

المركز الديمقراطي العربي  
برلين - ألمانيا



# التجارة الدولية بين الحاضر والمستقبل

وقائع اعمال المؤتمر الدولي الافتراضي  
أيام 19 و 20 - 06 - 2021

المركز الديمقراطي العربي ألمانيا - برلين  
جامعة الزاوية - ليبيا

مخبر الدراسات القانونية و مسؤولية المهنيين - جامعة طاهري محمد بشار - الجزائر  
مركز البحوث و الدراسات الاقتصادية - العجيلات - وزارة التعليم - ليبيا



التجارة الدولية بين الحاضر والمستقبل

Democratic Arab Center  
Berlin - Germany



## International trade between the present and the future

Proceedings of the international conference  
19 / 20 June 2021



VR . 3383 - 6538 B

DEMOCRATIC ARABIC CENTER  
Germany: Berlin 10315 Gensinger- Str: 112

<http://democraticac.de>

TEL: 0049-CODE

030-89005468/030-898999419/030-57348845

MOBILTELEFON: 0049174274278717

# الناشر:

المركز الديمقراطي العربي  
للدراستات الاستراتيجية والسياسية والاقتصادية  
ألمانيا/برلين

Democratic Arabic Center  
Berlin / Germany

لا يسمح بإعادة إصدار هذا الكتاب أو أي جزء منه أو تخزينه  
في نطاق استعادة المعلومات أو نقله بأي شكل من الأشكال، دون إذن مسبق خطي من الناشر.  
جميع حقوق الطبع محفوظة

All rights reserved

No part of this book may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted in any  
form or by any means, without the prior written permission of the publisher.

المركز الديمقراطي العربي  
للدراستات الاستراتيجية والسياسية والاقتصادية ألمانيا/برلين

Tel: 0049-code Germany

030-54884375

030-91499898

030-86450098

البريد الإلكتروني

[book@democraticac.de](mailto:book@democraticac.de)



المركز الديمقراطي العربي  
للدراستات الاستراتيجية، الاقتصادية والسياسية  
Democratic Arab Center  
for Strategic, Political & Economic Studies

# المؤتمر الدولي العلمي الافتراضي تحت عنوان:

## التجارة الدولية بين الحاضر والمستقبل

الجزء الثالث

لا يتحمل المركز ورئيسة الملتقى ولا اللجان العلمية والتنظيمية مسؤولية ما ورد في هذا الكتاب من آراء وهي لا تعبر بالضرورة عن قناعاتهم، ويبقى أصحاب المداخلات هم وحدهم من يتحملون كامل المسؤولية القانونية عنها

المركز الديمقراطي العربي - برلين، ألمانيا

بالتعاون مع

مخبر الدراسات القانونية ومسؤولية المهنيين - جامعة طاهري محمد -  
بشار - الجزائر

جامعة الزاوية - ليبيا

مركز البحوث الدراسات الاقتصادية - العجيلات - وزارة التعليم - ليبيا

ينظمون:

# المؤتمر الدولي العلمي الافتراضي تحت عنوان

التجارة الدولية بين الحاضر والمستقبل

أيام 19 و 20 - 06 - 2021

إقامة المؤتمر بواسطة تقنية التّحاضر المرئي عبر تطبيق Zoom -

## رئيس المؤتمر :

- د. معداوي نجية – جامعة لونيبي علي - الجزائر

## الرئاسة الشرفية:

- ❖ ا د بورباة صورية – مدير مخبر الدراسات القانونية و مسؤولية المهنيين – جامعة طاهري محمد – بشار.الجزائر.
- ❖ د. مفتاح محمد المرابط – رئيس جامعة الزاوية – ليبيا.
- ❖ د. حاتم عبد الكريم زغيل – مدير مركز البحوث والدراسات الاقتصادية – العجيلات – وزارة التعليم – ليبيا.
- ❖ عمار شرعان – رئيس المركز الديمقراطي العربي ألمانيا – برلين.

## رئاسة اللجنة العلمية:

- د ناجية سليمان. رئيس تحرير مجلة العلوم السياسية والقانون. المانيا.

## رئيس الهيئة الاستشارية:

- ا.د. طيب بلواضح – جامعة المسيلة – الجزائر

## رئيس اللجنة التنظيمية:

- د. جلود صالح – جامعة البلدية 2. الجزائر

## منسق عام للمؤتمر:

- أ. صهيب ياسر محمد شاهين، المركز الديمقراطي العربي، فلسطين.

## أعضاء اللجنة العلمية:

- د معداوي نجية – جامعة لونيبي علي- الجزائر
- ا.د. طيب بلواضح , جامعة المسيلة .الجزائر.
- أ.د سعداني نورة – جامعة طاهري محمد بشار – الجزائر
- ا.د شعني فؤاد – جامعة طاهري محمد بشار – الجزائر
- د. سهيل الأحمد، عميد كلية الحقوق، جامعة فلسطين
- الأهلية، – فلسطين.
- د. زان مريم ، كلية الحقوق والعلوم السياسية – جامعة
- البليدة 2 . الجزائر.
- د. معاشو لخضر – جامعة طاهري محمد بشار – الجزائر
- د. أونيسي ليندة، أستاذ محاضر أ بكلية الحقوق والعلوم
- السياسية بجامعة عباس لغرور خنشلة، الجزائر.
- د. قاشي علال، كلية الحقوق والعلوم السياسية–
- جامعة البليدة 2 . الجزائر.
- د. سولاف سليم. جامعة البليدة 2 . الجزائر.
- د. حياة حسين. جامعة البليدة 2 . الجزائر.
- د. رحماني ايمان – الجامعة العالمية الاسلامية – ماليزيا
- د. وردة بن موسى. جامعة البليدة 2 . الجزائر.
- د. امال عيشاوي. جامعة البليدة 2 . الجزائر.
- د. فتحية رمضان، استاذ مشارك. مركز البحوث والدراسات الاقتصادية – العجيلات – وزارة التعليم – ليبيا
- د. معزوز ربيع – المركز الجامعي علي كافي تندوف الجزائر
- د. فرج زهمول، استاذ محاضر. مركز الدراسات الاستراتيجية. ليبيا.
- د. ابن خليفة سميرة – جامعة طاهري محمد بشار – الجزائر
- د. خليفة ميلاد، استاذ محاضر. جامعة الزاوية. ليبيا.
- د. بلحاج بلخير – المركز الجامعي علي كافي تندوف – الجزائر
- د. احمد حضرمي – سلطنة عمان.
- د. انتصار البشتي، استاذ مساعد. جامعة الزاوية. ليبيا.
- د. بن سفيان الزهراء – جامعة طاهري محمد بشار – الجزائر
- د. عامر شبل مركز البحوث والدراسات الاقتصادية – العجيلات–
- وزارة التعليم – ليبيا.
- د. ميثم العميدي، إستاذ مساعد بالقانون الدولي، العراق.
- د. ايت علي زينة. كلية الحقوق جامعة البليدة 2 . الجزائر.
- د. جلود صالح، جامعة لونيبي علي، الجزائر
- د. زان مريم، جامعة لونيبي علي. الجزائر

- د. ايت علي زينة، جامعة لونيبي علي. الجزائر.
- د. شوقي نذير، جامعة غرداية، الجزائر.
- د. نجاح دقماق، استاذ القانون الدولي العام المساعد، كلية الحقوق، جامعة القدس، فلسطين
- د. عبد اللطيف ربايعة، جامعة الإستقلال، فلسطين
- د. علي خالد قطيشي، إستاذ القانون التجاري، جامعة العلوم الإسلامية العالمية، الأردن.
- د. ريم صوافطة، محامية ومحكمة معتمدة لدى وزارة العدل، فلسطين.
- د. نبيل مقابلة، إستاذ مشارك، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة جدار، الأردن.
- د. عزوزة فاطمة، إستاذة محاضرة أ ، كلية الحقوق، جامعة عين تموشنت، الجزائر.
- د. فايزة بن ناصر. جامعة البليدة 2. الجزائر.
- الدكتور علي أبو مارية عميد كلية الدراسات العليا، جامعة فلسطين الاهليه- فلسطين

### أعضاء اللجنة التنظيمية والتقنية:

- ط.د. فراح ربيعة كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة 8 ماي 1945 قالمة، الجزائر.
- أ. كريم عايش، شعبة القانون العام ، كلية الحقوق اكدال، جامعة محمد الخامس، الرباط، المغرب.
- أ. محمد كميل، عضو هيئة تدريس، جامعة فلسطين الأهلية، فلسطين.
- ط.د. أميمة حميدي، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة خنشلة، الجزائر.
- أ.إهاب محمود كميل، عضو هيئة تدريسية في كلية الحقوق، الجامعة العربية الامريكية، فلسطين.

### مدير النشر:

- د. أحمد بوهكو، مدير نشر المركز الديمقراطي العربي للدراسات الاستراتيجية والسياسية والاقتصادية، برلين – ألمانيا

### تصميم وإخراج:

- د. موسم عبد الحفيظ، أستاذ محاضر أ، جامعة سعيدة، الجزائر.
- د. تلي رفيق، أستاذ محاضر أ، جامعة سعيدة، الجزائر.

## تقديم :

تعد التجارة الدولية ذات أهمية كبرى لجميع دول العالم ، فلا توجد دولة مهما بلغت قدرتها يمكنها تحقيق الاكتفاء الذاتي لكل احتياجاتها دون الاعتماد على الخارج ، وعليه فهي بحاجة للتعاون مع الدول الأخرى أخذًا و عطاءً فيها تتوفر مختلف السلع والخدمات التي لا يمكن إنتاجها محليا، أو تلك التي تحصل عليها من الخارج بتكلفة أقل نسبيا من تكلفة إنتاجها محليا، ومن ثم تسهم في زيادة مستوي رفاهية دول العالم وذلك عن طريق توسيع قاعدة الاختيارات فيما يخص مجالات الاستهلاك، والاستثمار، وتخصيص الموارد الإنتاجية.

بالإضافة لاعتبار التجارة الدولية مؤشرا جوهريا علي قدرة الدولة الانتاجية والتنافسية في السوق الدولي، مما يبينه من قدرة الدولة علي التصدير ومستويات الدخل فيها، وقدرتها كذلك علي الاستيراد، وانعكاس ذلك علي رصيد الدولة من العملات الأجنبية وما لها من آثار علي الميزان التجاري.

كما أن هناك علاقة وثيقة بين التجارة الدولية والتنمية الاقتصادية والسياسات الدولية والسياسات الداخلية والأنظمة القانونية أيضا لكل دولة، ما يجعلها محل تأثر بمجموعة من العوامل وتجعل من بناء نظام تجاري أفضل ليس أبدا بالأمر الهين، وهنا يحضرنا قول آدم سميث عندما قال "إن التجارة التي يفترض بطبيعتها أن تكون موثقا للاتحاد والصدقاة بين الأمم مثلما هي بين الأفراد، أصبحت مصدرا خصبا للنزاع و العداوة".

و عليه فان أي نظام تجاري جديد يعمل لصالح الجميع لا بد ان يركز على ثلاث أولويات اولها العمل على نزع فتيل التصعيد في النزاعات التجارية الجارية والدخول في مناقشات بناءة.

ثانيا التكاثف لإصلاح النظام التجاري وتحديثه بالالتفات إلى الآثار السلبية للسياسات الحكومية، واتخاذ خطوات تكفل المنافسة الفعالة لتجنب الزيادات المفرطة في المراكز المهيمنة وخلق سوق عادلة غير مبنية على استنزاف الثروات. ويعني أيضا إطلاق الإمكانيات الكاملة للتجارة الإلكترونية وغيرها من الخدمات التجارية.

وثالثها تنفيذ سياسات داخلية تضمن زيادة فعالية التجارة العالمية في تلبية احتياجات كل الدول ومنها الدول العربية التي ركزت خلال السنوات السابقة على تبني سياسات لدعم التجارة الخارجية من خلال تحديث التشريعات وتسهيل الإجراءات وضرورة التركيز على تطوير البنية التحتية الرقمية للمنافذ الجمركية وبناء القدرات المؤسسية في مجال الاتفاقيات التجارية الدولية.

و انطلاقا من هذا طرح المؤتمر الإشكالية التالية:

كيف تبدو وضعية التجارة الدولية الحالية بين قوى وسياسات مختلفة وفي اغلب الأحيان غير متوازنة وبالنتيجة غير عادلة ؟

كيف يمكن تصور مستقبل هذه التجارة بالنظر إلى الجهود التي تبذل من قبل الدول والمنظمات في مجالات مختلفة، و بالنظر أيضا إلى المحيط المتغير الذي تمارس فيه التجارة ؟

وتم مناقشة هذه الاشكالية نقاشا علميا اكاديميا في محاور متعددة وهي

- المحور الاول: التجارة الدولية قواعدها وسياساتها.
- المحور الثاني: التجارة الدولية في مجال الخدمات.
- المحور الثالث : الجانب السياسي للتجارة الدولية.
- المحور الرابع : التجارة الالكترونية على الصعيد الدولي.
- المحور الخامس : التجارة الدولية والسلم والأمن الدوليين:

هذا و قد لاقى اشكالية المؤتمر اهتماما لافتا من الباحثين المهتمين بالتجارة الدولية في داخل الوطن و خارجه بالنظر الى العدد الهائل من المداخلات التي تلقتها ادارة المؤتمر. والتي تنوعت التخصصات فيها كما تنوعت لغاتها بين العربية و الفرنسية و الانجليزية.

في الختام اسمحوا لي ان اجدد لكم شكري و امتناني لكل من ساهم في هذا المؤتمر من قريب او بعيد متمنين ان يكون هذا العمل اضافة حقيقية للبحث العلمي.

## فهرس المحتويات

الصفحة	عنوان المداخلة
01	التحول الرقمي وأثره على التجارة الخارجية في ظل كوفيد 19 Digital transformation and its impact on foreign trade under COVID-19 ط د سرير فاطمة الدكتور رباحي أحمد
17	أثر الأساليب الحمائية الجديدة في التجارة الدولية على تنافسية الاقتصادات العربية (الاقتصاد الجزائري نموذجاً) د. بن عبد العزيز سفيان
31	النظام القانوني لعقود التجارة الإلكترونية The legal system for e-commerce Electronic contracts كرم محمد زيدان النجار
51	التجارة الخارجية بين سياسة التقييد والتحرير مع الإشارة لحالة الجزائر بوعدلة سارة
70	دراسة واقع التجارة الإلكترونية في خدمة الزبائن على ضوء انتشار كورونا فيروس (كوفيد 19 المستجد) Study the reality of Commerce In Serving Customers In Light Of The Spread Of The Coved 19 مروة مويسي
93	ضمانات حماية المستهلك من خلال ممارسة الرقابة على التجميعات الاقتصادية منال بوروح
102	تحرير تجارة الخدمات بين الدول العربية: الأولويات والآليات من منظور إقليمي أ.د. توات عثمان
131	الإتحاد الأوروبي والتجارة الدولية: دراسة في السياسات الحالية والآفاق المستقبلية The European Union and International Trade: A Study of Current Policies and Future Prospects د. نادية ليتيم
147	دور التكامل الإقليمي في تعزيز التجارة الدولية في الدول العربية (السودان نموذجاً) The role of integration in promoting international trade in the Arab countries (Sudan as a model) ملاذ عبد المنعم محمد الطيب
160	اثر التطورات القانونية على وسائل فض منازعات عقود التجارة الدولية يوسف سعدون محمد المعموري

183	طبيعة العقد التجاري الدولي ونظامه القانوني د هجيرة تومي
196	الاطار النظري للتجارة الدولية وسياساتها د/ قاسم محجوبة
207	جهود الأمم المتحدة في مكافحة الاتجار غير المشروع بالأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة صالحه عبد الله علي المقرحي
225	النظام القانوني للتجارة الدولية أمال بن بريح
236	واقع وآفاق تجارة الخدمات في الدول العربية ط د قاضي محمد د طالب سومية شهيناز
246	حماية البيئة والتجارة الدولية Environmental protection and international trade نعلي حدة
258	اثر محددات التجارة الالكترونية على التوجه الابداعي دراسة ميدانية في الشركة العامة للمعارض والخدمات التجارية العراقية م. د محمد مظهر مزعل م. رقية سامي شريف
281	النظام القانوني لعقود التجارة الالكترونية "دراسة مقارنة" The legal system for electronic commerce contracts a comparative study علاء عبد الامير موسى النائي
296	التجارة الالكترونية في الوطن العربي في ظل أزمة كوفيد-19 E-commerce in the Arab world in light of the COVID-19 crisis قندوز عائشة
314	الاعتماد المستندي القطعي آلية لتمويل وتنفيذ عقود التجارة الدولية Documentary Credit as a Mechanism for Financing and Implementing International Trade Contracts د. بن قرأش كلثوم
338	الاعتماد المستندي الالكتروني Electronic letter of credit كردي نبيلة
350	مكانة العقد التجاري الدولي في ظل جائحة كورونا د. اللحياني ليلى

# التجارة الدولية بين الحاضر والمستقبل

## التحول الرقمي وأثره على التجارة الخارجية في ظل كوفيد 19

### Digital transformation and its impact on foreign trade under COVID-19

ط د سرير فاطمة

الدكتور رباحي أحمد

كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة حسيبة بن بوعلي

#### ملخص:

نظراً لما نعيشه اليوم من انتكاسات نتيجة تفشي وباء كوفيد 19 الذي اجتاح العالم بأسره، اضطرت الدول إلى فرض جملة من التدابير الاحترازية والوقائية لحماية شعبيها، التي بدورها أدت إلى اختلال موازين هذه الدول، وكان سبباً في ركود اقتصادي خطير، لكن التحول الرقمي بخصائصه المميزة التي تتناسب مع هذا الوضع، ساهم في إنقاذ الموقف في شتى المجالات، خاصة في المجال التجاري؛ إذ كانت التجارة الإلكترونية بمثابة طوق نجاة للخروج من حرب الأزمة بأقل الخسائر، وهنا تظهر كفاءة كل دولة في تطوير هذه الآلية لتلبية احتياجاتها ودفع عجلة اقتصادها.

الكلمات المفتاحية: التحول الرقمي، التجارة الإلكترونية، المبادلات التجارية، كوفيد 19

#### Summary:

In view of the setbacks we are experiencing today as a result of the outbreak of the Covid 19 epidemic that has swept the entire world, countries have been forced to impose a set of precautionary and preventive measures to protect their people Which, in turn, led to an imbalance in these countries 'balances, and was the cause of a serious economic recession, but the digital transformation, with its distinctive characteristics commensurate with this situation, contributed to saving the situation in various fields, especially in the commercial field; As e-commerce was a lifeline to get out of the crisis war with minimal losses, and here is the efficiency of each country in developing this mechanism to meet its needs and advance its economy .

**Key words: digital transformation, Trade exchanges, e-commerce, COVID-19**

## مقدمة:

شهد العالم أخطر التحولات العميقة في مختلف القطاعات، بعد ظهور فيروس مجهري جديد سريع الانتشار، عُرف بـ"كوفيد 19"، حصد العديد من الأرواح البشرية، حتى بلغ ذروته في بعض البلدان، وسبب الكثير من الخوف والهلع لدى العديد من الدول. وقد تم التصريح به من قبل منظمة الصحة العالمية في 31 كانون الأول/ديسمبر 2019، بعد الإبلاغ عن مجموعة من حالات الالتهاب الرئوي في يوهان بجمهورية الصين الشعبية، و(coronavirus) مشتق من اللغة اللاتينية (corona)، وتعني التاج أو الهالة؛ إذ يشير الاسم إلى المظهر الفريد لجزيئات الفيروس "الفيروسات" الذي يظهر عبر المجهر الإلكتروني، وفيروس "كورونا" عبارة عن سلالة جديدة من الفيروسات، واسع الانتشار، وحيواني المنشأ، كما لم يسبق اكتشافها لدى البشر. وقد أكدت الجزائر أول إصابة في 2020/02/25، لدى رجل إيطالي الجنسية، وصل إلى الجزائر 17 فيفري، وقامت بتحويله بعد الحجر الصحي في 28 فيفري 2020 (بوعموشة، 2020، صفحة 125)، وبعد هذا التاريخ توالى الإصابات ولا زالت مستمرة في الارتفاع والانخفاض إلى حد الساعة. ومن أمثلة النقاط هذا الفيروس، تنفس قطرات من السعال أو العطاس لشخص مصاب، وتشمل علامات العدوى الأقل شدة المصحح بها، كلا من الأعراض التنفسية، والحمى، والسعال، وضيق التنفس، وغياب حاسة الشم والتذوق، وغير ذلك. وفي الحالات الأشد قد تسبب العدوى، الالتهاب الرئوي، والمتلازمة التنفسية الحادة الوخيمة، والفشل الكلوي، وحتى الوفاة.

ونتيجةً للانتشار السريع للفيروس، أخذت الدول، ومن ضمنها الجزائر، مجموعة من التدابير الوقائية والاحترازية من أجل الحد من انتشاره؛ طبقاً للمرسومين التنفيذيين؛ المرسوم رقم: 20-69، والمرسوم 20-70 التكميلي لسنة 2020، المتعلقان بتدابير الوقاية من انتشار كورونا (كوفيد 19) ومكافحته.

وفضلاً عن أثر هذا الفيروس في فرض الحجر الصحي من قبل الدول، فهو يؤدي كذلك إلى غلق كل القطاعات، مع الإبقاء على الأنشطة الأساسية، وهذا ما أدى إلى صدمات في العرض والطلب؛ حيثُ فقدت الجزائر ما يعادل النصف من مداخيلها، إثر سقوط سعر النفط في الأسواق العالمية، أحدث شللاً وركوداً مدمرين في اقتصادها؛ فلم يتسنّ للدول سوى تسليح رؤيتها، واتخاذ مسار مختلف للقيام باقتصادها وإعادة تنشيطه؛ دون المساس بالتدابير الاحترازية والوقائية لكل دولة، والمتمثلة في التباعد الجسدي، وذلك حفاظاً على سلامة المجتمع.

وتظهر هذه الرؤية المشار إليها أنفاً، في التحول الرقمي؛ باعتباره آلية فعالة وأمنة، للخروج من الأزمة بأقل الأضرار. وقد سعت الدول وبشكل فوري، إلى رقمنة مختلف قطاعاتها (الصحة، والتعليم، والتجارة، وغيرها). ولا يخفى أن هذا التحول الرقمي، ظهر بشكل استثنائي وفريد في قطاع التجارة الإلكترونية؛ لأن الأزمة قامت بخلق مناخ تجاري صعب للغاية، نتيجة للحجر المنزلي. وقد ساهمت التجارة الإلكترونية بشكل واسع، في صناعة الرعاية الصحية الإلكترونية، لنقل معلومات المريض من قسم طبي إلى آخر، وذلك لتعقب السجلات الإلكترونية والاحتفاظ بها، ويعمل أيضاً كنظام دعم يُمكن الأطباء من التواصل ببعضهم البعض، لتبادل المشاكل والخبرة بطريقة فعالة، كما قامت عمالقة التجارة الإلكترونية بالهيمنة على الأسواق، من خلال عرض منتجاتها عبر المنصات الإلكترونية.

كما أعربت الدول عن تقديرها ودعمها للموردين الناشطين في التجارة الإلكترونية؛ نظراً لمساهماتهم في الحفاظ على النشاط التجاري في ظل الأزمة، ويظهر هذا الدعم في إعادة هيكلتها وتنظيمها، بما يتناسب مع إمكانيات الدول. وهنا يظهر التفاوت بينها في تمتعها بالجاهزية للتحول الرقمي في ظل التجارة، وكذا تسهيل المبادلات التجارية الخارجية في ظل الأزمة. ومن خلال هذه الدراسة، سنبحث في التحول الرقمي في إطار التجارة الإلكترونية (المحور الأول)، ثم أثر كوفيد 19 على التجارة الإلكترونية الخارجية (المحور الثاني).

## المحور الأول: التحول الرقمي للتجارة الإلكترونية

سعت مختلف التشريعات الوطنية والدولية بشدة إلى التحول الرقمي في مختلف المجالات؛ لمواكبة ركب التطور التكنولوجي والاقتصادي، وخصوصاً فيما يتعلق بالمبادلات التجارية؛ مزامنةً مع تزايد في معدل الطلبات على السلع والخدمات. حيث تم إلكترونة التجارة، بهدف الاتجار والمنافسة خارج الحدود الجغرافية؛ لأن أسواقها مواقع إلكترونية مفترضة، تخطت حدود الزمان والمكان، دون الحضور المادي للأشخاص، ومتطلباتها إرادة التعاقد المتبادلة، من خلال نظام معلومات، ووسائل اتصال، ودفع إلكتروني، وتجدر الإشارة إلى أن التطور الحاصل اليوم، ليس بمفهوم النشاط التجاري في حد ذاته، وإنما بطريقة ممارسته، وطبيعة المعاملات القائمة في ظله، وهو ما خلق إشكالات وتحديات جديدة أمام مختلف التشريعات، خصوصاً فيما يتعلق بالوسيط التجاري الإلكتروني (شاوي، 2017، الصفحات 5-7)، وكل هذا التحول يُختزل في تلك اللُغة الرقمية، التي بدورها غيرت طريقة إجراء الأعمال التجارية، وجعلتها أكثر سرعة وسلاسة، مما كانت عليه في السابق.

وفيما يلي سنحاول تعريف التحول الرقمي ثم التجارة الإلكترونية (أولاً)، وتطبيقات هذا التحول الرقمي للتجارة الإلكترونية في الجزائر (ثانياً).

### أولاً- مفاهيم عامة لكل من التحول الرقمي والتجارة الإلكترونية:

قبل الغوص في موضوع التحول الرقمي للتجارة الإلكترونية، يستلزم بداية إعطاء تصور لكل مصطلح بمعزل عن الآخر:

#### 1- التحول الرقمي:

لاشك أن التحول الرقمي اخترق جميع مجالات الأعمال؛ وأبرزها مجال الاتصالات، والتسوق، والترفيه، والصحة، والتعليم، والتجارة، وغير ذلك؛ وليس خفياً أن العروض والخدمات الرقمية في تزايد مستمر ومتواصل، والتغيير الناجم عن هذا التحول لا يقتصر فقط على سلوكياتنا كمستهلكين ومجتمع؛ بل يؤثر كذلك على الطريقة التي تُؤدى بها أعمالنا، وكيفية تحسينها (Christof, Carlos, & DUARTE, 2016, p. 4)، وعلى سبيل المثال: يهدف التحول الرقمي في الرعاية الصحية، إلى تحول رعاية المرضى وخبرة الأطباء والمرضى والأدوات التي تُستخدم، لتقييم المريض والخدمة رقمياً؛ كما يقوم التحول الرقمي في مجال التعليم، بتحويل تعليم الطلاب وخبرة المعلمين، إلى توفير منصات متطورة رقمياً وأكثر ملاءمة للتعليم، وعندما نتحدث عن التحول من خلال كل هذه الركائز، فإننا نتحدث عن تحول نحو التغيير الفعلي في كل العملية والقوى العاملة، والدمج واستخدام البيانات والتكنولوجيا وغيرها.

بغض النظر عن نوع الصناعة؛ فالتحول الرقمي ينحصر في 03 أمور:

- تحويل تجربة المستخدم النهائي: كالمستهلك.
- تحويل تجربة القوى العاملة: كالتاجر، والطبيب، والمعلم، والممرض، وغيرهم.
- الانسجام والتكامل بين تقنية المعلومات والتقنية التشغيلية: كالدمج بين تقنية المعلومات وتقنية الأعمال الصناعية (الزعيبي، 2020).

وقد عُرف التحول الرقمي بأنه: "عملية تغيير واسعة النطاق في كيفية قيام المؤسسات والشركات بتحقيق القيمة لعملائها؛ وذلك من خلال تطبيق التقنيات الرقمية" (ماك لامور، 2020).

ويلاحظ أن هذا التعريف، يسلط الضوء على المعنى الواسع للمصطلح؛ إلا أنه لا يتضمن العناصر الهامة لتحقيق التحول الرقمي.

كما عُرف كذلك بأنه: "الاستفادة من ثورة المعلومات والاتصالات؛ لتقديم الخدمات والمنتجات بشكل ابتكاري، يُولد تجربة مميزة على جميع الأصعدة، وهو التغيير المرتبط بتطبيق تكنولوجيا المعلومات في جميع الجوانب (التعليم؛ الصحة؛ التجارة...)"، فهو يستهدف أي مؤسسة، وكل الأنشطة" (هاني، 2020، صفحة 4978).

ويُوصف التحول الرقمي، بأنه عملية تتعدى اللحاق بالوضع الراهن؛ باعتباره تغييراً ناجماً عن التكنولوجيا على العديد من المستويات، ويشمل استغلال التقنيات الرقمية، لتحسين العمليات الجارية، واستكشاف الابتكار الرقمي، الذي بإمكانه تغيير نموذج الأعمال (Benjamin, 2019, p. 4978).

يمكن من خلال التعاريف المختلفة السابقة للتحويل الرقمي، استخلاص ثلاثة عناصر مميزة، وهي:

- اعتماد التكنولوجيا: يعتمد التحويل الرقمي على استخدام التقنيات الرقمية الجديدة، مثل: الوسائط الاجتماعية، أو الهاتف المحمول، أو التحليلات، أو الأجهزة المدمجة.
- عنصر التنظيم: يتطلب التحويل الرقمي تغيير العمليات التنظيمية، أو إنشاء نماذج أعمال جديدة؛ حيث أن الشركات تحتاج إلى إنشاء ممارسات إدارية للتحكم في هذه التحولات المعقدة.
- البعد الاجتماعي: هي ظاهرة تؤثر على جميع جوانب الحياة البشرية، من خلال تحسين تجربة العملاء على سبيل المثال (João & Et-al, 2018, pp. 417-418).

ومن خلال ما سبق، يعرف التحويل الرقمي للتجارة الإلكترونية بأنه: "دمج للتقنيات الرقمية والعمليات التجارية في الاقتصاد الرقمي" (S & Et-al, 2020, p. 407).

ومن جهة أخرى، فإن التحويل الرقمي هو تغيير ثقافي، يتطلب من المؤسسات أن تعمل باستمرار؛ لمواكبة التكنولوجيا الحديثة، وهذا يعني الاستغناء في بعض الأحيان عن العمليات التجارية طويلة الأمد؛ لصالح الممارسات المتطورة (أبو إبراهيم، 2019). وعندما تضطر الشركات إلى التغيير بسبب كوفيد 19، يمكنها تكثيف الترقيات من خلال تطبيقات الإنترنت، ومنه يمكن أن تحل مشكلة قنوات المبيعات والخدمات اللوجستية، كما يمكن أن تبدأ سلسلة التوريد بالاعتماد على المنتجات الإلكترونية، كما يجب دعم هذا التحويل من قبل الحكومات، وأصحاب المصلحة، لتغيير نماذج الأعمال التجارية بطريقة جيدة؛ لتصنف من ضمن فئات النضج الرقمي (winarsih & et-al, 2020, p. 473).

ومما لا ريب فيه، أن التحويل الرقمي يُعد أحد أبرز الطرق التي تجعل الشركة أو المؤسسة تتمتع بقدرة تنافسية عالية؛ حيث تهدف رقمنة الشركات إلى تقديم أفضل الخدمات والمنتجات للعملاء، بطرق حديثة ومبتكرة (النجار، 2020).

ومن الملاحظ أن التحويل الرقمي، لا يقتصر فقط على رقمنة البيانات من صورتها التقليدية، إلى بيئة تكنولوجيا المعلومات، والتي بدورها تتكيف مع الاحتياجات المتغيرة للمؤسسات، وإنما يبدأ من الاستراتيجية التي يتم وضعها في الشركات؛ لتكون هي المحرك الرئيس لضمان نجاحها في التحويل الرقمي، وتتمثل في الابتكار، وتغييرات في الإجراءات التنظيمية، وكذا استيعاب الجمهور، ومعرفة ثقافة الأعمال والعملاء؛ للإفادة من الفرص التي تقدمها التقنيات الحديثة (المطيري، 2019)، ومن المهم توافر هذه العناصر التي تؤدي إلى التحويل الرقمي؛ لأنه بدونها لن يكون التحويل الحقيقي ممكناً (Daniel R. & Christopher A., 2018, p. 4).

## 2- تعريف التجارة الإلكترونية:

قبل الخوض في غمار التجارة الإلكترونية، كان لزاماً النظر إليها من خلال تجزئة هذا المصطلح إلى قسمين:

أ- التجارة (Commerce): تُعبر عن نشاط تجاري واقتصادي معروف، ويتم من خلاله تداول المنتجات والخدمات؛ وذلك وفقاً لقواعد ونظم متبعة ومتفق عليها (كافي، 2009، صفحة 7)، وينبغي تفسير الأنشطة التجارية تفسيراً واسعاً، لتشمل جميع العلاقات التجارية؛ سواء كانت تعاقدية، أم لم تكن كذلك (ممدوح إبراهيم، 2011، صفحة 58).

ب- الإلكترونية (Electronic): معناها الاعتماد على الطرق والوسائل والأساليب الإلكترونية (الجاف، 2017، صفحة 405)، أهمها شبكة الإنترنت التي تُعرف بأنها شبكة هائلة من أجهزة الكمبيوتر، متصلة فيما بينها بواسطة خطوط الاتصال عبر العالم، وتعد من أحدث طرق التعاقد عبر الوسائل الإلكترونية، التي أحدثت ثورة كبرى في تسويق السلع والخدمات (لجنة القانون -مجموعة باحث، 2003، صفحة 8)، (أبا الخليل، 2009، صفحة 29)؛ كما عُرفت كذلك بأنها: نوع من التوصيف والتحديد، ووسيلة أداء النشاط التجاري، وإبرام العقود والصفقات التجارية"، وقد عرف المشرع الكندي مصطلح "إلكتروني" في (المادة 01/أ) من قانون التجارة الإلكترونية الكندي بأنه: "عملية إنشاء أو تسجيل أو نقل أو تخزين في صيغة رقمية أو أي صيغة أخرى غير ملموسة؛ وذلك بواسطة وسائل إلكترونية أو أي وسائل أخرى، يكون لديها القدرة على الإنشاء أو التسجيل أو النقل إلكترونياً". وما يلاحظ على هذا التعريف أنه جاء موسعاً،

يفتح المجال لأي وسيلة أخرى للدخول في مفهوم إلكتروني، وغير محدد بوصف تكنولوجي معين. (ممدوح إبراهيم، 2011، الصفحات 51-52-58).

وفيما يتعلق بالتعريفات الفقهية، فقد طُفَّت على السطح نزعتان؛ أولهما: تأخذ بالنظرة الضيقة؛ وترى أن التجارة الإلكترونية تشمل عملية البيع والشراء، وتقديم الخدمات عبر الإنترنت؛ بمعنى أنها تقتصر على تقنية وحيدة في التواصل، وهي الإنترنت، وثانيتها: تستند على النظرة الموسعة، ولا تقتصر التجارة الإلكترونية عندها، على تقنية الإنترنت فقط، بل تشمل أي وسيط إلكتروني آخر كالفاكس، والتلفزيون، وغيرها من الوسائط الأخرى (لعجال، 2016، الصفحات 9-11).

وعلى هذا، تُعرف التجارة الإلكترونية بأنها: "جميع الأنشطة التجارية للسلع والخدمات، والتي تتم باستخدام تقنيات معلوماتية من خلال شبكة اتصال عابرة للحدود؛ حيث يتم التبادل الإلكتروني للمعطيات، لتنفيذ العمليات التجارية؛ سواء تمت بين الأفراد، أم بين الأفراد والهيئات" (ممدوح إبراهيم، حماية المستهلك في العقد الإلكتروني، 2008، صفحة 8).

كما عرفت التجارة الإلكترونية بأنها: "اتفاق يبرم وينفذ كلياً أو جزئياً من خلال وسيط إلكتروني، بإيجاب وقبول، يمكن التعبير عنهما دون الحضور المادي المتزامن للمتعاقدين؛ وذلك بالتفاعل بينهم (interactivité)؛ لإشباع حاجاتهم المتبادلة بإتمام التعاقد" (شاوي، 2017، الصفحات 22-23).

كما عرفت بأنها: "طريقة لإدارة وتنفيذ كل ما يتعلق بالنشاط التجاري للسلع والخدمات، عن طريق تحويل البيانات؛ سواء عن طريق شبكة الإنترنت أم أي نظام معلوماتي مشابه" (رباحي، 2013، صفحة 98).

وورد تعريف ذي صلة أيضا بقوله: "عملية البيع والشراء للمنتجات والخدمات في أي وقت، ومن أي مكان، ولأي فرد أو مؤسسة خاصة أو حكومية؛ حيث أنها تركز على أداء النشاط التجاري بكل مرونة وسهولة وفعالية"، ولعل السبب في كثرة التعاريف، وصعوبة فهم التجارة الإلكترونية بشكل أكثر دقة، يعود إلى سرعة نموها وانتشارها وتطورها، بشكل يصعب السيطرة عليه واحتواءه. (الطيبي، 2017).

وفيما يتعلق بتعريف التجارة الإلكترونية عند مختلف التشريعات، فقد أصدرت العديد من الدول، تشريعات تنظم المعاملات الإلكترونية، مسترشدة بقانون اليونيسترال النموذجي بشأن التجارة الإلكترونية لسنة 1996، و ما يلاحظ على هذا القانون أنه لم يتعرض لتعريف التجارة الإلكترونية، تاركاً الأمر لحرية التشريعات الداخلية لتعريفها، حتى لا تتقيد التشريعات بتعريف محدد، نظرا لتطورها المستمر؛ كما لا يخفى أن هذا المسار يتفق مع الطبيعة الاسترشادية لهذا القانون؛ وذلك استهداءً به من قبل مشرعي القوانين الوضعية، عند تنظيمهم لقانون التجارة الإلكترونية. UNICTIRAL (سعيد عدنان خالد، 2012، الصفحات 51-52) (رباحي، 2013، صفحة 98)، وإن لم يُعرف التجارة الإلكترونية صراحة، إلا أنه ترك ما يُستدل به إلى ذلك؛ حيث نصت المادة الأولى منه: "ينطبق هذا القانون على أي نوع من المعلومات، تكون في شكل رسالة بيانات مستخدمة في سياق أنشطة تجارية"، ويتبين من خلال هذا النص، أن التجارة الإلكترونية تتعلق بأنشطة تجارية دون غيرها من أنواع الأنشطة الأخرى. كما يتعين تفسير مصطلح التجارة الإلكترونية تفسيراً واسعاً؛ ليشمل جميع المسائل المتعلقة بالأنشطة التجارية (خليفي، 2011، صفحة 37)؛ فمنم من أطلق عليه تسمية المعاملات الإلكترونية، ومنهم من أطلق عليه قانون التجارة الإلكترونية، يجب عدم خلط بين مصطلح التجارة الإلكترونية Electronic-commerce ومصطلح الأعمال الإلكترونية Electronic-Business؛ فهما ليسا مترادفين كما يتهماً للبعض، بل مختلفان؛ حيث أن الأعمال الإلكترونية تستخدم تقنيات شبكة الإنترنت؛ لتطوير أنشطة الأعمال المالية والإدارية والخدماتية، من تخطيط للموارد، وإعداد البيانات، فهي تشمل البنوك الإلكترونية، والحكومة الإلكترونية، وشركات التأمين الإلكترونية، والتجارة الإلكترونية، التي بدورها تقوم باستخدام الوسائل الإلكترونية في إنجاز عمليات البيع والشراء. (ممدوح إبراهيم، حماية المستهلك في العقد الإلكتروني، 2008، صفحة 37)، (شيخ العشرة و حنان، 2018، الصفحات 8-9).

وقد عرفتها منظمة التجارة العالمية WTO بأنها: "عملية إنتاج وترويج وبيع وتوزيع المنتجات عبر شبكة اتصال". وما يلاحظ على هذا التعريف، أنه رغم جعله التجارة الإلكترونية تشمل جميع الأنشطة ذات الطابع التجاري، إلا أنه لم يتضمن الخدمات؛ كالخدمات الاستشارية، أو منح الترخيص، أو الخدمات المصرفية (سميح الجعافرة، 2008).

كما تَنبّه الاتحاد الأوروبي إلى أهمية التجارة الإلكترونية، وكان له دور فعال في تنظيمها على مستوى الاتحاد؛ فقد عرف التجارة الإلكترونية بأنها: "جُل الأنشطة التي تتم بوسائل إلكترونية؛ سواء تمت بين المشروعات التجارية والمستهلكين، أم بين كلٍ منهما على حدة وبين الإدارات الحكومية" وهذا المعنى، تشمل التجارة الإلكترونية الطلب الإلكتروني للمنتجات والخدمات، والتي يُمكن تسليمها؛ إما بالطرق المعتادة، كالبريد، أو مندوب الشركات التجارية، أو بطريقة مباشرة، كبرامج الكمبيوتر، والمجلات الإلكترونية، والأسهم المالية الإلكترونية، وسندات الشحن. (العتيبي، 2012، صفحة 17).

أما منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OCDE في تقرير نشرته فقد عرفت بأنها: "تشمل جميع أشكال المعلومات التجارية التي تتم بين الشركات والأفراد؛ بواسطة المعالجة الإلكترونية للبيانات؛ سواء كانت هذه الأخيرة مكتوبة، أم مرئية، أم مسموعة؛ فضلاً عن شمولية الآثار المترتبة عن عملية تبادل البيانات التجارية إلكترونياً" (جعيجع، 2018، صفحة 279).

