الوثائق الضرورية لعمليات الاستيراد؟.....

3- التدابير المالية و اللوائح المتعلقة بأسعار الصرف (Mesures Financières)

أولا: كيف تقيم التدابير المالية الخاصة بتمويل عمليات الاستيراد

معقدة جدا  تقييدية  مكلفة  طبيعية/ معقولة  مرنة  سريعة

خصائص أخرى أذكرها:

.....

.....

.....

ثانياً: أذكر أهم القيود المالية التي تواجهونها أثناء عمليات الاستيراد:

التوطين البنكي المسبق

إجراءات الحصول على العملة الأجنبية اللازمة لتمويل الواردات

المشاكل المرتبطة بأسعار الصرف الأجنبي

الشروط و الإجراءات البنكية الخاصة بتمويل الواردات

قيود أخرى ذات طابع مالي اذكرها:

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

ثالثاً: تحديد نسبة تكلفة التدابير المالية من إجمالي قيمة الاستيراد؟

.....  
.....

رابعاً: ما هي التدابير المالية الأكثر تقييداً و التي تؤدي إلى زيادة في تكاليف الاستيراد؟

1-.....  
2-.....  
3-.....  
4-.....  
5-.....

ما هو عدد الوثائق المطلوبة في عملية التوطين البنكي؟

.....

3- هل يتم تطبيق نظام الحصص على استيراد أي من مدخلات الإنتاج في مصنعكم أو المنتجات النهائية المستوردة

المماثلة/المنافسة لمنتجاتكم؟

نعم  لا

إذا كان الجواب نعم: حدد المنتج الذي يطبق عليه نظام الحصص و كمية الحصص المسموح باستيرادها سنوياً

.....  
.....  
.....

4-متطلبات ترخيص الاستيراد:

معقدة جداً  تقييدية  مكلفة  طبيعية/معقولة  مرنة  سريعة

تقدير نسبة تكلفتها من إجمالي قيمة المستوردات/ أو وحدة الإنتاج



5-هل تقدم السلطات العمومية تسهيلات خلال عملية الاستيراد؟

نعم  لا

إذا كان الجواب بنعم: تحديد نوعية التسهيلات و ما هو أثرها في تخفيض تكاليف الإنتاج

.....  
.....  
.....

5-هل يطلب منكم عند استيراد مدخلات الإنتاج شهادة المنشأ؟

نعم  لا

في حالة ما إذا يطلب منكم شهادة المنشأ هل يشكل ذلك تكلفة إضافية على سعر المنتج.

نعم  لا

6-هناك شروط أخرى يتم فرضها عند وصول البضائع إلى الميناء مثل:

- شروط خاصة بالصحة و السلامة  
 شروط التعبئة و التغليف  
 معايير خاصة بالشروط البيئية  
 معايير المنتج  
 إجراءات الوسم (المعايير التقنية)  
تدابير أخرى أذكرها؟

.....  
.....  
.....  
.....

7-كيف تقيمون الإجراءات الجمركية و إجراءات الدخول الإدارية

-غياب الشفافية و التجانس في تطبيق التشريعات الجمركية

-غياب موظفين مؤهلين

-تعقد الإجراءات الجمركية

-ثقل إداري

8-كيف تقيمون إجراءات التخليص الجمركي:

إجراء طويل

إجراء بيروقراطي و غير منظم

إجراء مكلف

تغيير على نحو متكرر، و عدم نشر المعلومات حول هذه الإجراءات و الوثائق المتعلقة بما بشكل كاف.

وجود مشكلات متعلقة بتوفر الموظفين و تدريبهم.

### 9- كيف تقيمون عمليات الإفراج عن البضائع

بطيئة (ثقل إداري)  تقييدية  مكلفة  طبيعية/ معقولة  مرنة  سريعة

أذكر بعض أسباب التأخير في الإفراج عن البضائع

.....\*

.....\*

.....\*

.....\*

### 10- كفاءة التقييم الجمركي للبضائع المستوردة

بطيئة جدا  تقييدية  مكلفة  طبيعية/ معقولة  مرنة  سريعة

تقدير نسبة تكلفتها من إجمالي قيمة المستوردات/ أو وحدة الإنتاج:.....

