

جامعة وهران
كلية العلوم الاقتصادية، علوم التسيير و العلوم التجارية

مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية

تخصص: اقتصاد دولي

الموضوع:

المواهب غير المعروفة على تحرير التجارة الخارجية: حالة الجزائر

تحت إشراف:
أ.د. دربال عبد القادر

من إعداد الطالب:
للـ مزارق عثمان

أعضاء لجنة المناقشة

رئيسا	جامعة وهران	أستاذ التعليم العالي	أ.د. شوام بوشامة
مقررا	جامعة وهران	أستاذ التعليم العالي	أ.د. دربال عبد القادر
مناقشا	جامعة وهران	أستاذ التعليم العالي	أ.د. بن باير الحبيب
مناقشا	جامعة وهران	أستاذ التعليم العالي	أ.د. زايري بلقاسم

الموسم الجامعي: 2012/2011

شكر و تقدير

أحمد الله العلي الكريم الذي وفقني إلى إتمام هذا العمل

أهدي هذا العمل المتواضع إلى

روح والدي الذي أرجو من الله أن يتغمده برحمته الواسعة

إلى أمي أطل الله في عمرها

إلى مشرفي على هذا العمل الأستاذ دربال عبد القادر

و إلى كل أفراد عائلتي و أصدقائي

بعد الحمد لله و الثناء عليه على ما وهبنيهِ من نعمة العقل و العلم
أتقَد بشكري الجزيل إلى كل من كان له الفضل عليّ بعد الله تعالى

في إنجاز هذا العمل المتواضع

الذي نرجو من الله تعالى أن يكون خالصاً لوجهه الكريم

و أخص بالذكر في هذا أستاذي الكريم

المشرف على هذا العمل الأستاذ دربال عبد القادر على توجيهاته التي كانت سندا و

عونا لي

خلال إنجازي لهذا العمل، و كل أساتذتي و من كان له الفضل علي

و لا أنسى الأستاذ زايري بلقاسم على توجيهاته القيمة. كما أشكر زملائي بإدارة

الجمارك

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات

فهو وليّ و متوكلي لكل توفيق.

فهرس المحتويات

أ	كلمة شكر و تقدير
ب	الإهداء
1	الفهرس
06	قائمة الجداول و الأشكال
08	الإشكالية العامة
14	الفصل الأول: الإطار النظري العام للسياسات التجارية.....
14	مقدمة الفصل.....
15	المبحث الأول: مفهوم و أهداف السياسات التجارية.....
15	1- مفهوم السياسات التجارية.....
16	2- أشكال السياسات التجارية.....
16	2-1- سياسة الحماية و مبرراتها.....
17	2-1-1-2- الأهداف الاقتصادية.....
33	2-1-2- الأهداف الاجتماعية.....
34	2-1-3- المبررات الأمنية و السياسية.....
36	2-2- سياسات التبادل و مبرراته.....
39	3- السياسات التجارية الوطنية و المفاضلة بين الحماية و الحرية.....
40	المبحث الثاني: الوسائل و الأساليب الفنية المستخدمة في تحقيق أهداف السياسات التجارية.....
40	1- الأساليب السعرية.....
40	1-1- الرسوم الجمركية.....
55	1-2- أسلوب الدعم.....
60	1-3- الإغراق.....
64	1-4- الرقابة على سعر الصرف وتخفيض قيمة العملة.....
65	2- القيود الكمية.....

66	1-2- نظام الحظر.....
66	2-2- نظام الحصص.....
69	3-2- تراخيص الاستيراد.....
70	4-2- القيود الطوعية للصادرات.....
72	3- الأسس والأساليب التنظيمية.....
73	1-3- المعاهدات التجارية.....
73	2-3- المعاهدات التجارية.....
73	3-3- اتفاقات الدفع.....
73	4-3- التكتلات الاقتصادية.....
75	3-2- الأسس و الأساليب الإدارية و النوعية.....
76	3-2-1- التشدد في تطبيق التعريفات الجمركية.....
76	3-2-2- التعنت في تقدير قيمة الواردات.....
76	3-2-3- التشدد في تطبيق اللوائح الصحية.....
76	3-2-4- التمييز في أسعار النقل.....
76	3-2-5- عرقلة نشاط المندوبين التجاريين.....
76	3-2-6- مقاطعة المنتجات الأجنبية.....
76	3-2-7- الحواجز التقنية.....
77	3-2-8- قواعد دخول الأسواق العامة.....
78	3-2-9- الرسوم و الأعباء الداخلية.....
78	3-2-10- شرط المدخل المحلي.....

80	3-2-11-الاشتراطات البيئية و الصحية.....
81	3-2-12-قواعد المنشأ.....
84	المبحث الثالث: الأسس و المقاربات النظرية و التجريبية حول السياسات التجارية.....
84	1-المقاربات الكلاسيكية.....
84	2-مقاربات المؤسسات الدولية.....
85	3-مؤتمر الدوحة.....
86	2-السياسات التجارية الإستراتيجية.....
87	2-1-إستراتيجية الضريبة لاقتلاع ربح الاحتكار الأجنبي.....
90	2-2-إستراتيجية وفورات الحجم الاقتصادي في إطار الاحتكار الثنائي.....
95	2-3-إستراتيجية البحث و التطوير و مبيعات الشركة المحلية.....
97	2-4-الدعم المالي للصادرات في إطار الاحتكار الثنائي.....
101	خاتمة الفصل.....
102	الفصل الثاني: اثر الحواجز غير التعريفية على تحرير التجارة الخارجية.....
102	المقدمة.....
103	المبحث الأول: تطور السياسات التجارية في الجزائر.....
103	1-مرحلة رقابة الدولة للتجارة الخارجية (1962-1969).....
109	2-مرحلة احتكار الدولة للتجارة الخارجية (1970 - 1989).....
110	2-1-مرحلة الاحتكار المسير من قبل الشركات العمومية لحساب الدولة.....
112	2-2-مرحلة احتكار الدولة للتجارة الخارجية.....
117	3-مرحلة تحرير التجارة الخارجية.....
118	3-1-مرحلة التحرير المقيد للتجارة الخارجية.....
120	3-2-مرحلة التحرير التام للتجارة الخارجية.....
122	2-3-مرحلة العودة إلى التقييد و المراقبة.....
123	2-4-مرحلة التحرير الكامل لقطاع التجارة الخارجية.....

128	المبحث الثاني: أنواع القيود غير التعريفية في الجزائر.....
128	1-الإجراءات و الوسائل التقنية.....
129	1-1-مراقبة المطابقة و النوعية.....
131	1-2-وسم السلع الغذائية.....
132	1-3-القيود الفنية.....
133	1-4-الإجراءات الإدارية المسبقة.....
133	1-5-الاشتراطات البيئية و الأمنية.....
134	2-الإجراءات الجمركية بشتى أنواعها قبل، أثناء و بعد التخليص الجمركي.....
134	1-2-الإجراءات الأولية للجمركة.....
134	2-2-التصريح الجمركي المفصل.....
135	2-3-الرقابة الجمركية على التصريح المفصل.....
135	2-4-تصفية الحقوق و الرسوم.....
136	2-5-رفع البضائع.....
136	2-6-المشكلات الناجمة عن الممارسات الجمركية.....
139	2-7-الأجال المتعلقة بفحص البضائع.....
141	2-8-العراقيل على مستوى نظام الإعلام الآلي للتسيير الآلي للبضائع.....
143	3-العوامل الإدارية، و الإجراءات المؤسساتية.....
143	3-1-القيود الإدارية.....
143	3-2-قواعد المنشأ (فيما يخص السلع محل اتفاقيات الشراكة).....
146	3-3-القيمة لدى الجمارك و إشكالية تطبيق المادة 16 من قانون الجمارك.....
148	3-4-طول آجال و تعقد الإجراءات.....
150	3-4-نظام الحصص (نظام الحصص 1025 لدى الجمارك).....
150	3-6-القيود المالية.....
152	المبحث الثالث: أثر القيود غير التعريفية على تحرير التجارة الخارجية في الجزائر: دراسة مسحية على مستوى ميناء وهران.....
152	1-تحليل أهم التدفقات التجارية على مستوى ميناء وهران حسب التصريحات الجمركية المفصلة.
152	1-1-عدد التصريحات الجمركية.....
152	1-2-تقسيم التدفقات السلعية حسب الأروقة المعتمدة.....

154	2-دراسة حالة لأهم الحواجز غير الجمركية التي تواجه عمليات الاستيراد على مستوى ميناء وهران.....
155	2-1-الإجراءات المسبقة للاستيراد.....
155	2-2-احتكار خدمات الميناء.....
156	2-3-الإجراءات الجمركية.....
156	2-4-نوعية خدمات الشحن و التفريغ و التخزين.....
158	3-أهم الإجراءات الخاصة بتسهيل عمليات الاستيراد على مستوى الميناء.....
158	3-1-التسهيلات الجمركية و أثرها على الاقتصاد الوطني.....
159	3-2-أنواع التسهيلات المقدمة من طرف إدارة الجمارك.....
159	3-2-1-نظام المتعامل الاقتصادي المعتمد.....
159	3-2-2-التسهيلات المتعلقة بالجانب الإجرائي لعملية الجمركة.....
160	3-2-3-فيما يخص الإجراءات التمهيديّة للجمركة.....
161	3-2-4-فيما يخص التصريح المفصل.....
164	3-2-5-إجراءات الجمركة في الموطن.....
164	3-2-6-تسيير المخاطر و المسار الأخضر كنوع من التسهيلات.....
167	3-2-7-تطبيق الرقابة اللاحقة و اعتماد الأنظمة الجمركية الاقتصادية.....
170	3-2-8-تطوير نظام الإعلام الآلي.....
171	3-2-9-تقليص اجل مكوث البضائع لدى الجمارك كميّار للنجاعة.....
171	3-2-10-التسهيلات الممنوحة في إطار تشجيع الصناعة الصيدلانية.....
174	خاتمة الفصل الثاني.....
175	الخاتمة العامة و التوصيات.....
177	قائمة المراجع.....

قائمة الجداول و الأشكال

قائمة الجداول

الرقم	عنوان الجدول	الصفحة
01	الجدول رقم (1): معدل الحماية في عام 1997 (%).....	22
02	الجدول(2): أنواع الضرائب الجمركية.....	44
03	الجدول رقم (3): خصائص القيود الجمركية.....	46
04	الجدول رقم (4): الفرق بين الدولة الصغيرة و الدولة الكبيرة.....	53
05	الجدول رقم (5): تقييم الحواجز اللاتعريفية (مؤشر التكرار).....	59
06	الجدول رقم (6): تقييم الحواجز اللاتعريفية (مؤشر التغطية).....	61
07	الجدول رقم (7): درجات ومراحل التكتلات الاقتصادية.....	62
08	الجدول رقم (8): يبين تطور الميزان التجاري و التركيبة السلعية للصادرات و الواردات بالأسعار الجارية خلال الفترة (1963 - 1969).....	65
09	الجدول رقم (9): يوضح تطور المبادلات التجارية الخارجية للجزائر في الفترة 1980- 1988.....	66
10	جدول رقم (10): تطور الديون الخارجية للجزائر خلال فترة الثمانينات.....	67
11	جدول رقم (11): درجات و مراحل التكتلات الاقتصادية.....	75
12	جدول رقم(12): نسب الرسوم الجمركية للسلع بحسب أنواعها.....	105
13	جدول رقم(13): تطور الميزان التجاري و التركيبة السلعية للصادرات و الواردات (1963- 1969).....	109
14	جدول رقم(14): تطور المبادلات التجارية الخارجية للجزائر (1980-1988).....	117
15	جدول رقم (15):تطور معدلات المتوسطة للحقوق الجمركية خلال الفترة (1980-1999).	125
16	جدول رقم (16): المعدل المتوسط للحقوق الجمركية حسب القطاعات الاقتصادية.....	125
17	جدول رقم (17): توزيع الوضعيات الجزئية التعريفية حسب المعدل و مجموعات السلع.....	126
18	جدول رقم (18): عدد التصريحات الجمركية خلال سنة 2010.....	152
19	جدول رقم (19): العدد الإجمالي للتصريحات الجمركية الخاصة بالمديرية الجهوية للجمارك بوهران على أساس الرواق لسنة 2010.....	153

قائمة الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	الرقم
20	الشكل رقم (1): حجة الصناعات الناشئة.....	01
28	الشكل رقم (2) : التوازن في سوق العمل في الأجل القصير.....	02
28	الشكل رقم (3) : توازن سوق العمل في الأجل الطويل.....	03
41	الشكل رقم (4): آثار تخفيض الرسوم الجمركية.....	04
46	الشكل رقم (5): التعريف المثلّي و كيفية تحديدها.....	05
49	الشكل رقم (6): الشكل رقم: تأثير التعريف الجمركية على الواردات: حالة الدولة الصغيرة.....	06
51	الشكل رقم (7): تأثير التعريف الجمركية على الواردات: حالة الدولة الكبيرة.....	07
54	الشكل رقم (8) : منحى تأثير تعريف الصادرات على اقتصاد دولة صغيرة.....	08
58	الشكل رقم (9): الأثر الاقتصادي لإعانات التصدير.....	09
64	الشكل رقم (10) : التمييز السعري عن طريق الإغراق.....	10
68	الشكل رقم (11): منحى تأثير نظام الحصص على الواردات.....	11
71	الشكل رقم (12): التقييد الاختياري للصادرات.....	12
78	الشكل رقم (13) : الأثر الاقتصادي لشرط المدخل المحلي.....	13
89	الشكل رقم (14): إستراتيجية الضريبة لاقتلاع ربح الاحتكار الثنائي.....	14
91	الشكل رقم (15): مبيعات الشركة المحلية و الشركة الأجنبية في سوق دولة ثالثة....	15
93	الرسم البياني رقم (16): حماية الدولة مبيعات الشركة المحلية من خلال وفورات الحجم....	16
96	الشكل رقم(17): السياسة الحمائية للدولة الأم و مصاريف البحث و التطوير لشركتها.....	17
99	الشكل رقم (18): تأثير الدعم المالي لصادرات الدولة الأم إلى سوق دولة ثالثة.....	18
100	الشكل رقم (19): شكل بياني يوضح تطور الميزان التجاري بالأسعار الجارية خلال الفترة 1963 - 1969	19

الإشكالية العالمية

ظلت فكرة حماية السوق المحلي لأية دولة هي الشغل الشاغل للعديد من حكومات العالم المختلفة، الأمر الذي أدى إلى ظهور العديد من الإجراءات والسياسات التي تهدف إلى منع نفاذ المنتجات إلى الأسواق، ولعل من أبرز هذه السياسات والنظم نظام الحصص الكمية حيث كان من ضمن بنود اتفاقية منظمة التجارة العالمية وضع نظام الحصص والذي لا يمكن أن يتعداها حجم التجارة لدولة معينة من

سلع معينة خلال فترة معينة عادة ما تكون عام واحد، وكان هذا النظام من أهم العوائق أمام انسياب المنتجات والخدمات إلى الأسواق الدولية، لذا فقد كان هذا النظام - نظام الحصص هدف للكثير من جولات منظمة التجارة العالمية وبالفعل تم التخلص من هذا النظام بداية من عام 2005 الأمر الذي يعني أنه لم يعد هناك حد أقصى لحجم المنتجات - الواردات - الداخلة لأي سوق ، فالسوق يجب أن يكون مفتوح أمام أي كمية من المنتجات دون أي شرط أو قيد، ومع هذا الانفتاح كان لابد للحكومات المختلفة من البحث ودراسة وابتكار نوعية أخرى من القيود والإجراءات التي توفر لمنتجها ولأسواقها المحلية بعض الحماية، فبدأت المجموعة من الإجراءات أصبحت متعارف عليها بالعوائق أو الحواجز الغير جمركية أو التعريفية في الظهور على الساحة الدولية.

و يثبت الواقع العملي أن بعض الحكومات قد قامت بتنفيذ مجموعة من إجراءات الحماية الغير تعريفية والتي تستهدف توفير حماية لأسواقها المحلية ومنتجها، حيث قامت العديد من بلدان العالم وخاصة الدول الصناعية الكبرى بالتوسع في تطبيق إجراءات مكافحة الإغراق كأحد سياسات الحد من تدفق السلع الداخلة لأسواقها، ولم يقتصر الأمر عند هذا الحد- سياسات الإغراق- وإنما تخطاها كثيراً ليصل إلى ما يعرف بالعوائق الفنية والتي أصبحت الآن تمثل التهديد الرئيسي لصادرات العديد من دول العالم النامية خاصة في ظل الاستخدام المتزايد و المتسارع لمثل هذه العوائق من قبل العديد من الدول المتقدمة.

و نشير إلى انه يصعب من الناحية العملية تحديد أنواع الحواجز غير التعريفية على مستوى الموانئ من طرف المتدخلين في التجارة الخارجية، بخلاف الحواجز التعريفية المرتبطة بالحق الجمركي، و بعض الإتاوات و الرسوم الناشئة عن تقديم الخدمات الجمركية، أو بمناسبة استيراد بضاعة أجنبية.

فإذا كان الحق الجمركي لبضاعة ما يعادل ثلاثون بالمائة من قيمتها (بما فيها تكاليف الشحن و قيمة البضاعة حسب المادة 16 من قانون الجمارك)، فهناك مجموعة من التكاليف غير المباشرة تنشأ بمناسبة استيراد، جمركة، تفتيش و رفع البضاعة بعد دفع الحقوق و الرسوم الجمركية و تكاليف مكوث البضاعة في الميناء (تختلف من دولة إلى أخرى).

و لقد مرت التجارة الخارجية في الجزائر بعدة مراحل أساسية، خضعت كل مرحلة لتوجهات سياسية و اقتصادية معينة. كما أن البيئة العالمية و التجاذبات الاقتصادية ما بين الأقطاب المهيمنة سيطرت على اتجاهات و خصائص السياسة التجارية في الجزائر. و سنرى في الفصل الثاني من

المذكورة، أهم معالم السياسة التجارية في الجزائر، و ما خصائص كل مرحلة على طبيعة السياسة التجارية. كما أن كل مرحلة تميزت بتطبيق إجراءات تجارية معينة تأثرت بالإجراءات الاقتصادية الكلية للحكومات المتعاقبة و للفلسفة التي تحكم المنظومة التجارية. كما تميزت كل مرحلة بتطبيق العديد من أشكال الحماية و الإجراءات التي حاولت من خلالها الدولة تطبيق الرقابة المقيدة أو المخففة أو التحرير على التجارة الخارجية على مدى فترات زمنية مختلفة.

و من خلال هذه المذكرة نحاول الإجابة على السؤال التالي: " ما هو تأثير الحواجز غير التعريفية على تحرير التجارة الخارجية في الجزائر".

و تتفرع هذه الإشكالية إلى عدة تساؤلات:

أولاً- ما هو مفهوم، طبيعة و أنواع السياسات التجارية؟.

ثانياً- ما هي أهم الوسائل و الأساليب الفنية المستخدمة في تحقيق أهداف السياسات التجارية؟.

ثالثاً- ما هي ظروف تطور السياسات التجارية و أنواعها في الجزائر؟.

رابعاً- ما أهم الحواجز غير التعريفية في الجزائر؟.

خامساً- ما هي أهم السياسات المتبناة و الحلول المقترحة للتخفيف و التخفيض الحواجز غير التعريفية في الجزائر؟.

2/فرضيات البحث:

يخضع البحث لمجموعة من الفرضيات الأساسية سنحاول تبريرها في الجانب التطبيقي من

الدراسة:

الفرضية الأولى: هناك علاقة ارتباط بين العراقل الغير تعريفية و مدد و تكاليف على مستوى التجارة الخارجية.

الفرضية الثانية: تتحول بعض الممارسات الإدارية إلى حواجز غير تعريفية إذا كان هناك تعسف في استعمال السلطة.

الفرضية الثالثة: هناك علاقة ارتباط بين نوعية المؤسسات و حجم و شكل الإجراءات غير التعريفية على مستوى إدارة الجمارك.

الفرضية الرابعة: هناك علاقة سببية بين الفجوات القانونية و استغلال النفوذ و الصعوبات التي يواجهها المتعاملون على مستوى التجارة الخارجية.

الفرضية الخامسة: هناك علاقة ارتباط بين تسهيلات التجارة و سهولة التدفقات التجارية، و انخفاض التكلفة و الأسعار.

3/أهمية الموضوع:

تم اختيار هذا الموضوع للعديد من الأسباب:

- 1-وجود كم هائل من الأبحاث الأكاديمية حول السياسات التجارية، و الدارسات الصادرة عن المؤسسات و الهيئات الدولية المهمة بالموضوع، مما يعني وجود اهتمام كبير به.
- 2- في إطار عصره بعض القطاعات الإدارية العاملة في الميدان، تم معاينة مشروع عصره إدارة الجمارك و هناك وجود تعليمات صارمة من اجل تخفيف و تسهيل الإجراءات الجمركية بهدف مواجهة الاحتكار، تحقيق المنافسة العادلة وتحقيق النمو و الرفاهية الاقتصادية و الاجتماعية، و ضمان سيولة البضائع على مستوى الأسواق المحلية.
- 3-في إطار مكافحة المنافسة غير الشرعية، تعتمد بعض الدول على بعض الأدوات غير مرتبطة بالتعريف الجمركية و التي تحاول من خلالها كبح تدفق هذه السلع التي يشوبها بعض التدعيمات من طرف الدول المصدرة.
- 4-التحرير التجاري، و التركيز على تسهيل التجارة عن طريق التخفيف و التخفيض من هذه القيود غير التعريفية، و ذلك بسبب الحجم المتزايد لتدفق البضائع و ارتباط ذلك بسلسلة من التكاليف في المدة و تكلفة الصفقة في حد ذاتها.
- 5-نحاول تحديد و تصنيف من حيث الأهمية و قوة التأثير لأهم القيود غير التعريفية على مستوى ميناء وهران، نظرا لغياب أبحاث تطبيقية في هذا المجال.

3/منهجية البحث:

للإجابة على الأسئلة المطوحة تم الاعتماد على المنهجية وصفية في تحديد الإطار النظري للسياسات التجارية، و تحليل مختلف الأساليب المستخدمة لتحقيق أهداف السياسة التجارية. مع تشخيص أهم أثارها على العديد من المتغيرات الكلية. ثم هناك طريقة أخرى اعتمدنا عليها في الفصل الثاني لتحديد أهم العراقيل غير التعريفية التي يواجهها بعض المستوردون على مستوى ميناء وهران، و لقد اخترنا طريقة الاتصال المباشر مع العديد

من المستوردين تجاوز الثلاثين بحكم عملنا في مجال الجمركية، مما سمح لنا بإحصاء و الاطلاع على مختلف الصعوبات التي أشار إليها هؤلاء المستوردون في ميادين الإنتاج الصناعي، و كذلك المنتجات النهائية الموجهة للاستهلاك النهائي.

و لقد تم استبعاد المصدرين لقلة نشاط هاته الفئة على مستوى الميناء باستثناء المتخصصين في مجال تصدير النفايات الحديدية و غير الحديدية. و يكون هذا عبر مجموعة من الأسئلة توجه إلى عينة ممثلة من هؤلاء المتدخلين، و يطلب من المؤسسات المستجوبة تحديد أو الإشارة إلى العراقيل التي تواجهها على مستوى الميناء، إما بطريقة حرة، أو على أساس سلسلة من الأسئلة المحددة مسبقا، ثم ترتيب هذه الصعوبات على أساس قوة التأثير.

و للإجابة على كل الأسئلة التي يثيرها هذا الموضوع، ارتأينا تقسيمه إلى فصلين أساسيين و يحتوي كل فصل على ثلاثة مباحث رئيسية:

الفصل الأول، تم تخصيصه للإطار النظري العام للسياسات التجارية، و تم تقسيمه إلى ثلاثة مباحث أساسية. تناولنا في المبحث الأول، مفهوم و أهداف السياسات التجارية، بينما خصصنا المبحث الثاني لتحليل الوسائل و الأساليب الفنية المستخدمة في تحقيق أهداف السياسات التجارية. أما في المبحث الثالث، فقد تناولنا كل الأسس و المقاربات النظرية الخاصة بالسياسات التجارية بنوعها الحماية و تحرير التجارة.

أما في **الفصل الثاني** والمتعلق بأثر الحواجز غير التعريفية حاولنا التطرق في المبحث الأول إلى تطور وأساليب السياسة التجارية في الجزائر و قسمناها إلى ثلاثة مراحل أساسية، و اشرنا إلى خصائص كل مرحلة. بينما خصصنا المبحث الثاني لأنواع القيود غير التعريفية في الجزائر أما المبحث الثالث فقد تم تخصيصه لأثر الحواجز غير التعريفية على مستوى ميناء وهران وذلك بدراسة مسحية على مستوى ميناء وهران من خلال الاتصال المباشر و طرح الأسئلة على أهم المستوردون ثم القيام بتحليل و ترتيب مختلف الإجابات المحصل عليها.

الفصل الأول: الإطار النظري العام للسياسات التجارية

مقدمة الفصل:

تعتبر السياسات التجارية بمختلف أنواعها احد السياسات التي تستعملها الدول كأدوات للضبط و الرقابة و الإشراف و تحديد مسار و استهداف و تشجيعه بعض القطاعات و الأنشطة الاقتصادية ذات الأولوية. و على هذا الأساس تعدد أساليب و صيغ هذه السياسات باختلاف مستوى النمو الاقتصادي و السياسات الاقتصادية و الاجتماعية المراد تحقيقها. و لا يقتصر تطبيق هذه السياسات فقط على الدول النامية، بل أصبحت هذه السياسات تستعمل على نطاق واسع من طرف الدول الصناعية التي تعرضت لآزمات مالية و اقتصادية قاسية دفعتها إلى تشديد أساليب الحماية أو تقديم الدعم أو استعمال أشكال أخرى لا يمكن تتبعها من اجل حماية منتجاتها المحلية و دعم أسواق العمل، و بالتالي حماية مناصب الشغل في هذه الفترات الحرجة. و تشير الإحصائيات إلى تزايد اتجاهات الحماية في العقود الأخيرة، مع دخول الاقتصاد العالمي مرحلة الكساد. و على هذا الأساس، رأيت هذه الدول في الحواجز الجمركية و غير الجمركية أحسن السياسات المرافقة لضمان الأمن الاقتصادي و الاستقرار السياسي و الاجتماعي في هذه الدول، و ربما لا نعتقد أن الأمر سيقف عند هذا الحد، بل سنشهد تزايد بوتيرة اكبر لهذه السياسات مع استعصاء إيجاد حلول اقتصادية كلية لازمة للاقتصاد العالمي.

و سنحاول من خلال هذا الفصل تحليل الإطار النظري العام للسياسات التجارية، من خلال شرح مفهوم و أهداف السياسات التجارية و التطرق إلى مختلف أنواع و المبررات النظرية لكل نوع من هذه الأنواع، إذ هناك إجماع نظري بان السياسات التجارية تنقسم إلى نوعين تيار يؤيد حرية التجارة و له مبرراته، بينما هناك تيار آخر ينادي بالحماية التجارية و له كذلك مبرراته المختلفة. كما سنتطرق في هذا الفصل إلى مختلف الأساليب الجمركية و غير الجمركية المستعملة كأدوات للإشراف و الرقابة على التجارة الخارجية من طرف مختلف الدول صناعية كانت أو نامية، و تختلف مستويات تأثير و درجات تطبيق هذه الأساليب من دولة إلى أخرى و بدرجات متفاوتة، و إن كانت الإحصائيات التي تقدمها المنظمات الدولية تظهر أن الأساليب الحديث و التقنية و الفنية هي الأكثر انتشارا في السنوات الأخيرة. و رغم المحاولات الأخيرة لهذه المنظمات من اجل التقليل أو إلغاء الكثير من هذه الأدوات سواء كانت جمركية أو غير جمركية، إلا أن هناك اتجاه تصاعدي لتطبيق مثل هذه الوسائل، دليل على عودة الحماية بأشكال جديدة و تزايد نزعات الحماية من طرف الدول الصناعية و خاصة بعد الآزمات المالية و الاقتصادية الأخيرة.

المبحث الأول: مفهوم و أهداف السياسات التجارية

1- مفهوم السياسات التجارية.

يقصد بالسياسة التجارية في مجال الاقتصاد الدول تحديد كل دولة الأهداف و الأولويات التي تسعى الدولة إلى تحقيقها، و تقود سلوكها تجاه الدول الأخرى، و أن تسعى إلى تشخيص البدائل من الوسائل و أن تختار البديل الأمثل من بين البدائل المتاحة الذي يحقق إنجاز هـ ذه الأهداف (الطرق و الأدوات المختارة)، على أن يتم كل ذلك خلال فترة محددة من الزمن (البرنامج الزمني) و أن تراجع و تعدل الأهداف و الوسائل على ضوء الممارسة و النتائج الواقعية.

كما يقصد بالسياسة التجارية أيضاً في مجال العلاقات الاقتصادية الدولية " مجموعة الوسائل التي تلجأ إليها الدول في تجارتها الخارجية بقصد تحقيق أهداف معينة"¹.

كذلك فإنه يشار إلى السياسة التجارية بأنها " السياسة الاقتصادية المطبقة في مجال التجارة الخارجية، فهي مجموعة الإجراءات التي تتخذها السلطات ذات السيادة في المجال الاقتصادي لتحقيق أهداف معينة"².

و يمكننا اعتماداً على هذه التعاريف، استخراج الملاحظات التالية:

*السياسة التجارية ما هي إلا وسيلة أخرى كالإجراءات المالية و النقدية التي تستعين بها الدولة لتحقيق بعض الأهداف، لذلك لا بد من إجراء تنسيق لهذه الوسائل حتى تعزز بعضها بعضاً و لا تتعارض فيما بينها.

*تختلف السياسة التجارية باختلاف النظم الاقتصادية، فلكل دول أهدافها الاقتصادية و لكل دولة وسائلها الخاصة التي تضعها لتحقيق هذه الأهداف .

*إن التنظيم الحكومي الدولي للسياسة التجارية يمكن أن يكون:

*أحادي الطرف - عندما تستعمل وسائل تنظيم التجارة الدولية من طرف الدولة دون أي اتفاقية أو تنسيق مسبق مع الشركاء الاقتصاديين. عادة تتخذ الإجراءات أحادية الطرف كرد فعل للخطوات التمييزية التي تمارسها بعض الدول، و عادة ما تؤدي إلى ظهور خلافات و نزاعات بين الشركاء.

*ثنائي الطرف - عندما تنشأ السياسة التجارية بموجب اتفاق مع الدولة الشريكة. فمثلاً، بموجب معاهدة تجارية بين دولتين يمكن أن تطبق كل جهة رسوم متفق عليها أو تنسق مجموعة القواعد و المقاييس الخاصة بالجودة أو التعليب أو الماركة... الخ.

¹ - عادل أحمد حشيش، أسامة محمد الفولي و محمدي محمود شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي، الإسكندرية: دار الجامعة الجديدة للنشر 1998، ص 198.

² - محمود مجدي شهاب، الاقتصاد الدولي، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، 1999، ص 113.

*متعدد الأطراف - عندما تنشأ و تتكون السياسة التجارية بموجب اتفاقيات بين مجموعة من الدول، مثل اتفاقية الجات و اتفاقية دول الاتحاد الأوروبي.

2- أشكال السياسات التجارية:

لقد جرت العادة على تقسيم السياسات التجارية إلى نوعين رئيسيين: سياسة حرية التجارة، و سياسة الحماية. و يطلق اصطلاح حرية التجارة الوضع الذي لا تتدخل فيه الدولة في العلاقات التجارية الدولية، أما سياسة الحماية فتعني الحالة التي تستخدم فيها الدولة سلطتها العامة للتأثير بطريق أو بآخر على اتجاه المبادلات الدولية و على حجمها أو على الطريقة التي تسوى بها المبادلات أو على هذه العناصر مجتمعة. و الواقع الملموس يدل على أن السياسات التي تطبقها مختلف الدول في التجارة الخارجية تحوي مزيجا من الحرية و الحماية، بحيث يصعب تحديد مدى كل من الحرية و الحماية على حدة. فالمسألة إذن مسألة درجات متفاوتة من الحماية و الحرية.

2-1- سياسة الحماية و مبرراتها:

تعتبر الحماية مذهب و سياسة اقتصادية. ترمي إلى تشجيع الاقتصاد المحلي و تقييد المنافسة الأجنبية. و رغم ما يشار إلى مزايا التبادل الحر، فتبقى الحماية ممارسة جارية. و لقد ظهرت نظريات الحماية في الوقت نفسه الذي ظهرت فيه نظريات حرية التجارة الدولية، و يناهز هذا المذهب بتقييد التبادل مع الخارج و لاسيما تيار استيراد السلع الأجنبية و يستند أنصاره على بعض الحجج الاقتصادية التي تظهر الحماية كأحدى الوسائل لتحقيق مستوى دخل حقيقي أعلى ورفاهية اقتصادية أعلى مقارنة بالتجارة الحرة.

و غالبا ما يشار إلى أسباب أخرى للحماية لا ترتكز على أسس اقتصادية و لكنها قد تحقق أهدافا أخرى للدولة، و بالتالي يكون لها ما يبررها. كما أن تطور الحماية عبر السنوات الماضية الأخيرة يمكننا من إبراز الأنواع التالية للحماية التجارية:⁽¹⁾

(1) لمزيد من المعلومات، انظر كل من:

سامي عفيفي حاتم، دراسات في الاقتصاد الدولي، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1987.
زينب حسن عوض الله، الاقتصاد الدولي (نظرة عامة على بعض القضايا)، الدار الجامعية للطباعة و النشر، بيروت، 1998.

فليح حسن فليح، العلاقات الاقتصادية الدولية، مؤسسة الوراق للنشر و التوزيع، الأردن، ط 01، 2004

- ***الحماية الانتقائية:** و هي الحماية الموجهة نحو دول معينة.
- ***الحماية القطاعية:** و هي الحماية الموجهة نحو قطاعات أو نشاطات اقتصادية معينة كالقطاع الزراعي أو نشاط صناعة السيارات.
- ***الحماية الجماعية:** و هي الحماية التي تفودها مجموعة من الدول في إطار التكتلات الإقليمية موجهة نحو دول لا تنتمي إلى هذا التكتل أو المجموعة.
- ***الحماية الخفية:** و هي الحماية التي تتحقق باستعمال طرق السياسة الاقتصادية الداخلية.

2-1-1-الأهداف الاقتصادية: و تتمثل في الآتي:

- (1) **تحقيق موارد للخزانة العامة:** حيث أنه يعد من بين أكثر الطرق فعالية و أكثر قبولاً من بعض الطرق الأخرى البديلة لتمويل الخزانة العامة، و يتم عند مرور السلع عبر الحدود الوطنية يتم توفير قدر كبير من نفقات التحصيل.
 - (2) **تحقيق توازن ميزان المدفوعات:** حيث انه في هذه الحالة يعمل على التقليل من الطلب على الصرف الأجنبي و زيادة المعروض منه، و حين اختيار الإجراءات الكفيلة بتحقيق هذا الهدف يتحرى عدم الإخلال بأهداف أخرى للاقتصاد الوطني، فمثلاً يعمل على تقليل الطلب على الواردات غير الضرورية مع عدم المساس بالواردات من السلع الضرورية.
 - (3) **حماية الإنتاج المحلي من المنافسة الأجنبية:** و تكمن ضرورة هذا الهدف في المحافظة على ظروف الإنتاج في الداخل عن المؤثرات الخارجية التي من الممكن أن تعمل على التأثير عليه سلباً، إذ من الممكن أن تكون نفقة الإنتاج المحلي أعلى من النفقة الحقيقية للإنتاج الخارجي، فهنا يتحتم على الدولة حماية منتجاتها الحقيقية من المنتج الأجنبي، و كمثال عل ذلك ما يحدث في أوروبا من حماية منتجاتها الزراعية من منافسة الإنتاج الزراعي في الدول النامية، و كذا بالنسبة للمنتجات الصناعية في الدول الصناعية.
- و جدير بالذكر أن هدف حماية الإنتاج المحلي قد يتضمن هدف آخر هو توزيع الدخل القومي في اتجاه معين كحرص الحكومات على ضمان حد أدنى لدخل المنتجين الزراعيين فيها، أو ضمان التشغيل للقوة العاملة المستخدمة في بعض القطاعات.
- (4) **حماية الاقتصاد الوطني من خطر الإغراق¹:** يعد الإغراق نوع من التمييز في الأسعار بين السوق المحلية و السوق الخارجية، كما يعتبر أيضاً أحد أسلحة الحرب الاقتصادية، فهو يعمل على كسب

¹ -يعرف الإغراق بأنه بيع السلع بسعر يقل عن تكاليف الإنتاج في الأسواق الخارجية، على أن تعوّض الخسارة بالبيع بثمن مرتفع في السوق المحلية. و سيتم التطرق إلى هذا النوع من السياسات الحمائية في المباحث القادمة بنوع من التفصيل.

السوق الخارجية على حساب المنتجين المحليين في هذه السوق، إضافة إلى المنتجين الخارجيين الذين يصدرن إليها، و بالتالي نظراً لهذا الإجراء فإن أية دولة حال شعورها بأية بادرة للإغراق تسارع إلى اتخاذ إجراءات كفيلة بحماية اقتصادها الوطني، عن طريق فرض رسوم جمركية مرتفعة أو بمنع الاستيراد كلية، غير أنه يلاحظ أن إثبات حالة الإغراق تكون في بعض الحالات صعبة لاختلاف الدول في مفاهيم بنود التكاليف.

و ترتبط سياسة الإغراق السوقي بالمنشآت الاحتكارية التي تقوم بممارسة سياسة التمييز السعري، حيث يتم البيع في الأسواق الخارجية بأسعار تقل عن سعر البيع في السوق المحلي. و تعتبر معظم الدول هذه الممارسة التمييزية خرقاً لمبدأ التنافس العادل، و تقوم بالتالي بحماية منشاتها المحلية بفرض ضرائب استيراد بحجم يكفي لإلغاء هذا التمييز السعري و يفسر الاقتصاديون لجوء المؤسسات إلى سياسة الإغراق السوقي لسببين:⁽¹⁾

* سيكون من مصلحة المؤسسة التي تتمتع بسلطة احتكارية بين إنتاجها بسعر أعلى في السوق الأقل مرونة سعريّة، حيث سيكون من المربح لها أن تتقاضى سعراً أعلى في السوق المحلي و سعراً منخفضاً في السوق الخارجي، و ذلك لمواجهة المنافسة الشديدة في الأسواق الخارجية بالرغم من احتكارها للسوق المحلي.

* إن المؤسسات الاحتكارية التي تمارس سياسة الإغراق، تهدف إلى إخراج المنافسين لها من السوق العالمي، و مما يدعم هذه السياسة توفر حالات الفشل السوقي في الدول التي يكون فيها الطلب مرتفع المرونة.

و لهذا فإن أنصار هذه الحجة يدعون إلى فرض ضرائب الاستيراد، و استخدام سياسات الحماية التجارية الأخرى، بهدف إزالة الآثار المترتبة على الميزة السعريّة للسلع الأجنبية المستوردة، بحيث تصبح أسعارها مساوية لمثيلاتها من السلع المنتجة محلياً، بالإضافة إلى محاولة منع دخول مثل هذه السلع إلى السوق المحلي.

(1) لمزيد من المعلومات، انظر في ذلك كل من:

حازم البلبلاوي، نظرية التجارة الدولية، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1968.

بلقاسم زايري، اقتصاديات التجارة الدولية " نماذج نظرية و تمارين "، دار الأديب للنشر و التوزيع، وهران، 2006.

محمود يونس، مقدمة في نظرية التجارة الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1999.

إلا أن الدعوة إلى استخدام سياسات الحماية التجارية لمواجهة الإغراق السوقي تؤدي إلى نتائج

عكسية ، تؤثر سلباً على الاقتصاد المحلي و تتلخص هذه النتائج بما يلي:(1)

* إن سياسة الإغراق تؤثر إيجابياً على رفاه الدولة المستوردة، و ذلك لحصولها على السلعة بأسعار

متدنية. و استخدام ضرائب الاستيراد يعمل بشكل أساسي على تحويل إيراد الضريبة إلى المصدر

الأجنبي، و لهذا فإن الدولة التي تمارس م وُساتها سياسة الإغراق هي التي يجب أن تعارض، لان هذه

السياسة هي نتيجة للنفوذ الاحتكاري لإحدى م وُساتها الناجم عن حالة الفشل السوقي، و بالتالي فإنه من

المناسب استبدال سياسة الإغراق بسياسة مناسبة لحذف الفشل السوقي في الدولة المصدرة، الأمر الذي

سيؤدي إلى زيادة رفايتها الاقتصادية.

* لا تستطيع الم وُسات الاحتكارية رفع السعر محلياً إلى درجة عالية، لان ذلك يجعل من السهل دخول

منافسين جدد للسببين، الأول أن الم وُسة الاحتكارية تستغل فائض المستهلك عند مستويات متدنية من

الإنتاج مما يعني إمكانية توفر وفورات الحجم للإنتاج، بمعنى الإنتاج في مرحلة انخفاض متوسط التكاليف

الكلية ، أما السبب الثاني فهو اتجاه المنشآت المنافسة لاستغلال الفارق سعري المرتفع.

(5) حماية الصناعات الوليدة أو الناشئة : (2) إذ تعتبر هذه الحجة من أقوى الحجج لتدخل الدولة في

طريق حرية التجارة، و يقصد بالصناعة الوليدة أو الصناعة الناشئة تلك الصناعة حديثة العهد في

البلد، و التي يتوقع لها أن ترقى إلى مرحلة النضج إذا ما توفرت لها البيئة الملائمة، و كذا فإنه

يجب أن تكون الظروف و الإمكانيات الاحتمالية لنضج هذه الصناعة متوفرة في البلد (الميزة

النسبية)، و تتضح هذه الحجة خاصة في الدول النامية التي تتوفر على بعض الإمكانيات في مجال

إنتاجي معين و لكن نظراً للمنافسة من الدول الصناعية العريقة في هذا المجال فإنها تعمل على

القضاء عليها، لذلك و جب على هذه الدول أن تحمي هذه الصناعات إلى حين التمكن من تعزيز

(1) انظر في ذلك كل من:

سمية كبير، التجارة الخارجية و تمويلها بعد الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية

فرع النقود و المالية(غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2002/2001.

سلمى سلطاني، دور الجمارك في سياسة التجارة الخارجية (حالة الجزائر)، مذكرة ماجستير غير منشورة في العلوم

الاقتصادية، فرع التخطيط و التنمية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، الجزائر، 2003.

(2) و تعتبر هذه الحجة من أهم الحجج التي تجد رواجاً لدى الرأي العام في الدول المتخلفة، و هي حجة قديمة ترجع إلى

أوائل القرن التاسع عشر و لقد قدمها الكاتب الأمريكي الكسندر هاملتون في كتابه " تقرير عن الصناعات " عام 1790، و

كان لهذه الحجة تأثير كبير على سياسة الولايات المتحدة التجارية في ذلك الحين . لكن الكاتب الذي اشتهرت نسبتها إليه هو

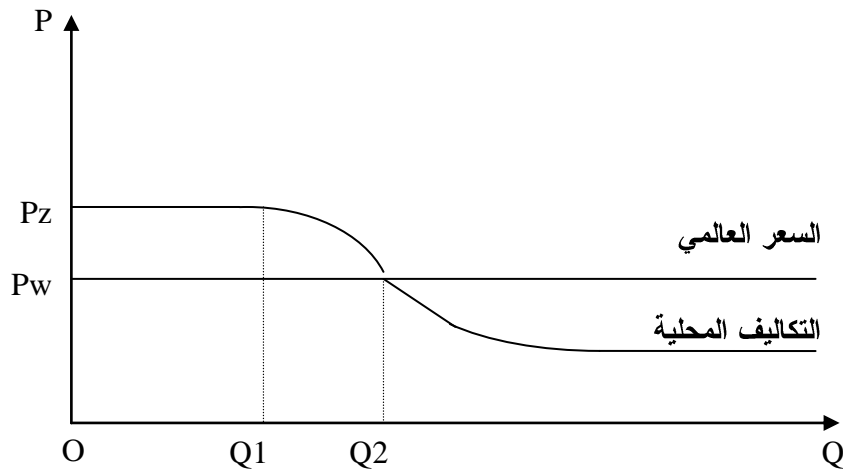
الكاتب الألماني (فرديريك ليست) إذ استعملها للمناداة بضرورة تصنيع وطنه و حمايته من المنافسة الإنجليزية. و قد بسطها

و قدمها في صورة جديدة في كتابه المشهور (النظام الوطني للاقتصاد السياسي) عام 1841.

قوة المنافسة لديها و اكتمال نموها عن طريق فرض رسوم جمركية، يترتب عليه ارتفاع سعر السلعة في الداخل عنه في الخارج ، فتستطيع الصناعة الناشئة بيع منتجاتها بثمن يغطي نفقة الإنتاج المرتفعة ، و تتمكن من أن تنمو و أن تستكمل المزايا التي تتمتع بها الصناعات النامية في الخارج . و يجب أن تبقى هذه الحماية طوال دور الحضانة حتى تبلغ الصناعات الوطنية الناشئة أو القاصرة و يكتمل كيانه فتصل إلى درجة من القوة تستطيع معها أن تقف مع الخارج على قدم المساواة.

و يبين الشكل رقم (1) حجة حماية الصناعات الناشئة، إذ يمثل P_w السعر العالمي لسلعة يكون فيها للدولة النامية ميزة نسبية كامنة. و بما أن تكاليف إنتاج هذه السلعة في نفس الدولة مبدئياً يزيد عن السعر العالمي، فإن الأمر يستلزم القيام بحماية هذه الصناعة ضد المنافسة الأجنبية. و يمكن تحقيق هذه الحماية بواسطة تعريف استيراد على هذه السلعة و التي تزيد عن $P_w P_z$. و بمرور الوقت، ستكتسب هذه الصناعة الخبرة و يتم التوسع في الإنتاج و ستحصل على وفورات اقتصاديات الحجم، مما يؤدي إلى الانخفاض التدريجي للتكاليف المحلية (عند إنتاج قدره Q_1). و بالتالي، فإن معدل الحماية يمكن تخفيضه تدريجياً حتى يمكن إزالته كلياً عند الكميات Q_2 ، حيث التكاليف المحلية تساوي السعر العالمي. و الإنتاج الذي يزيد عن Q_2 ، فإن هذه السلعة تصبح سلعة تصدير بالنسبة للدولة النامية.⁽¹⁾

الشكل رقم (1): حجة الصناعات الناشئة



(1) 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 وضوحاً من استخدام الضرائب الجمركية.

و قد اشترط (ليست) عدة قيود لتطبيق مبدأ حماية الصناعات الناشئة أهمها الشروط الثلاثة التالية: (1)

أ- يجب ألا تحمي الدولة الإنتاج الزراعي من المنافسة الأجنبية، لأن الدولة إما أن تكون مهياً بطبيعتها للتخصص في إنتاج زراعي معين، و إما ألا تكون كذلك وفرض الحماية بالطبع لن تؤدي إلى جعل الدولة اقدر على الزراعة إذا لم تكن مهياً لها. يضاف إلى ذلك لو فرضنا الحماية لصالح الزراعة في الوقت الذي تحمي فيه الصناعة، لارتفعت أثمان المنتجات الغذائية و المواد الأولية، مما يترتب عليه ارتفاع الأجور و بالتالي ارتفاع نفقة الإنتاج الصناعي، فيقضي ذلك على الربح الذي تنتجه الصناعات من ارتفاع الأثمان الناتج عن حمايتها.

ب- إن الحماية يجب ألا تفرض إلا بالنسبة للصناعات المهياً بطبيعة الظروف الاقتصادية في الدولة للتقدم و للبقاء و المقدره على منافسة الصناعات الخارجية مستقبلاً. فلا يجوز مثلاً حماية الصناعات التي لن تستطيع أبداً 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 مهياً مطلقاً لان تنتج بتكاليف تنافس بها الصناعات الأجنبية، فان مثل هذه الصناعة سوف تبقى دائماً متخلفة عن غيرها من الصناعات الأجنبية و بذلك لا يجب حمايتها.

ت- يجب أن تكون الحماية مؤقتة و أن تغطي فقط الفترة اللازمة لنمو الصناعة الناشئة، و أن تلغى بمجرد وصول هذه الصناعة لمرحلة اكتمالها. و يمكن في هذه الحالة تخفيض الرسوم بالتدريج و بنسبة تتماشى مع درجة تحسن الصناعة الناشئة بحيث تتلاشى هذه الرسوم عندما تحقق الصناعة المزايا المتوافرة للصناعات الأجنبية و تستطيع منافستها في الداخل.

(1) انظر كل:

من حسام علي دود و آخرون: "اقتصاديات التجارة الدولية"، دار المسيرة، 2002، ص 130.

اسكندر مصطفى النجار، مقدمة للعلاقات الاقتصادية الدولية، وكالة المطبوعات، الكويت، 1984.

يلماظ أكبوز، الدول النامية و التجارة العالمية "الأداء و الآفاق المستقبلية" (تعريب: السيد أحمد عبد الخالق، أحمد بديع

بليج)، دار المريخ للنشر، الرياض- المملكة العربية السعودية، 2006.

الجدول رقم (1): معدل الحماية في عام 1997 (%)						
سيارات	أجهزة إلكترونية و كهربائية	آلات و معدات	الأحذية	ألبسة أخرى غير النسيجية	ألبسة من النسيج	
16.8	15.3	14.4	22.5	20.5	21.4	الأرجنتين
19.0	16.3	11.9	26.8	30.0	30.0	الكاميرون
41.7	25.0	17.6	49.0	42.3	41.5	الصين
11.3	10.0	8.5	9.1	11.1	15.7	المجر
39.5	30.0	21.3	37.4	40.0	40.0	الهند
24.3	14.8	13.8	30.0	35.0	34.7	سري لانكا
15.9	13.4	12.2	30.6	35.0	35.0	المكسيك
23.1	9.5	6.5	24.2	20.0	20.0	ماليزيا
6.7	4.0	2.5	11.1	12.3	12.6	الاتحاد الأوروبي

Source : Base de données TRAINS (CNUCED).

و بالرغم من قوة حجة الصناعة الناشئة و قبولها بصفة عامة من جانب أنصار مذهب حرية التجارة فإنه توجد عقبتان كبيرتان أمام تطبيق الحماية التجارية على الصناعة الناشئة على نحو سليم :

- العقبة الأولى تتعلق باختيار الصناعات الناشئة التي تتمتع بالحماية.

- و العقبة الثانية، خاصة بالوقت الذي ترفع فيه الحماية عن الصناعة التي تمتعت بها، فمن الصعب معرفة الوقت الذي تكون فيه الصناعة قد نمت و نضجت فعلا.

لكن السؤال الذي يبقى هنا ما إذا كانت الم وؤسسات الناشئة تمثل حقا حالة فشل سوقي تبرر اللجوء إلى الحماية ؟. هناك إجابات مختلفة لهذا التساؤل يمكن أن نجملها بما يلي:¹

* إن بعض الاقتصاديين يرون أن تعرض المنشآت الناشئة للخسائر الاقتصادية في البداية بسبب المنافسة أمر صحي و لا يعتبر فشلا سوقيا. 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 الفرصة للصناعة الناشئة بالاقتراض لتمويل تكاليف الإنشاء الأولية،

¹ - انظر كل من حسام علي دود و آخرون :مرجع سابق، ص 131.

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 الاقتراض 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، فانه من الصعب أن تقوم المنشآت الناشئة بتمويل كلفة الإنشاء الأولية، ومن ثم تحمل الخسائر الناجمة عن المنافسة الأجنبية في مرحلة الطفولة لهذه المنشآت.

و بالرغم من المزايا التي تقدمها سياسة الحماية التجارية للصناعات الناشئة ، إلا أنها تعاني من صعوبات في التطبيق العملي، و التي تتلخص بما يلي:

*صعوبة 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 أثار الحماية أكثر ايجابية على الاقتصاد الوطني.

6) حماية الاقتصاد الوطني من التقلبات الخارجية: حيث أن الاقتصاد في وقتنا الحاضر و نظراً

للاعتدال المتبادل فيه فإن أي تقلب في ظروفه من الممكن أن ينتقل بكل سهولة إلى الاقتصاديات الأخرى، لذلك تعمد بعض الدول إلى حماية اقتصادياتها من مثل هذه التقلبات الخارجية بصفة منفردة.

7) اجتذاب رؤوس الأموال: قد تشجع سياسة حماية الأسواق الوطنية الشركات الأجنبية على إنشاء

فروع لها في الداخل لتجنب عبء الرسوم الجمركية المفروضة. فإذا كان بلد ما في حاجة إلى رؤوس الأموال لتنمية صناعة ما، فمن الممكن أن يفرض الحماية لهذه الصناعة لتشجيع الاستثمار

الأجنبي فيها. فالحماية الجمركية تؤدي إلى رفع أسعار منتجات هذه الصناعة في الداخل و بالتالي رفع معدل الربح المتوقع للاستثمار في هذه الصناعة. و يترتب على ذلك إغراء رأس المال الأجنبي و استجابته للاستثمار في هذا الفرع من الإنتاج الوطني لكي يستفيد في معدل الربح المرتفع. و على ذلك فالحماية تزيد من الثروة الوطنية ومن ثم الدخل الوطني، و لاسيما إذا كانت الموارد التي تستغلها الصناعات الجديدة المحمية و التي اجتذبت رؤوس الأموال الأجنبية عاطلة من قبل لعدم إقبال رأس المال الوطني عليها، كما أنها أيضا لم تنزع من فروع إنتاجية أخرى موجودة و تحول لهذه الفروع الجديدة.

(8) **تنويع الإنتاج و تحقيق الاستقرار الاقتصادي:** يمسك أنصار الحماية بهذه الحجة على أساس أن تنوع الاقتصاد الوطني و عدم تخصصه في ناحية واحدة من نواحي الإنتاج تعتبر ضمانا لأخطار الهزات الاقتصادية العنيفة التي قد تزعزع مركز الدولة المالي . فاعتماد الدولة على نوع واحد أو بضعة أنواع من المنتجات تصدورها و تستورد باقي احتياجاتها من الخارج ، يحمل خطر إخضاعها لحالة الأسواق العالمية و يعرضها للتأثر مما يطرأ على هذه الأسواق من تقلبات و قد تعود حالة التخصص على الاقتصاد الوطني بالنفع في بعض الأحيان كحالة زيادة أسعار الصادرات، و لاسيما إذا أضفنا ما قد يكون لهذا الاقتصاد من مزايا في فروع الإنتاج المتخصص فيها كالقدرة على الإنتاج بنفقات اقل نسبيا. و لكن في نفس الوقت قد يلحق التخصص بالاقتصاد الوطني ضررا كبيرا في أحوال أخرى مثل كساد أسواق تصريف المنتجات في الخارج، و في اغلب الأحوال فان الضرر يفوق النفع في المدة الطويلة. فضلا عن ذلك فان اقتصاديات التخصص، و هي عادة اقتصاديات زراعية ، تتأرجح بين فترات تضخم ناشئ عن زيادة الدخل بها لارتفاع أسعار صادراتها و فترات كساد عميق ينعكس عليها من الأسواق العالمية .

(9) **معالجة البطالة و تحسين مستوى العمالة:** يرى أنصار الحماية انه يمكن استخدامها كعلاج لحالة البطالة في الاقتصاد الوطني. فما لاشك فيه أن فرض ضريبة على سلعة معينة يحول الطلب على غيرها مما يمكن إحلاله محلها سواء كانت الاستعاضة مباشرة أو غير مباشرة. لذلك فان الرسوم الجمركية التي تفرض على الواردات تحول الطلب الوطني إلى السلع المحلية مما يساعد على انتشار العمالة و يزيد من فرض الاستثمار المربح في الداخل. أما في حالة الحرية التجارية فان رجال الأعمال داخل الدولة الذين يستخدمون عمالا لإنتاج بعض السلع المحلية بأسعار مرتفعة بالنسبة لمثيلاتها في الخارج يضطرون تحت ضغط المنافسة الأجنبية أن يتخلوا عن الإنتاج كلية، و هنا تظهر البطالة في هذه الحالة. كذلك يرى البعض إن الحماية تخلق أنواعا جديدة من

الصناعات التي تستخدم المزيد من العمال، كما إن التوسع في سياسة الاكتفاء الذاتي داخل الدولة يؤدي إلى زيادة فرص العمل و التوظيف بها.

و يعتقد الاقتصاديون الذين يؤيدون استخدام سياسة الحماية التجارية، أن فرض الرسوم الجمركية على الواردات، و استخدام التحديد الكمي هو السبي الوحيد و المرغوب من اجل زيادة الإنتاج ورفع مستوى التشغيل للعمالة من خلال تخفيض معدلات البطالة في الاقتصاد المحلي، و يستند مؤيدو هذه الحجة على المبررات التالية:¹

* إن الحماية التجارية يؤدي إلى تقليص الواردات، التي بدورها تؤدي إلى اثر ايجابي على الإنتاج و الدخل القومي، و ذلك وفقا لمبدأ المضاعف الكينيزي الذي يقرر بان انخفاض التسربات في الاقتصاد المتمثلة بالواردات، تؤدي إلى اثر مضاعف على الدخل و الإنتاج .

فانخفاض الواردات بمقدار 20 مليون دينار، يعمل على زيادة الإنتاج بنفس المقدار من السلعة البديلة للسلعة التي تم تخفيض الاستيراد منها، فإذا كان مضاعف التجارة الخارجية (مضاعف الاقتصاد المفتوح) يساوي 5، فان انخفاض الواردات بمقدار 20 مليون دينار، يؤدي إلى زيادة في الناتج القومي الإجمالي بمقدار مضاعف يساوي 100 مليون دينار.

* إن إتباع سياسة الحماية التجارية، يؤدي إلى الحد من منافسة الإنتاج المحلي، و بالتالي يدعم قيام صناعات محلية جديدة، بالإضافة إلى تطوير تلك القائمة، مما يؤدي إلى زيادة الاستخدام للعمالة المحلية، وزيادة الإنتاج المحلي.

* إن عدم استخدام سياسة الحماية التجارية، يضعف المؤسسات الإنتاجية المحلية التي لا تستطيع المنافسة في السوق الدولي للسلع، و هذا بدوره يؤدي إلى خروج تلك المؤسسات من دائرة المنافسة الأجنبية، مما يقلل من الإنتاج، و بالتالي يعمل على خروج الأيدي العاملة من سوق العمل.

و بالرغم من أن هذه المبررات مقنعة للوهلة الأولى، إلا أنها لا تخلو من العيوب و الانتقادات بسبب ما أغفلته من حقائق اقتصادية تتمثل بما يلي:

* إن الإنتاج المحلي لا يزداد بنفس مقدار الانخفاض في الواردات، حيث أن الانخفاض الناجم عن استخدام الرسوم الجمركية و سياسات التحديد الكمي (نظام الحصص) يتوزع بين الزيادة في الإنتاج المحلي، و الانخفاض في الاستهلاك المحلي، مما يعني أن انخفاض حجم المستوردات بمقدار 20 مليون دينار يؤدي إلى زيادة الإنتاج المحلي بمقدار 10 مليون دينار فقط، و بناء على مبدأ المضاعف فان الناتج القومي

¹ -لمزيد من المعلومات، سامي عفيفي حاتم، مرجع سابق، ص ص 121-125

الإجمالي يزداد بمقدار 50 مليون دينار عندما يكون المضاعف يساوي 5. كما أن مضاعف المستوردات يتصف بصغر حجمه، و عدم استقراره، مما يعني انه لا يعكس الزيادة الحقيقية في الإنتاج المحلي. *تتجاهل حجة حماية الإنتاج و العمالة ، السياسات الاقتصادية البديلة لزيادة الإنتاج، فقد كانت احد النتائج الأكيدة لاستخدام الحماية التجارية هو حدوث التضخم الناجم عن ارتفاع الأسعار، بينما يؤدي استخدام السياسات النقدية و المالية التوسيعيتين لا يقود التضخم إذا كان الاقتصاد يعمل دون مستوى التشغيل الكامل.

*تستند هذه الحجة إلى عدم قيام الدول المصدرة للسلعة بأية رد فعل مشابه ، مقابل ما تتعرض له من خسائر في صادراتها و إنتاجها ، و لهذا فان الحماية التجارية لا تعمل على زيادة التوظيف و العمالة، بل تعمل فقط على انتقالها من دولة إلى أخرى. حيث تقوم العمالة بالانتقال من الدول المصدرة إلى الدول المستوردة للسلعة.

*يؤدي استخدام الحماية التجارية إلى سياسة المعاملة بالمثل من قبل الدولة الأخرى، الأمر الذي يؤدي إلى انخفاض الطلب الكلي في كلتا الدولتين، مما ينجم عن انخفاض الإنتاج الذي بدوره يؤدي إلى انخفاض الرفاهية الاقتصادية الدولية.

*في ظل إتباع الدول لسياسة الصرف المرنة، فان الحماية التجارية لا تعمل على زيادة الإنتاج بنفس الطريقة التي تعمل بها عندما يكون سعر الصرف ثابت. و بناء على ذلك فان التكاليف في أسعار الصرف سوف تلغي أي اثر لاستخدامها، فمثلا افترض أن أمريكا تبنت سياسة حماية تجارية، بحيث تهدف إلى تخفيض الطلب على السلع اليابانية، مما يعني انخفاض عرض الدولار في سوق العملات الأجنبية، إلى جانب انخفاض الطلب على الين الياباني، و كنتيجة لذلك، فان سعر صرف الين الياباني سينخفض، ويرتفع سعر صرف الدولار في سوق العملات الأجنبية، الأمر الذي يؤدي إلى ارتفاع أسعار السلع الأمريكية مقارنة بالسلع اليابانية، بحيث أن اليابانيين سيشترون سلعا أمريكية بمقدار اقل، إلى جانب أن الأمريكيين سيشترون سلعا يابانية بمقدار أكثر، و بالتالي فان ذلك يؤدي إلى عودة سعر صرف الين إلى سابق عهده، و الذي ينجم عنه ثبات مستوى الإنتاج في كلا الدولتين.

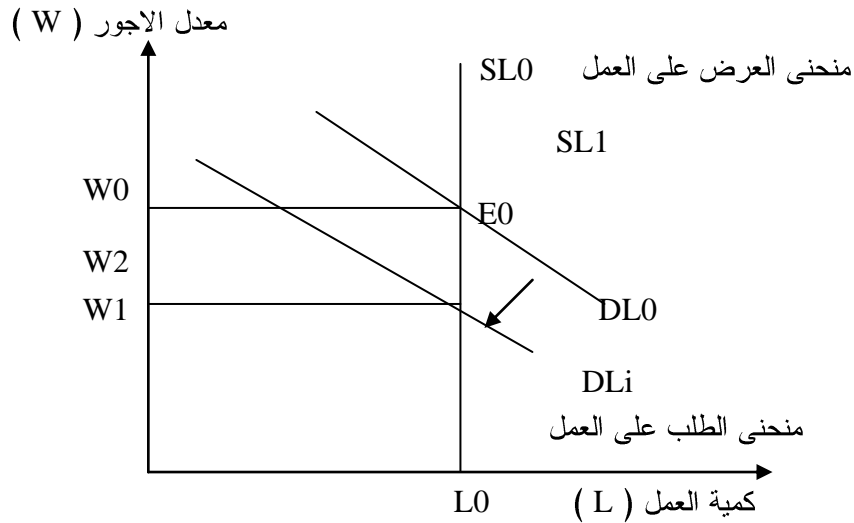
و بهذا يتبين لنا أهمية التجارة الحرة في ظل المنافسة، و غياب حالات الفشل السوقي، و بالتالي فان حماية الإنتاج كمبرر لاستخدام سياسة الحماية التجارية بأشكالها المختلفة تعتبر واهية، بسبب تجاهلها للآثار الجانبية لهذه السياسة التي يكون لها انعكاسات سلبية على الاقتصاد المحلي لكل دولة بشكل خاص، و الاقتصاد الدولي بشكل عام.

و يعتبر استخدام سياسة الحماية التجارية مبرر شرعي في حالات الفشل السوقي، حيث أن الدول المصدرة تتصف بإنتاجها الرخيص مقارنة بالإنتاج المحلي للدولة المستوردة، لان المنشآت المحلية في الدولة المستوردة تتكبد التكاليف الاجتماعية المترتبة على الآثار السلبية التي يتركها الإنتاج فيها على المجتمع. مما يؤدي إلى عدم قدرة المنشآت الإنتاجية المحلية على منافسة نظيراتها الأجنبية، و بالتالي يعكس أثره على التكلفة المرتبطة بعنصر العمل، حيث أن عنصر العمل يكون منخفض القيمة في إنتاج السلع المصدرة، مما يؤدي إلى سعي المنشآت المحلية في الدولة المستوردة إلى تخفيض تكاليفها من خلال تقليل الطلب على عنصر العمل، و الذي بدوره يعمل على زيادة معدلات البطالة فيها.