### ثانياً- بعض تطبيقات التحول الرقمي للتجارة الإلكترونية في ظل التشريع الجزائري:

لا شك أن التحول الرقمي، بات ضرورة ملحة لا مفر منها، فرضتها إرهابات الثورة التكنولوجية؛ إذ ظهرت أولى بوادره في التجسيد الفعلي لبرنامج الجزائر الإلكترونية 2013، ويهدف هذا البرنامج إلى تشجيع التحول الرقمي في مختلف القطاعات؛ فضلاً عن توفير الحرية لمستخدمي الإنترنت في الجزائر، ودون عوائق مفتعلة من قبل السلطة، في ظل غياب الرقابة المركزية على تصفح شبكة الإنترنت (مسيردي و سعيدي، صفحة 278). وعلى إثر ذلك، كانت الجزائر مطالبة بتطوير نماذج الحكم من صورته التقليدية، إلى صورته الحديثة المتمثلة في الحكومة الإلكترونية والتي تُعرف بأنها: الوجه الآخر للحكومة التقليدية، ضمن النسق الرقمي، فهي ترتبط بفكرة استخدام التكنولوجيا من قبل الحكومة؛ لتعزيز الوصول إلى الخدمات الحكومية، وتوصيل الخدمات إلى المواطنين، وقطاع الأعمال، والموظفين، والهيئات الأخرى بشفافية وكفاءة عالية (مسيردي و سعيدي، صفحة 263)؛ غير أن هذا الحماس الهزيل، لم يرق إلى المستوى المطلوب مقارنة مع الدول الأخرى الأكثر تطوراً في مختلف الميادين، كما تظهر جلياً أهمية هذا التحول في دفع عجلة الاقتصاد، في ظل بروز الاقتصاد الرقمي، وتغيير آلية التعامل التجاري بصفة خاصة؛ حيث أشار علماء الاجتماع والاقتصاد أن التجارة الإلكترونية والإنترنت قد غيرتا بالفعل طرق العمل والحياة، التي يَسلكها الأفراد، وتجاوزت التوقعات غير المألوفة (محمود يوسف النفاع، 2014، صفحة 36).

### 1- تقنين التجارة الإلكترونية:

على غرار مختلف التشريعات الوطنية، سجل المشرع الجزائري تأخراً ملحوظاً في بلورة النظام القانوني للتجارة الإلكترونية، وعُد هذا التأخر بحسب رأي الباحثين، بمثابة مغالاة في التشبث بالأنماط التقليدية، والتي بدورها عجزت عن تقرير الحماية الكافية للمستهلك، في عصر معلوماتي اندثرت فيه الحدود الجغرافية، وتزايد الاستخدام المضطرد للتجارة الإلكترونية. ويضمن التنظيم القانوني للتجارة الإلكترونية الجزائري بدوره، الحماية القانونية للمتعاملين الإلكترونيين؛ وذلك من خلال تنظيم العلاقة التعاقدية فيما بين المستهلك والمورد الإلكتروني، وتسليح المستهلك الإلكتروني بأليات قانونية؛ سواء في المرحلة السابقة للتعاقد، أم في مرحلة إبرامه أو تنفيذه، وفق القانون رقم 05/18 المتعلق بالتجارة الإلكترونية.

وقد ورد تعريف التجارة الإلكترونية في المادة 06 الفقرة 01 من القانون السالف الذكر، على أنها: "النشاط الذي يقوم بموجبه مورد إلكتروني باقتراح أو ضمان توفير السلع والخدمات عن بعد؛ لمستهلك إلكتروني عن طريق الاتصالات الإلكترونية"، وجاء هذا التعريف كشرح لمفهوم التجارة الإلكترونية.

وعلى نقيض المشرع الجزائري، كان للمشرع التونسي عربياً، قصب السبق في إصدار قانون التجارة الإلكترونية؛ والتي عرفتها في الفصل الثاني من قانون المبادلات والتجارة الإلكترونية، رقم: 83، لسنة 2000، بأنها: "العمليات التجارية التي تتم عبر المبادلات الإلكترونية".

وقد جاء هذا التعريف شاملاً لكل العمليات والأنشطة؛ سواء كانت تقديم سلعة، أم أداء خدمة، كما أنه لم يقيم بحصر آلية التعاقد في تقنية معينة (دواجي بحلول، 2014، صفحة 34).

## 2- السجل التجاري الإلكتروني:

من المتفق عليه، أن القيد في السجل التجاري يعتبر من أهم التزامات التاجر؛ باعتبارها بداية تدفق لكل نشاط تجاري، سواء للأشخاص الطبيعية، أم الأشخاص المعنوية؛ حيث نصت المادة 01/04 من القانون رقم: 08-04 على أنه: "يلزم كل شخص طبيعي أو اعتباري يرغب في ممارسة النشاط التجاري بالقيد في السجل التجاري..." (القانون 08-04، 2004)؛ وذلك للإفادة من الحماية القانونية المقررة للتاجر في إطار الممارسة النزهاء والمشروعة للتجارة.

ونظراً لأهمية هذا الإجراء بما يوفره من حماية للتجار، سعى المشرع الجزائري إلى رقمنة قطاع التجارة، بما في ذلك السجل التجاري؛ لإضفاء أكبر قدر من الشفافية، موازنة مع التطور التكنولوجي والرقمي في مختلف المعاملات.

وفي هذا الإطار، تم تحديد أنموذج مستخرج السجل التجاري الإلكتروني؛ بموجب المرسوم التنفيذي رقم: 112-18 لسنة 2018، وبمقتضى هذا المرسوم سيتم إدراج رمز إلكتروني "س ت إ"؛ وهو عبارة عن شفرة بيانية تتضمن معطيات وبيانات مشفرة حول التاجر، يتم طباعتها على الوجه يمين الجهة العليا للمستخرج، كما يتم قراءته بأي جهاز مزود بنظام التقاط الصور، بواسطة تطبيق يُحمل مجاناً من البوابة الإلكترونية للسجل التجاري، أما بالنسبة لتحسين بيانات هذا المستخرج، فستتم بانتظام من طرف مصالح المركز الوطني للسجل التجاري (المرسوم التنفيذي رقم 112-18، 2018)

زيادةً على ذلك، فإنه للتجار الذين لا يحوزون على الرمز الإلكتروني "س ت إ"، الالتحاق بفروع المركز الوطني للسجل التجاري المختصة إقليمياً للحصول عليه، وقد حدد مدة صلاحية السجلات التجارية غير الرقمية بسنة واحدة من تاريخ نشر هذا المرسوم في الجريدة الرسمية، وهذا طبقاً لنص المادة 07 من المرسوم التنفيذي السالف الذكر. على أنه تم تعديل هذه المادة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 20-145 لسنة 2020؛ إذ تم تمديد أجل مطابقة مستخرج السجل التجاري المنصوص عليه في المرسوم التنفيذي لسنة 2018 المذكور آنفاً، إلى غاية 31 ديسمبر 2020، كما أنه تقرر بعد انقضاء هذه المدة معاقبة التجار الذين لم يحصلوا على الرمز الإلكتروني؛ وذلك طبقاً للقانون رقم: 08-04 السالف الذكر، ويتم رفض السجلات التي لا تحمل الرمز الإلكتروني من قبل الإدارات والمؤسسات العمومية، ابتداءً من 02 جانفي 2020، طبقاً لنص المادة 02 من المرسوم التنفيذي لسنة 2020 (20-145 و المعدل للمرسوم التنفيذي رقم 112-18، 2018).

## 3- الدفع الإلكتروني:

يُعرف الدفع الإلكتروني بأنه: "الوفاء بثمان المبيع بطريقة إلكترونية من خلال تقنية اتصال عابرة للحدود "الإنترنت"، وهي بذلك تتفق مع خصوصية التجارة الإلكترونية" (لعروي، 2017، صفحة 97).

وعُرف من جهة أخرى بأنه: "منظومة متكاملة من النظم والبرامج التي توفرها الحكومة؛ لتسهيل عملية إجراء عمليات الدفع الإلكترونية الآمنة، وتعمل هذه المنظومة تحت مظلة جملة من القواعد والقوانين التي تضمن سرية تأمين وحماية إجراءات الشراء وضمان وصول الخدمة (بودلال، 2018، صفحة 218).

وقد نص المشرع الجزائري على إمكانية الدفع إلكترونياً في ظل قانون التجارة الإلكترونية، رقم: 05-18، لسنة 2018؛ حيث نصت المادة 27 منه على أنه: "يتم الدفع في المعاملات التجارية الإلكترونية؛ إما عن بعد أو عند تسليم المنتج، عن طريق وسائل الدفع المرخص بها وفقاً للتشريع المعمول به...".

كما أقر هذا القانون مفهوماً لوسيلة الدفع في المادة الفقرة 05 من المادة 06 منه بقولها: "كل وسيلة دفع مرخص بها طبقاً للتشريع المعمول به، تُمكن صاحبها من القيام بالدفع عن قرب أو عن بعد عبر منظومة إلكترونية". ويتبين من التعريف أنه يشمل أي وسيلة دفع إلكترونية؛ بشرط أن يكون مرخصاً بها قانوناً، ويستوي أن يكون الدفع عن قرب أم عن بعد (بوعزة، 2018، صفحة 26).

وقد أدركت التجارة الإلكترونية في الجزائر حتمية تنشيط الدفع الإلكتروني، تحديداً في ظل تفشي أزمة كوفيد 19 لتسهيل عملية الدفع عن بعد؛ حيث أطلقت مديرية بريد الجزائر خدمة جديدة خاصة بالدفع الإلكتروني، عبر رمز الاستجابة السريعة "QR CODE"، "بريد باي" من خلال الهاتف المحمول؛ بهدف تطوير التجارة الإلكترونية (بريد الجزائر يطلق خدمة "بريد باي"، 2020). كما قامت هذه المديرية بتقديم عرض للتجار والمتعاملين الاقتصاديين، من أجل الاستفادة من هذه الخدمة الجديدة والمشاركة فيها (سليمان، مؤسسة بريد الجزائر تعرض على التجار خدمة "بريد باي"، 2020)، وحسب بيان بريد الجزائر، فإن هذه الخدمة تعتمد على تقنية فارقة الرموز ثنائية الأبعاد، تدعى برمز الاستجابة السريعة "QR CODE"، وتتم خدمة بريد pay عبر نسخ رمز الاستجابة المخصص للتجار، من خلال تطبيق بريد موب، ومن أهم شروط استخدام هذه التقنية انخراط التاجر بتقديم ملفه، ويتكون من: نسخة من السجل التجاري، ونسخة من بطاقة التعريف الضريبية، ونسخة من بطاقة تعريف صاحب المحل أو الوكيل، وصك مشطوب، وستقوم خدمة البريد بتزويد المعني برمز QR CODE يعرض على الزبائن، وبالتالي سيقوم الزبون بالدفع من خلال مسح رمز الاستجابة من الهاتف النقال، وسيتلقي كل منهما رسالة قصيرة تثبت نجاح عملية خدمة الدفع (http://com.essalamonline/) بريد الجزائر للحصول على الخدمة، في المقابل يتوافر لدى الزبون حساب ccp وكذا البطاقة الذهبية لبريد الجزائر (مناد، تفاصيل خدمة البريد الجديدة التي أعلن عنها بريد الجزائر، 2020).

ومن جهة أخرى أعلن وزير التجارة، أنه بحلول موفى سنة 2020؛ سيتم تزويد كل من المحلات التجارية الكبرى، وأصحاب المهن الحرة بآلات الدفع الإلكتروني؛ لافتاً إلى أنه بعد خمس سنوات، سيكون أكثر من 70 بالمئة من التجار يتعاملون بهذه التقنية، وخاصة في ظل وجود نص قانوني ينص على استخدام هذا النوع من المعاملات (الإذاعة الجزائرية، 2020).

### المحور الثاني: التجارة الإلكترونية في ظل كوفيد 19 كبديل للخروج من الأزمة الاقتصادية

"رُبَّ ضارةٍ نافعة"؛ تطبيقاً لهذه المقولة سطع نجم التجارة الإلكترونية، بعد أفوله في خضم جريان المعاملات التجارية التقليدية، ويعود الباعث إلى انعدام الثقة والائتمان، في ظل غياب تنظيم تشريعي متكامل يحمي المستهلك، ناهيك عن ضعف البنية التحتية "الإنترنت"، لممارسة هذا النوع من المعاملات، ويتجسد هذا المظهر بوضوح في التشريع الجزائري؛ حيث سجل تأخراً واضحاً في إصداره لقانون التجارة الإلكترونية 2018؛ لأن هذه المرحلة تخطتها بكثير، الدول الأخرى سواء العربية منها أم الغربية، إلى مرحلة أكثر تطوراً، ساعدتها في دفع الاقتصاد في ظل أزمة كوفيد 19، التي من بوادرها إحداث كساد وركود تجاري، بعد الغلق الكلي أو الجزئي للمحلات التجارية، وكذا في مبادلات التجارة الخارجية، وتأثيرها على الاقتصاد العالمي، بعد غلق كافة الحدود البرية والجوية والبحرية، وتهوي أسعار البترول، ودخول البلاد مرحلة عدم الاستقرار السياسي.

كما أن البنك الدولي يتوقع أن يشهد الاقتصاد الجزائري تقلصاً في ظل الأزمة؛ بنسبة 6.4 بالمئة في 2020، من جراء الصدمة السريعة لكوفيد 19 (إغلاق الحدود قد يزيد من تعميق الأزمة الاقتصادية والاجتماعية في الجزائر، 2020).

### أولاً- أثر التجارة الإلكترونية على التشريعات الداخلية في ظل أزمة كوفيد 19

سعت مختلف التشريعات الحديثة، لإعادة بعث الحركة التجارية الداخلية، من خلال التجارة الإلكترونية، عن طريق استخدام التجار منصاتها التجارية لمواجهة فيروس كوفيد 19، والمساهمة في دفع الاقتصاد، لكن هذا القول يصدّق على الدول التي قطعت أشواطاً متقدمة في مجال التجارة الإلكترونية، خلافاً لبعض الدول، كالجزائر، التي لاتزال حائرة في كيفية تفعيل هذا

القانون على الواقع، وإخضاع المنصات الإلكترونية له، فما بالك في القدرة على استخدامه لدفع عجلة الاقتصاد خلال الأزمة، ومن ذلك استخدام التجار منصات التواصل الاجتماعي مثل: الفايسبوك والانستغرام؛ لتصريف منتجاتهم بعد غلق محلاتهم التجارية، وقد شهد هذا النوع من البيوع العديد من ظواهر النصب والاحتيال؛ وذلك نتيجة صعوبة التحكم فيه، لجهل مصدره ومن يديره؛ لأنه يختلف عن مفهوم المنصات الإلكترونية، التي تخضع لشروط ممارسة التجارة الإلكترونية، المنصوص عليها في القانون رقم 05-18؛ لأن من أهداف هذا القانون توفير الحماية لكل من المستهلك والتاجر من جهة، فضلاً عن تحصيل الضرائب التي تساهم في دفع الاقتصاد مثل ما هو موجود في مختلف الدول (هلالي، 2020).

وتجب الملاحظة، أن المشرع الجزائري لم يستطع إخضاع التجار لشروط ممارسة التجارة الإلكترونية في ظل هذه الأوضاع، وتفادياً للفتح غير المشروع للمحلات نتيجة انتقال العدوى، أمر وزير التجارة مصالحه ومديريات التجارة عبر كامل تراب الوطن، بالسماح للتجار مؤقتاً بممارسة التجارة الإلكترونية، نتيجة تعليق نشاطهم؛ كما قد يساهم هذا الترخيص إما في إقبال التجار للحصول على تراخيص لممارسة هذا النشاط طبقاً لقانون 05-18 بعد انتهاء الأزمة، أو العودة إلى ممارسة التجارة التقليدية (التجارة الإلكترونية و التسويق الإلكتروني، 2020).

نظراً لتأزم الوضع المشار إليه، بقي الاهتمام محصوراً ابتداءً في كيفية تلبية حاجيات المستهلكين من جهة، وللممة خسائر التُّجار نتيجة الأزمة، قدر المستطاع، دون النظر إلى كيفية دفع عجلة الاقتصاد في هذا القطاع، وهذا لأن المشرع تأخر في تنظيم التجارة الإلكترونية، الذي جاء مزامنة مع انتشار أزمة كوفيد 19، ومن المؤكد أنه لم يصل إلى مرحلة النضج بعد. وخلافاً لذلك، فإن صدور نظام التجارة الإلكترونية السعودي سنة 2019 مزامنة مع ظهور الأزمة، لم يكن عائقاً لتطبيقه؛ لأن هذا التنظيم جاء بعد الاستعانة بأفضل الممارسات العملية، وكذا الاطلاع على ما هو معمول به في الولايات المتحدة الأمريكية، والاتحاد الأوروبي، والصين، وكثير من الدول العربية، كما تم الاستعانة لإعداد هذا النظام بمنظمات دولية، كالأمم المتحدة، والبنك الدولي، وخبراء مختصين في ذلك (الزياني، 2019)؛ حيث تُعد السعودية من بين 10 دول عالمياً، نمواً في مجال التجارة الإلكترونية، بنسبة نمو تتجاوز 32 بالمئة. وقد وصل حجم تداولاتها إلى 80 مليار ريال (21.39 مليار دولار خلال 2018) (الألمعي، 2020). وقد كشف تقرير صادر عن مجموعة أكسفورد للأعمال بالتعاون مع المدفوعات السعودية، عن صلابة البنية التحتية لقطاعي التجارة الإلكترونية والمدفوعات الرقمية في المملكة، كما مجدّد جود الحكومة من خلال الإفادة من هذين القطاعين، وكذا التكيف مع التحديات التي فرضها فيروس كوفيد 19 (جيفريز و زياد، 2020)؛ وهو الأمر الذي ساهم في دفع الاقتصاد الوطني لتحقيق أهداف رؤية السعودية 2030.

وتُظهر دراسة أجرتها شركة فيزا الائتمانية العالمية، حول السوق السعودية أثناء الأزمة، توجهها متزايداً للمستهلكين نحو الدفع الإلكتروني، وأن 38 بالمئة من التجار في المملكة أطلقوا مواقعهم الإلكترونية في ظل الأزمة، في حين أن 57 بالمئة من التجار كانوا يمتلكونها قبل الوباء (العايض، 2020).

ومن جهة أخرى، تصدرت الإمارات العربية المرتبة الأولى في قائمة أسرع أسواق التجارة الإلكترونية، نمواً و تطوراً على مستوى الشرق الأوسط وإفريقيا، وهذا نتيجة الابتكارات المستمرة في المجال الرقمنة، وتزايد عدد المستهلكين المهتمين بالتكنولوجيا، إلى جانب وجود البنية اللوجستية عالمية المستوى، وطبقاً للبيانات الحديثة، شهدت الإمارات نمواً متوقعاً بنسبة 10 بالمئة في استخدام المستهلكين لمنصات التسوق الإلكترونية، بعد جائحة كوفيد 19؛ حيث قامت بتعزيز عمليات تسويق البضائع عبر الإنترنت، نتيجة التحول البائن في سلوك المستهلكين (2020، صفحة 15).

كما تجاوزت حجم معاملات التجارة الإلكترونية في تونس، حدود 130 مليون دينار خلال النصف الأول من العام الجاري، مسجلة بذلك قفزة نوعية؛ حيث شهدت تنامياً لا يقل عن 45 بالمئة على مستوى المبادلات التجارية، و 31 بالمئة على مستوى القيمة المالية، كما ينشط في تونس قرابة ألفي موقع إلكتروني، منخرط في منظمتي الدفع الإلكتروني لشركة نقديتات تونس ومنظومة البريد التونسي، والتي بلغ عدد المنخرطين فيها 2066 (سعيداني، 2020)، وبمقارنة عدد وقيمة معاملات الدفع

الإلكتروني المسجلة خلال فترة الحجر الصحي من سنة 2020، ومقارنة بالثلاثي الأول، فقد تم تسجيل نسبة متقدمة بـ 34 بالمئة من حيث العدد، و 09 بالمئة من حيث القيمة. ومع ذلك تبقى خطوات تونس متأخرة في هذا القطاع؛ نظراً لغياب استراتيجية حكومية واضحة لتسريع الرقمنة، إضافة إلى عوامل أخرى تتبعها (جبران، 2020، صفحة 12).

وقد شهدت التجارة الإلكترونية المصرية، تطورا ملحوظا على غرار باقي الدول العربية، ويعود الفضل إلى الكثافة السكانية العالية من جهة، وزيادة معدلات انتشار الإنترنت من جهة أخرى، وفي سنة 2017 دخلت مصر في شراكة مع الأونكاد، لتطوير استراتيجية جديدة، تهدف إلى زيادة الحصة الحالية من التجارة الإلكترونية لتصل إلى 2.32 بالمئة؛ فضلاً عن مضاعفة عدد الشركات التي تمارس البيع عبر الإنترنت بحلول سنة 2020، وطبقا لمؤشر التجارة الإلكترونية للأونكاد، ووفقاً لتقرير مدى جاهزية التجارة الإلكترونية، احتلت الترتيب رقم 116 لسنة 2017 (سيرج، 2020)؛ وقد ارتفع الترتيب بعد ذلك إلى أن وصل المرتبة رقم 104 لسنة 2020، كما لا يخفى أن عمل الشركات التجارية العالمية، في هذا القطاع ساعد في تحديد آليات السوق، وزيادة الوعي داخل المجتمع المصري؛ فعلى سبيل المثال: أصبح لدى شركة "جوميا" مستودعات بمصر (الحسبني، 2020)، كما ساهمت أزمة كوفيد 19 في انتعاش حجم التجارة الإلكترونية؛ والتي ارتفعت بنسبة 50 بالمئة مقارنة بالفترات السابقة (الصادق، 2020)؛ وقد أكد مدير مبيعات إحدى شركات التجارة الإلكترونية المصرية، أن الطلبات قفزت بنسب خيالية خلال فترة الحظر؛ حيث ارتفع عدد زوار الموقع حوالي 1000 بالمئة، وزادت نسبة الشراء بنسب تجاوزت 500 بالمئة، مما أدى بالشركة إلى الاستعانة بعمال توصيل جدد (محرم الحداد و عبد العاطي الغواص، 2020).

كما اقترحت دراسة جاءت تحت عنوان: "التداعيات المحتملة لأزمة كورونا على الاقتصاد المصري" مجموعة من الإجراءات؛ لتحفيز التجارة الإلكترونية المصرية، تتمثل في تطوير الاستراتيجية الوطنية لهذا القطاع، والعمل على إقرار قانون التجارة الإلكترونية سريعاً، واعتماد الدفع الإلكتروني، وتنظيم الضريبة المتعلقة بتنظيم المعاملات المالية في إطار التجارة الإلكترونية، بالإضافة إلى تطوير تطبيقاتها على الهواتف المحمولة، وتطوير المنصات الإلكترونية (حجاج، 2020).

### ثانيا- أثر كوفيد 19 على مبادلات التجارة الإلكترونية الخارجية

من الملاحظ، أن سرعة التعاملات المتعلقة بالتجارة الإلكترونية، أدت إلى تغيير كبير في سلسلة الخدمات، نتيجة للوباء، وهذا من شأنه أن يخلق تحديات لوجستية مهيمنة على التجارة الإلكترونية عبر الحدود، المتمثلة في كل من التسليم عبر شبكة النقل العالمية، أو التسليم عبر المستودعات الموجودة في بلد المقصد أو بالقرب منه؛ فبالنسبة للتسليم العالمي، يعتمد بشكل أساس على نقل الطرود الصغيرة عبر الجو، ونتيجةً لانخفاض الحاد في الرحلات الجوية خلال أزمة كوفيد 19، تعطلت الشحنات وانخفضت بشدة، بنسبة 34.7 بالمئة في مارس 2020، غير أن الجانب الإيجابي، هو الاتجاه نحو تثبيت أسعار الشحن الجوي، أما النموذج الثاني، فهي المستودعات الموجودة في بلد المقصد مثل فروع شركة AMAZON، ويعتبر هذا الخيار أكثر مرونة، عند وجود مخزون في أوقات تعطل النقل الدولي؛ حيث أن التغيير في الأنظمة المحلية يُشكل مصدراً مُدراً للأخطار (ZHANG, 2020)؛ ففي أوائل أبريل، أدى قرار أمازون استجابة لأحكام المحكمة بتجميد الطلب مؤقتاً على شركات التجارة الإلكترونية عبر الحدود المتخصصة في هذا النوع من السلع، إلى تعليق دخول المنتجات غير الأساسية إلى المستودعات، حتى يتم إجراء تقييم للمخاطر (KAYALI & HEIKKILÄ, 2020).

ومنه، كان على الدول تكثيف الجهود التعاضدية فيما بينها، لتيسير التجارة الإلكترونية عبر الحدود، وكذا التصدي لمختلف التحديات اللوجستية المتعلقة بها للخروج من الأزمة بأقل الأضرار الممكنة.

وهذا ما أكدته المذكرة الإعلامية الجديدة لمنظمة التجارة العالمية WTO، في بحثها عن الكيفية التي أثر فيها وباء كوفيد 19 على التجارة الإلكترونية؛ بما في ذلك الآثار المترتبة عن هذه التجارة عبر الحدود، التي بدورها أسفرت عن المزيد من التعاون الدولي؛ لتيسير حركة السلع والخدمات عبر الحدود، وتضييق الفجوة الرقمية، وتكافئ الفرص أمام المشاريع الصغرى والمتوسطة (الحجم) (الجميل، 2020).

وتجب الإشارة، إلى أنه تم توقيع مشروع منصة الخدمات المتكاملة للتجارة الإلكترونية عبر الحدود؛ وذلك خلال قمة مجموعة العشرين لسنة 2015، وقد قام هذا المشروع بتعزيز نمو صادرات التجارة الخارجية المتنوعة للشركات، وفي الوقت نفسه، خلق نظام بيئي متكامل لصناعة التجارة عبر الحدود. ويعتمد المشروع على مزايا موارد الموقع في البلدين، كما يدمج منصة الخدمة العامة للتجارة الإلكترونية عبر الحدود، والعملاء المحليين، والأجانب، وقنوات التسويق، ومراكز التجارة الرقمية، وموارد الخدمات، لإنشاء التجارة الإلكترونية عبر الحدود في الصين وتركيا؛ حيث تُقدم سلسلة الصناعة بأكملها خدمات التجارة الإلكترونية عبر الحدود؛ مثل المعاملات عبر الإنترنت والدفع الإلكتروني، والخدمات المالية لمؤسسات تصدير التجارة الخارجية التقليدية في البلدين، فضلاً عن تقديم خدمات شاملة، مثل الخدمات اللوجستية عبر الإنترنت، وتسوية العملات الأجنبية، وغيرها من الخدمات (بناء الاقتصاد الرقمي مبادرة "الحزام والطريق"، يصبح نقطة نمو جديدة للتجارة الخارجية، 2019).

ومن جهة أخرى عقدت الوحدة الفنية "وبينار حول التداعيات الاقتصادية لكوفيد 19 على التجارة الخارجية للدول الأعضاء باتفاقية أغادير"، ندوة يوم 28 يوليو 2020 عبر الإنترنت، شارك في هذه الندوة خبراء من المنظمات العالمية (WTO، UNDP)، وممثلي دول الأعضاء لاتفاقية أغادير العربية المتوسطة للتبادل الحر (الأردن، وتونس، والمغرب، ومصر)؛ بالإضافة إلى فلسطين ولبنان، ممثلين عن الوزارات والهيئات المعنية، وممثلين عن الاتحاد الأوروبي؛ إذ أكدت هذه الندوة من خلال توجيهاتها إلى دول الأعضاء، بضرورة التحول الرقمي، والعمل على تبنيه بشكل أكبر في الإجراءات الجمركية لأعضاء الاتفاقية؛ بما أنه من العوامل الرئيسة لتسهيل التجارة؛ ومن ذلك، تنفيذ حلول لتسهيل التجارة الإلكترونية، وتفعيل مشروع النافذة الواحدة، كما طرحت فكرة إقامة المعارض الافتراضية بين الدول الأعضاء؛ حيث تقوم كل دولة بتقديم منتجاتها، والتعريف بها، لبناء شراكات بين قطاعات الأعمال في هذه الدول؛ والتي ستعمل الوحدة الفنية بالتنسيق مع الدول الأعضاء على بلورة وتنفيذ هذا المقترح (تقرير صادر حول التداعيات الاقتصادية لكورونا (كوفيد19) على التجارة الخارجية للدول الأعضاء باتفاقية أغادير، 2020).

كما سعت دولة الإمارات العربية إلى تطوير "منصة التجارة الإلكترونية عبر الحدود"، وقد تضمن هذا التطوير مرحلتين؛ حيث شملت المرحلة الأولى، منصة "بلوك تشين"، لتسهيل عمليات التصدير للتجارة الإلكترونية عبر شركات الشحن السريع، أما المرحلة الثانية، فتتمثل في تسهيل عمليات الاستيراد، وتجميع البيانات الجمركية، وخفض التكاليف، ومنها خفض كلفة عبور بوابات المناطق الحرة، وتقليل الوثائق، وتسهيل المعاملات، وضم شركات الخدمات اللوجستية؛ ودعم جميع احتياجات الشركاء، والمستثمرين، وتشجيعهم للإفادة من خدماتها التقنية واللوجستية، في سلسلة الإمداد والتوريد للتجارة الإلكترونية، وزيادة حصة الشركات الموجودة بإمارة دبي في التوزيع المحلي والإقليمي لهذه التجارة، ومن خلال تخفيض التكلفة الإجمالية لعملياتها بنسبة 20 بالمئة، وتتضمن السلع المرتجعة والتخزين والنقل، ويهدف مشروع التجارة الإلكترونية عبر الحدود، بصفة خاصة، إلى تحويل دبي لمركز عالمي للتجارة الإلكترونية، طبقاً لاستراتيجية "دبي عاصمة الاقتصاد الجديدة (جري15)، وتحقيق قفزة في تجارة دبي الخارجية، عبر تطوير جميع أدواتها اللوجستية، للوصول بتجارة دبي إلى تريليوني درهم بحلول 2025؛ حيث يُعد الاقتصاد الجديد محورياً رئيساً في أجندة الخمسين (جمارك دبي تدشن منصة التجارة الإلكترونية عبر الحدود، 2020).

ومن جهة أخرى، أولت الحكومة الصينية أهمية كبيرة لتطوير التجارة الإلكترونية عبر الحدود، تحت تأثير أزمة كوفيد 19، ويظهر هذا جلياً في إنشاء 46 منطقة تجريبية متكاملة جديدة للتجارة الإلكترونية عبر الحدود، بالإضافة إلى 59 منطقة قائمة؛ وذلك لتعزيز التجارة الخارجية، والاستثمار على نطاق واسع، ورفع جودة الصادرات والواردات، مع الحفاظ على نموها المطرد، من خلال الاستفادة من القوة الفريدة للتجارة الإلكترونية عبر الحدود، كما ستمتع الشركات في هذه المنطقة، بسياسات الدعم، مثل الإعفاء من ضريبة القيمة المضافة، وضرائب الإنتاج على صادرات التجزئة، والضريبة المقدرة على دخل الشركات،

وسيتم دعم هذه الأخيرة في المشاركة في المستودعات الخارجية، وتقرر كذلك استضافة معرض (كانتون) للاستيراد والتصدير عبر الإنترنت من منتصف إلى أواخر شهر يونيو؛ نظراً لتفشي المرض، وقد أظهرت الأرقام الصادرة عن الإدارة العامة للجمارك، أن مبيعات التجزئة عبر الحدود في عام 2019، وصلت إلى 186.21 مليار يوان (YUE, 2020).

وتأسيساً على سبق بيانه، تظهر مدى جدية الدول في البحث عن حلول رقمية لتسهيل المبادلات التجارية الخارجية، وهذا من خلال تظافر الجهود الدولية لتقوية الخدمات اللوجستية، وإنشاء مناطق تبادل حرة.

#### خاتمة:

من خلال هذه الورقة البحثية، تبين مدى أثر جائحة كوفيد 19، في تنشيط التجارة الإلكترونية، بطريقة لم يسبق لها مثيل، وكذا دورها البارز في تلبية حاجيات المستهلكين، ودفع عجلة الاقتصاد لدى الكثير من الدول المتطورة، فالعلاقة بينهما تأثير وتأثر؛ لأن الأزمة التي تواجهنا اليوم، تضرب بجذورها في نقطة الضعف الأكثر إلحاحاً التي تعاني منها الدول؛ ألا وهي مشكلة الشلل أو الركود الاقتصادي، نتيجة التدابير الاحترازية والوقائية لكل دولة، وكانت التجارة الإلكترونية عبارة عن طوق نجاة للدول، وخاصة للدول المتطورة في هذا المجال، التي تخطت بأشواط مرحلة التنظيم والتسيير لهذ التجارة، وامتلاكها لشركات عملاقة لها فروع في كل دول العالم، أما الدول المتأخرة في هذا المجال، كالجزائر؛ فضلاً عن مشكلة التأخير القانوني المتأخر للتجارة الإلكترونية، فتواجه مشكلة أثناء محاولتها تعزيز هذه التجارة، والمتمثلة في ضعف البنية التحتية، التي تلعب دوراً أساساً في الوصول إلى الإنترنت التي تتم بها التجارة الإلكترونية؛ فهي ببساطة تدفع ثمن إهمال هذا المجال لعقود من الزمن؛ لذلك لم يبق أمامها سوى تفعيل هذا القانون واقعياً، وتعزيز التكنولوجيا، وضمان شبكة الإنترنت.

#### قائمة المراجع:

#### Bibliographie

(بلا تاريخ). تم الاسترداد من <http://com.essalamonline.com>.

(بلا تاريخ). جريدة الشرق الأوسط، 15352.

KAYALI, L., & HEIKKILÄ, M. (2020, 05 13). *Amazon keeps French warehouses closed until May 18*. Retrieved from <https://www.politico.eu/author/laura-kayali/>.

winarsih , & et-al. (2020). . *Impact of Covid-19 on Digital Transformation and Sustainability in Small and Medium Enterprises (SMEs): A Conceptual Framework*. (F. o. Agung., Ed.) <https://doi.org/10.1007/978-3-030-50454-0-84>, 1194, 473.

YUE, Z. (2020, 04 07). . *China to set up new integrated pilot zones for cross-border e-commerce to stabilize foreign trade and investment*. Retrieved from <http://english.www.gov.cn/premier/news/5>.

ZHANG, G. (2020, 05 27). *E commerce transfrontalier :un espoir le commerce mondia*. Retrieved from <https://market-insights.upply.com/fr>.

(2020, 12 09). *مقال منشور بجريدة الشرق الأوسط الاقتصاد، 15352 ، 15*.

Benjamin, B. (2019). *Supporting Digital Transformation in Small and Medium-sized Enterprises: A Procedure Model Involving Publicly Funded Support Units*. (Proceedings of the 52nd Hawaii International

Conference on System Sciences, University of Muenster – ERCIS) Retrieved from  
<https://hdl.handle.net/10125/59935>.

Christof , E., Carlos, H., & DUARTE,, C. (2016). *Requirements Engineering for the Digital Transformation*. (IEEE 24 th International Requirements Engineering Conference Beijing, China) Retrieved from  
<https://www.researchgate.net/publication/308148040->.

Daniel R., A., & Christopher A. , W. (2018). *Digital Transformation Now! Guiding the Successful Digitalization of Your Business Model*. (Springer Briefs in Business) Retrieved from <https://doi.org/10.1007/978-3-319-72844-5>.

João , R., & Et-al. (2018). Digital Transformation: A Literature Review and Guidelines for Future Research.  
[https://doi.org/10.1007/978-3-319-77703-0\\_41](https://doi.org/10.1007/978-3-319-77703-0_41), 745, 417-418.

*m.essalamonline://http/*. (s.d).

S, Z., & Et-al. (2020). Digital Transformation in Business. [https://doi.org/10.1007/978-3-030-27015-5\\_49](https://doi.org/10.1007/978-3-030-27015-5_49), 84, 407.

أحمد رباحي. (جوان, 2013). الطبيعة القانونية للعقد الإلكتروني. (جامعة حسيبة بن بوعلي، المحرر) *مجلة الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية وقسم العلوم السياسية والإدارية*، 10، 98.

أحمد ضيف الله سليمان العتيبي. (2012). طبيعة القواعد الناظمة للمراسلات التجارية الإلكترونية دراسة مقارنة في القانونية الأردني والكويتي. *جامعة عمان العربية*، 17. كلية القانون .

أسامة الزعبي. (2020, 12 7). *تعرف على المصفوفة ثلاثية الأبعاد لنجاح التحول الرقمي*. (2020) تاريخ الاسترداد 12 07, 2020، من <https://hbrarabc.com>.

إسلام النجار. (2020, 5 4). *العامل المتغيري...ماذا تعرف عن التحول الرقمي؟* تاريخ الاسترداد 12 6, 2020، من <https://www.rowadalaamal.com/>

*إغلاق الحدود قد يزيد من تعميق الأزمات الاقتصادية والاجتماعية في الجزائر*. (2020, 07 01). تاريخ الاسترداد 12 08, 2020، من <https://www.mc-doualiya.com/>

الإذاعة الجزائرية. (2020, 05 18). *تاريخ الاسترداد 12 06, 2020، من* <https://www.radioalgerie.dz/news/ar/article/20200518/193732.html>

الإذاعة الجزائرية. (2020, 05 18). *تاريخ الاسترداد 12 06, 2020، من* <https://www.radioalgerie.dz/news/ar/article/20200518/193732.html>.

*التجارة الإلكترونية و التسويق الإلكتروني*. (2020, 05 18). تاريخ الاسترداد 12 09, 2020، من <http://djadet>.

جريدة العرب، الفجوة الرقمية تعطل التجارة الإلكترونية رغم تكيف المستلكنين مع إجراءات التباعد. (2020, 12 10). م، الجميل  
الاقتصادية الدولي جنيف. Retrieved from com.aleqt.www://https/.

الجريدة الرسمية. (04-08 رقم) 52. (2004). 1، 04-08 القانون

المرسوم التنفيذي رقم 20-145، و المعدل للمرسوم التنفيذي رقم 18-112. (2018). المحدد لنموذج مستخرج السجل التجاري  
بإجراء إلكتروني. 27. جريدة.

المرسوم التنفيذي رقم 18-112. (05 أفريل، 2018). المحدد لنموذج مستخرج السجل التجاري المستخرج بواسطة إجراء  
إلكتروني. 27. الجريدة.

المنجي سعيداني. (2020, 10 17). تونس تتوقع نمو الاقتصاد 4 بالمائة في العام الجاري. جريدة الشرق الأوسط للاقتصاد، 15299.

أمنة جبران. (2020, 10 28). ما سر الخطوات البطيئة لتبين التجارة الإلكترونية في تونس. جريدة العرب، تحديات، 11854، 12.

أندرو جيفريز، و يوسف زياد. (2020). تقرير صادر عن مجموعة أكسفورد للأعمال بالتعاون مع المدفوعات السعودية،  
الرياض: صحيفة سبق الإلكترونية.

بريد الجزائر يطلق خدمة " بريد باي ". (2020, 08 23). تاريخ الاسترداد 12 5 2020، من <https://elauresnews.com>.

بريد الجزائر يطلق خدمة " بريد باي ". (2020, 08 23). تاريخ الاسترداد 05 12 2020، من <https://elauresnews.com>.

بسمة محرم الحداد، و نهال عبد العاطي الغواص. (يونيو، 2020). التجارة الإلكترونية حول تداعيات كورونا. سلسلة أوراق  
السياسات الصادرة عن معهد التخطيط القومي حول تداعيات أزمة كورونا على الاقتصاد المصري، 14، 25. جمهورية  
مصر العربية.

بناء الاقتصاد الرقمي مبادرة " الحزام والطريق "، يصبح نقطة نمو جديدة للتجارة الخارجية. (2019, 04 15). تاريخ الاسترداد 10  
12، 2020، من <https://arabic.cgtn.com/>.

تركي المطيري. (2019, 5 29). التحول الرقمي... استراتيجيات... وليس تقنية فقط. تاريخ الاسترداد 6 12 2020، من  
<https://www.linkedin.com>.

(2020). تقرير صادر حول التداعيات الاقتصادية لكورونا (كوفيد19) على التجارة الخارجية للدول الأعضاء باتفاقية أغادير.  
الوحدة الفنية للاتفاقية العربية المتوسطة للتبادل الحر.

جلول دواجي بحلول. (2014). الحماية القانونية للمستهلك في ميدان التجارة الإلكترونية. جامعة أبي بكر بلقايد، 34. تلمسان،  
كلية الحقوق.

جمارك دبي ت دشّن منصة التجارة الإلكترونية عبر الحدود. (30 يناير، 2020). تاريخ الاسترداد 10 02 2020، من  
<https://www.albayan.ae>.

جمال الدين شاوي. (2017). عقود التجارة الإلكترونية بديل عن الاقتصاد التقليدي (دراسة اقتصادية وتشريعية). دار النعمان.