## القسم الثاني: القيود الإجرائية (Obstacles Procéduraux) و بيئة الأعمال المرافقة لعمليات الاستيراد

### 1- أذكر أهم القيود الإجرائية المرتبطة بعمليات الاستيراد:

.....\*

.....\*

.....\*

.....\*

.....\*

.....\*

.....\*

.....\*

.....\*

### 2- كيف يتم حل القيود التي قد تعرقل السير الحسن لعمليات الاستيراد (النقل، الجمركة، التلخيص الجمركي)

- استعمال المبادرات الخاصة
- تقديم حوافز للموظفين (دفع عمولات و رشاوى).
- كراء السجلات التجارية
- اللجوء إلى المحاكم لحل النزاعات

3- كيف يتم الحصول على المعلومات المتعلقة بإجراءات الاستيراد؟

-مجهود شخصي

-المواقع الرسمية

-النقابات و الجمعيات

-غرفة التجارة

4-تقييم خدمات الميناء

ارتفاع تكاليف النقل

ضعف درجة كفاءة البنية التحتية

إشكالات برمجة عمليات فحص البضائع.

مشاكل مرتبطة بتفريغ السلع.

مشاكل خاصة بطريقة و نوعية التخزين.

عمليات السرقة.

مشكلة المكوث المطول للسفن و ما ينجر عنه من رسوم و غرامات تأخير.

مكوث البضاعة في المخازن المؤقتة

القسم الثالث: الإصلاحات في مجال تسهيل التجارة

1- ما هي التدابير التي ترونها مناسبة لتسهيل عمليات التجارة الخارجية (الوقت، عدد الوثائق و تكلفة الاستيراد)؟.

.....-1

.....-2

.....-3

.....-4

.....-5

.....-6

2- من وجهة نظرك ما هي التدابير الأكثر فعالية في مجال تخفيض تكاليف التجارة؟

الإصلاحات الجمركية (تبسيط الإجراءات الجمركية من خلال تسهيل و رقمنة أنظمة الجمركة و التخفيف من الإجراءات)

الإصلاحات في مجال التعريفات الجمركية و كل التكاليف الإضافية المفروضة على العمليات

عصرنة البنية التحتية للنقل و تحسين اللوجستيات و مواقع الفحص و التفتيش

تحسين تدابير الحصول على مصادر تمويل عمليات التجارة

تحسين الإجراءات عند الحدود (تسهيل المبادلات)

إلغاء كل التكاليف الإضافية و التكاليف المفروضة على عمليات الاستيراد

- الشفافية و توفير المعلومات المتعلقة بمتطلبات و شروط عمليات التجارة.
- تحسين و تطوير الموانئ لتقليل وقت و تكلفة التخليص الجمركي، الفحص و التفتيش و تمديد ساعات العمل لخفض الاختناقات على مستوى الميناء.
- إنشاء مخازن خارج الميناء.
- تحسين التنسيق بين السلطات التنظيمية
- مراجعة المستندات و الإجراءات اللازمة أو المطلوبة للإفراج عن الشحنات.
- إنشاء الموانئ الخاصة لتكسير هيمنة و احتكار الموانئ من طرف مؤسسات الميناء.

### 3-هناك محاولات حكومية لتطوير عدة تدابير لتسهيل التجارة :

هل تم تنفيذ أي من هذه الإصلاحات

نعم  لا

إذا كان الجواب نعم: كيف تقيمون مستوى و نوعية هذه الإصلاحات؟

.....

.....

.....

### 4-هل كان لهذه الإصلاحات اثر على عمليات الاستيراد /التصدير لجهة الوقت، و التكلفة أو عدد من المستندات

المطلوبة للصادرات/الواردات؟:

نعم  لا

### 5-هل أنت على علم باي من الخطوات الحكومية الجارية في مجال التجارة و الجمارك أو تغييرات في عمليات الموانئ التي

تؤثر على الوقت، عدد الوثائق أو تكلفة الصادرات/ الواردات في المستقبل؟:

نعم  لا

### 6-ما هي أثار هذه التدابير على عمليات الاستيراد التي تقومون بها؟

.....-1

.....-2

.....-3

.....-4

.....-5

.....-6

نشكركم على التعاون

الملحق رقم (2): غرامات التأخير لأهم شركات الملاحة البحرية الناشطة على مستوى ميناء وهران

CMA-CGM			
الوحدة بالدولار الأمريكي / اليوم USD / JOUR			
الحاويات المبردة CONTENEURS FRIGOS			
مدة الإعفاء 5 أيام			
عدد الأيام	حاوية 20 قدم	حاوية 40 قدم	حاوية 45 قدم
من اليوم 6 حتى اليوم 11	55	110	110
من اليوم 12 حتى اليوم 30	100	200	200
من اليوم 31 حتى اليوم 90	120	240	240
الحاويات الخاصة Open Top, Flat, Tank			
مدة الإعفاء 15 أيام			
عدد الأيام	حاوية 20 قدم	حاوية 40 قدم	حاوية 45 قدم
من اليوم 16 حتى اليوم 40	33	66	66
من اليوم 41 حتى اليوم 60	51	102	102
من اليوم 61 حتى اليوم 90	67	134	134
الحاويات الناقلة للمواد الخطرة CONTENEURS DANGEREUX			
مدة الإعفاء 12 أيام			
عدد الأيام	حاوية 20 قدم	حاوية 40 قدم	حاوية 45 قدم
من اليوم 13 حتى اليوم 42	30	60	60
من اليوم 43 حتى اليوم 57	60	120	120