و لتوضيح ضرورة استخدام سياسة الحماية التجارية في حالات الفشل السوقي، فان ذلك يتم من خلال دراسة الآثار المترتبة على سوق العمل في الدول المستوردة، كما في الشكل رقم (2)، حيث يمثل الشكل توازن سوق العمل في الأجل القصير عند النقطة E_0 ، التي تمثل نقطة تقاطع منحنى الطلب على العمل DL_0 مع منحنى العرض على العمل SL_0 ، و يتحدد الأجر التوازني عند W_0 ، و يظهر منحنى العرض العمودي عدم قدرة العمال على التكيف في الأجل القصير مع التغيرات في الأجور، بسبب أنهم لا يستطيعون إيجاد عمل بديل في فترة قصيرة، و يكونون على استعداد لقبول التخفيضات المؤقتة في أجورهم دون تغيير في كمية العمل، مما يعني أن منحنى العرض عديم المرونة .

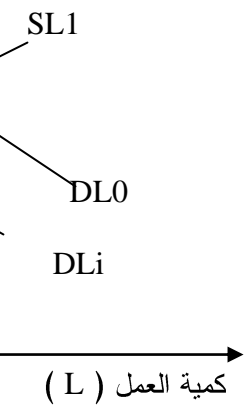
عند فتح باب الاستيراد و دخول السلع الأجنبية رخيصة الثمن ، فان ذلك يؤدي إلى تخفيض الإنتاج المحلي من السلع المنافسة للمستوردة، مما يعمل على تخفيض أرباح المنتجين المحليين و بالتالي يؤدي إلى تقليل الطلب على العمل و ينتقل منحنى الطلب على العمل من DL_0 إلى DL_1 ، و نتيجة لذلك تنخفض الأجور من W_0 إلى W_1 إلا أن العمال بالرغم من انخفاض أجورهم لا يستطيعون ترك العمل في المدى القصير و يعني ذلك ثبات كمية العمل عند L_0 .

الشكل رقم (2) : التوازن في سوق العمل في الأجل القصير



أما في المدى الطويل، فإن الفترة الزمنية تكون كافية إلى درجة أن العمال يستطيعون الانتقال إلى الصناعات الأخرى نتيجة لتوافر بدائل للعمل، مما يعني زيادة مرونة عرض العمل (زيادة درجة الاستجابة في عرض العمل للتغير في الأجور) و يظهر ذلك بالميل الموجب لمنحنى العرض **SL1** كما في الشكل الموالي.

الشكل رقم (3) : توازن سوق العمل في الأجل الطويل



و يعكس منحنى العرض الجديد **SL1** إمكانية التكيف مع التغير في الأجور عبر الزمن. هذا التحرك لعنصر العمل سيؤدي تدريجياً إلى التوازن طويل الأجل عند النقطة، مما يخفض العمالة إلى **L1**. بالرغم من تراجع العمالة في هذه الصناعات و انخفاض رفاة العمل نتيجة لانخفاض الأجور، إلا أن سوق

العمل قد يبقى في وضع توازن دون حدوث بطلاة إجبارية جديدة، مما يعني أن التجارة الحرة تكون أفضل في حالة التكيف المرن للأسعار و الأجور.

و من ذلك انه في حالة عدم إمكانية تخفيض الأجور، فان الدولة المستوردة يمكنها باستخدام القيود التجارية، الحد من البطالة، و ذلك لان الحماية التجارية تعمل على رفع أسعار السلع الأجنبية المستوردة، وزيادة الإنتاج المحلي، مما يؤدي إلى رفع مستوى العمالة محليا.

إلا انه يمكن استخدام سياسات بديلة لمواجهة انخفاض مستوى العمالة في حالات الفشل السوقي، ومن هذه السياسات دعم الإنتاج المحلي المنافس للسلع المستوردة الذي يعمل على زيادة العرض من السلع المنتجة محليا، و بالتالي انخفاض سعرها مقارنة بأسعار السلع المستوردة، و هذا بدوره يؤدي إلى إحلال السلع المنتجة محليا مكان السلع المستوردة نتيجة لانخفاض أسعارها وزيادة مستوى الإنتاج، مما يؤدي إلى زيادة مستويات التشغيل للعمالة و انخفاض معدلات البطالة، لكن تبني السياسة المناسبة لمعالجة الآثار السلبية لحالات الفشل السوقي في ظل التجارة الحرة، يعتمد على تكلفة استخدام السياسة.

10) حجة العمل الرخيص و المنافسة الأجنبية : تعتبر هذه الحجة من أقدم الحجج التي تعارض قيام

التجارة الحرة بين الدول، و ذلك استنادا إلى الاختلاف في تكاليف الإنتاج بين الدولة المستوردة، و الدول المصدرة للإنتاج من السلع و الخدمات، و يعود الاختلاف في التكاليف إلى انخفاض الأجور في الدول المصدرة ، و هذا ما تتميز به الدول النامية، مقارنة بارتفاعها في الدولة المستوردة، و هو ما تتصف به الدول المتقدمة. و لهذا فان أنصار هذه الحجة يعتبرون استخدام سياسة الحماية التجارية أمر ضروري لمواجهة زيادة حجم المستوردات بسبب انخفاض أسعارها، و الناجم عن انخفاض أجور العمالة المستخدمة في إنتاجها، و نتيجة لذلك يرى مؤيدو الحجة، بان الصناعة في الدول المتقدمة تواجه منافسة غير عادلة، نظرا لارتفاعه الأجور فيها . إن تدني مستوى الأجور الأجنبية (في الدول النامية المصدرة للإنتاج) سيؤدي إلى عدم قدرة الصناعات المحلية (في الدول المتقدمة) على المنافسة، مما يحفز هذه المنشآت المحلية إلى نقل عملياتها الإنتاجية إلى الخارج للاستفادة من استخدام العمالة الرخيصة، و يؤدي بالتالي إلى تفشي البطالة في السوق المحلي للدولة المستوردة.

و بالرغم من قوة الإقناع لهذه الحجة، إلا أنها تتجاهل اختلاف ظروف الإنتاج في الدول المتقدمة عن تلك السائدة في الدول النامية، بالإضافة إلى إغفالها للجوانب الاقتصادية الناجمة عن طبيعة العلاقات الإنتاجية، و التي يمكن تلخيصها على النحو الآتي:

*تفترض هذه الحجة أن تكلفة عنصر العمل هي تكلفة الإنتاج الوحيدة، إلا أن تكاليف الإنتاج تشمل تكلفة العناصر الإنتاجية الأخرى المستخدمة في الإنتاج كراس المال و المواد الخام و التكنولوجيا، و لهذا فان الفروق الناجمة عن ارتفاع التكاليف ، بسبب ارتفاع الأجور، في الدول المتقدمة، يتم إلغاؤها من خلال انخفاض التكاليف الناجمة عن تدني أسعار رأس المال و التكنولوجيا، نظرا للوفرة النسبية لهذه العناصر في الدول المتقدمة.

*من المعروف اقتصاديا، أن الأجور تعكس مستوى إنتاجية العامل، بمعنى أن الأجور ترتبط بعلاقة طردية مع الإنتاجية، و بالتالي فان ارتفاع الأجور يعكس الإنتاجية المرتفعة لعنصر العمل، و هذا ما يفسر ارتفاع الأجور في الدول المتقدمة . لكن هذه الحجة أهملت الصلة بين الأجور و الكفاية الإنتاجية من خلال اعتبارها أن الاختلاف في الأجور هو السبب في المنافسة غير العادلة بين الدول. كذلك لم تأخذ هذه الحجة بعين الاعتبار مكونات العمل المستخدمة في الإنتاج، إلى جانب مكونات العناصر الإنتاجية الأخرى المستخدمة في الإنتاج حيث أن مكونات العناصر الأخرى تكون بنسبة أكبر من العمل، مما يعكس ارتفاع الإنتاجية، و بالتالي ارتفاع الأجور، و بناءا على ذلك فانه لا يوجد مبرر لاستخدام سياسة الحماية التجارية في ظل تنوع التكاليف المرتبطة بعناصر الإنتاج المختلفة.

*تعتمد هذه الحجة في تفسير الاختلاف في الأجور على ثبات أسعار صرف العملات بين الدول، مما يعني أن ارتفاع أسعار الصرف للعملة، قد يكون هو السبب وراء ارتفاعه الأجور، إلا انه في ظل أسعار الصرف المرنة، فان التكيف التلقائي لهذه السعار يعمل على إلغاء أي تفاوت و اختلاف في الأجور بين الدول.

*إن اختلاف التكاليف الناجم عن اختلاف الأجور، يعمل على إيجاد الفوارق في الأسعار بين الدول مما يولد حافزا على قيام التبادل التجاري، بناء على اختلاف المزايا النسبية (التكلفة النسبية) لعناصر الإنتاج، مما يعني أن اختلاف الأجور يعتبر احد أهم الأسباب الرئيسية للتجارة الدولية الحرة، و هو ما يناسب طبيعة العلاقات الدولية الخارجية في وقتنا الحاضر.

*تدعو هذه الحجة حماية الصناعات التي تعتمد في إنتاجها على الكثافة النسبية للعمل، و تتجاهل حماية تلك التي تعتمد على رأس المال. و هذا من شأنه تخفيض مستوى الرفاهية الاقتصادية للمجتمع، بسبب انخفاض سعر عنصر رأس المال المتوفر نسبيا من جهة، و عدم توفير الحماية للصناعات التي تستخدمه من جهة أخرى.

و هكذا نجد أن وجود التفاوت في الأجور بين الدول لا يبرر استخدام السياسات التي تقيد التجارة، بل يدعو إلى ضرورة ممارسة سياسات الحفاظ على سعر الصرف للمحافظة على قيمة العملة الوطنية عند قيمها السوقية التوازنية.

(11) حجة رسم الاستراتيجيات التجارية¹: تهتم هذه الحجة بمعالجة استخدام السياسات التجارية في إطار رسم الإستراتيجية التجارية للدولة، و ذلك بافتراض حدوث أشكال الفشل السوقي، و عدم سيادة المنافسة التامة، و لهذا فهي تعني استخدام الحماية التجارية ليس فقط على شكل ضرائب استيراد، و لكن بأشكال أخرى حسب طبيعة الفشل السوقي الناتج عن المنافسة غير التامة بين المنشآت الإنتاجية المختلفة. ففي مثل هذه الحالات غير الخاضعة لشروط المنافسة التامة، كالتنوع الإنتاجي، و ما ينجم عنه من تجارة الاتجاهين، و توفر وفورات الحجم الاقتصادية، فان دور السياسات التجارية يتمحور حول التركيز على استخدام الحماية التجارية لمعالجة هذه الحالات من الفشل السوقي. و سوف يتم التركيز على دراسة استخدام السياسات التجارية، ضمن إطار رسم الإستراتيجية للدولة في ظل أشكال الفشل التالية (عدم توفر المعلومات التامة، حالة الوفورات الخارجية و حالة وفورات الحجم و تراكم الخبرة العلمية).

(12) تقييد التجارة لتحسين معدل التبادل الدولي: من حجج أنصار تقييد التجارة أي فرض تعريف جمركية يؤدي إلى تحسن شروط التبادل لصالح الدولة التي تفرضها و بالتالي ارتفاع مستوى الرفاهية الاقتصادية. فالطرف الأجنبي المصدر لهذه السلعة هو الذي سيقع عليه في النهاية عبء مثل هذه الضريبة لأنه سيضطر إلى تخفيض أثمان صادراته إلى الدولة، و بهذا تحصل الدولة على وارداتها بأثمان اقل من ذي قبل مما يعني تحسنا في معدل تبادلها التجاري الخارجي و ذلك طالما أنها ستتمكن من الحصول على كمية معينة من الواردات في مقابل كمية من الصادرات اقل من ذي قبل. و لكن يلاحظ على هذه الحجة من حجج تقييد التجارة أن الدرجة التي سينخفض بها ثمن السلعة المستوردة إنما سيتوقف على حجم المشتريات الدولة منها، فلو لم يكن هذا الحجم كبيرا بما فيه الكفاية للتأثير على المنتج الأجنبي فلن يعتمد إلى تخفيض ثمن سلعته. أيضا فان تخفيض ثمن هذه السلعة إنما يتوقف على ظروف إنتاجها و مرونة عرضها، فلو كانت السلعة تنتج وفقا لنفقة ثابتة و كان عرضها مرنا فلن ينخفض ثمنها كثيرا، هذا إن حدث انخفاض على الإطلاق . و فقط في حالة ما إذا كانت السلعة تنتج وفقا لنفقة متزايدة و عرضها غير مرن فيتسبب نقص الطلب عليها في تخفيض ثمنها. و فضلا عن هذا فانه لا يوجد ما يؤكد أن الدولة ستحصل في النهاية على كسب صاف نتيجة لما قد يحدث من تحسن في معدل تبادلها الخارجي، ذلك أن فرض ضريبة على الواردات من السلعة سيحدث أثران كفيلان بإلغاء الفائدة التي قد تحصل عليها الدولة تبعا لانخفاض ثمن السلعة التي تستوردها.

¹ - حسام علي دودود و آخرون : مرجع سابق ، ص ص 131-134.

و الأثر الأول هو تحول بعض عوامل الإنتاج من وجوه استخدام تتمتع فيها الدولة بميزة نسبية بالمقارنة بالدول الأخرى إلى وجوه أخرى لا تتمتع فيها بمثل هذه الميزة، و نقصد بهذه الوجوه الجديدة الصناعة المنتجة للسلعة التي فرضت عليها الضريبة. و الأثر الثاني هو أن نقص الكمية التي أصبحت تستوردها الدولة من السلعة إنما يعني نقص أرباح المستهلكين منها، هذا فضلا عن الاحتمال القوي لرفع سعرها نتيجة لفرض الضريبة عليها. و بالإضافة إلى كل ما تقدم فإنه من غير المحتمل أن تقف الدول الأخرى التي تفرض الضرائب على صادراتها موقف المنفرد في مواجهة الدولة التي تفرض هذه الضرائب، و هي ستعتمد في الغالب إلى معاملة هذه الدولة بالمثل و تفرض ضرائب جمركية على وارداتها منها و من ثم تجد الدولة المذكورة أن صادراتها قد أصبحت في نفس موقف صادرات الدولة الأخرى و تواجه احتمال اضطرابها إلى تخفيض أسعار صادراتها مما يذهب بما قد تكون قد حققتة من تحسن في معدل تبادلها الخارجي.

(13) **تقييد التجارة لتحقيق إيراد عام للدولة:** من المناقشات الشائعة في صالح تقييد التجارة الخارجية أن التعريفية الجمركية تحقق إيرادا عاما يزيد الموارد المالية العامة للدولة بشكل ملموس. و يساعد في تنفيذ و أداء المشروعات و الخدمات العامة التي تتحمل أعبائها. و الواقع أن حجة التعريفية كوسيلة لجمع إيراد عام للدولة لها أكثر من جانب، يفرض أن السلعة الأجنبية تتمتع بميزة نسبية و أنها تستورد في ظل التجارة الحرة عند سعر معين فإن التعريفية الجمركية سوف تؤدي إلى ارتفاع هذا السعر في السوق المحلي للبلد الذي فرضها. و هذا يعني أن تقييد التجارة سيؤدي إلى:

*المستهلك الوطني سوف يدفع سعرا أعلى و هذا ينقص من رفاهيته.

*المنتج الوطني للسلعة البديلة للواردات سوف يستفيد من ارتفاع السعر فيتمكن من زيادة إنتاجه. ومع

زيادة النشاط الإنتاجي على المستوى الكلي يزداد التوظيف أيضا.

*ستجمع الحكومة إيرادا من التعريفية .

و هناك أسئلة تثار هنا:

*هل تغطي منفعة الإيراد العام المتحقق من فرض التعريفية النقص المحقق في رفاهيته المستهلك من جراء فرضها؟.

*إذا كان النقص المحقق في رفاهيته المستهلك أكبر من منفعة الإيراد العام المحقق فهل يمكن تغطية هذا النقص بالمكسب الذي يحققه المنتجون من جراء ارتفاع السعر في السوق الداخلي؟.

*هل من مصلحة الاقتصاد ككل أن يتوسع الإنتاج و يزداد التوظيف في نشاط لم يكن يتمتع أصلا بميزة نسبية؟.

يعتقد أنصار هذه الحجة انه بفرض الضريبة على الواردات فإنه يمكن تمويل جزء من نشاط الدولة بواسطة الدول الأجنبية المصدرة لهذه الواردات و ذلك على أساس أن مثل هذه الضريبة ستؤدي إلى إجبارها على تخفيض أسعار بيع صادراتها، و بهذه الطريقة يخفف العبء الضريبي الواقع على المواطنين في الدولة المذكورة. و واضح أن هذه الحجة إنما تركز على ما تذهب إليه الحجة السابقة عليها من اضطرار الدولة المصدرة إلى تخفيض أسعار صادراتها في حالة فرض الدولة لضريبة على وارداتها منها. و لكن عمليا تثار التساؤلات التالية:

* إلى أي مدى تتحقق الفائدة للمواطنين داخليا من إنفاق الإيراد العام الذي تحقق من التعريفية ؟. إلى أي مدى يستفيد المستهلك و إلى أي مدى يستفيد المنتج ؟.

* إذا كانت السلعة البديلة للواردات و التي استفاد منتجوها من فرص التعريفية لا تتمتع بأي ميزات نسبية في الأجل القصير أو الطويل فإن انتعاشها و زيادة التوظيف فيها يعني سوء تخفيض للموارد الاقتصادية للدولة. و بالتالي فإن ما تحققه المنتجون المحليون من ربح بسبب التعريفية يمثل خسارة على الاقتصاد الوطني.

* أما إذا كانت السلعة البديلة للواردات و التي استفاد منتجوها من التعريفية تتمتع بميزة نسبية في الأجل الطويل فإن زيادة ربح المنتجين الوطنيين تصبح مسألة مرغوبة لتشجيعهم على زيادة إنتاجهم.

2-1-2- الأهداف الاجتماعية (و الإستراتيجية): و حيث تتمثل الأهداف الاجتماعية في ما يلي:

(1) حماية مصالح فئات اجتماعية معينة: كالمزارعين أو المنتجين لسلعة معينة أو العمالة و المشتغلين في صناعة معينة.

(2) إعادة توزيع الدخل الوطني: فغالبا ما تستهدف الدولة مثل هذا الإجراء و ذلك عن طريق استخدامها لعدة أدوات منها فرض رسوم جمركية، تطبيق نظام الحصص على واردات معينة مع ثبات عوامل أخرى، فهذا يقلل من الدخل الحقيقي للمستهلكين لهذه السلعة و يزيد الدخل الحقيقي لمنتجها في الداخل، و هذه السياسة إلى جانب السياسة المالية تعتبر من السياسات الحيوية لتحقيق هذا الهدف.

2-3- الأهداف الإستراتيجية: و يقصد بنوع هذه الأهداف ما تعلق بأمن المجتمع من أبعاده المختلفة سواء كان اقتصادي أو غذائي أو عسكري، فمن الممكن أن يتطلب أمن الدولة الغذائي أن ينتج محليا و لو كان بتكلفة مرتفعة، و يتم ذلك عن طريق فرض الدولة رسوم جمركية أو نظام حصص أو بمنع الاستيراد كلية، و نفس الشيء يقال على الأمن الغذائي من خلال توفير مقادير معينة من مصادر الطاقة، أما الأمن العسكري يكون من خلال توفير حد أدنى من الإنتاج لمجابهة أوقات الحروب.

و بعد عرض أهداف السياسة التجارية، فلا بد من معرفة أن الدولة إضافة إلى الأهداف التي تتبناها في سياساتها، لها أيضا منهج آخر تقوم برسمه من أجل المحافظة على تلك الأهداف و العمل على تحقيقها، و هذا من خلال سياسة الدعوة إلى فرض القيود و الحواجز أمام التبادل الدولي أو تحرير التجارة الخارجية بإزالة القيود و الحواجز، فالنوع الأول يسمى الحماية التجارية أما الثاني فهو يمثل سياسة الحرية التجارية.

2-1-3- المبررات الأمنية و السياسية:

1. **الدفاع الوطني:** 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 الفوائد 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 تذهب حجة تبرير الحماية التجارية لتحقيق أهداف أمنية و سياسية، إلا 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 تهم حيث أن تامين 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.

2. **تقليل الاعتماد على الدول الأخرى:** هناك اعتقاد خصوصا في دول العالم الثالث، 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 اكبر 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 تنويع الإنتاج. فالسياسة التصنيعية تتضمن تنويع القاعدة الإنتاجية حتى لا تعتمد الدولة على سلعة واحدة. و إذا كان تنويع 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.

3. 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 العفائية. و لذلك فان 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 تسال القيم و الأفكار غير المرغوب فيها، يعد المكسب الأكبر للدولة في هذه الحالة. و يرتبط مفهوم الحفاظ على القيم الاجتماعية، بحماية المصالح القومية، من خلال الإضرار بالمكتسبات الأمنية المتمثلة بالتأثير على السلع العسكرية و الإستراتيجية، 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.

4. حجج جماعات المصالح و الضغط: ينادي بعض أصحاب المصالح و جماعات الضغط بالحماية التجارية لتحقيق مصالحهم الخاصة مرتكزين في ذلك على حجج غير منطقية. و على الرغم من ذلك، فإنها تبدو معقولة و يصدقها العامة، و نذكر هنا بعضا منها استكمالا لموضوع الحماية التجارية.

5. حجة نقابات العمال: تذهب هذه الحجة كما يلي: يدفع المنتجون الأجانب أجورا منخفضة جدا، و غالبا ما يستغلون النساء و الأطفال الذين يعملون ساعات طويلة بأجور زهيدة. و على العكس من ذلك، فان صناعاتنا الوطنية تسعى لتوفير العيش الكريم لعمالها. كيف نسمح لمنتجات تلك الدول الأجنبية

بالدخول لأسواقنا الوطنية دون قيود؟ لا يمكننا منافسة السلع المنتجة بأيدي عاملة رخيصة. و عليه، يجب فرض رسوم جمركية على الواردات حتى تستطيع منتجاتنا منافسة المنتجات الأجنبية و نؤمن مستوى معيشة كريمة لعمالنا. و على الرغم من أن هذه الحجة لا تركز على أسس علمية، إلا أنها عادة ما تلقى أذان صاغية من بعض الناس الذين يتوخون العدالة بعدم تشجيع استغلال العمال في الخارج. و هل من العدالة الحد من الواردات من تلك الدول ذات العمالة الرخيصة و قطع أرزاق أولئك العمال المستغلين و جعلهم يفقدون أعمالهم.

2-2- سياسات التبادل الحر و مبرراته:

ينادي أنصار سياسة حرية التجارة بأن تكون التجارة الدولية حرة خالية من القيود و العقبات، فلا يجوز فرض أي قيود تعوق من تدفق السلع عبر الحدود سواء بالنسبة للصادرات أو الواردات . و يعتمد أنصار هذا الاتجاه على عدة حجج في تأييد وجهة نظرهم، أهمها الحجج التالية:

1. **الحرية تساعد على التخصص في الإنتاج**: يرى أنصار الحرية أنها تتيح للدولة التمتع بمزايا تقسيم العمل و التخصص في الإنتاج . و تقسيم العمل يتوقف على مدى اتساع السوق ، فإذا كان هناك حرية في التجارة فإن السوق تصبح واسعة و شاملة لعدد كبير من الدول ، ومن الممكن في هذه الحالة أن يكون تقسيم العمل على نطاق دولي. و يستخلص أنصار الحرية من ذلك أن إطلاق تيارات التبادل بين الدول يجعل كل منها متخصصا في إنتاج السلع المناسبة لظروفه الطبيعية و التاريخية و بتكاليف منخفضة. و في هذا التخصص ما يزيد من الحجم الكلي للسلع المنتجة في العام و هذا بدوره يؤدي إلى حسن استغلال موارد الدولة. أما إذا أقيمت العقبات في وجه التجارة الدولية و اضطرت كل دولة إلى الاكتفاء الذاتي، فإن هذا سيؤدي إلى الإضرار برفاهية كل دولة. و يرجع ذلك إلى أن تقييد التجارة يؤدي إلى تخصيص بعض موارد الدولة في إنتاج سلع كان الأفضل لها نظرا لضعف إنتاجها فيها، أن تستوردها من الخارج مقابل بيع منتجات تملك فيها ميزة ارتفاع الإنتاجية. و يرد على هذه الحجة بان المشاهد في الواقع لا يطابق فعالية مبدأ التقسيم الدولي للإنتاج ، إذ تتنافس عدة دول في فرع واحد من الإنتاج دون أن تجد كل منها مصلحة واضحة في الاقتصر على فرع دون الآخر مثل إنتاج بعض السلع الكمالية في الدول المتقدمة في أوروبا . و بالإضافة إلى ذلك فإن الظروف الإنتاجية التي تدعو إلى التخصص معروضة للتطور و التغيير ومن الصعب في الفترة القصيرة أن يتكيف

تركيب الإنتاج بحيث يناسب هذه الظروف و لاسيما إذا اعتمدنا على قوى السوق وحدها لتحقيق هذا التكيف.

2. **الحرية تؤدي إلى انخفاض أسعار السلع الدولية:** طبقا لانتشار مبدأ تقسيم العمل و التخصص الدولي، فان حرية التجارة تؤدي إلى انخفاض أسعار السلع المستوردة التي لا يمن أنتجها في الداخل إلا بنفقات مرتفعة، و في هذا وفر للدولة وزيادة لدخلها الحقيقي و يعود ذلك بالمنفعة على المستهلك و المنتج في الوقت ذاته، فالمستهلك يستطيع أن يحصل على أجود أصناف السلع بأحسن ثمن، أما المنتج فيمكنه التوسع إلى أقصى حد في نواحي الإنتاج الأخرى التي توفر له أسباب التفوق فينتفع بمزايا التخصص انتفاعا كاملا و ينتج عن ذلك استغلال الموارد على أحسن وجه. و لكن يرد على هذه الحجة بأنها تراعي مصلحة المستهلك و تهمل وجهة نظر المنتج الوطني نظرا لأنه ليس من السهل أن يتجه المنتج إلى فرع جديد آخر يكون العائد فيه أعلى من الفرع الذي يفقده بسبب حرية التجارة و شدة المنافسة الأجنبية، و بذلك من المحتمل أن تؤدي الحرية إلى الإضرار بمصالح بعض المنتجين.
3. **الحرية تشجع التقدم التقني:** تؤدي الحرية إلى تنافس الدول في إنتاج السلع، و هذا بدوره يعمل على زيادة و تنشيط التقدم الفني و تحسين وسائل الإنتاج . و بذلك يضمن العالم جودة المنتجات و رخصها، كما يعمل المنتج على تطوير إنتاجه و إدخال تحسينات لكسب السوق بصفة مستمرة. فلو أن أحد المنتجين قد استخدم اختراعا لآلة جديدة ذات قدرة إنتاجية مرتفعة تؤدي إلى خفض نفقة إنتاج الوحدات المنتجة ، فإنه يستطيع أن ينافس المنتجين الآخرين الذين لم يستخدموا مثل هذا الاختراع و بالتالي يستطيع أن يبيع بسعر اقل من سعرهم. فإذا أراد هؤلاء المنتجون الاستمرار في السوق وجدوا أنفسهم مضطرين إلى استخدام مثل هذه الآلة الجديدة أيا كانت الخسارة التي تتجم عن تخليهم عن الآلات المقامة طبقا لطريقة الإنتاج القديمة. و يستفيد بالطبع المستهلك في النهاية من تلك المنافسة — لأن ثمن السلعة سينخفض. و ينطبق هذا التحليل على المنافسة الداخلية و على المنافسة الدولية معا. أما في ظل حماية السوق الداخلي فيهمل المنتج التقدم الفني إذ ينعدم الخطر على مركزه و لا يسعى لإدخال تعديلات أو تعيينات على إنتاجه طالما انه يضمن السوق المحلية و بالتالي سيجد نفسه غير مضطر إلى تطبيق ما قد يستحدث من مخترعات أكثر فاعلية في الإنتاج و التي تكون قد طبقت في الخارج و بهذا لا يستفيد المستهلك الوطني من انخفاض التكاليف الناجمة عن تقدم الإنتاج في الدول الأخرى. و يرد على هذه الحجة في أنها مثل الحجة السابقة تهتم بمصلحة المستهلك على حساب المنتج، حيث أن طبيعة المنافسة هي البقاء للأصلح و القضاء بصفة مستمرة على المنتج الضعيف. و بذلك إذا حصل المنتج الخارجي على أي تفوق في الإنتاج نتيجة للتقدم الفني و بالتالي تمكن من خفض الأسعار فسيؤدي ذلك إلى كسب السوق المحلي من المنتج الوطني و بالتالي اضمحلال هذا الفرع من الإنتاج و الاعتماد

على الاستيراد لتمويل احتياجات المستهلك. أما مسألة إمكان المنتج المحلي (الذي يضره انخفاض الأسعار بسبب المنافسة الدولية) التحول إلى فرع جديد يكون العائد فيه أكبر، فليس من السهل إيجاد مثل هذه الفروع أو من السهل الانتقال إليها و بالذات في الدول المتخلفة التي ليس لديها تفوق دولي في الإنتاج الصناعي.

4. الحرية تحد من قيام الاحتكارات : يرى البعض أن حرية التجارة تمنع من قيام الاحتكارات أو على الأقل تجعل قيامها أكثر صعوبة مما لو كنا في حالة الحماية. و لبيان ذلك يلفت أنصار الحرية النظر إلى انه في كثير من الدول المتخلفة، نظرا لان الطلب المحلي محدود بالنسبة لبعض السلع، لا يمكن لكثير من المشروعات أن تصل إلى الحجم الأمثل للمشروع، و بالتالي لا تستطيع تخفيض تكاليف الإنتاج إلى حد أقصى ممكن. فلو أن الدولة عزلت السوق المحلية كليا أو جزئيا عن الخارج بأي وسيلة كفرض حماية جمركية مثلا، فان ذلك يساعد تلك المشروعات على البقاء و يمكن لها السيطرة على السوق المحلية سيطرة احتكارية دون أن تخشى منافسة المنتجات المماثلة الأجنبية التي تباع بسعر اقل. أما حرية التجارة فإنها تمنع من قيام الاحتكارات في الداخل إذ يستطيع المستهلك أن يدافع عن نفسه ضد استغلال المحتكر بشراء سلع من الخارج.

و لكن يرد على هذه الحجة بأنه قد توجد احتكارات دولية تضم المنتجين الوطنيين و الأجانب و تقسم بينهم الأسواق و بذلك قد يتحقق الاحتكار للمنتج المحلي حتى في ظل حرية التجارة. و بالإضافة إلى ذلك فان قدرة المحتكر الداخلي على البقاء بعيدا عن المنافسة الدولية تتوقف على مشكلات المسافة و نفقات النقل، فمن الجائز أن يتمتع المنتج المحلي باحتكار نظرا لبعده المسافة و ارتفاع نفقات نقل السلعة من الخارج إلى الداخل مما يجعل ثمنها أعلى من ثمن السلع المماثلة المنتجة محليا. فضلا عن ذلك فان مؤيدي مذهب الحماية لا يسمحون بوجود احتكارات في داخل الدولة و بالتالي فان الاحتكار ليس عيبا من عيوب سياسة الحماية.

5. الحرية تساعد على الإنتاج الكبير : يرى أنصار الحرية التجارية انه لو سادت سياسة التجارة الحرة بين الدول لساعد ذلك على وصول مشروعاتها الإنتاجية إلى أحجامها المثلى. و أساس هذه الحجة، يتلخص في انه قد لا تتمكن بعض المشروعات الإنتاجية في كثير من الدول الصغيرة أن تصل إلى أحجامها المثلى بسبب ضعف الطلب المحلي على السلع التي تنتجها، ومن هنا فهي لا تستطيع أن تخفض التكاليف إلى اقصر حد ممكن، فالدولة التي تغلق أبوابها إزاء المنافسة الأجنبية أو التي تعتمد

على تشجيع صناعاتها المحلية بمنع أو تقييد دخول السلع المماثلة الواردة من الخارج قد تسيء إلى اقتصادها الوطني بوجه عام لأنها تساعد على بقاء مشروعاتها بعيدة عن الحجم المثلى و تنتج بنفقات بعيدة عن النفقات التي تنتج بها المشروعات ذات الحجم الأمثل .

و يرد على هذه الحجة بان معظم الدول الصغرى التي تقوم بالإنتاج بعيدا عن الحجم الأمثل للمشروع تكون عادة من الدول المتخلفة. و هذه الدول تتبع أسلوبا للتنمية الاقتصادية بهدف الإسراع بمعدلات النمو الاقتصادي و يتطلب ذلك في معظم الأحيان إتباع سياسة التخطيط لضمان تنفيذ مشروعات التنمية، و سياسة التخطيط بطبيعتها تراعي دائما محاولة الوصول بالمشروع إلى حجمه الأمثل بقدر الإمكان في ظل الحماية التجارية. و يمكن أن يتم تبادل الفائض من الإنتاج عن حاجة الاستهلاك المحلي مع العالم الخارجي عن طريق الاتفاقيات الثنائية.

3-السياسات التجارية الوطنية و المفاضلة بين الحماية و الحرية:

إن سعي الدولة لزيادة ثرواتها من خلال رصيدها من الذهب و المعاملات الخارجية جعلها تفرض نوعا من القيود و الحماية على هذه المعاملات، حيث كانت تتادي بزيادة الصادرات في مقابل تشديد أو حماية الاقتصاد من دخول الواردات الأجنبية عن طريق فرض رسوم جمركية عالية تارة، أو منعها تارة أخرى، و هذا ما ذهبت إليه آراء رواد المدرسة التجارية (Mercantiliste)، و قد حمل لواء هذه السياسة كل من فرنسا و بريطانيا من أجل النهوض بصناعاتها الوطنية و حمايتها من المنافسة الأجنبية، و قد ظهر أثر ذلك حيث شهدت صناعاتها تطورا ملحوظا.

و في خلال الفترة الممتدة من 1923 - 1929 أين شهدت رواج اقتصادي تعالت الأصوات المنادية بعدم التدخل في المجرى الطبيعي للتجارة و الكف عن الحماية، و اللجوء إلى وضع المعاهدات التجارية لتحقيق وحدة المعاملة الجمركية بين الدول المختلفة، و كنتيجة لذلك عقد مؤتمر دولي في جنيف 1927 لبحث مشروع التنمية التجارية الدولية عن طريق التخفيض التدريجي للرسوم الجمركية، و لكن مع حدوث أزمة 1929 لم يتم تنفيذ هذا الاتفاق على أرض الواقع فعادت النزعة الحمائية من جديد لتصل إلى ذروتها في فترة الثلاثينات عن طريق أساليب تقييدية عديدة (جمركية، قيود على الواردات، رقابة على الصرف...الخ).

و بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية و تنظيم الاقتصاديات الوطنية بدأت بوادر العودة إلى الحرية لحركة التجارة الدولية بالاعتماد على الرسوم الجمركية لتنظيم حركة التجارة، و هنا أصبح الوضع مهيا لبذل المزيد من الجهود لتنظيم حركة التبادل التجاري الدولي، و لا يتأتى هذا إلا من خلال وضع القواعد

و القوانين الكفيلة بإيجاد وحدة في المفاهيم لتطبيقها في مجال التجارة الدولية، مع تضافر الجهود من قبل الدول لاستيعابها و العدول عن تجاوزها أو العمل على استغلالها طواعية مع اقتصادياتها¹. و بالتالي من خلال كل هذا نجد أن الدول تقوم باختيار السياسة التجارية التي تطبقها انطلاقاً من واقع اقتصادها، فلجئها إلى الحماية مبرر بحماية صناعاتها إما من المنافسة أو كون هذه الصناعات ناشئة، و ربما لأسباب أخرى تراها ضرورية لذلك، أما لجئها للحرية التجارية يكون عندما تبدي الدولة نوعاً من الثقة في قدرتها على اقتحام السوق الدولية و تمكثها من المنافسة فيه، بالإضافة إلى حال وجود الدولة في فترات رواج لكسب العديد من المؤيدين في مجال العلاقات التجارية الدولية.

المبحث الثاني: الوسائل و الأساليب الفنية المستخدمة في تحقيق أهداف السياسات التجارية

1- الأساليب السعرية

تؤثر الأساليب السعرية في تيار التبادل الدولي عن طريق التأثير في أثمان الواردات والصادرات ويمكن التمييز في شأن هذه الأساليب من خلال ما يلي:

1-1- الرسوم الجمركية:

الرسم الجمركي هو عبارة عن ضريبة تفرضها الدولة على السلعة عند عبورها للحدود الجمركية الوطنية دخولاً أي واردات وخروجاً أي صادرات². و الغالب أن تفرض الرسوم الجمركية على الواردات كوسيلة أساسية لتطبيق سياسة الحماية التجارية. وفيما يخص الرسوم الجمركية على الصادرات فهي نادرة الحدوث ويتم تطبيقها في حالات قليلة فقط. و توجد في كل دولة قائمة أو جدول بالرسوم الجمركية المفروضة على مختلف السلع المستوردة وتسمى

¹ - يذكر هنا إلى أن أهم تلك المحاولات في هذا المجال وضع ميثاق هافانا 1946 يضاف إلى ذلك توقيع اتفاقية التعريفات و التجارة (GAAT) سنة 1947.

* تعتبر التعريفات الجمركية على الواردات، أكثر الأساليب المستخدمة شيوعاً للحماية، إنها أمر سياسي بصفة أساسية، حيث نجد أن الصناعات المنافسة للواردات تتكالب على الحماية، في حين تفضل الصناعات التصديرية حرية التجارة. كما يجب التفرقة بين الرسم الجمركي و النظام الجمركي و التعريفات الجمركية: فالمقصود بالنظام الجمركي هو مجموعة القواعد و الإجراءات التي تطبقها جمارك الدولة على كل ما يتصل بالمبادلات التجارية مع العالم الخارجي، مستندة في ذلك إلى القوانين و اللوائح و اللوائح الداخلية أو إلى المعاهدات و الاتفاقات الدولية. وعلى ذلك ينصرف النظام الجمركي إلى الرسوم الجمركية و طريقة جبايتها و ما قد ينص عليه من منع بعض السلع من الدخول إلى إقليم الدولة و كذا الإجراءات الصحية المتعلقة بهذه السلع... الخ. أما الرسم الجمركي، فهو ضريبة تفرضها الدولة على السلع التي تدخل حدودها الوطنية. و مجموع الرسوم الجمركية المطبقة في دولة ما، خلال فترة زمنية معينة تكون ما يعرف باسم " التعريفات الجمركية ". لمزيد من المعلومات، أنظر:

محمد يونس: " اقتصاديات دولية "، الدار الجامعية، 2000، ص 122.

مورد خاي كريانين، *الاقتصاد الدولي مدخل السياسات*، ترجمة: محمد إبراهيم منصور وعلي مسعود عطية، دار المريخ للنشر، المملكة العربية السعودية، 2007، ص 91.

² زينب حسين عوض الله، *مرجع سبق ذكره*، ص 297.

هذه القائمة بالتعريفات الجمركية. وتنقسم التعريفات الجمركية إلى تعريفات اتفاقية وأساسها تعاقدا دولي، وأخرى تعريفات فرضية وهي الناشئة عن إرادة تشريعية داخلية.

ومن حيث سعر الضريبة يفرق عادة بين كل من التعريفات البسيطة التي لا تميز في تطبيقها بين دولة وأخرى إلا إذا أضيفت دولة معينة منها، والتعريفات المزدوجة والتي يفرق فيها بين سعرين، سعر عادي يطبق عموما وسعر اتفاقي يطبق في حالة وجود اتفاق معين¹، والتعريفات المتعددة التي تشمل عدة مستويات منها المرتفع ومنها الأقل ارتفاعاً.

عندما يفرض بلد ما تعريفات جمركية على استيراد سلعة ما، فإن التعريفات سينتج عنها سعر محلي أعلى للسلعة المستوردة واستهلاك محلي أقل وإنتاج محلي أعلى، ومن ثم واردات أقل من السلع. كذلك تقوم الحكومات بتحصيل إيرادات. وإضافة لذلك فإن التعريفات الجمركية تعيد توزيع الدخل من المستهلكين الذين يتعين عليهم أن يدفعوا ثمناً أعلى إلى المنتجين ومن عوامل الإنتاج الوفيرة للبلد الذي أنتج الصادرات إلى عوامل الإنتاج النادرة للبلد الذي ينتج السلع المنافسة للواردات وهذا يؤدي إلى ضعف الكفاءة التي تسمى بتكلفة الحماية للتعريفات الجمركية والتي غالباً ما تكون نسبة مئوية من قيمة السلعة المستوردة حتى تشجع المستهلك المحلي على استهلاك الإنتاج الوطني².

شكل (4): آثار تخفيض الرسوم الجمركية

التخفيض
الجمركي

تأثير
الدخل
ميزان
ت

المصدر: مورد خاي كريانين، مرجع سبق ذكره، ص 107.

1-2- أنواع الرسوم الجمركية:

للتمييز بين أنواع وأشكال الرسوم الجمركية، نعتمد على مجموعة من المعايير:

* إما على أساس كيفية تقدير الرسم.

¹ عادل احمد حشيش وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 215 .

² فؤاد محمد الصقار، جغرافية التجارة الدولية، الطبعة الثالثة، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1997، ص 20.

*أو على أساس الغرض المنشود من فرض هذه الرسوم.

أولا/كيفية تقدير الرسم:

يمكن التمييز بين الرسوم القيمية، النوعية والمركبة كما يلي:

-**الرسم القيمي *advalorem duty***: نقول أن الرسم قيمي إذا فرضت الضريبة على أساس نسبة مئوية ثابتة من القيمة النقدية للسلعة المستوردة. فإذا كان معدل التعريف الجمركية القيمية مثلاً 5% و كان السعر العالمي للسلعة المستوردة يساوي 20 دولار للوحدة، فإن ضريبتها القيمية تساوي 1.5 دولار تضاف إلى السعر كرسوم استيراد، و إذا ارتفع السعر بسبب التضخم إلى 60% فإن رسم الاستيراد سيرتفع إلى 3 دولار. "و لذلك نجد أن التعريف القيمية تمكن المنتجين المحليين من التغلب على فقدان القيمة الحمائية التي تخلقها التعريف النوعية أثناء التضخم " (2).

و رغم أن التعريف القيمية تحافظ على حماية المنتجين المحليين كلما زادت الأسعار، فإن هناك صعوبات تظهر مع هذه الأداة الجمركية:

*هناك صعوبة في معرفة القيمة التي تطبق عليها الضريبة بوجه الدقة، فهل هي القيمة الفعلية في السوق أم هل هي القيمة الحاضرة أم المقيدة في فاتورة الشراء إلى غير ذلك، كل هذه الصعوبات ثانوية وقد تدعو إلى خلافات بين السلطات الجمركية والمستوردين، فعند تطبيق هذا الرسم فإنه يتغير بتغير قيمة السلعة فإذا ارتفعت قيمة السلعة زادت الرسوم والعكس صحيح.¹

*يحتاج مفتشو الجمارك إلى إجراء تقدير للقيمة النقدية للسلعة المستوردة، و لمعرفة هذه القيمة، فإن بائع السلعة يميل إلى خفض سعر السلعة في الفاتورة و بوليصة الشحن لكي يقلل من العبء الضريبي.
*يعتمد موظفو الجمارك المبالغة في تقدير ثمن السلعة لإبطال مفعول التقدير الأقل من جانب المستورد أو لزيادة مستوى الحماية و الإيراد الجمركي.

و رغم هذه الصعوبات، فإن الرسوم القيمية أصبحت تستخدم على نطاق واسع.

- **الرسوم النوعية *Specific duty***: يكون الرسم نوعياً إذا فرضت الرسوم على أساس العدد أو الوزن أو نوع السلعة بغض النظر عن قيمتها، وهنا يظل الرسم المفروض ثابتاً لا يتغير مهما تغيرت قيمة السلعة. و مثال ذلك فرض مبلغ 10 دولار على كل طن من اللحوم المجمدة المستوردة إلى الجزائر. أما

(2) علي عبد الفتاح أبو شرار، *الاقتصاد الدولي: نظريات و سياسات*، دار المسيرة، الطبعة الأولى، عمان 2007، ص 278.

¹ محمود يونس وآخرون، *مبادئ الاقتصاد الكلي*، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، مصر، 2001، ص 276.

عن الفاتورة الكلية للرسوم النوعية، فإنها تعتمد على عدد الوحدات من السلعة المستوردة و القيمة النقدية الثابتة للرسوم النوعية المفروضة على الوحدة العينية من السلعة، و ليس على قيمة السلعة أو سعرها. و تشير إلى أن السلطات الضريبية تقوم بتحصيل الرسوم النوعية بسهولة لأنها تحتاج لمعرفة عدد الوحدات العينية فقط.

للسم النوعية عدة عيوب كأداة للحماية للمنتجين المحليين:

أ- لأن قيمتها الحمائية تختلف عكسيا مع سعر الواردات:

مثال على ذلك : إذا كان سعر سلعة ما مستوردة 10 دولار و الرسوم الجمركية النوعية هي 1 دولار للوحدة (أي ما يعادل 10%)، فإذا حدث تضخم وارتفاع سعر الوحدة المستوردة من اللحوم المجمدة إلى 20 دولار، فإن الرسم النوعي الآن (1 دولار) و يساوي (5%) من قيمة السلعة المستوردة. و على هذا الأساس، فإن المنتجين المحليين لا يشعرون بحق أن الرسم النوعية الجمركية تقوم بمهمة الحماية (بعد التضخم) التي اعتادت أن تؤديها. و لهذا، فإن الممارسات التضخمية التي حدثت في القرن الماضي قادت الدول للتحويل بعيدا عن الرسوم النوعية و لكنها لا تزال تفرض على كثير من السلع. (1)

ب- أما الرسوم النوعية فتتجنب هذه المشاكل و لكن عليها بدورها أنها لا تميز بين الأنواع المختلفة للسلعة الواحدة على الرغم من التفاوت الكبير في قيمة الدرجات الراقية و الدرجات المنحطة من السلعة الواحدة لذلك يكون الرسم النوعي خفيفا نسبيا على النوع الأول و شديدا على النوع الثاني. و قد تحل هذه المشكلة بتعدد في تقسيمات نفس البند التعريفي و التمييز بين مختلف مراتب المنتجات مما يزيد بالطبع التعريف الجمركية تعقيدا و يفتح الباب لخلافات جديدة.

ج- من الصعب تطبيق الرسوم النوعية على بعض السلع مثل القطع الفنية، كذلك أن عبء الرسم النوعي ليس مستقرا فهو يزداد عند انخفاض الأسعار بينما يخف عند ارتفاعها. (2)

- الرسم المركب: *Compound duty* هي توليفة من الرسوم القيمية و الرسوم النوعية ، ويكون الهدف منها هو تعويض التفاوت في الأنواع المختلفة للسلعة الواحدة، وبمعنى آخر فإن الضريبة المركبة تتضمن رسما قيميا على السلع التي تتماثل وحداتها وتتفاوت قيمتها تفاوتاً كبيراً، ورسما نوعيا على السلع التي تتماثل وحداتها ولا تختلف قيمة أصنافها إلا في حدود ضئيلة. فإذا كانت مثلا الرسوم القيمية على درجة هوائية تساوي 10%، فإن مجموع ما يحصل عليه موظفو الجمارك 10 دولارات على كل درجة مستوردة قيمتها 100 دولار. أما إذا فرضت رسوم نوعية قيمتها 5 دولار على كل درجة هوائية مستوردة بغض النظر عن سعرها. و تستخدم الولايات المتحدة الرسوم القيمية بنفس المستوى الذي تستخدم

(1) لمزيد من المعلومات، أنظر: علي عبد الفتاح أبو شرار، نفس المرجع، ص 278.

(2) محمد يونس: "اقتصاديات دولية"، الدار الجامعية، 2000، ص 122.

فيه الرسوم النوعية، في حين أن الدول الأوروبية تعتمد كثيرا على الرسوم القيمية. بينما نجد في الجزائر أن نسبة عالية من الرسوم هي رسوم قيمية لسهولة تحديد قيمته على السلع المستوردة. **ثانيا/الغرض من فرض الرسم:**

إن الغرض من فرض الرسوم الجمركية قد يكون إما لتحصيل أموال أو لحماية الأسواق وهذا كما يلي:

- رسوم مالية: هي التي يكون الغرض منها إيجاد مورد لخزينة الدولة.
- رسوم حماية: هي التي تهدف إلى حماية الأسواق المحلية من المنافسة الخارجية، لكن من الصعب التعرف على الهدف من وراء فرض الرسم، لاسيما أن كل رسم في العادة يغذي الخزينة العمومية كما يعمل على حماية السوق الوطنية، ويقترح الأستاذ " هاربلر " في هذا الشأن أن يعتبر الرسم ماليا إذا كانت الصناعة المحلية المماثلة تخضع لضريبة توازي الرسم المفروض، أو كانت السلعة لا تنتج أصلا في الداخل، أما في الأحوال الأخرى فيعتبر الرسم رسما حمائياً.

إضافة إلى الرسم التعديلي وهو ضريبة تهدف إلى إلغاء تصدير السلع المحلية التي يكون سعرها داخليا لسبب أو لآخر منخفض جدا بالنسبة إلى الأسعار العالمية¹.

الجدول(2): أنواع الضرائب الجمركية

مركبة	نوعية	قيمة	من حيث طريقة الاحتماب
على العبور	على الصادرات	على الواردات	من حيث موضوع التطبيق
تعديلية	حمائية	مالية	من حيث الهدف
-	متغيرة	ثابتة	من حيث الصفة
تفضيلية	اتفاقية	ذاتية	من حيث المصدر
تعويضية	مواجهة الإغراق	فصلية	من حيث الخصوصية
-	فعلية	اسمية	من حيث معيار الحماية

المصدر: قاشي فايزة، مرجع سبق ذكره، ص78.

كما تقسم التعريفات الجمركية إلى:

التعريفة المثلى: *Tarif optimal* هي عبارة عن مستوى الرسم الذي لا يمنع تدفق الواردات و يحقق أقصى مستوى للرفاهية الاقتصادية.

¹ قاشي فايزة، مرجع سبق ذكره، ص 78

التعريف المانع: *Tarif prohibitif* هي عبارة عن مستوى الرسم الذي يمنع الاستيراد و يعيد الرفاهية الاقتصادية للدولة الكبيرة إلى مستوى ما قبل قيام التجارة. و يمكن توضيح هذا المعدل بيانياً:

تكون المنفعة الاقتصادية للدولة الكبيرة في غياب التعريف الجمركية ($T = 0$) عند المستوى **B1**. و يتحقق الأثر الايجابي الأقصى على الرفاهية عند مستوى التعريف الأمثل **T0**، و الذي عنده يكون المكسب من تحسين معدلات التبادل يفوق الخسارة من تطبيق التعريف، و الرفاهية الاقتصادية تنمو حتى المستوى **B2**. بعد ذلك كلما ارتفع معدل التعريف، فان الخسارة من تطبيق التعريف تفوق المكسب من تحسين معدلات التبادل مما يجعل الرفاهية الاقتصادية تتخفض حتى تصل إلى معدل التعريف المانع **Tp**، و الذي عنده تصبح الاستيراد إلى هذه الدولة ليس له أي معنى. فعند هذا المستوى تنخفض الرفاهية الاقتصادية للدولة إلى المستوى **B3** لغياب استيراد السلع ذات الثمن الرخيص و الكفاءة العالية. للتعريف المثلى بعض الخصائص لا بد من الوقوف عندها عند إعداد السياسة التجارية:

* يكون معدل التعريف المثلى ايجابياً دائماً و منحصرًا بين معدل التعريف=0 و معدل التعريف المانع.

* توجد علاقة عكسية بين معدل التعريف الأمثل و المرونة السعرية للاستيراد. بمعنى انه كلما كانت

المرونة السعرية للاستيراد قليلة (الطلب على السلعة الأجنبية يتغير تغيراً غير ملحوظ بتقلب سعرها)،

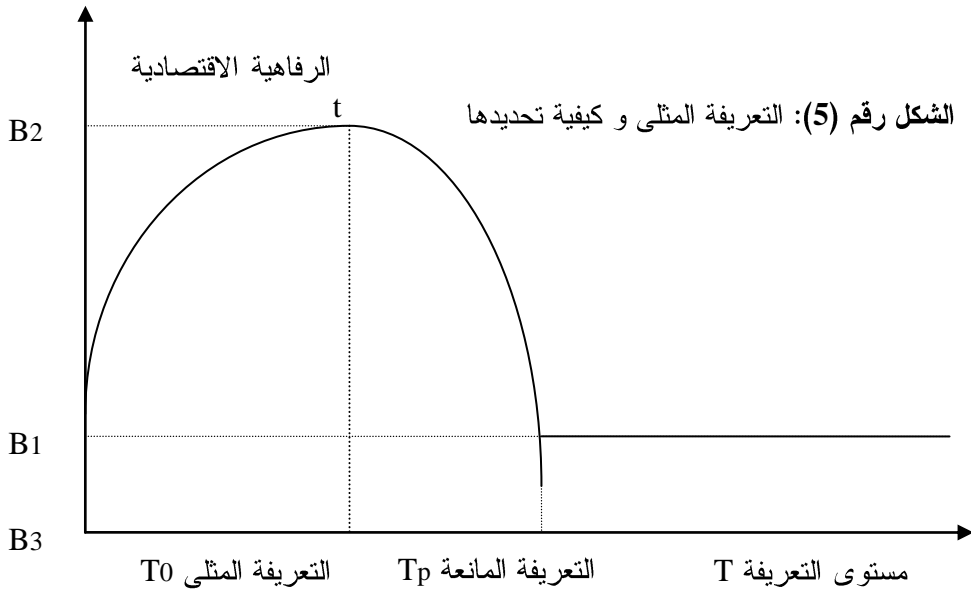
كان معدل التعريف الأمثل مرتفعاً، و العكس صحيح. الحد الأقصى لهذه الحالة و التي عندها لا داعي من

تطبيق التعريف يحدث عندما تكون المرونة السعرية للاستيراد لا نهائية و التعريف المثلى مساوية للصفر.

* معدل التعريف الأمثل مرتبط بمرونة العرض الخارجي (العرض العالمي للواردات) و ليس بمرونة

الطلب على الواردات من طرف الدولة، لكن المكسب من تطبيق التعريف مرتبط بمرونة الطلب و ليس

بمرونة العرض.



*تؤدي التعريفية المثلى إلى تحقيق مكاسب اقتصادية لدولة واحدة (الدولة التي تطبقها) و إلى إلحاق خسائر بالرفاهية الاقتصادية للعالم الخارجي باعتبار أن التعريفية المثلى هي عبارة عن إعادة توزيع الدخل من دولة إلى أخرى فقط. و يكون مكسب الدولة من تطبيق التعريفية المثلى اقل من الخسائر الملحقة بالدول الأخرى. و يوضح الجدول التالي خصائص القيود الجمركية.

الجدول رقم (3): خصائص القيود الجمركية

الملاحظات العامة	الخطوط العريضة		
*يهدف هذا التفويض إلى: -المحافظة على سرية هذا النوع من التشريع. -أداة طبيعية للسلطة التنفيذية في مواجهة التقلبات المالية.	*تتمثل هذه المصادر في: أ-القوانين و مراسيم القوانين. ب-المنشورات و التعليمات الصادرة من السلطات التنفيذية التي غالبا ما تكون هي المفوضة.	1	مصدر القيود الجمركية
*في بعض الأحيان يمتزج الهدف المالي مع الهدف الاقتصادي، بحيث يكون من الصعوبة بمكان معرفة نية السلطات العامة من وراء فرض القيد الجمركي خاصة بالنسبة للأنواع التعريفية.	*تتمثل هذه الأغراض في: أ- <u>الغرض الحمائي</u> : يرمي إلى وقاية صناعة ما أو التأثير على حجم الصادرات أو الواردات أو على سعرهما أو توزيعهما الجغرافي. ب- <u>الغرض المالي</u> : يهدف إلى الحصول	2	أغراض القيود الجمركية

	على موارد مالية للخرينة.		
3	فترة تطبيق القيود الجمركية	*نميز هنا بين فترتين: أ- <u>الفترة الطويلة</u> : و مثال ذلك، حماية صناعة هامة في الاقتصاد الوطني، حتى تقوى على المنافسة. ب- <u>الفترة القصيرة</u> : حالة إغراق طارئ مثلا عرفته الدولة.	*بناء على ما سبق يتجلى أن القيود الجمركية تطبقا تبعا للظروف المختلفة و الأحوال المتباينة، مما يستدعي تغيير سياسة الدولة المالية و الاقتصادية.
4	محل تطبيق القيود الجمركية	*يمكن إبراز محل التطبيق فيما يأتي: أ-السلع و البضائع بجميع أشكالها و مراحل إنتاجها. ب-النقود.	*لعل الذي يخرج من محل تطبيق القيود الجمركية، القيود الإدارية التي تقف في وجه انتقال عنصر العمل و مثال ذلك: منع خروج بعض المهنيين أو العمال إلى الخارج من طرف الدولة لحاجتها إليهم.
5	مكان تطبيق القيود الجمركية	*تطبق القيود الجمركية: -كما هو معلوم، على مختلف السلع و البضائع عند عبورها الحدود الدولية الجمركية، دخولا و خروجا.	*بصفة عامة تتطابق الحدود الجمركية مع الحدود السياسية للدولة، لكن يرد على هذه القاعدة استثناءات، منها المنطقة الحرة التي يجري فيها التبادل السلعي داخل الحدود السياسية، إلا أنها تخرج من مجال تنفيذ القيود الجمركية.

المصدر: إعداد الطالب

1-3- آثار فرض التعريفات الجمركية:

1-3-1- الأثر الاقتصادي للتعريفات الجمركية على الواردات:

أولا- أثر التعريفات الجمركية على الدولة الصغيرة:

معظم دول العالم عبارة عن دول صغيرة باعتبار أن تغيير الطلب من طرفها على سلعة مستوردة لا يؤدي إلى إحداث تغيير بالأسعار العالمية لهذه السلعة. و لتحليل تأثير التعريفات على اقتصاد الدولة الصغيرة نفرق بين ثلاثة مستويات مختلفة:

*قبل قيام التجارة الدولية: عندما تستهلك السلعة المحلية فقط.

*عند تحرير التجارة الخارجية: عندما لا يقيد استيراد السلعة من الخارج بأية حواجز.

*بعد تطبيق التعريفات على الواردات: عندما يقيد استيراد السلعة من الخارج بحواجز.

و يفترض هذا النموذج التقيد بالافتراضات التالية:

- المنافسة الكاملة.
- السلعة المأخوذة بعين الاعتبار هي سلعة نهائية و ليست وسطية.
- دراسة اثر التعريفه في حالة التوازن الجزئي فقط على قطاع السلعة الذي تنتمي إليه دون التطرق إلى نتائج تطبيقها على القطاعات الأخرى.
- سعر السلعة هو سعر مطلق و ليس نسبي معبر عنه بالوحدات النقدية.

أولاً: قبل قيام التجارة الدولية:

الدولة الصغيرة تنتج و تستهلك السلعة عند النقطة E ، نقطة تقاطع المنحنى Sd الذي يمثل العرض الداخلي و Dd الذي يمثل الطلب الداخلي. الدولة تنتج و تستهلك الكميات 50 وحدة من السلعة بسعر 9.5 دولار للوحدة.

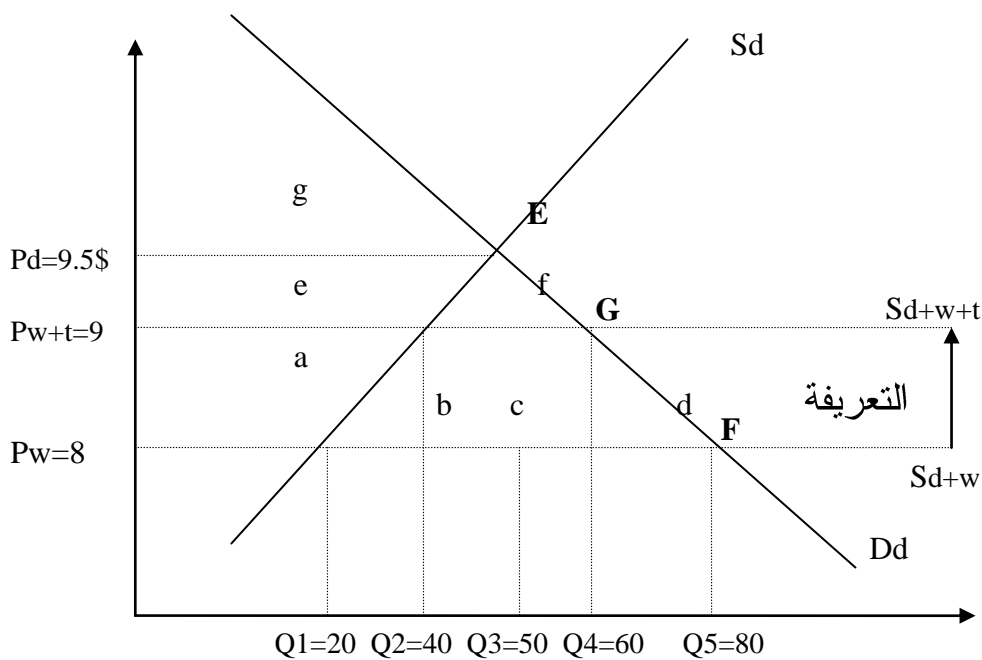
ثانياً: تطبيق حرية التجارة:

تفتح الدولة أبوابها أمام حرية التجارة العالمية و تستنتج أن السعر العالمي للسلعة التي تنتجها اقل من السعر المحلي. حيث أن السعر في سوق العالمية يعادل $Pw=8\$$ ، أما في السوق المحلية فيعادل $Pd=9.5\$$. و بما أن السوق العالمية يمكن أن تقدم إلى هذه الدولة الصغيرة كمية غير محدودة من السلعة بسعر Pw ، فإن منحنى العرض يصبح ممثلاً بخط أفقي $Sd+w$ و الذي يبين حجم السلعة المتوفرة للمستهلكين المحليين و المقدم من طرف المنتجين المحليين و الأجانب معاً. التوازن بين العرض و الطلب يحدث عند النقطة F ، و التي يكون عندها حجم الطلب على السلعة مساوياً $Q0Q5$ ، و حيث أن الكمية $Q0Q1$ مقدمة من طرف المنتج المحلي و الكمية $Q1Q5$ من طرف المنتج الأجنبي. فنتيجة القيام بعملية الاستيراد، ينخفض السعر الداخلي للسلعة من المستوى Pd إلى المستوى Pw و يكون الفارق بذلك مساوياً لـ ($9.5-8=1.5$ دولار). و تنخفض مبيعات المنتجين المحليين بحجم $Q1Q3$ مما يعادل كمية تساوي 30 وحدة. و يرتفع الاستهلاك حتى 80 وحدة، أي بزيادة قدرها 30 وحدة. و الاستيراد من الخارج يعادل الكمية قدرها 60 وحدة.

ثالثاً: بعد تطبيق التعريفه على الواردات:

تقرر الدولة إدخال التعريفه على الواردات لحماية المنتجين المحليين الذين تضرروا من جراء دخول السوق المحلية سلعة أجنبية منخفضة السعر. بما أن التحليل يخص دولة صغيرة، فإن عملية تطبيق التعريفه لا تؤثر على مستوى الأسعار العالمية لهذه السلعة، مما يعني أن شروط التجارة أو معدلات تبادل

هذه الدولة سوف لا تتغير و سيرتفع فقط السعر الداخلي للسلعة المستوردة و ذلك بنفس قيمة الرسم (الذي سوف يقع عبؤه على عاتق المستهلك) من P_w إلى P_{w+1} . فيتحرك منحنى العرض الإجمالي نحو الأعلى و يصبح مساويا S_{d+w+1} ، و التوازن الجديد بين الطلب الداخلي و العرض الخارجي و الداخلي يتحقق عند النقطة G و التي عندها و بفعل تعريف الحماية t ، يرتفع الانتاج الداخلي من Q_0Q_1 إلى Q_0Q_4 ، أي بزيادة في الكمية قدرها 20 وحدة، بينما الاستيراد ينخفض من Q_1Q_5 إلى Q_2Q_4 ، أي بكمية قدرها 40 وحدة. و السعر الداخلي للوحدة الواحدة يرتفع من 8 إلى 9 دولار، أما الاستهلاك فينخفض من 80 إلى 60 وحدة.