- حليمة هلالي . (10 05, 2020). ، البيع الإلكتروني ينتعش في زمن كورونا. تاريخ الاسترداد 12 2020 , 08، من <https://www.elbilad.net/article/detail?id=107197>.
- خالد أبو إبراهيم. (17 12, 2019). ماهو التحول الرقمي؟.... تاريخ الاسترداد 12 2020 , 2020، من <https://rattibha.com:06/>
- خالد ممدوح إبراهيم. (2008). حماية المستهلك في العقد الإلكتروني. 7 ، 8. الإسكندرية: دار الفكر الجامعي.
- خالد ممدوح إبراهيم. (2011). إبرام العقد الإلكتروني (دراسة مقارنة). الإسكندرية: دار الفكر الجامعي.
- خضر صباح الطيطي. (2017). التجارة الإلكترونية والأعمال الإلكترونية من منظور تقني وتجاري وإداري (الإصدار 2). عمان-الأردن: دار الحامد.
- راضية مناد. (30 10, 2020). تفاصيل خدمة البريد الجديدة التي أعلن عنها بريد الجزائر. تاريخ الاسترداد 05 12, 2020، من [./https://dzayerinfo.com/ar](https://dzayerinfo.com/ar)
- راضية مناد. (30 10, 2020). تفاصيل خدمة البريد الجديدة التي أعلن عنها بريد الجزائر. تاريخ الاسترداد 05 12, 2020، من [./https://dzayerinfo.com/ar](https://dzayerinfo.com/ar)
- رنا الصادق. (سبتمبر، 2020). زيادة ملحوظة في حجم التجارة الإلكترونية بمصر. تاريخ الاسترداد 09 12, 2020، من <https://akhbarak.net/news> .:
- رياض الأمعي. (10 يوليو، 2020). تنظيم التجارة الإلكترونية في السعودية لتعزيز النمو في سوق حجمها بـ "المليارات" .، تاريخ الاسترداد 09 12, 2020، من <https://www.independentarabia.com/>.
- زواوية لعروي. (2017). العقد الإلكتروني المسؤولية المدنية الناجمة عنه -دراسة مقارنة-. جامعة مستغانم، 97. كلية الحقوق. سيد أحمد مسيردي، و خديجة سعدي. (بلا تاريخ). مشروع الجزائر الإلكترونية: الواقع والتحديات. مجلة الإدارة والتنمية للبحوث والدراسات، 04، 278.
- علاء حجاج. (20 يوليو، 2020). دراسة: 50% ارتفاعا في التجارة الإلكترونية الفترة المقبلة بسبب الخوف من كورونا،. تاريخ الاسترداد 09 12, 2020
- علاء عمر محمد الجاف. (2017). اللآليات القانونية لحماية المستهلك في عقود التجارة الإلكترونية (دراسة مقارنة) (الإصدار 1). منشورات الحلبي الحقوقية.
- علي بودلال . (مارس، 2018). ، اعتماد وسائل الدفع الإلكترونية كآلية للتقليل من التكلفة النقدية غير الرسمية في الاقتصاد الجزائري. مجلة اقتصاديات الأعمال والتجارة، 05، 218.
- عمر الحسيني. (25 06, 2020). التجارة الإلكترونية في مصر: فرص وأعداء وتحديات. (المركز المصري للفكر والدراسات الاستراتيجية) تاريخ الاسترداد 09 12, 2020، من [./https://covid-19.ecsstudies.com](https://covid-19.ecsstudies.com).
- فاروق سليمان. (05 12, 2020). مؤسسة بريد الجزائر تعرض على التجار خدمة "بريد باي". تاريخ الاسترداد 05 12, 2020، من <https://www.aljazairalyoum.com/>

- فاروق سليمان. (2020, 12 05). مؤسسة بريد الجزائر تعرض على التجار خدمة "بريد باي". تاريخ الاسترداد 12 05, 2020, من <https://www.aljazairalyoum.com/>.
- كزني سيرج. (2020, 07 08). التجارة الإلكترونية بعد جائحة "كوفيد 19". (المركز المصري للفكر والدراسات الاستراتيجية) تاريخ الاسترداد 12 09, 2020, من <https://covid-19.ecsstudies.com/>.
- كوثر سعيد عدنان خالد. (2012). حماية المستهلك الإلكتروني. الإسكندرية: دار الجامعة الجديدة.
- لامية لعجال. (2016). حماية المستهلك في معاملات التجارة الإلكترونية. جامعة الجزائر 01, 9-11. كلية الحقوق.
- لجنة القانون -مجموعة باحثين. (2003). الجوانب القانونية للتجارة الإلكترونية (الإصدار 1). القاهرة.
- ماجد محمد سليمان أبا الخليل. (2009). العقد الإلكتروني (الإصدار 1). الرياض: مكتبة الرشد.
- ماجدة محمود يوسف النفاع. (2014). مشروع قانون لحماية المستهلك الأردني -دراسة مقارنة-. جامعة عمان العربية، 36. كلية القانون.
- محمد العايض. (2020, 09 01). " كورونا" يرفع شبهة حول المشروعات التجارية لأسواق افتراضية في السعودية. جريدة الشرق الأوسط الاقتصاد، 15253.
- مريم خليفي. (2011). الرهانات القانونية للتجارة الإلكترونية. جامعة أبي بكر بلقايد، 37. تلمسان، كلية الحقوق.
- مساعدة الزباني. (10 يوليو، 2019). السعودية تقرر نظام التجارة الإلكترونية. جريدة الشرق الأوسط الاقتصاد، 14834.
- مصطفى يوسف كافي. (2009). التجارة الإلكترونية. دمشق جرمانا، سوريا: دار مؤسسة رسلان.
- ميريام ماك لامور. (2020, 11 16). مفهوم التحول الرقمي. تاريخ الاسترداد 12 6, 2020, من <http://www.febgate.com/>.
- نادر هاني. (2020, 11 16). مفهوم التحول الرقمي. ( Proceedings of the 52nd Hawaii International Conference on ) (ERCIS – System Sciences, University of Muenster) تاريخ الاسترداد 12 06, 2020, من <http://www.febgate.com/>.
- نانسي سميح الجعافرة. (2008). الحماية الجنائية للتجارة الإلكترونية عبر الإنترنت. الجامعة الأردنية، 09. كلية الدراسات العليا.
- نبيلة جعيجع. (جوان، 2018). التجارة الإلكترونية العامل العربي وأهم المعوقات التي تحد من تطورها. (جامعة محمد بوضياف، المحرر) مجلة آفاق علوم الإدارة والاقتصاد، 02، 279.
- نعيم بوعموشة. (02 جوان، 2020). فيروس (كوفيد19) في الجزائر -دراسة تحليلية-. مجلة التمكين الاجتماعي، 25.
- هداية بوعزة. (2018). النظام القانوني للدفع الإلكتروني. جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان، 26. كلية الحقوق، الجزائر.
- وسام شيخ العشرة، و مليكة حنان. (2018). التجارة الإلكترونية. الجمهورية العربية السورية: منشورات الجامعة الافتراضية السورية.

## أثر الأساليب الحمائية الجديدة في التجارة الدولية على تنافسية الاقتصادات العربية (الاقتصاد الجزائري نموذجاً)

د. بن عبد العزيز سفيان

أستاذ محاضر أ

جامعة طاهري محمد بشار – الجزائر-

### ملخص:

يعد الاقتصاد الجزائري اقتصاداً ربيعياً يعتمد بالدرجة الأولى على مداخيل البترول؛ وهو ما يعني أنه معرض للصدمات السلبية مع كل انخفاض وتراجع لسعره في الأسواق الدولية، وقد أشارت بعض الهيئات المالية الدولية كصندوق النقد الدولي، والبنك العالمي وبعض المختصين في المجال الاقتصادي على الجزائر بضرورة تنويع مصادر دخلها للتخلص من عنق زجاجة النفط، وبناء اقتصاد تنافسي يعتمد على الثروة الحقيقية من السلع والخدمات وليس على ربيع المواد الأولية. ولعل ما أصبحت تشهده البيئة الاقتصادية العالمية من ممارسات لأساليب حمائية جديدة لهو بمثابة الداعي لتدخل الدولة الجزائرية مدعومة اقتصادها في وجه هذه الأساليب.

تسعى هذه الدراسة إلى تبيان خبايا استخدامات هذه الأساليب التي تحمل في طياتها أخطر وسائل الحماية وأشد المعوقات التي يمكن أن تحول دون وصول صادرات الدول النامية إلى أسواق الدول المتقدمة على غرار الصادرات الجزائرية لتخلص إلى نتائج وتوصيات هامة.

الكلمات المفتاحية: التجارة الدولية، الحمائية الجديدة، الأزمة المالية، الصادرات، الواردات، الاقتصاد الجزائري

### Abstract :

Algeria economic need to diversify the sources of their income to get rid of the neck of a bottle of oil, and build a competitive economy depends on the real wealth of goods and services and not on the rents of raw materials. Perhaps what has become a global economic environment witnessed in the practice of the methods of new protectionist fun as a calling for the intervention of the Algerian state supported the economy in the face of these methods.

This study seeks to demonstrate the mysteries of the uses of these methods, which carries the most dangerous means of protection and more obstacles that could prevent access for exports from developing countries to the markets of developed countries like the Algerian exports

**مقدمة:**

إن الجزائر وعلى غرار باقي دول العالم وسعيها منها للاندماج في الاقتصاد العالمي، فبعد استرجاعها للاستقلال السياسي حاولت جاهدة دعمه بالاستقلال الاقتصادي، حيث تبنت إستراتيجية للتنمية بالاعتماد على سياسة اقتصادية تحاول من خلالها إرساء قواعد اقتصاد السوق وذلك بتحرير تجارتها الخارجية، فتح أسواقها للسلع والخدمات الأجنبية وكذا إعادة هيكلة نظامها الجمركي تماشياً مع مرحلة العهد الجديد الذي يمس كل القطاعات المكونة للاقتصاد الوطني عموماً والتجارة الخارجية على وجه الخصوص.

لكن وبسبب ما شهدته إفرانات الأزمات المالية العالمية من آثار وخيمة على العديد من الاقتصادات، اتجهت هذه الأخيرة إلى إتباع أساليب حمائية تقي من خلالها اقتصادياتها وترفع من تنافسيتها، على غرار تلك الأساليب الجديدة الوافدة في على مسرح الاقتصاد العالمي والتي أصبحت تؤثر كثيراً على صادرات الدول النامية على غرار الجزائر.

**إشكالية الدراسة:**

بناء على ما سبق تسعى هذه الورقة البحثية إلى الإجابة على الانشغال والإشكال التالي:

" ما مدى تأثير الأساليب الحمائية الجديدة في حقل التجارة الدولية على القدرة التنافسية للاقتصادات النامية مثل الاقتصاد الجزائري؟ وكيف يمكن للدولة الجزائرية الرفع من تنافسية هذا الاقتصاد في ظل استخدامات هذه الأساليب؟"

**أهمية وأهداف الدراسة:**

بالإضافة إلى محاولة فك لغز الإشكال أعلاه، تسعى هذه الدراسة إلى كشف النقاب عن تلك الأساليب الجديدة في التجارة الدولية كوافد جديد إلى منظومة العلاقات الاقتصادية الدولية وأثرها على الاقتصاد الجزائري.

كما تستمد هذه الدراسة أهميتها في كونها ستمثل حلقة من الحلقات التي سنتناول إحدى الموضوعات شديدة الأهمية لعديد من الاقتصادات لضمان الاستمرار والبقاء في بيئة يسودها التغير المستمر.

**منهج الدراسة:**

من أجل الإحاطة بجوانب موضوع هذه الورقة سنستخدم في هذه الدراسة المنهج الوصفي التحليلي في قالب نسعى من خلاله إلى الإجابة على أهم تساؤلات الإشكالية وهذا بالاستعانة ببعض الأدوات والجداول البيانية.

**خطة الدراسة:**

سيتم تغطية هذه الدراسة من خلال المحاور التالية:

**المحور الأول:** التجارة الخارجية، مفاهيم ومرتكزات، أهمية وأهداف.

**المحور الثاني:** ماهية الأساليب الحمائية الجديدة في التجارة الخارجية.

**المحور الثالث:** واقع الاقتصاد الوطني الجزائري وأثر الأساليب الحمائية الجديدة على تنافسيته.

**1. المحور الأول:** التجارة الخارجية، مفاهيم ومرتكزات، أهمية وأهداف.

تعد التجارة الخارجية واحدة من بين أهم وأقدم الروابط الاقتصادية ما بين الأمم، بل هي بمثابة عامل رئيس في تطور العلاقات الدولية. فالإقتصاد السوقي العالمي الحديث يجعل التجارة الخارجية أكثر أهمية، وقد كان للتطورات في ثمانينيات القرن

العشرين تأثير عميق على طبيعة المبدلات التجارية الدولية.<sup>1</sup>

### 1.1. تعريف التجارة الخارجية:

تمثل التجارة الخارجية مجموعة التبادلات الاقتصادية الدولية من خدمات وتكنولوجيا ورأس مال، إذ يظهر ذلك الترابط بين المنتجين والمستهلكين على المستوى الدولي عبر عدة معايير كأهمية كل دولة في الاقتصاد العالمي والتبادل بينها وبين مختلف دول العالم.

إن قيام التجارة سواء الداخلية منها أو الخارجية هو نتيجة طبيعية لقيام التخصص وتقسيم العمل، حيث يؤدي التخصص بالطبيعة إلى قيام التبادل بين الأفراد، فلكي يحصل كل فرد على حاجته المتنوعة، فحتمًا سيقوم بمبادلة جزء من إنتاجه بجزء من إنتاج غيره.<sup>2</sup> هذا هو الأساس الذي تقوم عليه التجارة الخارجية، أي تقوم دولة ما بإنتاج سلعة ما واستبدالها بسلعة أخرى مع مختلف دول العالم. إذن فالمقصود بالتجارة الدولية\* أنها " عملية التبادل التجاري في السلع والخدمات وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول بهدف تحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل"<sup>3</sup>. كما يقصد بها اختصارًا تلك " العملية من التبادل التجاري الذي يتم بين الدولة والعالم الخارجي"<sup>4</sup>.

### 2.1. تحليل أهمية التجارة الخارجية ودورها في التنمية الاقتصادية:

إن للتجارة الخارجية فوائد عديدة سواء على الفرد أو المجتمع نوجز بعضها فيما يلي:

- تمكن التجارة الدولية كل دولة من أن تستغل مواردها الإنتاجية بأكبر قدر ممكن من الكفاءة بمعنى حصولها من تلك الموارد على أكبر ناتج كلي ممكن.<sup>5</sup>
- ميزة التجارة الدولية هو أنها تمكن كل دولة من الاستفادة من مزايا الدولة الأخرى، فما تتمتع به دولة ما تضعه التجارة الدولية تحت تصرف الدول جميعًا.
- تعتبر مؤشرا على قدرة الدول الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولية لارتباط هذا المؤشر بالإمكانات الإنتاجية المتاحة، وقدرة الدول على التصدير ومستويات الدخل فيها، وكذلك قدرتها على الإستيراد وإنعكاس ذلك كله على رصيد الدولة من العملات الأجنبية.<sup>6</sup>
- تحقيق التوازن في السوق الداخلية نتيجة تحقيق التوازن بين كميات العرض والطلب.<sup>7</sup>

<sup>1</sup> روبرت غيلبين، *الاقتصاد السياسي للعلاقات الدولية*، ترجمة: مركز الخليج للأبحاث، مطبعة مركز الخليج للأبحاث، الإمارات العربية المتحدة، 2004، ص 213.

<sup>2</sup> محمود يونس، *أساسيات التجارة الدولية*، الدار الجامعية للطباعة والنشر، الإسكندرية، 1993، ص 12.

\* يفرق الاقتصاديون بين مفهوم التجارة الخارجية والتجارة الدولية، فالتجارة الخارجية تعني قيام التجارة بين دولة واحدة ومجموعة دول أخرى تتعامل معها تجاريا، أو مجموعة دول فيما بينها. أما التجارة الدولية فتشير إلى شمولية العلاقات التجارية الدولية، وذلك عن طريق التبادل التجاري لجميع دول العالم مجتمعة. للمزيد انظر إلى: حسام داوود، *التجارة الخارجية*، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2002، ص 12.

<sup>3</sup> حمدي عبد العظيم، *اقتصاديات التجارة الدولية*، دار النهضة العربية، 2000، ص 13.

<sup>4</sup> صلاح الدين نامق، *التجارة الدولية*، الطبعة الثانية، دار المعارف، مصر، 1967، ص 10-12.

<sup>5</sup> موسى سعيد مطر وآخرون، *التجارة الخارجية*، الطبعة الأولى، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2001، ص 13 – 16.

<sup>6</sup> رشاد العصار وآخرون، *التجارة الخارجية*، دار المسيرة للتوزيع، عمان، 2000، ص 16.

<sup>7</sup> رعد حسن الصرن، *أساسيات التجارة الدولية المعاصرة*، دار الرضا للنشر، دمشق، 2000، ص 57.

- توفر للأفراد ما لا يستطيعون إنتاجه أو ما ينتجونه بقلّة.
- تساعد على التقدم في الميادين الأخلاقية والاجتماعية والثقافية بفضل ما تتطلب من احتكاك مستمر.
- تعتبر إحدى أوجه النشاط البشري الذي يقوم عليه التبادل.
- تساهم التجارة الخارجية في نشر المعرفة التكنولوجية ونقل الأفكار والخبرة والمهارات والقدرات الإدارية وفن التنظيم وإنشاء المشروعات<sup>1</sup>.
- تعمل التجارة الخارجية على زيادة الرفاهية الاقتصادية من خلال إشباع حاجات الأفراد من السلع والخدمات إما بسبب عدم توفر هذه السلع والخدمات في بعض الدول وانتقالها عن طريق التجارة الخارجية إلى جميع أنحاء العالم، أو بسبب الحصول على هذه السلع بتكاليف أقل ♦ نتيجة استيرادها من دول لديها ميزة نسبية في الإنتاج بسبب وفرة الحجم الاقتصادي.

### 3.1. العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية وأسباب التخصص الدولي:

#### 1.3.1. العوامل المؤثرة في التجارة الدولية:

نظرا لما تلعبه التجارة الدولية من دور هام على مستوى العلاقات الاقتصادية الدولية فهي تتأثر بما يلي:

#### 1.1.3.1. أوضاع الاقتصاد المحلي والعالمي:

إذ تؤثر هذه الأوضاع مجتمعة في مسار التجارة الدولية، فالاقتصاد المحلي ولكي ترتقي صناعته الداخلية فهو بحاجة إلى سلع خامة ووسيلة لذا تلجأ الدولة إلى التجارة الدولية لاستيراد ما تحتاجه هذه الصناعات، كما أن للطلب الاستهلاكي دورا في تحديد سياسة التجارة الخارجية للدولة من حيث استيراد كميات من سلع ما ذات استهلاك واسع.

وبخصوص الاقتصاد العالمي الدولي فإن تغير الطلب بالزيادة مثلا من شأنه تشجيع الدولة على زيادة حجم الصادرات من ناحية وكذا ضغط استهلاكها من جهة أخرى<sup>2</sup>.

#### 2.1.3.1. مستويات التنمية الاقتصادية:

حيث تشكل مستويات التنمية الاقتصادية حيزا هاما في تشكيل وتسيير وتوجيه السياسة التجارية الدولية للبلد، إذ أن الجمود والتأخر الاقتصادي لدولة ما عادة ما يجعلها حريصة على تقييد تجارتها الخارجية وبالتالي بقائها منغلقة على نفسها. أما من الجانب الآخر نجد أن الاقتصاديات المتطورة والمتقدمة ذات المستويات المرتفعة في التنمية الاقتصادية تشهد مرونة في سياستها التجارية الخارجية.

#### 2.3.1. أسباب التخصص الدولي في الإنتاج:

إن وراء عملية التخصص الدولي في الإنتاج دوافع وأسباب عديدة جعلت الدول تركز على صناعات معينة في اقتصادياتها وذلك حتى تستفيد مما تتوفر عليه من مزايا وفقا لما تسمح به طبيعتها وظروفها الاقتصادية. ومن بين أهم الأسباب الداعية إلى التخصص الدولي في الإنتاج رغبة الدول في توطيد العلاقات فيما بينها وزيادة درجة الاعتماد المتبادل (interdépendance)،

<sup>1</sup> بلقاسم زايري، مرجع سبق ذكره، ص 31.

♦ *La libéralisation des échanges réduit le coût de la vie.*

<sup>2</sup> عبد الباسط وفا، *سياسات التجارة الخارجية*، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000، ص 14-15.

بالإضافة إلى الحاجة للاستعمال الأمثل للموارد وزيادة الإنتاج الإجمالي وتحسين جودته، التقليل من ضياع الوقت الناتج عن الانتقال والتحول من قطاع إنتاجي إلى آخر، تشجيع عملية الابتكار وابتداع طرق جديدة أكثر فعالية للعمل<sup>1</sup>.

هذا ولعملية التخصص في الإنتاج أسباب أخرى منها:

#### 1.2.3.1. الظروف الطبيعية:

توفر دولة ما على موارد طبيعية يجعلها تخصص في إنتاج سلع معينة دون الأخرى مثلا الدول العربية النفطية تخصص في قطاع المحروقات لأنها غنية بالبتروول والغاز بينما دولة تمتاز بتربة خصبة وأراضي فلاحية شاسعة تخصص في إنتاج المنتجات الفلاحية.

#### 1.2.3.2. التقدم التكنولوجي:

إن البلدان المتقدمة تكنولوجيا تخصص في قطاعات إنتاجية لا يمكن للبلدان المتخلفة أن تغور فيها لأن ذلك يتطلب استيراد تكنولوجيا معينة، الأمر الذي يمكن أن يكلفها رؤوس أموال ضخمة تكون مرتفعة أكثر مما يكلف استيراد السلع جاهزة .

#### 1.3.2.3. الاختلاف في توفر رأس المال واليد العاملة:

فعادة ما تخصص الدول الغنية في قطاعات إنتاجية لا يتسنى للبلدان الفقيرة أن تستثمر فيها لأنها تتطلب رؤوس أموال مرتفعة كما أن وفرة اليد العاملة يوجه الدول نحو التخصص. فالدول التي بحوزتها يد عاملة ذات مهارة تتجه إلى قطاعات دون الأخرى لأنها تخفض في تكاليف الإنتاج، ويمكن للدولة الواحدة أن تتوفر على هذين الشرطين معا أو الواحد دون الآخر أو تفتقدهما معا.

#### 1.4.2.3. القوانين والتشريعات:

يخضع نشاط التجارة الخارجية في مختلف دول العالم إلى تشريعات ولوائح ترسمها أجهزة الدولة، تعمل على تقييده بدرجة أو بأخرى أو تحريره من العقوبات المختلفة التي تواجهه على المستوى العالمي<sup>2</sup>.

من خلال ما سبق، وبالرغم من أننا في عالم اقتصادي راهن يتميز بمحاولات متكررة لتحرير المبادلات التجارية واقتحام الأسواق الخارجية موازاة مع التيار الحالي للعولمة، وحرية تبادل السلع التي تسعى المنظمة العالمية للتجارة إلى تقويته وتدعيمه، إلا أن الواقع الاقتصادي يثبت أن تيار الحمائية لم يستبعد بصفة نهائية سواء ما تعلق منه بأساليب الحماية التقليدية المتمثلة في الحواجز التعريفية وغير التعريفية، أو ما يصطلح عليه حاليا بالحمائية الجديدة، التي هي عبارة عن مجموع الوسائل المستعملة بغية حماية اقتصاد بلد ما من المنافسة الأجنبية عن طريق تطبيق مقاييس وإجراءات مختلفة لخلق تفاوت على مستوى السوق المحلي والأسواق الخارجية وتعديل الاستيراد أو توجيه تدفقات الإنتاج أو عوامله على هذا السوق والتي سوف تكون محل تفصيل في الجزئية الموالية من الدراسة.

#### 2. المحور الثاني: ماهية الأساليب الحمائية الجديدة في التجارة الخارجية

أصبحت الدول المتقدمة تسلك مسلكا جديدا مستخدمة طرقا وأساليب حمائية حديثة وخفية تجعل مجموعة الدول النامية تغرق في تبعية أكثر فأكثر لها ولا تحل مشاكلها الاقتصادية بأي شكل من الأشكال، الأمر الذي يؤدي إلى عدم استقرارها السياسي والاقتصادي<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> قاشي فايزة، الاقتصاد الدولي، منشورات دار الأديب، وهران، 2007، ص 23.

<sup>2</sup> عبد الرحمان يسري أحمد، الاقتصاديات الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2001، ص 152.

## 1.2. تعريف الأساليب الحمائية الجديدة:

يقصد بالأساليب الحمائية الجديدة في التجارة الدولية تلك المجموعة من الوسائل المستعملة بغية حماية اقتصاد بلد ما وبطريقة خفية وذكية من المنافسة الأجنبية عن طريق تطبيق مقاييس وإجراءات مختلفة لخلق تفاوت على مستوى السوق المحلي والأسواق الخارجية وتعديل الاستيراد أو توجيه تدفقات الإنتاج أو عوامله على هذا السوق.

ولقد استخدمت ولا تزال الدول المتقدمة هذه الأساليب وبشكل متحمس لغرض فرض القيود على الواردات، خاصة تلك الواردات القادمة من الدول النامية<sup>2</sup>. إذ تتحمل هذه الأخيرة خسارة كبيرة نتيجة للعلاقات غير المتكافئة مع الدول الرأسمالية وفي صيغ مختلفة<sup>3</sup>.

فإذا كانت الرسوم الجمركية تستخدم على نطاق واسع كأداة للحماية، فإنها ليست الأداة الوحيدة أو الأكثر ضرراً<sup>4</sup>، بل إنه في ظل تخفيض الرسوم الجمركية في إطار برامج تحرير التجارة متعددة الأطراف، فإن أهمية العوائق غير الجمركية متمثلة في الأساليب الحمائية الجديدة تزايد استخدامها مع مرور الوقت خاصة من قبل الدول الصناعية الكبرى على غرار الولايات المتحدة الأمريكية<sup>5</sup>.

## 2.2. دوافع وأسباب تزايد استخدام الأساليب الحمائية الجديدة:

يرجع تزايد استخدام الأساليب الحمائية الجديدة إلى مايلي<sup>5</sup>:

- ارتفاع تنافسية القوى الاقتصادية الصاعدة في حلقة التبادل التجاري العالمي (اليابان، الصين، البرازيل، كوريا الجنوبية وهونج كونج وتايوان وسنغافورة.....).

- زيادة غزو منتجات الدول أعلاه إلى الأسواق العالمية وبأسعار منافسة بسبب ما توفر لها من أساليب الفن الإنتاجي الرفيع والأيادي العاملة الرخيصة<sup>6</sup>.

- تنصل الدول الصناعية عن التزاماتها أمام العالم حول تحرير التجارة الدولية وتخليها عن المبادئ التي تنادي بها في هذا المضمار (ادعاء هذه الدول في استخداماتها لهذه الأساليب الاستناد على مواد الجات كالمادة 19<sup>♦</sup>).

## 3.2. الفرق بين الأساليب الحمائية الجديدة والأساليب التقليدية:

<sup>1</sup> روبرت د. كانتور، السياسات الدولية المعاصرة، ترجمة: أحمد ظاهر، مركز الكتب الأردني، الطبعة الأولى، الأردن، 1989، ص 21.

<sup>2</sup> بهاجيراث لال داس، اتفاقات منظمة التجارة العالمية- المثالب والاختلالات والتغييرات اللازمة، ترجمة: رضا عبد السلام، دار المريخ للنشر، الرياض، المملكة العربية السعودية، 2005، ص 153.

<sup>3</sup> ن.ف. كاراسيوف، النهب تحت قناع الشراكة، ترجمة: المهندس ماجد بطح، ط1، دار دمشق للنشر والتوزيع والطباعة، سوريا، 1988، ص 07.

<sup>4</sup> مورد خاي كريانين، ترجمة: محمد إبراهيم منصور وعلي مسعود عطية، الاقتصاد الدولي مدخل السياسات، المملكة العربية السعودية: دار المريخ للنشر، 2007، ص 131.

• تجدر الإشارة إلى أن العودة إلى استخدام الأساليب الحمائية بطريقة مستحدثة في التجارة الدولية تنسب إلى الولايات المتحدة الأمريكية وذلك فيما يتعلق بوضعية هذا البلد في العلاقات الاقتصادية الدولية للمزيد انظر إلى:

RAINELLI Michel, *Le commerce international*, 8<sup>e</sup> ed, la découverte, Paris, 2002, p 84.

<sup>5</sup> عبد الناصر نزال العابدي، منظمة التجارة العالمية و اقتصاديات الدول النامية، ط1، عمان: دار صفاء للنشر والتوزيع، 1999، ص ص 84-87.

<sup>6</sup> رمزي زكي، محنة الديون وسياسات التحرير، الطبعة الأولى، القاهرة: دار العالم الثالث، 1991، ص 185-226.

♦ إن المادة 19 من مواد الجات تعطي للبلدان الأعضاء الحق في اتخاذ تدابير وقائية مؤقتة لحماية صناعاتها المحلية من خطر المنافسة.

يمكن تمييز الأساليب الحمائية الجديدة عن تلك العوائق الجمركية التقليدية من خلال مايلي:<sup>1</sup>

- أ. تؤدي العوائق الجمركية إلى اضطراب آلية السوق فقط. أما الأساليب الحمائية الجديدة فهي عوائق تلغي هذه الآلية كليا.
  - ب. تتسم الرسوم الجمركية بالشفافية، فهي معروفة لكل من حيث المقدار، وذلك على عكس العوائق الحمائية المستحدثة والتي عادة ما يضل وجودها مستترا.
  - ت. إن أفضل وسيلة لقياس عي القيود الحمائية الجديدة هو طرح السعر الدولي من السعر المحلي وقسمة الناتج على السعر الدولي. بينما لا يوجد مقياس مرض بشكل كلي للقيود الحمائية الجديدة.
- إن النمو في استخدام الأسس والأساليب والممارسات الحمائية الجديدة في العلاقات الاقتصادية الدولية سوف يبديد بعض المكاسب التي تم تحقيقها كنتيجة لتخفيض الضرائب الناجم عن الاتفاقيات الدولية. وتجدر الإشارة إلى أن العوائق الحمائية الجديدة تستخدم على نطاق أوسع من الأساليب الحمائية التقليدية متمثلة في الرسوم الجمركية خاصة في ظل إفرازات الأزمة المالية العالمية 2008 وهو ما سوف توضحه الدراسة في الجزئية المقبلة بالنسبة للصادرات الجزائرية.

#### 4.2. مواطن الضعف للبلدان النامية في مواجهة تحديات الحماية التجارية الجديدة:

عجزت معظم بلدان الجنوب في حصد الفوائد من العولمة والتجارة الدولية بسبب العديد من مواطن الضعف. ويتجلى ذلك فيمايلي:<sup>2</sup>

- الضعف الاقتصادي لغالبية البلدان النامية، بسبب ضيق الحجم المحلي وضعف البنى التحتية الاجتماعية بعد فترة الاستعمار.
  - قلة تنافسية المنتجات الموجهة للتصدير وضعف العلاقات التجارية الدولية المتبادلة.
  - أزمة الدين وعبء خدمة الدين، والعوائق السياسية المرتبطة بإعادة جدولة القروض.
  - توسع الفجوة ما بين العالم النامي والعالم المتطور بسبب العامل التكنولوجي.
- كذلك تأصلت مواطن الضعف لدول الجنوب في مواجهة ترتيبات الحمائية الجديدة في عدم كفاءتها في المقايضة والمفاوضات في العلاقات الدولية. كون هذه البلدان مثقلة بالدين، ومعتمدة على جهات مانحة ثنائية الجانب ومنظمات قروض متعددة الجهات وهو ما أثر على صادراتها كثيرا اتجاه الدول الصناعية كما حدث للاقتصاد الجزائري خاصة في إطار مبادلاته التجارية مع الاتحاد الأوروبي وهو ما ستبينه الدراسة في الجزئية أدناه.\*

#### 3. المحور الثالث: واقع الاقتصاد الوطني الجزائري وأثر الأساليب الحمائية الجديدة على تنافسيته.

##### 1.3. القدرات التنافسية الإنتاجية للاقتصاد الجزائري من خلال المبادلات التجارية:

##### أ. تطور الواردات الجزائرية:

لقد شهدت الواردات الجزائرية تطورا مذهلا كما يبرزه الجدول الموالي:

<sup>1</sup> مورد خاي كريانين، مرجع سبق ذكره، ص 155-156. (بتصرف)

<sup>2</sup> مارتن خور، العولمة: إعادة نظر (قضايا خطيرة وخيارات إستراتيجية)، مرجع سبق ذكره، ص 34-35.

\* حيث أن البلدان المتطورة تملك مؤسسات وآليات تساعد في تنسيق سياساتها ومواقعها، مثل المفوضية الأوروبية ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) ومجموعة الدول السبعة (G7)، وصندوق النقد والبنك الدوليين ومنظمة التجارة العالمية والهيئات والوكالات التابعة.

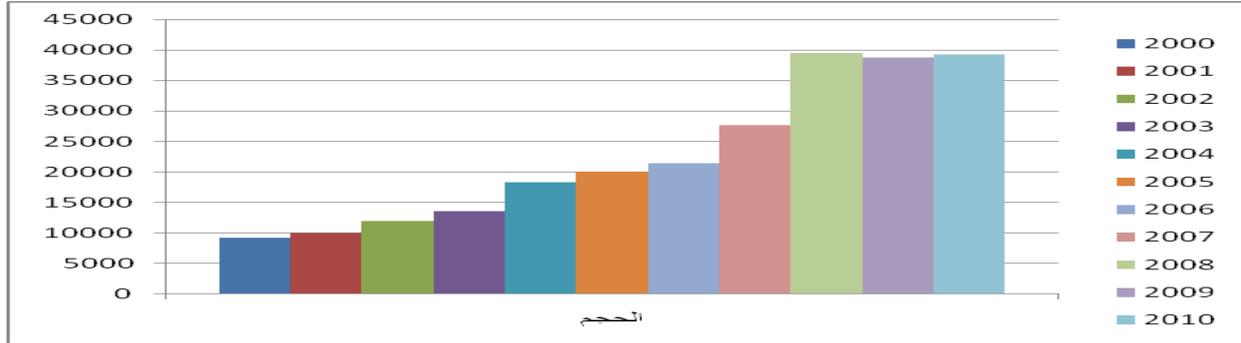
**جدول (1): تطور حجم الواردات الجزائرية (2000-2010)**

نسبة التطور % / الوحدة مليون دولار

السنة	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
الحجم	917	9940	12009	13534	18308	20044	21456	27631	39479	38745	39267
نسبة التطور	0.10	7.71	17.22	11.26	20.07	8.66	6.58	22.35	30	-1.89	1.32

**Source: Rapport annuelle de C.N.I.S, 2008**

الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (Algex)، مصلحة الإحصاء، 2011.

**الشكل (2): تطور حجم الواردات الجزائرية (2000-2010)****المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على معطيات الجدول (1)**

هذا الجدول دليل واضح على أن دالة الاستيراد في الجزائر وبصفة عامة- في تزايد مستمر، إذ أن حجم الواردات ازداد في سنتي 2002 و2004 بنسبة تقارب 20% "ما يقارب الخمس" عما كانت عليه سنة 2001، ثم انطلاقا من سنة 2005 ودالة الاستيراد في تزايد مستمر بالرغم من ذلك الانخفاض الطفيف المسجل سنة 2009، وهذا التزايد المستمر يعكس الصورة الحقيقية والدور المحدود الذي يلعبه المنتج المحلي، وهو أمر لا يمكن إرجاعه إلى ضآلة الحماية الجمركية بل إلى أسباب هيكلية راجعة إلى المؤسسة الاقتصادية الجزائرية سواء كانت خاصة أو عمومية.

**ب. هيكلية الصادرات الجزائرية:**

إن التطور الذي لوحظ في حجم فاتورة الواردات لا بد أن يغطي من طرف حجم أكبر من الصادرات، لكن رغم محاولات ترقية الصادرات خارج المحروقات، إلا أن هذه الأخيرة لا تزال تشكل سنويا نسبة تفوق 95%. والجدول التالي يمثل صادرات الجزائر الإجمالية:

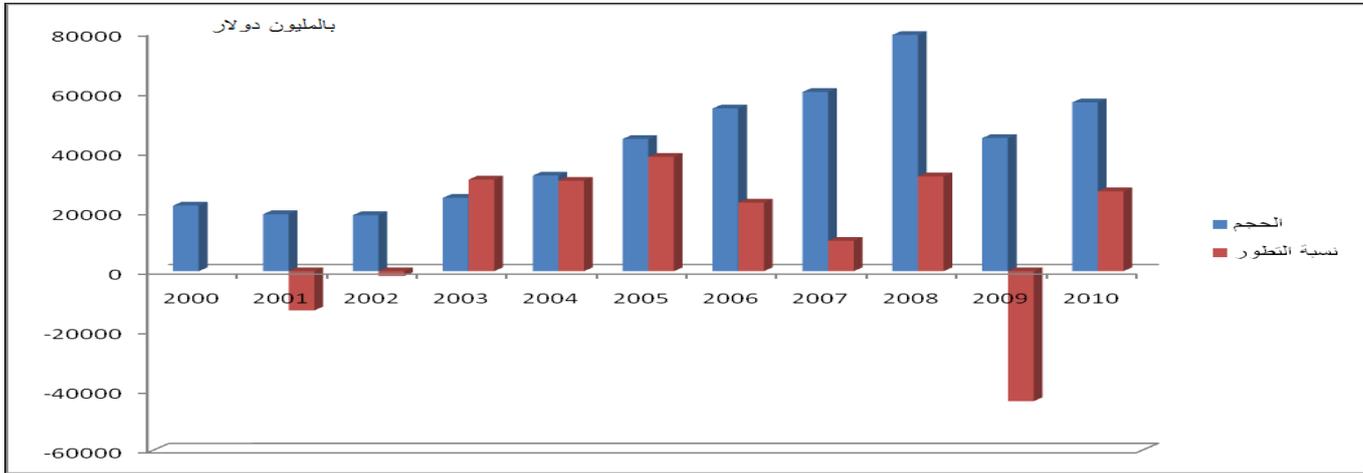
**جدول (2): الحجم الإجمالي للصادرات الجزائرية (2000-2010)**

نسبة التطور % / الوحدة مليون دولار

السنة	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
الحجم	22031	19132	18825	24612	32083	44395	54613	60163	79298	44688	56667
نسبة التطور	43.16	15.15-	1.63-	23.52	23.28	27.73	18.71	9.22	24.13	-	26.8

**Source:** Rapport annuelle de C.N.I.S, 2009.

الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (Algex)، مصلحة الإحصاء، 2011.

**الشكل (3): تطور الحجم الإجمالي للصادرات الجزائرية في الفترة (2010-2000).****المصدر:** من إعداد الباحث بالاعتماد على معطيات الجدول (2).

نلاحظ من خلال الجدول والشكل أعلاه أن الصادرات الجزائرية سجلت انخفاضا في ما بين سنتي 2000 و2002 لتعاود الارتفاع ابتداء من سنة 2003 وذلك بنسبة مئوية فاقت 23 % ثم انخفضت هذه النسبة الى ما دون 10% سنة 2007 لتعاود الارتفاع ابتداء من سنة 2008 لكن هذا الارتفاع يغلب عليه تصدير المحروقات ، وبالنسبة لسنة 2009 سجل انخفاض محسوس في حجم الصادرات الإجمالي للجزائر قارب 40% وهو ما يعزى بشكل أساس لإرهاصات الأزمة المالية العالمية وما سببته من كساد اقتصادي عالمي أثر على نسبة الصادرات الجزائرية. أما ابتداء من سنة 2010 تم تسجيل ارتفاع في نسبة الصادرات خاصة المحروقات بسبب ذلك التعافي الذي شهده الاقتصاد العالمي.

فمن خلال ما سبق نجد أن الاقتصاد الجزائري لا يزال اقتصادا يعتمد على الربيع البترولي لتغطية الواردات المتزايدة سنويا. وهو ما توضحه حالة الميزان التجاري في الجدول أدناه:

**جدول(3): تطور الميزان التجاري الجزائري في الفترة (2000-2010)**

القيمة بمليون دولار

البيان	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
الواردات CFF	9173	9940	1200	1353	1830	2004	2146	2763	3947	3874	3926
			9	4	8	4	0	1	9	5	7
الصادرات FOB	2203	1913	1882	2461	3208	3439	5461	6016	7929	4468	5666
	1	2	5	2	2	5	0	3	8	8	7
الميزان التجاري	1285	9192	8616	1107	1377	1435	3315	3253	3981	5943	1740
	8			8	5	1	0	2	9		0
نسبة التغطية%	240	192	157	182	175	221	255	217	200	115	144

Source: Rapport annuelle de C.N.I.S, 2009.

**الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (Algex)، مصلحة الإحصاء، 2011.**

فلاحظ من خلال الجدول أعلاه أنه في سنة 2000 تواصل نمو الفائض التجاري بأحجام أسعار المحروقات وقد بلغ هذا الفائض 12858 مليون دولار وبلغت قيمة الواردات 9173 مليون دولار أي بارتفاع قدر بـ 4% بالمقارنة مع نفس الفترة لسنة 1999، ثم انتقلت التغطية إلى 157% سنة 2002 لتستمر نسبة تغطية الصادرات للواردات في الارتفاع نسبيا إلى غاية سنة 2010.