180	180	90	من اليوم 58 حتى اليوم 90
<b>CONTENEURS DRY</b> الحاويات النمطية			
مدة الإعفاء 15 أيام			
حاوية 45 قدم	حاوية 40 قدم	حاوية 20 قدم	عدد الأيام
52	52	26	من اليوم 16 حتى اليوم 40
96	96	48	من اليوم 41 حتى اليوم 60
<b>MSC</b>			
الوحدة بالدولار الأمريكي/اليوم USD/JOUR			
<b>CONTENEURS FRIGOS</b> الحاويات المبردة			
مدة الإعفاء 3 أيام			
حاوية 45 قدم	حاوية 40 قدم	حاوية 20 قدم	عدد الأيام
110	110	55	من اليوم 4 حتى اليوم 15
220	220	110	من اليوم 16 حتى اليوم 180
<b>Open Top, Flat, Tank</b> الحاويات الخاصة			
مدة الإعفاء 15 أيام			
حاوية 45 قدم	حاوية 40 قدم	حاوية 20 قدم	عدد الأيام
40	40	20	من اليوم 16 حتى اليوم 22
80	80	40	من اليوم 23 حتى اليوم 70
120	120	60	من اليوم 71 حتى اليوم 180
<b>CONTENEURS DRY</b> الحاويات النمطية			
مدة الإعفاء 15 أيام			
حاوية 45 قدم	حاوية 40 قدم	حاوية 20 قدم	عدد الأيام

36	36	18	من اليوم 16 حتى اليوم 22
74	74	37	من اليوم 23 حتى اليوم 70
116	116	52	من اليوم 71 حتى اليوم 180
<b>MAERSK</b>			
الوحدة بالدولار الأمريكي/اليوم USD/JOUR			
<b>CONTENEURS FRIGOS</b> الحاويات المبردة			
مدة الإعفاء 10 يوم			
حاوية 40 قدم		حاوية 20 قدم	عدد الأيام
210		100	من اليوم 11 حتى اليوم 30
230		120	من اليوم 31 حتى اليوم 90
<b>Open Top, Flat, Tank</b> الحاويات الخاصة			
مدة الإعفاء 15 أيام			
حاوية 45 قدم	حاوية 40 قدم	حاوية 20 قدم	عدد الأيام
60		30	من اليوم 16 حتى اليوم 22
100		50	من اليوم 23 حتى اليوم 60
130		65	من اليوم 61 حتى اليوم 90
<b>CONTENEURS DRY</b> الحاويات النمطية			
مدة الإعفاء 15 أيام			
حاوية 40 قدم		حاوية 20 قدم	عدد الأيام
45		25	من اليوم 16 حتى اليوم 22
85		45	من اليوم 23 حتى اليوم 60
118		60	من اليوم 61 حتى اليوم 90

<b>ARKAS</b>			
الوحدة بالدولار الأمريكي/اليوم USD/JOUR			
<b>CONTENEURS FRIGOS</b> الحاويات المبردة			
مدة الإعفاء 2 يوم			
عدد الأيام	حاوية 20 قدم	حاوية 40 قدم	
من اليوم 3 حتى اليوم 9	66	132	
من اليوم 10 حتى اليوم 180	83	165	
<b>Open Top, Flat, Tank</b> الحاويات الخاصة			
مدة الإعفاء 7 أيام			
عدد الأيام	حاوية 20 قدم	حاوية 40 قدم	حاوية 45 قدم
من اليوم 8 حتى اليوم 14	33	66	
من اليوم 15 حتى اليوم 30	84	168	
من اليوم 31 حتى اليوم 180	144	288	
<b>CONTENEURS DRY</b> الحاويات النمطية			
مدة الإعفاء 7 أيام			
عدد الأيام	حاوية 20 قدم	حاوية 40 قدم	
من اليوم 8 حتى اليوم 14	11	22	
من اليوم 15 حتى اليوم 30	28	56	
من اليوم 31 حتى اليوم 180	48	96	
<b>UNITED SEAS SHIPPING</b>			
الوحدة بالأورو /اليوم EUR/JOUR			