الشكل رقم (6): تأثير التعريفية الجمركية على الواردات: حالة الدولة الصغيرة

نتيجة لإدخال التعريفية على الواردات تظهر مجموعتان مختلفتان من الآثار: آثار التحويل (اثر

الدخول و اثر إعادة التوزيع) و آثار الخسارة (آثار الحماية و اثر الاستهلاك):

اثر الدخول: هو عبارة عن حجم زيادة إيرادات الدولة و يحسب كجاء حجم استيراد الدولة بعد تطبيق

التعريفية و حجم التعريفية الجمركية. بيانيا هذا الأثر معبر عنه بالمساحة c و هو لا يعد خسارة لأنه تم

تحويل الدخول من القطاع الخاص إلى القطاع الحكومي. حسب معطيات الشكل، هذا الأثر يعادل (60-

40) * 1 دولار = 20 دولار.

اثر إعادة التوزيع: يعرف بأنه إعادة توزيع الدخل من المستهلكين إلى المنتجين المنافسين للتوريد و يشار إليه على انه الفرق بين الربح الإضافي الذي يحصل عليه المنتجون نتيجة إدخال التعريفة و النفقات الإضافية اللازمة لإنتاج الكمية الإضافية من السلعة، بيانياً هذا الأثر يعبر عنه بالمساحة **a** حسب معطيات المثال، بإدخال التعريفة على الواردات، يشتري المستهلكون 40 وحدة من السلعة بسعر 9 دولار للوحدة، مما يعادل نفقة قدرها 360 دولار (إذا كانت التعريفة غير مطبقة، التجارة تتحقق بسعر السوق الحر و بالتالي بحوالي 320 دولار فقط). نتيجة لذلك يحصل المنتجون المحليون على دخول إضافية بمقدار 360-320=40 دولار، و بما أن الانتاج الداخلي بفعل التعريفة يرتفع من 20 إلى 40 وحدة، فان لتلبية هذه الكمية لابد من زيادة نفقات الانتاج بمساحة قدرها **b**، أي $(40-20) * \frac{2}{1} = 20$ دولار=10 دولار. النمو الصافي لدخول المنتجين المحليين يساوي 40=10-30 دولار. إذن اثر إعادة التوزيع لا يؤدي إلى تدهور الوضعية الاقتصادية للدولة.

اثر الحماية: عبارة عن الآثار الاقتصادية الناجمة عن اضطرار المنتجين المحليين بفعل إدخال التعريفة، إلى تقديم كمية إضافية من الانتاج بتكاليف مرتفعة. و كلما ارتفعت حماية السوق المحلية، و جهت لعملية الانتاج كمية اكبر من الموارد التي لم تكن مخصصة من قبل لهذه العملية. مما يتطلب نفقات إنتاج عالية مقارنة بتلك التي كانت ستتحملها الدولة لو تم شراء السلعة بسعر منخفض من المنتج الأجنبي. إن اثر الحماية يظهر نتيجة لاستبدال السلعة الأجنبية الأعلى كفاءة بالسلعة المحلية الأقل كفاءة. حسب معطيات الشكل ارتفعت النفقات اللازمة لزيادة الكمية المنتجة محلياً من 20 إلى 40 وحدة من 8 إلى 9 دولار للوحدة، و بذلك تقدر الخسارة بالمساحة **b** و تكون مساوية لواحد دولار للوحدة.

اثر الاستهلاك: يظهر هذا الأثر بفعل انخفاض استهلاك السلعة نتيجة لارتفاع سعرها محلياً و عدم تمكن المستهلك من اقتنائها بسعر اقل أو مساوي للسعر العالمي. بيانياً هذه الخسارة معبر عنها بالمساحة **d** و هي بالقيمة تساوي $(80-60) * \frac{2}{1} = 20$ دولار.

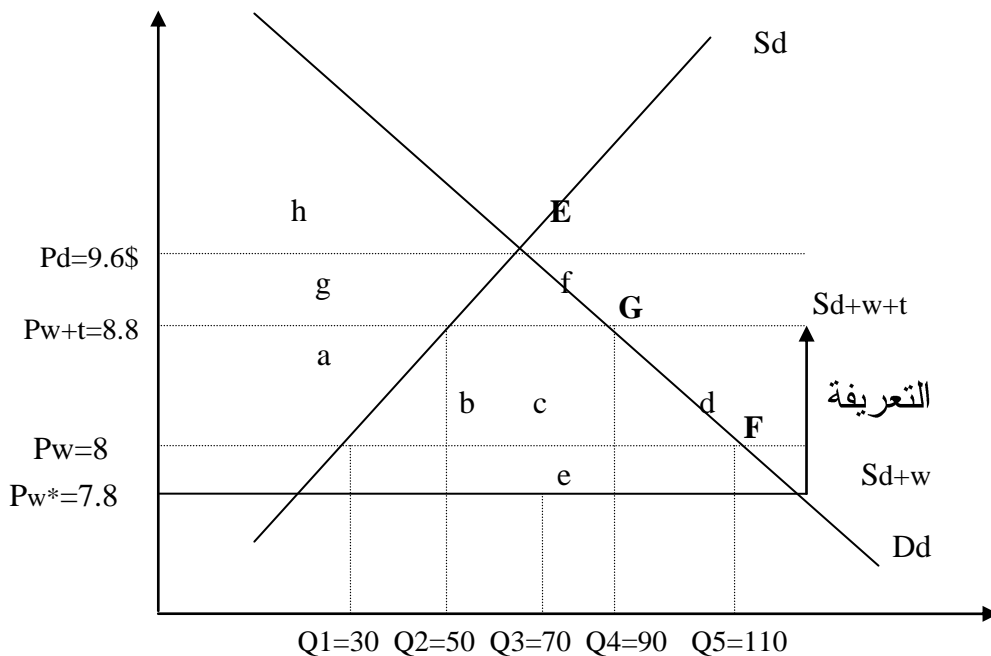
ثانياً- اثر التعريفة الجمركية على الدولة الكبيرة:

في حالة الدولة الكبيرة تعتبر التعريفة الجمركية على الواردات وسيلة لتحسين معدلات التبادل مع العالم الخارجي أكثر من كونها وسيلة حماية السوق المحلي من المنافسة الأجنبية، بحكم أن هذا النوع من الدول مستورد ضخم للسلع في السوق العالمية، و تحديد استيراده بواسطة التعريفة على الواردات سيخفض الطلب الإجمالي عليها و سيجبر موردها على تخفيض سعرها. من هذا المنطلق يكون سلوك

الدولة الكبيرة شبيهه بسلوك المحتكر الذي يحد من شراء السلعة بهدف تخفيض مستوى الأسعار. إن انخفاض أسعار السلع المستوردة و إبقاء أسعار السلع المصدرة للدولة الكبيرة على حالها سيؤدي إلى تحسين معدلات تبادلها، لكن هذا الأثر الايجابي لا يمكن حدوثه إلا إذا لم يغط بالآثار السلبية الناجمة عن تطبيق التعريفية و التي تشعر بها كل الدول مهما كان وزنها. إن تحليل تأثير التعريفية على اقتصاد الدولة الكبيرة مثل الدولة الصغيرة يشمل ثلاثة مستويات: قبل قيام التجارة و عند تحرير التجارة و بعد تطبيق التعريفية على الواردات.

قبل قيام التجارة: الدولة الكبيرة تنتج و تستهلك السلعة حسب النقطة **E**، نقطة تقاطع الخط **Sd** الذي يمثل منحني العرض الداخلي و **Dd** الذي يمثل منحني الطلب الداخلي. الدولة تنتج و تستهلك 70 وحدة من السلعة بسعر 9.6 دولار للوحدة.

بوجود حرية التجارة: تفتح الدولة أبوابها أمام التجارة العالمية و تلاحظ أن السعر العالمي للسلعة التي تنتجها اقل من السعر المحلي. حيث أن السعر في السوق العالمية يعادل $P_w=8\$$ ، أما داخليا فيعادل $P_d=9.6\$$. و بما أن السوق العالمية يمكن أن تقدم لهذه الدولة كمية محدودة فقط بسعر P_w ، و أن انخفاض السعر يخفض من عرض السلعة، فان العرض يصبح ممثلا بالمنحني S_d+w الذي يبين حجم السلعة المتوفرة للمستهلكين المحليين و المقدم من طرف المنتجين المحليين و الأجانب معا.



الشكل رقم (7) : تأثير التعريفية الجمركية على الواردات: حالة الدولة الكبيرة

السعر في السوق العالمية له علاقة مباشرة بكمية السلعة المشتراة من طرف الدولة الكبيرة و هنا جل الاختلاف في النموذج بين الدولة الكبيرة و الصغيرة. التوازن بين العرض و الطلب يحدث في النقطة F و التي يساوي عندها حجم الطلب على السلعة المقدار $Q0Q5$ حيث أن الكمية $Q0Q1$ مقدمة من طرف المنتج المحلي و الكمية $Q1Q5$ من طرف المنتج الأجنبي. فنتيجة القيام بعملية الاستيراد، فإن السعر الداخلي للسلعة ينخفض من المستوى Pd إلى المستوى Pw و يعادل الفارق بذلك المقدار $(9.6-8=1.6$ دولار) و تنخفض مبيعات المنتجين المحليين بحجم $Q1Q3$ ، أي ما يساوي 30 وحدة. و يرتفع الاستهلاك حتى 110 وحدة، أي بزيادة قدرها 40 وحدة، بينما الاستيراد من الخارج فيعادل كمية قدرها 80 وحدة.

بعد تطبيق التعريف على الواردات: تقرر الدولة حماية المنتجين المحليين الذين تضرروا من جراء دخول السوق المحلية سلعة أجنبية منخفضة السعر و ذلك من خلال إدخال تعريف على الواردات. بما أننا بصدد الكلام على الدولة الكبيرة، فعملية تطبيق التعريف ستؤثر على مستوى السعر العالمي لهذه السلعة و الذي يؤول إلى الانخفاض. هذا يعني أن شروط أو معدلات تبادل هذه الدولة تتحسن بفضل انخفاض أسعار الواردات مع بقاء أسعار الصادرات على حالها. السعر المحلي للسلعة يرتفع بقيمة الرسم t من Pw إلى $Pw+t$ ، و ينتقل منحنى العرض الإجمالي إلى الأعلى بقيمة التعريف المطبقة حتى مستوى $Sd+w+T$. يتحقق التوازن الجديد بين الطلب المحلي و العرض الداخلي و الخارجي في النقطة G و التي عندها و بفعل تعريف الحماية T ، و يرتفع الانتاج الداخلي من $Q0Q1$ إلى $Q0Q2$ و يصبح مساويا 50 وحدة بعدما كان مساويا 30 وحدة، و ينخفض الاستيراد من $Q1Q5$ إلى $Q2Q4$ ، أي من 80 إلى 40 وحدة، و يرتفع السعر الداخلي للوحدة الواحدة من $Q4Q5$ إلى دولارات، أما الاستهلاك فينخفض بكمية قدرها و يصبح مساويا 90 وحدة.

بعد تطبيق التعريف على الواردات و بفعل تحرك منحنى العرض نحو الأعلى بقيمة تعادل قيمة التعريف، تقدر الخسارة في فائض الاستهلاك بالمساحة $a+b+c+d$ ، تماما مثل حالة الدولة الصغيرة، نتيجة لإدخال التعريف على الواردات تظهر مجموعتان مختلفتان من الآثار: آثار التحويل (اثر الدخل و اثر إعادة التوزيع) و آثار الخسارة (اثر الحماية و اثر الاستهلاك).

لقد أدى إدخال التعريف على الواردات عند الدولة الكبيرة إلى انخفاض حجم الاستيراد و السعر العالمي لهذه السلعة إلى مستوى Pw^* . إن اثر معدلات التبادل و الذي يصنف ضمن الأثر الإجمالي

للدخل، يوضح إعادة توزيع الدخل من المورد الأجنبي لصالح إيرادات الدولة و يعادل $PwPw^*$. أما اثر الدخل، و الذي يرتب أيضا ضمن الأثر الإجمالي للدخل يبين إعادة توزيع الدخل من المستهلكين لصالح إيرادات الدولة و يساوي $PwPw+1$ للوحدة الواحدة، أي اقل من حجم الرسم الجمركي. بجمع الأثرين السابقين $(PwPw^*) + (PwPw+1)$ نحصل على ما يلي $(PwPw+1)$ و بالقيمة ما يعادل دولارا واحدا، أي نفس قيمة الرسم المطبق.

يكون هدف تطبيق التعريف على الواردات هو حماية النشاط الإنتاجي الوطني من المنافسة الأجنبية الدولية. إن تأثير تعريف الواردات على الاقتصاد يختلف من دولة إلى أخرى و يكون له علاقة بالوزن الاقتصادي لكل دولة. من وجهة نظر الاقتصاد الدولي نميز بين نوعين من الدول: الدولة الكبيرة و الدولة الصغيرة و يبين الجدول التالي بعض الاختلاف بينهما:

الجدول رقم (4): الفرق بين الدولة الصغيرة و الدولة الكبيرة

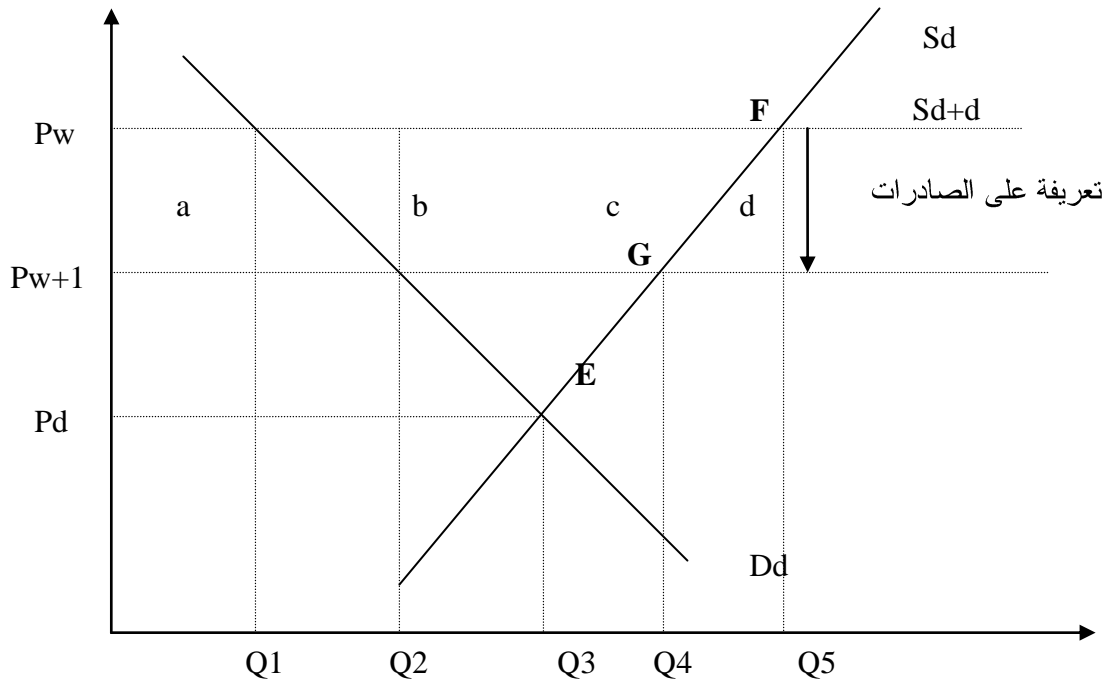
الدولة الكبيرة	الدولة الصغيرة	
تغيير الطلب من طرفها على السلع المستوردة يؤدي إلى إحداث تغيير في الأسعار العالمية لهذه السلع.	تغيير الطلب من طرفها على السلع المستوردة لا يؤدي إلى إحداث تغيير في الأسعار العالمية	المفهوم
تحسين معدلات التبادل مع العالم الخارجي	وسيلة حماية للسوق المحلي من المنافسة الأجنبية	الهدف
تؤثر على السعر العالمي و الذي يؤول إلى الانخفاض، بمعنى أن شروط أو معدلات التبادل ستتحسن بفعل انخفاض أسعار الواردات مع بقاء أسعار الصادرات على حالها.		
$e+c$ اثر الدخل الدخلية (إعادة توزيع الدخل من المستهلكين المحليين لصالح إيرادات الدولة) + اثر معدل التبادل (إعادة توزيع الدخل من الموردين الأجانب لصالح إيرادات الدولة)	المساحة c	اثر الدخل

المصدر: إعداد الطالب.

1-3-2- التعريف الجمركية على الصادرات و آثارها:

لا تطبق التعريف الجمركية كأداة من أدوات السياسة التجارية على الواردات فقط و إنما على الصادرات أيضا، أي على تلك السلع التي تنتقل إلى خارج الحدود الجمركية للدولة. في معظم الدول المتطورة لا وجود للتعريف الجمركية على الصادرات و هي تطبق عموما من طرف الدول النامية و الأقل نموا فقط و على المنتجات التصديرية التقليدية دون غيرها كالبن في البرازيل، و النفط في الجزائر و روسيا، و الكاكاو في غينيا... الخ. و لهذا النوع من التعريف وظيفتين: وظيفة جزائية-هدفها جمع موارد مالية لدعم إيرادات الدولة، فعند الكثير من الدول النامية تساهم التعريف على الصادرات بنسبة أكبر من النصف في ميزانياته، ووظيفة تعديلية- هدفها تعديل التباين الموجود في مستوى الأسعار الداخلية و العالمية.

و لتوضيح اثر التعريف الجمركية على الصادرات عند الدولة الصغيرة نستخدم الشكل الموالي.



الشكل رقم (8) : منحني تأثير تعريف الصادرات على اقتصاد دولة صغيرة

لنفترض أن دولة صغيرة تنتج و تستهلك سلعة معينة في النقطة E و التي عندها يمثل الخط SD العرض الداخلي المباشر و DD الطلب الداخلي المباشر. تفتح هذه الدولة أبوابها أمام التجارة العالمية و تستنتج أن السعر العالمي للسلعة التي تنتجها هو Pw أعلى من السعر المحلي PD. و بما أن السوق العالمية يمكن أن تستهلك كمية غير محدودة من السلعة بسعر Pw، فإن منحني العرض الذي يبين حجم السلعة المنتجة داخليا و المصدرة إلى السوق العالمية يصبح ممثلا بـ SD+w. و يحدث التوازن بين

العرض و الطلب في ظل التجارة الحرة عند النقطة F و التي عندها يساوي حجم عرض السلعة المقدار $Q0Q5$ ، حيث الكمية $Q0Q1$ تعبر عن الطلب الداخلي و الكمية $Q1Q5$ تعبر عن التصدير نحو الخارج.

تقرر الدولة تحديد التصدير عن طريق التعريف الجمركية، و بما أننا بصدد دولة صغيرة فان عملية تطبيقها لا تؤثر على مستوى الأسعار العالمية لهذه السلعة و لذلك فان معدلات التبادل سوف تبقى على حالتها السابقة، و عليه يصبح تصدير السلعة اقل ربحا بالنسبة للمصدرين و جزء منها يعاد إلى السوق المحلية مما يؤدي إلى انخفاض سعرها الداخلي بنفس قيمة الرسم من Pw إلى $Pw+1$. كما يتحرك منحنى العرض الإجمالي نحو الأسفل و يصبح مساويا $SD+w+1$ ، و يتحقق التوازن الجديد بين الطلب و العرض في النقطة G و التي عندها و بفعل تعريف الحماية T ، يرتفع الاستهلاك الداخلي من $Q0Q1$ إلى $Q0Q2$ و ينخفض العرض المحلي من $Q0Q5$ إلى $Q0Q4$ ، أما التصدير فينخفض و يصبح مساويا الكمية $Q2Q4$ فقط.

و يعبر بياننا عن تطبيق التعريف على الصادرات كالتالي: يكسب المستهلكون بفضل انخفاض سعر السلعة ما قدره المساحة a ، و تعيد الحكومة توزيع الدخل من المنتجين لصالحها و توصف هذه العملية بالمساحة C (مساحة التصدير * معدل التعريف)، أما المساحة $b+d$ فتعبر عن الخسائر الصافية للمنتجين مثلما الحال بالنسبة للتعريف على الواردات، فانه نتيجة لإدخال التعريف على الصادرات تظهر مجموعتان مختلفتان من الآثار: آثار التحويل (اثر الدخل و آثار إعادة التوزيع) و آثار الخسارة (اثر الحماية و اثر الاستهلاك).

و في حالة الدولة الكبيرة، التي عند تطبيقها للتعريف على الصادرات يتغير مستوى الأسعار العالمية للسلعة، فان فعالية مثل هذه الوسيلة بدرجة كبيرة متصلة بإيجاد التعريف المثلى على الصادرات. فالإيراد الناتج عن ارتفاع أسعار السلعة المصدرة يجب أن يفوق الخسائر الصافية الداخلية الناتجة عن تطبيق التعريف على الصادرات.

1-2-2- أسلوب الدعم:

1-2-1- مفهوم الدعم وشروط حظره :

قد تقدم بعض الحكومات دعماً للمصدرين مما يؤدي إلى تمكينهم من بيع منتجاتهم في البلد المصدر إليه (المستورد) بثمن أقل من الثمن الحقيقي مما يؤدي إلى الإضرار بصناعة الأخيرة

ولقد تضمنت اتفاقات (GATT) دراسة موضوع الدعم وما قد يؤدي إليه من أضرار للبلد المستورد ، وذلك في جولة طوكيو و التي قامت بتقنين الدعم والرسوم التعويضية عام 1979، وذلك لتوضيح وتقوية القواعد التي تحكم الدعم بين البلدان. وتكون الصناعة قد تلقت دعماً، أي يتم التحقق من وجود دعم إذا تحققت فائدة لهذه الصناعة نتيجة احد أمرين:

أ- قيام الحكومة أو هيئة عامة في أراضى العضو بتقديم مساعدة مالية لهذه الصناعة.

ب- تقديم أي شكل من أشكال دعم الدخل أو دعم الثمن بحيث يؤدي بطريقة مباشرة أو غير مباشرة إلى زيادة الصادرات أو إنقاص الواردات من أي منتج يرد إليها.

وهناك نوعان من الدعم محظوران تماماً ويتعين على كل عضو ألا يمنحه أو يستبقيه لأي منتج

مصدر وهما:

1. دعم التصدير: أي الدعم الذي يتوقف على الأداء التصديري لأي منتج ويطبق هذا الحظر سواء كان الأداء التصديري هو الشرط الوحيد أو أحد عدة شروط لحصول المنتج المصدر على الدعم.
2. الدعم الذي يتوقف على استخدام السلع المحلية أكثر من السلع المستوردة : أي الدعم الذي يؤدي إلى تفضيل السلع المحلية على السلع المستوردة أو الإحلال محل الواردات أو أية أنواع أخرى من الدعم فيمكن اتخاذ إجراءات ضده لمنع ضرره الواقع على إنتاج الدولة المستوردة. ويلزم لاتخاذ تدابير وقائية ضد الدعم أن يكون هناك ضرراً مادياً قد تسبب فيه هذا الدعم للمنتجات المماثلة في بلد المستورد ويلاحظ انه لكي يتم اتخاذ أية تدابير يجب أن يتم إثبات حدوث هذا الضرر أو التهديد بحدوثه.

و يرى أن الدعم الذي تقدمه الحكومات يؤدي إلى آثار سلبية على التجارة الدولية حيث يختلف موقف المنتجات المدعومة والأخرى غير المدعومة في النفاذ للأسواق العالمية والمقصود بهذا النوع من الدعم "الدعم المحظور" وهو الذي يؤثر على أداء الصادرات أو الدعم الممنوح باستخدام سلع محلية على حساب السلع المستوردة ويسمى "الخط الأحمر" نظراً لآثارهما السلبية على مصالح الدول الأخرى ومن أهم أشكال الدعم المحظور:

- الدعم المباشر الذي يرتبط بالأداء التصديري.
- توفير مستلزمات الإنتاج المدعومة لإنتاج سلع تصديرية.
- الإعفاء من الضرائب المباشرة مثل أرباح التصدير.

- الإعفاء من الضرائب غير المباشرة المفروضة على الصادرات.
 - رد أو استرداد الرسوم الجمركية المسددة على استيراد مدخلات سلع مخصصة للتصدير.
 - تنفيذ برامج ضمان التصدير بأقساط غير كاتبة لتغطية تكاليفها على المدى الطويل.
 - فتح اعتمادات لاستيراد سلع وخامات و مدخلات لإنتاج سلع تصديرية بأسعار مميزة.
- كما توجد أشكال أخرى محظورة مثل كل ما يتعلق بالميزات الممنوحة لمنتج معين في إطار ما يسمى بدائل الواردات.

ومع إثبات وجود هذا الدعم فإن المنظمة أعطت للدول المضارة الحق في فرض رسوم تعويضية لمعالجة الآثار السلبية بخلاف الرسوم الجمركية السارية. وهناك ما يسمى بالدعم المسموح به أو الدعم غير القابل لاتخاذ أي إجراءات ضده وهو "الخط الأخضر" وهو غير قابل للتقاضي ولا يفرض على الدول التي تقوم أي إجراءات تعويضية وهو لا يحدث آثار سلبية على التجارة ولا يؤدي الآخرين:

- الدعم المقدم لنشاط البحوث الذي تقوم به المؤسسات والهيئات التعليمية.
- الدعم المقدم للمناطق المحرومة والتي لا تتمتع بمزايا داخل ارض الدولة.
- الدعم المقدم لاعتبارات ومتطلبات البيئة أو التكيف البيئي.

وهناك في هذا الصدد شروط تفصيلية حددتها المنظمة على الدول للالتزام بها و إلا أصبح هذا الدعم قابل للتقاضي. أما الدعم القابل للمراجعة والتقاضي "الخط الأصفر" وعرضه للطعن في حالة إحداثه آثارا معاكسة على اقتصاد دولة أخرى وأنواع هذا الدعم ثلاثة:

1. أولاً: دعم يؤدي لإلحاق ضرر ببضاعة محلية في بلد بسبب واردات تتلقى دعماً في بلد المصدر.
2. دعم يؤدي إلى ضرر جسيم على صادرات دولة ثالثة في سوق دولة أخرى نتيجة انخفاض أسعار السلع المصدرة من الدولة الأخرى عن الثانية في سوق الثالثة.
3. دعم يؤدي إلى تفويض فرص النفاذ إلى الأسواق المفترض أن تتجه إليها الصادرات نتيجة تخفيض الرسوم الجمركية المثبتة.

وهذا الدعم عندما يلحق ضرراً يلحق ببضاعة محلية أو يؤدي لإعاقة إقامة صناعة محلية أو إذا أدى للتهديد بإحداث ضرر مادي. الخ هذا الدعم يمكن اتخاذ إجراء تعويض بشأنه وكذلك يمكن الرجوع بشكوى إلى جهاز تسوية المنازعات بالمنظمة.

أما فيما يخص إعانات التصدير، فهي منح الدولة إعانات إلى منتجي إحدى السلع بغرض تمكينه من تصديرها بأثمان منافسة في السوق الخارجي، سواء من الناحية الكمية (حجم الصادرات) أو الكيفية (نوع المنتجات والخدمات المقدمة).¹ و نفرق بين نوعين من هذه الإعانات:¹

أولاً- إعانات مباشرة:

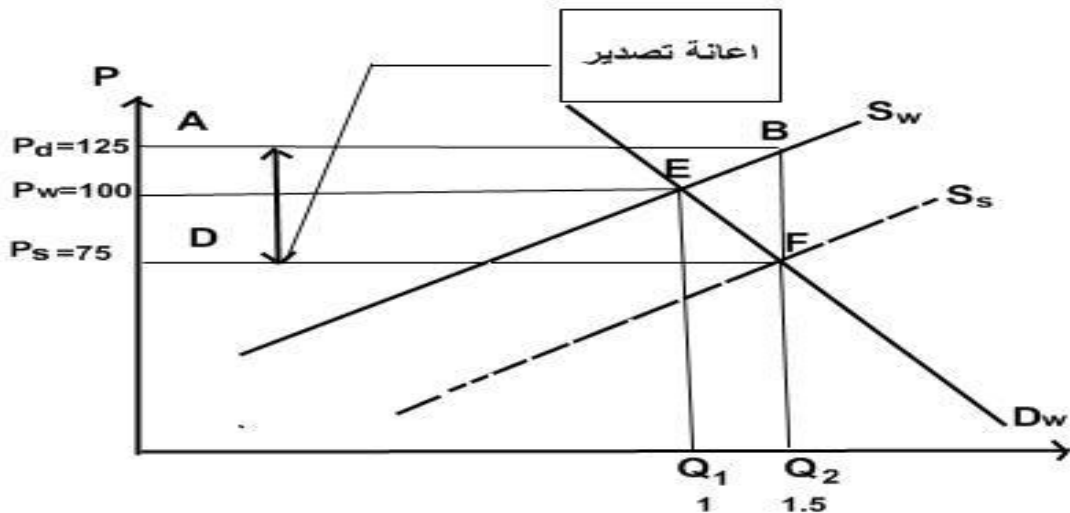
تتمثل في أداء مبلغ معين من النقود يحدد إما على أساس قيمي وإما على أساس نوعي كما هو الحال بالنسبة للرسوم الجمركية.

ثانياً- إعانات غير مباشرة: تتمثل في منح المشروع بعض الامتيازات الغرض منها تحسين حالته المالية، ومن الأمثلة على ذلك: الإعفاءات الضريبية والتسهيلات الائتمانية سواء تعلق الأمر بالقروض قصيرة الأجل أو طويلة الأجل.

و الغرض من الإعانات سواء كانت مباشرة أو غير مباشرة، هو "تدعيم قدرة المنتجين الوطنيين على التنافس في الأسواق الدولية"²، وزيادة نصيبهم منها وذلك بتمكينهم من تخفيض الأسعار التي يبيعون على أساسها". ولغرض تبيان كيفية استخدام هذه الأداة المالية نستعرض المثال التالي:

لنفترض أن عرض السلعة (x) في دولة معينة من الخارج (استيراد من دولة ما) يساوي S_w والطلب الداخلي يساوي D_w والتوازن بينهما يتحقق في النقطة E.

الشكل (9): الأثر الاقتصادي لإعانات التصدير



¹ جاسم محمد، مرجع سبق ذكره، ص 136.

² عادل احمد حشيش وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 223.

و يتبين أن الدولة المصدرة تعرض 1 مليون وحدة من السلعة (x) بسعر \$100 للوحدة إلى الدولة المستوردة وتقدم لمصدرها إعانة قيمتها \$ 50 لكل وحدة مصدرة. لنفترض أنه نتيجة لهذا الإجراء انخفض سعر السلعة وأصبح مساويا لـ \$ 75 للوحدة الواحدة وارتفعت الكمية المصدرة حتى 105 مليون وحدة. قبل تقديم الإعانة، كان يحصل المصدرون على دخل قدره 100 مليون \$ (1*100)، أما بعد تقديمها، زادت مداخيلهم و أصبحت تساوي 112.5 مليون \$ (1.5 * 75) رغم انخفاض سعر السلعة المصدرة. لكن هذه الزيادة كانت على حساب دافعي الضرائب المحليين الذين تحملوا أعباء تشجيع الصادرات المقدرة بـ 75 مليون \$ (1.5*50).

الجدول رقم (5): الدعم الزراعي*

المعامل الاسمي للمساعدات ****	معامل الحماية القومية ***	النسبة المئوية لتقديرات دعم المنتجين	تقدير دعم المنتج (مليون دولار) **	
1.54	1.33	35	93083	الاتحاد الأوروبي
1.04	1.00	4	827	استراليا
2.45	2.11	59	108	أيسلندا
1.11	1.07	10	1447	بولندا
1.18	1.15	15	3978	تركيا
1.20	1.06	17	585	الجمهورية التشيكية
1.12	1.01	11	151	الجمهورية السلوفاكية
3.21	2.39	69	4214	سويسرا
1.21	1.11	17	3928	كندا
2.76	2.64	64	16838	كوريا
1.23	1.17	19	6537	المكسيك
3.00	2.27	67	2173	النرويج
1.01	1.00	1	52	نيوزيلندا
1.13	1.01	12	580	هنغاريا
1.27	1.15	21	49001	الولايات المتحدة
2.46	2.36	59	47242	اليابان
1.45	1.31	31	230744	منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية

* يتلقى المزارعون في كثير من بلدان منظمة التعاون و التنمية في الميدان الاقتصادي كثيرا من الدعم في شكل إعانات على الإنتاج و الصادرات و كذلك في الرسوم الجمركية على الواردات.

** تقدير دعم المنتج : مؤشر للقيمة النقدية السنوية لإجمالي التحويلات من المستهلكين و دافعي الضرائب إلى المنتجين الزراعيين .

*** معامل الحماية القومية : مؤشر للمعدل الاسمي للحماية للمنتجين، يقيس النسبة بين متوسط السعر الذي يتلقاه المنتجون و السعر على الحدود.

**** المعامل الاسمي للمساعدات : مؤشر للمعدل الاسمي للمساعدات المقدمة للمنتجين، يقيس النسبة بين قيمة إجمالي إيرادات المزارع، بما فيها الدعم، و إجمالي إيرادات المزارع، مقومة بأسعار السوق العالمي بدون الدعم.

المصدر: منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية (2001)

3-1- الإغراق Dumping

1-3-1- مفهوم و أنواع الإغراق:

يقصد بالإغراق إحدى الوسائل التي تتبعها الدولة أو المشروعات الاحتكارية للتمييز بين الأثمان السائدة في الداخل وتلك السائدة في الخارج، وذلك لغرض فرض سيطرتها على الأسواق الخارجية¹. أو هو عبارة عن بيع سلعة في الأسواق الأجنبية بسعر يقل عن السعر الذي تباع به نفس السلعة في نفس الوقت و بنفس الشروط في السوق الداخلية. و يتحقق الإغراق على حساب الموارد الخاصة بكل شركة أو على حساب الإعانات الحكومية المقدمة للمصدرين. و لقد " تضمنت المادة السادسة من اتفاقية الجات وعنوانها للإغراق والرسوم التعويضية *Anti-dumping and countervailing Duties* بتعهد الأطراف المتعاقدة بتجنب سياسة الإغراق عند تصدير منتجاتها إذا كان من شأن ذلك إيقاع ضرر جسيم بمصالح المنتجين المحليين في الدول المتعاقدة المستوردة أو التهديد بوقوع مثل هذا الضرر كما أنها تعطي للدولة المستوردة الحق في فرض رسوم مكافحة الإغراق.

وتعتبر السلعة مغرقة إذا كان تصديرها للدولة المتضررة أقل من قيمتها العادية ويقصد بسعر التصدير سعر البيع للتصدير، في دول المنشأ " تسليم المصنع " من دولة أخرى بخلاف دولة المنشأ ويكون سعر التصدير هو سعر البيع تسليم مخازن المصدر ويقصد بالقيمة العادية، سعر المنتج في السوق المحلية لبلد المنشأ أو بلد التصدير أو تكلفة الإنتاج مضافاً إليها المصروفات البيعية والإدارية أو سعر تصدير المنتج المثل إلى بلد ثالث".

ويمكن التمييز من حيث مدى استمراره بين ثلاثة أنواع من الإغراق:²

أولاً- الإغراق العارض:

هو الذي يفسر بظروف طارئة مثل الرغبة في التخلص من فائض سلعة معينة في آخر موسم من المواسم فتلقى في الأسواق الخارجية بأسعار منخفضة، وكذلك خطأ المنتجين في تقديرهم لنطاق السوق الداخلية واضطرارهم إلى التخلص من فائض الإنتاج حتى لا يضطرون إلى خفض أسعارهم في الداخل ثم العمل بعد ذلك لرفعها.

ثانياً- الإغراق قصير الأجل:

¹ وعادة ما تستند سياسة الإغراق على الإجراءات الحماية الجمركية التي تكفل بقاء الثمن الداخلي مرتفعاً مع خفض أثمان البيع الخارجية .

² هشام محمود الاقداحي، مرجع سبق ذكره، ص 410.

ويهدف إلى تحقيق غرض معين وينتهي بتحقيق هذا الهدف، ومثال ذلك خفض مؤقت لأسعار البيع بقصد فتح أسواق أجنبية، وكذلك تخفيض الأسعار في السوق لمنافسة السلع الأجنبية أو لمنع إقامة مشروعات جديدة، وقد يكون بقصد القضاء على منافس أجنبي وطرده من السوق أو تهديده. يتميز الإغراق قصير الأجل بأنه قد يكون على نطاق يحمل المغرق خسارة كبيرة ولكنه يقبل تحملها حتى يتحقق غرضه ثم يعاود محاولاً تعويض ما أصابه.

ثالثاً- الإغراق الدائم:

يفترض الإغراق الدائم وجود احتكار في السوق الوطنية والاحتكار يعتمد عادة على وجود حماية يتقي بها شر المنافسة، فالحواجز الجمركية كما يقول "دوبلن": تولد الاحتكار والاحتكار يولد الإغراق، فالمحتكر يحدد السعر في مختلف الأسواق حسب مرونة الطلب السائدة بالسوق، فعندما تكون المرونة قليلة كالحال في سوق داخلي لا يمكن أن تلجأ إلى الخارج برفع المحتكر من سعره، وعندما تكون المرونة أعلى كالحال في سوق أجنبية يمكن أن تلجأ إلى الغير يضطر إلى خفض من سعره، وبالتالي المحتكر يحقق أقصى قدر من الأرباح المتاحة في كل من السوقين. وبالتالي يستقيم القول بضرورة حماية الاقتصاد الوطني بطريقة سليمة من مخاطر الإغراق بفرض القيود على حركات السلع التي يراد بها إغراق السوق والقضاء على المنافسة فيه.

الجدول رقم (6): إجراءات ضد الإغراق حسب الدول المطبقة

الدول	2002/12/31	2003/12/31	2004/12/31	2005/12/31	2006/06/20
الولايات المتحدة	266	281	273	264	232
الهند	191	220	203	184	177
الاتحاد الأوروبي	184	156	137	136	133
تركيا	27	50	65	70	75
المكسيك	55	58	60	70	70
الصين	15	47	55	69	79
جنوب إفريقيا	97	91	82	68	65
الأرجنتين	52	63	65	57	57
كندا	87	89	77	57	39
استراليا	40	41	44	47	42
المجموع	1161	1298	1243	1202	1142

Source :J.Bizet, R. Bset, H.Haenel & R.Ries, Les instruments de defense commerciale de l'Europe », rapport d'information fait au nom de la délégation pour l'UE du Sénat, 29 Mars 2007, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/march/tradoc_133956.pdf.

الجدول رقم (7): الدول المستهدفة بإجراءات ضد الإغراق

الدول	2002/12/31	2003/12/31	2004/12/31	2005/12/31	2006/06/20
الصين	212	252	270	287	295
الاتحاد الأوروبي	172	176	173	141	137
كوريا الجنوبية	87	100	99	97	88
اليابان	71	81	78	69	69
تايوان	64	70	73	68	64
الولايات المتحدة	50	52	52	62	59
الهند	47	47	53	49	52
تايلندا	42	42	46	48	48
روسيا	44	58	45	43	41
اندونيسيا	33	36	36	41	39
المجموع	1161	1298	1243	1202	1192

Source :J.Bizet, R. Bset, H.Haenel & R.Ries, Les instruments de défense commerciale de l'Europe », rapport d'information fait au nom de la délégation pour l'UE du Sénat, 29 Mars 2007, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/march/tradoc_133956.pdf.

إن نظام الإغراق ليس سهل التطبيق، و حتى يتسنى لشركة معينة استخدامها لابد من توافر الشروط

التالية:

أولاً: الاختلاف في مرونة الطلب على السلعة في مختلف الدول: يجب أن تكون المرونة السعرية للطلب في السوق المحلية اقل منها في السوق الخارجية. و يمكن هذا الاختلاف الشركات التي لها وضع احتكاري نسبياً دخل السوق المحلية من بيع سلعتها بسعر مرتفع داخلياً و بسعر منخفض في الأسواق الخارجية.

ثانياً: الشركة التي تطبق الإغراق يجب أن يكون نشاطها في سوق تسوده المنافسة غير الكاملة حيث تستطيع تحديد و إملاء أسعارها، و يكون هذا السوق محمياً بنظام تعريفي فعال على نحو يمنع الاستيراد و يرفع أثمان السلع المحلية.

ثالثاً: من الضروري أن تكون السوق المحلية و الخارجية مقسمة بحيث لا يكون بمقدور المستهلك الوطني اقتناء السلعة بثمن اخفض من الخارج.

رابعاً: أن يحدث الانتاج وفقاً لمبدأ تزايد الغلة و تناقص التكلفة، أي زيادة الانتاج المؤدية إلى تخفيض النفقة و عرض السلعة بأسعار منخفضة في الخارج.

1-3-2- شروط تحقق الإغراق:

لإثبات تحقق الضرر لابد من توافر ثلاثة شروط أساسية هي:

أ - وقوع حالة إغراق:

تتحقق حالة الإغراق إذا ما كان ثمن تصدير المنتج يقل عن ثمن بيع المنتج المماثل عندما يخصص للاستهلاك في بلد تصديره أو ثمن المنتج المماثل عند تصديره إلى بلد ثالث أو القيمة المركبة له وهي عبارة عن تكلفة الإنتاج في بلد المنشأ مضافاً إليها تكاليف الإدارة والبيع والأرباح.

ب - وجود ضرر للصناعة المحلية في الدولة المستوردة:

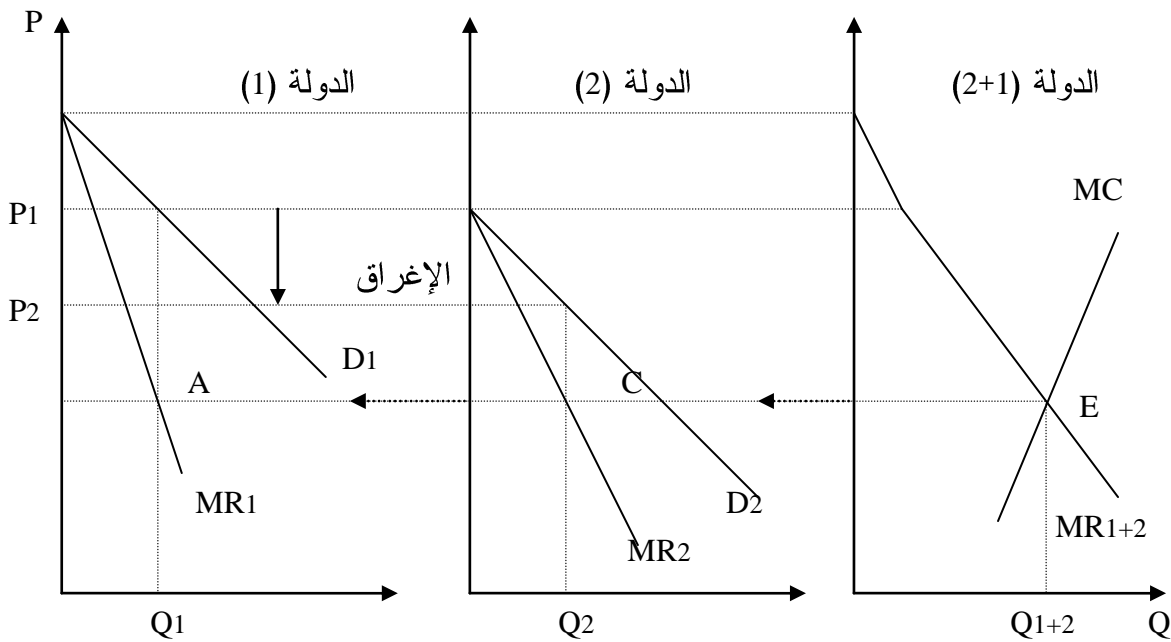
يشترط لاتخاذ تدابير لمواجهة الإغراق أن تكون هناك ضرراً لصناعة محلية تقوم بإنتاج منتجات محلية مشابهة للواردات. للتحقق من وقوع الضرر تقوم السلطات في البلد المتضرر ببحث حجم الواردات المغرقة وكذلك أثرها على الأسعار فلا بد أن يكون هذا الحجم كبيراً سواء بصورة مطلقة أو بصورة نسبية للإنتاج أو الاستهلاك في بلد ولا بد أن يكون سعر المنتج المستورد منخفضاً بصورة كبيرة بحيث يكون من شأن هذا الانخفاض أن يؤدي إلى انخفاض في أسعار المنتج المماثل في البلد المستورد وأن يكون هو السبب الوحيد في هذا الانخفاض. ولا بد أن تنتهي التحقيقات إلى إثبات توافر الشقين السابقين لإثبات وجود الضرر.

ج- توافر علاقة السببية بين الواردات ووجود الضرر:

يجب أن يتم إثبات أن الواردات المغرقة من جراء تأثيرها على أسعار المنتجات المماثلة للعضو المستورد قد تسببت في الإضرار بالصناعة المحلية بصورة مباشرة وإذا ما ثبت تحقق الشروط السابقة فإنه يمكن للدولة المستوردة والمتضررة من ذلك الإغراق أن تأخذ تدابير وقائية ضد المنتجات المغرقة.

1-3-3- الإغراق و عملية التمييز السعري في سوق الدولة المصدرة و المستوردة:

بالاستناد إلى الشروط المذكورة سابقاً لتحقيق الإغراق و على رأسها شرط المرونة، نفترض انه في الدولة المصدرة (1) كان سوق السلعة (x) عديم المرونة نسبياً لما كان في الدولة المستوردة (2) عالي المرونة. و لنفترض أن $D1$ و $D2$ المعبر عن الطلب على السلعة (x) في الدولة (1) و في الدولة (2) يوافق المستويات الحدية للدخل (تغير دخل الشركة ببيع وحدة واحدة إضافية مكن السلعة): $MR1$ و $MR2$ على الترتيب. فكما هو مبين في الشكل، فإن المستوى الإجمالي الحدي للدخل في السوق الإجمالية للدولة (1) و الدولة (2) يساوي مجموع مستوى الدخلين الحديين في كلا السوقين $MR1+2$. لنفترض الآن أن التكاليف الحدية عند المنتج تساوي MC . و كما هو معروف من النظرية الاقتصادية، يتحقق الحجم الأمثل للإنتاج و الربح الأقصى عند تساوي الدخل الحدية و التكاليف الحدية. و تحدث هذه الحالة عند الكمية $Q1+2$ في الشكل.



الشكل رقم (10) : التمييز السعري عن طريق الإغراق

فإذا كان للشركة خيار بين بيع سلعتها في السوق الداخلية أو الخارجية، فإنه بغاية الحصول على أقصى ربح يجب أن يكون المستوى الحدي للدخل مساويا للتكاليف الحدية في كلا السوقين. و انطلاقا من انه إذا كان الحجم الأمثل للإنتاج في السوق الإجمالية معروفا فإنه يمكن تحديد الحجم الأمثل للإنتاج في كلتا الدولتين بصفة منفردة، و يمكن إتباع نفس هذا المبدأ و إيجاد مستوى التكاليف الأمثل في السوق (1) و السوق (2) كل بصفة منفردة انطلاقا من المستوى الإجمالي للتكاليف الحدية. بالرجوع إلى الشكل و برسم خط مستقيم ينطلق من النقطة E الواقعة على منحنى التكاليف الحدية، يمكن الوصول إلى النقطتين A و C التي تعبر كل منها بالتتابع عن المستوى الحدي للدخل MR1 و MR2 في كلا السوقين عند مستوى تكاليف أمثل. و هكذا تظهر النقطتان A و C انه لتحقيق ربح أقصى على المنتج بين الكمية Q1 من السلعة (x) بسعر P1 في السوق الداخلية و التي تمتاز بمرونة منخفضة، و بيع الكمية Q2 من نفس السلعة بسعر P2 في السوق الخارجية و التي تمتاز بمرونة عالية. و نتيجة لهذا كله يظهر تمييز سعري في السوقين، و المنتج الذي يطبق هذه الأسعار المختلفة يشار إليه بأنه يطبق الإغراق.

1-4-4-- الرقابة على سعر الصرف وتخفيض قيمة العملة:

إن نظام الرقابة على الصرف الأجنبي هو نظام بمقتضاه تحتكر الدولة التعامل في الصرف الأجنبي بيعا و شراء وهي التي تحدد سعر العملة الوطنية في مواجهة العملات الأجنبية الأخرى. وتعتبر

سياسة الصرف الأجنبي بصفة مؤكدة على دور الدولة بكل مقوماتها التقليدية على المستوى الدولي وبتقلها الاقتصادي في عالم أصبحت قوى السوق هي المحدد الأساسي لكل قرارات السياسة الاقتصادية.¹ وتقوم الدولة بنخفيض قيمة عملتها الوطنية بالنسبة للعملة الأجنبية لتحقيق عدد من الأهداف منها تشجيع صادرات البلد وتخفيض الواردات وبذلك يمكن سد العجز في الميزان التجاري². وتعتبر هذه الآلية من أكثر الأساليب المستخدمة في الوقت الراهن ضمن الأسس السعرية خاصة في ظل إفرازات الأزمة المالية العالمية الراهنة.

2- القيود الكمية:

بالإضافة إلى العوائق الجمركية المشار إليها سابقاً، تلجأ الدول إلى استعمال الطرق غير الكمية. ومعظم هذه الطرق إذا تم مقارنتها بالأساليب السابقة يصعب تقديرها لعدم شفافيتها و تعددها مما يخلق نقصاً في قياسها و ترتيبها إحصائياً، الأمر الذي دفع منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية إلى صياغة عدد من المؤشرات تساعد على تقدير الحواجز الجمركية نذكر منها:

أولاً: مؤشر التكرار: *Indice de Fréquence* هو عبارة عن المؤشر الذي يوضح حصة الوضعية الجمركية المغطاة بالقيود غير الجمركية. و تتمثل سلبية هذا المؤشر في انه يوضح الأهمية النسبية لتقييد الواردات بصفة عامة و ليس كل سلعة على حدا.

الجدول رقم (8) : تقييم الحواجز غير جمركية (مؤشر التكرار)

المكسيك	نيوزيلندا	استراليا	سويسرا	النرويج	كندا	اليابان	الاتحاد الأوروبي	الولايات المتحدة	
14.1	0.8	0.7	7.6	4.3	10.4	10.7	19.1	16.8	الحواجز غير جمركية
10.0	0.0	0.0	0.2	2.6	5.9	9.2	13.1	10.9	الحواجز الكمية
13.1	0.8	0.7	0.0	0.0	1.3	0.7	3.2	7.9	إجراءات تحديد الأسعار

ثانياً: مؤشر التغطية: *Indice de couverture* هو عبارة عن المؤشر الذي يوضح الحصة القيمة للتصدير و التوريد التي تخضع للقيود غير جمركية. و تتمثل سلبية هذا المؤشر في انه لا يقيم تأثير الحواجز غير جمركية الأكثر كثافة لكون مؤشر التغطية مؤشراً مرجحاً.

¹ موسى لحو بوخاري، سياسة الصرف الأجنبي وعلاقتها بالسياسة النقدية، مكتبة حسن العصرية للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، بيروت- لبنان، 2010، ص 119.

² جاسم محمد، مرجع سبق ذكره، ص 132.

ثالثاً: مؤشر التأثير على السعر: *Indice d'impact sur le prix* هو عبارة عن المؤشر الذي يوضح علاقة أسعار السوق العالمية بأسعار السوق المحلية للسلع المصدرة أو المستوردة و الخاضعة للحواجز الغير جمركية. تتمثل سلبية هذا المؤشر في أن التباين الذي يحدث بين الأسعار العالمية و المحلية قد يكون مرتبطاً بأمور أخرى و بعيدة كل البعد عن تطبيق الحواجز الغير جمركية.

الجدول رقم (9) : تقييم الحواجز الغير جمركية (مؤشر التغطية)

المكسيك	نيوزيلندا	استراليا	سويسرا	النرويج	كندا	اليابان	الاتحاد الأوروبي	الولايات المتحدة	
6.9	0.2	0.6	9.8	3.0	4.0	7.4	6.7	7.7	الحواجز الغير جمركية
5.7	0.0	0.0	0.6	2.6	1.2	1.8	3.8	2.7	الحواجز الكمية

نشير إلى أن استعمال القيود الغير جمركية على التجارة الدولية قد زادت أهميتها النسبية بدءاً من السبعينات، و يعود السبب الرئيسي في ذلك للانخفاض التدريجي الذي عرفته مستويات التعريفات الجمركية في إطار المفاوضات المتعددة الأطراف و لعدم إمكانية الدول المتعاقدة اللجوء إلى التعريفات المرتفعة مجدداً، مما تطلب استعمال طرق أخرى لحماية القطاعات المحلية و تحديد الاستيراد.

2-1- نظام الحظر:

هو منع سلعة معينة من دخول الدولة أو من الخروج منها كالمخدرات مثلاً، أو بعض السلع التي تجد الدولة خطراً من دخولها، أو ترغب في الإبقاء عليها داخل الدولة لغرض تمويني¹.

2-2- نظام الحصص:

المقصود بنظام الحصص هو فرض القيود الكمية على الاستيراد وذلك بأن تضع السلطات المختصة في الدولة حداً على الكميات التي يسمح باستيرادها من سلعة معينة خلال فترة زمنية معينة على أن يحرم الاستيراد تماماً بعد هذا الحد، وقد تكون هذه الحصص كمية أو قيمية، ويعد السبب الرئيسي لتطبيق نظام الحصص هو عدم معرفة ظروف طلب و عرض السلع².

¹ أحمد حشيش ومجدي محمود شهاب، *الاقتصاد الدولي*، الدار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، 1990، ص 194.

² محمود يونس وآخرون، *مرجع سبق ذكره*، ص 277.

وأما عن توزيع حصص الاستيراد بين الدول المختلفة فيتم بنظام الحصص الإجمالية ونظام الحصص الموزعة.

جدول رقم (10): الفرق بين الرسوم الجمركية و نظام الحصص

نظام الحصص	الرسوم الجمركية
الإجراءات تميل إلى البساطة و الوضوح.	1- استخدام الرسوم الجمركية بكفاءة يتطلب معرفة ظروف الطلب على، و العرض من السلع المختلفة و هو أمر ينقص الأجهزة الإدارية في غالب الأحيان.
يقرر بأمر إداري من وزير المالية أو الاقتصاد.	2- تحتاج إلى تصديق السلطة التشريعية و هو أمر يحتاج إلى فترة قد تكون طويلة.
يمكن التوقع بنتائج تطبيق نظام الحصص بقدر كبير من الدقة	3- يتعذر توقع نتائج تطبيق الرسوم الجمركية بقدر كبير من الدقة.
الحماية في حالة التحديد الكمي تكون قاطعة لأنها أكثر فاعلية لحماية الإنتاج من الرسوم الجمركية.	4- الحماية في ظل الرسم الجمركي غير مؤكدة.
يعزل السوق المحلية عن السوق الخارجية.	5- تترك مجالاً للمنافسة بين السوقين.

المصدر: إعداد الطالب

2-2-1- نظام الحصص الإجمالية:

تقوم الدولة بتحديد حجم أقصى لما يمكن استيراده من الخارج خلال فترة معينة دون تخصيص دول معينة، وقد جرى العمل على توزيع هذه الحصص الإجمالية على مدار السنة.

2-2-2- نظام الحصص الموزعة:

يحدد نصيب كل دولة من الدول المصدرة للسلعة التي تقوم هي باستيرادها، وفي ذات الوقت يخضع الاستيراد لشرط الحصول على ترخيص من السلطات العامة وبذلك لا تتحكم السلطات فقط في الكمية المستوردة من كل دولة.

إن نظام الحصص على الواردات يحفه العديد من الآثار الاقتصادية فنظراً لان حصص الواردات تفرض قيوداً على حجم الواردات، فإنها ترفع أسعار السلع المستوردة مثلها مثل الرسوم الجمركية، بل يمكن اعتبار الزيادة في الأسعار المحلية عن نظيرتها العالمية كرسوم جمركية ضمنية مكافئة *Implicit tariff Equivalent* للعوائق غير الجمركية. ويمكن حساب تلك الرسوم الجمركية المكافئة كنسبة، وذلك بطرح الأسعار الأجنبية من الأسعار المحلية، وقسمة الناتج على الأسعار الأجنبية كما يلي:¹

¹ مورد خاي كريانين، مرجع سبق ذكره، ص 133.

$$\frac{Pd - Pf}{Pf} = TE$$

حيث أن:

Pd : الأسعار المحلية.

Pf : الأسعار الأجنبية.

TE : الرسوم الجمركية المكافئة.

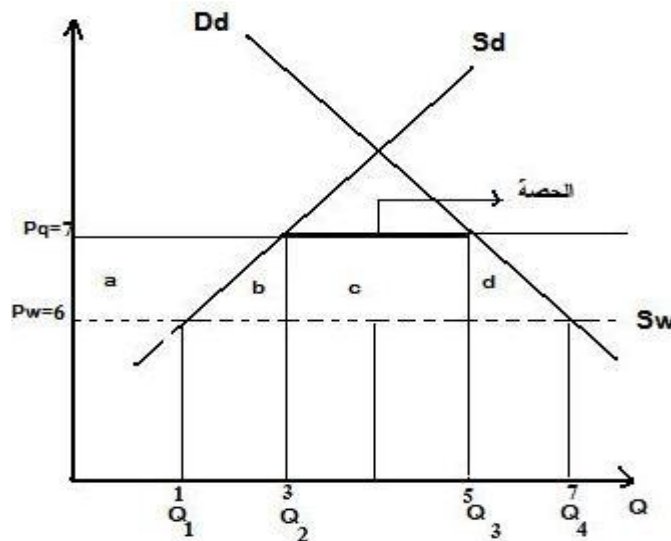
فعلى سبيل المثال، إذا كان السعر الأجنبي لإحدى السلع 100 دولار، وترتب على فرض حصص على الواردات من هذه السلعة أن ارتفع سعرها المحلي بما يعادل 20 دولارا (إلى 120 دولارا) فالتعريف المكافئة لتلك الحصة هي $100/20$ أو 20%.

ولغرض توضيح دور الحصة وتأثيرها على الواردات نستعرض المثال التالي:

لنفترض أن العرض المحلي لسلعة معينة في دولة ما يساوي S_d وطلبها يساوي D_d . أما عرض نفس السلعة من الخارج غير محدود وهو يساوي S_w بسعر عالمي يعادل P_w .

وحسب معطيات الشكل الموالي، ففي ظل حرية التجارة يساوي سعر السلعة \$6، ويساوي الإنتاج المحلي وحدة واحدة، ويساوي الاستهلاك 7 وحدات، ويساوي الاستيراد 6 وحدات. وباستخدام الدولة الحصة على الاستيراد بمقدار وحدتين، فإن هذا يؤدي إلى رفع سعر السلعة إلى \$7 للوحدة ويجعل المستهلك يدفع \$1 إضافي لاقتناء الوحدة من السلعة. يتوزع الدخل بقيمة \$2 من المستهلكين إلى المستوردين الذين بفضل نظام الحصص يشتررون السلعة في السوق العالمية ب \$6 ويبيعونها في السوق الداخلية ب \$7.

الشكل (11): منحنى تأثير نظام الحصص على الواردات



- رغم مزايا نظام الحصص، فإنه يعاني من كثير من العيوب التي يتلخص أهمها فيما يلي: (1)
- يعزل السوق المحلية عن السوق الخارجية. وذلك يغري الأجانب المصدرين للسلعة التي تخضع لحصص الاستيراد برفع سعر التصدير في محاولة لاقتسام الأرباح الاحتكارية مع مستوردي السلعة. و لا يحدث ذلك في ظل الرسوم الجمركية لأنها تترك مجالاً للمنافسة بين السوقيين.
 - يرفع في حالة حصص الاستيراد، من ثمن السلعة في السوق المحلية. و بدأ يلقي العبء على المستهلك، في حين يحصل على الربح من يقومون بالاستيراد.
 - يقيد من فرص الاختيار أمام المستهلكين. حيث يفرض عليهم كمية معينة بدلا من أن يتيح لهم الحصول على السلعة مقابل دفع ثمن أعلى و بدأ يقلل من مستوى الرفاهية الذي يحصلون عليه.
 - يساعد على انتشار الرشوة و الفساد. و ذلك ينجم عن محاولة الدول المصدرة الحصول على نصيب أكبر من الحصة. و عن محاولة المستوردين الحصول على تراخيص الاستيراد.
 - يثير الكثير من المشاكل الإدارية و التنظيمية. و خصوصا عندما يتعلق الأمر بتحديد الحصة فهل تحدد مثلا على أساس كمية معينة من السلعة أو مبلغ معين من النقود؟. و هل تحدد الحصة بفترة زمنية طويلة أم قصيرة؟. و هل تحدد الدولة حصة كلية لما ترغب في استيراده دون تمييز بين دولة و أخرى أو تحدد حصة لكل دولة على حدا؟. و ما هي المعايير التي تستند إليها في كل حالة. و هكذا.
 - يتيح الفرصة، في حالة تراخيص الاستيراد، للاتجار فيها بدلا من استيراد السلع ذاتها. و يؤدي هذا بالطبع إلى رفع ثمن السلعة المستوردة في السوق المحلية و تحمل المستهلك زيادات الأسعار.

2-3- تراخيص الاستيراد:

عادة ما يكون تطبيق نظام الحصص مكملا لنظام تراخيص الاستيراد، و تعرف تراخيص الاستيراد في عدم السماح باستيراد بعض السلع إلا بعد الحصول على ترخيص أو إذن من الجهة الإدارية المختصة بذلك. (2) وقد يكون الغرض من هذا النظام تحديد حصة من سلعة معينة دون الإعلان عنها، وقد تستعمل أيضا لحماية الإنتاج المحلي من واردات بعض السلع فيرفض الترخيص متى كان خاصا بالمنتجات غير

(1) لمزيد من المعلومات، انظر كل من:

Corden, W.M ,1977, la théorie de la protection, Paris, Economica.

محمود يونس، مرجع سابق، ص ص 138-139.

(2) رضا عبد السلام، مرجع سبق ذكره، ص 113.

المرغوب فيها. وقد تمنح السلطات هذه التراخيص في حدود الحصص المقررة بلا قيد ولا شرط، وتصدر تراخيص الاستيراد وفقا لأسس معينة، حيث أن الدولة قد تعتمد إلى بيع هذه التراخيص بالمزاد مما ينتج عنه اشتراك الدولة في الأرباح الناتجة عن الاستيراد.

ومن المشاهد أن توزيع التراخيص يدعو دائما إلى الشكوى من المحسوبية و الرشوة، لذلك تعمل بعض الدول على تفويض المنظمات المهنية (الغرف التجارية) عادة في هذا الشأن، بينما يترك البعض الآخر أمر توزيع التراخيص للدول الأجنبية كل فيما يخصها من الحصص، و في ذلك لا شك ما يبعد الشبهات عن الإدارة الوطنية و لكنه يحمل خطر استغلال الاتحادات الاحتكارية الأجنبية للسوق الوطنية و ذلك بالحصول على التراخيص ثم العمل على رفع أسعار السلع المصدرة.

2-4-4- القيود الطوعية للصادرات:

2-4-1- مفهوم و خصائص القيود الطوعية للصادرات:

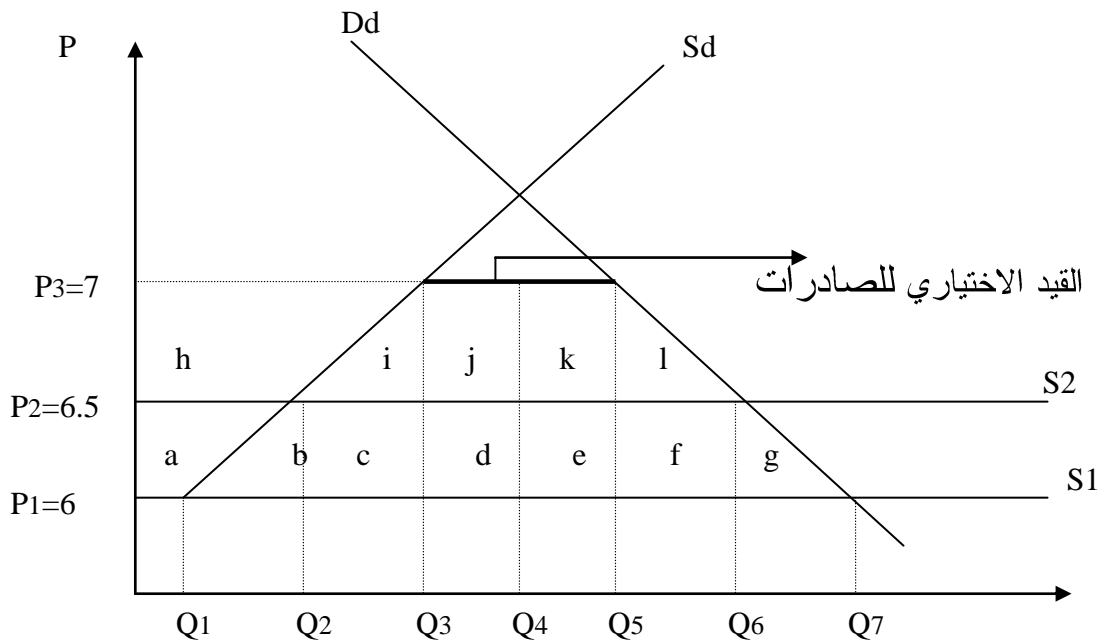
إن فرض قيود كمية على الاستيراد يمكن أن يتحقق على حساب اتخاذ إجراءات من طرف الدولة المستوردة بنفسها كتطبيق نظام الحصص مثلا، كما يمكن أن يتحقق كذلك من خلال اتخاذ إجراءات من طرف الدولة المصدرة في إطار ما يسمى بـ (التقييد الاختياري للصادرات). و يعرف هذا الأخير على أنه اتفاق مع الدولة المصدرة لتحديد من القدر الذي تعرضه من إحدى السلع على الدولة المستوردة. و يتم اللجوء إلى هذا النوع من الأدوات من طرف الدولة المصدرة عادة بعد تلقي ضغوط سياسية من طرف الدولة القوية المستوردة متمثلة عادة في تطبيق إجراءات حمائية أحادية الطرف على الاستيراد في حالة رفض تقييد التصدير الذي بدأ يلحق أضرارا بالصناعات المحلية.