**2.3. الحماية التجارية الجديدة بالمعايير البيئية الأوروبية وتأثيرها على الصادرات الجزائرية:**

منذ دخول اتفاقية التعاون التجاري ما بين الجزائر والاتحاد الأوروبي حيز النفاذ مطلع سبتمبر 2005 اتجهت الجزائر إلى تكثيف تعاملاتها مع دول هذا الاتحاد عن طريق المبادلات التجارية وفي منتجات مختلفة ما بين الشريكين، لكن وبسبب الوزن الاقتصادي المرتفع للمتعامل الأوروبي إذا ما قورن بدول جنوب المتوسط على غرار الجزائر، أصبح هذا المتعامل يستخدم بعض الأدوات الحمائية التجارية الجديدة وبطريقة ذكية ممثلة خصوصا في المعايير والاشتراطات البيئية المتشددة اتجاه صادرات هذه الدول على غرار الجزائر.

**جدول(04): المبادلات التجارية الخارجية بين الجزائر والاتحاد الأوروبي (2000-2010)**

القيمة بمليار دولار (Valeurs en milliards \$ US)

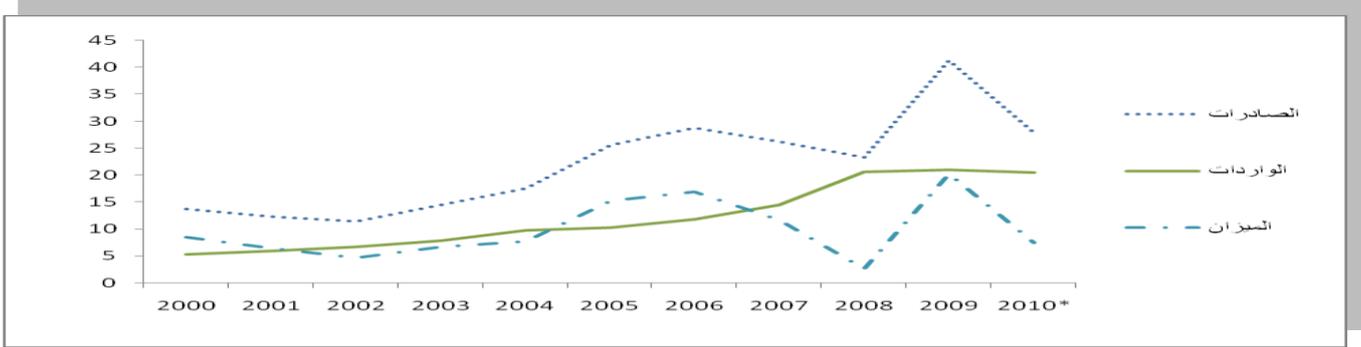
السنة	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
الصادر ات	13,78	12,34	11,47	14,52	17,59	25,55	28,75	26,20	23,33	41,27	27,94
الواردا	5,25	5,89	6,72	7,77	9,78	10,25	11,82	14,43	20,65	20,98	20,47

ت											
الميزان التجاري	7,47	20,29	2,68	11,77	16,93	15,30	7,81	6,75	4,75	6,45	8,53

المصدر: الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (Algex)، مصلحة الإحصاء، 2011.

\*فيما يخص قيم سنة 2010 فهي عبارة عن إحصائيات تقديرية (Provisoire)

الشكل (04): تطور المبادلات التجارية الخارجية بين الجزائر والاتحاد الأوروبي (2010-2000)



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على معطيات الجدول (04).

من خلال الجدول والشكل أعلاه نجد أن فاتورة الصادرات الجزائرية إلى دول الاتحاد الأوروبي شهدت الصادرات الجزائرية ضآلة كبيرة في نسبتها الموجهة إلى الدول الأوروبية، أما بخصوص الواردات الجزائرية من دول الاتحاد الأوروبي فنجد أن فاتورة الواردات في ارتفاع مستمر من سنة إلى أخرى حيث انتقلت فاتورة الواردات وتضاعفت حوالي 4 مرات ما بين سنتي 2000 و2010 إذ انتقلت من 5.25 مليار دولار سنة 2000 إلى حوالي 21 مليار دولار سنة 2010 وهذا كدلالة واضحة على ذلك الضعف الذي لازالت تعاني منه الصناعة التصديرية الجزائرية حتى تجاها بها الواردات من المنتجات الأجنبية إلى الأسواق الجزائرية هذا من جهة، أما من جهة أخرى فنجد أن المتعامل الأوروبي يعتمد في معاملاته مع الجزائر على بعض الممارسات الاقتصادية الجديدة والذكية تحول دون وصول صادرات الجزائر خاصة الكهرومنزلية إلى دوله من خلال التعنت في تطبيق المعايير والاشتراطات البيئية ومتطلبات الجودة في المنتجات.

**جدول (05): الصادرات الجزائرية من المنتجات الكهربائية المنزلية إلى الأسواق العالمية (8 أشهر من 2010)****Quantité: Milliers de tonnes****Valeur: Millions USD**

Pays	Produits	Quantité	Valeur	Exportateur
JORDANIE	<b>Climatiseurs</b>	0,047	0,19	<b>SARL GROUPE BENHAMADI ANTAR TRADE</b>
France		0,001	0,01	<b>SPA NOLIS</b>
CAMEROUN		0,0004	0,002	EPE/SPA SOCIETE NATIONALE DE REALISATION
NIGER		0,0004	0,002	<b>EPE/SPA ENIEM</b>
REP DE COREE		0,001	0,001	<b>SPA SAMHA HOME APPLIANCE</b>
Pays	Produits	Quantité	Valeur	Exportateur
CAMEROUN	<b>Réfrigérateurs</b>	0,0001	0,0004	<b>SPA BYA ELECTRONIC</b>
HONG KONG		0,0002	0,002	<b>EPE/SPA ENIEM</b>
INDE		0,0001	0,001	<b>SPA SODINCO</b>
Italie		0,0001	0,0001	EPE/SPA ENIEM
JORDANIE		0,02	0,08	<b>SARL GROUPE BENHAMADI ANTAR TRADE</b>
NIGER		0,0011	0,005	EPE/SPA ENIEM
REP DE COREE		0,002	0,02	<b>SPA SAMHA HOME APPLIANCE</b>

Pays	Produits	Quantité	Valeur	Exportateur
التجارة الدولية بين الحاضر والمستقبل (الجزء 3)				<b>SARL GROUPE BENHAMADI</b> العلمي
JORDANIE	Téléviseurs	0,019	0,08	ANTAR TRADE
Italie		0,0001	0,002	MDN/ENPEI
CAMEROUN		0,0004	0,002	SPA BYA ELECTRONIC

Pays	Produits	Quantité	Valeur	Exportateur
JORDANIE	Machines a laver le linge	0,01	0,05	<b>SARL GROUPE BENHAMADI</b> ANTAR TRADE
CAMEROUN		0,0001	0,0001	SPA BYA ELECTRONIC

Source: Rapport annuelle de ALGEX (Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur), service statistique, 2011.

إذن من خلال معطيات الجداول أعلاه يستنتج أن الصادرات الجزائرية في المجال الإلكترونيات إلى بعض دول الاتحاد الأوروبي قليلة إذا ما قورنت بالدول الأخرى التي دخلت في اتفاقية مع هذا الاتحاد، وهذا يمكن تبريره فعلا بعائق أساس يتعلق بنوع التكنولوجيا المستخدمة في مؤسساتنا الجزائرية فهي تكنولوجية قاعدية (la technologies de base) لا تتماشى غالبا مع تلك المسموح بها من طرف الشركات صاحبة العلامة التجارية (صاحبة الترخيص)، والمعروف أن هذا النوع من التكنولوجيا لا يوفر أي ميزة تنافسية، نظرا لطبيعة الاحتكار التكنولوجي الموجود في السوق الدولي. هذا من جهة.

أما من جهة أخرى والتي ربما يغفل عنها الكثير من المحللين لنسبة تطور الصادرات الجزائرية وحجم نفاذها إلى الأسواق العالمية على غرار دول الاتحاد الأوروبي، فتتمثل أساسا في تلك الاشتراطات البيئية القاسية التي تفرضها دول هذا الاتحاد على هكذا منتجات، إذ في الفترة الأخيرة من سنة 2010 ومطلع 2011 أدخلت دول الاتحاد الأوروبي معيارا جديدا يجب الأخذ به إجباريا في الصناعات الكهرومنزلية وهو معيار **ROHS** إذ يجبر هذا المعيار كل المنتجين بضرورة عدم استخدام بعض المدخلات الوسيطة في الصناعات الكهرومنزلية بحجة أنها تؤثر على صحة المستهلك الأوروبي، ومن أبرز هذه المدخلات هو مادة الرصاص التي تستخدم في عملية تلحيم خلايا أجهزة التلفاز، وتبرير التعامل الأوروبي لذلك هو أن هذه المادة تؤثر على صحة وبصر المواطن الأوروبي المستعمل لهذه الأجهزة<sup>1</sup>.

إن إجبارية استعمال هذا المعيار في السلع الكهرومنزلية هو بمثابة أداة تجارية ذكية وحاجز حمائي جديد تستتر من خلفه الدول الأوروبية حتى تمنع نفاذ المنتجات الجزائرية إليها تحت مسمى الاشتراطات البيئية، لأن إثبات عدم استخدام هذه الأدوات

<sup>1</sup> **ROHS**: بالفرنسية (Restriction de l'utilisation de certaines substances dangereuses)، ويقصد به بالعربية تقييد استخدام مواد خطيرة معينة، وهذه المواد حددتها المواصفات والتوجيهات الأوروبية في إطار المسؤوليات البيئية لمصنعي المعدات الكهربائية والإلكترونيات وهي موجودة في اللائحة (التوجيه EC/95/2002) والتي أدخلت حيز النفاذ في جويلية 2006 وتضم هذه اللائحة حظر استخدام المواد التالية كمدخلات في المنتجات النهائية الكهرومنزلية كالرصاص مثلا.

كان من جهة واحدة وهي المتعامل الاقتصادي الأوروبي عن طريق مخبره من دون إعطاء دلائل واضحة للمصدرين الجزائريين وهو ما يشكل عقبة حقيقية أمام هؤلاء المصدرين تقف دائما عائقا أمام إنسياب منتجاتهم إلى الأسواق الأوروبية.

#### خاتمة:

إن الدول الصناعية وبالرغم من قوتها التنافسية على الساحة الاقتصادية العالمية بالإضافة إلى تحكمها في معظم المبادلات التجارية، وتزايد مطالبها بتحرير التجارة الدولية، إلا أنها تنصلت فجأة عن التزاماتها أمام العالم حول هذا التحرير وتخلت عن المبادئ التي نادى بها في هذا المضمار واتجهت إلى فرض العديد من القيود الجديدة والحواجز غير الجمركية والتي أصبحت أكثر انتشارا من القيود الجمركية خاصة في ظل إفرات الأزمات المالية العالمية على غرار أزمة الرهون العقارية سنة 2008 مستندة في ذلك على حجج وتبريرات واهية واشترطات مشروعة في ظاهرها لكنها بوسائل ممنوعة في العلاقات الدولية لطلما وقفت عائقا أمام صادرات الدول الأخرى إلى أسواقها بالخصوص صادرات الدول النامية ذات الاقتصاديات الأحادية في التصدير على غرار الجزائر.

#### توصيات الدراسة:

- بحكم الثروات التي تتمتع بها الجزائر فإنها أمام نافذة تاريخية يجب عليها استغلالها الاستغلال الأمثل للاندماج في المنظمة العالمية للتجارة. وتلافي الحماية التجارية الجديدة.
- لأن الاقتصاد الجزائري يتميز بالهشاشة، فعلى الجزائر أن تحاول النهوض به حتى يكون مهيا وقادرا على الوقوف في وجه العولمة والحماية الجديدة.
- ضرورة تعميم التسهيلات في الإجراءات الخاصة بعملية جمركة البضائع بالإضافة إلى المراقبة الصارمة لجودة ومواصفات المنتجات المستوردة في إطار حماية السوق الوطنية.
- محاربة الإغراق لحماية السوق الوطنية وزيادة القدرة التنافسية للمنتجات الوطنية.
- تكثيف عقد الملتقيات، الندوات والأيام الدراسية لتوضيح أهمية تشخيص الاقتصاد الوطني الجزائري وتعزيز تنافسية المؤسسات الاقتصادية الجزائرية.
- ضرورة توسيع قاعدة الصادرات وذلك من خلال خلق بدائل لصادرات المحروقات مع العلم أن الجزائر تمتلك إمكانيات وموارد اقتصادية تتيح لها ذلك مثل القطاع الزراعي وقطاع الخدمات (السياحة مثلا) وذلك لتجنب الحماية الجديدة.
- ضرورة تدخل السلطات العامة في توفير الأمن الاقتصادي وحماية الإرث المعرفي للمؤسسات الاقتصادية والدولة على حد سواء من التدخلات الأجنبية الهادفة للمساس بخصوصيات المعلومات الحساسة، وهذا ما يسمى بمكافحة التجسس الاقتصادي، وتحقيق الأمن الاقتصادي والدفاع بأكثر فعالية عن الاقتصاد الوطني.

## النظام القانوني لعقود التجارة الإلكترونية The legal system for e-commerce Electronic contracts

كرم محمد زيدان النجار  
كلية الحقوق والعلوم السياسية بسوسة- تونس

### ملخص:

يتناول هذا البحث موضوع النظام القانوني لعقود التجارة الإلكترونية التي تقوم على أساس السرعة وتجاوز الحواجز المكانية والزمنية بين مختلف الأسواق، من حيث بيان دورها في العصر الحديث الذي يشهد ثورة في مجال تكنولوجيا المعلومات وانخفاض تكلفة الاتصالات، وبيان الواقع الفعلي لتنظيمها في ظل التقدم التكنولوجي الذي يعيشه العالم في الأعوام الأخيرة، فقد غيرت الإنترنت وجه عالم التجارة والأعمال وساهمت في تحقيق الوجود الفعلي للتجارة الإلكترونية. وقد كانت تونس أولى الأنظمة العربية اهتماماً بالتجارة الإلكترونية إذ واكب قانون المبادلات والتجارة الإلكترونية التونسي مستجدات ومتطلبات التجارة الإلكترونية، وكذلك فعلت بعض التشريعات العربية، فقد صدر في فلسطين قانون المعاملات الإلكترونية، بينما لا زالت قاعدة أن العقد شريعة المتعاقدين هي المهيمنة على تعاقدات التجارة الإلكترونية في البعض الآخر كما في مصر التي لم تصدر بعد تشريع لضبط التعامل في التجارة الإلكترونية وحماية المواطنين الذين يتعاملون بالبيع والشراء عبر الإنترنت. وتناولنا موضوع عقود التجارة الإلكترونية ومزاياها، وختم البحث بذكر أهم النقاط اللازمة لتطوير بيئة التجارة الإلكترونية التي أضحت أداة رئيسية في التجارة الدولية.

الكلمات المفتاحية: التجارة الإلكترونية، المعاملات الإلكترونية، الوسيط الإلكتروني، التسوق الإلكتروني، المستهلك.

### Abstract:

This research addresses the subject of The legal system for e-commerce Electronic contracts, based on speed and overriding spatial and temporal barriers between different markets, in terms of illustrating its role in the modern-day which witness revolution in information technology field and the decrease of the cost of communications. And reflect the actual reality of organizing it, in the light of the technological advances of the world in recent years. The internet changed business and commerce world and contributed to achieve the actual reality of electronic commerce. Tunisia has been the first Arab regimes paid attention to the electronic commerce. Tunisia's law of trade and electronic commerce has kept up with development and requirements of electronic commerce, as well some Arab legislations done so. The Electronic Transactions Act has been promulgated in Palestine, while the rule that "pacta sunt servanda" is still dominating on the electronic commerce contracting. Some others, as in Egypt, has not yet passed transaction of electronic commerce that controls the dealing of electronic commerce and protects citizens who are dealing with selling and purchasing on internet.

We addressed the subject of electronic commerce contracts and its merits. This research concluded with the important points required to improve the electronic commerce environment which became an a main tool in the international commerce. In support of the economies of the countries, we have presented through research the most important legal and technical obstacles and challenges facing e-commerce in the Arab countries resulting from information ignorance, legislative deficiencies and the absence of a unified Arab law on e-commerce, documentation and electronic signature.

**Key Words:** electronic commerce, electronic transactions, electronic medium, online shopping, consumer.

## مقدمة

أسهم الانتشار الواسع للشبكة الدولية "الإنترنت" في عصر الحوسبة والاتصال والانتقال من الأسلوب التقليدي إلى الأسلوب الإلكتروني؛ في سيادة النظام الاقتصادي العالمي الجديد القائم على العولمة وتحرير تجارة السلع والخدمات وهيمنة تقنيات المعلومات الحديثة، ونتيجة لهذه التطورات التكنولوجية التي غيرت في آليات انعقاد الصفقات والعقود التجارية؛ ظهرت التجارة الإلكترونية التي ترم عن بُعد من خلال وسائل إلكترونية ووسائل اتصال مختلفة عبر مواقع إلكترونية متخصصة على شبكة الإنترنت، من خلال جهاز الحاسوب ومختلف الوسائل التقنية للتنفيذ وإدارة النشاط التجاري، حيث أصبحت السلع التجارية معروضة للمستهلك بطريقة منظورة، وغير ملموسة عبر إعلانات إلكترونية، ومن خلال كاميرات متخصصة تعرض تفاصيل أكثر أثناء تفاوض الأطراف المتعاقدين عن بعد؛ فيتبادلون المعلومات ويطلعون على المواصفات وسائر البيانات بسرعة فائقة في مجلس عقد افتراضي.

والتجارة الإلكترونية هي نتاج عملية تطور مستمر في الإنتاج والتسويق وتطور وسائل السداد من الدفع بموجب الأوراق النقدية إلى آليات سداد إلكترونية بواسطة الشبكات والنقود الإلكترونية. ويعتبر العقد الإلكتروني الأداة الفاعلة للتجارة الإلكترونية في الفضاء الرقمي، ولخصائص التجارة الإلكترونية التي تتمتع بها دور كبير في نموها وسرعة انتشارها، أهمها السرعة في التعاقد والتنفيذ، ما يشجع اللجوء إليها تقليصاً للوقت والمجهود الذي تسلبه التجارة التقليدية. ويعد موضوع التجارة الإلكترونية من أكثر الموضوعات الحديثة إثارة للجدل القانوني داخلياً ودولياً نظراً لعدم مواكبة النظم التقليدية للتطور الحاصل في مجال التجارة الإلكترونية، ومن هنا فقد جاء البحث للتعرف على النظام القانوني لعقود التجارة الإلكترونية.

أهمية البحث: يستمد البحث أهميته من اعتبار التجارة الإلكترونية من المواضيع الحديثة الهامة نظراً لتنميتها وتزايد سرعة التعاملات التي تتم عبر الوسائل الإلكترونية، وتعاقد الأفراد والمنشآت الصغيرة والكبرى عبر المواقع التجارية الإلكترونية، وهو ما يتطلب الامام الكافي بتقنيات التجارة الإلكترونية، ونظامها القانوني، وأهمية وضع قوانين تنظمها في كل الدول لتأكيد صحة المعلومات التي يتم استخدام الوسيط الإلكتروني فيها لتحرير أو نقل أو تخزين البيانات والعقود التجارية المتعلقة بهذه البيانات لمواجهة الجدل حول مختلف جوانبها كطرق التعبير عن الإيجاب والقبول ومكان وزمان إبرام العقد الإلكتروني.

أهداف البحث: ما زال البعض يتجنب شراء المنتجات الرقمية والسلع المختلفة عبر الفضاء الافتراضي، لعدم الثقة في التعامل عبر وسائل الاتصال الحديثة، لذلك فنهدف من خلال البحث الراهن إلى توضيح قانونية الوسائل الإلكترونية في التعامل التجاري عبر دراسة وتحليل النظام القانوني لعقود التجارة الإلكترونية في ضوء بعض تشريعات التجارة الإلكترونية، إلى جانب القواعد العامة التي تتلاءم مع أحكامها مع هذا النوع الجديد للتجارة. ومحاولة تحديد المعوقات التي تحد من نمو التجارة الإلكترونية، ووضع مقترحات لتطوير التجارة الإلكترونية، وتقديم توصيات لمواجهة تحديات تطور التجارة الإلكترونية، ولمواجهة أوجه القصور التي تواجه الازدهار المستقبلي للمأمول في بيئة التجارة الإلكترونية.

إشكالية البحث: إن سعي الدول للاندماج في الاقتصاد العالمي، يفرض عليها مواكبة كل التطورات الاقتصادية الحديثة ومنها التجارة الإلكترونية، وهو ما يستدعي الإجابة عن مجموعة من التساؤلات بهدف الوصول إلى ضبط النظام القانوني الذي يحكم عقود التجارة الإلكترونية، فما المقصود بعقود التجارة الإلكترونية، وما أهم سمات التعاقد الإلكتروني؟ وما هي معوقاته؟ وما مدى فعالية الإيجاب والقبول الموجهين عبر وسائط إلكترونية؟ وهل قوانين التجارة الإلكترونية مجرد نصوص أم تطبيق عملي؟ وما هي مزايا وعقبات التجارة الإلكترونية ومقومات ومتطلبات اعتماد وتنميتها؟

منهج البحث: للإجابة على الإشكالية المطروحة اعتمدنا المنهج التحليلي في سبيل استعراض قواعد بعض التشريعات الوطنية والاتفاقيات الدولية والقوانين النموذجية والتوجهات الصادرة بشأن التجارة الإلكترونية والمقارنة بين هذه التشريعات باعتماد المنهج المقارن للإمام بمفاهيم الموضوع للوصول لتفصيل جوانبه ووضع مقترحات لمواجهة معوقات التجارة الإلكترونية. خطة البحث: تم تقسيم موضوع البحث إلى مبحثين، خصص الأول لتوضيح ماهية التجارة الإلكترونية وأنماطها، وانعقاد عقود التجارة الإلكترونية، أما الثاني فللحديث عن مميزات عقود التجارة الإلكترونية وعيوبها، وسبل النهوض بالتجارة الإلكترونية.

## المبحث الأول

### ماهية التجارة الإلكترونية وعقودها

ظهرت التجارة مع تحضر الإنسان وتوسع احتياجاته المختلفة وعدم قدرة سوقه المحلي وإنتاج بلده على تلبية كافة احتياجاته المختلفة من السلع والخدمات، فهو يحتاج لتبادل السلع بينه وبين البلدان الأخرى. لذلك فالتجارة تعني التبادل الطوعي بشراء أو بيع البضائع والخدمات. ولا تعد التجارة عن بُعد ظاهرة جديدة، حيث مارسها التجار منذ زمن، لكنها كانت تتأسس على طرق يدوية لا تعتمد على وسائل تقنية، وتتطلب بالضرورة الانتقال المادي لإتمام المعاملات ولإبرام الصفقات<sup>(1)</sup>.

وبفضل ثورة المعلومات والاتصالات والتطورات التقنية في عصرنا الحديث ظهرت التجارة الإلكترونية، التي تعتمد على نظام معلوماتي محض أدواته كلها إلكترونية، تتمثل في الحاسب الآلي وملحقاته، ومتصل بشبكة الإنترنت التي يتم إبرام العقود التجارية الصفقات المختلفة عبرها، فظهرت العقود الإلكترونية كوسيلة قانونية جديدة. كذلك فإن الوفاء بقيمة التجارة الإلكترونية أصبح يتم بطريقة إلكترونية عن طريق التحويل الإلكتروني للنقود، فصارت هذه التجارة التي تتم من خلال سوق لربط الزبائن بالتجار، مثار جدال قانوني خصب، فاضطرت الكثير من المنظمات الإقليمية والدولية وكثير من مشرعي الدول إلى الإقرار بهذا الواقع والاعتراف به، ومن ثمة إجازة التعبير عن الإرادة التعاقدية عبر الوسائل الإلكترونية، وهو ما يعني أن التقاء الإرادات إلكترونياً يكفي لإبرام العقد متى استوفى شروطه الشكلية والموضوعية.

### المطلب الأول: مفهوم التجارة الإلكترونية، وتطورها التشريعي

التجارة الإلكترونية مصطلح يتكون من كلمتين أو مقطعين، الأول هو التجارة وهي ممارسة البيع والشراء واحتراف الأعمال التجارية. والثاني "الإلكترونية" وهي تدل على أن التجارة تتم عبر وسائل الاتصالات الحديثة المعالجة إلكترونياً. والتجارة الإلكترونية أو كما يطلق عليها بتجارة الإنترنت أو تجارة الأون لاين، أو التجارة الرقمية، أو التجارة عبر المواقع الإلكترونية، وغيرها من المسميات هي عبارة عن عملية ترويج وبيع المنتجات من خلال شبكة اتصال إلكترونية.

وقد بدأ ظهور التجارة الإلكترونية منذ الثلاث عقود الماضية، ثم تطور مفهومها خلال الربع الأخير من القرن الماضي بتطور الأجهزة الإلكترونية التي تخدم مصالح المستهلك ورغباته. وهي أحد الأساليب والتقنيات الحديثة لإتمام وتنفيذ المعاملات والصفقات التجارية إلكترونياً، تعرض من خلالها الشركات والمؤسسات المختلفة منتجاتها من السلع والخدمات باستخدام وسائل وأدوات العرض التي تتيحها تقنيات الحاسب الآلي وغيره من الوسائط الإلكترونية، لإتاحة الفرصة للمشتريين في استعراض مزايا استخدامها، ثم يتم الاتصال بالبائع والمشتري عبر شبكة الإنترنت باستخدام البريد الإلكتروني، لإتمام الصفقة دونما حاجة إلى الانتقال وإجراء ما يترتب عليها من عمليات وتسويات مالية.

### الفرع الأول: تعريف التجارة الإلكترونية

على الرغم من حداثة اصطلاح التجارة الإلكترونية إلا أن العديد من مشرعو الدول الذين وضعوا تشريعات خاصة بالتجارة الإلكترونية حاولوا وضع تعاريف لها، وهو ما حدا بالعديد من الباحثين والقانونيين والمهتمين بالتجارة الإلكترونية وضع العديد من التعاريف لها، ومن هنا لا بد من استعراض هذه التعاريف على الصعيدين التشريعي والفهمي:

### أولاً: التعاريف التشريعية

للقوف على تعريف النظم القانونية والجهود التشريعية للهيئات والمنظمات الدولية ذات العلاقة بالتجارة الإلكترونية في تحديد مفهوم واضح لاصطلاح التجارة الإلكترونية، أهمية في مساعدتنا في الإجابة على إشكالية البحث، وسنعرض فيما يلي لتعريفات بعض المنظمات الدولية، ثم تعاريف بعض التشريعات:

أ- تعريف التجارة الإلكترونية وفقاً للمنظمات الدولية:

<sup>1</sup> - علي كحلون، الجوانب القانونية لقنوات الاتصال الحديثة والتجارة الإلكترونية، دار اسهامات في أدبيات المؤسسة، تونس 2002، ص 155.

حظيت التجارة الإلكترونية باهتمام واسع على المستويات الدولية والإقليمية، فقد وضعت العديد من الجهات والمنظمات الدولية قواعد ومبادئ قانونية نموذجية بشأن التجارة الإلكترونية، تساعد حكومات الدول على التشريع للتجارة الإلكترونية، وتطور معظمها حول التجارة الإلكترونية والتوقيع الإلكتروني والتصديق الإلكتروني، فيتعين الوقوف أمام اتجاهات منظمة التجارة العالمية (WTO) وجهود لجنة الأمم المتحدة لقوانين التجارة الدولية (UNCITRAL) وجهود منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD). وإقليمياً برز دور الاتحاد الأوروبي (EU) ومنظمة التعاون الآسيوية لمنظمة الباسيفك للتعاون الاقتصادي (APEC) وغرفة التجارة الدولية (ICC)<sup>(1)</sup> فضلاً عن المنظمة العالمية لحقوق الملكية الفكرية (WIPO).

أما بخصوص تعريف التجارة الإلكترونية فلم يرد تعريفها في قانون التجارة الإلكترونية النموذجي "الأونسترال" الصادر عن لجنة القانون الدولي في الأمم المتحدة والمعتمد من الجمعية العامة للأمم المتحدة بموجب قرارها رقم 85 بتاريخ 16 ديسمبر 1996 وإنما أوردت الفقرة "ب" من المادة الثانية تعريف تبادل البيانات الإلكترونية، بأنها "نقل المعلومات إلكترونياً من حاسوب إلى حاسوب آخر باستخدام معيار متفق عليه لتكوين المعلومات".

بينما عرفت منظمة التجارة العالمية OMC التجارة الإلكترونية بأنها: "أنشطة إنتاج السلع والخدمات وتوزيعها وتسويقها وبيعها أو تسليمها للمشتري من خلال الوسائط الإلكترونية"<sup>(2)</sup>. "فمفهوم التجارة الإلكترونية حسب المنظمة يشمل بجانب البيع والشراء عملية الإعلان عن المنتج، بوصفها عملية إنتاج وترويج وبيع وتوزيع المنتجات من خلال شبكة اتصال، فتشمل جميع الأنشطة الناشئة عن العلاقات ذات الطابع التجاري، وأن التجارة الإلكترونية تقوم على نقطتين هما العموم والشمولية، فلا ترتبط التجارة الإلكترونية بوسيلة معينة كشبكات الحاسب الآلي، بل تشمل كل تعامل يتم عبر شبكة اتصال إلكترونية من غير تحديد بوسيلة معينة"<sup>(3)</sup>.

وقد عرف الاتحاد الأوروبي التجارة الإلكترونية بأنها "كل الأنشطة التي تتم بوسائل إلكترونية سواء تمت بين المشروعات التجارية والمستهلكين أو بين كل منهما على حدة وبين الإدارات الحكومية"<sup>(4)</sup>، كذلك عرفها التوجه الأوروبي رقم 97/27 الصادر في 20 مايو 1997 بأنها "كل عقد يتعلق بالبضائع أو الخدمات أبرم بين مورد ومستهلك في نطاق نظام لبيع أو تقديم خدمات عن بعد نظمه المورد الذي يستخدم لهذا العقد فقط تقنين أو أكثر للاتصال عن بعد لإبرام العقد وتنفيذه"<sup>(5)</sup>.

كما وعرفت منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية التجارة الإلكترونية بأنها "جميع أنواع الصفات التجارية التي تعقد سواء بين الإدارات أو بين الأفراد عن طريق المعالجة الإلكترونية سواء كانت تلك البيانات مقروءة أو أصوات أو صورة مرئية".

**ب- تعريف التجارة الإلكترونية وفقاً للتشريعات العربية:**

أصدرت بعض الأنظمة العربية قوانين خاصة بالمعاملات والتجارة الإلكترونية، وتعد تونس الدولة العربية الرائدة في هذا الميدان، كونها من أولى الدول العربية التي قامت بإصدار قانون متعلق بالمبادلات والتجارة الإلكترونية، من خلال إصدارها القانون رقم 83 لسنة 2000<sup>(6)</sup>، وقد عرف المشرع التونسي التجارة الإلكترونية أنها "العمليات التجارية التي تتم عبر المبادلات

<sup>1</sup>-التجارة الإلكترونية، مقال تم الاطلاع عليه في تاريخ 3مارس 2021، منشور على الموقع الإلكتروني:-

<https://sites.google.com/site/ecommerce3good/005>

<sup>2</sup>- العيسوي إبراهيم، التجارة الإلكترونية، المكتبة الأكاديمية، مصر، 2003، ص 11-12.

<sup>3</sup>- فهد بن عبدالعزيز الداو، الاختصاص القضائي في عقد التجارة الإلكترونية، بحث محكم، منشور في مجلة العدل، العدد 60، السنة 15، السعودية 1434هـ، ص 206

<sup>4</sup>- خالد ممدوح إبراهيم، لوجيستيات التجارة الإلكترونية، دار الفكر الجامعي، مصر، 2008، ص 135 - 136.

<sup>5</sup>- عبدالفتاح بيومي حجازي، التجارة الإلكترونية، مرجع سابق، ص 28.

<sup>6</sup>- من الجدير ذكره أن تونس أنشئت الوكالة الوطنية للسلامة المعلوماتية (بمقتضى القانون عدد 05 لسنة 2004) وتتمثل مهامها في حماية الفضاء السيبراني الوطني، والكشف المبكر عن الهجمات والاختراقات الكبرى إضافة إلى التدقيق في سلامة الأنظمة المعلوماتية. انظر د. طرشي محمد و د. بو فليح نبيل، التجارة الإلكترونية في الدول العربية بين الواقع والمأمول، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا المجلد 14 العدد (19) 2018، ص 43.

الإلكترونية"<sup>(1)</sup>. ثم تلتها دول عربية أخرى في إصدار قوانين أو مراسيم قانونية تخص التجارة الإلكترونية، ففي المملكة الأردنية الهاشمية صدر قانون المعاملات الإلكترونية الأردني رقم 85 لسنة 2001، وأصبح ساري المفعول بتاريخ 31 مارس 2002، ثم أصدرت دولة الإمارات العربية المتحدة في تاريخ 12 فبراير 2002 قانون رقم 2 لسنة 2002 بشأن المعاملات والتجارة الإلكترونية، والذي عرفها بأنها "المعاملات التجارية التي تتم بواسطة المراسلات الإلكترونية"، ثم في 14 سبتمبر 2002 أصدرت مملكة البحرين مرسوم بقانون رقم 28 لسنة 2002 بشأن المعاملات الإلكترونية، ثم في 1428/3/8 هـ، أصدرت المملكة العربية السعودية المرسوم الملكي رقم 18 يتضمن نظم التعاملات الإلكترونية، كذلك صدر في فلسطين قانون المعاملات الإلكترونية رقم 6 لسنة 2013 وقد عرف المشرع الفلسطيني التجارة الإلكترونية بأنها: "كل معاملة تجارية تتم عن بعد باستخدام وسيلة إلكترونية"<sup>(2)</sup>. وفي الكويت صدر القانون رقم 20 لسنة 2014 بشأن المعاملات الإلكترونية، وهي بصدد إصدار قانون للتجارة الإلكترونية، ومؤخراً صدر قانون التجارة الإلكترونية الجزائري رقم 18-05 المؤرخ في 10 ماي 2018 وقد عرف التجارة الإلكترونية من خلال الفقرة الأولى من المادة 6 بأنها "التجارة الإلكترونية هي النشاط الذي يقوم بموجبه مورد إلكتروني باقتراح أو ضمان توفير سلع وخدمات عن بعد لمستهلك إلكتروني عن طريق الاتصالات الإلكترونية".

ونلاحظ عدم استخدام المشرع الفلسطيني مصطلح التجارة الإلكترونية في تسمية القانون، مثلما فعل المشرع التونسي والإماراتي والجزائري، واكتفى بتسمية قانون المعاملات الإلكترونية؛ وذلك لأن القانون يعالج موضوعاً واحداً من موضوعات التجارة الإلكترونية، كذلك اعتمد المشرع مصطلح المعاملات وليس المبادلات الإلكترونية، وذلك لأن كلمة المعاملات أعم وأشمل من كلمة المبادلات.

وفي مصر بالرغم من التقدم التكنولوجي وسرعة الانفتاح العالمي وتزايد عمليات البيع والشراء، إلا أن القوانين التي تحكم عملية التسويق الإلكتروني متأخرة، وأن مشروع قانون المعاملات الإلكترونية لم يُصدر بعد، برغم نمو التجارة الإلكترونية في مصر خلال العام 2019/2020 لنحو 3 مليارات دولار، بينما كان لا يتجاوز 560 مليون دولار خلال العام 2015/2016<sup>(3)</sup>. وأن القانون الإلكتروني النافذ في مصر هو قانون تنظيم التوقيع الإلكتروني وإنشاء هيئة صناعة تكنولوجيا المعلومات رقم 15 لسنة 2004. وقد أورد مشروع القانون المصري تعريفاً للتجارة الإلكترونية في مادته الأولى بأنها "كل معاملة تجارية تتم عن بعد باستخدام وسيلة إلكترونية"<sup>(4)</sup>.

والمقصود بالوسيلة الإلكترونية في هذا التعريف سالف الذكر هو غالباً الإنترنت، الذي من خلاله يتم تقديم طلب الشراء، وسداد قيمة المشتريات إلكترونياً، وتسليم بعض أنواع المشتريات عن طريق الوسيط الإلكتروني مثل الكتب والمجلات والألعاب الإلكترونية، وبرمجيات الكمبيوتر، وبرامج المحاسبة، والمقطوعات الموسيقية، وأفلام الفيديو، والاستشارات القانونية والطبية والصحية....

وقد أخضع القانونين التونسي<sup>(5)</sup> والفلسطيني<sup>(1)</sup> العقود الإلكترونية لنظام العقود الكتابية من حيث التعبير عن الإرادة، وأثرها القانوني وصحتها وقابليتها للتنفيذ فيما لا يتعارض وأحكام القانونين اللذين تضمننا تنظيماً لأحكام الوثيقة الإلكترونية،

<sup>1</sup> - الفقرة الثانية من الفصل الثاني من قانون المبادلات والتجارة الإلكترونية. كما عرف في الفصل ذاته المبادلات الإلكترونية بأنها: "المبادلات التي تتم باستعمال الوثائق الإلكترونية". يلاحظ أن هذا التعريف لم يبين الوسائل الإلكترونية التي يتم عن طريقها التعاقد عن بعد.

<sup>2</sup> - الفقرة 25 من المادة الأولى من قانون المعاملات الإلكترونية الفلسطيني رقم (6) لسنة 2013، والذي أقره المجلس التشريعي بالقراءة الأولى في جلسة 30-5-2013، ونشر في العدد 89 من الجريدة الرسمية "الوقائع الفلسطينية" ونفذ بتاريخ 4 يناير 2017.

<sup>3</sup> - محمد الإتربي، التجارة الإلكترونية في مصر تسجل 3 مليارات دولار، مقال تم الاطلاع في 20 أكتوبر 2020 منشور على الموقع الإلكتروني لجريدة المال على الإنترنت. <https://almalnews.com>

<sup>4</sup> - عبدالفتاح بيومي حجازي، التجارة الإلكترونية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2006، ص 45.

<sup>5</sup> - بناءً على ما جاء في الفقرة 3 من الفصل الأول من قانون المبادلات والتجارة الإلكترونية التونسي، من أنه "يجري على العقود الإلكترونية نظام العقود الكتابية، من حيث التعبير عن الإرادة، أو مفعولها القانوني وصحتها، وقابليتها للتنفيذ".

والإمضاء الإلكتروني، وكيفية التعامل بهما واتخاذ الاحتياطات اللازمة لتفادي كل استعمال غير مشروع لعناصر التشفير أو المعدات الشخصية المتعلقة بالإمضاء. وقد استحدث القانون التونسي الوكالة الوطنية للمصادقة الإلكترونية<sup>(2)</sup> والتي أصبحت تمثل أعلى مستوى للثقة في مجال المصادقة الإلكترونية وسلامة المعاملات والمبادلات الإلكترونية، وتتمثل مهمتها في ضمان محيط من الثقة والسلامة للمعاملات والمبادلات الإلكترونية.

ويبدو أن معظم الدول العربية التي أصدرت قوانين متعلقة بالمعاملات الإلكترونية والتوقيعات الإلكترونية، لم تقم بإجراء مراجعة نقدية لقوانينها النافذة والسارية المفعول مثل قوانين الإثبات والعقوبات والقوانين التجارية التي لها علاقة بقوانين المعاملات والتوقيعات الإلكترونية، وذلك لبيان مدى تعارضها أو توافقها مع قوانين المبادلات والتجارة الإلكترونية، وقد يؤدي ذلك إلى تعارض القوانين مع بعضها بعضاً، على الرغم من أن أغلب قوانين المعاملات تنص على أن القوانين الجديدة هي التي يعمل بها عند التعارض، وهذا لا يكفي لأنه يجب أن يؤخذ بعين الاعتبار النصوص والقوانين القديمة عند سن وإصدار قوانين جديدة.

### ثانياً: التعريف الفقهي للتجارة الإلكترونية

عرفها جانب من الفقه<sup>(3)</sup> بأنها: "كل معاملة تجارية تتم عن بعد باستعمال وسيلة إلكترونية، وذلك حتى تمام العقد". وعرفت بأنها "السوق الكوني الإلكتروني الذي يتيح لجميع العاملين والمستفيدين في الحلقات الإنتاجية القدرة على التعامل الآني والفوري من خلال سوق مفتوح يشكل أرضية للإدارة المتكاملة للعلاقات البشرية العملية والمعلوماتية"<sup>(4)</sup>. وتعرف أيضاً بأنها "عملية البيع والشراء عبر الشبكات الإلكترونية على المستويين السلعي والخدمي بجانب المعلومات وبرامج الكمبيوتر وأنشطة أخرى التي تساعد الممارسات التجارية، تنفذ بعض أو كل المعاملات التجارية بين السلع والخدمات التي تتم بين مشروع تجاري وآخر وبين مشروع تجاري ومستهلك، باستخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات"<sup>(5)</sup>. وعليه نؤيد التعريف الفقهي<sup>(6)</sup> الذي اعتبر أن التجارة الإلكترونية هي "كافة الأنشطة التجارية للمنتجات والخدمات التي تتم باستخدام تكنولوجيا المعلومات، وعبر شبكة اتصال دولية باستخدام التبادل الإلكتروني للبيانات لتنفيذ العمليات التجارية، سواء تمت بين الأفراد أو بين الأفراد والهيئات، وسواء تمت على المستوى المحلي أو الدولي". كون أنه تعريف لم يقتصر على الإنترنت كشبكة تجري عليها الأنشطة التجارية فقط، إذ أن التعامل الإلكتروني يشمل أية وسيلة إلكترونية أخرى مماثلة لشبكة الإنترنت، يعقد من خلالها صفقات تجارية عن بعد.