CONTENEURS FRIGOS الحاويات المبردة			
مدة الإعفاء 2 يوم			
عدد الأيام	حاوية 20 قدم	حاوية 40 قدم	
بعد اليوم الثاني	250	250	
Open Top, Flat, Tank الحاويات الخاصة			
مدة الإعفاء 15 أيام			
عدد الأيام	حاوية 20 قدم	حاوية 40 قدم	حاوية 45 قدم
من اليوم 16 حتى اليوم 30	20	40	
من اليوم 31 حتى اليوم 60	50	80	
من اليوم 61 حتى اليوم 180	100	160	
CONTENEURS DRY الحاويات النمطية			
مدة الإعفاء 15 أيام			
عدد الأيام	حاوية 20 قدم	حاوية 40 قدم	
من اليوم 16 حتى اليوم 30	10	20	
من اليوم 31 حتى اليوم 60	25	40	
من اليوم 61 حتى اليوم 180	50	80	

المصدر: عز الدين ربيع، أثر الأنشطة اللوجستية في الميناء على المكوث المطول للحاويات (دراسة حالة ميناء وهران)، مذكر تخرج للحصول على شهادة ماستر في المالية و التجارة الدولية، تحت إشراف الأستاذ زايري بلقاسم.

## « L'impact des restrictions non tarifaires sur la libéralisation des échanges dans les pays en développement (cas de l'Algérie) »

### Résumé :

L'objectif de notre thèse de doctorat est d'évaluer le point de vue des entreprises importatrices sur les mesures non tarifaires-MNT. Pour répondre à la problématique de l'étude nous avons utilisé l'approche du Centre International du commerce, qui s'appelle l'évaluation directe, qui est représentée sur la base d'une enquête administrée directement touchant un échantillon de 30 entreprises activant au niveau du port d'Oran, afin d'identifier les obstacles les plus importantes auxquelles elles sont confrontées. Après avoir analysé les résultats de l'étude, nous sommes parvenus à déterminer les aspects restrictifs associés aux activités de l'entreprise, qui se traduisent par des MNT lourdes et coûteuses imposées par le gouvernement, des procédures qui augmentent les coûts de conformité et les inefficacités dans le climat des affaires lié au commerce. Enfin, la thèse se termine par une série de recommandations qui mettent l'accent sur le rôle accru des pouvoirs publics dans la simplification et mesures de facilitations mis en vigueur, ce qui reste le plus grand défi auquel sont confrontées les politiques de réforme commerciale ainsi que l'amélioration de l'environnement des affaires.

**Mots clés :** Mesures non tarifaires, Importations, Algérie, Enquête, port d'Oran.

## « The impact of non-tariff restrictions on trade liberalization in developing countries (the case of Algeria) »

### Abstract:

The purpose of the present PhD thesis paper is to evaluate importing Companies view of Non-tariff Measures-NTMs. So, to answer the problem of the study we used the International Trade Center approach, which is called the direct assessment, which is represented in a survey that is administered directly on a sample of 30 companies in the Wilaya of Oran, in order to benefit from their experiences in identifying the most important restrictions that they face. After analysing the results of the study, we came to determine the restrictive aspects associated with the company activities, which is represented in cumbersome and costly NTMs that government impose, procedures that increase the costs of compliance and the inefficiencies in the trade-related business environment. Finally, the paper concludes with a set of recommendations that emphasize the greater role for public authorities in simplifying all the approved processes and procedures, which remains the biggest challenge facing trade reform policies as well as improving the business environment.

**Key words:** Non-tariff measures; import; Algeria; Survey; Oran Port

### "أثر القيود غير التعريفية على تحرير التجارة بالدول النامية (حالة الجزائر) "

#### الملخص:

تهدف هذه الأطروحة إلى تقييم وجهة نظر الشركات المستوردة حول التدابير غير التعريفية. و للإجابة على إشكالية الدراسة تم الاستعانة بمقاربة مركز التجارة الدولية التي يطلق عليها بالتقييم المباشر (أو المقاربة الشاملة) و التي تتمثل في مسح يتم إدارته بطريقة مباشرة على عينة تكونت من 30 شركة بولاية وهران، من أجل الاستفادة من تجاربهم في التعرف على أهم القيود التي يتعرضون لها. و بعد تحليل نتائج الدراسة توصلنا إلى تحديد جوانب التقييد التي تترافق مع نشاط الشركات و التي تتمثل في القيود غير التعريفية المرهقة و المكلفة، القيود الإجرائية التي تؤدي إلى زيادة تكاليف الامتثال للتدابير غير التعريفية و عدم الكفاءة في بيئة الأعمال المرتبطة بالتجارة. و لهذا توصي الدراسة بدور أكبر للسلطات العمومية في تبسيط كل العمليات و الإجراءات المعتمدة و التي تبقى أكبر تحدي يواجه سياسات الإصلاح التجاري إلى جانب تحسين بيئة الأعمال.

**كلمات مفتاحية:** ميناء هيران مسح؛ الجزائر؛ استيراد؛ تدابير غير تعريفية؛