في بداية الثمانينات قامت الولايات المتحدة الأمريكية بإجبار اليابان على التفاوض بشأن تقييد صادراتها نحوها و إلا فتقييد هي الصادرات اليابانية كميًا و بصفة أحادية. و ذلك نتيجة تضرر صناعة السيارات لديها من ظهور المنافس الياباني الجديد على الساحة العالمية و الذي كان يقدم منتجات مخفضة الثمن و يستولي على حصص الشركات الأمريكية، نفس الطريقة اتبعتها الاتحاد الأوروبي بداية التسعينات تجاه اليابان و دول أسيوية أخرى.

2-4-2- الأثر الاقتصادي للتقييد الاختياري للصادرات:

لنفترض أن العرض الداخلي للسلعة x في دولة هو S_d و الطلب هو D_d . أما عرض نفس السلعة من الخارج غير محدود من الدولة الأولى هو S_1 بسعر P_1 و من الدولة الثانية هو S_2 و بسعر P_2 . عند

هذا الوضع، يساوي الانتاج المحلي الكمية Q_1 ، و الاستهلاك الكمية Q_7 و الاستيراد الكمية Q_1Q_7 و الذي بأكمله يستورد من الدولة الأولى باعتبار أن الاستيراد من الدولة الثانية مكلف. لنفترض انه بسبب تلقي ضغوط سياسية من طرف الدولة المستوردة، تقوم حكومة الدولة الأولى إراديا بتقييد تصدير السلعة x و ذلك بفرض حصة على تصديرها قدرها Q_5Q_3 . فنتيجة لهذا التخفيض للعرض الخارجي، فان السعر الداخلي للسلعة يرتفع إلى مستوى P_3 ، و الانتاج الداخلي يرتفع إلى مستوى Q_3 ، و الطلب الداخلي ينخفض إلى مستوى Q_5 و الاستيراد ينقص بمقدار الحصة المطبقة و يصبح مساويا للكمية Q_5Q_3 . و بذلك ينخفض فائض الاستهلاك بمقدار $b+c+d+e+f+g+i+j+k+l$ ، و يساوي اثر إعادة المساحة $a+h$ ، و يساوي اثر الحماية المساحة $b+c+i$ ، و يساوي اثر الدخل المساحة $d+e+j+k$ ، و يساوي اثر الاستهلاك المساحة $f+g+l$. كما أن اثر الدخل في هذه المرة سيعود للمصدرين الأجانب الذين يحصلون على إمكانية رفع سعر سلعتهم و ليس للمستوردين المحليين كما كان الحال بالنسبة لحصة الاستيراد. يوافق التقييد الاختياري للصادرات خسارة عن الدولة المستوردة لا تكمن فقط في اثر الحماية و الاستهلاك و إنما في اثر الدخل أيضا، أي كل المساحة التالية: $b+c+d+e+f+g+i+j+k+l$.



الشكل رقم: التقييد الاختياري للصادرات

و يبين الشكل انه قبل تطبيق التقييد الاختياري، كانت الدولة المستوردة تنتج وحدة واحدة من السلعة (x) ، و تستهلك 7 وحدات و تستورد 6 وحدات بسعر \$6 للوحدة الواحدة. بعد تطبيق التقييد الاختياري

بمقدار وحدتين، أصبحت الدولة المستورة تنتج 3 وحدات، و تستهلك 5 وحدات و تستورد وحدتين بسعر \$7 للوحدة الواحدة. و تقدر الخسائر الاقتصادية للدولة المستوردة بـ \$4.

و لكون التقييد الاختياري للصادرات إجراء يتم بعد اتفاق جهتين، الدولة المصدرة و الدولة المستوردة و لا يشمل دولا أخرى، فان هنالك أثارا أخرى تضاف إلى الآثار السابقة الذكر. فالخاصية الثنائية الطرف لهذا الاتفاق قد تجعل دولا أخرى مصدرة للسلعة (x) تستفيد من الوضع الجديد أيضا و تقوم بتوسيع تصديرها نحو الدولة المستورة الخاضعة لاتفاق التقييد. مما يجعل هذا الإجراء غير التعريفي لتنظيم التجارة الخارجية لا يحقق الغاية المنشودة نتيجة حدوث ما يسمى " بتحويل التجارة"، أي استيراد السلعة يتواصل و قد ينمو لكن من دولة ثانية لم يشملها نظام التقييد الاختياري. بالرجوع إلى المثال السابق، نرى من الشكل أن الدولة الثانية التي لم يتم عقد أي اتفاق معها، تبدأ بعملية التصدير نحو الدولة المستوردة لان تطبيق التقييد الاختياري جعل سعر السلعة (x) عند الدولة الثانية و الذي كان غير تنافسي لان $P2 > P1$ تنافسيا لان $P2 < P3$. و هكذا يعتبر اثر التحويل في العموم خسارة للاقتصاد العالمي باعتبار انه يقود إلى الاستخدام غير الأمثل للموارد.

بيانيا يمكن توضيح هذا الأثر كالتالي: الدولة الثانية تضيف وحدتين إضافيتين إلى حصة الدولة الأولى و المقدرة بوحدين. يعادل هذا التصدير من الدولة الثانية الكمية $(Q3-Q2) + (Q6-Q5)$ بسعر \$6.5 للوحدة، بعدما كانت نفس هذه الحصة قبل التقييد الاختياري تستورد من الدولة الأولى بسعر \$6. و بذلك يساوي اثر تحويل التجارة $1=2*0.5$.

في نفس هذا السياق هناك اثر آخر في غاية الأهمية قد ينتج عن تطبيق التقييد الاختياري للصادرات و المتمثل في " تحويل الانتاج". فبفضل الحركة الدولية لرأس المال و علاقة الإحلال التي تربط الحركة الدولية للسلع و الحركة الدولية لعوامل الانتاج، فان الشركات الدولية كثيرا ما تقوم بتحويل نشاطها من دولة إلى أخرى لتفادي نظام الحصص و التقييد الاختياري للصادرات، كما أنها تفضل تركيز نشاطها في تلك الدول التي تتمتع بأسواق مدمجة و غير خاضعة للقيود الكمية.

3- الأسس والأساليب التنظيمية:

تضم الوسائل التنظيمية عددا من الموضوعات المتعلقة بالسياسات التجارية يربطها جميعا اتصالها المباشر بالهيكل المنظم للمبادلات الدولية وتبرز هذه الوسائل فيما يلي:

3-1- المعاهدات التجارية:

المعاهدة التجارية عبارة عن اتفاق تعقده الدولة مع دولة أخرى عن طريق وزارات الخارجية عادة يكون الغرض منها تنظيم العلاقات التجارية فيما بينها تنظيمًا عامًا يشمل بجانب المسائل الاقتصادية والتجارية أمور سياسية، ويجب أن تتوفر بعض المبادئ في المعاهدات التجارية وهي: ¹ مبدأ المساواة، مبدأ المعاملة بالمثل، مبدأ الدولة الأولى بالرعاية.

3-2- الاتفاقات التجارية:

والاتفاق ليس على مستوى المعاهدة. فهو أقل مدة من المعاهدة كما أنه يقتصر على تناول مسألة بعينها. كما أن الاتفاقات ذات طبيعة إجرائية. ولهذا غالبًا ما تكون الاتفاقات تنفيذًا لمعاهدة عامة وشاملة². وهناك اتفاقات تجارية فرعية تعقد لوضع تلك المعاهدة موضع التنفيذ، حيث يتم تناول كل موضوع على حدة فمسألة التجارة بين البلدين في المنسوجات يسويها اتفاق تجاري.

3-3- اتفاقات الدفع:

ينتشر أسلوب اتفاقات الدفع بين الدول الأخذة بنظام الرقابة على الصرف وتقييد تحويل عملات أجنبية³، وهو اتفاق بين دولتين ينظم قواعد تسوية المدفوعات التجارية وغيرها وفقًا للأسس والأحكام التي يوافق عليها الطرفان. وجوهر هذا الاتفاق هو أن تتم حركة المدفوعات بين الدولتين المتعاقدين بالقيود في حساب مقاصة لمدفوعات ومتحصلات كل منهما على الأخرى، ويحدد اتفاق الدفع العملة التي تتم على أساسها العمليات وسعر الصرف الذي تجري التسوية وفقًا له فضلًا عن أنواع المعاملات التي يسمح بتحويلها عن طريقه ومدة سريانه وطريقة تجديده أو تعديل بعض نصوصه⁴.

3-4- التكتلات الاقتصادية:

تظهر التكتلات الاقتصادية كنتيجة للقيود في العلاقات الدولية كمحاولة جزئية لتحرير التجارة بين عدد محدود من الدول، وتتخذ التكتلات عدة أشكال قد تختلف فيما بينها من حيث الاندماج بين الأطراف المنظمة وتهيئة الظروف نحو إيجاد الوحدة الاقتصادية بإزالة جميع العقبات التنظيمية، وفي هذا الشأن يمكن التمييز بين عدد درجات من التقارب الاقتصادي من أهمها:

¹ عادل أحمد حشيش وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 241-242.

² رضا عبد السلام، مرجع سبق ذكره، ص 116.

³ ويختلف هذا الإجراء بالنسبة للدول الأخذة بنظام حرية التحويلات النقدية، إذ أن هذه الأخيرة يتم تسوية المدفوعات فيها على أساس الأعمال المصرفية العادية.

⁴ هشام محمود الاقداحي، مرجع سبق ذكره، ص 418.

2-4-1- منطقة التجارة الحرة:

هي "شكل من أشكال التكتل الاقتصادي الذي ينشأ بين دولتين أو أكثر و يتم في إطارها إزالة جميع القيود الجمركية وغير الجمركية على التجارة والسلع بين هذه الدول بهدف زيادة حجم التبادل التجاري ورفع معدلات النمو الاقتصادي في الدول الأعضاء في هذا التكتل"¹، إذ تلتزم كل دولة عضو في المنطقة بإلغاء كافة القيود على الواردات من الدول الأطراف في الاتفاقية، وبالتالي تتمتع صادرات كل دولة بإعفاء جمركي تام في الدول الأخرى الأعضاء، ومن أبرز صور المناطق الحرة في العصر الحديث منطقة التجارة الحرة الأوروبية "الافتا"².

2-4-2- الاتحاد الجمركي:

يقصد بالاتحاد الجمركي بأنه معاهدة دولية تجمع بمقتضاها الدول الأطراف أقاليمها الجمركية المختلفة في إقليم جمركي واحد بحيث يتم:

- توحيد التعريف الجمركية الخاصة بالاتحاد في مواجهة الخارج.
- تنسيق السياسات التجارية للدول الأعضاء قبل دول الخارج وبصفة خاصة من حيث عقد المعاهدات والاتفاقات التجارية.
- إنشاء جهاز استشاري تكون وظيفته تنظيم العلاقة بين الأعضاء وحل المشاكل التي تنشأ بين الدول الأعضاء.
- تجمع الدول الإيرادات المحصلة من الرسوم على السلع التي تدخل الإقليم الجمركي الجديد لتوزع بين الدول الأعضاء، لكن الاتحاد الجمركي ليس دائما فعالا في أي مكان وزمان، فهو يكتسي أهمية قصوى لحد تلغى معه حقوق الجمارك المعنية ويكون عدد شركائه معتبرا وتكون اقتصاديات البلدان الشركاء متشابهة بما فيه الكفاية بغية تحقيق هيكله للاقتصاديات التي تتبع عملية التكامل³.

2-4-3- الاتحاد الاقتصادي:

بالإضافة إلى إلغاء القيود المفروضة على المبادلات التجارية يشمل كذلك تحرير حركات رؤوس الأموال والأشخاص وإنشاء المشروعات إلى جانب التنسيق بين السياسات المالية والنقدية والاقتصادية للدول الأعضاء، وذلك بغرض إقامة هيكل اقتصادي متكامل وموحد مستقبلا بين الدول الأعضاء.

¹ محمد علي عوض الحرازي، *الدور الاقتصادي للمناطق الحرة في جذب الاستثمارات*، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2007، ص 104.

² *الافتا: منطقة التجارة الحرة الأوروبية تضم سبع دول أنشأت بموجب معاهدة ستوكهولم عام 1959.*

³ صالح بكر الطيار، *التحديات الاقتصادية للعالم العربي في مواجهة التكتلات الدولية*، الطبعة الأولى، مركز الدراسات العربي الأوربي، باريس، 1995، ص 436.

2-4-4- الاندماج الاقتصادي الكامل:

وبمقتضى هذا الشكل تصبح اقتصاديات الدول الأعضاء كالاقتصاد واحد، فإلى جانب تحقق شروط الاتحاد الاقتصادي يتعين إنشاء سلطة عليا تكون قراراتها في الشؤون الاقتصادية ملزمة لجميع الدول الأعضاء، وهذه هي الصورة المحققة في ظل ما يعرف بالسوق الأوروبية المشتركة.

2-4-5- المناطق الحرة:

ويقصد بها "تلك المناطق التي تقع في إقليم دولة من الدول ولكنها تعتبرها كما لو كانت خارج إقليمها من حيث القوانين الجمركية و تنظيم التصدير والاستيراد، وإلى حد كبير من حيث القواعد الضريبية وبعض القواعد الإدارية"¹. كما تعرف من جانب آخر بأنها "قطعة أرض تابعة للدولة ولها حدود جغرافية واضحة وتقع في نطاق ميناء بحري أو جوي أو بالقرب منه ويتم عزلها جمركيا عن الدولة، بحيث تعامل البضائع الداخلة إلى هذه المناطق معاملة الصادرات وتعامل البضائع الخارجة منها معاملة الواردات، إلا أنها تخضع لسيادة الدولة وتطبق عليها نفس قوانين الدولة ويتم تجهيزها بالمرافق العامة"². ولغرض التمييز بين درجات التقارب الاقتصادي نستعرض الجدول التالي:

جدول(11): درجات ومراحل التكتلات الاقتصادية

المواصفات	التكتل
: لا تعريف ولا قيود على التجارة بين الأعضاء.	منطقة التجارة الحرة
: القواعد السابقة + تعريف مشتركة في مواجهة غير الأعضاء.	الاتحاد الجمركي
: القواعد السابقة + حرية كاملة + تنسيق وتحركات السلع ورأس المال والعمالة بين الأعضاء	السوق المشتركة
: القواعد السابقة+ عملة موحدة+ تكامل وتوحيد السياسات الاقتصادية أمام التجارة الخارجية	الاتحاد الاقتصادي

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على المعطيات أعلاه.

3-2- الأسس والأساليب الإدارية و النوعية :

لتنظيم التجارة الخارجية قد لا تكفي دول عديدة بالطرق الغير الجمركية الكمية و المالية، بل تضيف إليها مجموعة من الإجراءات الأخرى يطلق عليها " الطرق الخفية أو النوعية" تعمل على تقييد التصدير أو الاستيراد بصفة أحادية دون مراجعة الشريك التجاري.

¹ جميل الشرفاوي، المقاصد الأساسية لقوانين ضمانات الاستثمار في البلاد العربية ، معهد البحوث والدراسات العربية التابعة لجامعة الدول العربية، القاهرة، 1978، ص22.

² ناهد عبد اللطيف محسن، تقييم أداء المناطق الحرة في عملية التنمية الاقتصادية ، دراسة منشورة في مجلة مصر المعاصرة، الصادرة عن الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والإحصاء والتشريع، العدد 456-455، القاهرة، أكتوبر 1999، ص 124.

و يرى العيد من الاقتصاديين أن هذه الطرق في معظمها مخالفة لمبادئ التجارة الدولية المتفق عليها و من بين هذه الطرق الخفية الأكثر انتشارا نذكر:

3-2-1- التشدد في تطبيق التعريفات الجمركية:

التعريفات الجمركية تشمل بنودا مختلفة متشابكة وتستطيع السلطات الجمركية مع شيء من التحكيم أن تسحب البند الذي تريده على السلعة المستوردة، فتشل بذلك الاستيراد أو تقيده وفقا لما تراه مناسباً.

3-2-2- التعتت في تقدير قيمة الواردات:

إن المنطق يتطلب أن يفرض الرسم القيمي على قيمة الواردات في ميناء شحنها، ولكن تستطيع السلطات الجمركية وضع العراقيل في وجه الاستيراد باتخاذ سعر التجزئة، أو باتخاذ هذا السعر مضافاً إليه الضرائب غير المباشرة المفروضة في السوق الوطنية أساساً لتقدير القيمة والرسم الواجب دفعه.

3-2-3- التشدد في تطبيق اللوائح الصحية:

مثال ذلك حجز الحيوانات الحية فترة طويلة في الجمركة بحجة التأكد من خلوها من بعض الأمراض، وكذلك رفض استيراد بعض المنتجات بحجة ضررها على الصحة العامة.

3-2-4- التمييز في أسعار النقل:

فقد تعرقل السلطات الإدارية الاستيراد عن طريق فرض نفقات مرتفعة على نقل السلع المستوردة إلى داخل البلاد وذلك يؤدي إلى ارتفاع أسعارها وبالتالي تقل مقدرتها في منافسة المنتجات الوطنية.

3-2-5- عرقلة نشاط المندوبين التجاريين:

جرت العادة على أن تبعث الشركات الأجنبية مندوبين لها في الأسواق الوطنية بغرض الدعاية لمنتجاتها ودراسة الأسواق وعقد الصفقات، وتستطيع الإدارة التضييق على هؤلاء المندوبين بطرق شتى منها التعتت في إجراءات الإقامة وفرض الرسوم العالية على العينات التي يحملها المندوب معه.

3-2-6- مقاطعة المنتجات الأجنبية:

تستطيع الإدارة القيام بحملة دعائية لتشجيع المواطنين على مقاطعة منتجات الخارج، أو منتجات دولة معينة، وقد تستلزم في نفس الوقت من المستورد وضع علامة تميز هذه المنتجات بالذات عن غيرها.

3-2-7- الحواجز التقنية:

عبارة عن مجموعة من المقاييس و المعايير الوطنية، في مجال النوعية و الجودة و التخزين و التعليب و النقل و حماية البيئة و المستهلك و الصرف الصحي و عملية الجمركة و غيرها، و التي يجب على المستورد إتباعها للسماح بدخول سلعته. فمثلاً حكومة فرنسا في عام 1982 و لتقييد توريد أجهزة الفيديو من اليابان، قررت السماح بدخول الكميات المراد استيرادها و لكن تحت شرط مرورها من مركز جمركي واحد *Poitiers* مما أطال مدة الاستيراد و زاد من تكاليف المستوردين. و الولايات المتحدة

الأمريكية تمنع السلع الأجنبية من دخول السوق المحلية إذا لم تكن المعلومات على التعليب مكتوبة بصورة واضحة باللغة الانجليزية. نفس هذا الشرط تطبقه كندا لكن يجب أن تكتب المعلومات باللغة الفرنسية أيضا إلى جانب اللغة الانجليزية.

و في غالب الأحيان يكون الهدف المباشر من فرض المعايير التقنية هو الحفاظ على سلامة و صحة المستهلكين و حماية البيئة من التلوث و الأخطار، أما غير المباشر فهو حماية المنتجين المحليين. فمثلا في الاتحاد الأوروبي و منذ عام 1993 نشطت تعليمة خاصة بحماية المستهلك، تفرض على منتجي السلع الاستهلاكية أن لا يبيعوا داخل السوق الأوروبية إلا السلع التي لا تلحق ضررا بصحة و حياة المستهلكين، كما تلزمهم بإعلام المستهلكين عن كل المخاطر التي يمكن أن تنتج عن استعمال منتجاتهم. و لمعرفة فيما إذا كانت هذه الشروط تفرض لغرض حماية المستهلك و البيئة أم لغرض تقييد التجارة يجب ملاحظة فيما إذا كانت هذه الطرق تستعمل ضد المنتجين الأجانب فقط دون المحليين أم ضد منتجين معينين دون آخرين.

إن الحواجز التقنية و لما تقدمه من حماية فعالة و سريعة و لما تخلفه من عوائق على التجارة الدولية نالت اهتمام الغات/المنظمة العالمية للتجارة و ذلك منذ 1979 و تمخض عن هذا الاهتمام التوصل إلى اتفاق يدعى " اتفاق الحواجز التقنية على التجارة" يشترط أن لا تعيق هذه الحواجز التجارة الدولية و ينص على إلزامية احترام مبادئ المنظمة، و على رأسها امتياز الدولة الأولى بالرعاية و المعاملة الوطنية.

3-2-8- قواعد دخول الأسواق العامة: *Les règles d'accès aux marchés publics*

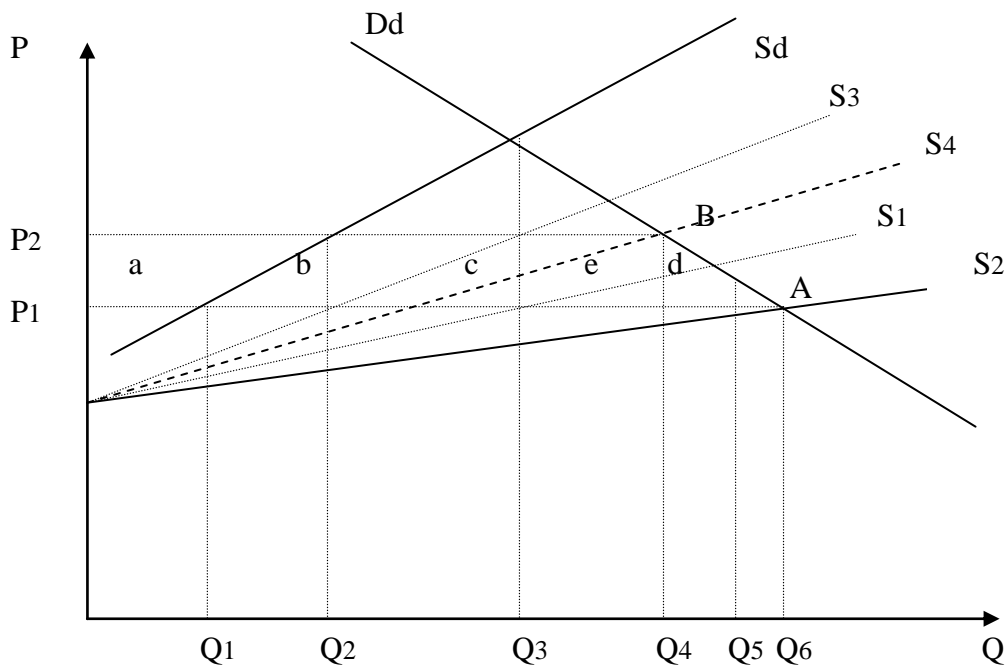
هي عبارة عن طريقة خفية من الطرق التي تلجا إليها السياسة التجارية حيث تعمل على إلزام الهيئات و المنشآت الحكومية بشراء نسبة معينة من السلع و المدخلات من الشركات الوطنية حتى لو كان اقتنائها من الخارج يكلف اقل من ذلك. فعلى سبيل المثال حكومة الولايات المتحدة الأمريكية و بمقتضى *Buy American Act* لعام 1933، فرضت تفضيل المنتجين المحليين على الأجانب طالما كان الفارق في السعر لا يفوق 6%، و قد يسمح بان يكون الفارق مساويا لـ 12% إذا كان المورد الأمريكي مؤسسة صغيرة، و بحوالي 50% إذا كان الشاري تابع لوزارة الدفاع. في نفس هذا الإطار، و في فترة غير بعيدة، كان مشترو عتاد الاتصالات في دول أوروبا الغربية شركة عامة احتكارية تقتني مشترياتها من الشركات المحلية فقط و تبرر هذا التصرف بالشروط التقنية. نشير إلى انه في إطار المفاوضات المتعددة الأطراف هذا النوع من التصرف غير مسموح به، و انه دخل في عام 1996 حيز التنفيذ اتفاق يقضي بعدم التمييز و الشفافية في بعض الإجراءات الخاصة بتسليم الأسواق العامة و المشتريات الحكومية و ذلك لغاية تحقيق المساواة في المعاملة بين الشركات الوطنية و الأجنبية.

3-2-9- الرسوم و الأعباء الداخلية: *Taxes et charges domestiques*

هي طريقة من طرق السياسة التجارية موجهة لرفع السعر الداخلي للسلع المستوردة و في نفس الوقت تخفيض قدرتها التنافسية داخل السوق المحلية. فالرسوم المطبقة على السلع المستوردة عديدة يمكن أن تكون مباشرة (ضريبة على القيمة المضافة أو ضريبة على الربح) أو غير مباشرة (أعباء التنزيل، التخزين، الشحن، أعباء عملية الجمركة... الخ) و هي تلعب دورا تمييزيا إذا كان ت تطبق على السلع المستوردة دون تطبيقها على السلع المحلية. في حالات كثيرة تفوق قيمة الرسوم و الأعباء الداخلية مقدار التعريف على الواردات، كما أن معدلاتها غير ثابتة و تتغير بتغير الأوضاع الداخلية للسوق.

3-2-10- شرط المدخل المحلي:

تقوم على تحديد الحصة من المنتج النهائي التي يجب أن تنتج من طرف المنتجين الوطنيين إذا كان هذا المنتج موجه للبيع في السوق الداخلية. عادة يستخدم شرط المدخل المحلي من طرف الدول النامية في إطار سياسة إحلال الواردات، أما الدول المتطورة فتطبقه لتفادي تحويل الإنتاج نحو الدول النامية ذات اليد العاملة الرخيصة و الحفاظ على المستوى الداخلي للعمالة. و لفهم عمل هذه الطريقة بالذات من الطرق الخفية و تحليل أثارها الاقتصادية نستعين بالشكل التالي:



الشكل رقم (12) : الأثر الاقتصادي لشرط المدخل المحلي

Sd: عرض السلعة (x).

Dd: الطلب على السلعة (x).

S1: عرض السوق الأجنبي للسلعة (x) في ظل التجارة الحرة و بالسعر **P1**.

بما أن كلفة الإنتاج داخل هذه الدولة أعلى منت الخارج، فالسعر الذي سوف تعرض به السلعة (x) داخليا سيكون أعلى من سعر عرضها خارجيا. إذا قمنا بجمع كمية السلعة المعروضة من طرف المنتجين المحليين و المنتجين الأجانب، سنحصل على منحنى العرض الإجمالي للسلعة (x) في هذه الدولة - **S2**. و يتقاطع منحنى الطلب الداخلي مع منحنى العرض الإجمالي في النقطة **A** و التي عندها تنتج الكمية **Q6** بسعر **P1**، منها **Q1** كمية منتجة من طرف المنتجين المحليين و **Q1Q6** من طرف الشركات الأجنبية. تقرر حكومة هذه الدولة حماية المنتجين المحليين و فرض شرط المدخل المحلي في المنتج النهائي. و لكي لا تقع الشركات الأجنبية تحت هذا القيد تقوم بتحويل إنتاجها إلى هذه الدولة مما ينتج عنه نمو في تكاليف الإنتاج و بالتالي ارتفاع سعر السلعة (x).

المنحنى الذي يعبر عن العرض الخارجي **S1** ينتقل إلى مستوى **S3** و منحنى العرض الإجمالي (العرض المحلي+ العرض الخارجي) ينتقل هو أيضا من وضعه السابق **S2** إلى الوضع الجديد **S4**. يتحقق التوازن الجديد للعرض الإجمالي و الطلب في النقطة **B** و التي عندها يصبح السعر الجديد للسلعة (x) مساويا لـ **P2** و حجم الإنتاج ينخفض إلى مستوى **Q4**، حيث الكمية **Q2** تنتج من طرف المنتجين المحليين، أما الكمية **Q3** فمن طرف المنتجين الأجانب المقيمين داخل هذه الدولة.

بتطبيق هذه الوسيلة من الوسائل الخفية للسياسة التجارية بالذات، يلاحظ أن تكاليف الإنتاج قد ارتفعت و سعر السلعة قد ارتفع كذلك بـ **P1P2** أما الخسارة في فائض الإنتاج فتقدر بالمساحة **a+b+c+d+E**. مثلما هو الحال بالنسبة للتعريفية الجمركية، المساحة **a** تعبر عن اثر إعادة (صالح المنتجين المحليين) و المساحة **b** عن اثر الحماية (خسارة ناتجة عن الكفاءة غير العالية للإنتاج المحلي بالنسبة للأجنبي) و المساحة **d** عن اثر الاستهلاك (خسارة ناتجة عن ارتفاع السعر). تعبر المساحة **e+c** عن اثر الدخل (الربح الإضافي للمنتجين الأجانب نتيجة لارتفاع السعر)، حيث يحصل على **c** المنتجين الأجانب الذين حولوا إنتاجهم و يعبر **e** عن نمو تكاليف الإنتاج. أما الخسارة الإجمالية للدولة فتقدر بالمساحة **b+e+d** و التي تقع على عاتق المستهلكين.

3-2-11- الاشتراطات البيئية و الصحية:

على الرغم من أنها تشهد تطورات كثيرة ومتلاحقة في فترات زمنية قصيرة فقد أصبحت المتطلبات البيئية أكثر شيوعاً خلال الأعوام القبلية الماضية، الأمر الذي يعني أن عملية التوافق البيئي للمنتجات الصناعية باتت أكثر إلحاحاً في ظل تزايد ضراوة ما تشهده الساحة العالمية من منافسات تجارية خاصة مع ما شهده حجم المعروض من السلع والخدمات من نمو مطرد ، وعلى الرغم من قلة وجود ما يمكن وصفه بالمعايير البيئية الدولية *International Standards on Environmental Requirements* خاصة إذا ما قورنت بما تضعه الحكومات والمؤسسات الخاصة من معايير بيئية متشددة ضماناً للحصول على منتج خالٍ من الكيماويات الضارة بالمستهلك، وعلى الرغم من أهمية وصعوبة ما تضعه هذه الحكومات والمؤسسات من قيود بيئية فهي محدودة في عدد معين من المتطلبات يتمثل في شهادات التوافق البيئي *Eco-Labeling* فضلاً عن بعض الطلبات الفردية لبعض المستوردين يتم وضعها كميثاق للتعامل *Code Of Conduct* ، وحيث أن المتطلبات البيئية بما لها قوة وما بها من تعقيدات تعتبر شيء حديث العهد على كثير من الدول النامية، مما يعني أنها تعتبر من أهم المعوقات التي تواجه صادرات هذه البلدان النامية للأسواق الدولية، لذلك فقد رأت العديد من المنظمات الدولية ومنهم منظمة الـ *UNCTAD* ضرورة العمل على إشراك العديد من الدول النامية فيما يتم من مفاوضات حول المتطلبات البيئية وتحسين وتطوير القوانين والمعايير البيئية ذات الصلة الوثيقة بالعملية الإنتاجية، وذلك لتحقيق مجموعتين من الأهداف الأول تتمثل في ضمان توفير حماية للمستهلك ، في حين تتمثل الأخرى في زيادة القدرات التنافسية للمنتجين من الدول النامية وبما ينعكس على صادراتهم بالزيادة.

وجدير بالذكر أنه بالرغم من أن المعايير البيئية تعتبر مطلباً دولياً الآن ، فهي أوروبية المنشأ حيث تعتبر منطقة أوروبا هي أولى مناطق العالم التي أولت البيئة ومعايير التوافق البيئي اهتماماً كبير ليس هذا فحسب بل إن السوق الألماني يعتبر من أكثر أسواق العالم تشدداً فيما يتعلق بالمعايير البيئية والاجتماعية. وحيث أن إحصاءات التجارة الخارجية لقطاع الغزل المنسوجات كما أوضحنا سلفاً تشير إلى استحواد أسواق أوروبا الغربية على نحو 47% من إجمالي كميات صادراتنا النسيجية خلال الربع الثالث من عام 2004 ليحتل بذلك المركز الأول بين مختلف أسواقنا الخارجية من حيث الكمية ، فضلاً عن احتلال هذا السوق للمركز الثاني من حيث القيمة بنسبة بلغت نحو 44% من إجمالي قيمة صادراتنا النسيجية خلال نفس الفترة.

لذلك كان لابد من الاهتمام بدراسة متطلبات السوق الأوروبية حتى لا نفقد حصتنا في هذا السوق الذي يتسم بشدة المنافسة وكثرة الاهتمام بالمعايير والاشتراطات البيئية و الاجتماعية ، وعليه فقد ركزت

الدراسة على تحليل التطور الذي طرأ على المتطلبات السوقية الخاصة بهذا السوق باعتبار أن محاولة التوافق مع هذه المتطلبات أصبح الآن أهم دعائم القدر التنافسية لصادراتنا السلعية بصفة عامة والنسجية منها بصفة خاصة.

- و لقد أصبح المستهلكون أكثر قلقاً تجاه الآثار الضارة للتلوث الصناعي على صحتهم وعلى البيئة المحيطة بهم ولقد تزايد الضغط على القطاع الصناعي لجعله يستخدم كيماويات وطرق تصنيع صديقة للبيئة ، ونعرض فيما يلي لأهم العوامل التي أدت إلى ضرورة الاهتمام بالبعد البيئي في العملية الإنتاجية:
- هذا النوع من المتطلبات أخذ في الزيادة والنمو ولن يتراجع ما يستحوذ عليه هذا النوع من اهتمام سواء على المستوي العددي أو على مستوى فحوى هذه المتطلبات وما تحويه من اشتراطات.
- من أهم عوامل تفعيل القدرات التنافسية.
- من أهم العوائق أمام التجارة العالمية خاصة في ظل غياب الحواجز الجمركية.
- الطاقات الإنتاجية للعديد من البلدان النامية تعتبر محدودة على الرغم من توفر العديد من المزايا النسبية لهذه البلدان والتي قد تتمثل في توفر المواد الخام ورخص الأيدي العاملة، لذلك لا بد من الاهتمام بسياسات التوافق البيئي التي هي في الأصل تهدف إلى تقليل الفاقد الناتج عن العملية الإنتاجية ورفع الكفاءة الإنتاجية مع الحد من تكاليف التشغيل.
- وجود استعداد لدى الدول المتقدمة لتقديم المساعدات الفنية والمالية للدول النامية بخصوص التوافق البيئي حتى تضمن وصول منتجات آمنة لمستهلكيها، لذلك كان لا بد على حكومات الدول النامية الاهتمام بدراسة كيفية الحصول على أقصى استفادة ممكنة من هذه المساعدات في مشوار تعديل أوضاعها البيئية.
- اتجاه المستوردين إلى منتجين آخرين قادرين على الوفاء بهذه المتطلبات، مما يعني إمكانية الخروج شيئاً فشيئاً من السوق.
- في حالة عدم إمكانية تلبية المتطلبات والاشتراطات البيئية سيقوم المشتري باستغلال هذا في صالحه بأن يضغط على البائع (المصدر) لتخفيض السعر.

3-2-12- قواعد المنشأ:

عرفت الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية و التجارة (الجات)، قواعد المنشأ على أنها " القوانين و اللوائح و القرارات الإدارية المطبقة-على نطاق عام- من جانب أية دولة عضو لتحديد منشأ السلعة، شريطة ألا تكون هذه القواعد مرتبطة بنظم تجارية تعاقدية أو مستقلة تؤدي إلى منح مزايا أو تفضيلات جمركية تتجاوز نطاق سريان الفقرة الأولى من المادة 1 من الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية و التجارة

(الجات) لعام 1994. و يتمثل الهدف الرئيسي من تعريف قواعد المنشأ في التوحيد و التبسيط في تطبيقها، إلا أن هذا لا يحدث دائماً، و إلى أن يصبح ذلك أمراً واقعاً فسوف تظل قواعد المنشأ تعاني من التفتت. فالأصل في وضع قواعد المنشأ أن تكون وسيلة محايدة و ضرورية لتنفيذ اتفاقيات التجارة التفضيلية و إعداد الإحصاءات الاقتصادية و توصيف السلع.⁽¹⁾

و قد يتخيل البعض أن صياغة و تطبيق قواعد المنشأ من السهولة بمكان، لاعتقادهم أن السلعة المستوردة قد تم إنتاجها في دولة واحدة و من مكونات و مواد تلك الدولة. إلا أنه في الواقع العملي، يتم إنتاج السلع في أماكن مختلفة، و على مراحل متعددة، خاصة في ظل ظهور الشركات متعددة الجنسيات. و ما زاد الأمر تعقيداً لأنه لا يوجد تعريف موحد متفق عليه دولياً لما هو المنشأ، و بدلاً من محاولة التوصل إلى تعريف موحد، تركت عملية تحديد منشأ السلع وفقاً لقواعد المنشأ المطبقة و السارية بالفعل، و التي تختلف من تكتل إلى تكتل و من دولة إلى أخرى (ما بين معيار تغيير مسمى التعريف الجمركية و *Changing Tariff Heading*، معيار القيمة المضافة للمكون المحلي *Value Added of Domestic*، و معيار الفحص الفني أو مراحل تصنيع محددة *Technical Test or Specified Process*، و بهذه الصورة أصبحت قواعد المنشأ تصلح لاستخدامها كوسيلة فعالة لسياسة تجارية حمائية.

و تعتبر قواعد المنشأ من الركائز الأساسية و الهامة في الأعمال الجمركية و تزداد أهميتها بازدياد الاتفاقيات الاقتصادية التي تعقدها الدولة مع الدول الأخرى أو الاتحادات الجمركية. و تعرف اتفاقية منطقة التجارة الدولية العالمية قواعد المنشأ بأنها القوانين و الأنظمة و القرارات الإدارية ذات التطبيق العام لدى أعضاء المنظمة لتحديد بلد المنشأ للسلعة، الذي أنتجت فيه السلع أو صنعت وفقاً لمعايير منصوص عليها لأغراض تطبيق التعريف الجمركية أو القيود الكمية أو أية إجراءات أخرى مرتبطة بالمبادلات بالتجارية. و تكمن أهمية معرفة قواعد المنشأ فيما يلي:

- لتحديد ما إذا كانت السلعة المستوردة ستحصل على المعاملة التفضيلية أم المعاملة غير التفضيلية.
- لغايات تطبيق أدوات و إجراءات السياسة التجارية مثل رسوم مكافحة الإغراق و إجراءات الحماية الأخرى.
- لغايات الإحصائية التجارية (الميزان التجاري بين الدول).
- لغايات تطبيق متطلبات العلامات و الدلالات التجارية.
- المشتريات الحكومية.

(1) المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، ضمان الاستثمار، السنة الخامسة و العشرون، العدد الفصلي الأول/يناير-مارس 2007، ص 15.

و هناك نوعان من قواعد المنشأ :

1- قواعد المنشأ التفضيلية: هي القوانين و الأنظمة و القرارات الإدارية ذات التطبيق العام التي تطبقها الدولة لتحديد ما إذا كانت البضائع مؤهلة للحصول على المعاملة التفضيلية بموجب اتفاقية اقتصادية أو بروتوكولات تجارية... الخ تؤدي لمنح تعريفات تفضيلية مثلا (رسوم جمركية مخفضة) لبلد أو بلدان معينة.

2- قواعد المنشأ غير تفضيلية: و تعني القوانين و الأنظمة و القرارات الإدارية ذات التطبيق العام التي تطبقها الدول لتحديد بلد المنشأ للبضائع و تستخدم لغايات تطبيق التعريفات الجمركية إحصائيات التجارية الخارجية لتطبيق القيود الكمية، مكافحة الإغراق، الرسوم التعويضية، علامات المنشأ و لغايات المشتريات الحكومية.

انطلاقا من أهداف قواعد المنشأ في تحقيق مزيد من تحرير التجارة العالمية و التوسع فيها، و المحافظة على حقوق الأعضاء، و توفير شفافية للقوانين و النظم و الممارسات المتعلقة " بقواعد المنشأ"، و تطبيقها بطريقة منصفة و عادلة، هناك مجموعة من المبادئ العامة لابد من مراعاتها عند تحديد كل دولة قواعدها الخاصة بها، أو عند تحديد تلك القواعد في إطار اتفاقيات تجارية دولية ثنائية أو متعددة الأطراف:

- أن تكون القواعد بسيطة و مفهومة و موضوعية يمكن التنبؤ بها، و أن تكون شفافة و متاحة لكل المهتمين من تجار و صناعيين و غيرهم في أي دولة.
- أن تطبق بشكل متساو و من اجل جميع الأغراض، و على جميع الأطراف بطريقة متشابهة و منصفة و معقولة، بصرف النظر عن الانتماء الوطني لمنتجي السلع.
- أن تنص على أن منشأ السلعة هو البلد الذي تحصلت فيه هذه السلعة بالكامل، أو الذي تم فيه آخر تحول جوهري، عندما يشترك أكثر من بلد في إنتاج السلعة، أو حسب المعيار الذي يتم تطبيقه.
- أن لا تستخدم هذه القواعد كأدوات لتحقيق أهداف تجارية، و أن لا تفرض شروطا تقييدية غير ضرورية، أو أن تتطلب الإيفاء بشرط معين لا يتعلق بعمليات التصنيع أو التجهيز كشرط أساسي لتحديد بلد المنشأ.
- أن تقوم على أسس و معايير ايجابية، تؤدي في حد ذاتها إلى تسهيل و تيسير انسياب السلع بين الدول بحرية تامة.

المبحث الثالث: الأسس و المقاربات النظرية و التجريبية حول السياسات التجارية

1- المقاربات الكلاسيكية:

تعتبر سياسات التبادل الحر التي اهتم بها معظم الاقتصاديين الكلاسيك منذ ادم سميث المرجع النظري الأساسي لكل التيارات و المقاربات المدعمة من طرف المؤسسات المالية و الاقتصادية الدولية، و كذلك كل المنتديات و التجمعات الإقليمية الاقتصادية و المالية إلى غاية الآن مثل (G3) و (G7) و منتدى دافوس، و النافتا و الآسيان و تجمع الاتحاد الأوروبي... الخ. و حتى لا ندخل في تفاصيل و محتويات هذه المقاربات، فان الأساس الذي قامت عليه هو الدعوة إلى عدم تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية، و لقد استندت كل النظريات التي أعقبت ذلك هذا المرجع و الأساس النظري في وضع مختلف السياسات الاقتصادية في العديد من الدول الصناعية. و رغم ما انتابت هذه التوجهات من انحرافات في فترات مختلفة كفترة أزمة 1929 إلا أنها بقيت المرجع المعتمد لكل التجارب الدولية في مجال الإصلاح و التحرير التجاري في العالم.

2- مقاربات المؤسسات الدولية:

تعمل المؤسسات المالية و الدولية و خاصة صندوق النقد الدولي و البنك العالمي و منظمة التجارة العالمية على ضمان حرية التجارة الدولية، لأنها ترى أنها أحسن طريقة للتخصيص الأمثل لعناصر الانتاج. و الاستفادة من المزايا النسبية التي تعمل على الاستعمال العقلاني لعناصر الانتاج و الموارد المتوفرة، و بالتالي تحقيق أعلى كفاءة اقتصادية سيكون لها نتائج اقتصادية كلية ايجابية، و من ثم تحقيق رفاهية أعلى. و تستند هذه المؤسسات على النجاح أو المعجزة التي تحققت في العديد من دول جنوب شرق آسيا أو بعض دول أمريكا اللاتينية لتبرير التحيز نحو السياسات المحابية للصادرات و إلغاء كل العراقيل و الحواجز أمام حرية التجارة و رؤوس أموال. و لقد دعمت هذه المؤسسات كل السياسات الاقتصادية في العديد من الدول التي تبنت سياسات الانفتاح من خلال الدعم المالي أو التقني لإنجاح برامج التحرير و الإصلاح التجاري في هذه الدول.

و تنقسم هذه المؤسسات إلى مؤسسات رسمية و هي التي تمثل المؤسسات المشار إليها أعلاه، يضاف إليها بعض المؤسسات التابعة لهيئة الأمم المتحدة مثل الانكتاد. و هناك مؤسسات غير رسمية بمعنى أنها عبارة عن تجمعات إقليمية أو دولية كمنتدى دافوس و غيره. و تصدر هذه المنتديات و المؤسسات تقارير حول مؤشرات التنافسية في العديد من المؤشرات منها مستوى الانفتاح التجاري و غيره. كما أنها تعمل

على تشجيع كل السياسات الرامية إلى تحرير التجارة الخارجية و دعم المؤسسات و الهيئات المحلية العاملة في هذا المجال من اجل تسهيل تدفقات السلع ما بين الدول.

3- مؤتمر الدوحة:

اعتمد المؤتمر الوزاري المنعقد في الدوحة في تشرين الثاني / نوفمبر 2001 جدول أعمال التنمية، الذي يدعو أكثر تماسكا إزاء التجارة و التنمية، و يضع احتياجات الدول النامية و مصالحها محورا لبرنامج عمل منظمة التجارة العالمية. و يتضمن جدول الأعمال محادثات تجارية جديدة، و برنامج عمل للبحث في شكاوي الدول النامية بشأن تنفيذ اتفاقيات جولة أوروغواي، كما يتضمن، في انطلاقة كبرى، اتفاقا بشأن حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة يضمن ألا تؤدي حصيلة براءات الاختراع إلى سد الطريق أمام الدول النامية للحصول على الأدوية بأسعار في متناولها. و قد مهد المؤتمر كذلك الطريق أمام الصين و مقاطعة تايوان الصينية للحصول على العضوية الكاملة في منظمة التجارة العالمية.

و لقد خرج المؤتمر بإعلان الدوحة الذي أكد على أهمية المفاوضات حول اتفاق الزراعة الذي بدأ في أوائل عام 2000، مع تركيزه على إعطاء معاملة خاصة للدول النامية، و بموعد لا يتجاوز مارس 2003. و في مجال الخدمات، دعا إلى استمرار المفاوضات الخاصة بالمادة (19) من اتفاقية الخدمات. أما في مجال حقوق الملكية الفكرية فقد أكد الإعلان، على ضرورة تعزيز الصحة العامة و تخفيف قيود الملكية في هذا المجال. و أشار البيان، في سياق العلاقة ما بين التجارة و الاستثمار، إلى أهمية بناء القدرات و المساعدة الفنية في حالة الدول النامية. كما تطرق البيان إلى العلاقة ما بين التجارة و السياسات التنافسية و ضرورة بناء القدرات الذاتية للدول النامية و الأقل نموا في هذا المجال.

و دعا إلى توضيح و تسهيل تطبيق قواعد المنظمة العالمية للتجارة الخاصة باتفاقياتها المختلفة، و ذلك في ظل التطبيق المتزايد لهذه الاتفاقيات مع ضرورة اخذ الاحتياجات الخاصة بالدول النامية و الأقل نموا. و دعا كذلك إلى استمرار المناقشات حول التجارة الالكترونية سواء من حيث التحديات، و الفرص و الصيانة، و المؤسسات الملائمة. مع ضرورة عد قيام الدول الأعضاء بفرض رسوم جمركية على المبادلات الالكترونية و ذلك لحين الاجتماع الوزاري الخاص. و طالب بالعمل على تطوير التعاون الفني و بناء القدرات الذاتية بهدف دمج التجارة في الخطط الوطنية، و تقليل الفقر و تطوير استراتيجيات التنمية.

أما في مجال خصوصية الدول الأقل نموا فقد اعترف الإعلان بأهمية الآراء الواردة في إعلان زنجبار الوزاري للدول الأقل نموا في تموز/يوليو 2001. و ذلك من حيث الحاجة إلى إجراءات عملية

لنفاذ للأسواق ، و أهمية دعم تنويع مصادر دخل هذه الدول، و المساعدة الفنية لبناء القدرات الذاتية. كما تطرق الإعلان إلى إعادة تأكيد أن المعاملات التفضيلية و الخاصة هي جزء لا يتجزأ من اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة، و قد لاحظ الإعلان مصادر الفلق تجاه تطبيق هذه المعاملات. لذلك قرر المؤتمر إعادة دراسة البذور الخاصة بهذه المعاملات بهدف تعزيزها و جعلها أكثر تحديدا و فعالية و عملية. و تقرر انجاز المفاوضات الخاصة بنتائج هذا الإعلان بموعد لا يتجاوز الأول من كانون الثاني / يناير 2005.

إطار رقم (1) : نطاق المفاوضات التجارية بالدوحة

تطلب الأمر من المشاركين في المؤتمر مساومات شديدة للتوصل إلى توافق في الرأي حول نطاق المفاوضات. و نلقي الضوء فيما يلي على أهداف المجالات الرئيسية، و إن كانت لا تعطي حكما مسبقا على النتيجة:

الزراعة : تحسين فرص الوصول إلى السوق بصورة كبيرة ، تقليل دعم الصادرات بكل صوره ، بغرض إلغاءه على مراحل ، و تخفيض الدعم المحلي الذي يشوه التجارة إلى حد كبير.

الخدمات : الاستمرار في تحرير جميع فئات الخدمات و أساليب العرض .

السلع الصناعية : الاستمرار في تخفيض الرسوم الجمركية بما في ذلك الحدود القصوى للرسوم ، و الرسوم الجمركية المرتفعة ، و الرسوم الجمركية التصاعدية ، و كذا الحواجز غير الجمركية ، و خاصة على المنتجات ذات الأهمية التصديرية بالنسبة للبلدان النامية .

إجراءات مكافحة الإغراق و الدعم : توضيح و تحسين الانضباط و الإجراءات في ظل القواعد القائمة لمنظمة التجارة العالمية السارية على اتفاقيات التجارة الإقليمية .

حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة : وضع نظام متعدد الأطراف للإخطار عن ، و تسجيل المؤشرات الجغرافية للأنبذة و المشروبات الروحية . حماية المؤشرات الجغرافية للمنتجات الأخرى التي يتم تناولها في إطار مراجعة اتفاقية حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة (التريبيس) .

آلية تسوية المنازعات : تحسين تنفيذ الأحكام و مشاركة البلدان النامية.

البيئة : اقتضت المفاوضات على العلاقة بين القواعد الحالية لمنظمة التجارة العالمية ، و الالتزامات التجارية المحددة الموضحة في الاتفاقيات البيئية متعددة الأطراف ، و على تخفيض أو إلغاء الرسوم الجمركية و الحواجز في وجه السلع و الخدمات البيئية .

المفاوضات الممكنة بشأن قضايا سنغافورة : (الاستثمار ، سياسة المنافسة ، الشفافية في المشتريات الحكومية ، و تسهيل التجارة) و يتوقف ذلك على صدور قرار بشأن أساليب التفاوض من المؤتمر الوزاري الخامس في 2003.

المصدر: التمويل و التنمية / سبتمبر 2002 . ص 6 .

4-السياسات التجارية الإستراتيجية:

موضوع تحديد أسباب قيام التجارة الدولية أثار تفكير مجموعة مختلفة من المفكرين الاقتصاديين و قد كان عمل كل واحد منهم تكملة لعمل الآخر للوصول في الأخير إلى الأسباب الحقيقية لقيام التبادل

التجاري و تحديد أساليب سياسية لترقية التجارة الخارجية. فيفترض في نظرية التجارة الخارجية سريان مبادئ المنافسة الحرة إلا أننا نعلم استحالة ذلك في الحياة الاقتصادية، فظروف الإنتاج تسودها مبادئ الاحتكار، و مبادئ المنافسة بل تخضع اغلب فروع الإنتاجية للمنافسة الاحتكارية، و في ظل هذه الأنظمة تتغير ظروف التصدير و الاستيراد، هذا ما أدى إلى ظهور سياسات تجارية حديثة تم من خلالها إدخال الدولة كطرف اقتصادي بسبب السياسات المنتهجة من طرفها كسياسة الضريبة لاقتلاع ربح الاحتكار الأجنبي أو سياسة الدعم المالي للصادرات في إطار الاحتكار الثنائي. و التي تبحث في توسيع حجم الصادرات و تغيير حجم الواردات الذي يؤدي إلى تحقيق ميزة نسبية ديناميكية و لفترة طويلة.

ظهرت في السنوات الأخيرة نظريات متعددة تتمحور حول الاستفادة المحتملة للدول المستوردة من الضريبة أو من الأدوات الأخرى للسياسة التجارية التي برزت على الساحة حديثا و التي يطلق عليها الحماية الجديدة، أو نظريات السياسة التجارية الإستراتيجية. و من الملامح المميزة لهذه النظريات الجديدة هو أنها تسلم بوجود المنافسة غير الكاملة في الصناعات، و تأخذ بعين الاعتبار الإقلاع عن التحليل التقليدي الذي كانت فيه الصناعات تنافس بعضها بعضا منافسة تامة.

أهم السياسات الإستراتيجية التجارية: (1)

1. إستراتيجية الضريبة لاقتلاع ربح الاحتكار الأجنبي.
2. إستراتيجية وفورات الحجم الاقتصادي في إطار الاحتكار الثنائي.
3. إستراتيجية البحث و التطوير و مبيعات الشركة المحلية.
4. الدعم المالي للصادرات في إطار الاحتكار الثنائي.

4-1- إستراتيجية الضريبة لاقتلاع ربح الاحتكار الأجنبي:

لقد بدأ جيمس براندر *James Brander* و باربارا سبنسر *Barbara Spencer* في تحليل اقتلاع الضريبة لربح الاحتكار عام 1981. و في إطار عملهما التحليلي عالجا مشكلة مواجهة الدولة المستوردة

(1) لمزيد من الاطلاع راجع:

Paul R.Krugman, Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade, JIE 9 (1979), pp 469-79.

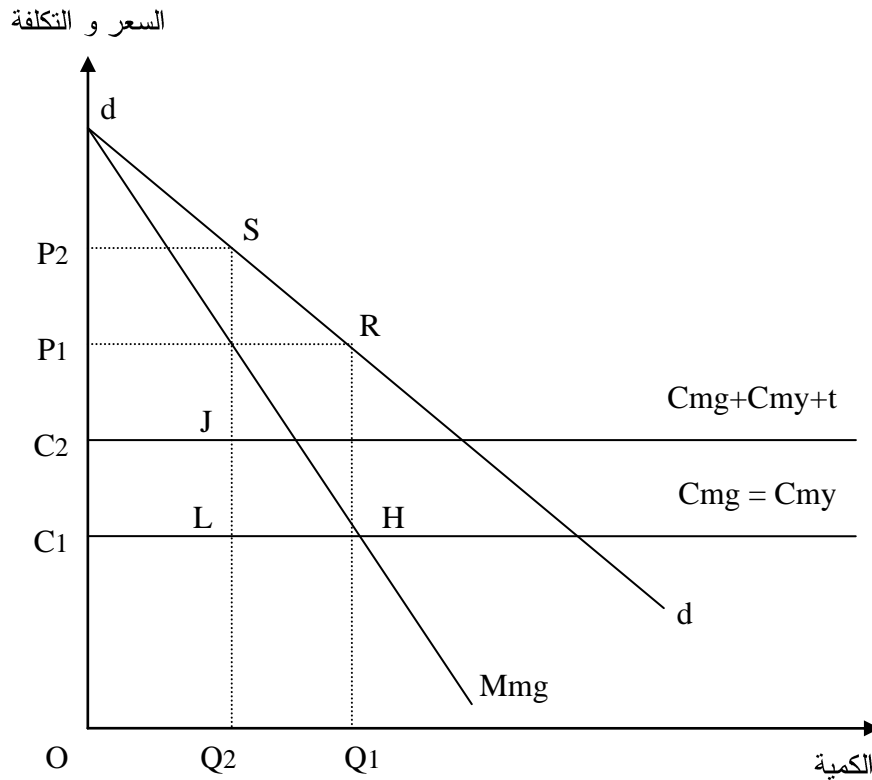
Kelvin Lancaster, Intra-Industry Trade Under Monopolistic Competition, JIE 10 (1980), pp 151-75.

Avinosh Dixit & Victor Norman, the theory of International Trade (Welwyn,1980).

لمحتكر أجنبي يزودها بسلعة ما و اقترضا أن هذا المحتكر هو المزود الوحيد لهذه السلعة في الأسواق العالمية، و هكذا فانه لا يوجد إنتاج محلي لهذه السلعة في الدولة المستوردة و تعتمد كليا في التزويد بهذه السلعة على الشركة الأجنبية المحتكرة.

و يظهر الرسم البياني التحليلات الأساسية. حيث أن منحنى الطلب dd يمثل طلب الدولة المستوردة على إنتاج الشركة الأجنبية المحتكرة. و نظرا لان الشركة تواجه منحنى الطلب dd و هو ذو ميل ينحدر من أعلى إلى أسفل بعكس حالة المنافسة الكاملة، حيث يكون منحنى الطلب الذي يواجهه الشركات الفردية أفقيا، فان الإيراد الحدي Rmg يكون اقل من السعر و لذلك نجد أن منحنى الإيراد الحدي يقع تحت منحنى الطلب dd . و يفترض من اجل تبسيط الأمور أن التكلفة الحدية Cmg ثابتة (و هذا يعني أن كل وحدة إضافية من الإنتاج يتم إنتاجها تكلف نفس تكلفة الوحدات السابقة) و انه لا توجد تكاليف ثابتة على مستوى المشروع ككل و لا توجد تكاليف نقل أيضا. و نتيجة لهذه الافتراضات فان منحنى التكاليف الحدية (Cmg) يكون أفقيا و يتطابق مع منحنى التكاليف المتوسطة (Cmy) ، و هما ممثلان في الرسم البياني بالخط الأفقي $C1$. و في حالة وجود التجارة الحرة، فان الشركة المحتكرة سوف تحاول أن ترتب الأوضاع الكلية بحيث تتساوى التكاليف الحدية (Cmg) مع الإيراد الحدي (Rmg) و ذلك من اجل تعظيم الربح. أما الكمية المصدرة من السلعة إلى الدولة 1 المستوردة فهي تساوي الخط $OQ1$. و أن سعر السلعة التي تستلمه الشركة المحتكرة يساوي $(OP1)$ ، و الربح الذي تحققه الشركة يعادل مساحة المستطيل $C1P1RH$.

الشكل رقم (14): إستراتيجية الضريبة لاقتلاع ربح الاحتكار الثنائي



و نظرا لان الشركة المنتجة هي المحتكر لسوق هذه السلعة في الدولة المستوردة فإنها لا تواجه ضغوطا تنافسية تجبرها على مساواة سلعتها بالتكاليف الحدية (Cmg) أو التكاليف المتوسطة (Cmy).

نفترض الآن أن الدولة المستوردة ترغب في الحصول على قسم من أرباح الشركة الأجنبية المحتكرة وذلك من أجل زيادة الرفاهة الاقتصادية على حساب الشركة المحتكرة. فإذا فرضت الضريبة على كل وحدة من السلعة و على أن تقوم الشركة المحتكرة بالدفع مقدما و قبل السماح لها ببيع السلعة في أسواق الدولة المستوردة، فعندئذ ينتقل منحنى التكاليف الحدية عموديا إلى أعلى و إلى منحنى جديد يمثل التكاليف الحدية مضافا إليها الضريبة (Cmg+t)، حيث أن t تساوي مقدار الضريبة المفروضة على كل وحدة من السلعة، و هكذا فإن تعظيم الربح يتكون عند النقطة (J) التي يتساوى فيها الإيراد الحدي (Rmg) مع التكلفة الحدية مضافا إليها الضريبة Cmg+t. و أن الكمية المنتجة من السلعة لأسواق الدولة المستوردة تنخفض من OQ1 إلى OQ2، و أن السعر الذي يدفع لكل وحدة من السلعة في أسواق الدولة المستوردة يساوي OP2.

و لدراسة التغير في الرفاهية الاقتصادية في الدولة التي قامت بفرض الضريبة، علينا أن نقوم بفحص الربح الذي تحققه الشركة المحكرة. و ربح الشركة بعد فرض الضريبة يساوي مساحة المستطيل P2SJP1. أما مساحة المستطيل C1C2JL فإنها تمثل الدخل الحكومي من الضريبة و تمثل أيضا الربح السابق للشركة المحكرة و الذي تم تحويله إلى الدولة المستوردة.⁽¹⁾

إن هذا الكسب التي تحققه الدولة المستوردة يجب أن يقارن بخسارة فائض المستهلك الذي يخسره المستهلكون فيها و يعادل مساحة شبه المنحرف P1P2SL. و عليه فإذا كانت مساحة المستطيل C1C2JL أكبر من مساحة شبه المنحرف P1P2SR فإن هذا يعني أن الدولة المستوردة نجحت في تحسين رفاها الاقتصادية على حساب المحتكر الأجنبي و أن هذا التدخل الضريبي كان محمودا و مرغوبا فيه. و بينما أن بعض الربح الاقتصادي قد حول إلى الدولة المستوردة، فإنه من المعروف أن الاقتصادي ليس بالضرورة أن يقرر أن عمل أنصار الحماية كان مفيدا حتى إذا كان الربح المحول إلى الدولة المستوردة نتيجة فرض الضريبة يتجاوز الخسارة في فائض المستهلك. و ذلك لأنه ينتج عن فرض الضريبة التي تؤدي إلى خفض الكفاءة العالمية و الرفاهية الاقتصادية العالمية، و لكن في حالة الاحتكار المطلق. يمكن أن تتحسن الكفاءة العالمية و الرفاهية الاقتصادية إذا كانت طريقة العمل و أسلوبه تدفع المحتكر أن يخفض السعر و يزيد من كمية الإنتاج. و يحدث العكس من هذا عند فرض الضريبة على سلعة المحتكر حيث أن الدولة المستوردة تستطيع أن تحقق كسبا في الرفاه الاقتصادي و لكن بقية دول العالم تخسر و هذا ما يسمى بسياسة إفقار الغير. و قبل الشروع بالقيام بأي عمل يجب إجراء تحليل كامل و التأكد من أن المحتكر الأجنبي لن يقوم بعمليات ثار و انتقام عن طريق حكومته و ذلك بفرض الضريبة على السلع الواردة من الدولة المستوردة.

4-2- إستراتيجية وفورات الحجم الاقتصادي في إطار الاحتكار الثنائي:

قام الاقتصادي بول كروجمان *Paul Krugman* بإسهام في مجموع ما كتب عن السياسة التجارية الإستراتيجية عام 1984. و افترض كروجمان في نموده وجود شركتين في الصناعة-احتكار ثنائي *Duopoly*، شركة محلية و شركة أجنبية، تتنافسان مع بعضهما البعض في الأسواق العالمية و الأسواق المحلية لكل من الشركتين. و كان هدف كروجمان أن يثبت كيف أن الضريبة الحمائية المفروضة على

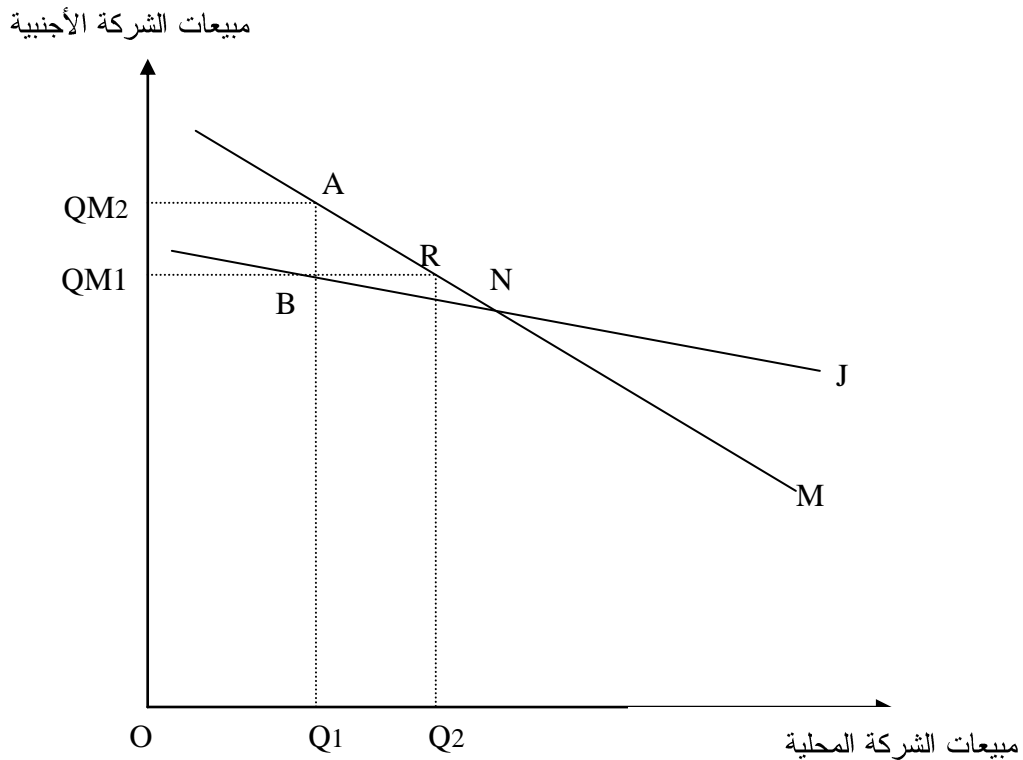
(1) لمزيد من المعلومات، انظر: علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي: نظريات و سياسات، دار المسيرة، الأردن، 2007، ص 387.