### الفرع الثاني: أشكال التجارة الإلكترونية

فضله ثورة الإنترنت والمعلومات ومواقع الويب ظهرت لدينا بيئة الفضاء الإلكتروني التي تعد أحد العناصر الرئيسية التي تؤثر في النظام الدولي بما يحمل من أدوات تكنولوجية<sup>(7)</sup>، وقد كان للنشاط التجاري بمختلف أشكاله الدور الأبرز في هذا الفضاء الإلكتروني، إذ أن أشكال التجارة الإلكترونية ما فتئت تتبدل وتتغير خاصة في عصرنا الحالي، فبمجرد الفتح الآلي لجهاز صغير ينكشف العالم بأسواقه ومصانعه وشركاته<sup>(8)</sup> وتتمثل التجارة الإلكترونية في كافة أنواع المعاملات التجارية التي تتم عبر شبكة

1- إذ نصت الفقرة 5 من المادة 4 من قانون المعاملات الإلكترونية الفلسطيني على أنه "يكون للعقود الإلكترونية ذات الآثار القانونية المتعلقة بالعقود التي تبرم بالأساليب العادية من حيث الإثبات والصحة والقابلية للتنفيذ وغير ذلك من الأحكام".

2- عبد الفتاح بيومي حجازي، مقدمة في التجارة الإلكترونية العربية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2004 ص 128.

3- عبد الفتاح بيومي حجازي، النظام القانوني لحماية التجارة الإلكترونية، "الكتاب الأول"، دار الفكر الجامعي، مصر 2002، ص 49.

4- مصطفى يوسف كافي، التجارة الإلكترونية، دار ومؤسسة رسلان للطباعة والنشر والتوزيع، 2009، ص 15-16.

5- أسامة أبو الحسن مجاهد، خصوصية التعاقد عبر الإنترنت، دار الكتب القانونية، القاهرة، 2002، ص 39.

6- خالد ممدوح إبراهيم، إبرام عقود التجارة الإلكترونية، ط2 دراسة مقارنة، دار الفكر الجامعي، مصر 2001، ص 58-59.

7- إيهاب خليفة، القوة الإلكترونية.. كيف يمكن أن تدير الدول شؤونها في عصر الإنترنت، العربي للنشر والتوزيع ط1، القاهرة 2017 ص 7.

8- علي كحلون، المرجع السابق، ص 169.

المعلومات الدولية "الإنترنت"، سواء تلك التي تتم بين المشروعات بعضها البعض، أو بين الشركات وموردي مدخلات الإنتاج وبين منشآت التسويق أو التوزيع، أو بين الشركات وعملائها من المستهلكين، أو بين المنشآت والأجهزة الرسمية. أولاً: من شركة إلى شركة

عادةً ما تتم التجارة الإلكترونية عن طريق التعامل التجاري البحت بين منشآت تجارية، ولكن الجزء الأهم هو ما يتم عن طريق إدارة سلسلة التوريد بين الشركات، عن طريق أنظمة تبادل المعلومات الإلكترونية التي يوجد لها أشكال كثيرة، هذه السلاسل موجودة في شركات صناعية كبرى مثل تويوتا وإيرباص وغيرها، وترتبط بعدد كبير من الشركات الكبيرة والمتوسطة وصغيرة الحجم، فيما تعتبر التجارة الدولية النموذج الأمثل لهذا النوع من أعمال التجارة الإلكترونية. ثانياً: التجارة الإلكترونية بين شركة ومستهلك

هي عمليات البيع الإلكتروني التي تتم بين منشأة تجارية والمستهلكين من خلال العروض المختلفة التي تقدمها المؤسسة للمستهلكين عبر مراكز التسويق على الإنترنت، إذ يستطيع المستهلك القيام بجولات شرائية من كافة أنحاء العالم، ويقوم بشراء ما يحتاجه من سلع وخدمات دون تنقل أو سفر، ويتم الدفع من خلال الشبكة، أما الاستلام فحسب طبيعة السلعة وصيغة الاتفاق. وعرف هذا النوع بشكل واسع مع ظهور المراكز التجارية الافتراضية والأسواق الإلكترونية على شبكة الإنترنت، ومن أمثلتها: المجمع التجاري الإلكتروني الموجود في سريلانكا الذي يعرض مختلف أنواع الشاي والملابس والأحجار الكريمة، وأيضاً موقع شركة أمازون كوم، المتخصص في بيع الكتب، وشركة ديل التي أصبحت من أشهر الشركات التي تملك سلسلة توريد متميزة مرتبطة بعملائها مباشرة<sup>(1)</sup>.

ثالثاً: من مستهلك إلى مستهلك

ظهر هذا الشكل مع انتشار استخدام الإنترنت وظهور التقنيات الحديثة، فيه تتم المزادات التي يتم فيها البيع والشراء عن طريق الإنترنت، بين شخصين مختلفين. وأشهر الأمثلة على هذا القسم هو موقع إيباي eBay.com. والنوع الرئيسي لهذا الشكل هو المعاملات بين المستهلكين، عن طريق الرف الإلكتروني، فيه يقوم المستهلك بتقديم البضائع إلى المستهلك، ويستطيع المستهلكون الآخرون المزايدة على الثمن، ويقوم الرف الإلكتروني بالخدمة كوسيط حيث يتيح للعملاء وضع بضائعهم للبيع على الموقع الخاص بالرف الإلكتروني، وغالباً ما يأتي دور الوسيط بوصفه طرفاً ثالثاً نظراً إلى أن معظم البائعين المستهلكين الأفراد لا يملكون موقع على الإنترنت، لذا يعتمدون على مؤسسات لها مواقع متخصصة على شبكة الإنترنت تقوم بعرض منتجات البائعين الأفراد وتلقي طلبات الشراء، وذلك مقابل عمولة أو مجاناً<sup>(2)</sup>.

هكذا وبعد أن تعرفنا على المقصود بالتجارة الإلكترونية وأشكالها، سنعرض فيما يلي لتعريف العقد الإلكتروني كونه يعتبر العصب الأساسي للتجارة الإلكترونية، وهو يمثل ترجمة قانونية لتلاقي إرادتي البائع أو مقدم الخدمة والمشتري أو المستهلك، وهو عقد يستند على الثقة ويتطلب وسطاً قانونياً ملائماً يحيطه بالضمانات اللازمة ضد المخاطر التي تتعرض لها المعاملات المبرمة عن بعد.

<sup>1</sup> - علي كحلون المرجع السابق، ص 180

<sup>2</sup> - مصطفى كافي، المرجع السابق، ص 14.

المطلب الثاني: إبرام عقود التجارة الإلكترونية<sup>(1)</sup>

يعتقد الكثيرون أن التجارة الإلكترونية هي مجرد امتلاك موقع على شبكة الإنترنت لبيع السلع والخدمات فقط، إلا أن التجارة الإلكترونية لها مجالات وتطبيقات أوسع من ذلك، مثل الأسواق الإلكترونية، أي التسوق الإلكتروني عبر الشبكة بشكل مباشر، وشراء الأسهم والسندات، والبحث عن فرصة عمل، وتقديم الخدمة المصرفية عبر الإنترنت، وإجراء المزايدات عبر المزايدات الإلكترونية<sup>(2)</sup>. وأهم تطبيقاتها هو إبرام العقود عبر الإنترنت بموجب وسائل وتقنيات إلكترونية وبنفس الآلية التي ينعقد بها أي عقد آخر، لذلك يجب أن تتوافر فيه أركان العقد التقليدي من رضا ومحل وسبب، وأحياناً استيفاء شكل معين في بعض العقود كالتسليم عبر الإنترنت في بعض العقود الإلكترونية مثل عقود الخدمات كبيع الكتب الإلكترونية، والمؤلفات.

## الفرع الأول: ماهية العقد الإلكتروني وطبيعته القانونية

لكي نقف على ماهية العقد الإلكتروني وتحديد طبيعته نرى ضرورة ضبط المفهوم الدقيق للعقد من خلال استعراض تعريفه لدى بعض الفقه القانوني والتشريع المقارن، كون أن التجارة الإلكترونية تمارس عن طريق إبرام العقود، والعقد الإلكتروني هو عبارة مركبة من كلمتين "العقد، وإلكتروني"<sup>(3)</sup> والعقد هو "توافق إرادتين أو أكثر على إنشاء التزام أو نقله أو تعديله أو إنهائه"<sup>(4)</sup>. وهذا تعريف العقد بشكل عام، وقد عرفته مجلة الأحكام العدلية<sup>(5)</sup> على أنه "التزام المتعاقدين وتعهدهما أمراً، وهو عبارة عن ارتباط الإيجاب بالقبول على وجه مشروع يثبت أثره في محله"، كما نص القانون المدني الفلسطيني على أنه "ينعقد العقد بمجرد أن يتبادل الطرفان التعبير عن إرادتين متطابقتين ما لم يقرر القانون فوق ذلك أوضاعاً معينة لانعقاده"<sup>(6)</sup>.

1- تجدر الإشارة إلى أن مصطلح التجارة الإلكترونية يختلف عن مصطلح الأعمال الإلكترونية، ومصطلح المعاملات الإلكترونية، و مصطلح المبادلات الإلكترونية، الذي تتم بها التجارة الإلكترونية، وأن المبادلات الإلكترونية تتم باستعمال الوثائق الإلكترونية. وهذا ما جاء به قانون المبادلات والتجارة الإلكترونية التونسي عدد 83 لسنة 2000 بينما لم يعرف نظيره الفلسطيني مصطلح المبادلات الإلكترونية. كذلك فإن الأعمال الإلكترونية أكثر اتساعاً وأوسع مجالاً من التجارة الإلكترونية، حيث تشملها وتشمل مفاهيم أخرى مثل عقود الخدمات الإلكترونية، وشركات التأمين الإلكتروني، وتعني استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، انظر في ذلك د. إبراهيم العيسوي، التجارة الإلكترونية، المكتبة الأكاديمية، ط1، مصر 2003، ص13. أما مصطلح المعاملات الإلكترونية فهو أوسع وأشمل من الأعمال الإلكترونية، حيث تتضمن المعاملات الإلكترونية كافة الأعمال والتصرفات والتبادلات التي تتم بين طرفين غير حاضرين من الأفراد أو الشركات بطريق إلكتروني، وقد عرفها قانون المعاملات الإلكترونية الفلسطيني رقم 6 لسنة 2013 " المعاملات الإلكترونية: أي تعامل أو عقد أو اتفاقية يتم إبرامها أو تنفيذها بشكل كلي أو جزئي بواسطة المراسلات الإلكترونية".

2- سعد غالب ياسين، و بشير عباس العلق، التجارة الإلكترونية، دار المناهج، ط1، الأردن 2009، ص179

3- إلكتروني نسبة إلى الإلكترون، وهو أحد مكونات الذرة المستقرة خارج نوى الذرات، عبارة عن شحنات كهربائية دقيقة جداً، دائمة الحركة، حول جسم، وهو النواة، والذي هو جزء من الذرة، وهذه الإلكترونات استخدمت في التصنيع، ودخلت في كثير من المجالات، كالراديو، والتلفزيون، التلخيص، الفاكس، وأخيراً الحاسب الآلي، والانترنت.

4- عبدالرازق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ج1، مصادر الالتزام، نسخة إلكترونية منشوره بواسطة Mr-Gado في 2007-2008، ص117.

5- المادة (103) والمادة (104) من مجلة الأحكام العدلية، كتاب البيوع، مجلة الأحكام العدلية، كانت مطبقة في العديد من الدول العربية والإسلامية إبان الحكم العثماني، وهي بمثابة القانون المدني، وما زالت مطبقة في فلسطين الي يومنا هذا، وصدرت بمرسوم السلطان العثماني عبد العزيز بن محمود الثاني عام 1286هـ، الموافق 1869م وتوطد نفوذها في عام 1293هـ، الموافق 1886م في عهد السلطان عبد الحميد الثاني.

6- المادة (74) الكتاب الأول (الالتزامات) من الباب الأول (مصادر الالتزام) من الفصل الأول (العقد) من القانون المدني الفلسطيني رقم (4) لسنة 2012م. ولم يأتي المشرع التونسي بتعريف محدد لمصطلح العقد، ولكن نظمت أحكام العقد في فصول الفرع الثاني، من القسم الثاني، من الباب الأول، من مجلة الالتزامات والعقود الصادرة (وفقاً للقانون عدد 87 لسنة 2005 المؤرخ في 15 أوت) المنشور في الرائد الرسمي عدد 68 المؤرخ في 15 أوت 2005.

## أولاً: المقصود بعقود التجارة الإلكترونية

يرتبط مصطلح التعاقد الإلكتروني ارتباطاً وثيقاً بتقنيات المعلومات والاتصالات، على اعتبار أنه يقوم على تبادل السلع أو الخدمات عبر شبكات الاتصالات، وقد اختلف الفقه حول تعريف ماهية العقد التجاري الإلكتروني بسبب التنوع الشديد للعقود الإلكترونية، فهناك من يطلق تعبير عقود التجارة الإلكترونية على سائر العقود التي تتم عبر شبكة الإنترنت. ولا يختلف العقد الإلكتروني عن العقد العادي إلا من حيث أنه يبرم بوسيلة إلكترونية تربط بين أطرافه، دون اشتراط الحضور المادي لطرفي العلاقة العقدية في مكان واحد، وبذلك فالعقد الإلكتروني يخضع في تنظيمه للقواعد والأحكام العامة التي تنظمها النظرية العامة للالتزامات، ومنهم من يقصرها على عقود البيع والشراء، ومنهم من يشمل كل العقود الإلكترونية حتى التي تستخدم وسائل الاتصال الأخرى كالفاكس، والتلكس...<sup>(1)</sup>. فالعقد الإلكتروني يعتبر من التصرفات القانونية المستحدثة التي ظهرت مع التطور التكنولوجي نتيجة استخدام وسائل الاتصال الحديثة، يبرم عن بعد بين غائبين ليس حاضرين، باستخدام وسائط إلكترونية من أجهزة وبرامج معلوماتية وغيرها من الوسائل التقنية الحديثة التي تعمل آلياً وتلقائياً، بمجرد إصدار أوامر التشغيل إليها. وقد شهد العقد الإلكتروني نمواً متزايداً، كونه يمثل القلب النابض للتجارة الإلكترونية، حيث بات يمثل نسبة هائلة من حجم التجارة الدولية والداخلية، فبعد أن كانت شبكة الإنترنت تستخدم لإيصال التعليمات العسكرية ولتبادل البيانات والمعلومات أو التعليم، أصبحت الآن معبراً أساسياً للتجارة الإلكترونية.

وتقتضي الضرورة ضبط المفهوم الدقيق لعقود التجارة الإلكترونية للوقوف على ماهية العقد الإلكتروني من خلال استعراض بعض التعريفات التشريعية والفقهية له، وتحديد طبيعته القانونية وخصائصه.

## أ- التعريف التشريعي للعقد الإلكتروني:

على صعيد التنظيم الداخلي للتجارة الإلكترونية فقد عرف المشرع الفلسطيني العقد الإلكتروني في الفقرة 11 من المادة الأولى من قانون المعاملات الإلكترونية رقم 6 لسنة 2013 بأنه "الاتفاق الذي يتم انعقاده بوسائل أو وسائط إلكترونية"<sup>(2)</sup>. وعرفه قانون المعاملات الإلكترونية الأردني بأنه "الاتفاق الذي يتم انعقاده بوسائط إلكترونية كلياً أو جزئياً"<sup>(3)</sup>.

بينما عرفه المشرع الجزائري في القانون 05-18 المتعلق بالتجارة الإلكترونية بأنه "العقد الذي يتم إبرامه عن بعد دون الحضور الفعلي والمتزامن لأطرافه باللجوء حصرياً لتقنية الاتصال الإلكتروني".

## ب- تعريف العقد الإلكتروني في المواثيق الدولية وتوجهات الاتحاد الأوروبي:

لما كانت الإنترنت شبكة ذات صبغة دولية، فإن تطوير قواعدها يجب أن يكون على المستوى الدولي، لذا وضعت بعض المنظمات الدولية قواعد محددة تحكم نشاط التجارة الإلكترونية، مثل منظمة التجارة العالمية WTO ولجنة الأمم المتحدة لقوانين التجارة الدولية UNCITRAL ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OECD والمنظمة العالمية لحقوق الملكية الفكرية WIPO والاتحاد الأوروبي EU الذي صدر عنه التوجيه الأوروبي بخصوص التجارة الإلكترونية رقم 2000/31/EC. إذ وضعوا مجموعة من التشريعات النموذجية التي تساعد حكومات الدول على التشريع للتجارة الإلكترونية. وتعد أهم التشريعات وأسبقها في تعريف العقد الإلكتروني هو قانون الأونسيترال النموذجي بشأن التجارة الإلكترونية المعد من طرف لجنة القانون التجاري الدولي التابعة للأمم المتحدة، وقد حاول هذا القانون وضع تعريف للعقد الإلكتروني من خلال تعريف الوسائل التي يتم من خلالها إبرامه، حيث جاء في نص المادة الثانية منه المخصصة للتعريفات في الفقرة "أ" ما يلي: يراد بمصطلح "رسالة بيانات" المعلومات التي يتم إنشاؤها أو إرسالها أو استلامها أو تخزينها بوسائل إلكترونية، أو ضوئية أو بوسائل مشابهة، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر، تبادل البيانات الإلكترونية أو البريد الإلكتروني أو البرق أو التلكس، أو النسخ البرقي.

كانت تلك هي أبرز التعريفات التشريعية للعقد الإلكتروني ونعرض فيما يلي لأبرز التعريفات الفقهية له.

- هونة رحمة رشيد القرداعي، الحماية القانونية لعقود التجارة الإلكترونية، دار الكتب القانونية، مصر، 2017 ص 55<sup>1</sup>.

<sup>2</sup>- المادة الأولى من الفصل الأول من قانون المعاملات الإلكترونية الفلسطيني رقم (6) لسنة 2013.

<sup>3</sup>- المادة الثانية من قانون المعاملات الأردني رقم 85 لسنة 2000 المؤرخ في 11 ديسمبر 2001.

**ج- التعريف الفقهي للعقد الإلكتروني:**

اختلفت تعريفات عقد التجارة الإلكترونية، سواء الفقهية أو القانونية، باختلاف الجانب القانوني الذي يوضع في ضوءه التعريف، وهو ما سنعرض له فيما يلي:

استند جانب فقهي<sup>(1)</sup> في تعريف عقد التجارة الإلكترونية إلى الوسيلة الإلكترونية التي ينعقد بها العقد، إذ عرفه بأنه "العقد الذي يلتقي فيه الإيجاب بالقبول عبر شبكة اتصالات دولية، باستخدام التبادل الإلكتروني للبيانات، وبقصد إنشاء التزامات تعاقدية".

واستند جانب آخر إلى اعتبار أنه عقد ينتهي إلى طائفة العقود المبرمة عن بعد، فعرف عقد التجارة الإلكترونية بأنه "اتفاق تجاري بموجبه يتم تلاقي الإيجاب مع القبول، من خلال تقنية الاتصال عن بعد، يبرم وينفذ كلياً أو جزئياً من خلال ذات الوسائل، بدون حضور مادي متزامن للمتعاقدين، يهدف إلى إنشاء رابطة قانونية أو تعديليها أو إنهاؤها، وذلك لإشباع حاجاتهم المتبادلة بإتمام العقد"<sup>(2)</sup>.

وهناك من الفقه من ركز في محاولته تعريف العقد الإلكتروني على الصفة الدولية فيه، كون أن العقد الإلكتروني يخترق الحدود ليربط كل متعاقد بآخر من خلال شبكة عنكبوتية عالمية، حيث عرف هذا الجانب الفقهي العقد بأنه "العقد الذي تتلاقى فيه عروض السلع والخدمات، التي يعبر عنها بالوسائط التكنولوجية المتعددة، خصوصاً شبكة المعلومات الدولية من جانب أشخاص متواجدين في دولة أو دول مختلفة، بقبول يمكن التعبير عنه من خلال ذات الوسائط بإتمام العقد"<sup>(3)</sup>.

وعرفه بعضهم بأنه: "اتفاق يتلاقى فيه الإيجاب والقبول بشأن الأموال، والخدمات عبر شبكة دولية"<sup>(4)</sup>.

وعلى الرغم من صعوبة وضع تعريف جامع مانع للعقد الإلكتروني نظراً للاختلافات الفقهية وتعدد وجهات النظر، إلا أنه يمكننا تعريفه أنه "اتفاق إلكتروني يبرم بين غائبين عبر الإنترنت، بصور إيجاب إلكتروني يتمثل في عرض السلع والخدمات، يلقي القبول من أشخاص في ذات الدولة، أو دول أخرى، بقصد إحداث أثر قانوني، هو إتمام التعاقد".

- يستخلص من جملة التعاريف أن للعقد الإلكتروني ثلاث عناصر أساسية، هي وجود تعاقد قانوني، يتم عن بعد بواسطة وسيلة اتصال حديثة مرئية ومسموعة هي الإنترنت.

**ثانياً: الطبيعة القانونية للعقد الإلكتروني وخصائصه**

العقد الإلكتروني هو عقد يبرم عبر شبكة الإنترنت، أو غيرها من وسائل الاتصال الإلكترونية، إذ تبرم الآلاف من العقود الإلكترونية من طرف مستخدمي هذه الوسيلة، من بيع واستئجار لمختلف السلع والخدمات، فتغطي التجارة الإلكترونية مجالات عديدة تشمل أنشطة الترويج والدعاية والإعلان، وتقديم المعلومات عن السلع أو الخدمات وإبرام عقودها الإلكترونية، والاستلام الفوري للسلع والخدمات عبر الشبكات أو خارجها، إضافةً إلى السداد الإلكتروني الفوري للالتزامات المالية هذا ما جعلنا ننظر في تكييف هذه العقود، وتحديد طبيعتها قبل التطرق لأهم الخصائص والسمات التي تتمتع بها عقود التجارة الإلكترونية.

**أ- طبيعة عقود التجارة الإلكترونية:**

يختلف الفقه في تكييف طبيعة عقود التجارة الإلكترونية إن كانت من العقود الرضائية التي تتساوي فيه إرادة كل طرف مع الطرف الآخر، أم أنها من عقود الإذعان التي تنعدم فيها حرية الأطراف.

1- خالد ممدوح إبراهيم، إبرام العقد الإلكتروني، المرجع السابق، ص 74.

2- هونة رحمه رشيد الفردي، المرجع السابق، ص 59 و60.

3- أحمد عبد الكريم سلامة، القانون الدولي الخاص النوعي "الإلكتروني، السياحي، البيئي"، ط 1، دار النهضة العربية، القاهرة 2000. ص 68.

4- أسامة أبو الحسن مجاهد، الوسيط في قانون المعاملات الإلكترونية، دار النهضة العربية، 2007، ص 120.

**1- العقد الإلكتروني من العقود الرضائية "عقد المساومة":**

اعتبر فريق من الفقه أن العقد الإلكتروني هو عقد من عقود المساومة التي تقوم على مبدأ سلطان الإرادة والتراضي بين الأطراف. ويرى البعض أنه للتمييز بين الرضائية والإذعان في العقد الإلكتروني علينا التمييز بين الوسيلة المستخدمة لإثباته، فإذا تم التعاقد عبر البريد الإلكتروني، أو باستخدام الوسائل السمعية المرئية، أو برامج المحادثة، كنا بصدد عقد رضائي حيث تمكن هذه الوسائل الأطراف المتعاقدة من تبادل وجهات النظر، ومن التفاوض حول شروط العقد والمفاضلة بين العروض المقدمة له، أما التعاقد عبر مواقع الواب والتي تستخدم غالباً عقوداً نموذجية تكون شروطها معدة سلفاً من قبل الموجب وبالتالي الزبون "المستهلك" لا يملك حق التفاوض أو المفاضلة، مما يجعل منه الطرف الضعيف في العقد.

**2- العقد الإلكتروني من عقود الإذعان:**

على خلاف الرأي الأول اعتبر فريق آخر من الفقه أن العقد الإلكتروني نوع من أنواع عقود الإذعان الذي يقوم على خرق مبدأ سلطان الإرادة، لأنه لا يقبل المناقشة، ويقوم أساساً على فرض جملة من الشروط من قبل الشركة الموردة بحيث لا يبقى أمام المستهلك إلا أن يأخذ بها جملةً واحدة، أو تترك جملة ويلغي المشتري التعاقد مع تلك الشركة أو ذلك المتجر الإلكتروني، فالمتعاقد في البيئة الإلكترونية لا يملك إلا أن يوافق على الشروط المعروضة عليه عبر وسيلة الاتصال المستعملة في إبرام العقد دون مناقشة أو مشاركة للطرف الآخر.

**ب- خصائص عقود التجارة الإلكترونية:**

غالباً ما يتم العقد التجاري الإلكتروني بين متعاقدين كل منهم في بلد مختلف، وتحرر بنود العقد في محرر إلكتروني، وتتسم عقود التجارة الإلكترونية بخصائص متعددة تميزها عن التجارة التقليدية، وبناءً على ذلك سنبين خصائص العقد التجاري الإلكتروني، على النحو التالي:

1- يتم إبرامه عن بعد دون التواجد المادي لأطرافه: ما يميز عقود التجارة الإلكترونية عن عقود التجارة التقليدية التي تتطلب التواجد المادي للأطراف أو ممثلهم والجلوس لإتمام المفاوضات المباشرة في مجلس العقد عند إبرام أي من العقود التجارية التقليدية، فإبرام العقود التجارية عبر الشبكة العنكبوتية، يتم بدون التواجد المادي لأطراف العقد التجاري الإلكتروني كونه من العقود المبرمة عن بعد بين متعاقدين لا يجمعهم مجلس عقد حقيقي. وهذا ألغيت المسافات وأصبحت التجارة تتم في سوقاً مفتوحاً يسمح فيه للمنتجين عرض كل منتجاتهم وتتيح للمستهلكين سهولة الحصول على السلع والخدمات المعروضة<sup>(1)</sup>.

2- غياب التعامل الورقي في عقود التجارة الإلكترونية: فتعقد بوسائل اتصال إلكترونية وأجهزة تكنولوجية، بدءاً من تبادل البيانات عبر البريد الإلكتروني بين المتعاملين، أو التفاوض التجاري، أو إصدار فواتير إلكترونية أو التعاملات المصرفية الإلكترونية، أو المتابعة الإلكترونية لعمليات التعاقد وتنفيذ الصفقات... إلخ، ويكون العقد فيها افتراضي، فالاختلاف بين العقد التجاري الإلكتروني والعقد التجاري التقليدي يظهر في وسيلة وطريقة إبرام العقد التجاري الإلكتروني الذي يتم في بيئة لا ورقية، وليس من حيث الموضوع أو أطراف التعاقد، وهذه الخاصية تثير ميزه القضاء على مشاكل بطء تداول الأوراق، ومخاطر حفظ المستندات الورقية، حيث برز ما يسمى بالأرشيف الإلكتروني.

3- تتسم عقود التجارة الإلكترونية غالباً بالطابع الدولي: العلاقات القانونية الناشئة عن التجارة الإلكترونية، ليست حبيسة مكان أو بلد معين، فالتكنولوجيا لا تعرف الحدود السياسية، فتنتقل عبر حدود الدول لتشمل كافة أرجاء المعمورة<sup>(2)</sup>، وأن إنشاء موقع تجاري إلكتروني يقدم سلعاً أو خدمات على الإنترنت لا يعني بالضرورة الانتقال إلى منطقة جغرافية بعينها.

4- العقد الإلكتروني يغلب عليه الطابع التجاري: فالعقود التي تتم بين المشروعات التجارية تستهدف الانتفاع بشبكة الإنترنت، لجني الأرباح من إبرام الصفقات التجارية، إذ أن عقود البيع الإلكترونية تستحوذ على الجانب الأعظم من هذه العقود وتتسم

<sup>1</sup> - سلطان عبدالله محمود الجوّاري، عقود التجارة الإلكترونية والقانون الواجب التطبيق، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2010، ص36.

<sup>2</sup> - عبدالفتاح بيومي حجازي، التجارة الإلكترونية، مرجع سابق، ص22.

بالبطابع الاستهلاكي، لأنه غالباً ما يتم بين تاجر أو مهني ومستهلك، ومن ثم فإنه يعتبر في الغالب من قبيل عقود الاستهلاك، لذلك يخضع العقد الإلكتروني عادةً للقواعد الخاصة بحماية المستهلك<sup>(1)</sup>.

5- حلول وسائل السداد النقدي الإلكتروني محل النقود العادية: فقد أصبح دفع الثمن يتم في لحظات بطريق أكثر أمناً من خلال الإنترنت، يجنب المتعاقدين خطر حمل الأموال والسفر بها لدفع ثمن المشتريات.

6- يتسم بالسرعة في انجاز المعاملة: فالتاجر يعرض منتجاته على صفحته الإلكترونية، فلم يعد بحاجة لطبع الكتالوجات وإرسالها، لينتظر وصول بريد منهم، ما يسرع عملية الشحن والتسليم.

7- زيادة المنافسة بين التجار: حيث استغل التجار أصحاب المواقع الإلكترونية سهولة وقلة تكلفة استخدام الوسيط الإلكتروني، فأصبحوا يقدمون عروض ومزايا متنوعة، لجذب المستهلكين للتعاقد معهم، سواء في مجال ضمان العيوب الخفية، وخدمات ما بعد البيع، ولا شك أن توفير التاجر لهذه الخدمات يسمح له بالاستحواذ على السوق الافتراضي، وأن تجاهله لها يفقده عملائه الذين سيجدون ضالتهم لدى موقع تجاري إلكتروني آخر<sup>(2)</sup>.

كانت هذه أهم خصائص عقود التجارة الإلكترونية التي ترم عبر الإنترنت بوصفه أهم وسائل الاتصال الفوري الحديثة المستخدمة في إبرام عقود ما بين غائبين، بحيث تنشأ في هذا النوع من التعاقد فترة من الزمن، تفصل ما بين صدور الإيجاب وعلم القابل به وصدور القبول، وهذا التعاقد يتم بالكتابة من خلال تبادل الرسائل الإلكترونية، أو بالصوت عبر تبادل الحديث عبر الشبكة، أو باستخدام تقنية تبادل الصوت والصورة معاً<sup>(3)</sup>، وهو ما يجسد مرحلة التفاوض في مجلس إبرام العقود التقليدية، حيث أن للمفاوضات التي تجري عبر الإنترنت نفس الأهمية التي تثبت في الأوضاع العادية، وهو ما نتناوله في الفرع التالي.

#### الفرع الثاني: انعقاد وتكوين عقود التجارة الإلكترونية

بعد انقضاء مرحلة التفاوض السابقة على التعاقد والممهدة لإبرام العقد، ينتقل الأطراف إلى مرحلة تجسيد وإبرام العقد الإلكتروني عبر الإنترنت الذي يتطلب توافر شروطاً محددة لصحته، إذ يجب أن يكون رضا العاقدين غير مشوب بأي عيب من عيوب الرضا، فيتحقق التراضي بمطابقة القبول للإيجاب<sup>(4)</sup>. كذلك يجب توافر المحل والسبب باعتبارهما ركنين أساسيين، ولا بد من توافر شرعيتهم، وذلك انسجاماً مع ما تقرره القواعد العامة للعقد.

#### أولاً: التراضي في العقود الإلكترونية

يعتبر التراضي ركن أساسي لانعقاد العقد الذي يبرم بتطابق إرادتين بهدف إحداث أثر قانوني معين، فلكي ينعقد العقد لا بد أن يصدر إيجاب من أحد المتعاقدين يعقبه قبول من المتعاقد الآخر، ولا يكفي لانعقاد عقود التجارة الإلكترونية أن يقترن الإيجاب بالقبول، ولكن يجب أن تكون تلك العقود صحيحة بتوفر الأهلية القانونية للمتعاقدين ورضاهم الحر، فتكون إرادتهم سليمة خالية من عيوب الإرادة كالغلط والتدليس والاستغلال والإكراه المتمثل في الإذعان الواقع بحق المستهلك بوصفه الطرف الضعيف في العقود الإلكترونية في مواجهة التاجر المتمرس الذي يفرض شروطاً نموذجية لا تترك خيار للمستهلك.

ويتم التعبير عن الإرادة عبر مواقع الويب، أو عبر وسائل المحادثة والمشاهدة المباشرة، كما يعتبر البريد الإلكتروني من صور التعبير عن الإرادة، ويتم التعبير عن الإيجاب والقبول في الموقع بالكتابة، أو بعض الإشارات التي تدل على رضا الموجب له، وقد نصت التشريعات الحديثة التي منحت المشروعية للوسائل الإلكترونية المستخدمة للتعبير عن الإرادة، على أن رسالة البيانات تعتبر وسيلة من وسائل التعبير عن الإرادة لإبداء الإيجاب، أو القبول.

1 - عصام عبد الفتاح مطر، التحكيم الإلكتروني، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية 2009 ص 294.

2- كوثر سعيد عدنان خالد، حماية المستهلك الإلكتروني، رسالة مقدمة للحصول على درجة الدكتوراه في الحقوق، قسم القانون التجاري، جامعة بنها، 2010، ص 61.

3- بشار محمود دودين، المرجع السابق، ص 71.

4- بشار محمود دودين، الإطار القانوني للعقد المبرم عبر شبكة الانترنت، دار الثقافة، ط2، الأردن 2010، ص 106-107.

أ- الإيجاب الإلكتروني: هو التعبير عن إرادة الراغب في التعاقد عن بعد، ويتم من خلال شبكة دولية للاتصالات بوسيلة مسموعة مرئية دون الوجود المادي لأطرافه، الإيجاب الإلكتروني يجب أن يكون واضحاً وبتاً ولا يسري بمجرد صدوره من الموجب وإنما يبدأ سريانه بمجرد عرضه على الموقع أو عبر البريد، فقد يكون إيجاباً خاصاً موجهاً إلى أشخاص محددين أو محدداً بنطاق مكاني فيكون إقليميياً، وقد يكون إيجاباً عاماً موجهاً إلى جميع زائري الموقع بغض النظر عن مكان تواجدهم فيكون إيجاباً دولياً<sup>(1)</sup>. وهنا تظهر صور الإيجاب عبر الإنترنت فالإيجاب الموجه بواسطة البريد الإلكتروني يكون غالباً موجه من شخص إلى آخر، بما يشبه حالة الإيجاب الصادر عبر الفاكس أو البريد العادي، وعادة ما توجد في هذا النوع فترة زمنية فاصلة بين الإيجاب والقبول، وهذا لا يمنع أن يرد القبول فور صدور الإيجاب. وكذلك صورة الإيجاب عبر برامج المحادثة أو المشاهدة المباشرة بواسطة كاميرا متصلة بجهاز الكمبيوتر المتصل بالشبكة العالمية لدى الطرفين، فيتكون مجلس عقد افتراضي بين حاضرين زماناً. أما الصورة الأخرى هي أن يصدر الإيجاب موجهاً إلى الجمهور عامة عبر شبكة الموقع على صفحات الويب. وللموجب الرجوع عن إيجابه الغير مقترن بأجل وسحبه عن موقع عرضه على شبكة الإنترنت طالما لم يقترن بقبول الغير.

ب- القبول الإلكتروني: القبول هو العنصر الثاني في العقد وهو التعبير عن إرادة من وجه إليه الإيجاب في إبرام العقد على أساس هذا الإيجاب<sup>(2)</sup>. والقبول الإلكتروني هو الرد الإيجابي على الإيجاب الإلكتروني الذي يعلن بمقتضاه الموجب له بنفس طرق الإيجاب كالبريد الإلكتروني، أو من خلال موقع التاجر الإلكتروني أثناء قيام الإيجاب؛ عن موافقته على التعاقد عن بعد، عبر الضغط على الأيقونة المخصصة لإعلان القبول في العقد النموذجي بواسطة جهاز الكمبيوتر، معبراً عن قبول التعاقد بوسيلة واضحة الدلالة، شريطة موافقة القبول للإيجاب ومطابقته تماماً، وفي هذا النوع من القبول يرى بعض الفقه<sup>(3)</sup> أنه يجب لقبول هذا التعبير أن يثبت الموجب بأن موقعه قد أتاح الفرصة للمستخدم لقراءة شروط العقد، أو أن يتم التعبير عن تأكيد القبول بلمستين.

ولكي ينتج القبول أثره القانوني في انعقاد العقد الإلكتروني يجب أن يكون باتاً ومطابقاً للإيجاب في كل جوانبه، وإلا فلا ينعقد العقد، فهو يخضع للقواعد التي تنظم القبول التقليدي كونه لا يختلف عنه سوى في وسيلة إبرامه فهو يتم باستخدام وسيط إلكتروني من خلال شبكة الإنترنت، ولا يوجد ما يمنع أن يقابل الإيجاب الإلكتروني صدور قبول بغير وسيلة إلكترونية أي من خلال المراسلة التقليدية، مالم يشترط التاجر الإلكتروني أن يكون القبول عن طريق البريد الإلكتروني، أو عن طريق الاستمارة المعدة سلفاً والموجودة بالموقع. ونظراً لأن المستهلك في العقود الإلكترونية هو الطرف الضعيف والذي ليس له الإمكانية الفعلية لمعاينة السلعة أو الخدمة قبل إبرام العقد، فإنه يتمتع بحق العدول عن قبوله وعن التعاقد برمته.

### ثانياً: محل العقد الإلكتروني

يقوم العقد التجاري الإلكتروني على نوعين من التجارة، الأول تجارة السلع ويقصد بها التجارة التي محلها بضائع، والنوع الثاني تجارة الخدمات ويقصد بها التجارة التي محلها خدمات<sup>(4)</sup>، فقد يحتاج المستهلك لشراء برامج حاسوب أو خدمة ما، وقد يرغب في شراء سلعة أو بضاعة أو معدات ما. فمحل العقد المبرم عبر الوسائل الإلكترونية هو الالتزامات التي يولدها هذا العقد،

<sup>1</sup>- لزهر بن سعيد، النظام لعقود التجارة الإلكترونية، ط1، دار الفكر الجامعي، مصر، 2010، ص 73.

<sup>2</sup>- أسامة أبو الحسن مجاهد، خصوصية التعاقد الإلكتروني، المرجع السابق، ص 79.

<sup>3</sup>- أسامة أبو الحسن مجاهد، المرجع السابق، ص 84.

<sup>4</sup> - وتتعدد مجالات تجارة الخدمات التي يمكن ممارستها من خلال التجارة الإلكترونية، كالخدمات المصرفية، والتي تعتبر من أقدم المجالات التي تتم فيها التجارة الإلكترونية، وكذا الخدمات المالية، وتشتمل الأعمال المصرفية، والتأمين والاستثمار، والخدمات المهنية، كالمحاماة والاستشارات القانونية والهندسية والتعليمية والرعاية الصحية والوساطة والسمسرة وخدمات التسلية والألعاب الإلكترونية كالفيديو، وكذا خدمات الوصول إلى الشبكة الدولية عن طريق موردي هذه الخدمة، وعقود خدمة الخط الساخن وعقود إنشاء المتجر الافتراضي وعقود الإيواء، بالإضافة، إلى خدمات وكلاء السياحة التي تشمل حجز تذاكر السفر، وتأكيد الحجز، وحجز الفنادق والمطاعم وزيارة المتاحف إلكترونياً، وخدمات شركات البورصة، وشركات الاستثمار، وخدمات الصحافة على الخط وخدمات التأمين على الخط، وخدمات التسويق عن بعد. انظر في ذلك: بلقاسم حامدي، المرجع السابق، ص 142.

وهو يعد ركناً في الالتزام، ويتم تعيين محل العقد الإلكتروني المبرم عبر الإنترنت على الشبكة نفسها، وذلك من خلال تحديد مواصفات المبيع وصوره، كما هو الوضع في التعاقد التقليدي من خلال وجود كتالوجات. وتتم وتنفذ تجارة الخدمات على الخط، ويشترط أن يكون محلها معيناً أو قابلاً للتعيين، وأن يكون المحل موجود أو قابل للوجود أثناء الاتفاق وأن يكون مشروعاً، فيجب أن توصف الخدمة أو المنتج بصورة دقيقة بعيداً عن الإعلانات الخادعة، وهو ما اشترطه غالبية التشريعات ومنها القانون التونسي الذي نص في الفصل 25 من قانون المبادلات والتجارة الإلكترونية أنه "يجب على البائع في المعاملات الإلكترونية أن يوفر للمستهلك بطريقة واضحة ومفهومة قبل إبرام العقد المعلومات التالية: هوية وعنوان وهاتف البائع أو مسدي الخدمات، ووصفاً كاملاً لمختلف مراحل إنجاز المعاملة، وطبيعة وخصائص وسعر المنتج...".