الواردات في السوق المحلية لإحدى الشركتين تؤدي إلى زيادة صادرات الشركة المحمية، إلى جميع الأسواق المحلية الأجنبية التي تمارس فيها نشاطها التجاري.

و هناك افتراضان على درجة من الأهمية و هما: الأول تتخفف التكاليف الحدية عند زيادة الإنتاج و هذا يعني أن يتزامن مفعول وفورات الحجم الاقتصادي مع زيادة حجم الإنتاج، و الافتراض الثاني هو أن كل شركة تأخذ في الحسبان ردة فعل الشركة الأخرى عندما تأخذ قرارا يتعلق بالأسعار أو الإنتاج. و يعني الافتراض الثاني أن الشركة المحلية تدرك أن دخلها يعتمد ايجابيا على إنتاجها و سلبيا على إنتاج الشركة الأجنبية و ذلك لوجود المنافسة بينهما. و من المسلم به أن الاتكال المتبادل (قيام الشركة الأجنبية بعمل معين و من ثم تقوم الشركة المحلية بردة فعل على ذلك العمل) لا يوجد في نموذج المنافسة الكاملة.

و مع وجود العلاقة الاقتصادية التبادلية و المسلم بها بين الشركتين فإننا نستطيع أن نتصور وظائف رد الفعل لكل من الشركتين و في كل سوق.

الشكل رقم (15): مبيعات الشركة المحلية و الشركة الأجنبية في سوق دولة ثالثة



و بالنظر إلى الرسم البياني رقم 2، فإنه يمثل على المحور الأفقي مبيعات الشركة المحلية في أي سوق و نركز له بالحرف Q، و نمثل على المحور الراسي مبيعات الشركة الأجنبية في نفس السوق و نرسم له بالحرف QM. و يمثل الخط M وظيفة رد الفعل للشركة المحلية و الدافع الذي يقف وراء هذه الوظيفة هو إذا قامت الدولة الأجنبية بزيادة مبيعاتها (QM) في السوق فإن ردود الفعل لهذا العمل و نتائجه على الشركة المحلية هي كالتالي:⁽¹⁾

انخفاض الطلب على السلعة التي تنتجها الشركة المحلية (Q) و انخفاض أسعار هذه السلعة و انخفاض مبيعات السلعة أيضا و انخفاض فرص الربح لهذه الشركة. و تتميز وظيفة رد الفعل للشركة المحلية (M) بأنها ذات ميل سفلي يتجه من الأعلى إلى الأسفل، و لأسباب مشابهة فان وظيفة رد الفعل للشركات الأجنبية تتسم بميل سفلي أيضا و تتجه من أعلى إلى أسفل. و تعرض وظائف ردود الفعل مستوى المبيعات الأكثر ربحية في السوق لكل شركة على حدا. و من الملاحظ أن هذه الوظائف يتم رسمها بافتراض ثبات التكلفة الحدية و الإنتاج الكلي لكل شركة و لكن مبيعات لكل شركة و في أي سوق محدد تتغير و تختلف.

و أخيرا فان نقطة التوازن هي النقطة (N)، و التي تبين فيها كل شركة الكمية التي تعظم ربحها مع افتراض ثبات سلوك الشركة الأخرى.

و الآن لنرى كيف تم التوصل إلى نقطة التوازن (N)، فإذا كانت الشركتان تنتجان لسوق معينة في النقطة (A) فان الشركة المحلية مقتنعة و لا راضية عن كمية مبيعاتها التي تساوي OQ1 و أن النقطة A تقع على وظيفة رد الفعل للشركة المحلية M أما الشركة الأجنبية تخفض إنتاجها إلى OQM2 ذلك لان إنتاجها كان كبيرا جدا عند النقطة A و ليس مناسباً لتحقيق الحد الأعلى من الربح في هذه النقطة.

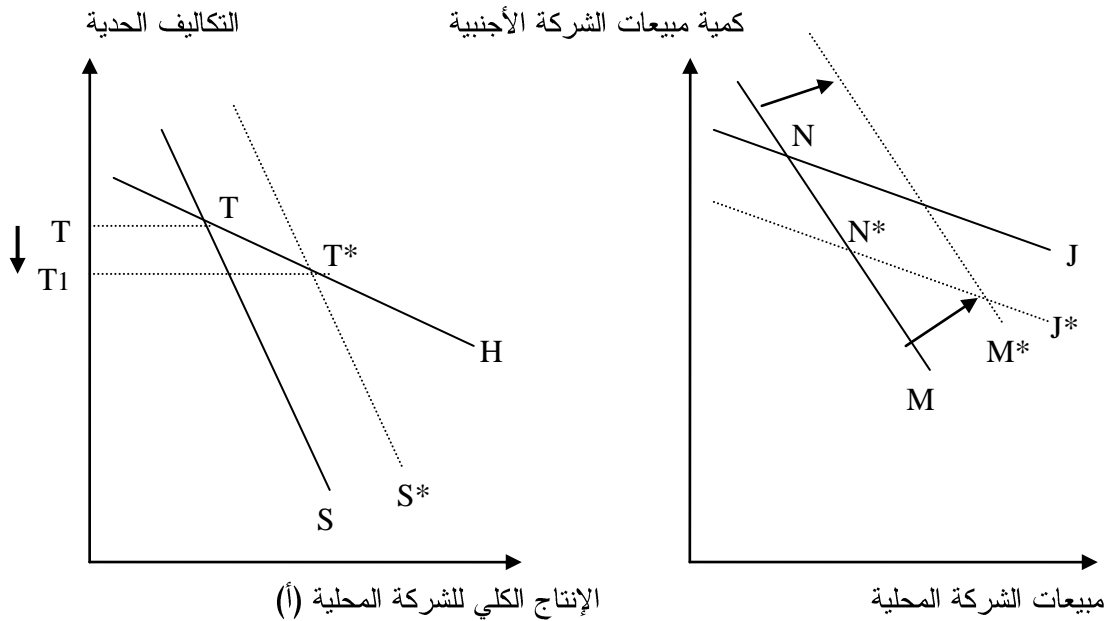
و مع حدوث التغيرات التي طرأت على مبيعات الشركة الأجنبية، فان الوصول إلى النقطة B يعني أن الشركة المحلية لا تحقق الحد الأعلى من الربح و ستقوم بتوسيع إنتاجها إلى OQ2 لكي تستطيع الوصول إلى النقطة R. و تستمر هذه العملية من زيادة إلى نقصان و بالعكس في الإنتاج و المبيعات لكل من الشركتين حتى تتوصلا إلى نقطة التوازن N. لقد حدث هذا التحرك و الوصول إلى نقطة N لأنه تم رسم وظيفة رد الفعل M بحيث تكون أكثر انحدارا من وظيفة رد الفعل J. أما إذا كانت وظيفة رد الفعل J هي الأكثر انحدارا بين الخطين الممثلين للوظيفتين، فان نقطة التوازن ستكون غير ثابتة و أن هناك قوى

(1) علي عبد الفتاح أبو شرار، نفس المرجع، ص 388 و بعدها.

ستحرك الشركتين بعيدا عن نقطة التوازن N و خاصة إذا كانت الشركتان خارج هذه النقطة. و نظرا لان التحركات المستمرة للشركتين بعيدا عن نقطة التوازن تتضمن تغييرا جذريا في حصص السوق لكل من الشركتين و هذا عادة لا يلاحظ في أسواق احتكار القلة.

دعنا نقوم بفحص مستوى الإنتاج الكلي لكل شركة مفضلين ذلك على مستوى المبيعات في كل سوق تقوم الشركة بممارسة نشاطها فيه، متذكرين الافتراض الذي ينص على انه عندما تتخفف التكاليف الحديدية فان حجم الإنتاج يزيد. بالإضافة إلى ذلك، علينا أن نتذكر أن الانتقال على منحنى التكلفة الحديدية إلى أسفل (انخفاض التكلفة الحديدية) يؤدي إلى زيادة الإنتاج، و ذلك عندما يكون منحنيا الطلب و الإيراد الحدي محددين. و بالنظر إلى الرسم البياني رقم 3 أسفله نجد أن الناتج الكلي للشركة المحلية قد مثل على المحور الأفقي. و يمثل على المحور الراسي التكاليف الحديدية للشركة المحلية.

الشكل رقم (16): حماية الدولة مبيعات الشركة المحلية من خلال وفورات الحجم



أما المنحنى H فانه يعكس الافتراض الذي يشير إلى أن زيادة الإنتاج (الممثل على المحور الأفقي) تؤدي إلى خفض التكاليف الحديدية للشركة المحلية. و يعكس المنحنى S الذي يمثل الحالة العكسية، و بالتحديد انخفاض التكاليف الحديدية (من خلال المحور الراسي) سوف يؤدي إلى زيادة الإنتاج. أما توازن الشركة فانه سيكون في النقطة T و التي لا يوجد فيها أي حافز لكي تقوم الشركة بتقييد مستوى إنتاجها. و

يمكن تصوير رسم بياني للشركة الأجنبية مشابه تماما للرسم البياني رقم 3 الذي يصور الشركة المحلية. و مع اكتمال الإنتاج الكلي للشركة الأجنبية فان المنحنى T^* المشابه للمنحنى T يتقاطع مع المنحنى S^* المشابه للمنحنى S .

و عند هذا الوضع المحدد، يمكنه اخذ تأثير الحماية في الحسبان. فإذا فرضنا أن حكومة الدولة المستوردة تقوم بفرض ضريبة أو تحدد حصة على المستورد من البضاعة من الدولة الأجنبية، فان نتيجة الحماية هذه هي حجز بعض أجزاء سوق الدولة المستوردة للشركة المحلية، و هذا يقود إلى زيادة الإنتاج في الشركة المحلية و ذلك عند مستوى محدد من التكلفة الحدية، و بالتالي فان المنحنى S ينتقل إلى اليمين و إلى المنحنى S^* ، و هذا بسبب تحرك توازن الشركة المحلية من النقطة T إلى النقطة T_1 حيث تتعرض الشركة إلى تكاليف حدية اقل. و في الرسم البياني للشركة الأجنبية المشابه للرسم البياني للشركة المحلية و هو ليس معروضا بيانيا و عند فرض السياسات التجارية الحمائية على المستورد من سلعة شركة أجنبية فان هذا المنحنى S^* ينتقل إلى الجهة اليسرى و هذا يعني أن انخفاضاً في إنتاج الشركة الأجنبية يتزامن مع مكل مستوى من مستويات التكلفة الحدية و ذلك بسبب تكرر و جحود بعض أجزاء السوق المحلية في الدولة المستوردة لإنتاج الشركة الأجنبية و النتيجة هي ارتفاع في التكلفة الحدية للشركة الأجنبية و انخفاض في إنتاجها.

و يسبب تغير التكاليف الحدية لكل شركة أثارا على وظائف رد الفعل في الشركتين و التي تم رسمها عند تكلفة حدية معينة في كل من الشركتين. و في الرسم البياني رقم 3 الجزء (ب) يؤدي انخفاض التكاليف الحدية في الشركة المحلية زيادة مبيعاتها لكل مستوى محدد من مبيعات الشركة الأجنبية و في كل سوق للبضائع المصدرة. و عليه فان المنحنى M ينتقل إلى اليمين إلى موقع جديد M^* و بالمثل، فان زيادة التكاليف الحدية في الشركة الأجنبية تؤدي إلى نقل المنحنى J إلى أسفل و عوديا إلى الموقع الجديد J^* ، و ذلك لان الشركة الأجنبية سوف تباع كمية اقل من سلعتها لكل مستوى محدد من مبيعات الشركة المحلية. و هكذا فان نقطة التوازن في حالة الاحتكار الثنائي الآن في كل سوق تنتقل من نقطة N إلى النقطة N^* ، و من الملاحظ أن الشركة المحلية حصلت على مبيعات في كل الأسواق و ذلك على حساب الشركة الأجنبية. و يمكن تسمية الحماية في هذه الحالة بالضريبة التي تدعم الصادرات و ذلك من خلال وفورات الحجم الاقتصادي، و ذلك لان هذه المبيعات الجديدة من السلعة في جميع أسواق السلعة المصدرة هي صادرات من الدولة الأم للشركة المحلية و التي قامت بتوسيع إنتاجها نظرا لانخفاض تكاليف الإنتاج الحدية.

إن وفورات الحجم الخارجية مهمة لهذه الحجة. فإذا استطاعت الصناعة المحلية أن تنمو سريعاً، فإن هذا يوحي إلى أن الشركات المحلية التي تتكون منها هذه الصناعة تواجه انخفاضاً في متوسط التكاليف وذلك بسبب العوامل الخارجية كتقديم الدعم إلى المنتجين المتخصصين و تدريب و تطوير مهارات القوى العاملة و نشر المعرفة و المعلومات بين هذه الشركات. و من المحتمل أن تستفيد الشركات من هذه المنافع إذا كانت الصناعة مركزة في إقليم واحد كما هو الحال في صناعة الكمبيوتر في كاليفورنيا. إن فرض الحماية يمكن الصناعة المحلية في النمو السريع و يخفض تكاليف الإنتاج خلال سنوات قليلة لجميع الشركات المحلية التي تتكون منها الصناعة و يقوي من منافستها باستمرار في الأسواق العالمية و يخلق قاعدة قوية للتصدير و بعد ذلك يمكن إيقاف سياسة الحماية بعد أن تصبح غير ضرورية.

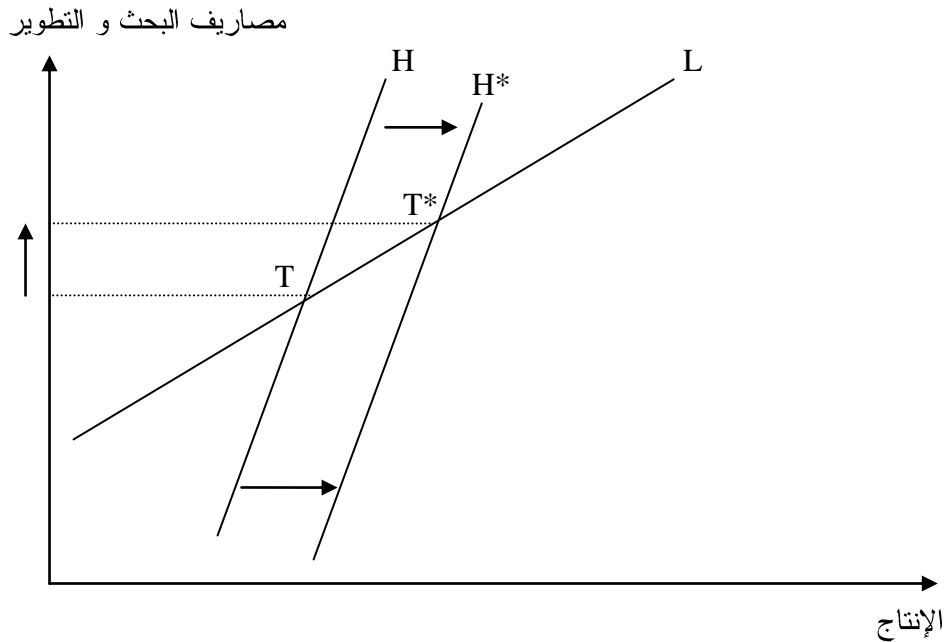
4-3- إستراتيجية البحث و التطوير و مبيعات الشركة المحلية:

طورت هذه الطريق التي تؤدي إلى الحماية عام 1984 على يد باول كروغمان. و يوجد تشابه بين هذه الطريقة و طريقة وفورات الحجم الاقتصادي و لكنها تركز على مسار مختلف تستطيع الحماية من خلاله أن تولد زيادة في صادرات الشركة المحلية. و عند الأخذ بعين الاعتبار أن الضريبة و من خلال البحث و التطوير قادرة على دعم الصادرات مع افتراض مرة أخرى بوجود هيكل احتكار ثنائي توجد فيه شركة محلية و شركة أجنبية تتنافسان مع بعضهما البعض في أسواق كثيرة. و من ناحية أخرى، يفترض أن تكون التكاليف الحدية ثابتة لإنتاج كل شركة (منحنى التكاليف الحدية أفقياً) و لكن في الواقع فإن لكل مستوى معين من الإنتاج تكلفة حدية يعتمد حجمها على البحث و التطوير. و العلاقة بين حجم التكاليف الحدية و البحث و التطوير علاقة سلبية، و هذا يعني أنه كلما مصاريف البحث و التطوير أكبر على إنتاج جديد، أو على العملية الإنتاجية كلما أدت إلى انخفاض التكاليف الحدية. و في المقابل توجد علاقة إيجابية بين مقدار المصروفات على البحث و التطوير و مستوى الإنتاج، فكلما كان مستوى الإنتاج الجاري أكبر كان الربح المحلي أكبر، حيث يتم استخدام الربح أو جزء منه في تمويل مشاريع البحث و التطوير الإضافية (مع افتراض أن الشركات لا تقترض أموالاً من أسواق رأس المال لتستخدمها في البحث و التطوير).

إن العلاقة الرئيسية لهذا النموذج من البحث و التطوير موضحة في الرسم البياني أعلاه، حيث تمثل نفقات البحث و التطوير على المحور الراسي، بينما تمثل إنتاج الشركة المحلية على المحور الأفقي و المساوي لمجموع مبيعات الشركة المحلية في جميع الأسواق. أما المستقيم L ذو الميل المتجه من أسفل

إلى أعلى فيوضح أن زيادة الإنفاق على البحث و التطوير و ذلك بسبب زيادة الأرباح. أما المستقيم H ذو الميل المتجه من أسفل إلى أعلى فإنه يوضح اعتماد الإنتاج على البحث و التطوير: فعندما يزداد البحث و التطوير، فإنه يؤدي إلى خفض التكاليف الحدية و هذا يمكن الشركة من بيع كميات أكثر من الإنتاج و توسيع العملية الإنتاجية لإنتاج المزيد من السلع. و يحدث التوافق و التناغم بين العلاقتين (الإنتاج و مصاريف البحث و التطوير) عندما تستقر الشركة في نقطة التوازن (T) . و يمكن تصوير رسم بياني للشركة الأجنبية L^* مشابه للخط المستقيم L ، و الخط المستقيم H^* مشابه للخط المستقيم H و نقطة توازن تستقر فيها الشركة الأجنبية T^* مشابهة لنقطة توازن T في الشكل الموالي.

الشكل رقم (17): السياسة الحمائية للدولة الأم و مصاريف البحث و التطوير لشركتها المحلية



إن نتائج الحماية في هذا النموذج مشابهة لنتائج الحماية في نموذج وفورات الحجم الاقتصادي. نفترض أن حكومة الدولة الأم تفرض ضريبة من أجل حجز بعض الأسواق المحلية لمبيعات الشركة المحلية و لذلك نجد أن المستقيم H ينتقل إلى الجهة اليمنى و إلى المستقيم H^* . و يعني هذا الانتقال أن كميات أكبر من الإنتاج الآن ترتبط بكم مستوى من الإنفاق على البحث و التطوير. و لكن و من الملاحظ أن نقطة التوازن الجديدة T^* تبين زيادة الإنفاق على البحث و التطوير، و الذي يسبب خفض التكاليف الحدية، حيث تصبح الشركة المحلية قادرة على خفض المبيعات من الشركة الأجنبية في جميع الأسواق. و يتعزز كسب المبيعات على حساب الشركة الأجنبية عندما نتذكر أن العملية العكسية للشركة

الأجنبية بدأت تأخذ مكانها. حيث بدأ الإنتاج فيها يتناقص مع كل مستوى من مستويات البحث و التطوير. و النتيجة النهائية هي هبوط في الإنفاق على البحث و التطوير و ارتفاع في التكاليف الحدية للشركة الأجنبية و هذا يقود إلى خفض مبيعاتها في جميع الأسواق الذي يقدم فيها الاحتكار الثنائي خدماته.

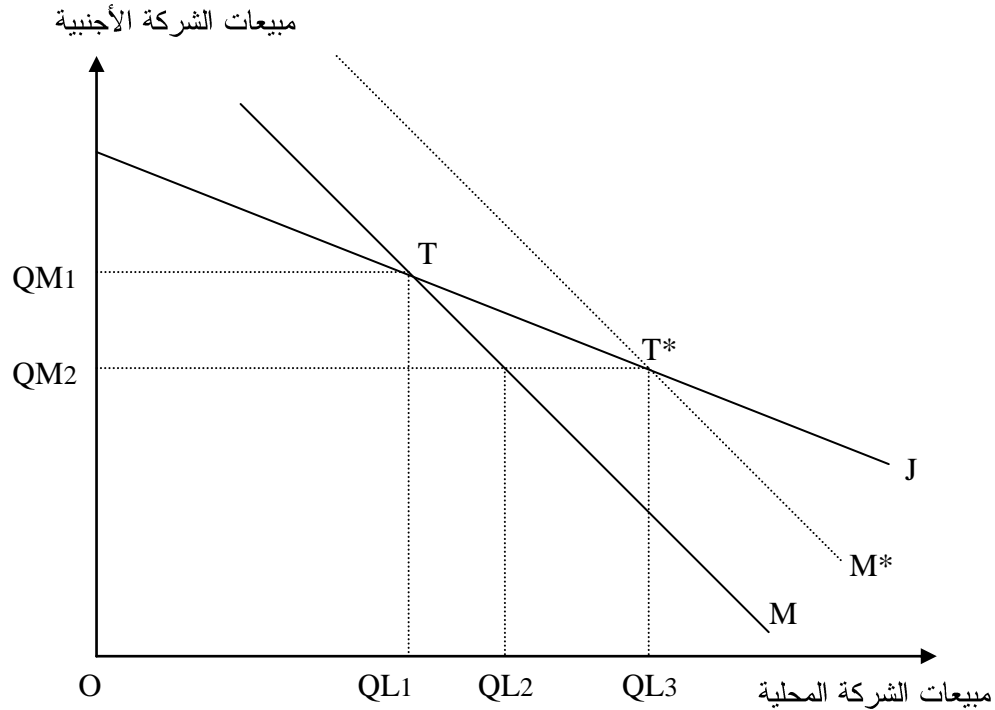
و في تقييم هذه الحجج، لابد من الإشارة إلى احتمال حدوث الثار و إلى تكاليف الفرصة الضائعة و اللتين يغريان كثيرا من الموارد الاقتصادية بالانتقال إلى الصناعة التي تهتم بالبحث و التطوير. بالإضافة إلى ذلك، تفترض حجة الحماية أن مبيعات الشركة هي المحدد الرئيسي لنشاط البحث و التطوير، و لكن توجد عوامل أخرى غير المبيعات لها دور مهم في تحديد نشاط البحث و التطوير مثل حماية حق الاختراع. و الأبعد من هذا أن كثيرا من نشاط البحث و التطوير ينصب على تطوير إنتاج جديد مفضلا هذا على محاولة خفض تكاليف إنتاج السلعة القائمة.

و إذا قامت جهة ما (الحكومة، شركة عملاقة) بتحديد إنتاج جديد في مجال يتطلب نفقات عالية في مجال البحث و لكنه بالمقابل واعدأ بأرباح مستقبلية. فمن واجب الدولة أن تستخدم الحماية لكي تؤمن و تحجز الأسواق المحلية للشركات المحلية لفترة من الزمن يتم فيها إنهاء البحوث و دفع نفقاتها لكي تصبح هذه الشركات كبيرة الحجم و يتوفر لها الخبرة الكافية و تتمكن من خفض التكاليف. و في أي وقت يتم تغطية نفقات البحث و التطوير و تصبح الشركات في هذه الصناعة كبيرة الحجم، فإن الحماية تصبح غير ضرورية و يصبح تصدير السلع إلى الخارج ممكنا. أما إذا تركت الأسواق مفتوحة للشركات الأجنبية في فترة نشوء الشركات المحلية، فإن هذا الوضع يجعل من غير الممكن أن تحصل الشركات المحلية على مبيعات كافية حتى تستطيع تغطية نفقات البحث المكلفة، أو أن تصبح كبيرة الحجم بما فيه الكفاية لكي تتمتع بتكاليف إنتاج منخفضة. إن الحماية المؤقتة مشروعة أثناء الفترة الضرورية لتحقيق هذه الأهداف. و من الممكن أن تحقق الحماية نتيجة مرغوبا فيها و هي أن تنتهي الشركات الأجنبية عن مباشرة جهود البحث و التطوير الضرورية لدخول الصناعة، و هكذا تخلق الإمكانية لسيادة الشركات المحلية على الأسواق المحلية. فمثلا، تعتمد الشركات اليابانية على صادراتها إلى الولايات المتحدة الأمريكية لكي تحصل على دخل تستخدمه في تغطية نفقات نشاط البحث و التطوير الضخمة في مجال إنتاج جديد، و لكن فرض الضريبة على الواردات من السلع اليابانية في أسواق الولايات المتحدة يحرم اليابانيين من بيع جزء من إنتاجهم في هذه الأسواق و لا يشجعهم على تكوين مراكز أبحاث أولية.

طورت أصلاً طريقة الدعم المالي الحكومي لصادرات الاحتكار الثنائي على يد باربارا سبنسر *Barbara Spencer* و جيمس براندر *James Brander* و قدمت بشكل أقل تقنية مكن وصول جيني جروسمان *Gene Grossman* و ديفيد ريتشاردسون *David Richardson* إليها عام 1985. و يفرض التحليل مرة أخرى إطار الاحتكار الثنائي الذي يحتوي على شركة محلية و شركة أجنبية. و الشركتان تتنافسان فيما بينهما على المبيعات في سوق دولة ثالثة، أي أن المنافسة على المبيعات لا تجرى في السوق المحلي لكل من الشركتين المحتكرتين، أي أن الشركتين لا تبيعان سلعهما في أسواقهم المحلية الخاصة بهما. و بالنظر إلى الرسم البياني رقم 5 أسفله الذي يع رسم وظائف رد الفعل للشركتين المحتكرتين و المتنافستين. و إذا افترضنا و في إطار معين من الاحتكار الثنائي و نقطة توازن محددة (T) أن الشركة المحلية نرغب في توسيع حصتها في السوق و الأرباح و ذلك بالتحرك إلى نقطة توازن جديدة (T*) (مع إهمال الخط المنقطع M* و لو للحظة). و هذا يعني أن الشركة المحلية تهدد بتوسيع مبيعاتها من OQ11 حجم المبيعات الجاري إلى OQL2. فإذا حدث هذا التوسع في مبيعات الشركة المحلية، فإن الشركة الأجنبية ستخفف مبيعاتها من خلال وظيفة رد فعلها J من OQM1 إلى OQM2، و تقلص مبيعات الشركة المحلية. و على كل حال، فإنه من المعروف أن الشركات تكون واعية. و على اطلاع لنشاطات بعضها البعض، و من الممكن أن لا تتجاوب الشركة الأجنبية لتهديدات الشركة المحلية بالتحرك إلى نقطة T* و تقوم بتقليص مبيعاتها. و السبب وراء عدم استجابة الشركة الأجنبية بتقليص مبيعاتها هو أن الشركة الأجنبية تعرف أن تهديدات الشركة المحلية غير قابلة للتصديق لأنها ستختار ممارسة نشاطها على الخط M و ذلك من أجل تعظيم الربح و نقطة T* لا تقع على الخط M. و تعرف الشركة الأجنبية أنها إذا قامت بإنتاج الكمية OQM2، فإن الشركة المحلية ستحقق ربحاً أكثر إذا قامت بإنتاج الكمية OQL3 بدلاً من الكمية OQL2.⁽¹⁾

(1) الدكتور عبد الرحمن يسري، الاقتصاد الدولي، دار الجامعات المصرية، 1998

الشكل رقم (18): تأثير الدعم المالي لصادرات الدولة الأم إلى سوق دولة ثالثة



و في هذه الأوضاع، يبين سبنسر و براندر أن دور الحكومة المحلية هو منح معونة مالية لصادرات الشركة المحلية، و عندها تباشر الشركة المحلية في توسيع مبيعاتها مقارنة بمبيعات الشركة الأجنبية. و ينتقل الخط المستقيم م م إلى الجهة اليمنى و إلى الخط M^* و ذلك بسبب الدعم المالي. أما انتقال وظيفة رد الفعل للشركة المحلية إلى الجهة اليمنى فإنه يخلق على أرض الواقع مستوى جديدا من المبيعات يساوي OQL_3 و بالتالي فإن الشركة الأجنبية الآن تدرك بأنه يجب عليها أن تخفض مبيعاتها إلى المستوى OQM_2 إذا رغبت في البقاء على الخط المستقيم الذي يمثل وظيفة رد الفعل الخاص بها. و النتيجة النهائية لاستخدام الدعم المالي لصادرات هي انتقال نقطة التوازن T إلى T^* . و تعني T^* زيادة المبيعات و الربحية للشركة المحلية و ارتفاع في فائض المنتج في الدولة الأم، و تستطيع الدولة الأم (مع بقاء العوامل الأخرى على حالها) كسب رفاه اقتصادي إذا كانت الزيادة في فائض المنتج تتجاوز تكلفة الدعم المالي. (و في هذا النموذج لا يوجد نقص في فائض المستهلك في الدولة الأم و ذلك لافتراض أن السلعة لا تباع في الأسواق المحلية. أما إذا ما استهلكت السلعة في الدولة الأم أي إذا بيعت في أسواق الدولة الأم فإن التحليل سيكون أكثر تعقيدا. و للتبسيط قمنا بافتراض أن السلعة لا تباع في الأسواق المحلية للشركتين). و بالطبع فإن زيادة الرفاهية الاقتصادية في الدولة الأم ستكون على حساب الدولة الأجنبية التي ينخفض فيها فائض الإنتاج كنتيجة لانخفاض مبيعاتها في الأسواق.

و من الملاحظ أن حكومة الدولة الأجنبية تقوم بالرد على الدعم المالي التي قامت حكومة الدولة الأم بمنحه إلى الشركة المحلية و ذلك بمنح دعم مالي لصادرات الشركة الأجنبية. و هذا الدعم سينقل المستقيم J إلى الجهة اليمنى و إلى الأعلى في الرسم البياني أعلاه مما لا يسمح للشركة الأجنبية باستعادة حصتها في السوق. و في عام 1991 افترض ديفيد كولي *David Collie* رد فعل تقوم به الدولة الأجنبية يختلف عن رد الفعل بالدعم المالي للشركة الأجنبية، و من الملاحظ أيضا أن نموذجها يختلف عن النموذج السابق بان كل شركة تستطيع بيع سلعتها في أسواق بعضها البعض. و في هذا النموذج، ترد الدولة الأجنبية على الدعم المالي الذي منحه حكومة الدولة الأم لصادرات الشركة المحلية بفرض رسوم تعويضية على الواردات من الدولة الأم بدلا من منحها دعما ماليا لصادرات الشركة الأجنبية. و من الملاحظ أن هذه الرسوم التعويضية تعطي الفرصة للدولة الأجنبية لكي تستعيد جزءا من أرباح الشركة الأجنبية- التي حولت إلى الشركة المحلية نتيجة الدعم المالي الذي قدمته الحكومة للشركة المحلية-(1).

و في حالة الدولة الكبيرة، تقوم الرسوم التعويضية بالتأثير في معدل التبادل التجاري و تجعله في حالة أسوأ في الدولة الأم، و كذلك تفقد الدولة الأم الرفاه الاقتصادي كنتيجة لدعماها المالي لصادرات الشركة المحلية. و يتوصل كولي إلى استنتاج بان استخدام الدولة الأجنبية لسياسة الرسم التعويضي يردع الدولة الأم عن استخدام سياسة الدعم المالي لصادرات في المكان الأول. و في وقت متأخر لنموذج كولي، قام سلوتكن *Slotkin* عام 1995 بالأخذ في الحسبان حقيقة انه من الممكن أن تكون بعض الشركات المحلية أو جزء منها مملوكة لمستثمرين من الدولة الأجنبية. و في هذه الحالة فان بعض المنافع (عندما لا تفرض الدولة الأجنبية رسوما تعويضية) التي تجنيها الدولة الأم من الدعم المالي المقدم لصادرات الشركة المحلية تتراكم و تصبح حقا شرعيا للدولة الأجنبية و مستثمريها. و بالفعل، و في حالة متطرفة، يؤخذ بعين الاعتبار ملكية المستثمرين الأجانب للشركة المحلية في الدولة الأم، ينصح بفرض سياسة محلية مثلى و هي ضريبة الصادرات (و التي يمكن مواجهتها في الدولة الأجنبية بدعم مالي للواردات بدلا من الرسم التعويضي). و هكذا يمكن القول و بكل وضوح أن قرارات السياسة التجارية الإستراتيجية تواجه بعض التعقيدات.

(1) الدكتور محمد مندور، مقدمة في الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، 1990، ص 47-50.

خاتمة الفصل:

لقد رأينا من خلال هذا الفصل، ماهية السياسات التجارية و أنواعها، ثم الأساليب المستخدمة لتنفيذ مختلف أهداف السياسات التجارية في العالم. و لقد استنتجنا أن هذه الأهداف تختلف من دولة إلى أخرى بحسب أهدافها و بحسب مستوى النمو الاقتصادي و أولويات تحقيق الأهداف الاقتصادية و الاجتماعية. كما أن هذه الأساليب تختلف من حيث قوة تأثيرها و أثارها على الاقتصاد الكلي و الجزئي.

كما رأينا أن أساليب الحماية تنقسم إلى نوعين، النوع الأول يعرف بالأساليب الجمركية و يسهل علينا تحديده و معرفة قيمته، أما النوع الثاني فهو ما يعرف بالأساليب غير الجمركية، يصعب علينا معرفة طبيعته و إحصائه بكل سهولة، لأنه صعب التقدير، و يختلف من دولة إلى أخرى، و لكن الشيء الذي يحدده هو الأثر السلبي الذي يؤديه على مستوى التدفقات، فتحول الإجراءات الإداري إلى تعسف يحول هذا الإجراء إلى عائق غير جمركي، و هكذا بالنسبة لكل الإجراءات الأخرى التي تتم على مستويات مختلفة سواء على مستوى الجمارك، أو الموائئ أو التمويل أو النقل. و لهذا فان لهذه العراقيل غير الجمركية او غير التعريفية خصوصية معينة مقارنة مع العراقيل الجمركية، و لقد أحصت منظمة التجارة العالمية في السنوات الأخيرة مئات من هذه العوائق على مستوى الموائئ، و هي في تطور مستمر من حيث تطبيقها سواء من طرف الدول النامية أو الصناعية.

و تعتبر الجزائر من الدول التي مرت سياساتها التجارية بعدة مراحل، تميزت كل مرحلة بخصوصيات معينة، و استعملت فيها أدوات و أساليب مختلفة للحماية و خاصة غير الجمركية لتحقيق العديد من الأهداف الاجتماعية و الاقتصادية، و سنحاول من خلال الفصل الثاني تتبع مسار تطور هذه السياسات و محاولة إحصاء كل الأساليب المطبقة على مستوى الجمارك و مدى تأثيرها أو تأثرها بالمسار العام للسياسات الاقتصادية في الجزائر.

الفصل الثاني: أثر الحواجز غير التعريفية على تحرير التجارة الخارجية

مقدمة:

لقد قدمنا الفصل الأول بعض التعارف حول مفهوم السياسة التجارية، و قلنا أنها تعتبر جزء من السياسات العامة التي تلجا إليها الدول كالسياسة المالية و الصناعية و الزراعية من اجل تحقيق أهداف معينة. هذه السياسة التجارية تأخذ شكلين إما الحماية أو التبادل، تستهدف تحقيق أهداف متنوعة سواء كانت اقتصادية، اجتماعية أو سياسية أو أهداف أخرى تم التطرق إليها سابقا. كما رأينا أن هناك أدوات عديدة تستعملها الدول لتحقيق أهداف السياسة التجارية المتنوعة. و تتنوع هذه الأساليب بين الحواجز الجمركية و الحواجز غير الجمركية التي لا يمكن إحصاءها و لكن تظهر من خلال آثارها على السعر و الانتاج و الاستهلاك، كما رأينا أن المشكلة في هذه الحواجز هي المتعلقة بالمدد و التكلفة الناتجة عن التعسف في استعمال العديد من الإجراءات على مستوى الجمارك.

و في هذا الفصل سنحاول إسقاط كل ما تم في الجانب النظري على الاقتصاد الجزائري، من خلال دراسة آثار الحواجز غير الجمركية على مسار و اتجاه السياسات التجارية، و سيتم أولا التطرق إلى تطور السياسات التجارية في الجزائر و محاولة استخراج أهم خصائصها حسب كل مرحلة، و أهم الأدوات التي استعملت لتحقيق أهداف مختلف هذه السياسات. ثم سنحاول في المبحث الثاني إحصاء بعض و ليس كل الحواجز غير الجمركية التي تعتبر أهم المشاكل المطروحة لدى المتعاملين على مستوى التجارة الخارجية.

أما في المبحث الثالث فسنقوم بتحقيق على مستوى ميناء وهران لدى بعض المستثمرين و المتعاملين التجاريين لمحاول تصنيف و ترتيب حسب الأهمية و الأثر لبعض الإجراءات الإدارية و التقنية و حتى الفنية التي تلجا إليها إدارة الجمارك و التي تعد في نظر هؤلاء حواجز غير تعريفية، تحد في العديد من الأحيان من نشاط هؤلاء أو ترفع التكلفة أو تطيل من مدد الإجراءات التي يكون لها اثر مباشر أو غير مباشر على النشاط الذي يمارسونه على مستوى المناطق الصناعية أو غيرها. و هذا يتطلب منا تقديم حصيلة إحصائية لمجمل التدفقات التي تتم على مستوى ميناء وهران لمعرفة الأهمية التجارية للميناء و الحجم الكلي للصادرات و الواردات.

المبحث الأول: تطور السياسات التجارية في الجزائر

كما تم التطرق إليه سابقا فإن الهدف من وراء السياسة التجارية إما أن يكون حمائي بحت أو مالي، فالأول يرمي إلى حماية الصناعة المحلية الناشئة و الثاني إلى جلب موارد للخزينة، فإن الدولة تأخذ في المزاوجة بين الاثنين لتحقيق موقعها الداخلي بالمحافظة على منتجاتها، و في نفس الوقت تسعى إلى ضمان قدر من الانفتاح على العالم الخارجي كخطة إستراتيجية، تتحرك من خلالها لتكون شبكة علائقية تستفيد من خلالها في استغلال مقدراتها ذات الميزة النسبية المتعلقة أساسا بالعناصر الإنتاجية و المواد الأولية و الطاقوية ذات الندرة.

و منه من خلال هذا التقديم يمكن القول بأن سياسة التجارة الخارجية المرافقة لحالة الاستقرار السياسي و الاقتصادي للبلد لها من الأهمية بمكان لأن تكون ضمن برنامج مخطط يتماشى مع الأوضاع العالمية من حيث مدى قدرة الاقتصاد على المواجهة و استغلال الفرص في نفس الوقت، لهذا سنحاول في هذا الفصل أن نتعرف على مسار السياسة التجارية الجزائرية منذ الاستقلال، مع إبراز الأساليب الموضوعية في كل مرحلة لتحقيق الأهداف منها، و حيث يمكن في الصدد إحصاء ثلاثة مراحل مرت بها السياسة التجارية في الجزائر منذ الاستقلال و هي:

- مرحلة رقابة الدولة للتجارة الخارجية (1962-1969).

- مرحلة احتكار الدولة للتجارة الخارجية (1970-1989).

- مرحلة تحرير التجارة الخارجية من 1989.

1- مرحلة رقابة الدولة للتجارة الخارجية (1962-1969)

كانت هذه الفترة عقب حصول الجزائر على الاستقلال مباشرة، حيث تميزت بوضعية اقتصادية هشة موروثية من قبل المستعمر الفرنسي القائم على استنزاف الثروات، و المتولي لتنظيم العلاقات التجارية الخارجية، و من تم فإنه غداة الاستقلال كان من الصعب تحقيق و الأخذ في رفع مؤشرات النمو الاقتصادي، و خاصة و أنه يلاحظ أن كل المجالات الاقتصادية عانت في المرحلة الأولى من التبعية للاقتصاد الفرنسي، إضافة إلى أن العنصر البشري المسير كان تابعا للمستعمر الفرنسي مما جعل عملية التغيير و النهوض بالاقتصاد أمر صعب.

و لكن أمام هذه الوضعية قامت الدولة الجزائرية باتخاذ عدة إجراءات للخروج من هذا الواقع و تحقيق الاستقلال الاقتصادي إلى جانب الاستقلال السياسي و هذا ما تم فعلا من خلال مؤتمر طرابلس 1962 و ميثاق الجزائر 1964، و خلال هذه الفترة قامت الجزائر بانتهاج نموذج للنمو هو النموذج

الاشتراكي تتوجه فيه إلى الداخل مع التركيز على الصناعات الثقيلة و خفض الاعتماد على الاستثمار الأجنبي و الواردات، و لهذا لجأت إلى الاعتماد على:

- التخطيط المركزي للاقتصاد.

- الاعتماد على المؤسسات العامة في توفير معظم الخدمات و على صناعات الإحلال للواردات.

لذلك نجد الجزائر في هذه الفترة كبقية الدول النامية تتبع سياسة الحماية عبر الوسائل التقليدية لها كالحواجز (التعريفات الجمركية)، نظام الحصص و الرقابة على الصرف و كل هذه الإجراءات ترمي إلى رقابة الدولة على التجارة الخارجية، و يمكن التعرف على هذه الإجراءات من خلال محاولة بسطها كما يلي:

• الحواجز الجمركية:

إن الحديث عن الحواجز الجمركية لم يكن معروفًا في السابق، إذ كان النظام الجمركي و عبارة عن نظام جمركي موروث من قبل الاقتصاد الفرنسي، و هذا من شأنه أن يكون مسهم بالشكل الذي أريد منه في ظل سياسة الحماية المتخذة من طرف الجزائر، لذلك تم وضع أول تعريف جمركية جزائرية في 28 أكتوبر 1963 بموجب الأمر 413-63 المتضمن لإنشاء التعريف الجمركية، و التي تقوم بترتيب و تصنيف المنتجات إلى ثلاثة أرقام لتطبيق التعريف الجمركية كما يلي:

• تعريف جمركية لسلع التجهيز و المواد الأولية المقدره بـ 10 %.

• تعريف جمركية تخضع لها السلع نصف المصنعة قدرت بين 05 - 20 %.

• تعريف جمركية تخضع لها السلع النهائية قدرت بين 15 - 20 %.

و ما يمكن ملاحظته هنا هو انخفاض التعريف الجمركية الموضوعة لسلع التجهيز و المواد الأولية خلافا لأنواع التعريفات الأخرى، و هذا يدل على أن الجزائر أخذت في تطبيق سياسة الحماية لمنتجاتها المحلية من المنافسة و في نفس الوقت تحاول أن ترفع مجهودات الصناعات القائمة على فكرة الإحلال محل الواردات.

و بقيت المبادلات التجارية خاضعة إلى هذا النظام الجمركي حتى سنة 1968 أين تم فيها وضع تعريف جمركية جديدة جاءت لمراجعة التعريف القديمة و هذا من أجل بناء اقتصاد مستقل و توجيه الواردات لخدمة إستراتيجية التنمية الوطنية و الحفاظ على القوة الشرائية للطبقات العامة و ذلك بخلق

الفصل الثاني أثر الحواجز غير التعريفية على تحرير التجارة الخارجية: حالة الجزائر

التوازن بين العرض و الطلب¹، و كذا من بين أهم ما جاء فيها التمييز بين التعريفية الجمركية بحسب المنشأ و مصدر البضائع، و يمكن التمييز بين أربعة مناطق جغرافية متباينة بحس امتيازاتها كما يلي:

- تعريفية جمركية تخضع للسلع التي يكون مصدرها الحيز الجغرافي لفرنسا.
- تعريفية جمركية موحدة لدول مجموعة السوق الأوروبية المشتركة باستثناء فرنسا التي تخص السلع التي يكون مصدرها من هذه الدول.
- تعريفية الحق العام²، و هي تطبق على الدول التي تمنح الجزائر شرطية الدول أكثر رعاية.
- كما تفرض تعريفية على البلدان الأخرى و تتمثل بضائعها رسوما جمركية تقدر بثلاثة أضعاف ضريبة الحق العام.

بالإضافة إلى هذا تم كذلك الفصل بين أنواع السلع الضرورية و الاستهلاكية و الكمالية من حيث نسب الرسوم الجمركية المطبقة على كل واحدة منها على حدة، و يظهر ذلك من خلال الجدول التالي:

جدول رقم(12): يبين نسب الرسوم الجمركية للسلع بحسب أنواعها		
سلع غير محولة (%)	سلع محولة (%)	طبيعة السلعة
40 – 20	50 – 30	* سلع استهلاكية
30 – 20	150 – 100	• الضرورية
20	30	• الكمالية
		* سلع التجهيز

المصدر:

Hocine Benissad, Economie de développement de l'Algérie, 2^{ème} Edition, OPU, 1982, P 177.

و منه يظهر من خلال الجدول أن الرسوم المطبقة على السلع الاستهلاكية الكمالية المحولة عالية مقارنة بالسلع الضرورية، كما أنه يظهر كذلك أن الرسوم الجمركية لسلع التجهيز المحولة أو غير المحولة منخفضة على السلع الاستهلاكية بنوعها، و هذا إنما يدل على أن الجزائر تأخذ في طريقها للعمل على تشجيع صناعات الإحلال و الحرص على حماية منتجاتها من المنتجات المستوردة المنافسة.

¹ - سلمى سلطاني، دور الجمارك في سياسة التجارة الخارجية (حالة الجزائر)، مذكرة ماجستير غير منشورة في العلوم الاقتصادية، فرع التخطيط و التنمية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، الجزائر، 2003، ص 40

² - Tarif de droit commun.

• نظام الحصص:

ظهر نظام الحصص أول مرة في الحرب العالمية الأولى كإجراء مؤقت لتحديد الواردات ثم عاد ثانية للظهور في فترات معينة، و هو نظام تتخذه الدول في فترات الحروب و الأزمات و كذا عندما تتدهور أسعار الواردات بشكل تكون فيه السلع المحلية مهددة بالإفلاس، و يمكن تعريفه على أنه: >> نظام يتم بمقتضاه تحديد الكميات التي يمكن استيرادها من سلعة خلال مدة معينة، بحيث لا يسمح باستيراد تلك السلعة إلا في حدود الكميات المحددة، فالدولة فيه تحدد كمية محددة لا يجوز استيراد كمية أكبر منها¹، و بالتالي فيمكن اعتبار إذن أن هذا النظام نوعا من القيود المفروضة على الواردات على كميتها و قيمتها، فهو عبارة عن قيد كمي و كيفي في أن واحد.

و في هذا نجد حرص الجزائر على توجيه عملية الاستيراد جغرافيا نحو البلدان التي ترتبط معها بعلاقات سياسية و اتجاهات مشتركة بغرض حماية الإنتاج الوطني، و قد قامت بهذا الشأن بإصدار المرسوم الرئاسي 63 - 188 يوم 16 ماي 1963 المتضمن في مادته الأولى تحديد القوائم للسلع التي يمكن استيرادها²، و قد شرع رسميا في تطبيقها في جوان 1964، و كان الهدف من هذا الإجراء ما يلي³:

- إعادة توجيه الواردات.

- كبح الواردات الكمالية و الحفاظ على العملة الصعبة.

- حماية الإنتاج الوطني و تحسين الإنتاج التجاري في ظل احتياجات صرف قليلة.

• الرقابة على الصرف:

في بداية فترة الاستقلال كان انتماء الجزائر لمنطقة الفرنك الفرنسي، و هذا بموجب المبادئ التي تضمنها تصريح 19 ماي 1962 المتعلق بالتعاون الاقتصادي و المالي مع الدولة المستعمرة بانتقال رؤوس الأموال بكل حرية، و لكن ما صاحب تلك الفترة من هروب لرؤوس الأموال و التغيرات المتتالية في هيكل الاقتصاد الوطني خاصة منذ 1963 أين أصبح من الضروري التراجع عن هذه المبادئ و التبعية للمستعمر التي لا تخدم الاقتصاد الوطني، من أجل هذا تم في 13 أكتوبر 1963⁴ وضع قانون خاص بالرقابة على الصرف الواحد، الهادف إلى التقليل من خروج العملة الصعبة و التحكم في التقلبات النقدية في السوق الدولية، و كذا الحفاظ على توازن ميزان المدفوعات.

¹ - محمود مجدي شهاب، الاقتصاد الدولي، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، 1999، ص 143

² - Hocine Benissad, économie de développement de l'Algérie, 2^{eme} Edition, opu, 1982, p82

³ - صالح تومي، عيسى شقيب، النمذجة القياسية لقطاع التجارة الخارجية في الجزائر، مجلة الباحث، ورقلة، العدد الرابع، 2006، ص32

⁴ - يعتبر هذا التاريخ سنة تأسيس البنك المركزي الجزائري بعد خروجها من منطقة الفرنك الفرنسي.

كما يشار إلى أن هذا الاستقرار في سعر الصرف كان ضروريا و خاصة في المرحلة التي كان يعيشها الاقتصاد الوطني، و التي تميزت بتنمية كثيفة تتطلب استثمارات كبيرة.

• تنصيب الأجهزة القائمة بعمليات التصدير و الاستيراد (التجمعات المهنية للشراء GPA¹):

قامت الجزائر باستحداث شركات وطنية يكون نشاطها القيام بعملية الاستيراد و التصدير في إطار القانون التجاري الجزائري، و حيث تم في نهاية 1963 إنشاء الديوان الوطني للتجارة *ONACO* الذي يقوم بتزويد السوق الوطنية بالمنتجات ذات الاستهلاك الواسع، و المتمثلة في السلع الغذائية الأساسية كالحليب و السكر و غيرها، و في سنة 1964 تم القيام بالتوسيع أكثر في هذه العمليات من خلال خلق المجمعات المهنية للشراء *GPA* بموجب المرسوم التنفيذي رقم 64 - 233 المؤرخ في 10 أوت 1964، و هي متكونة من أجهزة الدولة و مستوردين خواص، بحيث يكون رأسمال هذه المؤسسات ممول بأغلبية من طرف خزينة الدولة و الباقي من قبل الشركاء الخواص، و ميزة هذه المؤسسات هي الاحتكار للواردات، كما أنها تقوم بتسطير برامج الاستيراد السنوية و الاتجاهات الجغرافية للمبادلات الدولية².

إضافة إلى القيام بتوزيع هذه السلع على أعضائها (أصحابها)، كذا فإنها تتمتع بحق امتلاك تراخيص التوريد و عقود الشراء التي تبرم لحساب الأعضاء و تغطي هذه التجمعات خمسة فروع من أنشطة الاقتصاد الوطني و هي:

- الخشب و مشتقاته.
- الحليب و مشتقاته.
- النسيج الصناعي.
- الجلود و مشتقاتها.
- المنتجات الأخرى.

يذكر إلى أن هذه التجمعات تخضع لرقابة الدولة و يتم ذلك حسب مستويين³:

(1) **المستوى الإداري:** عن طريق الحضور الدائم لممثلي الوزارة الوصية على مستوى الإدارة، لضمان احترام التطبيق الحسن للبرنامج العام للاستيراد الذي أعد من طرف الدولة بالاشتراك مع مختلف الأجهزة المعنية بعملية الاستيراد (الجمارك، البنك المركزي، وزارة المالية) و كذا مع التجمعات المهنية للشراء.

¹ - GPA: Les groupements professionnels d'Achats.

² - Hocine Benissad, op-cit, p84

³ - سلمى سلطاني، مرجع سابق، ص ص42-43

(2) **المستوى المالي:** عن طريق عون محاسب مكلف من طرف الوزارة الوصية على كل تجمع و الذي تعتبر مهمته متابعة و إتمام كل العمليات المالية.

غير أن الدولة في سنة 1966 و في إطار عملية التأميم للقطاعات الصناعية، قامت بإنشاء مؤسسات وطنية غرضها النهوض بالصناعة من أجل الإحلال محل الواردات للكف عن الاستيراد المنهك لخزينة الدولة المفقر في نفس الوقت للرصيد من العملة الصعبة.

لكن هذه الخطوة لم تلقى الترحيب من طرف المجمعات المهنية للشراء حيث قوبلت بعدم الرضا لأنها تحد من ممارساتها، و قد أدى هذا إلى التداخل في الصلاحيات بين الجهازين مما انجر عنه نشوب خلافات حادة بين القطاعات الإنتاجية و الأجهزة المسيرة للتجارة الخارجية (GPA)، و هذا بدوره أدى إلى حدوث خلل في عمليات الاستيراد و غياب برنامج الاستيراد، و بالتالي لوحظ نقص ف استيراد السلع الاستهلاكية القابلة للتحويل و التامة الصنع فحدث ما يعرف بأزمة ندرة المواد في كل القطاعات¹.

أما الجانب المتعلق بعمليات التصدير لم يتم التطرق له بنفس القدر الذي حظي به جانب الاستيراد، و هذا مرده إلى أن جانب التصدير كان يعتمد على سلعة واحدة ممثلة أساسا في النفط.

و منه يمكن القول أن الفترة 1962 - 1970 تميزت برقابة الدولة على التجارة الخارجية، و التي كانت تلعب دور المنظم، و قد عرفت هذه الفترة بمشاكل عديدة منها²:

- غياب برامج للاستيراد من طرف المؤسسات المحنكرة للنشاط التجاري.
- تدني نوعية المواد المستوردة و عدم الاهتمام بخدمات ما بعد البيع.
- الأمر الذي كلف المؤسسات الوطنية التي تقوم بهذه الخدمة مبالغ مرتفعة هي في غنى عنها أتت عن طريق الممارسات البيروقراطية عند الاستيراد.
- طول قنوات تصريف المنتج، و استغراقه مدة طويلة للوصول إلى المستهلك.

و منه رغم هذه السياسة الحمائية المنتهجة من طرف الدولة لدفع عجلة التنمية عن طريق التوجه الداخلي و تشجيع صناعات الإحلال إلا أن وضعية الميزان التجاري كانت متذبذبة بين فائض و عجز تجاري، و الجدول التالي يوضح ذلك:

¹ - Hocine Benissad, op-cit, p178

² - Hocine Benissad, op-cit, p84

جدول رقم(13): يبين تطور الميزان التجاري و التركيبة السلعية للصادرات و الواردات بالأسعار الجارية خلال الفترة (1963 - 1969) الوحدة: 10 ⁶ دج							
السنوات	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969
الصادرات	3748	3588	3145	3080	3571	4097	4610
الواردات	3437	3472	3312	3153	3154	4024	4981
الميزان التجاري	311	116	-167	-73	418	73	-370
معدل التغطية	109.0486	103.341	94.95773	97.68474	113.2213	101.8141	92.5517

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على صالح تومي وعيسى شقيب، مرجع سابق، ص38

يلاحظ من خلال الجدول التذبذب الواضح في الميزان التجاري، فبعد الفائض المسجل في سنتي 1963 و 1964 عرفت الجزائر أول عجز في ميزانها التجاري في سنة 1965 المقدر بـ 167 مليون دينار جزائري، و يرجع سبب هذا العجز إلى الزيادة المحسوسة في قيمة الواردات من سلع التجهيز و المنتجات نصف المصنعة و هذا تلبية لحاجات البلاد، كما يلاحظ تراجع في صادرات المواد الغذائية سنة 1965، و هذا مصاحب لسنة تأميم الأراضي الزراعية، في المقابل فإن صادرات المحروقات عرفت ازدهارا خلال نفس الفترة.

و منه يلاحظ كذلك من خلال الشكل البياني أن أعلى قيمة عجز في الميزان التجاري رصدت في سنة 1969 البالغة (-370)، كما أنه في سنة 1967 بلغ الفائض في الميزان قيمة (+418) و هذا راجع للزيادة الحاصلة في الصادرات المتأتمية من ارتفاع أسعار المحروقات في مقابل تراجع قيمة الصادرات للسبب المذكور آنفا.

2-مرحلة احتكار الدولة للتجارة الخارجية (1970 - 1989):

اعتبرت الدولة المرحلة الأولى من رقابة التجارة الخارجية (مرحلة حماية) كفترة انتقالية نحو وضع سياسة جديدة تتمكن من خلالها في إحكام السيطرة على قطاع التجارة الخارجية ، لهذا انطلقت في الانتقال تدريجيا نحو مرحلة يغلب فيها طابع الاحتكار من قبل الدولة ابتداء من منتصف 1971، و حيث يمكن هنا تقسيم هذه المرحلة إلى مرحلتين:

- مرحلة الاحتكار المسير من قبل الشركات العمومية لحساب الدولة (1971 - 1989).

- مرحلة احتكار الدولة للتجارة الخارجية (1978 - 1989).

2-1- مرحلة الاحتكار المسير من قبل الشركات العمومية لحساب الدولة (1971-1989):

قامت الدولة في جويلية 1971 بإصدار عدة تعليمات منحت من خلالها للمؤسسات العمومية امتياز احتكار العمليات التجارية أو احتكار كل منتج لكل مؤسسة حسب نوع نشاطها، فكل مؤسسة مأذون لها بأن تستورد السلع الخاصة بنشاطها و بفروعها، و في هذا المجال نجد شركة SONACOM و شركة SNS تقوم باستيراد المواد الميكانيكية و مواد البناء و المواد الحديدية على الترتيب و غيرها من الشركات الأخرى، و الغرض من وراء هذا هو التحكم في تنظيم و ضبط أفضل للتدفقات التجارية و إحداث ترابط بين سياسة التنمية الاقتصادية و الاجتماعية¹.

و بخصوص البرنامج العام للاستيراد فقد نصت المادة الأولى من الأمر 74 - 72 على إنشاء البرنامج العام للاستيراد، كما نص نفس الأمر على إحداث موضوع الرخص الإجمالية للاستيراد و التفرقة بين أنواعها في المادة الخامسة من نفس الأمر و تكون هذه الرخص لفائدة²:

- هيئات القطاع العمومي الحائزة على ميزة الاحتكار: هذا النوع من الرخص يمنح للمؤسسات المستوردة لسلع الاستهلاك النهائي أو الاستهلاك الإنتاجي.
- الرخصة الإجمالية للاستيراد الخاصة بالنشاط: و هي رخص تستفيد منها المؤسسات العمومية غير الحائزة على احتكار الاستيراد بغرض استيراد مستلزماتها الإنتاجية و لانجاز برنامجها الخاص بالإنتاج و الدعم و المشاريع المخططة التي تتولى مسؤوليتها.
- الرخصة الإجمالية للاستيراد الممنوحة للقطاع الخاص الهامة التي تطبق برنامجا سنويا للتموين، أي المؤسسات التي تساهم في رفع و تطوير الاقتصاد الوطني.

أما في ما يخص الصادرات، فإن الأمر 74 - 11 الصادر بتاريخ 30 جانفي 1974 يؤكد و يكرس الحرية في ممارسة هذا النشاط و يمنع الاحتكار من قبل المؤسسات إلا فيما يخص المنتجات المحددة من طرف السلطات المعنية.

يذكر أن الاستيراد بهذا الشكل قد سبب فوضى في أسعار المستوردات، فيكون التفاوض مع المصدر الأجنبي يتم بطريقة فردية من طرف المؤسسات العمومية، كذلك الغرض من استيراد نفس المنتج يختلف من استيراد للتوزيع و استيراد لاستعماله في العملية الإنتاجية.

¹ - Hocine Benissad, Algérie restructuration et reforme économiques, opu, 1994, p85

² - الجريدة الرسمية رقم 14 الصادرة في 15 فيفري 1974، الأمر 74 - 72 الصادر في 30 جانفي 1974، ص21

الفصل الثاني أثر الحواجز غير التعريفية على تحرير التجارة الخارجية: حالة الجزائر

كما شهدت هذه الفترة إصلاحا جبائيا سنة 1973 لتجاوز عقبات ما سبق، و ذلك فيما يخص تصنيف المنتجات و السلع حسب المناطق الجغرافية المستوردة منها، و لهذا نميز تعريفه 1973 بعمودين فقط هما¹:

- تعريفه الحق العام و التي تطبق على المنتجات التي يكون مصدرها الدول التي تمنح الجزائر - معاملة الدول الأكثر رعاية (*La nation la plus favorisée*).

- تعريفه خاصة و التي تخص البضائع التي يكون مصدرها بلد أو مجموعة بلدان.

و بهذا تكون الجزائر قانونيا ابتعدت عن الارتباط مع المجموعة الأوروبية عامة، و عن فرنسا خاصة، إذ أقرت هذه التعريفه على أساس مصلحي، أي أن الدول التي تعطي مصلحة أكثر للجزائر فيما يخص المبادلات سوف تقابل بتسهيلات من الجزائر.

و قد احتوت تلك التعريفات على معدلات ضريبية تمثلت فيما يلي:

- إعفاء بعض المنتجات ذات الاستهلاك الواسع.

- معدل مخفض خاص 03 % يخص السلع و المنتجات الأساسية، كالسلع التجهيزية و المنتجات الصيدلانية.

- المعدل المخفض 10 % يطبق على السلع الوسيطة في عملية الإنتاج.

- المعدل العادي 25 % و يفرض على السلع.

- أما السلع الكمالية و السلع التي يمكن أن تنتج في الجزائر فتأخذ معدلات ضريبية كما يلي:

○ المعدل المرتفع 40 %.

○ المعدل المرتفع الخاص.

○ المعدل العالي 100 %.

و من خلال هذه المعدلات ينظر إلى الجزائر على أنها تسعى لأن تحقق و توفر تمويين أفضل للمنشآت و المصانع و كل الآلة الإنتاجية، و هذا لتحقيق الحماية الكافية للإنتاج الوطني من المنافسة الأجنبية.

و مواصلة لنفس المنحى قامت الجزائر بإصدار الأمر رقم 68-71² لإعفاء الواردات من سلع

التجهيز الخاصة بالمؤسسات البترولية من الرسم الوحيد على الإنتاج (TUGP) و هذا تسهيلات لعملية

التتقيب، و الأمر 68-72³ المعفي للرسم على واردات التجهيزات المخصصة للري من (TUGP) تدعيما لهذا القطاع كذلك.

¹ - سلمى سلطاني، مرجع سابق، ص48.

² - الأمر رقم 71-68 المؤرخ في 1971/12/31 المتضمن قانون المالية لسنة 1972.

³ - الأمر رقم 72-68 المؤرخ في 1972/12/29.

و مواصلة لسلسلة الإعفاءات تم إعفاء بعض السلع الأساسية ذات الاستهلاك الواسع من دفع الضرائب و الرسوم الجمركية و الرسم الوحيد على الإنتاج (كالزيوت و بعض الحبوب)، و هذا كان بداية من سنة 1975 إلى غاية 1980.

2-2- مرحلة احتكار الدولة للتجارة الخارجية (1978 - 1989):

في سنة 1978 عززت الدولة موقفها الاحتكاري بشكل جيد فيما يخص نشاطات التجارة الخارجية، و يظهر ذلك صراحة في القانون 78 - 02 الصادر بتاريخ 11 فيفري 1978، و الذي ينص على أن تسيير الواردات و الصادرات من مهام الدولة، كما سبقه في ذلك الميثاق الوطني الذي يقرر ما يلي:

" إن احتكار الدولة للتجارة الخارجية يشكل مكسبا ثميناً لدعم نشاطها في ميدان المبادلات الخارجية و توجيهها حسب ما تمليه المصلحة الوطنية. إن ممارسة هذا الاحتكار و كذا طرق تنظيمه و تسييره ينبغي أن تكون موضوع تعديلات مستمرة قصد القضاء على أوجه النقص التي تظهر في سيره و القضاء على التعقيدات البيروقراطية و ضمان التموين السليم للاقتصاد بأقل التكاليف".