### ثالثاً: السبب في العقد الإلكتروني:

يعتبر السبب ركن أساسي من أركان العقد وهو الباعث أو الدافع للتعاقد وغاية الملتزم من التزامه، والسبب في العقد يعرف بأنه الغرض المباشر المجرد الذي يقصد إليه المتعاقد من التزامه، أما الغرض غير المباشر فهو الباعث أو الدافع للتعاقد. ويجب أن يكون السبب مشروعاً وإلا كان العقد باطلاً لعدم المشروعية، وفقاً لما قرره المبادئ العامة للقانون المدني<sup>(1)</sup>، وبالرغم من الاختلافات التي قد يختص بها العقد الإلكتروني عن العقد التقليدي، إلا أنه يقوم على أساس واحد هو أصل كافة العقود وهو تلاقي إرادة الأطراف على محل معين وفقاً لسبب مشروع، مما يعني عدم وجود خصوصية للقواعد المنظمة للسبب في العقد الإلكتروني المبرم عبر تقنيات الاتصال الحديثة، فلا تختلف القواعد الحاكمة للعقد الإلكتروني عن القواعد العامة الحاكمة للسبب في العقد المبرم بالصورة التقليدية.

### رابعاً: زمان ومكان تطابق الإرادتين في العقد الإلكتروني

تعد مشكلة تحديد زمان ومكان انعقاد العقد المبرم عبر شبكة الإنترنت من أبرز وأدق المشاكل القانونية التي يثيرها التعاقد الإلكتروني، فهو عقد بين غائبين يتم عبر شبكة الاتصال الدولية، لا سيما وأن تحديدهما يترتب عليه نتائج قانونية هامة، فتحديد زمان ومكان إبرام العقد يترتب عليه أهمية في الإثبات والتنفيذ وفي معرفة القضاء المختص والقانون الواجب التطبيق لحكم العقد ومنازعاته، لذا يخضع العقد الإلكتروني بصفة عامة إلى النظرية العامة للعقود.

أ- زمان إبرام عقد التجارة الإلكترونية: تعددت الآراء الفقهية حول وقت انعقاد العقد الإلكتروني ما بين نظرية إعلان القبول، أو تصدير القبول، أو تسليم القبول، أو النظرية الأرجح والتي نميل لها وهي نظرية العلم بالقبول على اعتبار أنها تحقق مبدأ الاستقرار في المعاملات التجارية الدولية، فلا ينعقد العقد إلا بالعلم الفعلي للموجب بالقبول، وأنه من المنطقي ألا ينفذ الموجب العقد قبل علمه بالقبول. ومع ظهور نظام التعاقد الإلكتروني ظهرت نظرية خامسة هي نظرية تأكيد وصول القبول لانعقاد العقد وقد أخذ التوجيه الأوروبي رقم 2000/31 بشأن التجارة الإلكترونية بنظرية تأكيد القبول في المادة 11 التي حددت وقت إبرام العقد، بأنه وقت استلام الموجب تأكيد من مقدم خدمة الإنترنت مرسل من القابل بصحة القبول<sup>(2)</sup>.

بدورها اختلفت التشريعات في تحديد لحظة انعقاد العقد ما بين إعلان القبول، أو العلم به مثلما نصت الفقرة الأولى من المادة 86 من القانون المدني الفلسطيني على أنه "يعد التعاقد ما بين الغائبين قد تم في المكان والزمان اللذين يعلم فيهما الموجب بالقبول، ما لم يوجد اتفاق، أو نص يقضي بغير ذلك". وهو رأي وصياغة مشابهة لنص المادة 97 من القانون المدني المصري، ونص المادة 67 من القانون المدني الجزائري، كما أخذ قانون المبادلات والتجارة الإلكترونية التونسي في فصله 28 بالعلم بالقبول. فلا يعد العقد منعقداً ما لم يعلم الموجب بالقبول ممن توجه له الإيجاب، كون أن الإرادة لا تنتج أثرها القانوني إذا لم تصل إلى

<sup>1</sup> - الفصول من 67-70 من مجلة الالتزامات والعقود التونسية، والمواد من 135-138 من القانون المدني الفلسطيني.

<sup>2</sup> - هلولي فاتح، النظام القانوني للتجارة الإلكترونية في ظل التشريع الجزائري، أطروحة لنيل درجة الدكتوراة في العلوم، تخصص قانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، الجزائر، السنة الجامعية 2017، ص 194.

علم من وجهها<sup>(1)</sup> وأن عنوان المزود لحظه إرساله وثيقة إلكترونية ممضاه للمشتري بعد علمه بقبول الإيجاب هو محل إبرام وانعقاد العقد الإلكتروني.

ب- مكان إبرام عقد التجارة الإلكتروني: يفترض أن الموجب قد علم بالقبول في المكان، وفي الزمان اللذين وصل فيهما إليه القبول، فقد يصدر الإيجاب من مقر شركة الموجب أو محل إقامته. إلا إذا نص القانون على غير ذلك، أو إذا اتفق الطرفان على خلاف ذلك وفقاً لمبدأ سلطة الإرادة والذي بموجبه يحق للمتعاقدين اختيار القانون الذي ينظم ويحكم عقدهم الإلكتروني شريطة أن يكون له صلة بالمتعاقدين أو بالعقد، كقانون الموطن المشترك، أو الجنسية المشتركة، أو قانون محل إبرام العقد، أو مقر عمل المنشئ أو المرسل إليه، وهو ما نص قانون الأونسيترال النموذجي بشأن التجارة الإلكترونية لسنة 1996 في الفقرة الرابعة من المادة 15، التي نصت على أنه "ما لم يتفق المنشئ والمرسل إليه على غير ذلك، يعتبر أن رسالة البيانات أرسلت من المكان الذي يقع فيه مقر عمل المنشئ ويعتبر أنها استلمت في المكان الذي يقع فيه مقر عمل المرسل إليه". فلتحديد مكان إبرام العقد الإلكتروني أهمية في تحديد المحكمة المختصة بنظر منازعات عقود التجارة الإلكترونية، والذي يشكل تحديدها صعوبة فيما يتعلق بمنازعات عقود التجارة الإلكترونية خاصة التي محلها تجارة خدمات، الأمر الذي يستدعي البحث عن وسائل ودية جديدة فعالة لفض منازعات عقود التجارة الإلكترونية، كالتحكيم الإلكتروني، والمفاوضات والتوفيق والوساطة الإلكترونية هذه الوسائل البديلة عن القضاء الرسمي خاصة في الدول التي لم تنظم المعاملات الإلكترونية.

## المبحث الثاني

### مزايا ومعوقات التجارة الإلكترونية وسبل النهوض بها في الدول العربية

التجارة الإلكترونية بوصفها التطوير الحاصل للتجارة التقليدية جاءت بالعديد من المزايا مثل توفير النفقات والوقت اللازم للانتقال للشراء أو التسوق ونفقات الإعلان والنفاد إلى الأسواق، وتخفيض سعر السلعة للمستهلك، وتوفير قواعد بيانات متكاملة للسلع وتغيرات أسعارها لحظه بلحظه. هذه الميزات التي توفرها التجارة الإلكترونية، تقابلها العديد من العراقيل والمعوقات التي تستدعي البحث عن سبل تداركها للنهوض بالتجارة الإلكترونية خاصة في الوطن العربي، وهو ما نتناوله في المطالبين الآتيين.

### المطلب الأول: مزايا التجارة الإلكترونية ومعوقاتها

ظهور التجارة الإلكترونية وسرعة انتشارها يرجع للعديد من المميزات والإيجابيات التي أسهمت في نموها وتطورها بشكل ملحوظ في عالم التسوق والتجارة عن طريق الإنترنت، وفيما يلي سوف نتعرف على أهم مزايا التجارة الإلكترونية، ثم نعرض لأهم المعوقات التي تقف في طريق التوسع في التجارة الإلكترونية.

### الفرع الأول: مزايا التجارة الإلكترونية

من أهم مزايا التجارة الإلكترونية في الوقت الراهن -في ظل انتشار وباء فيروس كورونا- أنها تجنب المتعاقدين التنقل والتزاحم للشراء، فيمكن للتاجر إدارة أعماله التجارية من مكتبه في شركته، ويمكن للمستهلك طلب شراء ما يرغب أثناء جلوسه في منزله، الأمر الذي يقود إلى الحد من ارتفاع نسبة التزاحم والاختلاط في الأسواق والمحال التجارية ما يقلل الإصابة وانتقال العدوى:

1- توفر التجارة الإلكترونية للمستهلكين فرصة رائعة لزيارة مختلف الأسواق الإلكترونية والمحلات التجارية على الإنترنت دون وسطاء، الأمر الذي يقلل النفقات والمصروفات ويحقق السرعة في إنجاز التعاقدات الخاصة بالسلع والخدمات بين الأطراف المعنية.

<sup>1</sup> - عصمت عبدالمجيد بكر، دور التقنيات العلمية في تطور العقد، دراسة مقارنة، ط1، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، 2015، ص301.

- 2- تمتاز التجارة الإلكترونية بالبساطة واليسر إذ يتمكن المستهلك من التنقل بين المواقع الإلكترونية بسهولة تتيح له فرصة أكبر للمفاضلة بين السلع والخدمات ومواصفاتها وسهولة التعاقد وسداد الثمن مع الاستفادة من فروق أسعار العملة، كل ذلك دون مغادرة المستهلك لمنزله ودون حاجة لترتيبات مسبقة لالتقاء البائع والمشتري، وذلك من خلال مواقع التجارة الإلكترونية التي تعمل بدون توقف وعلى مدار الساعة<sup>(1)</sup>.
- 3- تساهم التجارة الإلكترونية في توفير الوقت والجهد الذي يبذل في التعاقد التجاري التقليدي، فأقل تكلفه وجهد يمكن للمشتريين التسوق من مختلف الأسواق العالمية والاطلاع على المنتجات والخدمات المعروضة بطريقة ممتعة وواضحة.
- 4- انخفاض التكلفة مقارنة بأنشطة التجارة التقليدية إلى حد كبير، فكل ما تحتاجه التجارة الإلكترونية هو فتح موقع ويب خاص بالمنشأة، فلا تحتاج إلى متاجر أو معارض أو مخازن أو مجمعات تسويق إذ يكفي وضع موقع على الإنترنت ويعد الموقع الإلكتروني وسيلة إعلانية عن الشركة، دون حاجة إلى إنفاق أموال كثيرة في إنشاء فروع بالخارج وتأسيسها.
- 5- تخفض التجارة الإلكترونية الفترة الزمنية بين دفع الأموال والحصول على المنتجات والخدمات<sup>(2)</sup>.
- 6- يمكن التسويق الإلكتروني من التعامل مع أكثر من طرف في نفس الوقت، إذ يمكن إرسال إيجاب إلكتروني لعدد كبير جداً من المستقبلين في نفس الوقت<sup>(3)</sup>.
- 7- تسهم التجارة الإلكترونية في توسيع السوق المحلي إلى نطاق دولي وعالمي<sup>(4)</sup> فتدعم الانفتاح الاقتصادي عبر الاسهام في تعزيز التجارة الخارجية، إذ تتيح التجارة الإلكترونية للمنتج وللتاجر إمكانية دخول أسواق جديدة يحتاج الوصول لها جهد وتكلفة كبيرة بدون استخدام تكنولوجيا التجارة الإلكترونية، ما يخلق فرصاً كبيرة لزيادة المبيعات، فمع القليل من التكاليف فإنه بوسع أية شركة إيجاد مستهلكين أكثر ومزودين أفضل وشركاء أكثر ملائمة وبصورة سريعة وسهلة<sup>(5)</sup>.
- 8- تعزز التجارة الإلكترونية التنمية الاقتصادية كونها تمكن المشروعات الصغيرة والمتوسطة من زيادة صادراتها، بعدما كانت تعاني من صعوبة التصدير والوصول إلى الأسواق العالمية.
- 9- تخلق التجارة الإلكترونية نوعاً من المنافسة التسويقية تجعل أغلب الشركات تسعى إلى تطوير البنى التحتية التقنية والاستراتيجيات التسويقية وبرامج التدريب وتطوير العلاقات العامة للشركة، ما يسهم في زيادة القدرة الانتاجية للمصانع والشركات وتحسين جودة السلع والخدمات المعروضة في الأسواق الإلكترونية.
- 10- تتيح التجارة الإلكترونية إمكانية السداد الإلكتروني، وتخفيض التكاليف الإدارية وتكاليف الشحن والنقل والإعلانات، كما أن تكلفه تداول النقود الإلكترونية زهيدة، ويمكن تحويلها من أي مكان في العالم، فتحويل النقود الإلكترونية لسداد ثمن المشتريات من خلال التجارة الإلكترونية أرخص كثيراً من استخدام الأنظمة البنكية التقليدية.
- 11- نيل رضا المستخدم توفر الإنترنت اتصالات تفاعلية مباشرة، مما يتيح للشركات الموجودة في السوق الإلكتروني (e-market) الاستفادة من هذه الميزات للإجابة على استفسارات الزبائن بسرعة، مما يوفر خدمات أفضل للزبائن ويستحوذ على رضاهم.
- 12- يؤدي انتشار التجارة الإلكترونية إلى ظهور قطاعات متخصصة في تقنية المعلومات والاتصال من أجل دعم البنية التحتية للتجارة الإلكترونية.

### الفرع الثاني: معوقات التجارة الإلكترونية العربية

بالرغم من محاولة ما صدر من تشريعات عربية معالجة مسائل التجارة الإلكترونية؛ إلا أن مظاهر العجز والنقص في المنظومة التشريعية ظهر في عدم قدرتها على تدارك مستجدات التطبيق العملي في التجارة الإلكترونية خاصة مع وجود العديد

<sup>1</sup>- إبراهيم العيسوي، المرجع السابق، ص35.

<sup>2</sup>- مصطفى كافي، المرجع السابق، ص94.

<sup>3</sup>- مصطفى كمال طه، و وائل بندق، الأوراق التجارية ووسائل الدفع الإلكترونية الحديثة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2007، ص327.

<sup>4</sup>- محمد إبراهيم أبو الهيجاء، عقود التجارة الإلكترونية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2011، ص62.

<sup>5</sup>- مصطفى كافي، المرجع السابق، ص93.

من المعوقات أمام النهوض بالتجارة الإلكترونية في الدول العربية، ومن هذه المعوقات ما يرجع إلى طبيعتها، ومنها ما يرجع إلى الظروف المحيطة بها:

1- أن اللغة العربية لا تمثل أكثر من 0.5% من مساحة الاستخدام على شبكة الإنترنت، خاصة وأن أغلب محركات البحث الفعالة تعمل باللغة الإنجليزية، وهذا يعد عائقاً رئيساً أمام نجاح تجارة التسوق الإلكتروني في المنطقة العربية، فمشكلة اللغة تمثل عاملاً مهماً يقيد نشاط التجارة الإلكترونية العربية، كما أن عدم الوعي بوسائل التجارة الإلكترونية كالسداد الإلكتروني وبطاقات الائتمان، وضعف الثقة بالجوانب الأمنية لحماية المعلومات مثلت عوامل حاسمة في ضعف شيوع هذا النمط المستحدث للأنشطة التجارية<sup>(1)</sup>.

2- عدم الاهتمام العربي بالبنية الأساسية التقنية للتجارة الإلكترونية بجانب تكلفة إنشاء مواقع تسويقية على الشبكة العنكبوتية لتعزيز الصادرات العربية، خاصة في ظل افتقار المواقع التجارية الإلكترونية العربية إلى المزايا والخصائص الإعلامية والفنية التي تضيفي على المواقع الجاذبية وترغب المستهلك في التعاقد الإلكتروني لشراء ما يحتاجه من سلع أو خدمات.

3- عدم مجاراة المستهلكين العرب للتطور الإلكتروني، نظراً لضعف كفاءة انتشار الإنترنت في الوطن العربي.

4- مخاطر القرصنة التي تشكل خطر على التعاملات الإلكترونية وإرباك في حركة التجارة عبر الإنترنت ما يؤثر على سمعة الشركات التجارية، ويعزز الشعور الرفض لدى المستهلك بعدم الشراء عن طريق الإنترنت لإيمانه بعدم توفير حماية كاملة لتعامله عبر التجارة الإلكترونية وإمكانية وصول الاختراق لبيانات المستهلك السرية، وللكلمة السرية للشركات ومواقعها الإلكترونية، وتغيرها، أو لسرقة المعلومات وأرقام بطاقات الائتمان من قبل قرصنة الإنترنت Hackers، إذ تحدث أحياناً اختراقات لإتلاف المواقع وتدميرها بالفيروس المعلوماتي من قبل المتطفلين والمخربين، الأمر الذي يشكل تحدياً كبيراً يواجه التجارة الإلكترونية.

5- وجود بعض الشركات الوهمية سواء كانت شركات عارضة لمنتجاتها أو شركات مستهلكة، وهو ما يؤدي إلى وقوع المتعاقدين في شرك المحتالين، خاصة مع عدم قدرة الأطراف المتعاقدين إلكترونياً من التحقق من شخصية كل طرف وهويته.

6- إمكانية التعاقد على سلع محظورة بالأسواق المحلية، وخصوصاً ما يمكن تسليمه على الإنترنت.

7- صعوبة إثبات الجريمة الإلكترونية؛ لأنها ترتكب بواسطة أجهزة الحاسوب وعبر الشبكة العنكبوتية من قبل شخص لديه خبرة عالية في مجال تكنولوجيا المعلومات، ما يعيق تتبع مرتكبها، من جانب آخر فإن المجني عليه كثيراً ما يحجم عن إبلاغ السلطات المختصة بوقوع الجريمة، بسبب جهله للفاعل، أو إنّه يخشى من إطلاع السلطات على سر يخبئه، أو أن الضحية لا تريد التفريط بثقة المتعاملين معها خاصة إذا كانت من المؤسسات المصرفية<sup>(2)</sup>.

8- عدم قدرة الأسواق العربية على مواجهة منافسة الشركات الأجنبية ذات التقنيات المتطورة.

9- الافتقار إلى النظم المصرفية الإلكترونية في أغلب البلدان العربية.

10- الافتقار إلى التشريع القانوني العربي الموحد اللازم لضبط عمليات التجارة الإلكترونية.

### المطلب الثاني: سبل النهوض بالتجارة الإلكترونية العربية

لمواجهة الدول العربية لمعوقات التطور التكنولوجي والنهوض بالتجارة الإلكترونية العربية ينبغي عليها أن تسعى جاهدة لتحسين اقتصادها وتطور نظمها المختلفة، من خلال:

<sup>1</sup> - المركز الوطني اليمني للمعلومات، مادة معلوماتية عن التجارة الإلكترونية، ص14. منشورة على الموقع الإلكتروني: <https://www.academia.edu/9792264> وتم التصفح في 10 أكتوبر 2020.

<sup>2</sup> - محمد مجيد كريم الإبراهيمي، معوقات التجارة الإلكترونية ومتطلبات النظام القانوني لمواجهتها "دراسة مقارنة" مجلة المحقق الحلي للعلوم القانونية والسياسية، العدد الثاني، السنة التاسعة، كلية القانون، جامعة بابل، العراق، 2017، ص684.

- تكثيف الجهود المشتركة بين البلاد العربية من أجل توطين اللغة العربية والسعي إلى إقامة مواقع على الإنترنت باللغة العربية لإتاحة المجال أمام المستهلك العربي الذي يجهل اللغات الأجنبية، وأمام قطاع الأعمال العربي لاستخدام المعلومات في اتخاذ قراراتها وتنفيذ أعمالها.
- الاهتمام بالبنى الأساسية لقطاع المعلومات والاتصالات لتطوير البيئة الإلكترونية عبر تشجيع الاستثمار في مجال تكنولوجيا الاتصالات، وتطوير الاستثمار عبر الإنترنت، وإعداد الموارد البشرية المدربة والمؤهلة في مجال تكنولوجيا المعلومات والشبكات والاتصالات لما له دور في إدخال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في الاقتصاد الوطني بسرعة وكفاءة عالية.
- تعزيز ثقة المستهلك العربي في التجارة الإلكترونية من خلال العمل الدؤوب على تأمين التجارة الإلكترونية من مختلف جرائم المعلوماتية كالسرقة المعلوماتية من قبل المخترقين والتزوير الإلكتروني، وإتلاف الأموال الإلكترونية، والاستيلاء على أدوات الدفع الإلكتروني، عبر وضع النص التجريبي لها من خلال إصدار قانون ينظم أحكام الجرائم التقنية، وتفعيل الاتفاقية العربية لمكافحة جرائم تقنية المعلومات<sup>(1)</sup>. ومن خلال إقامة الندوات التثقيفية والدورات التأهيلية حول التجارة الإلكترونية.
- تطوير المنظومة التشريعية الحالية ووضع قانون عربي موحد للتجارة الإلكترونية العربية، ووضع قواعد تشريعية جديدة في الدول العربية بشأن مختلف جوانب التجارة الإلكترونية، وأهمها التوقيع الإلكتروني والمصادقة الإلكترونية، لتسهيل التعاقد الإلكتروني وإزالة وتفادي جميع العراقيل والمشكلات القانونية التي تعيق انتشار التجارة الإلكترونية كمشكلات تحديد الاختصاص القضائي الدولي، وتنازع القوانين، إذا ما اشتملت على عنصر أجنبي، ولحماية البيانات والأموال في نطاق التجارة الإلكترونية، وتعزيزاً لثقة المتعاملين العرب والأجانب بالتجارة الإلكترونية العربية، ولمواجهة مشكلات الإثبات والملكية الفكرية.
- تطوير وسائل التوثيق الإلكتروني كجهات التصديق الإلكتروني وال كاتب بالعدل الإلكتروني في توثيق المعاملات الإلكترونية من خلال وضع قوانين أو إضافة مادة لقوانين التجارة الإلكترونية القائمة، وكذلك دعم أنظمة التشفير الإلكتروني لتوفير الحماية للتجارة الإلكترونية وتجاوز المعوقات التي تواجهها<sup>(2)</sup>.
- إرساء آليات فض المنازعات من خلال وضع قوانين خاصة بالتحكيم الإلكتروني وغيره من وسائل التسوية الإلكترونية البديلة التي تتوافق مع التجارة الإلكترونية في عنصر السرعة والفعالية، للإسراع في الفصل في ما ينجم عن بعض عقود التجارة الإلكترونية من منازعات، ولمواجهة مشكلة الاختصاص القضائي والقانون الواجب التطبيق.
- توفير أنظمة فعالة للسداد أو الدفع الإلكتروني وتطوير البطاقات البنكية "النقود البلاستيكية الممغنطة" وبطاقات الائتمان وحمايتها من الاختراق، وتهيئة البنوك العربية للمساهمة في المبادلات الإلكترونية عبر إنشاء البنوك الإلكترونية التي تهتم بالصيرفة الإلكترونية.
- العمل على تفعيل اتفاقية السوق العربية المشتركة المناطق الحرة، وإزالة أو تخفيض الضرائب على التجارة الإلكترونية في المنطقة العربية والعالم الخارجي عبر تعزيز جهود التعاون الإقليمي والدولي في ميدان التجارة الإلكترونية، مع تحسين خدمات النقل والشحن لتسهيل حركة البضائع ما بين البلدان العربية..

### خاتمة

حاولنا من خلال هذه الدراسة الامام بالنظام القانوني لعقود التجارة الإلكترونية باعتبارها أحد أكثر الموضوعات الحديثة إثارة للجدل القانوني، من حيث تعريف التجارة الإلكترونية وعقودها وبيان دورها في إزالة عراقيل التجارة التقليدية مشكلةً الاقتصاد الرقمي الجديد القائم على السرعة والفعالية، والذي أسهم في زيادة حجم التدفقات النقدية. وقد خلصت الدراسة إلى مجموعة من النتائج والتوصيات:

<sup>1</sup> - محمد مجيد كريم الإبراهيمي، المرجع السابق، ص 699.

<sup>2</sup> - محمد مجيد كريم الإبراهيمي، المرجع السابق، ص 698.

## أولاً/ النتائج:

- 1- التجارة الإلكترونية لا تختلف في مضمونها كثيراً عن مفهوم التجارة بصفة عامة، أما وجه الخصوصية فيها فيتمثل في وسائل مباشرتها، كذلك اللامادية التي تتطلب المعالجة الآلية للمعلومات، واستبدال الوسائط الورقية بالوسائط الإلكترونية.
- 2- تعد العقود الإلكترونية من العقود الرضائية التي تتم بتطابق الإيجاب والقبول، ويشترط لانعقادها كغيرها من العقود توافر التراضي بين طرفيها والمحل والسبب.
- 3- الضوابط المكانية والشخصية المعتمدة لعقد اختصاص المحاكم غير ملائمة لمنازعات عقود التجارة الإلكترونية بسبب الاختلاف في تحديد المكان عبر شبكة الإنترنت.
- 4- سارعت العديد من الدول لوضع قانون خاص بالمبادلات والتجارة الإلكترونية لدعم اقتصادها، وتسهيل دخولها للاقتصاد العالمي وتوفير فرص وأعمال جديدة لشرائح وفئات معينة من المجتمع.
- 5- التجارة الإلكترونية تعد وسيلة حديثة للتعامل التجاري المحلي والدولي ومن بين القطاعات الأسرع نمواً في الاقتصاد العالمي.

## ثانياً/ المقترحات:

- لمواجهة الصعوبات والعراقيل التي تواجه التجارة الإلكترونية والارتقاء بها إلى المستوى المطلوب، فإننا نقترح التوصيات الآتية:
- 1- تطوير البنية التحتية الإلكترونية لقطاع الاتصالات وتخفيض أسعار الولوج للإنترنت، وتحريره من كل أشكال الاحتكار.
  - 2- بناء إطار عام للتجارة الإلكترونية قابل للتكيف مع المبتكرات الجديدة، ويضمن المنافسة الحرة بين المواقع الإلكترونية.
  - 3- ضمان حقوق الموردين والمستهلكين عبر تشجيع الآليات المبتكرة للتشفير، وحماية المستهلك من الاحتيال.
  - 4- تأمين أساليب مبتكرة للتحقق من هويات الأطراف المتعاملة بالتجارة الإلكترونية، وتحديد زمان وكان إبرام عقودها.
  - 5- إصدار قوانين داخلية ودولية بشأن التجارة الإلكترونية، وتطوير القوانين التقليدية وعصرنتها لتتوافق مع القواعد الحديثة التي جاءت بها قوانين التجارة الإلكترونية، مثل قوانين الإثبات والقانونين المدنية وقوانين العقوبات وقانون الاتصالات، وقانون أصول المحاكمات المدنية وغيرها من القوانين ذات الصلة.
  - 6- وضع قواعد قانونية خاصة بالتسوية الإلكترونية البديلة، لفض أية منازعات قد تترتب على التعاقدات التجارية في بيئة الفضاء الإلكتروني بنفس الوسيلة التي أبرمت بها عقود التجارة الإلكترونية، أسوةً بالقاضي الافتراضي، والمحكمة الافتراضية، حتى يكون هناك غطاء قانوني شامل ومتكامل لكل مسائل وجوانب التجارة الإلكترونية من لحظة عرض الإيجاب الإلكتروني مروراً بمرحلة التعاقد الإلكتروني، حتى اتمام التعاقد تحقيقاً للسرعة المرجوة من التجارة الإلكترونية.
  - 7- القضاء على الأمية الإلكترونية ونشر ثقافة الإنترنت، من خلال العمل على نشر الوعي المعرفي بالتجارة الإلكترونية وعقد دورات تكوينية تكون في متناول الجميع.

## قائمة المراجع

## أولاً: الكتب

- 1- أحمد عبدالكريم سلامة، القانون الدولي الخاص النوعي "الإلكتروني، السياحي، البيئي"، ط1، دار النهضة العربية، القاهرة 2000.
- 2- أسامة أبو الحسن مجاهد، الوسيط في قانون المعاملات الإلكترونية، دار النهضة العربية، مصر، 2007.
- 3- أسامة أبو الحسن مجاهد، خصوصية التعاقد عبر الإنترنت، دار الكتب القانونية، القاهرة، 2002.
- 4- إبراهيم العيسوي، التجارة الإلكترونية، ط1، المكتبة الأكاديمية، مصر، 2003.
- 5- إيهاب خليفة، القوة الإلكترونية.. كيف يمكن أن تدير الدول شؤونها في عصر الإنترنت، ط1، العربي للنشر والتوزيع، القاهرة، 2017.
- 6- بشار محمود دودين، الإطار القانوني للعقد المبرم عبر شبكة الإنترنت، ط2، دار الثقافة، الأردن، 2010.
- 7- خالد ممدوح إبراهيم، إبرام عقود التجارة الإلكترونية، دراسة مقارنة، ط2، دار الفكر الجامعي، مصر 2001.

- 8- سعد غالب ياسين، و بشير عباس العلق، التجارة الإلكترونية، ط1، دار المناهج، الأردن 2009.
- 9- سلطان عبدالله محمود الجوّاري، عقود التجارة الإلكترونية والقانون الواجب التطبيق، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2010.
- 10- عصام عبد الفتاح مطر، التحكيم الإلكتروني، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية 2009.
- 11- عبدالرازق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ج1، مصادر الالتزام، نسخة إلكترونية منشوره بواسطة Mr-Gado في 2007-2008.
- 12- عبدالفتاح بيومي حجازي، التجارة الإلكترونية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2006.
- 13- عبدالفتاح بيومي حجازي، النظام القانوني لحماية التجارة الإلكترونية، "الكتاب الأول"، دار الفكر الجامعي، مصر 2002.
- 14- عبد الفتاح بيومي حجازي، مقدمة في التجارة الإلكترونية العربية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2004.
- 15- عصمت عبدالمجيد بكر، دور التقنيات العلمية في تطور العقد، دراسة مقارنة، ط1، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، 2015.
- 16- علي كحلون، الجوانب القانونية لقنوات الاتصال الحديثة والتجارة الإلكترونية، دار اسهامات في أدبيات المؤسسة، تونس 2002.
- 17- لزهر بن سعيد، النظام لعقود التجارة الإلكترونية، ط1، دار الفكر الجامعي، مصر، 2010.
- 18- مصطفى كمال طه، و وائل بندق، الأوراق التجارية ووسائل الدفع الإلكترونية الحديثة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2007.
- 19- مصطفى يوسف كافي، التجارة الإلكترونية، دار ومؤسسة رسلان للطباعة والنشر والتوزيع، 2009.
- 20- محمد إبراهيم أبو الهيجاء، عقود التجارة الإلكترونية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2011.
- 21- محمد محمد حسن الحسيني، حماية المستهلك الإلكتروني في القانون الدولي الخاص، دار النهضة العربية، القاهرة، 2012.
- 22- هونة رحمه رشيد القرداعي، الحماية القانونية لعقود التجارة الإلكترونية، دار الكتب القانونية، مصر، 2017.

### ثانياً/ الأطروحات

- 1- بهلولي فاتح، النظام القانوني للتجارة الإلكترونية في ظل التشريع الجزائري، أطروحة لنيل درجة الدكتوراة في العلوم، تخصص قانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، الجزائر، السنة الجامعية 2017،
- 2- كوثر سعيد عدنان خالد، حماية المستهلك الإلكتروني، رسالة مقدمة للحصول على درجة الدكتوراه في الحقوق، قسم القانون التجاري، جامعة بنها، 2010.

### ثالثاً/ المجالات:

- 1- طرشي محمد و بو فليح نبيل، التجارة الإلكترونية في الدول العربية بين الواقع والمأمول، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا المجلد 14 العدد (19) 2018.
- 2- فهد بن عبدالعزيز الداو، الاختصاص القضائي في عقد التجارة الإلكترونية، بحث محكم، منشور في مجلة العدل، العدد 60، السنة 15، السعودية 1434هـ.
- 3- محمد مجيد كريم الإبراهيمي، معوقات التجارة الإلكترونية ومتطلبات النظام القانوني لمواجهتها "دراسة مقارنة" مجلة المحقق الحلي للعلوم القانونية والسياسية، العدد الثاني، السنة التاسعة، كلية القانون، جامعة بابل، العراق، 2017.

### رابعاً/ المواقع الإلكترونية:

- [1https://sites.google.com/site/ecommerce3good/005](https://sites.google.com/site/ecommerce3good/005)
- <https://www.academia.edu/9792264>
- <https://almalnews.com>

## التجارة الخارجية بين سياسة التقييد والتحرير مع الإشارة لحالة الجزائر

بوعدلة سارة،  
جامعة تلمسان-

### الملخص

أثبتت العديد من الدراسات النظرية والتطبيقية قوة العلاقة القائمة بين التجارة الخارجية وإنجازات الدول على مستوى مجهودات التنمية الاقتصادية، إلى درجة التسليم بأن التجارة الدولية محرك للنمو والتنمية. لذا تم التطرق من خلال هذه الدراسة إلى قطاع التجارة الخارجية باعتباره يشكل همزة وصل بين الدول باختلاف اقتصاداتها وسياساتها. ومن هذا المنطلق نحاول من خلال هذا البحث إبراز أهم المكاسب الإستراتيجية المتولدة عن التجارة الخارجية، مع التطرق إلى سياساتها وعرض أهم الحجج والإجراءات والأساليب في سبيل تنفيذ التبادل التجاري وتوجيهه بين الحماية والحرية، مع تسليط الضوء على أهم التطورات التي عرفها قطاع التجارة الخارجية في الجزائر.

الكلمات المفتاحية: التجارة الخارجية، سياسات التجارة الخارجية، سياسة الحماية، سياسة الحرية، الجزائر.

### Abstract

Several theoretical and practical studies have proven the strength of the relationship that exists between foreign trade and the achievements of countries on the level of economic development efforts. From this standpoint, we are trying, through this research, to highlight the most important strategic gains resulting from foreign trade, With regard to its policies and presentation of the most important arguments, procedures and methods for the implementation of trade exchange and its directive between protection and freedom, While highlighting the most important developments in the foreign trade sector in Algeria.

**Key words:** foreign trade, foreign trade policies, protectionist policy, freedom policy, Algeria.

## 1- المقدمة

حضي موضوع التجارة الخارجية باهتمام بالغ خاصة بعد نهاية الحرب العالمية الثانية أين برزت رغبة الدول في التخلص من الآثار السلبية التي نجمت عنها والمتمثلة في العوائق التجارية والركود الاقتصادي. والمتتبع لتطورات الاقتصاد الدولي يلاحظ أنه مع مرور الوقت ونتيجة لتوافر بيئة اقتصادية عالمية مناسبة، ونظام تجاري عالمي مساعد، وتحسين شروط التبادل الدولي التي مهد لها مؤتمر بروتون وودز في سنة 1994 من جهة، وعزم الولايات المتحدة الأمريكية على إعادة بناء أوروبا الرأسمالية من جهة ثانية، نهضت التجارة الخارجية لتحتل مكانها المؤثر والحيوي في دائرة النشاط الاقتصادي، وذلك من خلال قيامها بدورها التاريخي كمحرك للنمو الاقتصادي، والركيزة الأساسية لكل مجتمع (اقتصاد) من المجتمعات سواء كان ناميا أو متقدما.

وبالنظر إلى توسع المعاملات التجارية وتضاعفها، فالجزائر كغيرها من الدول النامية وجدت نفسها بحاجة أكبر لتصحيح مسار تجارتها الخارجية، والذي مر بعدة مراحل تراوحت بين الحماية والاحتكار تارة وانتهاج سياسة التحرير تارة أخرى، حيث أصبحت هذه التغيرات تفرض كمعطى واقعي وليس كخيار بديل وذلك بهدف تحقيق إنعاش اقتصادي من خلال التوجه نحو دعم الإنتاج المحلي وتنويع الصادرات خارج المحروقات، وأيضا لمواكبة مسار النظام الاقتصادي العالمي الجديد.

## 1-1 الإشكالية الرئيسية:

من خلال ما سبق ذكره يمكننا طرح التساؤل الرئيسي والذي سيكون محور الدراسة:

✓ ما هو الفرق بين السياسة التجارية الحمائية والتحريرية؟ وما هي أهم انعكاساتها على قطاع التجارة الخارجية في الجزائر؟

## 1-2 الأسئلة الفرعية:

لتدعيم الإشكالية الرئيسية قمنا بصياغة بعض الأسئلة الفرعية وهي كالتالي:

✓ ما المقود بالتجارة الخارجية؟ وما هي أسباب قيامها؟

✓ أين تكمن أهمية التجارة الخارجية؟

✓ ما هي أهم الآليات المعتمدة من طرف الدول لتحرير التجارة الخارجية أو تقييدها؟

✓ ما هي أهم التطورات التي عرفها قطاع التجارة الخارجية في الجزائر؟

## 1-3 أهمية الموضوع:

تعود أهمية هذا الموضوع إلى المكانة التي يحتلها قطاع التجارة الخارجية على المستوى الوطني والعالمي، وأيضا الاهتمام المتزايد من طرف الدراسات التجريبية والنظرية بالآثار الناجمة عن تغيرات السياسات التجارية والتي تعبر عن المنهج الاقتصادي أو الفكر الذي تتبعه الدولة في تنظيم اقتصادها الوطني، كما تبرز أهمية هذا البحث من خلال استخلاص بعض التوصيات التي يمكن أخذها بعين الاعتبار للمساهمة في تحسين فعالية قطاع التجارة الخارجية.

## 1-4 منهجية البحث:

بالنظر إلى طبيعة الموضوع محل الدراسة وبغرض الإجابة الإشكالية المطروحة استخدمت المنهج الوصفي من أجل استعراض الجوانب الفكرية والنظرية المتعلقة بقطاع التجارة الخارجية، بالإضافة إلى اعتماد المنهج التحليلي من خلال تحليل تطور بعض مؤشرات التجارة الخارجية في الجزائر.

## 2- مدخل نظري حول التجارة الخارجية

تعد التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية فهي تربط الدول والمجتمعات مع بعضها البعض، كما أنها تساعد في توسيع القدرة التسويقية عن طريق توفير فرص فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدولة، وتساهم أيضا في تحقيق الرفاهية للشعوب عن طريق توسيع قاعدة الاختيارات فيما يخص مجالات الاستهلاك والاستثمار وتوفير الموارد الإنتاجية بشكل عام. وفي هذا الإطار نحاول من خلال هذا الجزء طرح مختلف المفاهيم والأساسيات المتعلقة بالتجارة الخارجية.

## 2-1 تعريف التجارة الخارجية

تختلف وتباين المفاهيم المحددة لمضمون ومحتوى مصطلح التجارة الخارجية شأنها شأن جميع المصطلحات في العلوم الاقتصادية ومن بينها نذكر ما يلي:

✓ فالمفهوم العام للتجارة الخارجية يتعلق بالمعاملات الاقتصادية التي تتم بين إقليمين أو دولتين مختلفتين أو عدة دول ذات سياسات مختلفة. (فوزي، 2015، صفحة 17) و تنحصر هذه المعاملات الاقتصادية التي تشملها التجارة الخارجية في ما يلي:

- تبادل السلع الملموسة: كالسلع الاستهلاكية والإنتاجية والمواد الأولية؛
- تبادل الخدمات: كالخدمات السياحية وخدمات النقل و التأمين والخدمات المصرفية؛
- حركة روس الأموال: المعاملات المالية الدولية المتعلقة بالقروض والاستثمارات الأجنبية؛
- تبادل عناصر الإنتاج المختلفة: المتمثلة بانتقال الأيدي العاملة من بلد إلى آخر سواء باستقطاب الكفاءات، أو الهجرة الاختيارية بحثا عن عمل بأجر مرتفع. (داود و وآخرون، 2002، صفحة 14)
- ✓ تعرف التجارة الخارجية أيضا بأنها انعكاس للعلاقات الاقتصادية بين الدول و هي تمثل جزءا من العلاقات الخارجية للبلد، والتي تشمل التبادل التجاري لجزء من الإنتاج. من المفترض عادة أن يكون هدف هذا التبادل هو موضوع تصدير، بمعنى الحالة التي يتجاوز فيها الإنتاج طلب المستهلكين المحليين أو العكس أي ذلك الجزء من الطلب المحلي غير راض عن الإنتاج أو لم يحقق له الاكتفاء الداخلي و بالتالي يجب تغطيته عن طريق الاستيراد. (Jeníček & Krepl, p. 212)

## 2-2 أسباب قيام التجارة الخارجية

لعبت العوامل الطبيعية والبشرية والظروف المناخية سببا رئيسيا في قيام التجارة الخارجية وأسهمت في تسهيل التبادل التجاري بين دول العالم خاصة بعد تمكن كل دولة من التخصص في إنتاج السلع التي تؤهلها ظروفها الطبيعية والاقتصادية في أن تنتجها ثم تبادلها بمنتجات دول أخرى لا تستطيع إنتاجها داخل حدودها، أو تستطيع لا كن بكلفة ونفقة يصبح عندها الاستيراد من الخارج مفضلا. (جويدان الجمل، 2013، صفحة 15) و من خلال ما سبق ذكره يمكن إجمال أسباب قيام التجارة الخارجية من خلال ما يلي :

✓ وفرة أو ندرة الموارد الطبيعية: إن الاختلاف في الموارد الطبيعية المتوفرة في كل دولة يعتبر من أهم الأسباب التي دعمت قيام التجارة الخارجية ، و التي تتمثل في ( الموارد المعدنية، الموارد الطاقوية ، الغطاء النباتي الطبيعي) حيث تتوافر لدى بعض دول العالم بيئة استخراجية تجعلها غنية بمواد خام كالبتترول مثل دول الخليج، في حين أن هناك دول أخرى تفتقر لهذا المورد الطبيعي وتمتاز بوفرة بيئة زراعية تتمثل في تربة خصبة ومناخ ملائم ومياه الري، مما يسمح لها بإنتاج بعض السلع الزراعية . (السريري، 2008، صفحة 14) وعلى هذا الأساس يحدث تبادل تجاري من خلال تصريف الفائض من السلع الزراعية و المواد الخام وغيرها، من الدول التي تتمتع بالوفرة والدول التي تعاني من الندرة.

✓ الظروف المناخية: فبسبب وقوع الدول و القارات على عروض مختلفة نجد أن هناك تباينا واسعا في الظروف المناخية و عناصر المناخ على سطح الأرض (الحرارة- الأمطار- الضغط الجوي -الرياح- الرطوبة النسبية ) بين الدول و القارات، و بالتالي اختلاف الظروف الملائمة لنمو النبات وممارسة النشاط الزراعي، مما يؤدي إلى الاختلاف في أنواع المحاصيل الزراعية والاختلاف أيضا في مواعيد جنيها. مما أتاح الفرصة بشكل كبير للتبادل التجاري بين الأقاليم التي تنتج بوفرة و الأقاليم المستهلكة والتي تعاني من محدودية الإنتاج أو انعدامه. (حسن منيمة، 1984، صفحة 76)

✓ التفاوت في عرض رأس المال والعمل: إن غزارة العنصر البشري و ندرة عنصر رأس المال تعد سببا لقيام تجارة كبيرة حيث يتوافر لدى بعض الدول كثافة سكانية عالية تسمح لها بخلق وفرة في حجم اليد العاملة ومن ثم عرضها، وهذا ما يجعل مستوى الأجور منخفض مما يؤدي إلى زيادة الطلب عليها من الخارج خاصة عنصر العمل الماهر و أيضا تسمح هذه الميزة بتدفق الشركات كما هو الحال بالنسبة إلى الصين فإتساع حجم أسواقها نظرا لكثافتها السكانية ووفرة اليد العاملة الماهرة ذات الأجور المنخفضة اكسبها تدفق كبير من الاستثمارات. (عبد السلام، 2010، صفحة 29). وعلى عكس من ذلك يتوافر

لدى بعض الدول الصناعية الكبرى مثل الولايات المتحدة الأمريكية وألمانيا ندرة نسبية في عنصر العمل ووفرة نسبية في عنصر رأس المال و بالتالي تتجه لإنتاج الصناعات الثقيلة مثل صناعة الآلات و المعدات و السيارات التي تحتاج إلى قدر كبير من رؤوس الأموال ،وبالتالي تصديرها للدول التي تفتقر لمثل هذه الصناعات نظرا لندرة رأس المال . (السرستي ا.، 2008، صفحة 15)

✓ **الاختلاف في الأذواق:**عدم استطاعت أي دولة مهما بلغت درجة تطورها من تحقيق الاكتفاء الذاتي لسكانها بسبب عدم توافر الموارد الاقتصادية بالقدر الكافي لكونها تمتاز بالندرة النسبية مقابل تعدد حاجات الإنسان و اختلاف أذواقه. (بنهام، 2011، صفحة 304) فمثلا نجد أن السويديين يحبون اللحوم في حين أن سكان النرويج يتحيزون للأسماك وبالتالي سوف تقوم عملية متاجرة نافعة للطرفين أساسها اختلاف في الأذواق ،حيث تصدر اللحوم إلى السويد و الأسماك إلى النرويج ،وسوف يستفيد البلدين من هذه التجارة مما يرضي رغبات كلا الشعبين . (سامويلسون و نوردهاوس ، 2001، صفحة 695)

✓ **تحقيق المنافع من عملية التبادل التجاري:** إن غاية أي دولة من القيام بعملية التبادل التجاري تكمن في البحث عن خلق توازن من خلال عملية التصدير و الاستيراد بما يحقق منافعها ،حيث تقوم أي دولة بتصدير الفائض من السلع والخدمات التي تتميز في إنتاجها وتصديرها ،واستيراد الندرة النسبية من السلع و الخدمات التي لا تستطيع إنتاجها أو تكون أسعارها أقل من تكلفة إنتاجها محليا ؛

✓ **تكاليف النقل:** يمكن أيضا اعتبار تكاليف النقل من الأسباب التي تساهم في قيام التجارة الخارجية بحيث تكون سلعة قابلة للتصدير إذا كان سعرها المحلي + تكلفة نقلها إلى الخارج أقل من سعرها الدولي، فيحين تكون سلعة قابلة للاستيراد إذا كان سعرها الدولي + تكاليف النقل للداخل أقل من سعرها المحلي ، وبالتالي يمكن اعتبار سلعة تجارية إذا كانت قابلة للتبادل دوليا و العكس صحيح. وعلى هذا الأساس يمكن القول أن الدولة التي تتوفر على البني الهيكلية المتمثلة في الموانئ و المطارات و غيرها من وسائل النقل تتوفر لها إمكانيات توسيع حجم تجارتها الخارجية؛

✓ **توافر التكنولوجيا الحديثة:**يعد التقدم التكنولوجي سببا أساسيا في قيام عملية التبادل التجاري ،فنجد أن أغلب الدول المتقدمة تتوفر لديها أحدث التقنيات التكنولوجية عن طريق الاختراع و الإبداع والابتكار و التجديد مما يؤهلها إلى عرض أحدث الوسائل التكنولوجية ، وتقديم خدمات ذات أعلى مستوى وهذا أحيانا ما تفتقر إليه الدول النامية خاصة في فترة ظهورها وبالتالي تلجأ إلى استيرادها من الدول المتقدمة . (السرستي ا.، 2008، صفحة 16)

### 3-2 أهمية التجارة الخارجية

للتجارة الخارجية أهمية بالغة فمن أهم مميزاتها أنها تمكن الدولة من أن تستفيد من مزايا الدول الأخرى خاصة بالنسبة للدول النامية، حيث يشير Bela Blassa "بأن المشاركة في التجارة الدولية توفر مجموعة متنوعة من الفوائد للبلدان النامية فقد يحصلون على مكاسب من خلال تخصيص الموارد وفقاً للميزة النسبية؛ استغلال وفرات الحجم وزيادة استخدام القدرات؛ تحسينات في التكنولوجيا؛ زيادات في المدخرات المحلية والاستثمار الأجنبي المباشر؛ وزيادة فرص العمل" (Balassa, 1989, p. 03). ومن هذا المنطلق يمكن إجمال أهمية التجارة الخارجية في ما يلي :

✓ تسمح التجارة الخارجية من خلال مبدأ تخصيص الموارد الاقتصادية بإنتاج أفضل المنتجات وبيعها في السوق التنافسية وبالتالي تتوفر مزايا الإنتاج الفعال مثل الجودة الأفضل و السعر المنخفض لجميع شعوب العالم؛

✓ توفر التجارة الخارجية للبلدان والمستهلكين فرصة التعرض لتلك الخدمات والسلع غير المتوفرة في بلدهم مثل: الملابس والمواد الغذائية وقطع الغيار والعديد من المنتجات الأخرى المتوفرة في السوق الدولية، كما تسمح بتداول الخدمات مثل: السياحة المصرفية والنقل. (Vijayasri, 2013, pp. 112-113)

✓ تتجلى أهمية التجارة الخارجية أيضا في كونها تسمح بالحصول على بعض السلع و الخدمات من الخارج بتكلفة أقل نسبيا من تكلفة إنتاجها محليا ؛

✓ تعد التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع (اقتصاد) من المجتمعات سواء كان ذلك المجتمع متقدماً أو نامياً، فالتجارة الخارجية تربط الدول مع بعضها البعض، إضافة إلى أنها تساعد في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدولة؛

✓ تساعد كذلك في زيادة رفاهية البلاد عن طريق توسيع قاعدة الاختيارات فيما يخص مجالات الاستهلاك والاستثمار؛

✓ كما يمكن للتجارة الخارجية أن تلعب دوراً مهماً للخروج من دائرة الفقر وخاصة عند تشجيع الصادرات، فينتج عن ذلك الحصول على مكاسب جديدة في صورة رأس المال الأجنبي الجديد الذي يلعب دوراً في زيادة الاستثمارات الجديدة في بناء المصانع وإنشاء البنية الأساسية، و يؤدي ذلك في النهاية إلى زيادة التكوين الرأسمالي، والنهوض بالتنمية الاقتصادية. (جويدان الجمل، 2013، الصفحات 12-13)

### 3- سياسات التجارة الخارجية بين التقييد والتحرير

أمام حتمية التبادل التجاري بين مختلف الدول، كان لابد من وضع مجموعة من الإجراءات والأساليب في سبيل تنفيذ هذا التبادل وتوجيهه، بهدف تنظيم وتنسيق الأعمال التجارية وفق مجموعة من القوانين والوسائل والقرارات التي تعني بتيسير وتكامل العمليات التجارية الخارجية بما يخدم الاقتصاد الوطني ككل، وهذا ما يطلق عليه بالسياسات التجارية الخارجية والتي عرفها "Maurice Bye" بأنها الاختيار الذي تقوم به السلطات العمومية بالاعتماد على مجموعة متناسقة من الوسائل القادرة على التأثير في التجارة الخارجية للدولة، بغرض الوصول إلى أهداف محددة، وعادة ما يكون الهدف المنشود هو تطوير الاقتصاد الوطني، كما أنه يمكن أن نجد أهدافاً أخرى كالتشغيل التام، استقرار أسعار الصرف وغيرها". (Maurice, 1971, p. 341) كما تعتبر سياسات التجارة الخارجية من إحدى أهم السياسات الاقتصادية للدول في الوقت الراهن. وعلى هذا الأساس سنحاول توضيح اتجاهات سياسة التجارة الخارجية مع التطرق إلى أنواعها والعوامل المؤثرة فيها وصولاً إلى أهم الأساليب الفنية المعتمدة لتنظيم التجارة الخارجية.

### 3-1 اتجاهات سياسات التجارة الخارجية

عرف الفكر الاقتصادي اتجاهين رئيسيين في سبيل تنفيذ التجارة الخارجية مع الدول الأخرى، والتي تنطلق من المنهج الاقتصادي أو الفكر الذي تتبعه الدولة في تنظيم اقتصادها الوطني، يمكن توضيحهما من خلال ما يلي:

#### 3-1-1 سياسة الحماية التجارية

❖ تعريف سياسة حماية التجارة: هي سياسة تقييدية تعبر عن مجموع السياسات التجارية الحكومية التي تهدف إلى مساعدة المنتجين المحليين ضد المنتجين الأجانب في صناعة معينة، عن طريق رفع أسعار المنتجات الأجنبية وخفض التكلفة على المنتجين المحليين <، والحد من وصول المنتجين الأجانب إلى السوق المحلية. كما تهدف سياسات الحماية التجارية إلى مساعدة الصناعة المحلية في الحفاظ على حصتها في السوق أو زيادتها بينما من المتوقع أن يفقد المنتجون الأجانب حصتهم في السوق وعائدات المبيعات. (Abboushi, 2010, p. 387)

❖ حجج أنصار سياسة الحماية التجارية: قدم أنصار مذهب سياسة تقييد التجارة الخارجية مجموعة من الحجج، بعضها يستند إلى اعتبارات اقتصادية والبعض الآخر يستند إلى اعتبارات غير اقتصادية، والتي يمكن توضيحها من خلال ما يأتي:

✓ الحجج الاقتصادية: نذكر منها ما يلي:

- حجة حماية الصناعات الناشئة (أو الوليدة): لا تسمح التجارة الحرة للأعمال أو الصناعة التي تم افتتاحها حديثاً بالوصول إلى اقتصادياتها الواسعة. وبالتالي تشكل تهديداً للصناعات الناشئة. (Melitz, 2005, p. 178) بسبب المنافسة التي تفرضها الصناعات الأجنبية التي تمتاز بالخبرة الطويلة والتنظيم والأيدي العاملة المدربة والظروف الملائمة.

- تعويض التفاوت في ظروف الإنتاج: تطالب بعض فروع الإنتاج بالحماية بحجة أن الخارج يتمتع بميزة في ظروف الإنتاج تجعلها لا تقدر على منافسته، وتكون وظيفة الحماية في هذه الحالة هو تحميل المنتج الأجنبي من العبء عن طريق الرسوم الجمركية ما

- يجعله على قدر من المساواة مع الصناعة الوطنية في الأسواق المحلية. كذلك من الممكن حماية المنتج المحلي عن طريق دفع إعانة للإنتاج الوطني لكي يستطيع منافسة الواردات. (فوزي، 2015، صفحة 78)
- حجة الإنتاج والعمالة: يرى الاقتصاديون الذين يؤيدون استخدام سياسة الحماية التجارية، أن فرض ضرائب الاستيراد واستخدام التحديد الكمي هو السبيل الوحيد والمرغوب من أجل زيادة الإنتاج ورفع مستوى التشغيل للعمالة من خلال تخفيض معدلات البطالة في الاقتصاد المحلي؛
- حجة الإغراق السوقي: 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، وبالتالي تقوم الدولة بحماية منشآتها المحلية بفرض ضرائب استيراد بحجم يكفي لإلغاء هذا التمييز السعري؛
- حجة رسم الاستراتيجيات التجارية: تهتم هذه الحجة باستخدام الحماية التجارية في إطار رسم الإستراتيجية التجارية للدولة، ليس فقط على شكل ضرائب استيراد، ولكن بأشكال أخرى حسب طبيعة الفشل السوقي الناتج عن المنافسة غير التامة بين المنشآت الإنتاجية المختلفة؛
- حجة الإيرادات الحكومية: تنطلق هذه الحجة من حقيقة اقتصادية، مفادها أنه من إحدى أهم الطرق لمصادر التمويل وزيادة الإيرادات الحكومية، هي فرض ضرائب الاستيراد وضرائب التصدير في الدولة، لأن الضرائب المحلية لا تكفي وحدها لزيادة الإيرادات الحكومية. (داوود وآخرون، 2002، الصفحات 121-131)
- حجة الآثار التوزيعية للتجارة الخارجية: باعتبار أن الدولة تصدر السلع التي تعتمد على العنصر الوفير في الإنتاج وتستورد السلع التي تنتج باستخدام العنصر النادر، وحتى لا يتضرر أصحاب الإنتاج النادر يبقى الحل الأمثل هو حماية تجارية بفرض ضريبة استيراد مرتفعة على السلع الأجنبية، ما يجعل التجارة الخارجية تحقق مكاسب لجميع الأطراف وبوجودها تزيد الرفاهية للاقتصاد العالمي؛
- حجة العجز في الميزان التجاري: الميزان التجاري يكون متوازن في حالة (الصادرات = الواردات)، ولكن إذا تم فتح باب التجارة الخارجية من دون أية قيود سوف يعاني الميزان التجاري من العجز المستمر خاصة بالنسبة للدول النامية والتي تلجأ إلى الاقتراض من الأسواق المالية الدولية لسد العجز ولكن هذه المشكلة دائمة. لهذا يرى بعض الاقتصاديين أن حل هذه المشكلة يكون عن طريق فرض ضرائب الاستيراد وتقديم دعم للمصدرين وبالتالي يقل العجز في الميزان التجاري؛
- حجة تحسين معدل التبادل: يرى أنصار هذه الحجة أن فرض الضرائب على المستوردات يجعل الطرف الأجنبي المصدر لهذه السلع يتحمل العبء الضريبي في النهاية ويخفض أسعار صادراته بغرض المحافظة على ذات القدر من الصادرات، والذي من شأنه أن يحسن معدل التبادل الدولي. (الصوص، 2008، الصفحات 85-87)
- حجة فرص متكافئة: يقترح المدافعون عن هذه الحجة أنه يتعين على الحكومة فرض تدابير حماية ضد الشركات الأجنبية إذا مارست حكوماتها الحماية لصناعاتها المحلية. القصد من ذلك هو استخدام المعاملة بالمثل للضغط على الحكومات الأجنبية لتخفيض أو إزالة تدابير الحماية الخاصة بها. (Abboushi, 2010, p. 389)
- ✓ الحجة غير اقتصادية للحماية: وهي حجج ثانوية تدعو إلى ضرورة التدخل الحكومي من خلال سياسة الحماية التجارية بغرض تحقيق مجموعة من الأهداف، والتي تكون غالباً من أجل حماية المنتجات الإستراتيجية لدعم الأمن القومي والقوة العسكرية، ما يستوجب تدخل الحكومة بفرض ضريبة جمركية تضمن الاكتفاء الذاتي من الإنتاج المحلي لهذه السلع (كمعدات الدفاع، السلع العسكرية، التجهيزات العلمية الدقيقة وحتى الغداء... الخ)، بالإضافة إلى حجة الحفاظ على الشخصية القومية من خلال تقييد التجارة مع العالم الخارجي بهدف حماية البلد من تسلسل قيم وأفكار غير مرغوب فيها. (جويدان الجمل، 2013، صفحة 169) أيضاً ووفقاً لبعض مبررات حماية الصحة والبيئة. خاصة وأن هناك بعض الدول تولد تلوئاً بيئياً عندما تنتج باستخدام تقنيات متخلفة، فمن الأفضل وضع حواجز تجارية (اللوائح، التعليمات، التعريفات الجمركية... الخ) للحد من التجارة بحرية مع هذه البلدان لتشجيعها على استخدام التكنولوجيا النظيفة. (Merve & Ayçe, 2017, p. 145)

## 3-1-2 سياسة حرية التجارة الخارجية لدى أنصار التحرير التجاري

❖ تعريف سياسات حرية التجارة الخارجية: يمكن تعريفها على أنها "السياسة التي تؤدي إلى التخلي عن السياسات المنحازة ضد التصدير وإتباع سياسات حيادية بين التصدير والاستيراد والتخفيض من قيمة التعريف الجمركية المرتفعة والقيود الكمية وبالتالي يكون مضمون برنامج تحرير التجارة شاملاً للعديد من الإجراءات والأساليب التي تعتمد عليها الدولة فيما يتعلق بسياسة الاستيراد وسياسة تشجيع الصادرات، وسياسة سعر الصرف، وسياسة إدارة الاقتصاد الكلي والسياسات التنظيمية والسياسات التجارية اتجاه الشركاء التجاريين" (بسطالي و نوبيات، 2020، صفحة 59)

❖ حجج أنصار سياسة: حرية التجارة: هناك بعض الأسباب القوية للاعتقاد بأن التجارة الحرة مفيدة لاقتصاد البلد. هذه الأسباب هي حجج كافية لصالح التجارة الحرة ومن بينها: (Al Fayeze, 2016, pp. 1345-1348)

- تتيح التجارة الحرة للشركات فرصة تقديم منتج أو خدمة متخصصة تتمتع فيها بميزة نسبية، فيمكن للشركات التي لديها معرفة متخصصة في منتج أو خدمة معينة الاستفادة من فرصة التجارة الحرة من خلال تقديم منتجها أو خدمتها في أي منطقة جغرافية في العالم، وبالتالي سوف تجبر التجارة الحرة الصناعات المحلية على التخصص في منتج أو خدمة معينة؛

- التجارة الحرة توفر فرصاً للعلاقات التجارية بين البلدان، يساعد هذا البلدان على الاستفادة من معارف وخبرات صناعات البلدان الأخرى لصالح عملاتها المحليين؛

- التجارة الحرة تجلب الاستثمار الأجنبي في البلاد وتساعد اقتصاد البلاد على النمو، فاققتصاد الصين هو واحد من أكثر الاقتصاديات تطوراً في العالم فعلى الرغم من أن الصين كانت لديها مخاوف بشأن صناعاتها المحلية من خلال تحرير تجارتها الخارجية إلا أنها قدمت الكثير من الفوائد لشركاتها المحلية، وبالتالي دعمت صناعاتها المحلية وكذلك سمحت للشركات الدولية بممارسة أعمالها في الصين؛

- تحقق التجارة الحرة منفعة حقيقية للمستهلكين فبسبب زيادة المنافسة التجارية في السوق والتي توفر حرية الاختيار بين البدائل المحلية والأجنبية، مما يعطي فرص توفير المنتجات في السوق بسعر أقل وجودة أفضل؛

- تساعد التجارة الحرة البلاد على معالجة العجز في الميزان التجاري، فعندما تسمح دولة ما للعلامات التجارية الدولية ببدء تصنيعها المحلي ثم تصدير هذه المنتجات، فإن ذلك يساعد في زيادة الصادرات للبلاد ومع زيادة الصادرات سوف يكون لدى البلاد دائماً فائض في ميزانها التجاري. فالصين مثال جيد على ذلك، ففي عام 2014، بلغ الفائض التجاري للصين 382.6 مليار دولار، وكانت هذه الزيادة حوالي 47٪ عن عام 2013 وفي عام 2014 بلغت صادرات الصين 2.34 تريليون دولار والواردات 1.96 تريليون دولار، هذا مثال مثالي يدعم حجة استفادة الدولة من سياسة التجارة الحرة؛

- التجارة الحرة توفر أيضاً فرصاً للصناعات المحلية للتعلم من معارف وممارسات الداخلين الجدد في الصناعة.

## 3-2 أدوات سياسات التجارة الخارجية

يمكن لتدابير السياسة التجارية تحرير السوق أو حمايته، كما يمكن فرضها من جانب واحد أو كنتيجة للمفاوضات، وحتى تستطيع أي دولة مساندة علاقاتها التجارية الخارجية مع شركائها (الأفراد، مؤسسات، دولة) لابد من اختيار مجموعة متناسقة من الأساليب التي تمكنها من التأثير على حركة تجارتها الخارجية، ويمكننا أن نميز ثلاثة أنواع من هذه الوسائل: الوسائل السعرية، الوسائل الكمية، الوسائل التنظيمية.

## 3-2-1 الوسائل السعرية: تنقسم الوسائل السعرية إلى:

أولاً: الرسوم الجمركية: تعتبر من أهم السياسات التجارية التي تلجأ إليها الدولة بغرض تسيير وتنظيم والتحكم في تجارتها الخارجية وفق ما يسمح لها بتحقيق أهدافها، و على إثر ذلك تعرف الرسوم الجمركية بأنها ضريبة تفرضها الدولة على المستوردات من السلع والخدمات عند انتقالها عبر الحدود، كما تفرضها أيضاً على الصادرات، ولكن الأهم من حيث التطبيق يكون بفرضها على المستوردات باعتبارها من أكثر الأساليب التي تعالج قيام التجارة الحرة بصورة مباشرة. كما تنقسم الرسوم الجمركية من حيث فرضها إلى ثلاثة أنواع: (داوود، 2002، الصفحات 73-74)

- ✓ **الضريبة النسبية أو ضريبة القيمة المضافة Ad Valorem Import Tax:** تكون نسبة مئوية معينة من السعر تفرض على قيمة السلعة المستوردة، كما أنه لا يشترط أن يكون الرسم واحد بالنسبة لكل السلع فمن الممكن أن يكون مرتفع بالنسبة للسلع الكمالية ومنخفض بالنسبة للسلع الضرورية؛
- ✓ **ضريبة الاستيراد النوعية Specific Tax:** سميت بذلك لأنها تعتمد نوع السلعة التي تفرض عليها الضريبة، وتكون على شكل مقدار ثابت ومحدد من النقود على كل وحدة من وحدات السلعة المستوردة؛
- ✓ **الضريبة المركبة على المستوردات Compound Import Tax:** وهي الضريبة التي تجمع بين الضريبة النسبية والضريبة النوعية المفروضة على نفس السلعة، حيث تفرض كنسبة مئوية على القيمة الإجمالية للسلعة المستوردة، بالإضافة إلى مقدار محدد لكل وحدة مستوردة من السلعة؛
- ثانياً: الإعانات: يقصد بها كافة الإعانات التي تمنحها الدولة بغرض التأثير على التجارة الدولية، سواء من حيث الحجم أو من حيث نمط الصادرات أو من حيث نمط الواردات، أو من حيث التوزيع الجغرافي لها. والإعانات تكون إما مباشرة مثل تقرير مبلغ معين عن كل كمية أو قيمة مصدرة تدفعه الحكومة، أو غير مباشرة كتباعد بعض الحكومات سياسة الإعفاءات الضريبية على بعض السلع، أو منح امتيازات والتسهيلات للمنتجين أو المصدرين كمنحهم قروضا مصرفية بفائدة ضئيلة، أو تخفيض تكاليف النقل. (فوزي، 2015، صفحة 97)
- ثالثاً: سياسة الإغراق: تتبع الدولة سياسة الإغراق لبيع السلع والخدمات في الأسواق الخارجية بأسعار تقل عن الأسعار المحلية، وتنقسم إلى ثلاثة فروع: (الزبون، 2015، الصفحات 56-57)
- ✓ **الإغراق الطارئ:** وهو الذي يفسر بظروف طارئة، كالرغبة في التخلص من فائض في سلعة معينة فتباع في الأسواق الخارجية بأسعار منخفضة؛
- ✓ **الإغراق قصير الأجل أو المؤقت:** ويتم هذا النوع من الإغراق بغية تحقيق أهداف محددة من قبل الدولة المصدرة، مثل تخفيض الأسعار في الأسواق الخارجية بهدف المحافظة على الوضع التنافسي أو بغرض السعي إلى فتح أسواق جديدة؛
- ✓ **الإغراق الدائم أو المستمر:** وهو نوع من الإغراق يفترض وجود احتكار في السوق المحلية والاحتكار يعتمد على وجود حماية للإنتاج من خلال القيود الجمركية.
- رابعاً: سعر الصرف: سعر الصرف هو سعر عملة دولة واحدة معبراً عنها ببعض العملات الأخرى، وهو يحدد الأسعار النسبية للسلع المحلية والأجنبية وكذلك قوة مشاركة القطاع الخارجي في التجارة الدولية، حيث أن تقلبات أسعار سعر الصرف لها آثار معينة على حجم التجارة الدولية وبالتالي على ميزان المدفوعات. (Gumel & Iliyasu, 2017, p. 32) حيث تلجأ الدولة إلى تغيير سعر صرف عملتها لمعالجة الاختلال الحاصل في ميزان مدفوعاتها.
- 2-3 الوسائل الكمية: تشمل الوسائل الكمية التي تدخل ضمن تمكين الدولة من تطبيق سياساتها التجارية ما يلي: (فوزي، 2015، الصفحات 103-104)
- أولاً: نظام الحصص: يقصد بنظام الحصص فرض قيود على الاستيراد وناذرا على التصدير خلال مدة معينة بحيث تضع الدولة الحد الأقصى للكميات المسموح باستيرادها أو تصديرها، ويرجع السبب في انتشار الأخذ بهذا النظام هو إلى أنه أكثر فعالية من الضرائب الجمركية في تحديد الواردات وكذلك من أسباب انتشار هذا النظام تحديد المستوى الذي يجب أن ترتفع إليه الضرائب الجمركية ليتسنى حدوث الانخفاض المنشود في حجم الواردات؛
- ثانياً: نظام تراخيص الاستيراد: في هذا النظام تقوم الدولة بعدم السماح باستيراد بعض السلع إلا بعد الحصول على ترخيص سابق من قبل السلطات العامة، والتي قد تمنح تراخيص في حدود الحصص المقررة بلا قيد ولا شرط؛
- ثالثاً: نظام الحظر أو المنع: قد تقرر الدولة حظر استيراد أو تصدير بعض السلع، كما قد تقرر أيضاً حظر التعامل مع بعض الدول ويطلق على هذا النظام بنظام الحظر أو المنع، ويكون ذلك إما في أوقات الحروب أو قد يكون لأسباب صحية كالخوف من انتشار الوباء المعدي كالكوليرا، كما تمنع الدولة استيراد المخدرات وبعض المشروبات الكحولية؛

3-2-3 الوسائل التنظيمية: وهي التي يكون فيها التأثير على التجارة الخارجية من خلال اعتماد إجراءات تنظيم إدارية وتتمثل الوسائل التنظيمية في كل من المعاهدات والاتفاقيات التجارية واتفاقيات الدفع وأيضا الإجراءات الخاصة بالحماية الإدارية، ويمكن توضيحها في ما يلي: (فوزي، 2015، الصفحات 105-113)

أولا: المعاهدات التجارية: المعاهدة التجارية هي عبارة عن كل اتفاق تعقده الدولة مع دولة أخرى، ويكون الغرض منه تنظيم العلاقات التجارية فيما بينها تنظيما عاما يشمل في العادة نوعين من الأمور: أمور يغلب عليها الطابع السياسي كتحديد مركز الأجانب وأهليتهم لمباشرة مختلف أنواع النشاط، وأمور يغلب عليها الطابع الاقتصادي مثل تنظيم شؤون الرسوم والإجراءات الجمركية وإنشاء المشروعات ومكاتب التمثيل التجاري.....الخ؛

ثانيا: الاتفاقيات التجارية: يتميز الاتفاق التجاري عن المعاهدة التجارية بأجله القصير، كما أنه يشمل أمورا معينة بالتفصيل كالإشارة إلى السلع المتبادلة والكميات كما يتم تحديد فترة الاتفاق وأيضا يشمل مختلف المزايا الممنوحة على نحو متبادل وغيرها من الأمور التي تتعلق بعملية التبادل التجاري الدولي؛

ثالثا: اتفاقات الدفع: وهو اتفاق الذي ينظم كيفية أداء الحقوق والديون الناجمة عن العلاقات التجارية والمالية بين دولتين، حيث نجد من بين أهم العناصر التي يتضمنها وهو تحديد العملة وسعر الصرف الذي تسوى على أساسه العمليات كما يشمل أيضا تحديد فترة وكيفية تمديد اتفاق الدفع أو تعديله.....الخ؛

رابعا: الحماية الإدارية: تتمثل الحماية الإدارية في كل الإجراءات والتعقيبات التي تتخذها الدولة والتي تؤدي إلى التشدد في تنظيم حركة الصادرات والواردات وتؤثر عليها بغرض تيسير وتحقيق أهداف سياساتها التجارية ويتم ذلك بطرق مختلفة أهمها: تعقيد وإطالة إجراءات الاستيراد، وضع معايير فنية لإنتاج وتسويق السلعة، تعدد الرسوم وتعقيد التعريفات الجمركية، تعقيد الإجراءات الجمركية.

خامسا: التكتلات الاقتصادية: هي عمل إرادي من قبل دولتين أو أكثر، تقوم بإزالة كافة الحواجز أمام المعاملات التجارية وانتقالات عوامل الإنتاج فيما بينها، كما أنه يتضمن تنسيق السياسات الاقتصادية، وإيجاد نوع من تقسيم العمل بين الدول الأعضاء بهدف زيادة الإنتاجية العامة مع وجود فرص متكافئة لكل دولة عضو. (مخلوفي و بن عبد العزيز، 2013، صفحة 29)

### 3-3 استراتيجيات التجارة الخارجية

بناء على الدراسات الاقتصادية النظرية والتطبيقية نجد أن هناك من يدعم النظرة الداخلية من خلال التركيز على إستراتيجية "الإحلال محل الواردات"، ودراسات أخرى تتفق على تبني إستراتيجية أوسع بنظرة خارجية تعتمد على اختيار نمط إستراتيجية "تشجيع الصادرات"، وسنتناول بالدراسة مضمون كل إستراتيجية و الدافع لتأييد كل واحدة منهما.

#### 3-3-1 إستراتيجية الإحلال محل الواردات:

وفي الأدب الاقتصادي يمكن العثور على تفسيرات مختلفة لمفهوم "استبدال الواردات، حيث نجد من بين التعريفات أن عملية الإحلال محل الواردات هي زيادة في الإنتاج والاستهلاك المحلي للمنتجات المحلية مع تقليل استهلاك السلع المستوردة"، ففي ظل الإستراتيجية القائمة على الإحلال محل الواردات يمكن فهم بأنها زيادة إنتاج المنتجات المحلية مع الانخفاض النسبي أو الكلي لاستهلاك البضائع المستوردة (فقط للسلع التي يكون الإحلال ممكناً ومجدياً اقتصادياً)، ويكون عنصر استبدال الاستيراد على قدم المساواة في المنتج أو الخدمة المستوردة، والتي يمكن استبدالها بنظائرها المحلية ووفقاً لذلك فإن عنصر استبدال الواردات هو نظير محلي. (Ershova & Ershov, 2016, p. 621)

كما تشمل الحجج الرئيسية لاستراتيجيات الإحلال محل الواردات أنها تؤدي إلى توسع الصناعات المحلية وتوظيف المزيد من العمالة وبالتالي تساهم في الحد من البطالة في البلاد، أيضا المرونة في مواجهة الصدمات الاقتصادية العالمية، توفر أقل مسافة لنقل البضائع وتقليل تكاليف النقل بين الدول، كما أن هذه الإستراتيجية تحقق الاستقلال الاقتصادي المنشود إلى مستوى معين. (Otuya & All, 2010, p. 56)

وقد تخلق هذه الإستراتيجية نتائج عكسية، من بينها الاعتماد الدائم على الحماية وضعف القدرة على المنافسة نتيجة عدم القدرة على دخول أسواق الصادرات في غياب الدعم الحكومي الكبير، كما تؤدي إلى تدهور جودة السلعة المنتجة ومن

الطبيعي أن تؤدي هذه الإستراتيجية أيضا إلى إحداث سوء التوزيع والمشاكل الهيكلية في الاقتصاد كسياسة أسعار العملة المرتفعة اصطناعيا، كما يترتب عليها سن قوانين تحديد الأجور الدنيا للعمال والضمان الاجتماعي. (السواعي، 2005، صفحة 198)

### 3-2 إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير (تشجيع الصادرات):

ويقصد بإستراتيجية تشجيع الصادرات أنها عملية تركز فيها الدولة على تبني مجموعة من الإجراءات والوسائل المختلفة التي تمكنها من تحفيز جميع السلع المصدرة من خلال التأثير على كمية وقيمة صادراتها، بما يمكنها من زيادة القدرة التنافسية للمنتجات المحلية في السوق العالمية، حيث تهدف هذه السياسة إلى تحسين الميزان التجاري للاقتصاد فهي تسمح بالتوسع في الصادرات لمختلف المنتجات التي يتمتع فيها الاقتصاد الوطني بميزة نسبية أو ميزة تنافسية، كما أنها محاولة لكسب الأسواق الخارجية. حيث تشير العديد من الدراسات والأبحاث النظرية والتجريبية أن هناك علاقة قوية بين تبني إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير والنمو الاقتصادي عن طريق الزيادة في معدل التكوين الرأسمالي من جهة وزيادة النمو والأداء في إنتاجية عناصر الإنتاج من جهة أخرى. ومن متطلبات التحول نحو إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير وضمان نجاحها يستدعي مجموعة من الإجراءات الكفيلة بذلك: (Francis & Collins-Dodd, 2003, p. 476)

تعرض مراجعات الأدبيات مجموعة متنوعة من برامج المساعدات التي لا بد من أن تساهم في توفيرها الحكومات وغيرها من المنظمات ذات الصلة من أجل تشجيع وتدعيم الصادرات، وأحد المجالات المهمة هو توفير معلومات مثل معلومات سوق التصدير، وأبحاث السوق عن الأسواق الأجنبية، وندوات تسويق الصادرات، والنشرات الإخبارية، وبرامج أخرى تعزز الدافع للتصدير عبر الندوات والخطب ودراسات الحالة ومواد الاتصال الأخرى. كما تشمل عملية دعم التصدير التدريب في مجال اللوجستيات، والمساعدة التسويقية، والبعثات التجارية، والدعم المالي، وزيارات المشترين الأجانب، وتوفير الاتصالات، والمساعدة التنظيمية.

إن تبني كل من إستراتيجية إحلال الواردات أو إستراتيجية تشجيع الصادرات وأيهما أصلح وأنسب بالنسبة لكل دولة، يقترن بالظروف الزمانية والمكانية والظروف الاقتصادية الداخلية بل وأيضا بالتغيرات التي تصيب الاقتصاد العالمي وكل هذا ينعكس على أداء كل سياسة وإستراتيجية فاختيار إحدهما يكون وفقا لمراعاة الظروف والتركيز على المصالح الداخلية لأي دولة.

### 4- واقع التجارة الخارجية في الجزائر

بعد استقلال الجزائر نظاما اقتصاديا من الطراز السوفياتي قائما على النمط الاشتراكي الذي يدعو إلى ملكية الدولة لجميع قطاعات الاقتصاد. وهكذا كان الاقتصاد الجزائري على مدى ما يقرب من ثلاثة عقود يحكمه نظام إدارة مركزي، يعتمد على تنفيذ خطط التنمية المختلفة. لكن نهاية الكتلة السوفياتية والشيوعية وظهور منظمة التجارة العالمية وتطور الكتل الاقتصادية الكبرى، أجبر القادة الجزائريين على إعادة النظر في إستراتيجيتهم التنموية وتنظيم العلاقات الاقتصادية مع العالم الخارجي، من خلال الاعتماد على مجموعة من الإجراءات وتبني عدة تغييرات وإصلاحات لترشيد تجارتها الخارجية بما يسمح لها بالانتقال الناجح إلى اقتصاد السوق وتحقيق الاندماج في النظام التجاري العالمي الجديد، وتحقيق التفوق التنافسي في التجارة الدولية.

### 4-1 مرحلة الرقابة على التجارة الخارجية 1963-1970:

إن تبني الجزائر سياسة الرقابة على التجارة الخارجية خلال هذه المرحلة لم يكن كخيار بديل وإنما كمعطى واقعي فرضه الاقتصاد الوطني الهش والغير متوازن الموروث من قبل المستعمر الفرنسي، والخاضع للنشاط الأولي الذي يعتمد على 80% من إنتاجه على الزراعة والصناعة الإستخراجية والذي تميز بتبعيته الكاملة لفرنسا.

فعملت السلطات بعد الاستقلال إلى السعي لبناء الاقتصاد الوطني وإرساء قواعد الاستقلال الاقتصادي للجزائر والتي جاءت بها نصوص ميثاق طرابلس سنة 1962 والتي تدعو إلى القضاء على جميع روابط التبعية، وفي الفترة الممتدة بين 16 و21 أفريل 1964 انعقد أول ميثاق للجزائر المستقلة الذي أعلن عن تبني النظام الاشتراكي ورفض النظام الرأسمالي. (Temmer,

(23, p. 1983) كما اعتمدت الدولة خلال هذه الفترة على مجموعة من الإجراءات التقييدية لحماية الاقتصاد الوطني من المنافسة الخارجية، وذلك بتطبيق سياسة الحماية والتي تمثلت في ما يلي:

➤ **الرقابة على الصرف:** كما طرحت السلطات بداية من أكتوبر سنة 1963 قانون خاص لمراقبة الصرف والحد من ترحيل الأموال التي تخص العديد من المجالات التي تتعلق بالمبادلات والتسويات الخارجية، بهدف الحفاظ على العملة الصعبة ولحماية السوق الوطنية من المنافسة الأجنبية وأيضا من أجل الحفاظ على استقرار سعر صرف الدينار الجزائري. (درار و آخرون، 2013، صفحة 40)

➤ **الرقابة من خلال الرسوم الجمركية:** وكوسيلة أساسية لتطبيق الحماية التجارية أسست الجزائر أول تعريفية جمركية بموجب الأمر رقم 441/63 المؤرخ في 28/10/1963 والتي دخلت حيز التنفيذ في 01 نوفمبر 1963. حيث تمثل مضمون هذه التعريفية في التمييز بين السلع المستوردة حسب طبيعتها وحسب مصدرها الجغرافي. (لوصيف، 2013/2014) وفي 02 فيفري 1968 جاء الأمر رقم 35/68 لإصدار تعريفية جمركية جديدة جاءت لمراجعة النقائص التي وردت في التعريفية السابقة والتي نصت على الانتقاء عند الاستيراد وإحلال الواردات، بهدف توجيه الواردات لخدمة إستراتيجية التنمية الوطنية وبغرض تشجيع الإنتاج الوطني التحويلي وحماية القدرة الشرائية للطبقة الكادحة. (درار و آخرون، 2013، صفحة 40)

➤ **الرقابة من خلال نظام الحصص:** بغرض الحد من استيراد السلع الكمالية، نص المرسوم رقم 188/63 المؤرخ في 16/05/1963 في أحد مواده على حصر السلع المستوردة، وذلك من خلال طرح قائمتين تحدد منتوجات معينة، قائمة المواد المحظور استيرادها وقائمة المواد المسموح استيرادها، وذلك من أجل الرقابة على المبادلات الخارجية، والحفاظ على العملة الصعبة، وأيضا بغرض حماية الاقتصاد الوطني وتحسين الميزان التجاري في ظل احتياطات صرف قليلة. (تومي و شقبقب، 2006، صفحة 32)

➤ **تنصيب الأجهزة القائمة بعملية التصدير والاستيراد:** و في إطار إخضاع عملية التصدير والاستيراد للرقابة الدائمة من طرف الدولة، قامت الجزائر باستحداث شركات وطنية مهمتها القيام بعمليات التصدير والاستيراد من خلال إنشاء الديوان الوطني للتجارة (ONACO) في نهاية 1963، الذي يقوم بتزويد السوق الوطنية بالمنتجات ذات الاستهلاك الواسع، وأيضا تم إنشاء ما يعرف بالمجمعات المهنية للشراء (GPA) بموجب المرسوم (223/64) المؤرخ في 10/08/1964، وهي عبارة عن جمعيات للمستوردين موضوعة تحت إشراف الدولة، ومهمتها تسطير برامج الاستيراد السنوية وتحديد الاتجاهات الجغرافية للمبادلات، كما أنها تتمتع بحق امتلاك تراخيص التوريد وعقود الشراء التي ترم لحساب الأعضاء وكما كانت تغطي هذه التجمعات خمسة فروع من أنشطة الاقتصاد الوطني وهي: الخشب ومشتقاته، الحليب ومشتقاته، النسيج الصناعي، الجلود ومشتقاتها، المنتجات الأخرى. (Benissad, 1982, p. 84)

#### 2-4 مرحلة احتكار الدولة للتجارة الخارجية 1971-1986

بعد فترة الرقابة التي مارستها الدولة على قطاع التجارة الخارجية خلال الستينيات، اكتفت غداة إعلان الاحتكار بداية السبعينات بإصدار أوامر متفرقة تشمل إنشاء مؤسسات عمومية مزدوجة بصلاحيات احتكار المبادلات التجارية، (عجة، 2007، صفحة 45) ففي جويلية 1971 تم إقرار مجموعة من الإجراءات منحت للمؤسسات العمومية امتياز احتكار كل منتج لكل مؤسسة حسب نوع نشاطها، فكل مؤسسة مؤذون لها بأن تستورد السلع الخاصة بنشاطها وفروعها، والغرض من هذا التحكم يكمن في تنظيم وضبط أفضل للتدفقات التجارية وإحداث ترابط بين سياسة التنمية الاقتصادية والاجتماعية. (Benissad, 1994، صفحة 85) كما أن هذه الفترة لم تشهد صدور أي تشريع موحد يتناول تنظيم التجارة الخارجية بل على العكس واصلت العمل بآليات الرقابة رغم إعلان الاحتكار. ولقد ساهمت الصلاحيات والإجراءات المتبعة خلال هذه الفترة بخلق جوا من الفوضى في التعامل وفوضى في الأسعار، حيث أدت بدورها إلى بروز نوعين من الممارسات الاحتكارية وهي: (عجة، 2007، الصفحات 45-50)

✓ **الاحتكار الرسمي:** والذي يتم منحه في الغالب للمؤسسات الوطنية مهما كان نشاطها إنتاجي أو توزيعي، بشرط أن تكون للمؤسسة الإنتاجية تخصص الاحتكار لتشغيل المؤسسة فقط، دون المتاجرة في السلع المستوردة؛

✓ الاحتكار بالتأشيرة: وهو يشمل لائحة من السلع التي تعجز المؤسسة المحتركة عن تأمينها لفائدة زبائنها، وتقوم في هذا الشأن بتفويض امتياز إلى مستوردين عموميين أو خواص في شكل تأشيرة صادرة عنها لا تتعدى صلاحيتها 06 أشهر مقابل اقتطاع رسم الاحتكار الذي يتراوح بين 1 % إلى 5.6 % من قيمة السلع المستوردة، وهذا الاقتطاع يعتبر بمثابة ريع تستفيد منه المؤسسات الحائزة على الاحتكار دون بذل مجهود في الاستيراد.