كما أن الدستور كذلك قد نص على مبدأ احتكار الدولة للتجارة الخارجية، فأصبحت كل من عمليتي التصدير و الاستيراد من اختصاص الدولة وحدها، و هي تهدف من هذا الاحتكار في إطار النظام الوطني للتخطيط إلى تكييف إجراءات ممارسة احتكار الدولة للتجارة الخارجية لتحقيق ما يلي¹:

• تنظيم الاختيارات و الأولويات في المبادلات الخارجية.

• تشجيع و تطوير و تكامل الإنتاج الوطني.

• تنظيم دخول المؤسسات العمومية و الخاصة إلى الأسواق العمومية.

الملاحظ أنه لا يمكن لأي جهة مهما كانت صلاحيتها أن تقوم بعملية الاستيراد حتى أن الوسطاء في

هذه العمليات قامت الدولة بإقصائهم في عمليات التجارة الخارجية وفقاً للمادة 09 من القانون 78 - 02

لتزيد من احتكاراتها لهذا القطاع بدعوى حماية المنتج الوطني و الحد من الاستيراد، و لهذا يمكن القول

بأن الاحتكار لم يفرض كوسيلة ناجعة للتخطيط و عقلانية لتوجيه الواردات و الصادرات.

و مع هذا اتجهت الدولة نحو تأميم قطاع التجارة الخارجية و معاودة تأكيد احتكارها سعياً منها

لتحقيق الأهداف التالية، و التي يمكن حصرها بما جاء به قانون 02/78² كما يلي:

1. حماية الاقتصاد الوطني.

¹ - دليل الجزائر الاقتصادي و الاجتماعي، المؤسسة العمومية الاقتصادية، الوكالة الوطنية للنشر و الإشهار، 1989، ص 210 - 211

² - القانون رقم 78-02 المؤرخ في 11 فيفري 1978 و لمتضمن تأميم التجارة الخارجية.

2. تنويع العلاقات مع الخارج.
3. إعداد المتعاملين الوطنيين للتصدير.
4. مراقبة حركة رؤوس الأموال.
5. تقوية قدرة التفاوض مع الأطراف الخارجية.
6. ضمان شروط حسنة للتحويل (تكلفة، مدة، تمويل).
7. ضمان حقيقي لنقل التكنولوجيا.¹

أما فيما يخص التصدير فإن المادة الأولى من قانون 02/78 تنص على ما يلي:

"وفقا لما ورد في الميثاق الوطني و طبقا لأحكام المادة 14 من الدستور، فإن استيراد و تصدير البضائع و السلع و الخدمات بجميع أنواعها من اختصاص الدولة وحدها، و هذا يعني أنه لا يجوز إبرام العقود و الصفقات الخاصة باستيراد أو تصدير البضائع و السلع و الخدمات مع المؤسسات الأجنبية إلا من قبل الدولة أو من قبل إحدى الهيئات للدولة."

و في سنة 1986 وقعت الأزمة البترولية حيث انخفضت أسعار البترول مما انعكس سلبا على الاقتصاد الوطني و على ميزانية الدولة، مما اضطرها إلى إصدار تعليمات تحفيزية في قانون المالية لسنة 1986، فمن الجانب الضريبي نجد إعفاءين²:

- إعفاء المؤسسات من الدفع الجزافي المتعلق بالأجور من سنة إلى خمس سنوات، بالإضافة إلى إقرار تسهيلات جبائية أخرى متعلقة بكل من الرسم على النشاط الصناعي و التجاري (TAIC) و الرسم الوحيد على الإنتاج (TUGP)، و تمس هذه التسهيلات العمليات المتعلقة بالتصدير و كذا المواد المخصصة لإعادة التصدير، بالإضافة إلى الإعفاء من الرسم الوحيد على تأدية الخدمات بالنسبة للعمليات التي تتم بالعملة الصعبة، و هذا تشجيعا لجلب العملة الصعبة.

كما أنه لم يقتصر الأمر على الإعفاءات و التسهيلات الجبائية بل تعداه إلى التشجيع أيضا على

مستوى التأمين، حيث أصبحت المؤسسة تتحمل من 10 - 20 % من مخاطر التصدير بينما الشركة الوطنية للتأمين تتحمل الباقي المتراوح بين 80 - 90 % من مخاطر التصدير.

و قد حظي جانب الأسعار (التكاليف) و العملة بالاهتمام من طرف الدولة فقد تم إصدار المرسوم

86 - 46 المؤرخ في 24 ديسمبر 1986 المتعلق بدعم و ترقية الصادرات (AMPEX)، و كذا تم فتح

¹ - محمد حشماوي، التجارة الدولية و التنمية الاقتصادية بالبلاد النامية خلال عقد الثمانينات مع الاهتمام بحالة الجزائر، رسالة ماجستير غير منشورة، معهد العلوم الاقتصادية الجزائر، 1994، ص 169

² - سلمى سلطاني، مرجع سابق، ص 5.

حسابات للمصدرين بالدينار الجزائري القابل للتحويل (EDAC)، كما يشار إلى أن هذه الفترة عرفت بإصدار العديد من المراسيم و التعليمات و كلها تهدف إلى ترقية الصادرات الجزائرية.

و مع بداية الثمانينات شرعت السلطة بالقيام بالعديد من الإصلاحات الاقتصادية، و ترافق ذلك مع صدور قانون 88 - 29¹ الذي يكرس احتكار الدولة للتجارة الخارجية غير أنه على خلاف القانون السابق، فهو ينص على أن ممارسة الاحتكار في التجارة الخارجية يكون عن طريق الوكالات (Concisions) التي تمنحها الدولة للأعوان و الهيئات العمومية و المجموعات ذات المصالح المشتركة (Groupement *d'intérêts commun*) و تعطى هذه الوكالات على أساس دفتر الشروط (Cahier de charge) الذي تحدد فيه واجبات و حقوق الوكيل²، و بالتالي فإنه بهذا الشكل تكون قد غيرت سياستها من تقديم دعم لمؤسسات وحيدة محددة مسبقا إلى فتح المجال أمام التنافس للمؤسسات العمومية لإبرام العقود و الصفقات الدولية. بالإضافة إلى هذا فإن القانون 88 - 29 في مادته التاسعة يقضي بمنح رخص الاستيراد للمؤسسات الخاصة للسلع و الخدمات التي لا تتكفل بها واردات أصحاب الامتياز في الاحتكار ضمن أولويات المخطط العام للاستيراد، كما منحت للأشخاص العاملين في إبرام صفقات الاستيراد و التصدير دور الوسيط في إطار مهنة مرتبة وفق القانون.

يذكر أنه تم استبدال تراخيص الاستيراد بميزانية العملة الصعبة السنوية، و قد حدد كل من وزارة المالية و وزارة التجارة هذه الميزانية على أنها تحتوي كل من إيرادات التصدير و نفقات الاستيراد للسلع و الخدمات للمؤسسات العمومية خلال السنة الجارية، و خول تسييرها لهذه المؤسسات، كذلك سمح للمؤسسات أن تأخذ التزامات في هذا الشأن شرط أن لا تتعدى 70 % من الميزانية المخصصة لها للسنة الجارية و هذا ابتداءً من السنة الموالية لسنة 1988³.

أما المؤسسات الأخرى الخاصة و العمومية غير المستفيدة من هذه الميزانية فإنها تبقى خاضعة لنظام التراخيص الإجمالية للاستيراد (AGI)، و بهذه الإجراءات يمكن القول بأن ميزانية العملة الصعبة جاءت بتسهيل كبير في إطار تخطيط و تسيير الواردات مقارنة بالنظام القديم (AGI) الواقف كحاجز أمام الواردات و صعوبة الترابط بين المؤسسات، البنوك و مصالح الجمارك. و تعتبر "الرخص الإجمالية للاستيراد"، والتي جرى بها العمل رسميا ابتداء من سنة 1974، بموجب الأمر رقم 12/74 الخاص بالرخص الإجمالية للاستيراد، مع العلم انه كان قبل هذا التاريخ كانت عمليات الاستيراد تتقاد لنظام الإذن

¹ - القانون 88 - 29 المؤرخ في 19 جويلية 1988 المتعلق بممارسة احتكار التجارة الخارجية من طرف الدولة.

² - محمد حشماي، مرجع سابق، ص 171

³ - سلمى سلطاني، مرجع سابق، ص 52

الفصل الثاني أثر الحواجز غير التعريفية على تحرير التجارة الخارجية: حالة الجزائر

بالاستيراد الموضح في المرسوم 188/63 المؤرخ في 16 ماي 1963، والمتعلق باستيراد منتوجات معينة في أجيال محددة، غير انه جرى التنازل أو التخلي عن استعمال هذا المرسوم بدافع الثغرات الموجودة فيه، خصوصا على صعيد الرقابة الحكومية للعمليات.

ويمكن تعريف الرخص الإجمالية للاستيراد على أنها عبارة عن ملف تقديري يعطي على شكل قرار يؤخذ في إطار برنامج المؤسسات العمومية السنوي للاستيراد، والذي تستفيد منه كل من :

- هيئات القطاع العمومي الحائز على حق احتكار الواردات .
- مؤسسات القطاع العمومي للإنتاج والخدمات لإتمام برامجها الإنتاجية ودعم مشاريعه المبرمجة

و تنقسم هذه الرخص الإجمالية إلى أربعة أصناف وهي كالتالي:

أ- الرخص الإجمالية للاستيراد الاحتكارية :

هذا النوع من الرخص الإجمالية يعطي لمؤسسات القطاع التي استند إليها احتكار الاستيراد، الحق في استرداد السلع سواء للاستهلاك النهائي أو الاستهلاك الإنتاجي والاستثمار، لكفاية حاجيات المواطنين من الاستهلاك.

ب- الرخص الإجمالية للاستيراد الخاصة بالنشاط :

هي رخص تسليم للمؤسسات العمومية الإنتاجية والخدمية، غير الحائزة على احتكار الاستيراد، بهدف انجاز برنامجها الإنتاجية والاقتصادية والمحافظة على السير الحسن لبرامج إنتاجها مع الإشارة إلى انه يحضر عليها بيع ما تستورده من سلع على حالها.

ج- الرخص الإجمالية للاستيراد الخاصة بالأهداف المخططة:

يمنح هذا الصنف من الرخص الإجمالية للاستيراد للمؤسسات الاشتراكية المكلفة بتنفيذ المشاريع المخططة، وذلك حتى تسمح لها باستيراد السلع والخدمات الضرورية لانجاز هذه المشاريع، التي تسلم خلال مدة سنة واحدة، مع الأخذ بعين الاعتبار موافقة الوزارة الوصية.

د- الرخص الإجمالية للاستيراد بدون تسديد:

تمنح هذه الرخص لكل مؤسسة أجنبية تشغيل في الجزائر في إطار تعاون ثنائي حيث يسمح لها باستيراد المواد الضرورية واللازمة لتحقيق مشاريعها الإنتاجية والاستثمارية، وهذا خلال سنة واحدة.

أما فيما يتعلق بالصادرات فإن الإصلاحات التي خصت بها المؤسسات في أحد بنودها ما يلي:

1. ضرورة تشجيع و تنويع الصادرات خارج المحروقات سواء كانت المؤسسات عمومية أو خاصة.
2. فتح المجال لمنافسة المنتجات و ذلك من خلال التخفيضات الجبائية و الدعم المالي.

3. السماح بدخول المؤسسات العمومية و الخاصة إلى الأسواق الدولية، للتعريف بالمنتج الجزائري و تحسين إنتاجيته حتى يستطيع أن يتنافس هناك.

أما الراغبين في عمليات التصدير فقد سعى المشروع المشرع لوضع تحفيزات عدة في إطار البرنامج العام للتصدير منها:

1. السماح بفتح حساب في الخارج للمؤسسات، و ذلك بالاتفاق مع بنك جزائري تكون له فروع في الخارج.

2. منح بطاقات القرض لبعض الأشخاص و المؤسسات العمومية المصدرة.

3. السماح بمنح بطاقات القرض من طرف البنوك الوسيطة المعتمدة إضافة للمؤسسات العمومية الراغبة في دخول الأسواق العالمية و تطوير صادراتها، و هذا وفق التعليمات رقم 840 الصادرة من وزارة المالية¹.

4. السماح ببيع المنتجات بالعملة الصعبة في التظاهرات الاقتصادية المنظمة في الخارج أو في الجزائر.

و منه يمكن القول بأن قانون 88-29 قد غير من بعض الإجراءات في قانون 78-02 إلا أنه ما زال يشوبه نوع من التناقض على مستوى أهدافه، من حيث أنه يرمي إلى تنظيم التجارة الخارجية على أساس قواعد السوق، و في نفس الوقت يعمل على المحافظة على توجيه التجارة بالحصص المخصصة لميزانيات العملة الصعبة و تراخيص الاستيراد².

و تماشيا مع القانون المذكور أعلاه تم إصدار المرسوم رقم 88-167 الذي يحدد شروط برمجة المبادلات الخارجية للسلع و الخدمات سواء عند الاستيراد أو التصدير و يحدد كيفية إيجاد الميزانيات بالعملة الأجنبية لفائدة المؤسسات العمومية³، شرط أن تتجز الصادرات و الواردات من السلع و الخدمات باستثناء المعفاة منها من إجراءات التجارة الخارجية أو التي تتجز دون دفع في إطار البرنامج العام الخاص بالتجارة الخارجية⁴، و إذ تعتبر هذه الميزانيات كما ذكر سابقا أنها أداة فعالة لضبط عمليات التصدي و الاستيراد و تحل هذه الميزانية المخصصة بالعملة الأجنبية محل تراخيص الاستيراد الشاملة (AGI) و هي تمنح للمؤسسات العمومية و الخاصة الحصول على الأموال بالعملة الأجنبية لسد جميع احتياجاتها و مستلزمات نشاطها الإنتاجي بصورة منتظمة و عقلانية.

1 - صدرت هذه التعليمات في 19 أبريل 1988

2 - محمد حشماوي، مرجع سابق، ص 171 (بتصرف).

3 - الجريدة الرسمية رقم 36، المادة الأولى من المرسوم 88-167 الصادر بتاريخ 06 سبتمبر 1988، ص 72.

4 - المادة الثانية من المرسوم أعلاه.

و كخلاصة لما سبق فإن مرحلة احتكار التجارة الخارجية في الجزائر دامت ما بين 1971 - 1989 حاولت من خلالها تطبيق الحماية على الاقتصاد الوطني و التحكم في قطاع التجارة الخارجية باعتباره قطاع استراتيجي و محرك لعجلة التنمية الاقتصادية، لكنها لم تتمكن من الوصول إلى الأهداف المرسومة ضمن المخططات التنموية، و بهذا تحول الاحتكار إلى أداة لممارسة البيروقراطية و أنواع الإجراءات التعسفية التي عطلت برامج التنمية اللازمة و حالت دون النهوض بالاقتصاد الوطني، و في ما يلي عرض بالأرقام يوضح تطور المبادلات التجارية الخارجية خلال هذه الفترة.

جدول رقم(14): يوضح تطور المبادلات التجارية الخارجية للجزائر في الفترة 1980 - 1988					
السنوات	الاستيراد	التصدير	الحجم الإجمالي	الرصيد	نسبة التغطية %
1980	41545	52418	93963	10873	126.2
1981	48637	57384	10602	747	118
1982	49312	52700	102012	388	1069
1983	49782	53757	103539	3975	108
1984	51257	59197	110454	7940	115.5
مجموع المخطط الخماسي الأول	240533	275466	515989	34923	114.5
1985	49492	67867	117359	- 1875	137
1986	43393	36828	80221	- 6565	84.9
1987	34102	41700	75802	7598	122
1988	43916	48075	92036	4.104	109.3

المصدر: دليل الجزائر الاقتصادي و الاجتماعي، 1989، ص211

3- مرحلة تحرير التجارة الخارجية:

إن تحرير التجارة الخارجية يتطلب مجموعة من الإجراءات الخاصة بسياسة التجارة الخارجية و المبادلات، و كما جاء في برنامج التعديل الهيكلي فإن مجموعة هذه الإجراءات تتطوي على إلغاء القيود الكمية و تعديل نظام التعريفية الجمركية بما يتناسب و مستويات الدول المجاورة التي تتولى بدورها تخفيض قيودها هي الأخرى، و حيث يتم تخفيض هذه القيود بالنسبة إلى البرنامج إلى مستوى 50% كحد أقصى لحماية المنتج الوطني و توسيع قطاع التصدير.¹ بالإضافة إلى تبسيط إجراءات الدفع الخارجية

¹ - الهادي خالدي، المرأة الكاشفة لصندوق النقد الدولي، المطبعة الجزائرية للمجلات و الجرائد، بوزريعة، أبريل 1996. ص 218،

بالنسب للواردات، و من جهة أخرى تدعيم المبيعات إلى الخارج بالاعتماد على نظام قرض خاص و نظام تأمين مناسب¹.

و هنا سعت الحكومة على إقامة جهاز تشريعي و تنظيمي يسمح بتحرير التجارة الخارجية و إلغاء كل أشكال الاحتكار و التسيير البيروقراطي في هذا المجال، ليكون بهذا زوال للقيود على الصادرات كليا، كما تحرر الواردات بدون التضييق عليها من حيث طرق تمويلها، و في هذا الصدد تعتزم الحكومة تعليق استيراد بعض المنتوجات خلال السنة الأولى من تطبيق برنامجها، إضافة إلى العمل على تشجيع الصادرات من غير المحروقات عن طريق توفير الشروط لتحقيقها، و التي نجد منها:

1. إنشاء شركة تأمين الصادرات و ضمانها.

2. منح القروض البنكية للتصدير.

3. مراجعة الترتيبات القانونية و التنظيمية المطبقة على الصادرات مع تفضيل تدابير الدعم التمهيدي لإنتاج مواد توجه للتصدير.

و هذا ما تم تجسيده فعلا في النصف الثاني من التسعينات الذي شهد إنشاء العديد من الصناديق و الوكالات التي تسعى كلها إلى ترقية الصادرات خارج المحروقات، بالإضافة إلى انجاز الدراسات اللازمة فيما يخص أسواق التصدير مع إنشاء شركة تأمين الصادرات و ضمانها، منح القروض البنكي للتصدير.

و لقد مرت الإجراءات التشريعية الخاصة بتحرير التجارة الخارجية بأربعة مراحل هي الأخرى، و تمثلت هذه المراحل فيما يلي:

1. مرحلة التحرير المقيد للتجارة الخارجية.

2. مرحلة التحرير التام للتجارة الخارجية.

3. مرحلة العودة إلى التقييد و المراقبة للتجارة الخارجية.

4. مرحلة التحرير التام للتجارة الخارجية.

سنتناول في ما يلي هذه العناصر بحسب التسلسل الزمني الوارد أعلاه و أهم القوانين و التشريعات التي صدرت في هذا المجال.

3-1-3-1 مرحلة التحرير المقيد للتجارة الخارجية:

ظهرت البوادر الأولى لكسر الاحتكار الممارس من قبل الدولة على التجارة الخارجية في شكل اتخاذ إجراء رسمي من خلال إصدار قانون النقد و القرض أبريل 1990 - قانون 90/10 - و الذي يشمل

¹ - Benissad Hocine, L'ajustement Structurel – Objectif et Expériences – Alin Édition, Décembre 1993, P 47-48

الإصلاحات في مجال تحرير الاستثمار الأجنبي في الجزائر (الاستيراد و التسيير المالي، القرض و الاستثمار)¹، و في نفس السنة تم إصدار القانون 16/90 المؤرخ في 07 أوت 1990 المتضمن لقانون المالية التكميلي لسنة 1990، حيث في المادة الواحد و أربعون منه يقرر و لأول مرة و منذ إقامة و تطبيق احتكار الدولة للتجارة الخارجية أنه أصبح استيراد السلع لإعادة بيعها أمرا مسموح به للمتعاملين التجاريين، إلا أن هذا الانفتاح كان له طابع تقييدي جزئي²، و ذلك من خلال تحديد بضائع تعتبر مستثناة من مجال التطبيق، بالإضافة إلى فرض شروط على إعادة بيع البضائع المعروضة للاستهلاك عند الضرورة، و مثال على هذه الاستثناءات هي استيراد السيارات و إعادة بيعها، في حين يعتبر استيرادها للاستهلاك حكرا على المجاهدين و ذوي الحقوق.

إضافة إلى القانون 16/90 المكمل لقانون المالية فقد جاء أيضا إصدار المنشور 63 الصادر بتاريخ 20 أوت 1990 المتخذ من طرف الوزارة المكلفة بالتجارة الخارجية، و النظام 04/90 لبنك الجزائر الصادر بتاريخ 08 سبتمبر 1990 فيما يخص التجارة الخارجية (تجارة الجملة)، و قبول إدراج المؤسسات الوطنية أو الأجنبية للاستيراد و التصدير (وكلاء أو بائعي الجملة)³، و لكن بقيت بعض القيود كذلك المتمثلة في:

• استحالة الحصول على مساعدة البنوك لتمويل عمليات الاستيراد و التصدير، و هذا ما يدفع بالجوء إلى السوق الحرة للدينار، و بالتالي انتشار التجارة غير الرسمية.

• وجود قائمة من المنتجات المسموح باستيرادها و القابلة لإعادة بيعها بالعملة الصعبة⁴.

و تماشيا مع نفس السياق من إجراءات التحرير للتجارة الخارجية فقد أصدر بنك الجزائر نصوص تشريعية و تنظيمية في 08 سبتمبر 1990 تهدف في مجملها إلى تمكين المتعاملين الاقتصاديين من إنجاز عمليات التجارة الخارجية المتعلقة بالسلع و الخدمات، و ذلك عن طريق وسيط معتمد، و هذه الإجراءات تتمثل في الآتي:

- النظام 02/90 و الذي يحتوي على شروط فتح و تسيير الحسابات بالعملة الصعبة للأشخاص المعنويين، و يدخل تحت هذه الصفة:

• كل شخص معنوي خاضع للقانون الجزائري الخاص.

• كل مؤسسة أو شركة خاصة مسجلة بانتظام في السجل التجاري مهما كانت صفتها.

1 - سمية كبير، مرجع سابق، ص44.

2 - بلقاسم زايري، أثر نوعية المؤسسات على تحرير السياسات التجارية في الجزائر، الملتقى الدولي للسياسات الاقتصادية، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، ص09.

3 - المرجع السابق، ص45.

4 - Benissad Hocine, op cit, P93.

- كل شخص معنوي تجاري بما في ذلك المؤسسات العمومية الخاضعة لقانون التجارة.
- كل جمعية أسست وفقا لقانون 13/17 الخاص بالجمعيات (مؤرخ في 21 جويلية 1987).
- كل شخص معنوي آخر يخضع للقانون الجزائري استنادا لمداخله من استغلال الأملاك و الخدمات.

- أما النظام 03/90 ينص على تحديد شروط تحويل رؤوس الأموال إلى الجزائر لتمويل النشاطات الاقتصادية و إعادة تحويلها إلى الخارج.

- النظام 04/90 فيظهر أن للمتعاملين و تجار الجملة المخول لهم حسب قانون المالية التكميلي لسنة 1990 حرية استيراد السلع لأجل إعادة بيعها يكون حالما تعطى لهم الرخصة بذلك.

و من خلال هذه المراسيم و التنظيمات يظهر أن التسيير و الإشراف على الاستيراد أصبح من صلاحيات بنك الجزائر و البنوك التجارية، لهذا فقد ظهرت في هذه المرحلة من التحرير المقيد عدة مشاكل منها:

1. عدم إمكانية قيام المنافسة لتمويل عمليات التصدير و الاستيراد، بل اللجوء إلى السوق الحر للحصول على العملة الأجنبية.
 2. انتقال رؤوس الأموال من العملة الأجنبية إلى الخارج.
 3. ضرورة قيام المتعاملين غير المقيمين بالاستثمار الداخلي.
- هكذا أدت مجموعة هذه العراقيل إلى التفكير و فتح حلقات النقاش لبحث الموضوع من جديد للتوصل إلى حلول تمكن من الانفتاح الفعلي على الاقتصاد العالمي.

3-3-مرحلة التحرير التام للتجارة الخارجية:

أمام العراقيل و الصعوبات المطروحة سابقا أو في ظل التشريعات السابقة، و نظرا للمشاكل العديدة التي واجهتها التجارة الخارجية في فترة 1990 جراء التحرير المقيد الذي لا يدفع إلى الأمام بقدر ما يزيد من الممارسة الاحتكارية قامت السلطات بخطوة إلى التحول الجذري لسيرورة التجارة الخارجية الجزائرية بإصدار المرسوم التنفيذي رقم 37/91 المؤرخ في 13 فيفري 1991¹، الذي يؤكد إلغاء الاحتكار في مجال التجارة الخارجية و يكرس مبدأ تحرير التجارة الخارجية الذي سارت فيه الجزائر منذ التسعينات، كما يؤكد على التحرير التام للمعاملات التجارية الخارجية بالإضافة إلى إلغاء شهادات الاستيراد و التصدير.

¹ - الجريدة الرسمية رقم 12 الصادرة في 20 ماي 1991.

و بهذا أصبح بإمكان كل مؤسسة عمومية أو خاصة، و كل شخص طبيعي أو معنوي يمارس وظيفة تاجر بالجملة أن يقوم بعمليات التجارة الخارجية تحت شرط وحيد و هو تسجيله (المتعامل) في السجل التجاري بصفة بائع جملة، و ذلك مهما كانت نوعية البضائع المستوردة، إلا فيما يتعلق بالمواد ذات الاستهلاك الواسع¹ الخاضعة لشروط الإدارة التجارية²، أي أنها تخضع لدفتر الشروط من وزارة التجارة قبل القيام بعملية الاستيراد³.

و تحفيزا للمواصلة في مسار الإصلاحات المتعلقة بالتحرير التام للتجارة الخارجية و الحث على المنافسة الحرة و الحصول على التمويلات الصعبة للقيام بالعمليات التجارية، قام البنك الجزائري بإصدار التعلية رقم 03/91 في 21 أفريل 1991 التي تضبط شروط تمويل عمليات الاستيراد، و التي سوف تحد من حرية التدخل و ذلك بغرض البحث عن تمويلات خارجية و بتحديد سقف لا يقل عن مليوني دينار⁴، و قد نصت هذه التعلية على ما يلي:

1. إلغاء ميزانيات العملة الصعبة (الأجنبية) للمؤسسات العمومية.
2. على المستوردين أن يحصلوا على تمويلات خارجية مدة استحقاقها تفوق 18 شهرا، و هذا بدفع مبلغ الواردات بالدينار المقابل لتلك التحويلات بالعملة الصعبة.
3. إلغاء الدفعات بالعملات الأجنبية في السوق الداخلية للمنتجات المستوردة من طرف الوكلاء (طبقا لما جاء في قانون المالية التكميلي لسنة 1990) و استبدالها بتنظيمات الدفع بالدينار (بدون أن يهتم بوجود ميكانيزم لحماية الأعوان الاقتصادية ضد خطر الصرف).
4. توطين عمليات الاستيراد إجباري، حتى فيما يخص الواردات بلا دفع⁵، في إحدى البنوك المعتمدة على أساس عقد أو فاتورة شكلية.
5. إجبار المستوردين لإيجاد تمويلات خارجية، و هذا بالاتفاق مع البنك أين يتم توطين عمليات الاستيراد⁶.

ما يلاحظ في هذه المرحلة (1990-1991) التي تعتبر أولى بوادر الانفتاح عدة عقبات في إطار الواردات، و هو واضح من خلال المواد القانونية التي تحدد شروط الحصول على العملة الصعبة، و قدرة الدفع للمتعامل و كذا التنظيم رقم 12/91 الصادر بتاريخ 04 أوت 1991 المتضمن كذلك لشروط خضوع كل عملية استيراد للتوطين (العمليات المستوجبة لتحويل العملة الصعبة).

¹ - المواد ذات الاستهلاك الواسع تتمثل أساسا في المواد الغذائية و المنتجات الصيدلانية.

² - بلقاسم زايري، مرجع سابق، ص 09.

³ - الهادي خالدي، مرجع سابق، ص 224.

⁴ - المرجع السابق، ص 09.

⁵ - يقصد بالواردات بلا دفع تلك الواردات التي تمت بدون إجراءات التوطين البنكي.

⁶ - سمية كبير، مرجع سابق، ص 46.

و بالتالي فإن هذه الشروط كانت كافية لنشر الفوضى في السوق الجزائرية نتيجة هذا التحرير غير المضبوط، بحيث أصبح اتجاه المستثمرين في عمليات الاستيراد هو الحصول على الربح السريع بغض النظر عن الاعتبارات الأخرى أو للأهداف من ذلك، بحسب الغايات التي تحددها السلطة. و أمام هذا الوضع جعل السلطات تفكر من جديد لضبط هذا القطاع عن طريق التفكير في إدخال بعض التعديلات على عمليات الاستيراد في إطار سياسة تجارية أساسها الوسائل المتاحة لديها، و بهذا تظهر مرحلة أخرى في مسار السياسة التجارية الجزائرية نتناولها في العنصر الموالي.

3-4- مرحلة العودة إلى التقيد و المراقبة:

جاءت هذه المرحلة نتيجة للأحداث التي عرفتها المرحلة السابقة، ذلك أنه رغم ما تم إدخاله من تعديلات و إصلاحات في سبيل التحرير التام لقطاع التجارة الخارجية إلا أنه لم يحقق الأهداف المرسومة له، فمع سيادة الفوضى في المعاملات و سعي المتعاملين للربح السريع لم يتمكن من تحسين الجهاز الإنتاجي، إضافة إلى أن السوق أصبحت مسيرة فقط عن طريق المواد المستوردة فقط، مما دفع بالسلطات إلى التوجه نحو سياسة النقشف لتحديد الواردات بالنظر إلى المواد الموجودة بواسطة وضع معايير لاقتحام نشاط الاستيراد، و دعوة المتعاملين العموميين و الخواص إلى تقليص نفقاتهم من العملة الصعبة قدر الإمكان¹.

و نظرا لعديد المشاكل التي تواصلت في بروزها في هذا القطاع بعد صدور المرسوم 37/91 المؤرخ بتاريخ 13 فيفري 1991 القاضي بإلغاء احتكار الدولة لتجارة الخارجية، أين سادت الفوضى في تخليص المعاملات و سيادة أنواع البيروقراطية، و استمر الحال إلى غاية 18 أوت 1992 حيث تدخلت الحكومة بإصدارها للتعليمية الحكومية رقم 625، و التي تمنح للإدارة امتيازاتها في ميدان التجارة الخارجية دون التراجع عن مسعى تحريرها، و قد تضمنت هذه التعليمية فيما يخص التجارة الخارجية ما يلي²:

أ - تبقى الأولوية في الواردات للاحتياجات الأساسية للشعب، لذلك تلبى الاحتياجات بنقشف ما دام لم يتم التأكد من توفر الموارد المالية الكافية للدولة.

ب - شروط التمويل أو توفر خزينة موجبة للمتعاملين ليست المعايير الوحيدة للحصول على العملات الأجنبية بعكس ما جاء في التعليمية رقم 03 الصادرة بتاريخ 21 أفريل 1991 لبنك الجزائر، لأنها ستعطي امتيازات لتجارة على حساب المنتجين.

¹ - سليمة عبيدة بوتشيشة، الإصلاحات الحديثة على التجارة الخارجية (حالة الجزائر)، مذكرة ماجستير غير منشورة، معهد العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2001، ص50.

² - سمية كبير، المرجع السابق، ص47.

ت - لا يمكن للبنوك و المؤسسات بحجة تلبيتها لقوانين السوق، امتلاك سلطة الحصول على قروض خارجية¹ و الغرض هو حث الدولة على إيجاد طرق لتسديد الدين.

و للحصول على وسائل الدفع الخارجية هناك مراقبة مباشرة على الواردات طبقا لما جاء في التعليمات 52 - 58 لبنك الجزائر، و في التعليمات لوزارة الاقتصاد الصادرة في 27 أكتوبر 1992.² و كخطوة لتجسيد كل هذه الإجراءات تم إنشاء لجنة AD-HOC سنة 1992 لمراقبة الواردات، و هذا بعد وضع قائمة طويلة للمنتجات الممنوع استيرادها، بالإضافة إلى هذا فإنه أوكل إلى هذه اللجنة توزيع الاعتمادات المالية من العملة الصعبة على مستوى المستوردين العموميين و الخواص بعد دراسة طلباتهم و الاستجابة لهم بحسب الأولوية³.

يذكر كذلك من أن الهدف من وراء الإجراء هو تقليص استعمال العملة الصعبة خصوصا مع ندرة هذه الأخيرة، و ارتفاع حجم الواردات من المواد الكمالية التي أضرت بالاقتصاد من حيث عملها في إفقار البلد من العملة الصعبة بدون مقابل.

لكن رغم إنشاء هذه اللجنة لمعالجة المشاكل السابقة الذكر، إلا أنه قد أسيء استعمالها، حيث كانت تخص القطاع العام بالتخصيصات المالية عنه في القطاع الخاص، و هذا ما أدى إلى توجيه عديد الانتقادات لعملها من قبل طرف الجهات المتضررة.

3-5-مرحلة التحرير الكامل لقطاع التجارة الخارجية:

بدأت هذه المرحلة سنة 1994 و هي السنة التي كانت فيها الجزائر تهيئ فيها للتعاقد مع صندوق النقد الدولي في إطار الإصلاحات للاتفاقية المبرمة بينهما " اتفاقية Stand by"، والتي كانت في أبريل 1994 و تم خلالها إعادة جدولة الديون. و كان تحرير التجارة من بين الشروط في الاتفاقية، إضافة إلى سعي الجزائر إلى الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة، و هذا ما يشكل دافعا للمضي قدماً إلى إزالة العقبات و تسريع عملية الانفتاح التجاري من خلال ما يلي:

1. قامت بحل لجنة AD-HOC، و بالتالي لم تعد هناك أية قيود على عمليات الاستيراد، و أصبح بنك الجزائر هو المكلف بالتمويل بالعملة الصعبة مما شجع المتعاملين الخواص للبدء بنشاطهم في هذا الميدان، و جاء هذا في التعليمات 20 الصادرة في 12 أبريل 1994 لبنك الجزائر المتضمنة لحرية الحصول على العملة الصعبة من أجل الاستيراد للسلع لكل الأعوان الاقتصادية المقيدون في السجل

¹ - يذكر هنا وجود استثناء واحد و هو أنه لا يوجد حد لقرض خارجي إذا كان موجه لتمويل الإنتاج الموجه للتصدير.

² - Benissad Hocine, op cit, p185-186.

³ - تعليمة رئيس الحكومة رقم 625 المتعلقة بإحصاء اللجنة المؤقتة.

- التجاري، و على البنوك التجارية أن تتحقق من الغلاف المالي للمستوردين أو من الضمانات الكافية لمواجهة أسعار السلع المستوردة أو خدمات الدين الملزم بدفعها.
2. كذلك فإن تسوية سعر الصرف يعتبر من أهم المعايير الأساسية لبرنامج التعديل الهيكلي، حيث ركزت الجزائر اهتمامها على حرية دخول العملة الصعبة لتمويل صفقات التجارة الخارجية و إلغاء احتكار الدولة لعملية استيراد المواد الإستراتيجية إلى جانب تشجيع القروض من أجل الاستيراد تكون في متناول المتعاملين الاقتصاديين الخواص، و بالتالي فإنه من أهم الإجراءات المتخذة في سبيل تحرير التجارة الخارجية و تطويرها ما يلي¹:
- الإجراءات الخاصة بنظام الصرف و ذلك بتخفيض سعر الدينار بالنسبة للدولار بين أبريل و سبتمبر 1994 بنسبة 50%، و إنشاء مكاتب للصرف و وضع سياسة من شأنها ضمان المنافسة الخارجية، و إنشاء نظام جديد للحصص بين بنك الجزائر و البنوك التجارية.
 - الإجراءات الخاصة بتحرير التجارة الخارجية و المدفوعات الخارجية، و منها إلغاء كل أشكال منع التصدير للمواد باستثناء تلك المواد التي لها قيمة تاريخية و أثرية، و إلغاء قائمة المواد الممنوعة من الاستيراد التي حددتها الجزائر في أبريل 1994 مع تحرير واردات العتاد المهني و الصناعي و غير الجديد، و عند تحديد قيمة مالية للقرض الموجه لاستيراد سلع التجهيز مع ترخيص الدفع لنفقات التداوي بالخارج، التعليم، سفر الأعمال، تحويل الأجور، نفقات الإشهار، مع تفويض من قبل بنك الجزائر و تحديد سقف الدفع.
 - أما في ميدان التخفيض الجمركي² فقد تم تخفيض المعدل الأعظمي لحقوق الجمركة من 120 % ثم 60 % إلى 50 % سنة 1996، و من 50 % إلى 45 % في سنة 1997، و 40 % في سنة 1998 ثم 30 % مع الإصلاحات الجمركية، و هذا كان وفق الرزنامة الجمركية التي دخلت حيز التنفيذ في جانفي 1992 في الوقت الذي تم فيه تبني ما يسمى:
- La nomenclature de Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises
- حيث تحتوي إضافة إلى التصنيف بستة أرقام رقم سابع يستعمل في إطار العلاقات المغاربية (اتحاد المغرب العربي) و رقم ثامن يوجه للاحتياجات الوطنية، فهذه الرزنامة أدت إلى تخفيض معتبر للتعريفات الجمركية (Dispersion Tarifaires)، و يمكن ملاحظة تطور معدل متوسط الحقوق الجمركية في الجزائر مقارنة ببعض الدول من خلال الجدول التالي:

¹ - عبد الغفار غطاس و آخرون، سرطيسة التكييف و التعديل الهيكلي (حالة الجزائر)، بحث مقدم في إطار ندوة ميزان المدفوعات، سنة أولى ماجستير تخصص تجارة دولية، كلية الحقوق و العلوم الاقتصادية، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، 2007/2006، ص 28.

² - بلقاسم زايري، مرجع سابق، ص 12.

الفصل الثاني أثر الحواجز غير التعريفية على تحرير التجارة الخارجية: حالة الجزائر

جدول رقم(15): تطور المعدلات المتوسطة للحقوق الجمركية خلال الفترة (1980-1999)

1999 -97	1996 -93	1990 -88	1985 -83	1982 -80	البلد
24.2	24.8	23.8	21.7	44.4	الجزائر
8.4	-	10.4	17.1	-	قبرص
20.5	28.1	33.5	-	47.4	مصر
29.9	30.0	27.4	27.2	26.4	تونس
22.1	25.7	24.0	27.0	54.0	المغرب
-	21.0	11.0	14.8	14.8	سوريا
-	16.0	12.2	14.2	13.8	الأردن
8.2	26.7	22.7	24.7	-	تركيا
15.9	18.2	16.6	18.0	23.8	مجموع الدول المتوسطة

المصدر: بلقاسم زايري، المرجع السابق، ص21.

أما إذا قمنا بتوزيع هذه المعدلات بحسب القطاعات الاقتصادية فسنجدها كما يلي:

جدول رقم(16): المعدل المتوسط للحقوق الجمركية حسب القطاعات الاقتصادية (معدل الحقوق الجمركية غير الحسابية و كنسبة مئوية)

قطاع الصناعات المصنعة	القطاع الزراعي	كل السلع	السنة	البلد
24.9	21.8	24.2	1998	الجزائر
20.2	22.7	20.5	1998	مصر
21.3	28.9	22.1	1997	المغرب
29.6	31.0	29.9	1998	تونس
5.4	47.9	12.7	1998	تركيا
				مجموع الدول
15.0	25.6	15.9	1999 -97	المتوسطة (*)
24.0	26.1	20.4	1999 -97	المغرب - المشرق
12.4	17.0	13.1	1999 -93	الدول النامية
				دول أوروبا في
7.8	15.7	9.6	1999 -96	مرحلة انتقالية
9.5	13.8	10.1	1999 -96	أمريكا اللاتينية

(*): بدون مصر ولبنان.

المصدر: نفس المرجع السابق.

و منه فإن الملاحظ أن المعدلات المتوسطة للحقوق الجمركية بحسب القطاعات الاقتصادية متقاربة

فيما بين الدول، كذلك فإنه يراعى في تعيينها نوع القطاع الاقتصادي، أين يمكن أن توجد السلع ذات

الفائدة الاقتصادية و الاجتماعية، أي على أساس درجة انفتاح تجارة هذه السلع، و في هذا فإن التشريع

الجزائري يتضمن الحقوق التالية المتمثلة في التعريف الجمركية القيمة التي تركز على المعدلات التالية:

الفصل الثاني أثر الحواجز غير التعريفية على تحرير التجارة الخارجية: حالة الجزائر

3%، 7%، 15%، 25%، 40%، 60%، و بالنظر إلى قانون المالية لسنة 1996 فإن المعدل الأقصى 60% الذي خفض إلى 50%، و كما تم التطرق له سابقا فإن معدلات الحقوق الجمركية على مستوى التعريفية الجزائرية يتم تحديدها على أساس درجة انفتاح تجارة السلع و فائدتها الاقتصادية و الاجتماعية، و الجدول التالي يوضح ذلك:

جدول رقم(17): توزيع الوضعيات الجزئية التعريفية حسب المعدل و مجموعات السلع									
المعدل	العدد	50	40	25	15	7	3	0	معدل التعريفية الجمركية (%)
36.22	702	413	32	71	80	54	48		مواد غذائية
15.33	2578	126	222	336	613	756	45	40	سلع وسيطية و مدخلات
16.77	1247	55	101	221	387	356	99	28	سلع التجهيز
38.35	1684	867	390	139	15	81	26	26	سلع الاستهلاك
24.35	6211	1461	745	767	1235	1247	658	98	المجموع

المصدر: نفس المرجع السابق، ص22.

نلاحظ في هذا الجدول أن السلع التي تتعرض لتعريفات مرتفعة أو إلى درجة الحماية الكبيرة هي سلع الاستهلاك و السلع الغذائية على الترتيب، كما يلاحظ أن مجموع التعريفات الجمركية 1461 التي تفرض بمعدل 50 فإن 1280 تخص سلع الاستهلاك سواء كانت غذائية أو نهائية (867+413) عتاد الإنتاج الصناعي أو الزراعي.

و بموجب القانون رقم 01-12 المؤرخ في 19 جويلية 2001 والمتعلق بقانون المالية التكميلي لسنة 2001 ألغت المعدل العالي 45% وتعويضه بالمعدل العالي 40% هذا من جهة ومن جهة أخرى تم إلغاء القيمة المحددة إداريا، وتعويضه برسم حديد وهو الحق الإضافي المؤقت بنسبة 60% يتناقص سنويا بمعدل 12% والذي أصبحت قيمته منعدمة في 01/01/2006.

كما عرفت التعديلة الجمركية تعديلا آخر بعد قانون المالية التكميلي لسنة 2001، وذلك بموجب الأمر 01-02 المؤرخ في 20 أوت 2001 حيث تأسست تعريفية جمركية جديدة، تحددتها نسبتها كما يلي:

- المعدل المنخفض 5% بالنسبة للموارد الأولية و مواد التجهيز.
- المعدل المتوسط 15% بالنسبة للمواد نصف مصنعة.
- المعدل المرتفع 30% وتخضع له السلع الموجهة للاستهلاك النهائي.

الفصل الثاني أثر الحواجز غير التعريفية على تحرير التجارة الخارجية: حالة الجزائر

- نظرا للانتقادات التي أثارته تعديلات هذه التعريفية لدى المتعاملين الاقتصاديين باعتبارها لا تمنح امتيازات للمنتوج الوطني، فإنه تم تعديل الأمر السابق بأمر آخر في 2002/02/25، وقد تضمن تعديلات على التعريفية (التي جاء بها الأمر 02/01) كما يلي: تخفيض في المعدلات لـ 264 بندا منها :
- 256 بندا تعريفيا خفضت من 15% إلى 5% بالنسبة للمنتجات نصف المصنعة المستوردة والموجهة لفروع الصناعات المحلية والنشاطات الصناعية التركيبية.
 - 5 بنود تعريفية من 30% إلى 5% بالنسبة لـ: المواد الدهنية للحليب والزيوت الهيدروجينية، اللقاحات البيطرية، والصنابير الصناعية.
 - 3 بنود تعريفية من 30% إلى 15% خاصة بربطات الوصل للاتصالات، أجزاء الميزان، رؤوس الكريات الخاصة بالأقلام. بالإضافة إلى رفع بند تعريفي واحد وإلغاء 14 بندا تعريفيا وخلق 31 بندا تعريفيا جديد.

المبحث الثاني: أنواع القيود غير التعريفية في الجزائر

1- الإجراءات و الوسائل التقنية:

يقصد بها مجموعة الوسائل و الأدوات التي تهدف إلى إخضاع السلع المستورة التي تمتاز ببعض الخصوصيات إلى سلسلة من المعايير المسبقة قبل الإجراءات الجمركية. و من المشاكل التي تؤدي إلى انحراف وظيفة هذه الإجراءات عن مهامه، نذكر **المبالغة في عملية مطابقة المنتجات و الخدمات مع الخصوصيات الوطنية و اشتراطات معايير للصحة الحيوانية و النباتية** : حيث ارتكز نشاط مصـالح رقابة الجودة، خلال السنوات الأولى لبداية تطبيق أحكام القانون رقم 02/89، على مراقبة و مطابقة نوعية الخدمات و المنتجات المستوردة، و التي يتم عرضها للاستهلاك حيث تتمثل أهم المبادئ المنصوص عليها في هذا القانون على:

- إجبارية توفر المنتج مهما كانت طبيعته، على ضمانات ضد كل المخاطر التي قد تمس بصحة وامن المستهلك أو الإضرار بمصالحه المادية.
- ضرورة مطابقة هذا المنتج للمقاييس المعتمدة، و المواصفات القانونية و التنظيمية التي تهتم و تميزه.
- إلزامية إعلام المستهلك بخصائص و مميزات المنتج المعروض للاستهلاك.
- إجبارية الضمان.

إن وضع حيز التنفيذ لإحكام هذا القانون صاحبه إصدار نصوص تنظيمية متعلقة بإجراءات المراقبة والمواصفات التقنية لبعض المنتجات والخدمات بلغ عددها :

- 23 مرسوم تنفيذي .

- 31 قرار وزاري مشترك.

- 27 قرار وزاري.

أمام هذه الوضعية، عززت وزارة التجارة نظام مراقبة ومطابقة المنتجات المستوردة من خلال إنشاء سنة 1995، لمفتشيات المراقبة على الحدود على مستوى مراكز العبور البحرية ، البرية ،الجوية تبعتها إصدار المرسوم التنفيذي رقم 96-354 لمؤرخ في 19 أكتوبر 1996 المتعلق بكيفيات مراقبة ومطابقة المنتجات المستوردة على الحدود. و لقد سمح تطبيق هذا المرسوم التنفيذي الذي كان يخص فقط مراقبة المنتجات الغذائية ومواد التجميل والتنظيف البدني المستوردة، بتحسين جودة هذه المنتجات سواء من حيث مظهرها وكيفية عرضها أو نوعية جوهرها. و نشير إلى المراقبة الفنية تتضمن مجموعة كبيرة من الإجراءات التي تنظم التجارة والتي تحدد من قبل جهات متعددة في الدولة مثل الصحة، البيئة، الزراعة، ولهذا يمكن أن تأخذ أشكال متعددة نبينها كما يلي:

1-1-مراقبة المطابقة والنوعية:

جاء المرسوم التنفيذي رقم 05-467 المؤرخ في 10 ديسمبر 2005 المحدد بشروط و كيفيات مراقبة مطابقة المنتجات المستوردة ،تعويض للمرسوم التنفيذي رقم 96-354 المؤرخ في 19 أكتوبر 1996، حيث أدرجت فيه أحكام جديدة تتعلق بما يلي:

- توسيع عمليات مراقبة المطابقة إلى كل المنتجات المستوردة .
- استبدال المراقبة العينية لكل المنتجات المستوردة بعمليات التفتيش وفق برامج هادفة .
- التمييز بين حالات عدم المطابقة المتعلقة بالوسم وتلك المتعلقة بالنوعية الجوهرية للمنتج
- تحديد قائمة المنتجات ، خاصة الغذائية ،التي يمنع ضبط مطابقتها:

وقد أدرجت هذه الأحكام بهدف التأكد من:

- مطابقة المنتج استنادا إلى المواصفات القانونية أو التنظيمية التي تميزه.
- مطابقة المنتج استنادا إلى شروط استعماله ونقله وتخزينه.
- مطابقة المنتج للبيانات المتعلقة بالوسم أو الوثائق المرفقة.
- وجود أي تلف أو تلوث محتمل للمنتج.

الفصل الثاني أثر الحواجز غير التعريفية على تحرير التجارة الخارجية: حالة الجزائر

ومع تحرير التجارة الخارجية، و دخول مختلف المتعاملين مجال الاستيراد منذ مطلع التسعينات عرفت السوق الجزائرية انتشارا للعديد من المنتجات، التي لا تستجيب للمواصفات و المقاييس العالمية المعمول بها سواء من حيث إجراءات الوسم، أو المطابقة النوعية.

هذه الظاهرة جعلت من المصالح المعنية تعزز نظام مراقبة و مطابقة المنتجات وذلك بإنشاء مراكز مراقبة على الحدود مهما كانت طبيعته، ثم تلي ذلك إصدار مرسوم تنفيذي رقم 96-354 المؤرخ في 19 أكتوبر 1996 و المتعلق بكيفيات مراقبة و مطابقة المنتجات، هذا الأخير كان يخص مراقبة المنتجات الغذائية، مواد التجميل و التنظيف البدني فقط.

غير أن ذلك لم يكن كافيا حيث تم استصدار أحكام جديدة، وردت في المرسوم ————— التنفيذى 05-467 المؤرخ في 10 ديسمبر 2005 و التي من خلالها تم توسيع عمليات مراقبة المطابقة إلى كل المنتجات المستوردة و ذلك وفق الشكل المشار إليه.

هذا و بالإضافة إلى الأحكام الواردة في المرسوم التنفيذى 50/482 المؤرخ في 22 ديسمبر 2005 المعدل و المتمم للمرسوم التنفيذى رقم 90/367 المؤرخ في 10 أكتوبر 1990 و المتعلق بشروط وسم السلع الغذائية:

* ضرورة أن يرتبط الوسم مع تسمية المادة لتفادي خلق لبس لدى المستهلك و من بينها مثلا:

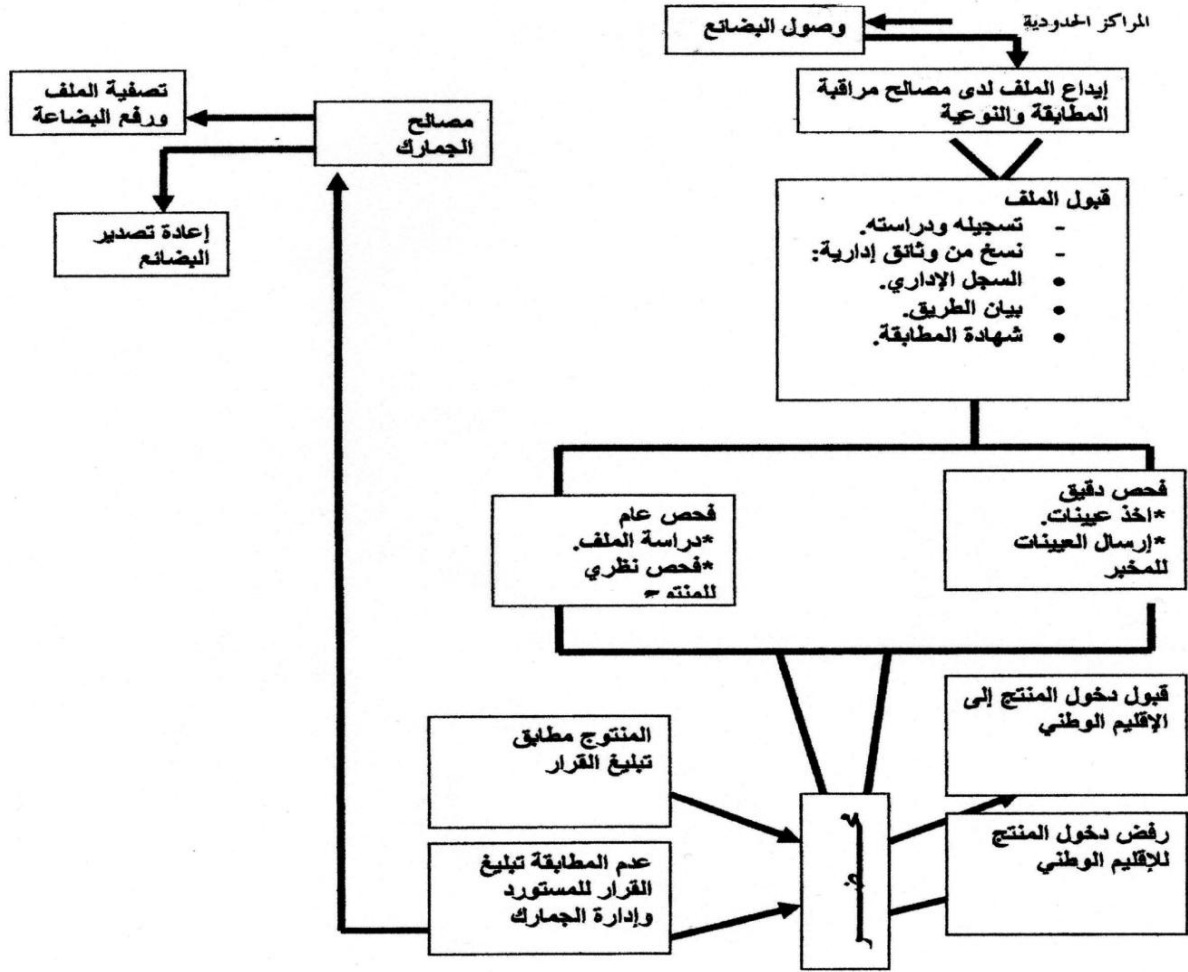
- ضرورة تحديد الصنع و تاريخ الصلاحية.
- ضرورة إظهار شروط تخزين المادة الغذائية.
- البلد الأصلي أو المنشأ.

هذه الترسنة القانونية كانت في نظر الدول المصدرة بمثابة تعقيدات تواجه صادرتها من طرف الدول المستوردة والتي أصبحت تبالغ في المطابقة بالمقاييس المتعلقة بالتغليف، وتوضيحات إضافية على معلقات سلعية ومرتبطة بالوقاية الصحية و حماية المحيط. مما يعني أن المبالغة في فرض هذه الأساليب أصبحت في نظر البعض تكلفة إضافية و حيلة تلجأ إليها الدول من أجل الحد من الاستيراد وبالتالي تدخل في إطار الإجراءات الحمائية التي يرفضها القانون التجاري الدولي كما تصعب مراقبتها من طرف الهيئات الرسمية الدولية.

لذلك كان من الضروري إعادة النظر في مبادئ إعداد و تطبيق قوانين الصحة الحيوانية و النباتية و إعطاء أكثر شفافية تماشيا مع متطلبات انضمام بلادنا للمنظمة العالمية للتجارة و الحرص على أن لا تكون مثل هذه القواعد و المقاييس عقبات أمام التجارة الدولية.

الفصل الثاني أثر الحواجز غير التعريفية على تحرير التجارة الخارجية: حالة الجزائر

والشكل البياني التالي يوضح إجراءات مراقبة المطابقة على مستوى النقاط الحدودية لمكاتب الجمارك:



1-2- وسم السلع الغذائية:

تحدد الشروط الناظمة لوسم السلع الغذائية بناء على أحكام المرسوم التنفيذي رقم 05-484 المؤرخ في

22 ديسمبر 2005 المعدل والمتمم للمرسوم التنفيذي رقم 90-367 المؤرخ في 10 أكتوبر 1990 كما يلي:

- 1- يجب أن تبين تسمية البيع طبيعة المادة بدقة وينبغي أن تكون خاصة غير عامة
- 2- يجب أن يرتبط الوسم مع تسمية المادة أو قرب هذه الأخيرة مباشرة، بالبيان أو البيانات الضرورية لتفادي خلق لبس لدى المستهلك .
- 3- عندما يكون الوعاء مغطى بتعبئة، يجب أن تظهر كل البيانات اللازمة على هذه الأخيرة أو على بطاقة الوعاء التي يجب أن تكون سهلة القراءة في هذه الحالة بوضوح وغير مخفي بالتعبئة.
- 4- تاريخ الصنع أو التوضيب وتاريخ الصلاحية الدنيا أو في حالة المواد الغذائية السريعة التلف مكروبيولوجيا، التاريخ الأقصى للاستهلاك .

5- يجب أن تظهر على الوسم كل الشروط الخاصة بتخزين المادة الغذائية إذا كانت صلاحية التاريخ مرتبطة به.

6- يجب أن يشار إلى طريقة استعمال المادة الغذائية بطريقة تسم باستعمال ملائم لهذه المادة، كما يمكن أن يشار إلى كفاءات الاستعمال لبعض المواد الغذائية.

7- بيان نسبة "حجم الكحول المكتسب" للمشروبات التي تحتوي على أكثر من 1.2% من الكحول حسب الحجم.

8- البلد الأصلي و/أو البلد المنشأ.

لقد تزايدت شكاوى الدول المصدرة من التعقيدات التي تواجهها صادراتها من طرف الدول المستوردة، التي تبالغ في المطالبة بالمقاييس المتعلقة بالتغليف، وتوضيحات إضافية على معلقات سلعية وكذا التعقيدات المرتبطة بالوقاية الصحية وحماية المحيط، وان كانت البيانات أساسية وضرورية بالنسبة للبلد المستورد إلا أن المبالغة فيها يشكل إحدى الأساليب والحيل التي تلجأ إليها الدول من أجل الحد من الاستيراد. ويدخل ضمن ترسانة الإجراءات الحمائية التي يرفضها القانون التجاري الدولي المنفق عليه في اتفاقية الجات وكذا منظمة التجارة العالمية وتصبح مراقبتها من طرف الهيئات الرسمية الدولية.

لهذا لجأت الجزائر إلى إصدار مرسومين يتعلقان بمبادئ أعداد وتطبيق تدابير الصحة و الصحة والنباتية وكذا بشفافية هذه التدابير والعراقيل التقنية للتجارة، وذلك تماشياً مع متطلبات انضمام بلادنا للمنظمة العالمية للتجارة، وضمان أن لا تكون مثل هذه القواعد والمقاييس عقبات لا داعي لها أمام التجارة الدولية.

1-3- القيود الفنية:

خلافاً للإجراءات الجمركية، فإن هناك العديد من الإجراءات والمحددات الأخرى ذات الأهمية عند نقاط الحدود، والمتعلقة بالأمور الصحية والطبية والبيطرية والزراعية والكشف عليها والتأكد من مدى ملاءمتها ووافقها مع المعايير الفنية المسموح بها داخل كل بلد .

لذلك وفي سبيل التوائمة مع مثل هذه المشكلات وتوفير القاعدة القانونية، لجأت مختلف الدول ومن بينها الجزائر إلى وضع تدابير خاصة تتعلق بمراقبة المنتوجات المستوردة التي تمس بصحة الإنسان والحيوان والنبات.

1-4-الإجراءات الإدارية المسبقة:

في بداية تحرير التجارة السلع تستورد من طرف المتعاملين الاقتصاديين بناء على طلبية يقوم بها المستورد دون مراعاة أي شرط كان ، ما عدا التحويل الحر لقيمة الطلبية إلا أن المشرع الجزائري ، ونظرا للخروقات المسجلة وضع أسس جديدة من شأنها:

- الحد من تهريب الأموال حيث تم تسجيل العديد من العمليات التجارية الوهمية، مقابل تهريب فعلي للأموال.
- استيراد سلع غير مطابقة للمواصفات العالمية، مقابل أموال باهظة و مثال ذلك عتاد غير صالح.
- القضاء على المكوث المطول للبضائع على مستوى الموانئ خاصة عندما يتعلق الأمر ببضائع حساسة أو سريعة التلف مثل المواد الكيميائية.

و على هذا الأساس قام المشرع باستصدار قوانين و أحكام جديدة خاصة ما جاء في أحكام قانون المالية التكميلي 2009 و الذي نص صراحة على:

- الاعتماد على القرض المستندي أو التوطين البنكي المسبق لأي عملية استيراد.
 - منع استيراد العتاد المستعمل الموجه للاستهلاك النهائي.
- هذا الإجراء في رأينا منح الفرصة للمصدرين الأجانب لزيادة تكاليف إضافية على المتعاملين الاقتصاديين، خاصة إذا تعلق الأمر بالمواد الأولية و السلع نصف المصنعة.
- كما قامت المديرية العامة للجمارك بإعطاء تعليمات بعدم قبول أي تصريح جمركي على مستوى مصالحها دون استثناء الشروط الإدارية المسبقة المتعلقة بالبضائع المستوردة.

1-5-الاشتراطات البيئية و الأمنية:

تحت غطاء الضرورة الأمنية و البيئية وضعت بعض الأحكام القانونية و الإدارية لأجل إخضاع المتعاملين قبل استيراد سلع ذات طابع خصوصي خاصة تلك التي تمس بالأمن الداخلي للبلاد.

مثل رخص مسبقة لاستيراد أجهزة المراقبة و أجهزة السكانار الجد متطورة التي قد تستغل من طرف مجموعات لأغراض تهدد الأمن الوطني في هذا الصدد تقوم الدول بإجراء تحقيقات مسبقة و هذا ما يؤدي إلى وجود احتكار قلة على السوق لهذا النوع من السلع المستوردة و يؤدي بالتالي الدولة إلى الممارسة الضمنية لسياسات حماية.

2- الإجراءات الجمركية بشتى أنواعها قبل, أثناء و بعد التخليص:

عملية إسقاط الإجراءات الجمركية على مستوى الموانئ و المطارات يدفعنا إلى استخلاص بعض العراقيل التي تؤدي إلى المكوث المطول للسلع على مستوى المخازن المخصصة لاستقبال السلع المستوردة قبل جمركتها، و الإذن برفعها بعد تحصيل الحقوق و الرسوم الجمركية المستوجبة, حيث أن الإجراءات الخاصة لمعالجة التصاريح الجمركية تبقى جد ثقيلة و غير مكيفة مع الشروط العصرية المتعامل بها عالميا.

و يقصد بالإجراءات الجمركية أو التخليص الجمركي كافة الخطوات والعمليات التي تتم بشأن استثناء كافة متطلبات السلطات الجمركية والجهات الرقابية الأخرى ، لإمكان الحصول على موافقتها بشأن الحصول على القرار النهائي بالإفراج عن الشحنات الواردة وخروجها من الدائرة الجمركية أو المنفذ الجمركي. وقد عرفتها المادة 05 من المنشور 67 الصادر عن المديرية العامة للجمارك بتاريخ 19 / 9 / 1999 المتعلق بالإجراءات الجمركية بأنها تلك الالتزامات التي يتحملها المستورد أو المصدر للبضائع قبل إن توضع تحت تصرفه وضمن نظام جمركي مسموح به. وتمر عملية التخليص الجمركي في الجزائر بسلسلة من الإجراءات التي يمكن أن نبينها على الشكل التالي :

2-1- الإجراءات الأولية للجمركة:

الإجراءات الأولية للجمركة هي تلك التزامات التي يتحملها كل ناقل أو مستورد للبضائع عند الاستيراد أو التصدير منذ دخول البضاعة الإقليم الجمركي وذلك قصد توجيهها إلى مصالح الجمارك وإخضاعها للجمركة والمراقبة ، وتتمثل هذه الإجراءات في عملية إخضاع البضائع وتقديمها لمصالح الجمارك ووضعها تحت تصرفهم وتقديم كل الوثائق والمعلومات التي تسمح بالتعرف على البضاعة مع تحديد نظام جمركي مسموح به قانونيا.

2-2- التصريح الجمركي المفصل:

تتخصر الإجراءات الجمركية الفعلية في المرحلة الوثائقية من التصريح المفصل بالبضاعة المستوردة أو الموجهة للتصدير ، حيث تشكل هذه المرحلة لب العمل الجمركي ولذلك أولت إدارة الجمارك أهمية بالغة لوثيقة التصريح المفصل من حيث توضيح أهم المفاهيم المتعلقة بها وشروط تحريرها وإعدادها وكذا شروط إيداعها. ويعرف التصريح المفصل على انه الوثيقة المحررة وفقا للأشكال المنصوص عليها قانونا والتي يبين

الفصل الثاني أثر الحواجز غير التعريفية على تحرير التجارة الخارجية: حالة الجزائر

المصرح بواسطتها النظام الجمركي الواجب تحريره للبضاعة ويقدم العناصر المطلوبة لتطبيق الحقوق والرسوم ومقتضيات المراقبة.

وقد نصت المادة 82 من قانون الجمارك على أن يحر التصريح المفصل ويوقع من طرف المصرح، وان البضائع المستوردة أو المصدرة لا يمكن التصريح بها بصفة مفصلة الأمن من طرف ملاكها أو الأشخاص الطبيعيين أو المعنويين المعتمدين كوكلاء لدى الجمارك وفي بعض الحالات من طرف ناقل البضاعة، حيث يتم إيداعه في اجل أقصاه (21) يوما كاملا، وذلك ابتداء من تاريخ تسجيل الوثيقة التي لخص بموجبها تفرغ البضائع وتقلها. هذا وأثناء إيداع التصريح المفصل يرفق ببعض الوثائق الأخرى بغرض الإثبات ونذكر منها على سبيل المثال:

- الفواتير أهمها الفاتورة التجارية والفاتورة الفنصلية.
- كل سند أو وثيقة نص عليها التنظيم وتتعلق بالمحظورات والمراقبة على التجارة الخارجية والصرف ونذكر مثلا: رخصة الاستيراد، رخصة دخول المنتج، وتراخيص إدارية خاصة ببضائع مثل الأدوية... الخ.
- كل وثيقة تطلبه إدارة الجمارك لتطبيق القوانين والأنظمة الجمركية من بينها شهادة المنشأ، بيان الشحن، سجل التجاري.
- كل وثيقة ضرورية لتطبيق القوانين والأنظمة الخاصة مثل شهادة الصحة النباتية، الشهادة الصحية، شهادة المراقبة والتفتيش.
- بالإضافة إلى وثيقة التامين، الشهادة التفصيلية، وصلات التسليم... الخ.

2-3- الرقابة الجمركية على التصريح المفصل :

بعد إيداع التصريح المفصل تقوم مصالح الجمارك بالمراقبة الشكلية عليه، وذلك لتأكد من قانونيته من حيث الشكل وان كل الوثائق الضرورية ملحقة ب هوانها تامة وقانونية، ومعرفة مدى تطابق هذه الوثائق مع البيانات التي يحتويها التسريح والتحقيق من شرعية التوقيعات. وحسب المادة 92 من قانون الجمارك فان أعوان الجمارك يمكنهم تفتيش كل البضاعة المصرح بها أو بعضها إذا بدا لهم ذلك ضروريا للتأكد من صحة المعلومات الواردة في التصريح لهذه البضائع.

2-4- تصفية الحقوق والرسوم:

تتمثل عملية تصفية الحقوق والرسوم المستحقة، بحساب قيمتها على أساس التعريف الجمركية والقيمة على الخدمات وتحدد حسب نتائج الفحص وعند الاقتضاء حسب نتائج الطعن الذي قدمه المصرح حيث يتوجه هذا

الفصل الثاني أثر الحواجز غير التعريفية على تحرير التجارة الخارجية: حالة الجزائر

الأخير إلى القابضة لدفع وتبرئة ذمته المالية اتجاه الجمارك، ويمكن التمييز بين عدة طرق لدفع الحقوق والرسوم:

- **الدفع نقدا:** ويخص البالغ الضئيلة التي لأتزيد قيمتها عن 5000 دج .
- **الإيداع:** ويكون عن طريق شيك مضمون يحمل تأكيد من البنك بوجود لرصيد المناسب وهذا في حالة المبالغ التي تزيد عن 5000 دج.
- **الضمان:** ويكون بتقديم سندات مضمونة بكفالة أو بضمان نقدي من طرف البنك الذي يلزم بدفع مبلغ الحقوق والرسوم إذا لم يتمكن المصرح الوفاء بها عند حلول الأجل المحدد.

2-5- رفع البضائع:

إن البضائع هي الضمان الحقيقي للحقوق والرسوم الجمركية لدى إدارة الجمارك ولذلك فإن المادة 109 من قانون الجمارك تنص على انه لا يجوز أن تسلم إدارة الجمارك رخصة رفع البضائع إلا بعد أن يتم دفع الحقوق والرسوم المستحقة مسبقا أو إيداعها أو ضمانها .
بعد حصول المصرح على رخصة رفع البضائع فإن المصرح مجبر على رفع البضائع من المخازن ومساحات الإيداع المؤقت لأجل أقصاه 15 يوما من تاريخ استلام "سند الرفع" وهذا وفقا لأحكام المادة 109 من قانون الجمارك.

2-6- المشكلات الناجمة عن الممارسات الجمركية:

تعد الإجراءات الجمركية واحدة من الأدوات الجديدة لقضايا حرية التجارة ، فإذا اتسمت هذه الإجراءات بالبساطة والنمطية وسرعة الانجاز انعكس ذلك في صورة مكاسب للتجارة وزيادة كفاءتها ، وخفض تكلفة الاستيراد ، بما يعود بالنفع على كافة الأطراف. أما إذا كانت هذه الوظيفة تتسم بالتعقيد وتعدد حلقات الرقابة ، وطول الدورة و المستندية، وفي نفس الوقت تعاني من تدهور مستويات الأداء وغياب النزاهة الجمركية، وانعدام الثقة بين التجار وموظفي الجمارك فسوف تصبح بلا شك عقبة أمام التجارة الخارجية. والواقع إن الإجراءات الجمركية في الجزائر لا تزال غير معنية بالتطور الحاصل، وكذلك غير منسجمة مع متطلبات لمعالجة البضائع، و ذلك من خلال:

أولا-تنسيق اقل في إجراءات معالجة البضائع: لا يوجد هناك نظام منسق وكلي لمعالجة البضائع، حيث نجد أن كل متدخل في التجارة الخارجية، طور نظام لتسيير الوثائق الخاصة به، وهذا دون الأخذ بعين الاعتبار المتدخلين الآخرين الذين يشتركون في مبادلة المعلومات، فالجمارك طورت في السنوات الأخيرة نظام إنتاج،

الفصل الثاني أثر الحواجز غير التعريفية على تحرير التجارة الخارجية: حالة الجزائر

حيث نجد أن أمناء السفن لديهم اتصال بهذا النظام وذلك عن طريق إيداع بيان الحمولة في ظرف 24 ساعة من وصول السفينة، لدى مصالح الجمارك.

نجد كذلك أن مؤسسة ميناء هران طبقت نظام جديد لتسيير الميناء والذي يقوم بالمعالجة الآلية لبيانات الحمولة، وكذلك تسيير المخازن والحاويات، فعدم التنسيق أدى إلى بروز نتائج وخيمة سواء كان ذلك على المرفقين أو المسيرين لمخازن أو مساحات الإيداع المؤقت، حيث مطلوب منهم إن يحرر نفس المعطيات وإصدار نفس الوثائق، وعليهم أن ينتقلوا إلى أماكن مختلفة من أجل القيام ببعض الإجراءات، ما يؤدي كذلك إلى احتساب اتاوي وضرائب إضافية، وفي هذا الإطار نجد أن عدد النسخ (الأوراق) الخاصة ببيان الحمولة ضخم جدا.

إجراءات جمركية ثقيلة وغير ملائمة: هناك تفاوت واضح في مجال الإجراءات الجمركية، وفقا لنوع النظام الجمركي الذي تخضع له الشحنة محل عملية التخليص، ومن أهم المشاكل الغالبة في تعقد وتخلف الإجراءات الجمركية نجد الأتي:

أ-عدم وجود دليل واضح للإجراءات، وعدم الاهتمام باطلاع التجار ووكلائهم على التعديلات التي تطرأ عليه أن وجد، فهذا السبب الرئيسي لمشكلة عدم شفافية الإجراءات والفوائد والتكاليف، وعدم وضوحها لمعظم التجار ووكلائهم ووسطاء النقل حتى الذين يتعاملون دوريا مع مؤسسات الجمارك والموائى والسلطات الرقابية، فغالبية الإجراءات والفوائد والرسوم والقيود تتغير من وقت إلى آخر بتعليمات وقرارات وقوانين من غير الاهتمام بإحاطة المتعاملين علما بمحتوى هذه التغييرات، بل يفاجئون بها عند التعامل مع الموظفين، وبالتالي يقعون في كثير من الأخطاء في استقاء المستندات والرسوم المطلوبة، وهذا يسبب هدر الوقت والمال، كما يؤدي عدم الشفافية إلى لجوء الوكلاء إلى الموظفين لاستيضاح الأخطاء أو التغاضي عنها وتجاوزها، وبالتالي الدخول في معاملات غير قانونية.

ب-عدم وجود ربط بين جميع الأطراف التي تضطلع بدور في الإجراءات، يتيح تبادل المعلومات مباشرة وبدقة وبسهولة بينها، فمن الممكن أن يكون لكل طرف (من وزارة، غرفة تجارة، ميناء، وجمرك، وكيل ملاحى...الخ) نظام داخلي يعمل بكفاءة و يتيح إنهاء الإجراءات في غضون دقائق، إلا إن عدم ارتباط تلك الأطراف في نظام متكامل يسمح بتبادل المعلومات بينها إلكترونيا، يؤدي إلى تعقيد الإجراءات، وهدر الوقت وارتفاع التكلفة.

3-كثرة الخطوات وتعدد التوقيعات والتأشيرات، وذلك بسبب تعدد التدقيقات والمراجعات التي لها المستند أو البيان أكثر من مرة، فهذه الخطوات والتوقيعات ليس لها هدف منطقي وواضح، ومن شأنها تعطيل الإجراءات وإفساح المجال إمام الممارسات غير القانونية، و بالتالي زيادة التكاليف غير الرسمية.

الفصل الثاني أثر الحواجز غير التعريفية على تحرير التجارة الخارجية: حالة الجزائر

ج- تعدد السلطات الحكومية التي لها علاقة بعملية نقل البضائع عبر المنفذ الجمركي وانفصال سياستها وبحيث تعمل كل جهة على وضع القوانين واللوائح والإجراءات التي تحقق أهدافها من غير النظر إلى أهداف الجهات الأخرى، بل وقد تتعارض معها ولإتراعي بذلك كفاءة النقل والتجارة عموما.

د- النظام الجمركي الآلي ناقص، والذي يتميز بالمحدودية سواء في مجال تطبيقه الضيق (جمركة الاستيراد، والعرض للاستهلاك) وكذا مجاله الجغرافي المحدود (ميناء ومطار الجزائر العاصمة فقط).

هـ- النقص في الكوادر البشرية العادية الكفاءة، الذي يؤدي إلى تعدد الأخطاء وبطء الإجراءات، فبعض العاملين ينتظرون إلى تلك الوظائف باعتبارها فرصة لتحقيق فوائد سريعة.

و- ضعف البنية التحتية للموانئ، وذلك من خلال المخازن ومستودعات التبريد غير كافية، وكذا النقص في أجهزة التنضيد.

2- طول الفترة الزمنية:

أوضحت الدراسة التي قام بها البنك الدولي حول تقويم الإصلاح التجاري في بعض بلدان العالم، لعام

2005، إن الوقت الذي تستغرقه عمليات الاستيراد والتصدير في الجزائر هو وقت طويل بجميع المقاييس

(حوالي 51 يوما للاستيراد و 29 يوما للتصدير) وبالأخص إذا ما قورن ببعض الدول العربية (حوالي 27 يوما

للاستيراد في عمان و 22 يوما للتصدير في لبنان)، مما يمثل إهدارا للوقت ومزيذا من التكلفة المالية التي

يتحملها التاجر كأرضية ورسوم إضافية وهذا الوضع يؤدي أيضا إلى مزيدا من انخفاض القدرة التنافسية

للمنتجات الوطنية واحتمال تلف بعض البضائع شديدة الحساسية لعنصر الوقت. ويوضح الجدول التالي معدل

ومؤشر الوقت اللازم لعمليات التصدير والاستيراد في الجزائر مقارنة مع البلدان العربية.

الجدول رقم (17): معدل ومؤشر الوقت اللازم لعمليات التصدير والاستيراد في الجزائر مقارنة مع البلدان العربية.

البلد/المنطقة	معدل الوقت اللازم للتصدير (باليوم)	مؤشر وقت التصدي (0-100)	معدل الوقت اللازم للاستيراد (باليوم)	مؤشر وقت الاستيراد (0-100)
الجزائر	29	52	51	27
مصر	27	55	29	62
الأردن	28	54	63	47
الكويت	30	50	39	44
لبنان	22	67	34	54
المغرب	31	47	33	55
عمان	23	64	27	65
السعودية	36	32	44	33

الفصل الثاني أثر الحواجز غير التعريفية على تحرير التجارة الخارجية: حالة الجزائر

13	63	14	49	سوريا
55	33	58	25	تونس
59	31	43	33	اليمن
46	38.6	46	13.5	الشرق الأوسط وشمال إفريقيا

المصدر: البنك العالمي، كيف تقوم بالأعمال، 2006

3- الآجال المتعلقة بفحص البضائع :

حيث لوحظ تدخل العديد من المعالج الجمركية لمراقبة حاويات واحدة مثلا، و عدم الاكتفاء بشهادة المطابقة الممنوحة من طرف مفتش الفحص. هذا الأخير له كل الصلاحيات التي تسمح له بقبول التصاريح الجمركية المودعة لديه دون اللجوء إلى الفحص المادي للبضاعة إلا أن ما يلاحظ في الواقع هو لجوء هذا المفتش إلى الفحص المادي لجميع البضائع المستوردة دون تدوين أي تصاريح جمركية خاطئة إلا ما تعلق بالقيمة لدى الجمارك المصرح بها، و الإحصائيات تشهد على وجود نقص كبير في تكوين مفتشي الفحص.

و مما سبق ذكره فان التكاليف ترتفع بمجرد فتح الحاوية و غلقها عدة مرات على مستوى الموانئ من

طرف العديد من المتدخلين من المصالح الجمركية تحت غطاء مكافحة الغش

و للتخفيف من حدة هذه الاجراءات التي تزيد من التكلفة عمدت إدارة الجمارك إلى بعض التسهيلات التي تصب في فائدة المتعاملين الاقتصاديين. فإلى جانب التسهيلات الموجودة في عملية الجمركة و الخاصة بفحص البضائع و بدفع الحقوق و الرسوم ، نجد هناك بعض التسهيلات الاخرى و المتمثلة في:

❖ **تقنية تسيير المخاطر** : و هي تقنية مطبقة على كل الممارسات الجمركية تهدف إلى تطوير الرقابة، في

إطار ضمان مستوى عال من خلال:

*تسهيل المبادلات التجارية

*تسهيل عمليات التجارة الخارجية

و هذا ما نصت عليه اتفاقية كيوتو بوضع معايير خاصة بالمراقبة الجمركية من خلال اللجوء إلى تسيير

المخاطر كوسيلة لعقلانه هذه المراقبة و تسهيل عمليات التجارة الخارجية. كما نصت المادة 92 من قانون

الجمارك على الطابع الاختياري لفحص البضائع . كما أن اختبار العمليات التي تخضع لعملية المراقبة يركز

على تحليل المخاطر حيث تظهر مجموعة من المعايير ترتكز على:

• مقياس الخطر.

- الجباية (السلع مرتفعة الرسم).
- درجة الحساسية للغش.
- مصدر السلعة.
- منشأ البضاعة.

ومن هنا نجد أن المنظمة العالمية للجمارك قامت بتطوير الوسائل الخاصة بإجراء تحليل المخاطر عن طريق:

- اتفاقية نيروبي و عقد الشراكة الثنائي في مجال تبادل المعلومات ، يعد عنصر هام في تحليل المخاطر و مكافحة الجريمة المنظمة.
- خلق دليل مفصل حول تسيير المخاطر يساعد بصفة خاصة الإدارات التي بدأت حديثا في استعمالها.
- و في الجزائر فقد تم تجريب نظام تسيير المخاطر على مستوى ميناء الجزائر بتاريخ 18 سبتمبر 2004 ليعمم فيما بعد على مستوى مختلف المساحات الجمركية في جانفي 2005 بهدف:
- الرفع السريع للبضائع و تقليص الوقت و التكاليف المتعلقة بمكوث البضائع على مستوى الموانئ و المطارات.
- الاستعمال الأمثل للموارد التابعة لإدارة الجمارك.
- فعالية المراقبة الجمركية.
- تقليص تدخل أعوان و موظفي الجمارك.

اما معيار الانتقاء فقد شمل عدة ميادين منها البضائع الخاضعة لرسم مرتفع ، درجة الحساسية للغش، منشأ البضائع و مصدرها ، النظام الجمركي ، هذه المعايير ترتب حسب أهميتها لتحديد الدرجة الحقيقية للمخاطر، لينتهي هذا الانتقاء إلى إنشاء مسار اخضر، و مسار برتقالي تكون فيه مراقبة وثائقية مفصلة، و أخيرا مسار احمر أين يتم مراقبة الوثائق و البضائع معا.

- ❖ **إجراءات المسار الأخضر:** وهي إجراءات خاصة بالمتعاملين الاقتصاديين الذين يوفرون ،ضمانا كافيا يكون محل ثقة، و كبداية للتجربة فان إدارة الجمارك اعتمدت في إطار المسار الأخضر على النشاط الاقتصادي المعبر عنه بثلاثة أصناف من المتعاملين و هم:
- المنتجون الذين يقومون بعمليات استيراد و تصدير مباشر.

- المستثمرون.

- المصدرون.

و حتى يستفيد هؤلاء المتعاملون الاقتصاديون من إجراء المسار الأخضر تفرض عليهم بعض الشروط وذلك في إطار ضمان حقوق و فوائد للخرينة العمومية، ومن هذه الشروط:

• امتلاك المتعامل لاعتماد الرفع كما جاء في المادة 109 مكرر من قانون الجمارك.

• مسك محاسبة شفافة ، دقيقة و دورية لتسهيل مختلف أنواع الرقابة.

• التمتع بسيرة جبائية حسنة و هذا مرتبط بتاريخ المتعامل مع الجمارك أو أي إدارة مالية أخرى للتأكد من وجود عامل الثقة .

و تجدر الإشارة إلى أن المؤسسات التي يتم قبولها ضمن إجراء المسار الأخضر، تدرج مباشرة في إطار النظام الإعلامي للجمارك على مستوى المركز الوطني للإعلام الآلي ، فمجرد وضع التصريح من طرف المصرح في هذا النظام فان هذا الأخير يوجهه مباشرة إلى المسار الأخضر، و هذا بالاعتماد على مجموعة من المعايير منها:

• المؤسسة المصدرة أو المستوردة.

• طبيعة ، و قائمة المواضيع التعريفية المقبولة في إطار المسار الأخضر.

• خضوع البضائع إلى ترخيص خاص.

و بتوفر هذه الشروط، يتم إصدار رخصة رفع البضائع و لا مجال لتدخل المفتش الرئيسي لمراقبة العمليات التجارية.

2-2-العراقيل على المستوى نظام الإعلام الآلي للتسيير الآلي للجمارك:

إن نظام الإعلام الآلي للجمارك يعاني من عدة مشاكل منها انحصاره الجغرافي و كذا التعطلات و الانقطاع و أيضا مجموعة أخرى من المشاكل.

أ-**انحصار الجغرافي لنظام الإعلام الآلي للجمارك** : إن نظام الإعلام الآلي الخاص بإدارة الجمارك يعاني من عدة مشاكل و هي:

• انحصاره الجغرافي إذ من الأحسن توسيعه و هذا مرابط بكل المصالح الجمركية لأنه لا يشمل سوى 25 محطة (1).

• يجب ربط المؤسسات و الهياكل التي تهتم بنك المعطيات لنظام الإعلام الآلي للجمارك (إن إدارة الضرائب هي الوحيدة المرتبطة) وهذا لحاجات المراقبة الجمركية.

- إن اللقاء مع أجهزة المراقبة للدولة (المجلس المحاسبة المفتشة العامة المالية) سمح بالتوعية حول الإمكانيات المتاحة من طرف النظام لمراقبة أكثر فعالية للمعاملات التجارية الخارجية. كذلك تعميم الجمركة في محلات المتعاملين الاقتصاديين المهمين.
- انجاز مجمع لنقل المعلومات الخاصة بالجمارك بطريقة سرية و صحيحة.
- تحسين قاعدة المعلومات لهذا النظام.
- تطبيق مبدأ التصريح الالكتروني.

كما أن هناك مشاكل أخرى للنظام الإعلام الآلي:

- **مشاكل متعلقة بالجانب التنظيمي:** و هو ما نقصد به تنظيم المصالح المشرفة على متابعة تسيير الـ SIGAD أو تنظيم المركز الوطني للإعلام الآلي و الإحصائيات إذ يعد هذا الأخير الوسيلة المثلى لترقية السياسة الإعلامية للجمارك و أي نقص في يشوبه يمكن أن يؤثر سلبا على حسن الأداء الذي يقوم به و الملاحظ إن التقييم الحالي للمركز لا يستجيب للحاجيات التي تسجلها الإدارة في المجال الإعلامي إذ هناك نقص في اهتمام التنظيم الحالي بالصيانة الإعلامية و كذلك بأرشفة المعطيات المعلومات تحليلها و نشرها و كذا بأمن النظام الإعلامي للتسيير الآلي. كما نلاحظ غياب أي بنية إضافية على مستوى المصالح الخارجية تتكفل بالإعلام الآلي عموما و بالنظام الآلي لتسيير الآلي خصوصا و هو ما يظهر عدة نقائص على مستوى الجهوري خاصة في الصيانة و في التسهيل للدخول للشبكة.
- **مشاكل مالية:** إن نجاح أي مشروع متعلق جزء منه بالجانب المادي أو الغلاف المالي إقامة شبكة اتصال على المستوى الوطني يتطلب إمكانيات مالية و مادية معتبرة فضلا عن الدراسات و الجهد.
- **مشاكل متعلقة بالعنصر البشري:** من ابرز المشاكل هو عدم ثبات التشكيلية البشرية المكونة لها و المتخصصة في المجال الإعلامي و التقني و يرجع ذلك إلى إغفال دور المحفزات المالية و المعنوية والتي تدفع بالعمل قدما من جهة و استقطاب هؤلاء العمال في القطاع الاقتصادي من جهة أخرى و يعاني العنصر البشري من نقص التكوين في المجال الإعلامي و التقني و أيضا غياب سياسة مدروسة تعنتي بهذا الجانب.
- **مشاكل تقنية:** إن مستوى فعالية النظام و أدائه مرتبطان ارتباطا وثيقا بدرجة تقنيته و مدى مواكبته للتطورات التي يشهدها العالم في هذا المجال و قد اظهر الميدان مجموعة من النقائص

ذات الطابع التقني منها ماله صلة بإدارة الجمارك ومنها ما هو خارج عن إطارها من بين أهم الاختلالات هو حدوث التعطلات و التوقفات أثناء المعالجة و إجراء العمليات و إن كانت كل الدول في العالم يمكن لها إن تعاني من مشكل مثل هذا لكن الغير منطقي هو صعوبة إجراء تشخيص سريع و دقيق لهذه المتعطلات بسبب تعدد أنواع أجهزة التزويد بالمعطيات و معدات الاتصال هندسة الشبكة وكذا حالة الروابط (liaisons) فضلا عن نقص الكفاءات المهنية في ميدان الشبكات و الاتصال.

3- العوامل الإدارية و الإجراءات المؤسساتية:

تنقسم هذه العوامل الإدارية و الإجراءات المؤسساتية إلى العديد من العراقيل و الصعوبات:

3-1- القيود الإدارية:

رغم التسهيلات التي قدمتها إدارة الجمارك أثناء عبور السلع المستوردة ، إلا أن هناك جملة من القيود تلجا إليها الإدارة أثناء عملية الاستيراد ، و التي لا تتعلق بالعناصر المذكورة سابقا منها عمليات استيراد خاضعة لرخصة مسبقة من وزارة البريد و المواصلات مثل الهواتف النقالة ، مواد البناء (رخص الحديد الموجهة للبناء).

3-2- قواعد المنشأ:

1- تعريف المنشأ حسب القانون الجمركي الجزائري : كما عرفته المادة 14 من قانون الجمارك هو البلد الذي استخرجت من باطن أرضه هذه السلع أو جنيت أو صنعت فيه.

إن هذا التعريف قد حصر قائمة البضائع التي تأخذ صفة المنشأ و هي:

- اما استخرجت من باطن ارض ذلك البلد مثل الثروات الطاقوية و المعدنية من بترول و فحم.
- و اما أنتجت من خيرات البلد مثل الخضر، الفواكه، الأخشاب، الحيوانات.
- و اما صنعت في ذلك البلد و يدخل ضمن ذلك كل السلع التي كانت نتيجة عملية تحويل أو تركيب، أو تصنيع تمت داخل ذلك البلد، إلا انه في هذه الحالة يطرح إشكال في تحديد قواعد المنشأ لسلعة ما في حالة استعمال مواد أجنبية في صناعتها.

ب- التمييز بين المصدر و المنشأ : لقد بينت المادة 15 من قانون الجمارك أن بلد المصدر هو ذلك البلد

الذي ترسل منه السلعة بصفة مباشرة، إلى الإقليم الجمركي، و بالتالي فان بلد المصدر هو آخر بلد نقلت منه السلعة مباشرة نحو بلد الاستيراد، سواء كانت تلك الدولة منشأ لتلك السلعة أو لا.

الفصل الثاني أثر الحواجز غير التعريفية على تحرير التجارة الخارجية: حالة الجزائر

و تكمن أهمية المصدر في مجال تطبيق إجراءات الرقابة الصحة الحيوانية و النبات و كما له أهمية كذلك في حالة بعض الأنظمة الخاصة التي تشترط لقبول سلعة معينة أن تكون قادمة مباشرة من بلد المنشأ.

ج- قواعد تحديد المنشأ: بالنسبة للجزائر لا توجد قواعد عامة لتحديد المنشأ بسبب غياب النصوص في هذا المجال، إلا أن الملحق الخاص بالمنشأ و الذي ورد في اتفاقية كيوتو حول تنسيق الأنظمة الجمركية حدد معايير معينة لإعطاء صفة المنشأ لسلعة معينة و هي:

- السلع المنتجة كلياً لبلد ما تعتبر منشأ فيه، و يتعلق الأمر أساساً بالمنتجات الطبيعية، و السلع المصنوعة باستعمال تلك المنتجات لوحدها.
- التغليف أو التعبئة في زجاجات أو صناديق، لصق البيانات أو العلامات و غيرها من عمليات التغليف البسيطة.
- الترقيم أو وضع علامات مميزة سواء على المنتجات أو على عبواتها.
- الخلط و التجميع المحدود للمكونات و الأجزاء المستوردة للحصول على منتج كامل.

د- إثبات المنشأ:

إن مراقبة المنشأ تهدف إلى التطبيق الصحيح للتعريف و كذا للسياسة التجارية للدول، و عادة ما تكون الوثائق المرفقة وسيلة لإثبات المنشأ، و التي في بعض الأحيان تكون ضرورية لإتمام عملية الاستيراد خاصة إذا تعلق الأمر بالتعريفات التفضيلية. و تكمن أهمية إثبات المنشأ في:

- المنشأ عنصر ضروري لفرض الضريبة الجمركية، خاصة مع وجود تعريفات تفضيلية أو تمييز في فرضها تبعاً للمنشأ، فقد نجد أن سلعة واحدة تخضع لعدة معدلات لكونها ذات منشأ من هذه الدولة أو تلك.
- إعداد إحصائيات حول التجارة الخارجية طبقاً لمحددات جغرافية.
- المراقبة الجيدة للتجارة الخارجية مما يسمح في التحكم في السياسة التجارية.
- التأكد من عدم دخول سلعة محظورة نظراً لمنشئها كسلع الدول الإسرائيلية مثلاً، وكذلك الحظر المؤقت بسبب المنشأ دائماً، كبعض السلع التي تأتي من بلدان تفشى فيها أوبئة و أمراض مثل اللحوم البريطانية بسبب انتشار مرض جنون البقر.
- التصريح ببلد المنشأ لبلد ما ضروري في حالة ما إذا تطلب دخول السلع القادمة منه، فحوصات خاصة بسبب ظروف ذلك البلد، و مثال ذلك الحديد المستورد من أوكرانيا، منذ حادثة مفاعل

الفصل الثاني أثر الحواجز غير التعريفية على تحرير التجارة الخارجية: حالة الجزائر

تشرنوبلي إلى يومنا هذا يستلزم قبل دخوله إلى الإقليم الوطني، تقديم شهادة فحص من مخبرات معتمدة تثبت بأنه خالي من الإشعاعات النووية.

كما أن تحديد منشأ الدول يساعد في اتخاذ الإجراءات المناسبة في إطار المعاملة بالمثل كحالة فرض قيود إضافة على دخول سلعة معينة إلى بلد ما. ومثال ذلك ردة فعل الولايات المتحدة الأمريكية سنة 1998 على دول الاتحاد الأوروبي بعد رفض هذه الأخيرة دخول الموز و اللحوم المعالجة جينيا القدمين من أمريكا، فكان رد الأخيرة هو فرض ضرائب إضافية معتبرة على السلع الأوروبية.

و في إطار المبادلات التفضيلية تكون الوثائق المثبتة للمنشأ دائما إجبارية، و بما أن هناك غياب قواعد عالمية للمنشأ، فإن إصدار وثيقة مطابق بقواعد المنشأ لبلد التصدير، لا يمكن أن تكون مقبولة بالضرورة من طرف مصالح الجمارك لدولة الاستيراد، إذ يجب أن يكون هناك اتفاق بين إدارة الطرفين حول شروط محددة لقبول الوثائق المثبتة للمنشأ، و على العموم فإن الوثائق المثبتة للمنشأ يجب أن تتوفر على الشروط التالية:

- أن تكون منجزة من طرف جهة يكون مخول لها الاختصاص بذلك.
- أن تتضمن المعلومات الضرورية للسلعة كنوع السلعة، الوزن... الخ.

إن هذه الوثائق التي تثبت شهادة المنشأ تصدر عادة من طرف الغرف التجارية ، و أحيانا تتدخل

إدارات الجمارك اما بإصدار أو تأشيرة، حسب الحالة، كما انه يمكن إصدارها من قبل الممثلين الدبلوماسيين في بعض الحالات.

و بالنسبة للجزائر فإن المادة 15 من قانون الجمارك و التي جاءت بها المادة 92 من المرسوم التشريعي رقم 01/93 المتضمن قانون المالية لسنة 1993 تنص على أن إدارة الجمارك لها الاختصاص في إعداد و تأشيرة شهادة المنشأ الجزائري للسلع المصدرة بناء على طلب من المصدرين، على أن تحدد شروط و أشكال ذلك بمقرر من المدير العام للجمارك و هو ما حصل بموجب المقرر رقم 87 المؤرخ في 1993/04/20 و يميز هذا المقرر بين عدة أنواع من الشهادات:

- شهادة المنشأ المحددة عن طريق اتفاقيات تجارية و تعريفية ثنائية : ومن ذلك الشهادة المستعملة بين الجزائر و المغرب و التي تعدها إدارة الجمارك بناء على التصريح المفصل للمصدر، وهي ليست إجبارية وتستعمل أيضا في المبادلات الجزائرية التونسية وهنا تقم الجمارك بتأشيرها فقط بعد أن يقدمها لهل المصدر.

الفصل الثاني أثر الحواجز غير التعريفية على تحرير التجارة الخارجية: حالة الجزائر

▪ **شهادة التنقل اور 1 (EUR):** وهي وثيقة الإثبات لمنشأ السلع المستفيدة من الاتفاقيات بين الاتحاد الأوروبي من جهة، والدول المتوسطة من جهة أخرى، و تقوم مصالح الجمارك هنا بتأشيرها.

غير انه يجب الإشارة إلى أن هناك العديد من المتعاملين الاقتصاديين يلجئون للاستفادة من بعض

الامتيازات الجبائية من خلال استيراد بعض البضائع من دول الاتحاد الأوروبي، أو المغرب العربي للاستفادة من الامتيازات التفضيلية التي أقرتها هذه الاتفاقيات التجارية الثنائية، و المتعددة الأطراف على غرار الاتفاقية الثنائية بين الجزائر و الأردن.

لكن الواقع يثبت وجود العديد من التجاوزات، حيث يعتمد بعض المتعاملين إلى استعمال التزوير في

شهادات المنشأ للاستفادة من الامتيازات التفضيلية الممنوحة في إطار الاتفاقيات المذكورة سابق. وفي إطار انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية ، فانه عملا بمبدأ NPF (الدولة الأكثر تفضيلا) فانه على الدولة مراجعة هذه الاتفاقيات لتفادي أية محاولة لاستخدام ه ذه القاعدة كإجراء حمائي من شأنه عرقلة التدفقات السلعية.

3-3 القيمة لدى الجمارك و إشكالية تطبيق المادة 16 من قانون الجمارك:

إن القيمة لدى الجمارك هي القيمة التي تأخذ بعين الاعتبار لتطبيق التعريف الجمركية، و بين اللجوء إلى تقسيم الشحنات الواردة و الصادرة لأغراض فرض التعريف الجمركية.

و تحتل قضية تحديد القيمة للأغراض الجمركية أهمية كبيرة بالنسبة للمنظمة العالمية للتجارة ، حيث

نصت المادة السابعة من اتفاقية الجات على المبادئ العامة لأي نظام دولي، و قد اشترطت ضرورة أن تكون القيمة للأغراض الجمركية في حالة السلع الصناعية المستوردة قائمة على القيمة الحقيقية أو الفعلية لها و التي تستحق عليها الرسوم الجمركية.

اما في ظل اتفاقية بروكسل و التي انضمت إليها الجزائر رسميا في فيفري 1976 قد نصت على

تحديد القيمة للأغراض الجمركية يكون باستخدام سعر السوق العادي، أي السعر المعتبر لهذه البضاعة عندما تصبح الضرائب والرسوم الجمركية واجبة ، إذا عرضت للبيع في سوق منافسة حرة بين بائع ومشتري مستقل أحدهما عن الآخر.

ويمكن أن تحدد القيمة للأغراض الجمركية بعدة طرق مختلفة ندرجها كما يلي:

القيمة التعاقدية la valeur transactionnelle :

تعتمد عليها إدارة الجمارك الجزائرية في تحديدها للقيمة الجمركية حيث يمكن تعريفها وفق ما نصت

عليها المادة 16 مكرر 1 من قانون الجمارك : (بأنها السعر المدفوع فعلا أو المستحق عن بيع البضائع من

الفصل الثاني أثر الحواجز غير التعريفية على تحرير التجارة الخارجية: حالة الجزائر

أجل التصدير اتجاه الإقليم الجمركي الجزائري بعد إجراء التصحيحات)، وفي حالة ما تعذر على إدارة الجمارك تحديد القيمة الجمركية على أساس القيمة التعاقدية فإنها تلجأ إلى الطريقة الإحلالية.

القيمة التعاقدية للبضائع المطابقة:

تعني القيمة لدى الجمارك للبضائع المستوردة والمحددة طبقاً لإحكام المادة 16 مكرر 2 بأنها تمثل القيمة التعاقدية لبضائع مطابقة تم بيعها قصد التصدير تجاه الجزائر والتي صدرت في نفس الوقت.

القيمة التعاقدية للبضائع المماثلة *marchandises similaires*:

وكذلك السلع الناتجة عن تحويل جوهري *la transformation substantielle* والذي يمكن أن يكون بعدة أشكال:

قاعدة تحويل الوضعية التعريفية:

و تنص هذه القاعدة على أن تحويل الجوهري يكون هنا إذا كان التصنيف أو العملية المنجزة على السلعة في ذلك البلد قد أدت إلى تغيير وضعيتها في المدونة التعريفية والتي هي تعريف النظام المنسق حالياً، أي هل العملية أنتجت سلعة أخرى مختلفة تعريفياً أم لا، ومثال ذلك استعمال قضبان حديدية منتجة فإن إعطاء صفة المنشأ في بلد ما لصناعة قطعة غيار في بلد آخر، إذن فإن إعطاء صفة المنشأ لسلعة الجديدة يكون في حالة ما إذا أدت عملية التحويل والتصنيع إلى منتج يصنف في وضعية تعريفية تختلف عن تلك الخاصة بكل المنتجات الأخرى المستوردة والتي دخلت لإنتاج تلك السلعة.

قائمة تحويل أو تصنيفات مهمة:

وهو أن تكون ضمن سلسلة عمليات التصنيع أو تحويل التي تعرضت لها السلعة، عملية أو عمليات مهمة وبالتالي إعطاء صفة المنشأ للسلعة الجديدة، وعادة تحديد الاتفاقيات الثنائية أو متعددة الأطراف بين الدول، قوائم ملحقة للأعمال والتحويلات التي تعتبر مهمة وبالتالي إذا طبقت على سلعة غير أصلية يكون المنتج سلعة أصلية، أي تكتسب صفة المنشأ للدولة أين تمت العملية. ولذا فإن العمليات البسيطة لا تأخذ بعين الاعتبار، فمثلاً مجرد تقطيع للقضبان الحديدية المستوردة يعطي صفة المنشأ لتلك القطع.

قاعدة النسب القيمة: *la règle de pourcentage ad valorem*:

هنا ينظر فيما إذا تحقق حداً أدنى من القيمة المضافة في بلد ما أم لا، والقيمة المضافة هنا هي الفرق بين سعر المنتج الجديد وسعر المنتجات المستوردة التي دخلت في إنتاج تلك السلعة، ومثال ذلك

الفصل الثاني أثر الحواجز غير التعريفية على تحرير التجارة الخارجية: حالة الجزائر

التعريفات التفضيلية التي أبرمتها الجزائر مع الدول المغاربية ، إذ يعتبر منتوجا جزائريا مثلا بالنسبة للمغرب كل منتج يخزن قد حقق على الأقل 40% كقيمة مضافة في الجزائر، وهنا نلاحظ بوضوح استعمال عنصر القيمة لتحديد عنصر المنشأ.

و هناك عمليات بسيطة لا تمثل تحويلا حقيقيا، وبالتالي لا يمكن في حال من الأحوال عندما تطبق على سلع أجنبية أن تعتبر كافية لإعطاء صفة المنشأ لتلك السلع، حتى وإن أدت إلى تغيير وضعيتها التعريفية، ويتعلق الأمر بما يلي:

- العمليات التي تجري لضمان حفظ البضاعة بشكل جيد لأغراض النقل أو التخزين مثل التهوية، النشر، التبريد، إزالة الأجهزة التالفة، وغيرها من العمليات المماثلة.
- في حالة غياب البضائع المطابقة، فإن إدارة الجمارك تقوم بتحديد القيمة لدى الجمارك استنادا إلى القيمة التعاقدية للبضائع المماثلة والتي يتم بيعها قصد تصديرها اتجاه الجزائر، والتي صدرت في نفس وقت تصدير البضائع التي يجري تقييمها أو ما يقارب ذلك.

الطريقة الاستدلالية *la méthode de détective* :

تأسيس القيمة لدى الجمارك طبقا لهذه الطريقة على أساس سعر إعادة البيع للبضائع المستوردة أو المطابقة أو المماثلة، مع مراعاة بعض الاقطاعات المتعلقة بالعناصر الآتية (الحقوق والرسوم الأخرى، أعباء النقل والتأمين، الأعباء العامة المتعلقة ببيع البضائع المستوردة... الخ).

طريقة القيمة المحسوبة *la méthode valeur calculée* :

تأسيس القيمة لدى الجمارك للبضائع المستوردة طبقا لهذه الطريقة على أساس القيمة المحسوبة والتي تدخل ضمنها مجموع تكلفة أو قيمة المواد أو عمليات الصنع التي استخدمت في إنتاج البضاعة المستوردة، والمبلغ الذي يدخل عادة في مبيعات البضائع من نفس الطبيعة من نفس النوع. وفي الآونة الأخيرة، شهدت قضية تحديد السلعة المستوردة أو العابرة اهتماما كبيرا من جانب السلطات الجمركية لدول العالم المختلفة، حيث ازدادت شكاوي أصحاب المصالح من مستوردين ومصدرين من سلوك رجال الجمارك بشأن المنشأ وبات ينظر على أنه تعسف ومغالاة في تطبيق الإجراءات نظم الجمركية.

3-4- طول أجال و تعقد الإجراءات:

رغم الإصلاحات التي قامت بها إدارة الجمارك فمازالت تعاني من جملة من المشاكل نذكر منها:

أولا- طول الآجال الممنوحة:

الفصل الثاني أثر الحواجز غير التعريفية على تحرير التجارة الخارجية: حالة الجزائر

- حسب المادة 76 من قانون الجمارك الأجل الأقصى لإيداع التصريح المفصل لدى إدارة الجمارك هو 21 يوم ابتداء من تاريخ تسجيل الوثيقة التي تم بموجبها الترخيص بتفريخ البضائع أو نقلها وهي تعتبر مدة طويلة جدا.
- إن فحص التصريح قد انتقل من 33 يوم سنة 1994 إلى 4 أيام في سنة 2003 وهذا بفضل نظام الإعلام الآلي جمارك ولكن أبقى هذه المدة طويلة بل هي في غالب الأحيان أطول من هذا بكثير.
- حسب المادة 1/71 من قانون الجمارك فإن المدة القصوى لمكوث البضائع في المخازن ومساحات الإيداع المؤقت و المقدره تحديدا بـ 21 يوم ومنه عند ملاحظة مدة مكون البضائع في المخازن و مساحات الإيداع المؤقت و المقدره بـ 21 يوما يتضح أنها طويلة.
- حسب المادة 2/109 من قانون الجمارك فإن المصرح يجب عليه رفع البضائع في اجل 15 يوما المالية لتسلم المصرح رخصة رفع اليد و هذا بعد دفع الحقوق و الرسوم الجمركية المستحقة مسبقا إيداعها أو ضمانها ومنه فان هذه المدة طويلة من شأنها التأثير على المخازن ومساحات الإيداع المؤقت خاصة مع العدد المحتشم لهذه المخازن.

ثانيا: العراقيل الملاحظة على مستوى مصالح إدارة الجمارك:

إن إدارة الجمارك لها عدة مشاكل من بينها:

- التشريع الجمركي يجب أن يكون مبسطا و مكيفا مع التحولات الاقتصادية المتميزة بانفتاح الحدود على المبادلات التجارية، و على هذا المستوى العملي لاحظنا نقصان في نظام الجمركة
- إن الإجراء الجمركي لمعالجة التصريح يبقى ثقيلًا و أحيانا غير مكيف مع الشروط العصرية لمعالجة التصريحات و البضائع، واهم النقاط هي:

—التاجر في معالجة الملفات و الإجابة على الطلبات المودعة .

— عدم استعمال الإعلام الآلي لإيداع و معالجة الملفات و هذا ما لا يناسب جودة عملية الجمركة و يشغل المستخدمين بوظائف غير مقيدة

— عدم التطبيق الملائم للتنظيم و هذا ما يشكل اختلافا في المعالجة بين المكاتب المختلفة.

— عدم وجود مصالح للمراجعة و المراقبة المختلفة التي تسمح بعد إصدار سند رفع بالقيام بمراجعات

— في بعض الأحيان نجد عدد كبير من الأعوان زائد عن العدد اللازم.

3-5- نظام الحصص:

اشتمل هذا النظام على تحديد طبيعة وكمية السلع المستوردة مع ذكر أو عدم ذكر منشأ أو مصدر السلع الجغرافي خلال فترة زمنية محددة، والذي جرى تطبيقه في شهر يونيو 1964، وهذا بعد عام من صدور المرسوم المتعلق بتحديد نطاق نظام حصص استيراد السلع، فالمادة الأولى منه تبين أن "استيراد السلع مهما منشأها ومصدرها والمبينة في القائمة رقم (1) والمرفقة بهذا المرسوم التي تشكل تنظيمًا خاصًا باسم التجارة الخارجية ويترجم هذا القانون حسب الحالات، أما بحضر الاستيراد، أو بواسطة تطبيق شروط خاصة حسب الحالات، التي ستوضح لاحقًا للمستوردين عن طريق قرارات أو إعلانات " وهذا ما يستلزم أن باقي السلع الأخرى غير الواردة في القائمة رقم (1) تكون خاضعة لحرية الاستيراد، وبالتالي يبرز لنا عند عمليات الاستيراد ثلاثة (3) أنظمة تتراوح بين الحضر الكلي أو الجزئي أو تطبيق الحصص وأخيرًا تحديد الاستيراد.

تجدر الإشارة إلى أن تحديد هذه الحصص بحسب تصنيف المنتجات، في إطار برنامج الاستيراد السنوي من قبل الحكومة، قد تم تحضيره من قبل لجنة مشتركة لكل الوزارات من جهة ومن جهة أخرى ممثلين عن التجمعات المهنية للشراء (GPA) إضافة إلى المصالح التقنية للأجهزة المعنية لعمليات الاستيراد (البنك المركزي، المالية، مصالح الجمارك)، كما يتم منح عقود الاستيراد من قبل وزارة التجارة لكل سلعة على حدي تكون خاضعة لنظام الحصص، وهكذا يبرز أن هذا النظام يهدف إلى تحقيق جملة من الأهداف:

- تمثل سياسة نظام الحصص تجربة رقابة المبادلات الخارجية لصالح خدمة التنمية وتحكم الدولة في توجيه تيارات الاستيراد حسب كل منتج ومنطقة.
- تحسين وضعية الميزان التجاري.
- الإشراف على العملة الصعبة، وتوزيعها حسب الضرورة، ومن ثم يمكن للدولة حماية الإنتاج الوطني من منافسة غير المتساوية وكذلك المحافظة على نظام التشغيل.

3-6- القيود المالية:

تتمثل القيود المالية في رسوم إضافية تفرض على السلع المستوردة، وبصورة مبالغ فيها أحيانًا، حيث ينتج عنها زيادة في تكلفت عملية الاستيراد، وهي تستخدم بشكل واسع وتأخذ مسميات مختلفة مثل ضريبة الاستهلاك، أجور مرافقة..... الخ

كما تستخدم الرسوم في إطار الحقوق التعويضية أو الإغراق، بهدف المساواة بين المنتج الوطني والأجنبي نلان المنافسة الحرة تتطلب المساواة في الظروف التجارية.

الفصل الثاني أثر الحواجز غير التعريفية على تحرير التجارة الخارجية: حالة الجزائر

و لقد نصت المادة 12 من الأمر رقم 03-04 المؤرخ في يوليو 2003 والمتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها ،على انه "يمكن فرض حق تعويضي على سبيل المقاصة ،على كل دعم ممنوح مباشرة أو غير مباشرة عند الإنتاج أو التصدير أو النقل لكل منتج يحق تصديره إلى الجزائر أو يهدد بإلحاق ضرر كبير لفرع من الإنتاج الوطني."

كما نصت المادة 14 من نفس الأمر على انه "يمكن أن يوضع حق الإغراق على أي نتوج يكون سعر تصديره إلى الجزائر ادني من قيمته العادية أو قيمة منتج مماثل ،الملاحظة أثناء عمليات تجارية عادية في بلد المنشأ أو بلد التصدير بحيث يلحق استيراد أو يهدد بإلحاق ضرر كبير بفرع من الإنتاج الوطني. كما جاء أيضا في المادة 8مكرر 1من قانون الجمارك على انه "يمكن وضع حق الإغراق أو حق تعويضي عند الاستيراد على كل منتج كان موضوع إغراق أو دعم عند الاستيراد في بلد المنشأ." فإذا شكّا مثلا فرع من فروع الإنتاج الوطني في وجود مثل هذه الإعانة ،وسانده في ذلك مجموعة من المنتجين الوطنيين التي تشكل منتجاتهم مجتمعة أكثر من 50% من الإنتاج الإجمالي للمنتوج المماثل المنتج من طرف هذا الفرع ، فان المصالح المختصة في وزارة التجارة الخارجية تلتزم بان تقوم بعمل تحقيق، ولكن بفرض رسم تعويضي، فان التحقيق يجب أن يجد:

- أن الإعانة الأجنبية للمنتج المحددة موضوع الاعتبار توجد.
- أنها تكون كبيرة بدرجة كافية لان تكون مصدر ضرر لفرع إنتاج وطني قائم، أو تأخر إنشاء فرع إنتاج وطني.

وبناء على ما تقدم فانه ليس من أن الرسوم التعويضية قد استخدمت أحيانا لإزالة آثار المنافسة "غير العادلة" التي سببتها الإعانات الأجنبية ،ومع ذلك فان الحكومات تشتكي من أن الرسوم التعويضية قد استخدمت أحيانا أيضا كعائق مستتر من عوائق التجارة غير الجمركية ، فالرسم التعويضي يصمم ليعمل ،ليس كحاجز جمركي ولكن بالأحرى كوسيلة لخلق "ميدان مستوي للعب" الذي يمكن أن تجرى عليه المنافسة الدولية العادلة. أما الرسوم الإضافية : تحدد الرسوم الإضافية بوصفها ضرائب ذات اثر مماثل للرسوم الجمركية، حيث تفرضها دولة ما على المنتجات المستوردة، ولكن ليس على المنتجات الوطنية، وهي تفرض على أساس مستمر لا في ظروف اقتصادية أو تجارية خاصة مثل الإغراق أو مشاكل ميزان المدفوعات. وتتميز هذه الرسوم بكونها غير مدرجة في هيكله مدونة الاستعمال للتعريف الجمركية، بل هي متضمنة في شكل لواحق داخل المدونة.

الفصل الثاني أثر الحواجز غير التعريفية على تحرير التجارة الخارجية: حالة الجزائر

المبحث الثالث: أهم الحواجز غير التعريفية التي تواجه عمليات الاستيراد: دراسة تطبيقية على مستوى ميناء وهران

1- تحليل أهم التدفقات التجارية على مستوى ميناء وهران حسب التصريحات الجمركية المفصلة:
1-1- عدد التصريحات الجمركية:

من خلال الجدول رقم (18) يتضح أن عدد التصريحات الجمركية التي تم تسجيلها على مستوى ميناء وهران سنة 2010 يقدر بحوالي 19647 تصريح جمركي بمختلف الأنظمة الجمركية المعتمدة من طرف إدارة الجمارك و بقيمة تقدر بحوالي 295 010 982 291 دج، هذا الأخير يمثل ما يقارب 50 % من عدد التصريحات المسجلة على مستوى المديرية الجهوية للجمارك بوهران، و التي بلغ عدد تصريحاتها 41589 تصريح جمركي.

جدول رقم (18): عدد التصريحات الجمركية خلال سنة 2010				
الرمز	اسم المكتب	عدد التصريحات	القيمة (دج)	الوزن (كغ)
30	وهران ميناء	19647	295 010 982 291	3 811 019 075
33	ميناء ارزيو	8134	3 839 614 816 750	104 389 247 726
36	ميناء مستغانم	5021	204 498 401 646	1 050 577 865
3001	مخازن- وهران (الميناء الجاف)	5588	58 069 762 783	485 113 481
02201	تنس	436	22 622 508 542	672 723 471
31206	السانيا	2702	10 835 067 050	70 721 196
31202	وهران مستودعات	/	/	/
29201	معسكر	/	/	/
14201	تيارت	61	754 133 337	3 484 357
المجموع		41 589	4 431 405 672 399	110 482 887 171

المصدر: المركز الوطني للإعلام و الإحصائيات

1-2- تقسيم التدفقات السلعية حسب الأروقة المعتمدة:

إن عدد التصريحات المسجلة سنة 2010 على مستوى ميناء وهران و المقدر ب 19647 تصريح كما هو موضح في الجدول السابق (جدول رقم 18)، تم تقسيمها حسب المركز الوطني للإعلام و الإحصائيات (CNIS)، إلى 1055 تصريح جمركي مسجل في إطار الرواق البرتقالي، و 18311 تصريح جمركي مسجل في إطار الرواق الأحمر، و 281 تصريح جمركي مسجل في إطار الرواق الأخضر.

الفصل الثاني أثر الحواجز غير التعريفية على تحرير التجارة الخارجية: حالة الجزائر

و يمكن القول أن هذا التقسيم الآلي و الذي يعتمد على معايير تخص أساسا نوع البضاعة المستوردة و خصوصياتها، حيث أن البضائع الموجهة للاستهلاك النهائي غالبا ما توجه أليا إلى الرواق الأحمر، وذلك يرجع أساسا إلى المحاولات التي يقوم بها المتعاملين الاقتصاديين في التهرب من دفع الحقوق و الرسوم الجمركية، عن طريق التخفيض من القيمة أو تغيير بلد المنشأ، أو النوع التعريفي.

من هنا كان الهدف من الرواق الأحمر هو إخضاع هذا النوع من البضائع إلى جانب الفحص الوثائقي إخضاعها للفحص العيني حتى يتسنى التأكد من صحة البيانات المصرح بها من طرف المتعاملين الاقتصاديين. أما فيما يخص الرواق الأخضر فإن عدد التصريحات الجمركية و المتمثل في 281 تصريح ، يبقى ناقصا مقارنة بالتسهيلات التي تسعى إدارة الجمارك إلى تجسيدها على ارض الواقع ، إذ أن الأمر يتعلق أساسا ببضائع موجهة للتصنيع و لا تشكل أي ضرر على الاقتصاد الوطني.

الجدول رقم (19): العدد الإجمالي للتصريحات الجمركية الخاصة بالمديرية الجهوية للجمارك بوهران على أساس الرواق خلال فترة 2010							
المكتب	المسار البرتقالي		المسار الأحمر		المسار الأخضر		المجموع
MT ORAN	152	3 759	5 398	53 904	38	406 090	5 588
		382 674		389 656		453	
ORAN PORT	1 055	34 588	18 311	257 712	281	2 710	19 647
		319 011		091 097		572 183	
ARZEW	441	75 747	6 690	2 992	1 003	771 684	8 134
		012 980		183 447		355 865	
MOSTAGANEM	686	35 739	3 837	131 102	498	37 656	5 021
		083 737		519 430		798 478	

المصدر: المركز الوطني للإعلام و الإحصائيات

2-دراسة حالة لأهم الحواجز غير الجمركية التي تواجه عمليات الاستيراد على مستوى ميناء وهران

يعد ميناء وهران قطبا هاما للعمليات التجارية على مستوى الغرب الجزائري. و لقد لاحظنا من خلال الجداول السابقة أعلاه النسبة المرتفعة للتصريحات الجمركية المسجلة على مستوى الميناء، مما يدل على حجم التدفقات السلعية الخاصة بعمليات الاستيراد موضوع المذكرة و التي تخص بعض الأنظمة الجمركية التالية:

أولاً- استيراد للاستهلاك النهائي و يرمز له بالرمز 1000.

ثانياً-استيراد للاستهلاك النهائي في إطار الشراكة مع الاتحاد الأوروبي و يرمز له 1025.

ثالثاً-استيراد السلع للاستهلاك النهائي في إطار المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر و يرمز له 1030.

رابعاً- استيراد السلع في إطار نظام الاستثمار و يرمز له بالرمز 1008.

و لقد ركزنا في هذه الدراسة على القيام بإجراء تحقيقات ميدانية على مستوى الميناء من خلال الاتصال المباشر مع مجموعة كبيرة من المتعاملين في مجال الاستيراد و هدف هذا التحقيق إلى:

-إحصاء أهم الصعوبات أو ما يسمى الحواجز غير التعريفية كما يراها هؤلاء المتعاملين.

-ترتيب هذه الصعوبات حسب أهميتها و درجة تأثيرها على مراحل عملية الجمركة، ثم على سلسلة الإمدادات الدولية.

و لقد شملت العينة التي تم الاتصال بها مختلف المستوردين على مستوى الميناء، و يتنوع نشاط هؤلاء:

- استيراد المواد الأولية.
- استيراد الحبوب و مشتقاته.
- استيراد المواد الغذائية و الصيدلانية.
- استيراد مواد التجميل و التنظيف.
- استيراد الألبسة الجاهزة و الأنسجة.
- استيراد الأجهزة الالكترومنزلية و أجهزة المراقبة و الإعلام الآلي.
- استيراد الخردوات، و قطع الغيار، العتاد الفلاحي و الصناعي.
- استيراد السريعة التلف (فواكه، لحوم....الخ).

- استيراد المواد الكيميائية و الحساسة.

و كانت النتائج الأولية المحصل عليها، تشير إلى الصعوبات التالية على مستوى ميناء وهران موضوع الدراسة، و تتراوح هذه الصعوبات من حيث درجة تأثيرها من متعامل إلى آخر، حسب ما يلي:

2-1- الإجراءات المسبقة للاستيراد : حيث يرى أكثر من 80 بالمائة من الذين تم استجوابهم أن هذه الإجراءات تخص أساسا:

أ- إجراءات التوطين البنكي: قبل إصدار قانون المالية التكميلي لعام 2009، كانت عملية الاستيراد تتم عن طريق التمويل الحر لمبلغ المعاملة التجارية، إلا إن هذا الإجراء تم إلغائه مع الإبقاء على نظام القرض المستندي كوسيلة وحيدة لتحويل الأموال. و الذي يقضي كما هو معروف بان يضع المستورد مبلغ العملية التجارية عند البنك الذي يتعامل معه على أساس الفاتورة الأولية (*Facture proforma*)، مما نتج عنه كبح لعدد العمليات التجارية التي يقوم بها هذا المستورد خلال الشهر مثلا، و انعدام الثقة التي كانت موجودة سابقا بين طرفي العقد التجاري.

ب- عدم فعالية نشاط النقل البحري: حيث يشير البعض إلى النقص الفادح في أداء الخدمات خاصة فيما يتعلق بما يلي:

- احترام آجال وصول السلعة إلى الميناء.
- أخطاء في إرسال السلعة إلى عنوان الميناء المحدد.
- تكلفة النقل الباهظة، مقارنة بما هو معمول به عالميا (على أساس مستوى المخاطر).

2-2- احتكار خدمات الميناء : باستثناء الميناء الجاف، فان كل الشركات البحرية تستغل خدمات ميناء وهران. و هذا الاحتكار نجم عنه مشكل كبير يتمثل في اكتظاظ البواخر على مستوى الأرصفة و كذلك انتظارها قبل دخولها إلى الأرصفة. و مثال ذلك ما حدث في ميناء الجزائر العاصمة عندما تم اتخاذ إجراءات حكومية تتمثل في تحويل البواخر المحملة بالسيارات إلى ميناء مستغانم و جيجل، و تحويل بواخر القمح و مشتقاته إلى ميناء بجاية و الغزوات. كل هذا ينجم عنه تكلفة زائدة، ما دام انه بعد جمركة هذه البضائع في هذه الموانئ يتم نقلها من جديد إلى الولايات و المدن التي كان من المفروض أن تفرغ فيها هذه السلع. و نشير إلى أن عملية الاكتظاظ خلقت العديد من المشاكل أهمها:

- تسيير غير عقلاني للعتاد.
- تسيير غير عقلاني في برمجة الفحص العيني للسلع.

الفصل الثاني أثر الحواجز غير التعريفية على تحرير التجارة الخارجية: حالة الجزائر

- اختفاء العديد من الحاويات نتيجة الإهمال من طرف مؤسسة الميناء، رغم حصول هذه السلع على سند الرفع بعد استيفاء الإجراءات الجمركية و دفع الحقوق و الرسوم الجمركية.

2-3- الإجراءات الجمركية: يرى غالبية المستوردين الذين تم التحقيق معهم على أن إجراءات الجمركية تتميز بتقلها و كذلك المدد الطويلة في معالجو التصريحات الجمركية من طرف المصالح الجمركية المختصة مما يزيد من تكلفة المكوث المطول للسلع على مستوى الميناء . و يرجع سبب طول الإجراءات الجمركية إلى:

- الفحص العيني الكلي لجميع البضائع باختلاف أنواعها و طبيعتها، و كذلك باختلاف صفة المتعامل.
- قلة عدد الأعوان المكلفين بعمليات فحص السلع على مستوى المفتشية الرئيسية المكلفة بالعملية التجارية. حيث يتراوح عددهم ما بين 8 و 10 على مستوى الميناء.
- عدم تأهيل و نقص تكوين الأشخاص في هذا المجال و الذي يسمح لهم بالمعالجة السريعة للبضائع.
- عدم وجود رقابة فعالة و منتظمة و سلمية لهؤلاء الأعوان للتحقق من مدى احترام لمدة التصريح الجمركي (5 أيام).
- عدم استعمال الإعلام الآلي في جميع مراحل الإجراءات الجمركية.
- مشكل الفساد و التعسف في استعمال السلطة.

2-3- نوعية خدمات الشحن و التفريغ و التخزين: يرى غالبية من تم الاتصال بهم أن بطء عمليات الشحن و التفريغ و التخزين و نوعية المخازن، إضافة إلى ضعف فعالية في توزيع السلع و البضائع من الميناء إلى الخارج، يضاف إليها عدم استعمال التقنيات و الأساليب الحديثة لتنظيم و تسيير هذه الإجراءات، نقص المخازن و قدم الموجود منها و عدم مطابقتها للشروط اللازمة للتخزين (التهوية و النظافة) مما اثر على نوعية السلع و خاصة إذا كانت سريعة التلف، و في حالات أخرى تعرضها للتهب و السرقات، إضافة إلى نوعية الأرضية المخصصة للحاويات، استقبال و تسليم السلع، إعلام الزبون بوصول السلعة، الأعطال المستمرة لجهاز السكانيين على مستوى الميناء. كل هذه الأشياء أكد عليها

الفصل الثاني أثر الحواجز غير التعريفية على تحرير التجارة الخارجية: حالة الجزائر

الأشخاص الذين تم الاتصال بهم على مستوى ميناء وهران اتصال مباشر أثناء قيامهم بالإجراءات على مستوى إدارة الجمارك.⁽¹⁾

2-4- أما فيما يخص ترتيب هاته العراقيل على مستوى عمليات التجارة الخارجية، فنسبة كبيرة ممن تم الاتصال بهم يضعون في المرتبة الأولى من حيث قوة التأثير الإجراءات الجمركية، ثم الإجراءات الخاصة بخدمات الميناء. و تأتي في المرتبة الثالثة من حيث التأثير تنظيم عملية النقل و أخيرا عدم استقرار و الشك في سياسات الاستيراد، نظرا لعدم استقرار التشريعات، بسبب أن الإصلاحات التي مست هذا القطاع هي إصلاحات ظرفية و غير مستقرة و تتغير كل مرة، مما جعلها في حالات كثيرة ترقيعية و بعيد عن واقع المعاملات و المعايير الدولية، و غير متوفرة مما يصعب على المستوردين و حتى المصدرين لا صلة و لا علم لهم بالمنظومة التشريعية و القانونية التي تنظم مجال تدخلهم. و رغم ما قامت به إدارة الجمارك و الحكومة من إصلاحات عملية مست مختلف سلسلة الإجراءات، فيرى أغلبية من تم الاتصال بهم، انه ما زال هناك بعض الممارسات اللامسؤولة كالتعسف في استعمال السلطة التي تحول هذه الإجراءات إلى عراقيل غير تعريفية و خاصة الفساد، المحسوبة و العلاقات الزبونية و التكاليف و مدد الإجراءات المتعلقة بالتخليص و الإفراج الجمركي و غيرها، و التي تثقل كاهل مختلف الأشخاص على مستوى الميناء.

هذه الممارسات تتطلب العمل على تكييف منظومة الجمارك و تسيير الميناء إلى تكييف و عصرنة تتماشى و أحسن المعايير و المواصفات الدولية المعروفة في الدول التي استطاعت تحسين فعالية منظومة المؤسسات المسيرة و المشرفة على التجارة الخارجية من اجل تسهيل التدفقات من جهة، و تخفيف العبء الذي يعاني منه هؤلاء المستوردون و حتى المصدرون الذين يعانون نفس المشاكل و إن كان عددهم قليل مقارنة مع المستوردون. و هناك العديد من التجاري يمكن الاستفادة منها و خاصة ما تقدمه المنظمة العالمية للجمارك في هذا المجال.

(1) يتطابق هذه الصعوبات مع ما توصل إليه كل من زايري بلقاسم و دربال عبد القادر، انظر: زايري بلقاسم و دربال عبد القادر، تسهيل التجارة و تحديات الإصلاح التجاري في الجزائر، مجلة الاقتصاد و المجتمع، مخبر المغرب العربي الكبير: الاقتصاد و المجتمع، جامعة قسنطينة، العدد 2008/5

3-أهم الإجراءات الخاصة بتسهيل عمليات الاستيراد على مستوى الميناء:

3-1- التسهيلات الجمركية و أثرها على الاقتصاد الوطني:

تعتبر التسهيلات الجمركية من أهم عوامل التنمية الاقتصادية و إدارة الجمارك أدرجت إمالة التسهيلات ضمن أهم محاور برنامج عصرنتها باعتبارها إحدى أهم مؤسسات الدولة المتواجدة على مستوى الحدود. و لقد أضحت اليوم مسؤولية إدارة الجمارك جسيمة جدا لاسيما بفضل الالتزامات التي تعهدت بها السلطات الوطنية العليا تجاه الكثير من دول العالم من خلال الاتفاقيات الإطارية التي صادقت عليها أو الثنائية التي أبرمتها معها الأمر الذي أدى بها إلى إرسال ديناميكية جديدة حيث قامت الجزائر بالانضمام إلى مجموعة من الاتفاقيات المتضمنة للتسهيلات الجمركية و هذا نتيجة حتمية باعتبارها عضوا من المنظمة العالمية للجمارك.

و من بين هذه الاتفاقيات نجد :

أولا- اتفاقية بروكسل الخاصة بالنظام المنسق لتعيين وترميز السلع : و ذلك عن طريق القانون رقم

91—09 المؤرخ في 27 افريل 1990, واتفاقية اسطنبول المتعلقة بالقبول المؤقت أين أمضت عليها في 26 افريل 1999, و تصريح اروشا المتعلق بأخلاقيات المهنة في الوظيفة الجمركية المؤرخ في 27 جويلية 1993 وذلك باعتبار إن موضوع أخلاقيات المهنة و السلوك الخاص بموظفي الجمارك يعتبر من المحاور الهامة التي أولتها المنظمة العالمية للجمارك الاهتمام الكبير ونلمس ذلك من خلال هذا التصريح , و الجزائر باعتبارها عضوا في هذه المنظمة وكغيرها من الدول الأعضاء تبنت هذا التصريح و لتحسين صورة إدارة الجمارك و ضمان التطبيق الأمثل للمبادئ و التوصيات الواردة في تصريح اروشا فقد تم تشكيل لجنة الأخلاقيات على مستوى المديرية العامة و توج عملها بإصدار مدونة أخلاقيات المهنة و السلوك الخاصة بموظفي الجمارك.

ثانيا- اتفاقية طوكيو المتعلقة بتبسيط و تنسيق الأنظمة الجمركية : التي تضم معظم التسهيلات الجمركية

المطبقة التي صادقت عليها الجزائر عن طريق الأمر 76—26 المؤرخ في : 25—03—1976 و التي تم تعديلها سنة 1999. حيث صادقت الجزائر على بروتوكول التعديل بالمرسوم الرئاسي رقم 447—2000 المؤرخ في 23—12—2000 حيث يمكن تلخيص مضمونها وضع إجراءات مبسطة لتعجيل عملية التخليص الجمركي مع توسيع الاستفادة من إنشاء مستودعات و مساحات التخليص الجمركي و تعميم استعمال نظام الجمركة الآلية لبضائع و اقتناء أجهزة السكانيين للتسريع في عملية المراقبة، إضافة إلى

الفصل الثاني أثر الحواجز غير التعريفية على تحرير التجارة الخارجية: حالة الجزائر

تسهيلات في مجال المنازعات خاصة ما يتعلق بإقرار المصالحة و اعتماد مبدأ التضامن في العقوبات و التعديل الذي قامت به المنظمة العالمية للجمارك (OMD) سنة 1993 يهدف إلى إعطاء الإدارات الجمركية مجموعة من الأسس الحديثة و الموحدة تجعل من الأنظمة الجمركية أكثر بساطة و كذا جعل المراقبة الجمركية أكثر فعالية وضرورة المراجعة تمت تماشياً مع التطور الضخم للمبادلات التجارية وكذا التقنيات الإدارية الحديثة، ضف إلى ذلك الاتفاقيات في إطار الإعفاءات منها : الاتفاقية الجزائرية الأردنية للتعاون التجاري و التي وقعت في الجزائر في 19 ماي 1997 .

ولقد باشرت إدارة الجمارك جملة من الإجراءات في إطار تبسيط آليات الجمركة لمتعاملي التجارة الخارجية . هذه الأخيرة تدخل في إطار تسهيل و تسريع عمليات الجمركة من اجل الاستجابة للمقتضيات الاقتصادية التي تواجه المؤسسات الاقتصادية و التجارية.

3-2-أنواع التسهيلات المقدمة من طرف إدارة الجمارك:

هناك مجموعة كبيرة من التسهيلات الجمركية التي قدمتها إدارة الجمارك في إطار إعطاء مرونة أكثر للتجارة الخارجية، نذكر منها:

3-2-1-نظام المتعامل الاقتصادي المعتمد:

يخص هذا النظام كافة المؤسسات و المجمعات الاقتصادية الكبرى، و التي تنشط في المجال الصناعي مثل سونطراك، سونلغاز و غيرها من المجمعات الاقتصادية الكبرى، و التي لا بد من أن تستفيد من التسهيلات اللازمة من اجل رفع البضائع دون الخضوع إلى الإجراءات الجمركية المعقدة.

3-2-2-التسهيلات المتعلقة بالجانب الإجرائي لعملية الجمركة:

تمثل عملية الجمركة مجمعة الإجراءات و الشكليات التي تتجز لجمركة بضاعة ما . تتمثل في:

- إحضار البضائع المستوردة أو المصدرة أمام الجمارك .
- الوضع لدى الجمارك و الذي يمثل إيداع البضاعة في محلات لدى المراقبة الجمركية.
- تحرير تصريح مفصل لهذه البضاعة والذي يمثل العقد القانوني الذي بموجبه يبين المصرح النظام الجمركي الواجب تحديده للبضائع. و يقدم العناصر المطلوبة لتطبيق الحقوق و الرسوم و إيداعه لدى مكتب الجمارك المؤهل.

هذه الإجراءات تجد أساسها القانوني في المنشور رقم 67—90 المؤرخ في 10—09—1999 المتعلق بإجراءات الجمركة. ولتطوير و عصرنة هاته الإجراءات و تسريعها من اجل إضفاء مرونة في عمليات التجارة الخارجية. اعتمدت إدارة الجمارك مجموعة من التسهيلات و الإجراءات المبسطة يمكن أن نبسطها فيما يلي:

- التسهيلات المتعلقة بالإجراءات التمهيدية للجمركة.
- التسهيلات المتعلقة بالتصريح المفصل (إجراءات الجمركة في المكتب و في الموطن التصريح بعد الاطلاع).
- التسهيلات المتعلقة بفحص البضائع.
- إجراء الجمركة السريعة.
- استعمال النظام الآلي في عملية الجمركة.
- المسار الأخضر.

3-2-3- فيما يخص الإجراءات التمهيدية للجمركة:

إن كل البضائع المستوردة أو المصدرة يجب أن تكون موضع تصريح مفصل وفي حالة عدم إيداع التصريح المفصل عند وصول البضائع في المخازن و مساحات الإيداع المؤقت في انتظار إيداع التصريح المفصل:

1. المخزن ومساحات الإيداع المؤقت (MADT): فيما يخص إنشاءها و استغلالها فيخضع

- إنشائها و موقعها و بناؤها و تجهيزها إلى الحصول على رخصة مسبقة من إدارة الجمارك تسمى رخصة الإنشاء *accord établissement'd*. حيث أن إنشاء MADT يجب أن يستجيب إلى مجموعة من الشروط الشكلية والمادية و التي حددها المقرر رقم 03 للمدير العام للجمارك الصادر بتاريخ 03—02—1990 و المتعلق بكيفية تطبيق المادة 67 من قانون الجمارك الذي اوجب على كل شخص طبيعي أو معنوي يرغب في فتح مخزن أو مساحة إيداع مؤقت أن يودع طلب لدى رئيس مفتشية الأقسام المختص إقليميا.
2. كما أن شروط يجب توفرها لمنح رخصة الإنشاء من طرف رئيس مفتشية الأقسام تتعلق هذه الشروط ببناء و تجهيز المخازن و مساحات الإيداع المؤقت. حيث يجب أن تحتوي منافذها على قفلين ذوي مفتاحين مختلفين وان يتمكن البناء المنجز من احتواء كل

البضائع دون أن تتعرض للتجزئة بالنسبة للمخازن. و أن تكون محاطة بسور بالنسبة لمساحات الإيداع المؤقت.

3. أما فيما يخص الاستغلال ليس من الضروري أن يكون المستفيد من رخصة الإنشاء هو المستغل لها حيث يحصل على رخصة الاستغلال من طرف إدارة الجمارك وذلك بعد إيداعه طلبا لذلك.

4. فيما يخص سيرها تخضع *MADT* للرقابة الجمركية. والأصل أن البضائع يجب أن تمكث في مخازن الإيداع المؤقت و تقفل بقفلين مختلفين يكون مفتاح احدهما في حوزة إدارة الجمارك استثناء بالنسبة للبضائع المنخفضة الرسم و البضائع الثقيلة ذات الحجم الكبير و التي قد يلحق وجودها ضررا بالبضائع الأخرى. يمكن أن تقبل في مساحات الإيداع المؤقت.

5. ولقد حددت المادة 71 ق ج ج المدة القصوى لمكوث البضاعة *MADT* بـ 21 يوما.

6. بالنسبة لدخول البضاعة فان قبولها يكون بنفس الوثيقة التي تقدم لإدارة الجمارك قصد الترخيص بتفريغها أو نقلها.

7. بالنسبة للعمليات التي تسمح أن تخضع البضائع الموجودة في *MADT* فهي تلك التي يتطلب حفظها: التكييف و إزالة الغبار أو الفرز أو الإصلاح و ذلك بعد مراقبة إدارة الجمارك.

كما يقدم قانون الجمارك مرونة أخرى فيما يتعلق بالبضائع الفاسدة أو المتضررة اثر حادث معين أو تلك التي تتعرض للتلف أو الضياع نهائيا. وعند انتهاء اجل المكوث في *MADT* دون أن تأخذ البضائع وجهة قانونية معينة تعين إدارة الجمارك مكان يتعين على المستعمل مباشرة نقل البضائع إليه و توضع فيه تلقائيا تحت نظام الإيداع الجمركي.

3-2-4- فيما يخص التصريح المفصل:

تتركز التصريحات الجمركية العادية على مبدئين يعملان على عرقلة حركة البضائع و التمديد من مكوثها لدى الجمارك يتمثلان في:

- إحضار البضاعة لدى مكتب الجمارك .
- تحرير تصريح مفصل للبضائع و إيداعه بمصلحة الجمارك.

وللعمل على تطوير و عصرية هذه الإجراءات تم اعتماد جملة من الإجراءات المبسطة نجد عناصرها المميزة في ثلاث مبادئ:

1. فكرة توطين إجراءات الجمركي.
2. فكرة الليونة و التبسيط في تحرير التصريحات لدى الجمارك.
3. فكرة تكييف الإجراءات و تشخيصها وفق حالة كل مؤسسة .ولتجسيد هذه المبادئ جاء قانون الجمارك في مادته 86 بفكرة تبسيطية لإجراءات إيداع التصريح المفصل تتمثل في التصريح غير الكامل أو التصريح (declaration provisoire) التي من خلالها تم اعتماد نظامين إجرائيين متمثلان في المكتب و إجراء الجمركة في الموطن.

و نشير إلى انه لا يوجد في الجزائر إطار قانوني واضح ينظم إجراءات الجمركة في المكتب ولكن هناك بعض النصوص القانونية التي تجسد الأهداف الأساسية التي ترمي إلى تحقيقها هذا الإجراء. و تقر العمل بآليات عمل الإجراء خاصة فيما يتعلق بتبسيط شكل التصريح (التصريح المسبق و التصريح المبسط للعبور البري DSTR). و تهدف هذه الإجراءات إلى منح المتعاملين الاقتصاديين كفاءات جديدة للجمركة .تتضمن تبسيط شكليات الجمركة و ذلك من اجل عدم تعطيل عمليات نقل و إحضار البضائع أمام الجمارك و تسريع عمليات رفعها عن طريق التوفير المسبق للمعلومات المتعلقة بالبضاعة. و ذلك بإيداع تصريح قبلي (D48) و تتم تكملته فيما بعد عن طريق إيداع تصريح تكميلي. و لقد نصت إلى العمل به المادة 86 من قانون الجمارك : "يجوز للمصرح حسب الشروط و الكيفيات التي تحددها إدارة الجمارك و لأسباب تراها مقبولة. و عندما لا تتوفر لديه كل المعلومات الضرورية لتحرير التصريح أو لا يتسنى له تقديم الوثائق المطلوبة لدعم تصريح على الفور أو يودع تصريحاً غير كامل يدعى التصريح المؤقت. بعد أن يتعهد بتقديم الوثائق الناقصة أو استكمال هذا التصريح في الأجل المحددة من طرف إدارة الجمارك."

ولا يتضمن التصريح الكامل سوى العناصر الأساسية لتحديد وتعريف البضاعة مثل طبيعتها التجارية. وزنها و عددها، وتعد في هذه الحالة البيانات الواردة للتصريحات التكميلية وثيقة واحدة غير منفصلة عن البيانات الواردة في التصريحات التي تكملها و يسري مفعولها ابتداءً من تاريخ تسجيل التصريح الأصلي ,لاسيما فيما يتعلق بحساب الحقوق و الرسوم الجمركية و المنازعات, و يمكن لمتعاملين رفع بضائعهم قبل إتمام كل الإجراءات الجمركية كما تجدر الإشارة إلى أن توفير المعلومات الضرورية في التصريح المسبق لدى مكتب الجمارك قبل وصول البضاعة يهدف إلى تمكين مصلحة الجمارك من تحضير المراقبة قبل وصول البضائع.

و الإجراءات المبسطة للجمركة تطبق على كل البضائع باستثناء تلك التي تخضع لمراقبة جمركية خاصة, أي على البضائع ذات التسليم الفوري و السريع دون الحاجة إلى اعتماد مسبق. ويمكن لأي شخص طبيعي أو معنوي مؤهل لأن يكون مصرحا, أن يستفيد من هذه الإجراءات بشرط حصوله على اعتماد من طرف قابض الجمارك بعد التأكد من توفره على الشروط التالية:

• توفر المستفيد على جميع الضمانات المالية و كذا حسن السيرة .

• توفر المستفيد على اعتماد الرفع .

• تحقيق 50 علية على الأقل سنويا عند الاستيراد.

و بعد قبول طلب الاعتماد , يمضي المستفيد على تعهد غير مكفول مع إدارة الجمارك يتحصل

بموجبه على رقم اعتماد قانوني , يجب إظهاره على التصريحات التي يعدها, و يمكن أن يسحب هذا الاعتماد في حالة عدم وفاء المستفيد بالتزاماته أو عدم توفر الشروط اللازمة. أما عن التصريح المبسط للعبور البري فإنه يهدف إلى تقليص مدة مكوث البضاعة على مستوى الحدود, و هو لا يتضمن سوى العناصر المجسدة في وسائل النقل (بيان الحمولة, ورقة الطريق), و تستعمل هذه الوثيقة أساسا في العمليات التالية:

• إرسال البضائع المستوردة عبر مكتب جمركي مباشرة إلى مخازن و مساحات الإيداع المؤقت

(MADT) أو إلى المستودعات و المناطق الحرة.

• إرسال البضائع من مستودع إلى مستودع آخر أو إلى مكتب الجمارك.

• عبور البضائع عبر السكك الحديدية أو بواسطة الجو.

أما فيما يخص التصريح المسبق, فالمادة 89 من قانون الجمارك تسمح للمصرح أن يودع تصريحا مفصلا قبل وصول البضاعة بغية حمايتها بحكم طبيعتها من جهة وكذا حماية مصالح المتعامل الاقتصادي من جهة أخرى, و يطبق هذا الإجراء على:

• البضائع التي تتلف بسرعة (المنتجات ذات الأصل النباتي أو الحيواني و الموجهة للاستهلاك...الخ).

• المنتجات الخطيرة (مواد كيميائية,متفجرات...الخ).

و نلاحظ أن قانون الجمارك جعل هذا التصريح المسبق بدون اثر قانوني بحيث يمكن تعديله إلى

غاية إثبات وصول البضاعة. و عن كيفية تطبيق هذه الإجراءات, يتم إيداع تصريح قبلي بمجرد وصول البضائع لدى الجمارك, و يمكن أن يأخذ هذه التصريح شكل تصريح غير كامل : سند عبور, فاتورة تجارية أو أية وثيقة أخرى مقبولة من طرف إدارة الجمارك. و تخضع هذه التصريحات القبلية فيما بعد

الفصل الثاني أثر الحواجز غير التعريفية على تحرير التجارة الخارجية: حالة الجزائر

لعملية تسوية عن طريق إيداع تصريح تكميلي شامل (تصريح التسوية). ويتم وضع تصريح التسوية حسب اختيار المصرح:

- إما تصريح تسوية بالنسبة لكل عملية كانت محل تصريح مسبق.
- أو تصريح تسوية بالنسبة لكل العمليات المحققة في فترة معينة.

وفي كلتا الحالتين يأخذ التصريح إما شكل مفصل أو تصريح تكميلي إجمالي على أن يتضمن كل شكل تحديد نهائي للعناصر التي لم يتضمنها التصريح القبلي، و يعيد التفكير بالعناصر المصرح بها بخصوص كل عملية.

3-2-5- إجراءات الجمركة في الموطن:

يهدف اعتماد إجراءات الجمركة في الموطن إلى تحقيق نفس الأهداف المسطرة لاعتماد إجراءات الجمركة في المكتب ، هذا يعني تقليص مدة مكوث البضاعة و وسائل النقل ، من أجل تسهيل و تسريع عمليات الجمركة لمواجهة المتطلبات و الرهانات الاقتصادية

3-2-6- تسيير المخاطر و المسار الأخضر كنوع من التسهيلات

فضلا عن التسهيلات الملاحظة في عملية الجمركة و المتعلقة بفحص البضائع و كذا التسهيلات المتعلقة بدفع الحقوق و الرسوم نجد تسهيلات أخرى و هي:

أولا-تقنية تسيير المخاطر

من بين التسهيلات الأخرى هي تطبيق تقنية تسيير المخاطر و هي مصطلح و تقنية مطبقة على كل الممارسات الجمركية فهو المسيلة الرئيسية في برامج تقوية الرقابة الجمركية حيث يمكن الجمارك من تطوير الرقابة في إطار ضمان مستوى عال من تسهيل و تسير للمبادلات التجارية هذه التقنية تنص على أن:

- حجم المبادلات التجارية يفرض عملية الاختيار بينها.
- تركيز الموارد البشرية و المادية لمراقبة أحسن للمخاطر.

و تهدف هذه التقنية إلى تسهيل و سيولة عمليات التجارة الخارجية. كما أن اتفاقية “كيوتو” وضعت معايير خاصة بالمراقبة الجمركية و هذا ما يفرض اللجوء إلى تسيير المخاطر كوسيلة لترشيد المراقبة الجمركية و تسهيل عمليات التجارة الخارجية . و يستمد تسيير المخاطر مصدره أيضا من:

المادة 92 من قانون الجمارك التي تنص على الطابع الاختياري لفحص البضائع.

— المادة 12 من مقرر بتاريخ 03 فيفري 1999 الذي ينص على اختيار التصريحات لمسار المراقبة أو مسار القبول بملائمة بواسطة الملفات التي تحتوي معايير محددة على المستوى الوطني و المحلي.

اختيار العمليات التي يخضع للمراقبة يركز على تحليل المخاطر حيث تظهر مجموعة من المعايير تركز على:

- مقاييس الخطر.
 - الجباية (السلع مرتفعة الرسم).
 - درجة الحساسية للغش.
 - مصدر السلع.
 - منشأ البضاعة .
 - عناصر العملية (المستوردون- الممونون- المصحون).
- و منه نجد أن المنظمة العالمية للجمارك قامت بتطوير الوسائل الخاصة بإجراء تحليل المخاطر عن طريق:

1. الاتفاقية المعدلة "كيوتو" التي وضعت إجراءات و تعليمات متعلقة بالمبتدئ و الممارسات الحديثة في مجال تسيير المخاطر.
2. اتفاقية نيروبي و عقد الشراكة الثنائي في مجال تبادل المعلومات بين إدارات الجمارك هذا التبادل الدولي للمعلومات يعد عنصرا هاما في تحليل المخاطر و مكافحة الجريمة المنظمة.
3. المعالجة المشتركة للمعطيات الجمركية المشكلة عن طريق تعاريف رموز و رسائل الكترونية لتصريحات البضائع و التصدير و الاستيراد.
4. خلق دليل مفصل حول تسيير المخاطر يساعد بصفة خاصة الإيرادات التي بدأت حديثا في استعمالها بالنسبة لنظام تسيير المخاطر فقد تم تجريبه على مستوى ميناء الجزائر بتاريخ 18 سبتمبر 2004 و بعدها تم تعميمه على مختلف مساحات الجمركة منذ 29 جانفي 2005 وهذا لتحقيق الأهداف.
5. الرفع السريع للبضائع و تقليص الوقت و التكاليف المتعلقة بمكوث البضائع على مستوى مساحات موانئ و مطارات.
6. استعمال الأمثل للموارد التابعة لإدارة الجمارك.
7. فعالية المراقبة الجمركية.
8. تقلص تدخل أعوان و موظفي إدارة الجمارك.

الفصل الثاني أثر الحواجز غير التعريفية على تحرير التجارة الخارجية: حالة الجزائر

أما معايير الانتقاء قد شملت عدة ميادين منها إجراءات التحديد و الحضر الجباية (البضائع الخاضعة لرسم مرتفع) درجة الحساسية للغش منشأ، البضائع، المصدر، النظام الجمركي، و ذلك للوصول إلى انتقاء إلى عناصر إضافية مرتبطة أساسا باستعمال السكانير للعمليات غير المفحوصة. و ترتب معايير الانتقاء حسب أهميتها لتحديد الدرجة الحقيقية للمخاطر لينتهي هذا الانتقاء إلى إنشاء مسار أخضر أين تنتم المراقبة، مسار برتقالي تكون فيه مراقبة وثائقية مفصلة، و أخيرا المسار الأخضر أين تتم المراقبة على البضائع و الوثائق. و تتخلى المعايير المعتمدة في الانتقاء هي:

- المتعاملون الاقتصاديون و يشملون المصدر و المستورد كمتدخلين رئيسيين ثم باقي الأعضاء الثانوية مثل الناقل، الوكيل لدى الجمارك، البنك.....
- البضائع و هي النواة الأساسية في المراقبة حيث يتم على أساسها تحديد مبلغ الحقوق و الرسوم الواجب دفعها و مباشرة إجراء الحظر.
- صيغة النقل و بها يضمن توجيه البضائع و شرعية حركتها و ذلك بتحديد بلد الصنع و المنشأ و أماكن الشحن و تفريغ البضائع.
- الوثائق التي يجب أن تكون مطابقة لما تتوفر عليه المعاملة التجارية من تفاصيل و حقائق حتى تتم العملية التجارية في إطار مشروع.

إن تقنية لانتقاء تبقى محظورة فقط في الحالات التي توفر ضمانات الدفع و الرقابة البعيدة و لهذا فهي لم تحقق الأهداف المرجوة منها و يبقى التحديد العشوائي للعمليات الخاضعة للرقابة هو السائد و الحتمي لردع المخالفات و الغش.

ثانيا- إجراءات المسارات الأخضر

يجد إجراء المسار الأخضر مصدره القانوني في تدابير المادة 92 من قانون الجمارك إذ تنص على الطابع الاختياري لفحص البضائع من طرف أعوان الجمارك و كذا التدابير التي نص عليها القرار المؤرخ في 03 فيفري 1999 و أشكال جمركة البضائع وهذا وفقا لأحكام المادة 82 من قانون الجمارك، وفي إطار التشريع الداخلي و تطبيقا للقانون الجمركي صدر المقرر رقم 11/م ع ج /الديوان / م 300/00 المتضمنة عقلنة الرقابة الجمركية ووضع حيز التنفيذ المسار الأخضر .

إن هذا الإجراء مخصص للمتعاملين الاقتصاديين الذين يوفرون ضمانا كافيا يكون محل ثقة و كبدية للتجربة، فإن إدارة الجمارك اعتمدت في إطار المسار الأخضر على النشاط الاقتصادي المعبر عنه بثلاث أصناف من المتعاملين وهم على التوالي:

- المنتجون أو الصناعيون الذي يقومون بعمليات الاستيراد المباشرة أو التصدير المباشر.
- المستثمرون.
- المصدرون.

و يجب على هذه المؤسسات المستفيدة من إجراء السار الأخضر إتباع بعض الشروط الأخرى وهذا دائما في إطار ضمان حقوق و فوائد الخزينة العمومية فالانتماء إلى الأصناف السالفة الذكر غير كاف للاستفادة من المسار الأخضر إنما لا بد من شروط أخرى:

1. امتلاك المتعامل لاعتماد الرفع: هذا الشروط يجد أساسه القانوني في المادة 109 مكرر من قانون الجمارك كما سبق ذكره.
2. مسك محاسبة شفافة دقيقة ودورية: لتسهيل مختلف أنواع الرقابة.
3. التمتع بسيرة جبائية حسنة: وهذا مرتبط بتاريخ المتعامل مع الجمارك أو أي إدارة مالية أخرى للتأكد من وجود عامل الثقة.

و يجدر بالذكر أن المؤسسات التي يتم قبولها ضمن إجراء المسار الأخضر تدرج مباشرة يعالج في إطار النظام الإعلامي للجمارك على مستوى المركز الوطني للإعلام الآلي و الإحصائيات يعالج النظام الإعلامي للجمارك على مستوى المركز الوطني كل التصريحات محل المسار الأخضر , فيمجرد إعداد التصريح من طرف المصرح فان النظام الإعلامي للتسيير الآلي للجمارك يوجه الملف إلى المسار الأخضر.

وهذا اعتمادا على مجموعة من المعايير المتضمنة في النظام منها : المؤسسة المستوردة أو المصدرة و رمزها الجبائي أو طبيعة وقائمة المواضع التعريفية المقبولة في إطار المسار الأخضر بالإضافة إلى وجود اعتماد كافي على مستوى المكتب الجمركي و خضوع البضاعة إلى ترخيص خاص. و يوجه الملف مباشرة إلى مصلحة الصندوق حيث لا مجال لتدخل المفتش الرئيسي لمراقبة العمليات التجارية , حيث يتجلى الفرق بين مسار التصريح العادي و التصريح محل المسار الأخضر و من ثم إصدار رخصة رفع البضائع.

3-2-7- تطبيق الرقابة اللاحقة و اعتماد الأنظمة الجمركية الاقتصادية:

من بين التسهيلات الأخرى التي تقوم بها إدارة الجمارك من اجل تسهيل عمليات جمركة السلع، حتى لا تكون هناك أية قيود على التدفقات على مستوى المواني، نشير إلى المراقبة اللاحقة و اعتماد الأنظمة الجمركية الاقتصادية.

3-2-7-1- تطبيق المراقبة اللاحقة:

إن المراقبة اللاحقة يمكن أن تكون بمراقبة التصريح في الإدارة فقط و يمكن أن نحتاج أحيانا إلى التنقل إلى المؤسسات , بنوك التوطين و بصفة عامة إلى كل الهياكل المعنية بالعملية التجارية. المراقبة الوثائقية تسمح باستعمال الرقابة الآنية و معالجة التصريحات التي لم يتم فحصها خلال تلك الرقابة , إن هذه الرقابة تكون عادة بفحص التصريحات في الشكل و المحتوى.

أولاً-مراقبة الشكل: و ذلك من خلال فحص:

- وجود كل الوثائق اللازمة لعملية الاستيراد.
- مدى قانونية الوثائق التي جلبها المصريح .
- ملائمة العلاقة بين ما ورد في الفاتورة و الوثائق الأخرى , إذ أن الفاتورة تمثل وثيقة هامة جدا في المعاملات التجارية إذ غالبا ما تشكل التجسيد المادي للاتفاق بين الممون و المستورد وهي تضم العناصر التالية: تعيين البضاعة , طبيعة و سعر التغليف , المبلغ المفوتر , طريقة الدفع , شروط التسليم , الوزن , عدد الطرود و رقمها, سعر النقل.

كما أن المراجع من مهامه:

- مراجعة التواريخ,الأرقام, الإمضاءات على كل الوثائق في التصريح.
- مراجعة سعر الصرف.
- الملاحظات التي تمت خلال عملية المراقبة الآنية.

ثانياً-مراقبة مضمون التصريح:

و ذلك من خلال مراقبة ما ورد في التصريح و الذي يخص : القيمة,النوع,المنشأ,مطابقة العملية للنصوص التنظيمية التي تكلف إدارة الجمارك بتطبيقها. و للمراقبة طريقتان:

أ - طريقة المراقبة.

ب - تقنية الاستنتاج .

أ- طريقة المقارنة: وهي تشكل الطريقة المهمة في المراقبة الوثائقية , وهذا بالمقارنة بين مختلف المعلومات الواردة في مختلف الوثائق التي جمعها المراقب , على سبيل المثال العناصر التي تتكرر في الوثائق المختلفة (السعر المفوتر بتاريخ النقل,الوزن....الخ). و بهذا يمكن إيجاد الأخطاء بالمقارنة بين مختلف العناصر و المعلومات: الوزن, الكمية, و النوع.

الفصل الثاني أثر الحواجز غير التعريفية على تحرير التجارة الخارجية: حالة الجزائر

ب – طريقة الاستنتاج : وهنا يشترط في المراجعة القدرة على الاستنتاج من الواقع , الوضعيات و المعلومات و هذا مثلا في حالة:

- بضاعة لها سعر منخفض لكن منقولة بمصاريف كبيرة.
- بضاعة لها سعر مرتفع مرسله بمصاريف تامين منخفضة كثيرا.

و نظرا لتعدد حالات الغش , أصبح من الضروري اتساع المراقبة الجمركية لبضائع في أماكن الصنع و التخزين و محلات المؤسسات وذلك من خلال تحليل المؤسسة في الشكل و رأس المال و هيكلتها. فمن حيث الشكل القانوني, لا بد من معرفة ما إذا كانت الشركة أم فرع من شركة أخرى و يمكن التحصيل على معلومات ضرورية حول المؤسسة من خلال فحص عقد إنشاء هذه المؤسسة وكذا فحص العمليات الحسابية المتعلقة بإنشائها. في حين فحص تركيبة رأس المال يكون بفحص رأس مال الاجتماعي والديون لمعرفة الممتلكات المباشرة و الغير مباشرة للمؤسسة. أما هيكل المؤسسة فيسمح بمعرفة كل وظائف المؤسسة و روابطها مع مختلف المستويات السلمية (مستويات المسؤولية).

3-2-7-2-3- تطبيق الأنظمة الاقتصادية الجمركية:

تهدف الأنظمة الجمركية بالدرجة الأولى تعليق الحقوق و الرسوم الجمركية المفروضة على البضائع و أيضا تطبيق مقاييس مراقبة التجارة الخارجية. إن تحسين الإنتاجية و منافسة الاقتصاد الوطني يكون بفعل عدة عوامل حيث أن البعض منها لا تتحكم فيه المؤسسة و يستدعي تدخل الجمارك. و هنا يأتي دور إدارة الجمارك على البضائع تحسين الأنظمة الجمركية الاقتصادية و يعرف معجم المصطلحات الجمركية للمنظمة العالمية للتجارة و التي تستعد الجزائر للانضمام إليها على انه المعالجة المطبقة من طرف إدارة الجمارك على البضائع الخاضعة لرقابتها.

و الأنظمة الجمركية تسمح بما يلي :

- إيداع البضائع تحت رقابة الجمارك تحويل المواد الأولية و نصف المصنعة حيث أن المواد الناتجة توجه إلى التصدير.
- تصدير البضائع للإصلاح , الاستعمال, العرض.
- استعمال التجهيزات القائمة من الخارج من أجل إنتاج موجه للتصدير أو انجاز أعمال كبرى على الإقليم الوطني.
- عبور البضائع من مكتب جمركي إلى مكتب آخر.

3-2-8- تطوير نظام الإعلام الآلي:

إن نظام الإعلام الآلي و التسيير الآلي الجمركي (SIGAD) قد سمح بعدة تسهيلات فيما يخص عملية الجمركة , وذلك في عدة ميادين:

- بالنسبة لتحرير التصريح المفصل: أصبح سهل التحرير إذ لا يستغرق العملية حاليا أكثر من بضعة دقائق تماثل خلالها الخانات بالمعلومات المتعلقة بها حيث أن مبلغ الحقوق الرسوم يمكن التعرف عليه بمجرد إدخال رقم البند التعريفي الخاص بالبضاعة المعنية.
- بالنسبة للمتعامل الاقتصادي : لقد أفاد SIGAD في تسريع عملية الجمركية للتخفيف من عبء المعالجة التقليدية للتصريحات و تسهيل العمليات المتعلقة بتحرير الوثائق الجمركية , الأمر الذي نتج عنه ربح الوقت و تحديد السرعة و هي من أهم متطلبات الفعالية التجارية.

من خلال ما سبق يتبين الدور الأساسي الذي تلعبه إدارة الجمارك ضمن التجارة الخارجية من خلال عملية رقابة البضائع , و لهذا في ظل التغيرات الجديدة ودخول اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي و مساعي الجزائر للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة فإنه يتوجب عليها مراجعة الأسباب فيما يخص التنظيم الجمركي و تكفيته بشكل فعال مع متطلبات التجارة الخارجية. كما أن من أهم التدابير الواجب اتخاذها إعادة إصلاح قانون الجمارك لتجسيد و تعميم التسهيلات للمنتجين و المستثمرين الوطنيين بالدرجة الأولى و الأجنب بالدرجة الثانية , كما يجب توسيع نظام الإعلام والتسيير الآلي للجمارك SIGAD على المستوى الجغرافي و الربط مع مساعدي إدارة الجمارك و كذا تطوير عملية الرقابة من محل المؤسسات و المتعاملين الاقتصاديين مع إدارة الجمارك (مؤسسات الإنتاج , المصدرين, المستثمرين) كما يجدر التركيز على ضرورة تطوير نظام الإعلام الآلي SIGAD نظرا لأهميته.

من جهة أخرى , ينبغي توسيع مجال الاستفادة من إجراءات الرقابة المبسطة و يتعلق الأمر هنا بالمسار الأخضر لكل مؤسسات الإنتاج و المؤسسات المصدرة و المستثمرين و تنظيم ملتقيات و أيام دراسية لتطوير الأنظمة الاقتصادية الجمركية , الإجراءات وكذا التسهيلات كما يجدر بإدارة الجمارك دراسة إمكانية إدخال الدفع الإلكتروني للحقوق و الرسوم .

و أخيرا ينبغي على إدارة الجمارك تطوير الحوار مع شركائها و المتعاملين معها و تطوير العلاقة بينهم (الوكلاء لدى الجمارك) و هذا عن طريق تنظيم ملتقيات و إنشاء خلايا اتصال للربط بينهم و كأفضل رابط هو وجود نظام إعلامي فعال يحسن العلاقات و يطور عملية الرقابة.

3-2-9-تقليص اجل مكوث البضائع لدى الجمارك كمييار للنجاعة:

إن تقليص اجل مكوث البضاعة لدى الجمارك يعتبر من معايير النجاعة في إدارة الجمارك في علاقتها مع المتعاملين الاقتصاديين التي تبنتها المنظمة العالمية للجمارك [24 معيار للنجاعة] كما نصت عليه اتفاقية كيوطو المتعلقة بتبسيط و تنسيق الأنظمة الجمركية الحديثة تهدف كلها إلى وقت رفع السلع مما يؤدي إلى تفعيل التجارة الخارجية و مواكبة متطلبات الاقتصاد الوطني يتحقق هذا من خلال اعتماد التسهيلات الجمركية و للتوضيح أكثر نأخذ مثالين لعمليتي جمركة بضاعتين اعتمدت فيها تسهيلات جمركية.

3-2-10-التسهيلات الممنوحة في إطار تشجيع الصناعة الصيدلانية :

إن عملية الاستيراد تمت من طرف المخبر الصيدلاني الجزائري و هو عبارة عن شركة ذات أسهم تهتم بصناعة المنتجات الصيدلانية كما يظهره السجل التجاري لهذه الأخيرة الحامل للرقم 066090 محل الاستيراد يتمثل في مواد التكييف وزنه 13940 محملة في طرود عددها 2 قيمتها: 18,1966484 دج ووضعتها التعريفي 70109010. و تشمل التسهيلات المجالات التالية:

• تقويم الموارد البشرية و التكوين.

• تنمية البني التحتية لإدارة و تطوير المعدات.

• تنمية استعمال الإعلام الآلي في إدارة الجمارك.

• إعادة التهيئة التنظيمية و التسييرية للأجهزة.

• تطوير الإعلام و الاتصال في إدارة الجمارك.

• تعديل قانون الجمارك.

• تعزيز الرقابة الجمركية للمحروقات.

• تحسين التحصيل الجمركي.

• تعزيز مكافحة الغش.

• تطوير التعاون الجمركي الدولي.

الفصل الثاني أثر الحواجز غير التعريفية على تحرير التجارة الخارجية: حالة الجزائر

إن هذا البرنامج المسطر منه ما طبق و منه ما لم يطبق و مواكبة للتطورات التي هي في تنامي مستمر , فإدارة الجمارك تتوق دوما للعصرنة و التكيف وفي هذا الإطار فهناك برنامج قيد الإعداد لثلاث سنوات (2007-2010) بتكلفة عشر (10) مليار دينار سيعرض على الحكومة في سبتمبر 2008 ولقد تم إعداده نتيجة تشخيص قامت به المنظمة العالمية للتجارة و صندوق النقد الدولي .

إن أهداف هذا البرنامج (2007-2010) تتمثل فيما يلي:

- تطوير نجاعة مصالح الجمارك.
- التبسيط و الشفافية في تفسير و تطبيق الإجراءات.
- عصرنة وسائل العمل و طرق التسيير.
- تطوير الدور الاقتصادي و الشراكة مع المتعاملين.
- إعادة الاعتبار للموارد البشرية و تطوير سياسة التكوين.
- ضمان تحصيل الحقوق و تفعيل محاربة التهريب.

إن هذا البرنامج سيتم تعميمه من اجل أن يستفيد منه كل جمركي. و لتطبيق هذا البرنامج يجب

تسطير إستراتيجية اتصال داخلية وخارجية وكذا تكييف طريقة تسيير تقوم على الأهداف المسطرة:

1. فيما يخص محاربة الغش الجمركي فالمؤسسة عازمت على تعزيز متابعة مالكي العلامات

التجارية و ذلك من خلال القيام باتفاق شراكة مع المتعاملين من اجل تكثيف تبادل المعلومة.

2. فيما يخص الإطار القانوني , فإدارة الجمارك تعمل على إجراء تعديل على قانون

الجمارك و تكييفه مع المستجدات الحاصلة الخاصة في ميدان : المنازعات, التسهيلات, التحصيل الجمركي, محاربة الغش الجمركي, محاربة تبييض الأموال.

3. كما تناول هذا البرنامج إحداث تصريح خاص بعناصر القيمة , و ذلك في إطار تعديل المادة 16 من قانون الجمارك.

4. من اجل تفعيل مراقبة التصريحات الخاطئة المتعلقة بالقيمة و تنشيط المكاتب الجهوية

للقيمة الجمركية, فلمؤسسة الجمركية تعمل على إعداد نظام تعريفي موحد , وكذا إنشاء جهاز لمراقبة موطن البضاعة عند التصدير و الاستيراد وكذا تنصيب لجنة وطنية للطعن (مستقلة).

5. فيما يخص الجانب البشري فإدارة الجمارك تصبو إلى توظيف حوالي 20000 عون

بحلول عام 2010, وكذا القيام بتكوين 1500 عون في كل سنة.

6. تكوين و رسكلة و تحسين المستوى للقابضين مفتشي الفحص.
7. إنشاء نخبر وطني للجمارك.
8. اقتناء وسائل حديثة للمراقبة.
9. التعاون ما بين المصالح.
10. تطوير نظام الاستهداف لمراقبة البضائع و تسيير المخاطر من خلال استعمال تقصى للإعلام الآلي.
11. التطبيق المستمر للمراقبة الداخلية (controle interne).
12. تقوية أخلاقيات المهنة في الوظيفة الجمركية.
13. تدعيم المهارات القيادية للإطارات وكذا تحديث سياسة التكوين من خلال تقوية المهارات التقنية و البيداغوجية للمكونين , إدخال تقنيات جديدة للإعلام و الاتصال و كذا التلاؤم بين منصب العمل و المبتغى من التكوين.

خاتمة الفصل:

لقد ظهر لنا من هذا الفصل، أن السياسات التجارية في الجزائر عرفت العديد من المراحل، و لا زالت مسيرة الإصلاح التي تمس منظومة التجارة الخارجية و المؤسسات القائمة على ذلك متواصلة، مما يدل على أن الإصلاح التجاري هو عملية مستمرة و غير معزولة عن مختلف الإصلاحات الاقتصادية، و يجب أن تأخذ بعين الاعتبار المعايير الدولية في هذا المجال، و الاستفادة من مختلف التجارب الدولية الناجحة في عملية تسهيل التجارة الدولية.

و من خلال الجانب التطبيقي، ظهر أن ميناء وهران يحتل مكانة تجارية مهمة نظرا للعدد المتزايد من التصريحات الجمركية، و هذا يتطلب تسييرا جيدا و فعالا لمختلف التدفقات التي تتم على مستوى هذا الميناء نظرا لأهميته الجغرافية، و من المفروض أن يكون رائدا و تجربة محورية في عملية الإصلاح المؤسساتاتي إلى جانب ميناء الجزائر و غيرها من الموانئ الهامة في الجزائر.

هذا الوصف لا يبين حقيقة ما يواجهه العديد من المستوردين الذين كانوا هدف الدراسة من صعوبات عديدة، سواء كانت المتعلقة بالإجراءات الجمركية أو غيرها، و لقد رأينا من خلال الاتصال المباشر مع شريحة كبيرة منهم على مستوى ميناء وهران مدى الأثر الذي تحدثه هذه العراقيل و الإجراءات التي تم تحليلها سابقا مما يستدعي القيام بالإصلاحات الجزية في مجال تسهيلات التجارة كما هو معمول به في العديد من الدول الصناعية أو حتى النامية.

الخاتمة:

تعتبر السياسات التجارية جزء من السياسات الاقتصادية لأي دولة في العالم مهما اختلف مستوى نموها الاقتصادي أو الاجتماعي. هذه السياسات تختلف من تبادل حر إلى سياسات حمائية. و تتباين الدول في التفضيل بين هذه الدول حسب البرامج و المخططات الاقتصادية، و لهذا ليس هناك معيار دقيق يستدل به عند التمييز بين الدول الأكثر انفتاحا و الدولة الأكثر حمائية، لان هناك نسبة في مجال التطبيقات و الممارسات على مستوى الاقتصاد العالمي التي توضح أن الدول الأكثر ممارسة و تطبيقا لأساليب الحمائية هي دول صناعية، و تفرض على الدول النامية على مستوى المنظمات الدولية أن تفتح أكثر اقتصادياتها للسلع القادمة من الدول الصناعية.

كما رأينا مدى تنوع الأساليب و الأدوات المستعملة لتحقيق أهداف السياسات التجارية، و ليس هناك معيار دقيق لاستيعاب مدى أفضلية أسلوب عن آخر، إلا أن الممارسات على مستوى العالم تبين مدى هيمنة الحواجز غير التعريفية، و ارتفاع عدد أنواعها و صعوبة تحديدها. و في هذا المجال تشير المنظمة العالمية للتجارة أن أكثر الخلافات المطروحة حاليا لدى هيئة المنازعات على مستوى المنظمة مصدرها هو هذه الحواجز. و تختلف أسباب تطبيق هذه الحواجز من دولة إلى أخرى، كما أن تحديدها يكون صعبا في العديد من الحالات لعدم التمييز بينها و بين الإجراءات العادية على مستوى المتدخلين في سلسلة الإمدادات الدولية

و تعتبر الجزائر من الدول التي قامت بعدة إصلاحات على مستوى المنظومة التجارية من خلال العديد من المراحل عرفت فيها السياسة التجارية تطورا جذريا، فبعد المراقبة الكاملة، ثم مرحلة الاحتكار ثم مرحلة التحرير. و ما زالت عملية الإصلاح جارية من اجل تكييف المؤسسات المنظمة و المشرفة على عمليات التجارة الخارجية مع معايير المنظمة العالمية للتجارة و المنظمة العالمية للجمارك في مجال تسهيلات التجارة. و باعتبار أن عملية الإصلاحات هي عملية دائمة و مستمرة، ما زال هناك العديد من الصعوبات التي يواجهها المستوردون و المصدرون على مستوى سلسلة عمليات التجارة الدولية.

و من خلال العمل الميداني الذي تم القيام به على مستوى ميناء وهران، تم إحصاء العديد من الصعوبات و العراقيل غير التعريفية التي تواجهها شريحة كبيرة من المستوردين للعديد من السلع سواء كانت مواد نهائية أو لعملية الانتاج أو المصدرون، و كانت المنهجية المستعملة هي التحقيق المباشر و

الفصل الثاني أثر الحواجز غير التعريفية على تحرير التجارة الخارجية: حالة الجزائر

طرح الأسئلة وفتح مجال النقاش لكسب ثقة هؤلاء الأطراف، و ضمان عدم الخوف من الأجوبة التي سيقدمونها، لان العمل هو علمي أكاديمي ليس إلا، و ليس له علاقة بالتحقيقات الرسمية التي تقوم الهيئات الرسمية.

و لقد حاولنا أن نحصر فقط الصعوبات الموجودة على مستوى الميناء و الجمارك، لان هناك صعوبات أشار إليها من تم التحقيق معهم على مستوى البنوك، و النقل و نوعية البنية التحتية، و وكلاء العبور، و مصالح النوعية و الصحة الحيوانية و النباتية. و لكن تركيزنا كان على الصعوبات و الحواجز غير التعريفية المرتبطة بالإجراءات الجمركية خاصة، لان استيعاب كل العراقيل يتطلب عمل اكبر و إمكانات اكبر كذلك. و كان من نتائج التحقيق الذي تم على مستوى الميناء ما يلي:

- الأثر السلبي الذي تمارسه الإجراءات الجمركية على نشاط هؤلاء الأشخاص، و بدرجات متفاوتة. و ربما يتجاوز هذا الأثر ما تقوم به التعريفات الجمركية. إضافة إلى بطء و تعقد هذه الإجراءات و مدى التكاليف التي يتحملها هؤلاء الأفراد.
- النوعية السيئة لخدمات الميناء، كعمليات الشحن و التفريغ و التخزين، إضافة إلى نقص أو نوعية المخازن و اكتظاظها (عدم مطابقتها للشروط اللازمة في مجال الأمن و التهوية و النظافة) مما يعرض العديد من بضائع الزبائن إما إلى التلف أو الاختفاء أو السرقات المتعمدة.
- عدم استعمال التقنيات الحديثة لتنظيم و تسيير مختلف العمليات و الإجراءات، يضاف إليها الأعطال التي يتعرض لها جهاز السكانيين على مستوى الميناء.
- عدم فعالية عمليات النقل البحري و قدم الحظيرة، إضافة إلى احتكار خدمات الموانئ، مما يحد من فعالية و تقديم الخدمات الجيدة، و هذا ما يتطلب فتح المجال لعمليات التخصيص لشركات عالمية في مجال تسيير الموانئ، و مثال ذلك شركة تسيير الموانئ لدبي العالمية في ميناء الجزائر الإفراط في عدد الوثائق و المستندات المطلوبة.
- غياب المعلومات حول التشريعات و المعلومات الخاصة بمختلف الإجراءات الجمركية، و عدم اطلاع هؤلاء على كل القوانين بسبب عدم استقرار المنظومة التشريعية و تعقيدها، مما يخلق جو من عدم الثقة في المعاملات التجارية. و هناك حالات كثيرة ينعدم فيها التنسيق بين المصالح المختلفة المتدخلة في مجال التجارة مما يعقد الإجراءات و يطيل أمدها، و يزيد من تكلفتها.
- الفساد المستشري على مستوى المصالح و الذي يأخذ إشكالا مختلفة من الرشاوى و الإكراهيات و الهدايا المسبقة و اللاحقة. و يشير معظم من تم استجوابهم أنها ضرورية لتسيير و تسهيل الإجراءات.

و مما سبق يمكن تأكيد الفرضيات التي تم الإشارة إليها في المقدمة:

الفرضية الأولى: هناك علاقة ارتباط بين العراقيل غير تعريفية و مدد و تكاليف على مستوى التجارة الخارجية. و لقد تأكد ذلك من خلال ما أشار إليها معظم من تم استجوابهم في هذا الصدد.

الفرضية الثانية: تتحول بعض الممارسات الإدارية إلى حواجز غير تعريفية إذا كان هناك تعسف في استعمال السلطة. و دليل ذلك التقل الإداري الذي يميز مختلف مراحل الإجراءات و المدد التي تأخذها، مما يؤدي إلى انحرافها عن وظيفتها الأصلية و مثال ذلك **الفحص العيني للسلع و التقييم الجمركي.**

الفرضية الثالثة: هناك علاقة ارتباط بين نوعية المؤسسات و حجم و شكل الإجراءات غير التعريفية على مستوى إدارة الجمارك. و لقد رأينا أن عدم تعميم استعمال أجهزة الإعلام الآلي على كل مصالح المعنية، و انعدام نظام معلومات جمركي خلق نوعا من التسيير العشوائي لهاته المصالح. مما يستدعي **الأداء الجيد مجال الجمارك (Bonne gouvernance de la douane)**. و لقد قامت الإدارة مؤخرا بما يسمى بعقود النجاعة بين مختلف المسؤولين تهدف إلى تقييم الأداء الجمركي لكل مصلحة.

الفرضية الرابعة: هناك علاقة سببية بين الفجوات القانونية و استغلال النفوذ و الصعوبات التي يواجهها المتعاملون على مستوى التجارة الخارجية. و هذا يرجع إلى عدم استقرار في التشريعات الجمركية، و عد التنسيق بين الهيئات الحكومية (وزارة المالية مع الوزارات الأخرى) و خاصة في تطبيق بعض النصوص الداخلية التي تؤدي إلى تنوع في التأويلات الخاصة بتطبيقها.

الفرضية الخامسة: هناك علاقة ارتباط بين تسهيلات التجارة و سهولة التدفقات التجارية، و انخفاض التكلفة و الأسعار. حيث أن التخفيف أو إلغاء بعض الحواجز سيؤدي حتما إلى مرونة في حركة السلع داخل الميناء، و من ثم سيؤثر إيجابا على نشاط مختلف الأفراد. فما تقوم به إدارة الجمارك من مجهودات فيما يخص إدخال المعلوماتية في تسيير مراحل الجمركة لدليل واضح على محاول إبعاد العنصر البشري الذي كثيرا ما كان عنصرا مساهما في عرقلة مرونة حركات البضائع على مستوى الميناء.

في الأخير، نتمنى أن يكون هذا العمل مفتاح للعديد من الأبحاث المعمقة سواء كانت نظرية أو

قياسية، تحاول تشخيص كل الصعوبات و العراقيل المحيطة بعمليات التجارة الخارجية لبلادنا و هذا لتحسين مستوى أداء الخدمة، و التخفيف من تكاليف و أعباء التجارة الخارجية. هذه الأبحاث تأخذ بعين الاعتبار كل ما تم استثناءه في هذا العمل كإجراءات المصرفية و التأمين، العبور، النوعية...الخ. و التركيز أكثر على العراقيل المؤسساتية (فعالية الأداء، الشفافية، إجراءات الرقابة...الخ).

قائمة المراجع

• باللغة العربية:

الكتب:

1. أحمد بديع بليح، الاقتصاد الدولي، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1993.
2. أحمد جامع، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1977.
3. أحمد عادل حشيش و مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، مصر 1988.
4. أحمد عادل حشيش، أسامة محمد الفولي و مجدي محمود شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي، الإسكندرية، بدون ناشر، 1988.
5. اسكندر مصطفى النجار، مقدمة للعلاقات الاقتصادية الدولية، وكالة المطبوعات، الكويت، 1984.
6. بلقاسم زايري، اقتصاديات التجارة الدولية " نماذج نظرية و تمارين "، دار الأديب للنشر و التوزيع، وهران، 2006.
7. حسام علي دود و آخرون : " اقتصاديات التجارة الدولية " ، دار المسيرة ، 2002 ، ص 130.
8. حازم البلبلوي، نظرية التجارة الدولية، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1968.
9. حسين عمر، تطور الفكر الاقتصادي، دار الفكر العربي، الجزائر، 1994.
10. زينب حسن عوض الله، الاقتصاد الدولي (نظرة عامة على بعض القضايا)، الدار الجامعية للطباعة و النشر، بيروت، 1998.
11. سامي عفيفي حاتم، دراسات في الاقتصاد الدولي، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1987.
12. صالح تومي، مقدمة في الاقتصاد الكلي، دار أسامة للطباعة و النشر و التوزيع، الجزائر، 2004.
13. عادل أحمد حشيش، أسامة محمد الفولي و مجدي محمود شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي، الإسكندرية: دار الجامعة الجديدة للنشر 1998.
14. عبد المطلب عبد الحميد، النظرية الاقتصادية تحليل جزئي كلي، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2006.
15. عدنان شوكت شومان، اتفاقيات الجات الدولية " الرابحون دائما و الخاسرون دائما ..."، دار المستقبل، دمشق، 1996.
16. فليح حسن فليح، العلاقات الاقتصادية الدولية، مؤسسة الوراق للنشر و التوزيع، الأردن، ط 01، 2004.
17. محمد عبد العزيز عجمية، محمد علي الليثي، التنمية الاقتصادية، الإسكندرية، مؤسسة الشهاب الجامعة، 1996.
18. محمود مجدي شهاب، الاقتصاد الدولي، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، 1999.
19. محمود يونس، مقدمة في نظرية التجارة الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1999.
20. الهادي خالدي، المرأة الكاشفة لصندوق النقد الدولي، المطبعة الجزائرية للمجلات و الجرائد، بوزريعة، أبريل 1996.

21. يلماظ أكبوز، الدول النامية و التجارة العالمية " الأداء و الآفاق المستقبلية " (تعريب: السيد أحمد عبد الخالق، أحمد بديع بليح)، دار المريخ للنشر، الرياض- المملكة العربية السعودية، 2006.

المذكرات:

1. سامية بوطمين، انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع التحليل الاقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، جوان 2001.
2. سلمى سلطاني، دور الجمارك في سياسة التجارة الخارجية (حالة الجزائر)، مذكرة ماجستير غير منشورة في العلوم الاقتصادية، فرع التخطيط و التنمية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، الجزائر، 2003.
3. سليمة عبيدة بوتشيشة، الإصلاحات الحديثة على التجارة الخارجية " حالة الجزائر "، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية(غير منشورة)، معهد العلوم الاقتصادية ، جامعة الخروبة الجزائر، 2001 (نوقشت يوم 2002/10/31).
4. سمية كبير، التجارة الخارجية و تمويلها بعد الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية فرع النقود و المالية(غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2002/2001.
5. سمير ميموني، الشراكة الأورو - متوسطة بين الطموحات و الواقع مع دراسة اتفاقية الشراكة بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي، مذكرة ماجستير في علوم التسيير(غير منشورة)، المدرسة العليا للتجارة، الجزائر، 2006.
6. عبد الحليم أوقارة ، دراسة قياس الإنتاج على المستوى الكلي حالة الجزائر (1969- 2002)، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية فرع الاقتصاد الكمي(غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة يوسف بن خدة الجزائر، 2006/2005.
7. عبد الله موساوي، مكانة التجارة الخارجية في إستراتيجية التنمية (حالة الجزائر 89- 1999)، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية(غير منشورة)، فرع تحليل اقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، الجزائر، 2002.
8. محمد حشماوي، التجارة الدولية التنمية الاقتصادية بالبلاد النامية خلال عقد الثمانينات مع الاهتمام بحالة الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية(غير منشورة)، معهد العلوم الاقتصادية الجزائر، 1994.
9. منى مسغوني، علاقة سياسة الواردات بالنمو الداخلي للاقتصاد الوطني في الفترة 1970-2001، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية فرع تحليل اقتصادي(غير منشورة)، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، 2005.

المقالات و البحوث العلمية:

1. براق محمد و ميموني سمير، الاقتصاد الجزائري و مسار برشلونة دراسة تحليلية للجانب الاقتصادي لاتفاقية الشراكة الأورو- جزائرية، الملتقى الدولي آثار و انعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري، ورشة عمل آثار و انعكاسات اتفاق الشراكة على منظومة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من 13- 14 نوفمبر 2006، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة فرحات عباس سطيف، 2006.
2. بلقاسم زايري، أثر نوعية المؤسسات على تحرير السياسات التجارية في الجزائر، الملتقى الدولي للسياسات اقتصادية، مداخلة ضمن الملتقى الدولي للسياسات الاقتصادية، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان.

3. بلقاسم، زايري و دربال عبد القادر، تسهيل التجارة و تحديات الإصلاح التجاري في الجزائر، مجلة الاقتصاد و المجتمع، مخبر المغرب العربي الكبير: الاقتصاد و المجتمع، جامعة قسنطينة، العدد 2008/5
4. بوعلام ولهي و عجلان العياشي، محاولة تحليل و تقييم الجباية الجمركية في ظل الشراكة بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي، الملتقى الدولي آثار و انعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري 13-14 نوفمبر 2006، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة فرحات عباس سطيف، 2006.
5. جمال الدين زروق، اجتماع سيائل لمنظمة التجارة العالمية " الدروس المستفادة و التحديات الجديدة أمام الدول النامية و منها العربية "، صندوق النقد العربي، أبوظبي، 2003.
6. حسن خضر، برنامج إصلاح التجارة الخارجية و تقييمها، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2007.
7. حسن خضر، مؤشرات أداء التجارة الخارجية و تقييمها، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، أفييل 2005.
8. شهرزاد زغيب و لمياء عماني، الاقتصاد الجزائري و متطلبات الشراكة الأورو- جزائرية، الملتقى الدولي آثار و انعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري، ورشة عمل آثار و انعكاسات اتفاق الشراكة على منظومة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من 13-14 نوفمبر 2006، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة فرحات عباس سطيف، 2006.
9. صالح تومي، عيسى شقبقب، النمذجة القياسية لقطاع التجارة الخارجية في الجزائر، مجلة الباحث، ورقلة، العدد الرابع، 2006.
10. صالح صالح، الآثار المتوقعة لانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة، مجلة العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة سطيف، العدد الأول، 2001.
11. صالح مفتاح، تطور الاقتصاد الجزائري و سماته منذ الاستقلال إلى إصلاحات التحول إلى اقتصاد السوق، مداخلة ضمن الملتقى الدولي للسياسات الاقتصادية، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان.
12. عبد الحميد زعباط، المبادلات الدولية من الاتفاقية العامة دول التعريف و التجارة (GAAT) إلى المنظمة العالمية للتجارة (OMC) جامعة ورقلة، مجلة الباحث، العدد 2005/03.
13. عبد الغفار غطاس و آخرون، ساسة التكيف و التعديل الهيكلي (حالة الجزائر)، بحث مقدم في إطار ندوة ميزان المدفوعات، تجارة دولية، كلية الحقوق و العلوم الاقتصادية، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، 2006/2007.
14. قطاف ليلي، اتفاقية الشراكة الأوروبية الجزائرية، الملتقى الدولي آثار و انعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري، ورشة عمل آثار و انعكاسات اتفاق الشراكة على منظومة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من 13-14 نوفمبر 2006، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة فرحات عباس سطيف، 2006.
15. محمد حامد الحاج، دراسة إنشاء تسهيل لدعم الإصلاح التجاري في الدول العربية، صندوق النقد العربي، أبو ظبي، 2000.
16. محمد قويدري، انعكاسات تحرير التجارة العالمية على اقتصاديات البلدان النامية،: مجلة الباحث، العدد 01، ورقلة، 2002.

17. ناصر دادي عدون، متناولي محمد، انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة الأهداف والعراقيل، مجلة الباحث، العدد 03، ورقة، 2005.
18. نعيمة غلاب و زينات دراجي، انعكاسات الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة على البلدان العربية، الملتقى الدولي الأول حول الجزائر النظام العالمي الجديد للتجارة، عنابة، أبريل 2002.

• **الجرائد الرسمية**

1. الجريدة الرسمية رقم 14 الصادرة في 15/02/1974.
2. الجريدة الرسمية رقم 36، الصادر بتاريخ 06/09/1988.
3. الجريدة الرسمية، العدد 10، الصادرة في سنة 1987.
4. الجريدة الرسمية رقم 12 الصادرة في 20/05/1991.
5. الجريدة الرسمية، العدد 16، الصادرة في سنة 1996.

• **القوانين و المراسيم**

1. الأمر 74 – 72 الصادر في 30/01/1974.
2. الأمر رقم 71-68 المؤرخ في 31/12/1971 المتضمن قانون المالية لسنة 1972.
3. الأمر رقم 72-68 المؤرخ في 29/12/1972.
4. القانون رقم 78-02 المؤرخ في 11/02/1978 المتضمن تأميم التجارة الخارجية.
5. القانون 88 – 29 المؤرخ في 19/07/1988 المتعلق بممارسة احتكار التجارة الخارجية من طرف الدولة.
6. تعليمة رئيس الحكومة رقم 625 المتعلقة بإحصاء اللجنة المؤقتة.

• **الجرائد و المنشورات**

1. جريدة الخبر اليومي، العدد 5360، يوم 30/06/2008.
2. جريدة الشروق اليومي، العدد 2373، يوم 07/08/2008.
- 3.

• **التقارير العالمية و المحلية:**

1. ترجمة الحوصلة الإجمالية حول إحصائيات التجارة الخارجية للجزائر خلال سنة 2007، مديرية تقييم التجارة الخارجية و تنظيمها، المديرية العامة للتجارة الخارجية، وزارة التجارة، الجزائر، 2008.
2. أرقام التجارة الخارجية بالنسبة للشهرين الأولين من 2008، ترجمة لمقال من جريدة المنبر لاتريبيون (نشر في 24/03/2008 بقلم راضية جوزي)، الموقع الرسمي لوزارة التجارة الجزائرية، 2008. (www.minicommerce.gov.dz).
3. آخر التطورات و الآفاق المستقبلية الاقتصادية "خلق فرص العمل في حقبة معدلات النمو المرتفعة 2007" (ملخص تنفيذي)، منطقة الشرق الأوسط و شمال إفريقيا، البنك الدولي، 2007.

• قائمة المراجع باللغة الأجنبية:

• **Les Ouvrages:**

1. Benissad Hocine, L'ajustement Structurel – Objectif et Expériences, Alin Édition, Décembre 1993.
2. Hocine Benissad, Algérie restructuration et reforme économiques, opu, 1994.
3. Hocine Benissad, économie de développement de l'Algérie, 2^{eme} Edition, OPU, 1982
4. Paul R,Krugman & Maurice Obstfeld ,Economie internationale ,3 edition , Edition de Boek université , 2001.

• **Les Thèses:**

1. Malika Hachemi, La Libéralisation du Commerce Extérieur dans Le Cadre des Reformes Economique " le cas Algérien ", Mémoire de Magistère en Science de Gestion, Option: Finances(Non Manifeste), Ecole Supérieur de Commerce, Alger,2003.

• **Les Articles et Les Recherches Scientifiques:**

1. Andreas Billmier and Tommaso Nannicini, Trade Openness and Growth: Pursuing Empirical Glasnost, IMF Working Paper wp/07/156, Middle East and Central Asia Department, IMF, june 2007.
 2. Finger J.M et Shuler P, implementation of Uruguay round commitments : the development challenge " presented to WTO/WB conference an " developing countries in millennium round, WTO Secretariat, center w. rappard , genera 20-21 September 1999.
 3. Francisco Rodriguez and Dani Rodrik, Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to The Cross-National Evidence, University of Maryland and Harvard University, May 2000.
 4. Jean-Louis Combes, Patrick.G,...; Ouverture sur L'Extérieur et Instabilité des Taux de Croissance, CERDI, CNRS et Université d'Auvergne, Clermont Ferrand 1999.
 5. Marc Bacchetta and Marion Jansen, Adjusting to Trade Liberalization " The role of Policy, Institution and WTO disciplines "(studies special) ,world Trade Organization, April 2003.
 6. Piritta Sorsa, Algeria – The Real Exchange Rate - Export Diversification - and Trade Protection, IMF Working Paper wp/99/49, Policy Development and Review Department, IMF, 1999.
-
-

7. yi wu, li zeng, The Impact of Trade liberalization on the Trade balance in developing countries, IMF Paper , WP/08/14, January 2008.

• **Les Rapports Local et International:**

1. La Situation Economique et Financière a fin 2002, Direction Générale des Etude et Prévision, Ministre Financer, Novembre 2003, Alger.
2. La Situation Economique et Financière a fin 2003, Direction Générale des Etude et Prévision, Ministre Financer, Novembre 2004, Alger.
3. UNECTAD Hand-Book of STATISTICS 2006.
http://www.unctad.org/en/docs/tdstat31_en.pdf
4. Rapport des services du FMI sur les consultations de 2006 au titre de l'article IV, Algérie, Services du FMI pour les consultation de 2006 avec l'Algérie, Approuvé par Amor Tahari et Scott Brown, 18/12/2006
5. UNDP, Human Development Report 2007/2008, Fighting climate change: Human solidarity in a divided world, 1 UN Plaza, New York, 10017, USA.