وأيضا عرفت سنة 1973 إصلاحات جبائية فيما يخص تصنيف المنتجات والسلع حسب المناطق الجغرافية المستوردة منها، ولهذا نميز بين: (مزراق، 2012/2011، صفحة 113)

✓ تعريفه الحق العام: والتي كانت تطبق على المنتجات التي يكون مصدرها الدول التي تمنح الجزائر معاملة الدولة الأكثر رعاية (La nation la plus favorisée)؛

✓ تعريفه خاصة: والتي تخص البضائع التي يكون مصدرها بلد أو مجموعة من البلدان.

وتم إقرار هذه التعريفات على أساس مصلحي، أي أن الدول التي تعطي مصلحة أكثر للجزائر فيما يخص المبادلات سوف تقابل بتسهيلات من الجزائر وهذا تكون الجزائر قد ابتعدت قانونيا عن المجموعة الأوروبية بصفة عامة وفرنسا بصفة خاصة. وقد احتوت تلك التعريفات على معدلات ضريبية تمثلت في ما يلي:

✓ إعفاء بعض المنتجات ذات الاستهلاك الواسع؛

✓ معدل مخفض 03% يخص السلع والمنتجات الأساسية، كالسلع التجهيزية والمنتجات الصيدلانية؛

✓ المعدل المخفض 10 % يطبق على السلع الوسيطة في عملية الإنتاج؛

✓ المعدل العادي 25% ويفرض على السلع؛

✓ أما السلع الكمالية والسلع التي يمكن أن تنتج في الجزائر فتأخذ معدلات ضريبية كما يلي:

• المعدل المرتفع 40%

• المعدل العالي 100%

ومواصلة لنفس المنحى الذي يؤكد توجه الدولة لاحتكار التجارة الخارجية من خلال نظام التراخيص الإجمالية للاستيراد AGI (autorisation globales des importation)، والذي دخل حيز التنفيذ بموجب المنشور 01-73 المؤرخ في 20 /02 /1973 الصادر عن وزارة التجارة والمتضمن منح المؤسسات العمومية حق الامتياز في احتكار التجارة الخارجية والغائه للتجمعات المهنية للمشتريات GPA والذي تم تأكيده بصور الأمرين 74- 11 المتعلق بتحرير تجارة التصدير و 74- 12 المتعلق بشروط استيراد البضائع. (لوصيف، 2014/2013، صفحة 93)، كما صدر الأمر 74-11 بتاريخ 30 جانفي 1974 الذي يؤكد ويكرس الحرية في ممارسة عملية التصدير ويمنع الاحتكار من قبل المؤسسات إلا فيما يخص المنتجات المحددة من طرف السلطات المعنية. (الجريدة، 1974، صفحة 21)

وفي ظل سعي الدولة إلى تحقيق أهداف المخططات التنموية و في إطار القيام بالتعديلات والإجراءات والسياسات خاصة لتأمين التجارة الخارجية بالاعتماد على سياسة إحلال الواردات ومنع اللجوء إلى الاستيراد إلا في حالة عدم وجود السلع المراد استيرادها في السوق الوطنية من جهة، ومن جهة أخرى العمل على تحرير الصادرات جاء الميثاق الوطني في جوان 1976 والذي نص على أن " إن احتكار الدولة للتجارة الخارجية يشكل مكسبا ثميناً لدعم نشاطها في ميدان المبادلات الخارجية وتوجيهها حسب المصلحة الوطنية، إن ممارسة هذا الاحتكار وكذا طرق تنظيمه وتسييره ينبغي أن يكون موضوع تعديلات مستمرة قصد القضاء على أوجه النقص التي تقتصر في سيره والقضاء على التعقيدات والبيروقراطية وضمان التمويل السليم للاقتصاد بأقل التكاليف" وهو ما عزز احتكار الدولة للتجارة الخارجية.

ولتعزيز نظام الاحتكار أكثر بإصدار القانون 78/02 في فيفري 1978، تضمن التأكيد القطعي على مبدأ التدخل الحصري للدولة في التجارة الخارجية، وعدم تدخل القطاع الخاص لا المحلي ولا الأجنبي في عمليات الاستيراد والتصدير لحسابهم الخاص أو كوسطاء لحساب مؤسسات أجنبية. (موسوس، صفحة 132)

وتعبيرا عن التوجه الجديد لمواكبة المستجدات في هذه المرحلة قامت السلطات بتطبيق مبدأ إعادة هيكلة المؤسسات العمومية والذي جاء لتقسيم الشركات العمومية الكبرى وتجزئتها إلى وحدات صغيرة أكثر تخصصا من أجل مواجهة الصعوبات وتحريرها من الضغوطات التي كانت تقيدتها. (وضاح، 2002، صفحة 123) كما أن خلال هذه الفترة لم تتغل الدولة عن الاحتكار كسياسة لتسيير الواردات والصادرات و إنما أضفت عليه نوعا من الليونة في التعامل، ويظهر ذلك جليا من خلال إصدار المرسوم 390/84 الذي يلمس بعض التسهيلات في عملية الاستيراد. (درار و آخرون، 2013، صفحة 45) فيما يتعلق بالاحتكار الخاص بالاستيراد من خلال تصنيف الواردات إلى المنتجات التي تستورد في إطار الاحتكار بترخيص من الوزارة الوصية ( القائمة أ)، ومنتجات يتم استيرادها من قبل المؤسسات العمومية غير المحتكرة ( القائمة ب). (حجارة، 2016، صفحة 343)

4-3 مراحل تحرير التجارة الخارجية في الجزائر (1986-1999):

فبحلو سنة 1986 كان الاقتصاد الجزائري يتخبط في أزمة سببها إنهيار أسعار النفط، نجم عنها اختلال في التوازنات الكبرى للاقتصاد الوطني والتي أظهرت عيوب الأسلوب التنموي المتبع، حيث في نهاية سنة 1986 كانت كل المؤشرات تدل على خطورة الوضع، ما جعل لزاما على الحكومة الجزائرية تغيير نظامها الاقتصادي إلى الأحسن من خلال إعادة النظر في الكثير من السياسات المتبعة والقيام بجملة من الإصلاحات والتدابير الاقتصادية الواسعة النطاق والتي مست جميع جوانب النشاطات الاقتصادية بمختلف قطاعاتها، فلجأت الجزائر إلى القيام بإصلاحات مدعوم من طرف صندوق النقد الدولي الذي اشترط عليها انسحاب الدولة من النشاط الاقتصادي، والتحرير الكامل للاقتصاد، وتركه لميكانزمات السوق، من أجل القضاء على الاختلالات الداخلية والخارجية. فتزامن ذلك مع بداية خطوات تحرير التجارة الخارجية والتي يمكن عرضها باختصار من خلال ما يلي:

#### 4-1 المرحلة التمهيديّة من 1986-1989:

لقد شهدت هذه المرحلة بوادر تبني سياسة تحرير التجارة الخارجية من خلال عدة قوانين وتشريعات أهمها قانون 88-01 الذي أقر بضرورة الخوصصة للقطاع العام، وكذا قانون 88-02 الذي أعلن ضرورة تحويل النظام الاقتصادي الجزائري إلى نظام اقتصاد السوق. (بوضياف، صفحة 203) كما عمدت الجزائر من هذه المرحلة إلى إصلاح قطاع التجارة الخارجية والبحث عن الاندماج الفعال في الاقتصاد العالمي، وعلى أساس هذا الدافع في بداية عام 1989 تم تبني دستور جديد أزال رسميًا الحواجز التي تعترض التحرير الاقتصادي. (Abbas, 2012, p. 59) كما تم إدخال العديد من التغييرات على علاقة الدولة بالاقتصاد والتي تزامنت مع التوقيع على برنامج التثبيت الاقتصادي مع صندوق النقد الدولي والذي يشترط الصرامة في إلغاء تقنين التجارة الخارجية.

#### 4-2 المرحلة التدريجية من 1990-1993 :

مواصلة للتحويل الجذري لمسار التجارة الخارجية الجزائرية وكرد فعل للسلطات العمومية الجزائرية من أجل التخلص من النظام الاشتراكي والتحرير التدريجي للتجارة الخارجية تم إصدار جملة من القوانين والمراسيم الهادفة إلى خلق سلسلة من الإصلاحات الاقتصادية ومن أبرزها:

- بدأت هذه المرحلة بصور قانون النقد والقرض 10/90 والذي يعتبر نواة التغييرات في السياسة التجارية الجزائرية، وقد كان من أهدافه توسيع صلاحيات بنك الجزائر، وتعزيز الاستثمار الأجنبي بالجزائر، وحرية حركة رؤوس الأموال. (فاتحي و آخرون، 2020، صفحة 142)
- إصدار قانون المالية التكميلي لسنة 1990 رقم 16/90، والذي يعتبر النواة الحقيقية لهذا التغيير إذ أشار في مادته 40 و 41 إلى التحرير الجزئي لعمليات التجارة الخارجية؛ (بونوة و نوري، 2018، صفحة 126)
- إصدار البنك الجزائري التعليمية رقم 91/03 المتعلقة بشروط القيام بعملية استيراد السلع وتمويلها بحيث أصبح النظام البنكي مسؤولا عن تمويل التجارة الخارجية. (فاتحي و آخرون، 2020، صفحة 142)

وتماشيا مع نفس السياق من إجراءات تحرير التجارة الخارجية تم إصدار المرسوم التنفيذي رقم 37/91 المؤخر في 13 فيفري 1991، الذي يؤكد إلغاء الاحتكار في مجال التجارة الخارجية، ويكرس مبدأ تحرير التجارة الخارجية من خلال التأكيد على تحرير المعاملات التجارية الخارجية بالإضافة إلى إلغاء شهادات الاستيراد والتصدير. (مزراق، 2011/2012، صفحة 122) مما أدى إلى استيراد العديد من السلع دون ضوابط بهدف الريح مع سيادة الفوضى في المعاملات، أدى ذلك إلى انخفاض المداخيل من العملة الصعبة وهذه الظروف كانت كافية لتدخل الدولة من جديد من أجل إعادة ضبط وتنظيم عملية تحرير التجارة الخارجية من خلال إصدارها للتعليمية الحكومية التي تحمل رقم 625 الصادرة في 18 أوت 1992 بحيث كان الهدف منها حماية المنتج الوطني. (طالب، 2018، صفحة 237)

#### 4-3 مرحلة التحرير الكامل بداية من 1994:

بدأت هذه المرحلة سنة 1994 وهي السنة التي كانت الجزائر تهيئ فيها للتعاقد مع صندوق النقد الدولي في إطار الإصلاحات للاتفاقية المبرمة بينهما اتفاقية "Stand by" التي كانت في أبريل 1994 وتم خلالها جدولة الديون حيث كان تحرير التجارة من بين شروط هذه الاتفاقية، إضافة إلى مسعى الجزائر إلى الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة. (السيقي و زعرور، 2018، صفحة 128) وهذا ما شكل دافعا لسن العديد من التشريعات والإصلاحات التجارية بغرض التسريع من عملية التحرير لهذا القطاع.

ومن أهم الإجراءات المتخذة في هذا الإطار تم: تخفيض قيمة العملة الوطنية، ترشيد وتقليص الرسوم الجمركية على الواردات، إضافة إلى إنشاء العديد من المؤسسات الوطنية المكلفة بترقية قطاع التجارة الخارجية (CAGEX, SAFAX, CASI, PROMEX). (غطاس، زوزي، و دادن، 2015، صفحة 286) ما سمح بفتح مجال واسع لزيادة الصادرات باستثناء تلك المواد التي لها قيمة تاريخية وأثرية.

كما تم إصدار تعليمية البنك الجزائري 94-20 بتاريخ 12 أبريل 1994 والتي ألغت من خلالها جميع الأحكام السابقة المتعلقة بالتجارة الخارجية وبالتالي لم تعد هناك أية قيود على عمليات الاستيراد وعلى الصرف، ما مكن كل شخص طبيعي أو معنوي مسجل في السجل التجاري من ممارسة نشاط الاستيراد لجميع السلع والخدمات المطابقة للشروط ومعايير حماية المستهلك، لئتم بذلك تحرير نشاط البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية. (بوضياف، 2015، الصفحات 205-206)

وفي إطار هذا الانفتاح الاقتصادي والتجاري والاندماج الجهوي تم تخفيض الحد الأقصى للرسوم الجمركية من 60% إلى 50% سنة 1996، وفي أول جانفي 1997 تم تخفيضها إلى 45% وقد تم حصر المواد الممنوعة من الاستيراد في ثلاثة مواد فقط والتي تم إلغاؤها في منتصف 1995، أما في جانب الصادرات فإن قائمة المواد الممنوعة من التصدير والتي كانت تضم 20 مادة تم إلغاؤها، فبحلول جوان 1996 أصبح نظام التجارة الخارجية للجزائر خاليا من القيود الكمية. (بهلولي، 2012، صفحة 113)

#### 3-2 ترجمة رقمية لوضعية قطاع التجارة الخارجية بعد التحرير للفترة من 2000 إلى 2018

بعد استعراض مسار تطور تحرير التجارة الخارجية في الجزائر تقترح الدراسة ترجمة رقمية لتطور المبادلات التجارية الجزائرية منذ 2000 إلى غاية سنة 2018 والتي من خلالها نستطيع تحليل بعض مؤشرات قطاع التجارة الخارجية في ظل انتقال الجزائر إلى اقتصاد السوق

جدول رقم (1): تطور مؤشرات التجارة الخارجية للفترة من 2000-2019 الوحدة: مليار دولار

البيان	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
الصادرات	21,65	19,09	18,71	24,46	32,22	46,33	54,74	60,59	78,59	45,19
الواردات	9,35	9,48	12,01	13,32	17,95	19,86	20,68	26,35	37,99	37,4
م.التجاري	12,30	9,61	6,70	11,14	14,27	26,47	34,06	34,24	40,60	7,78

البيانات	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
% التغطية	231.55	201.37	156	184	179.49	233.32	264	229	207	121
مؤشر الانفتاح التجاري (%)	62.86	58.71	61.14	62.12	65,4	71.28	70.73	71.94	76.69	71.39
البيانات	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
الصادرات	57,09	72,88	71.74	64.86	60.12	34,56	29,31	34,57	41.11	
الواردات	38,89	44,94	51,57	54.98	59.76	52,64	49,43	48,98	48.75	
م. التجاري	18,21	27,94	20.17	9.880	0.459	-18,08	20,12-	-14.41	-7,46	
% التغطية	146.79	162.17	139.11	117.97	100.60	65.65	59.29	70.57	84.32	
مؤشر الانفتاح التجاري (%)	69.87	67.47	65.4	63.61	62.15	59.7	55.93	55.88	57.96	

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على:

- التقارير السنوية لبنك الجزائر من سنة 2000 إلى غاية سنة 2018.

- Business and economic data for 200 countries ,

[/https://www.theglobaleconomy.com/Algeria/trade\\_openness](https://www.theglobaleconomy.com/Algeria/trade_openness)

من معطيات الجدول أعلاه نلاحظ أن التجارة الخارجية في الجزائر بعد الإصلاحات الاقتصادية والقيام بتحريرها مرت

من سنة 2000 إلى غاية سنة 2018 بمرحلتين مهمتين :

المرحلة الأولى (2000-2013): عرف الميزان التجاري رصييدا موجبا و فائضا طول هذه الفترة، ويعود ذلك أساسا إلى الاعتماد الأحادي على الصادرات الطاقوية والتي سجلت مستويات قياسية بلغت أقصاها سنة 2011 ب 109.07 دولار للبرميل، كما نلاحظ أيضا أن الواردات هي الأخرى حققت نموا كبيرا حيث انتقلت من 9.35 مليار دولار سنة 2000 أين كانت نسبة تغطية الصادرات للواردات تقدر ب 231.55% لتصل سنة 2013 إلى 54.98 مليار دولار ما جعل نسبة التغطية تنخفض إلى 117.97% والتي يفسرها ارتفاع الواردات الرأسمالية اللازمة لتنفيذ الإصلاحات الاقتصادية المسطرة ضمن برنامج

وإذا ما استثنينا سنة 2009 حيث عرف رصييد الميزان التجاري انحدار كبير والذي تراجع إلى 7.78 مليار دولار بالمقارنة مع سنة 2008 أين كان رصييده 40.60 مليار دولار ، وما يفسره هو تزايد حدة الأزمة المالية الدولية في 2008 وظهور الأزمة الاقتصادية العالمية في 2009 ، أين سمحت هذه العناصر بانخفاض الصادرات الجزائرية من المواد الطاقوية نحو العالم الخارجي على حساب الواردات، وتراجعت معها أيضا أسعار البترول من 64.1 دولار للبرميل سنة 2008 إلى 52.7 دولار سنة 2009. خاصة وأن أي تراجع في أداء الصادرات من المحروقات يؤدي إلى هشاشة في الميزان التجاري الجزائري.

من جهته يدل مؤشر الانفتاح التجاري الذي يتجاوز نسبة 50% إلى أهمية هذا قطاع بالنسبة للاقتصاد الوطني، فهو يشير إلى مدى مساهمة التجارة الخارجية بشقيها (الاستيراد والتصدير) في تكوين الناتج المحلي الإجمالي، وبتعبير آخر فإنه يوضح

مدى اعتماد النشاط الاقتصادي للجزائر على الظروف السائدة في أسواق التصدير والاستيراد ما يعكس ذلك ضخامة كل من الصادرات والواردات خاصة خلال الفترة من 2005 إلى غاية 2009 أين بلغ هذا المؤشر أقصى قيمة له بنسبة تفوق 70%.

#### المرحلة الثانية من 2014-2018:

تمثل قلة تنوع الصادرات من السلع خارج المحروقات والوتيرة المتزايدة للواردات من السلع والخدمات نقطة ضعف الميزان التجاري في الجزائر. فانخفاض سعر البترول في السوق الدولية والذي انطلق من 100.23 دولار للبرميل في النصف الأول من سنة 2014 ليصل إلى 53,07 دولار للبرميل في 2015 أي انخفاض قدره 47,1% جعل الميزان التجاري يسجل رصيد سالب بداية من سنة 2015 إلى غاية سنة 2018، حيث سجلت صادرات الجزائر انخفاض كبير أين بلغت أدنى قيمة لها في سنة 2016 بمقدار 29.31 مليار دولار وهي نفس السنة التي سجل فيه الميزان التجاري أكبر عجز له بقيمة 20,12-، وبالموازاة مع ذلك شهدت الواردات الجزائرية هي الأخرى تراجعاً مستمراً خلال هذه الفترة وذلك بعد أكثر من 14 سنة من اتجاه تصاعدي، يفسر ذلك بظهور الدولة من جديد بدور اقتصادي متدخل تفرض من خلاله رقابة على نشاط الاستيراد والتصدير أين ضيق المشرع من خلال مجموعة من النصوص القانونية من مبدأ حرية المبادلات التجارية خاصة أحكام قانون المالية لسنة 2014 وتعديل قانون الاستيراد والتصدير في عام 2015 بموجب أحكام القانون (15-15) وقانون المالية لعام 2016، وفي هذا الإطار أعلنت الحكومة الجزائرية عن حصر قائمة من المنتجات المستوردة من المنطقة العربية للتبادل الحر فرضت بموجبها تعريفات جمركية بداية من جانفي 2016 وهي قائمة تشمل 1114 منتج تدخل ضمن المنتجات ذات الأولوية التي يجب حمايتها من 3 إلى 4 سنوات منها الصناعة الغذائية والزراعية والنسيج و الورق الكرتون والآلات الالكترونية المنزلية. (حجارة، 2016، صفحة 357) وفي هذا السياق عرف مؤشر الانفتاح التجاري تراجع هو الآخر حيث انتقل من 62,15% سنة 2014 ليصل إلى 57,96% سنة 2018

#### 5- الخاتمة

يعيش العالم المعاصر تطورات وتغيرات واسعة جذرية يفرضها نظام اقتصادي عالمي جديد، جعل من قطاع التجارة الخارجية قطاعاً أساسياً يحتل دوراً حيوياً ومؤثراً في دائرة النشاط الاقتصادي، إذ اعتبرها المفكرين والباحثين الاقتصاديين أنها أساس النمو والتنمية الاقتصادية.

- نتائج الدراسة: ومن خلال الدراسة لهذا الموضوع والتعرض لجميع العناصر المكونة لهذا البحث يمكن استخلاص مجموعة من النتائج أهمها:
  - ✓ بهدف تحسين أداء وفعالية الاقتصاد الوطني عرف قطاع التجارة الخارجية في الجزائر عدة تطورات وعبر مراحل مختلفة فكانت البداية بفرض الرقابة على هذا القطاع ثم احتكار الدولة له، لتقوم بعد ذلك بإرساء دعائم اقتصاد السوق من خلال تبني النظام الرأسمالي، حيث ترتب عن ذلك تغير في السياسات التجارية من الحمائية إلى التحريرية وذلك بالاعتماد على مجموعة من الوسائل الأساليب والتي من شأنها التأثير على حجم واتجاه الصادرات والواردات؛
  - ✓ تجاوزت درجة الانفتاح التجاري في الجزائر نسبة 50% خلال الفترة الممتدة من سنة 2000 إلى غاية 2018 وهو ما يشير إلى أهمية قطاع التجارة الخارجية في النشاط الاقتصادي الجزائري؛
  - ✓ بالرغم من المبادرات المتكررة في سبيل تحرير التجارة الخارجية في الجزائر إلا أن تلك المبادرات ليست في المستوى المطلوب لمواكبة مقتضيات المنظومة التجارية العالمية، بحكم أن الاقتصاد الجزائري اقتصاد ريعي أي أن صادرات المحروقات تسيطر بصورة شبه كلية على إجمالي الصادرات، ما يجعل هذه الأخيرة رهينة لقرارات منظمة الأوبك من جهة، ولتقلبات أسعار البترول في السوق الدولية من جهة أخرى؛
  - ✓ إن السياسة الاقتصادية المبنية على أساس الانفتاح وتحرير التجارة الخارجية في الجزائر لم تسهم في تغيير الوضع القائم، بل نجم عنها نمو مفرط في الواردات على حساب نمو الصادرات والتي بقيت تعتمد على نسبة تفوق 95% من صادرات المحروقات، حيث أصبح السوق الجزائرية مساحات تجارية للمنتجات الأجنبية.

- التوصيات: ومن أجل نجاح سياسات التجارة الخارجية في تحقيق الأهداف المرجوة منها وتخطي العراقيل التي تواجهها ارتأينا ضرورة تقديم التوصيات والاقتراحات التالية:
    - ✓ يجب على الدولة أن توازن بين أهدافها من التبادل التجاري وبين السياسة التي تريد بها تحقيق هذه الأهداف، مع ضرورة التنبؤ بالنتائج الممكنة نشوئها عند تطبيق سياسة تجارية معينة على قطاع التجارة الخارجية؛
    - ✓ تحرير التجارة الخارجية أو تقييدها هو تحول في سياسة الاقتصاد الكلي وحتى يكون لها دور في خلق قيمة مضافة على أداء الاقتصادي لأي بلد لا بد من العمل الجدي المكثف على جعل المناخ السياسي والاقتصادي وحتى الاجتماعي أكثر استقراراً وأكثر مرونة؛
    - ✓ يجب أن يتجاوز تحرير التجارة الخارجية القرارات السياسية والتعريفات الجمركية، وأن يشمل جوانب أخرى تكمن في تحسين الكفاءة والبنية التحتية و اللوجستيات وموائمة الإمكانيات المادية وحتى البشرية؛
    - ✓ ضرورة توجيه وتوحيد الجهود لترقية التجارة الخارجية الجزائرية خارج قطاع المحروقات من خلال الاعتماد على بدائل
    - ✓ أخرى كالمنتوج الزراعي والصناعي لخدمة وتعزيز تنوع الصادرات؛
    - ✓ العمل على دمج السياسات التجارية بالاستراتيجيات التنموية لتحقيق كفاءة أعلى مردودية كل من التجارة والبرامج التنموي
- قائمة المراجع

- الجريدة الرسمية. (15 فيفري، 1974). الأمر 74-11 الصادر في 30 جانفي 1973.
- التقارير السنوية لبنك الجزائر من سنة 2000 إلى غاية سنة 2018.
- السيد محمد أحمد السريتي. (2008). اقتصاديات التجارة الخارجية. المعمورة، مصر: مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع.
- بول سامويلسون، وليام نوردهاوس. (2001). الاقتصاد. (هشام عبد الله، المترجمون) عمان، الأردن: الدار الأهلية للنشر و التوزيع.
- بنونة سمية، نوري منير (2018). النمذجة القياسية لانعكاسات السياسة التجارية على حجم واتجاه التجارة الخارجية الجزائرية. مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، 14(19)، 123-136.
- جمال جويدان الجمل. (2013). التجارة الخارجية. عمان، الأردن: مركز الكتاب الأكاديمي.
- جيلالي عجة. (2007). التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص. القبة، الجزائر: دار الخلدونية للنشر والتوزيع.
- حداد بسطالي، عبد القادر نويبات. (2020). أثر الانفتاح التجاري على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة 1990-2018 دراسة قياسية باستخدام نموذج الانحدار الذاتي ذي الفجوات الزمنية الموزعة ARDL. مجلة دراسات العدد الاقتصادي، 11 (01). 55-74.
- حسام علي داود، وآخرون. (2002). اقتصاديات التجارة الخارجية. عمان، الأردن: دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة.
- خالد محمد السواعي. (2005). التجارة والتنمية. عمان، الأردن: دار المناهج للنشر والتوزيع.
- دليلة طالب. (2018). أثر الصادرات والواردات على النمو الاقتصادي في الجزائر في ظل التطورات العالمية الراهنة. مجلة نماء للاقتصاد والتجارة (الثالث)، 233-246.
- ربيحة حجارة. (2016). وضع قطاع التجارة الخارجية في الجزائر: تراجع في التحرير أم ضبط في القطاع. المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، 14 (02)، 341-361.
- رشيد وضاح. (2002). المؤسسة في التشريع الجزائري بين النظرية والتطبيق. الجزائر: دار هومة للطباعة والنشر.
- رضا عبد السلام. (2010). العلاقات الاقتصادية الدولية. مصر: المكتبة العصرية للنشر والتوزيع.
- سارة حسن منيمة. (1984). جغرافيا الموارد والإنتاج. بيروت، لبنان: دار النهضة العربية.

- سامية بوضياف. سياسة تحرير التجارة الخارجية وأثرها على التنافسية الدولية. مجلة الإدارة والتنمية للبحوث والدراسات (العدد 07)، 200-215.
- سمير حنا بنهام. (2011). اتجاهات تطور التجارة الخارجية التركيبية وأثرها في النمو الاقتصادي للمدة 1990-2009. مجلة دراسات إقليمية ، 08 (24)، 301-340.
- صالح تومي، و عيسى شقيب. (2006). النمذجة القياسية لقطاع التجارة الخارجية. مجلة الباحث، 04 (04). 31-40
- عبد الرزاق فوزي. (2015). استراتيجيات التجارة الخارجية. عمان، الأردن: زمزم ناشرون وموزعون.
- عبد السلام مخلوفي، سفيان بن عبد العزيز. (2013). التكتلات الاقتصادية: وجه جديد للحماية التجارية في ظل الأزمة الاقتصادية العالمية. مجلة الدراسات المالية والمحاسبية ، 04 (01)، 27-49.
- عبد الغفار غطاس، محمد زوزي، عبد الوهاب دادن. (2015). أثر تحرير التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة من (1980-2011). مجلة الباحث (15)، 283-291.
- عثمان مزراق. (2012/2011). أثر الحواجز غير التعريفية على تحرير التجارة الخارجية – حالة الجزائر. مذكر الماجستير في العلوم الاقتصادية. كلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، الجزائر: جامعة وهران.
- عطا الله الزبون. (2015). التجارة الخارجية. عمان، الأردن: دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع.
- عياش درار، وآخرون. (2013). تطور التجارة الخارجية الجزائرية خلال الفترة من 2000-2011. مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة ، 17 (01)، 27-52.
- فاتحي رضوان، وآخرون. (2020). أثر تحرير التجارة الخارجية على الميزان التجاري في الجزائر خلال الفترة 1990-2018. مجلة مجاميع المعرفة، 06 (01)، 140-155.
- فيصل بهلولي. (2012). التجارة الخارجية الجزائرية بين اتفاق الشراكة الأورومتوسطية والانضمام إلى منظمة التجارة العالمية. مجلة الباحث، (11)، 111-122
- فيصل لوصيف. (2014/2013). أثر سياسات التجارة الخارجية على التنمية الاقتصادية المستدامة في الجزائر خلال الفترة 1970-2012. مذكرة الماجستير. مدرسة الدكتوراه: إدارة الأعمال والتنمية المستدامة، سطيف: جامعة فرحات عباس.
- موسوس مغنية. أثر تحرير التجارة الخارجية على معدل التغطية في الفترة 2000-2013 دراسة مقارنة بين الجزائر ومصر. مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، 09 (11)، 129-150
- نداء محمد الصوص. (2008). التجارة الخارجية. عمان، الأردن: مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع.
- وسيلة السبتي، و نعيمة زعرور. (2018). مراحل تطور تحرير التجارة الخارجية في الجزائر. مجلة الاقتصاد الدولي والعملة ، 01 (01)، 121-130.
- Abbas M. (2012). **L'ouverture Commerciale De L'algérie**. Revue Tiers Monde, (210), 51-68.
- Abboushi S. (2010). **Trade Protectionism: Reasons And Outcomes**. International Business Journal, 20 (05) , 384-394.
- Al Favez M H. (2016). **Economic Arguments Against Free Trade**. International Journal Of Scientific & Engineering Research , 03 (07), 1345- 1348.
- Babandi Gambo Gumel .Madaki Nadira Iliyasu .(2017) .**The Effect Of Exchange Rate Volatility On International Trade In Nigeria (1986-2015)** .Ilorin Journal Of Management Sciences.44-32 ،
- Bela Balassa .(1989) .**The Importance Of Trade For Developing Countries** .New Directions In The World .Libgen Libraria. Economy, Édition:
- Benissad, H. (1982). **Economie De Développement De l'Algérie**. Opu.
- / [https://www.theglobaleconomy.com/Algeria/trade\\_openness](https://www.theglobaleconomy.com/Algeria/trade_openness) -Business and economic data for 200 countries ,

- Ershova, I. Ershov, A. (2016). **Development Of A Strategy Of Import Substitution**. Procedia Economics And Finance , 39, 620-624.
- Hamid Temmer .(1983) .**Stratégie De Développement Indépendant Le Cas De l'Algérie: Un Bilan** .Algérie OPU.
- June Francis.Colleen Collins-Dodd .(2003) .**Impact Of Export Promotion Programs On Firm Competencies, Strategies And Performance The Case Of Canadian High-Technology Smes** .Journal Of International Marketing Review.(04) 21 ،495-474.
- Maurice, B. (1971). **Relation Economique Internationale**. Paris: Dalloz.
- Melitz, M. (2005). **When And How Should Infant Industries Be Protected?**. Journal Of International Economics , 66, 177-196.
- Merve, A. & Ayçe, S. (2017). **The Effects Of Protectionist Policies On International Trade**. International Journal Of Social Sciences , 03 (02), 136-158.
- Suhail Abboushi .(2010) .**Trade Protectionism: Reasons And Outcomes** .International Business Journal, 20 (05), 384-394.
- Thom Otuya, And All .(2010) .**The Role Of Import Substitution Industrialization Policy In The Economy Of Nigeria** .Journal Of Business Administration And Management, (03) 05 ,55-61.
- V Jeníček, V Krepl .**The Role Of Foreign Trade And Its Effects** .Agricultural Economics Journal, (05) 55 ,211-220.
- Vijayasri, G. (2013). **The Importance Of International Trade In The World**. International Journal Of Marketing, Financial Services & Management Research , 02 (09), 111-119.

## دراسة واقع التجارة الإلكترونية في خدمة الزبائن على ضوء انتشار كورونا فيروس (كوفيد 19 المستجد)

### Study the reality of Commerce In Serving Customers In Light Of The Spread Of The Coved 19

مرورة موسى

غرداية، جامعة الجيلالي بونعامة خميس مليانة - الجزائر-

ملخص:

بعدما كان العالم يعج بالحركة لم تكن هناك قيود ولا مانع مئات الآلاف من المسافرين حول العالم ألف التحركات بداية تفشي الوباء أدت الى اتخاذ اجراءات غير مسبوقه في جميع انحاء العالم بدءا من ايطاليا إلى باقي دول العالم، فرض هذا ما يسمى بالحجر الصحي، مدن فارغة شوارع خالية، مساجد مغلقة، مطاعم و مؤسسات تعليمية متوقفة عن العمل، معالم سياحية مغلقة، محلات ومصانع متوقفة، حصيلة المصابين قاسية، عدد الوفيات في الارتفاع بشكل يومي، شلل في مختلف القطاعات التعليم، النقل، الاقتصاد، التجارة، الصناعة، السياحة، الرياضة، الثقافة، الاصابات العالمية تفوق 5 ملايين وفي ارتفاع بشكل يومي من هذه المعطيات جاءت دراستنا التي حاولنا من خلالها معالجة اشكالية مدى فعالية التجارة الإلكترونية في ظل تفشي كوفيد 19 المستجد، فالهدف اثبات التأثير الايجابي لتجارة الإلكترونية وقت الأزمة وفن إدارة المخاطر وتحويلها إلى قيمة مضافة في مجال المال والأعمال، واقع الحجر الصحي الذي فرضت الدول على المواطنين لحمايتهم من العدوة لا يسمح لهم بالتنقل للحصول على حاجاتهم ومتطلباتهم فالتجارة الإلكترونية تعتبر الحل نسبيا لاقتناء بعض الحاجات حيث تساعدهم في الحصول على متطلباتهم وهم في البيت، خلصت دراستنا إلى عدة نتائج آفاق 2030 مع بؤادر ظهور الجيل الخامس العالم كله سيتحول إلى استخدام الآلات والروبوتات وذلك بالاعتماد على الذكاء الاصطناعي.

الكلمات المفتاح : خدمة الزبائن، الفيروس، COVID 19، الجائحة، التجارة الالكترونية.

تصنيف JEL : D18 F00 L84.

#### Abstract:

After the world was teeming with movement, there were no restrictions, and hundreds of thousands of travelers around the world did not object to thousands of moves. The beginning of the epidemic has led to unprecedented measures all over the world, starting from Italy to the rest of the world. Imposing this so-called quarantine, empty cities, streets. Empty, closed mosques, restaurants and educational institutions that are suspended from work, closed tourist attractions, stalled shops and factories, the number of casualties is severe, the number of deaths on a daily basis, paralysis in various sectors, education, transport, economy, trade, industry, tourism, sports, Culture, global injuries exceeds 5 million and are on the rise every day from these data. Our study came through which we tried to address the problem of the effectiveness of e-commerce in light of the outbreak of Covid 19, the goal is to demonstrate the positive impact of e-commerce at the time of the crisis and the art of risk management and convert it into an added value in the field Money and business, the reality of the

quarantine that countries imposed on citizens to protect them from the enemy does not allow them to travel to get their needs and requirements, as e-commerce is the relatively solution to owning some needs where it obtaining their requirements while they are at home, our study concluded several results of the horizons of 2030 with the signs of the emergence of the fifth generation, the whole world will turn to the use of machines and robots, depending Artificial Intelligence.

**Keywords:** Customer Service, Virus, COVID 19, Pandemic, E-Commerce.

**Jel Classification Codes :** D18 F00 L84.

### تمهيد:

من الطبيعي أن تكون الصحة الشغل الشاغل لنا جميعا، و تكون الموضوع المسيطر على كل وسائل الإعلام السمعي والبصري، مواقع التواصل بمختلف أنواعها طوال الوقت حيث تنصدر الصفحات الأولى للصحف الأخبار الخاصة والعامية بحالات تفشي الأوبئة مثل جائحة كورونا كوفيد 19 الأخير، الذي أصاب العالم في آن واحد، وذلك نهاية سنة 2019 فأعتبر يوم أسود بالنسبة لوهان الصينية والعالم على حد سواء، حيث تتناقل أنباء عن الاكتشاف جديد لفيروس خطير في سوق المأكولات الشعبية الصينية التي تحتوي على الأطعمة المختلفة، والجينات التي تزيد من استعداد الشخص للإصابة بالأمراض أو الفيروسات التي تعد بالقضاء على صحة الإنسان بشكل جوهري،

موضوع التجارة الرقمية نسبيا حديث الظهور فهو مهم في ظل الأزمات ومع ظهور جائحة كورونا عرفت اقبال وانتشار كبير خصوصا في الصين، الوم أ وإيطاليا وغيرها من الدول.

كوفيد 19 المستجد أثر في العديد من القطاعات منها الاقتصادي والتجاري فمعظم الدول العظمى ذات قوة اقتصادية انهارت العديد من الأسواق المالية فالولايات المتحدة مثلا تدهور سعر برميل خام تكساس الوسيط إلى ما دون الصفر لأول مرة في التاريخ بسبب الإشباع الحاصل في السوق وتراجع الطلب بسبب الجائحة، بالنسبة لمزارع الإبقار فقد عرفت كساد كبير في صهاريج الحليب أدى ذلك إلى اتلاف العديد منها في حين هناك بعض الدول تعاني من المجاعة، كما هناك العديد من الموظفين فقدوا وظائفهم في مختلف القطاعات كالنقل، الاقتصاد، التجارة، الرياضة، الثقافة.

عرفت هذه الجائحة ظهور العديد من المصطلحات الجديدة نسبيا كالتباعد الوقائي، التكافل الاجتماعي، الحجر المنزلي، اليقظة الاجتماعية... ومن بين المصطلحات أيضا التجارة الرقمية الذي أصبح يتداوله الأفراد في ظل تفشي هذا الوباء حي تصدر مواقع البحث والدراسات وأضحى حديث الساعة والشغل الشاغل للجميع.

### الاشكالية الرئيسية :

تأثر العالم كله بالفيروس المستجد كوفيد 19، فأدى إلى خسائر وأرباح غير متوقعة للعديد من القطاعات، التجارة الالكترونية التي أثرت على العالم واعتبرت العالم كقرية صغيرة بالاعتماد على تم طرحه يمكن صياغة السؤال التالي:

إلى أي مدى يمكن الاستفادة من التجارة الالكترونية في ظل تفشي الفيروسات وما هو تأثير جائحة كوفيد 19 المستجد على مستقبل التجارة الالكترونية؟

## الفرضيات:

يمكن أن ننطلق من فرضيات تدرج ضمن موضوع دراستنا وهي:

**الفرضية 01:** هناك شركات كبرى افلست أو في طريق الافلاس بسبب الأزمة الفيروسية الكارثية التي عرفها العالم والتجارة الرقمية تعتبر علاج لأنها مجال واسع لا يمكن تحديده لا جغرافيا ولا سياسيا.

**الفرضية 02:** هناك أثر سلبي على كل القطاعات و التجارة بالخصوص وسائل الدفع في التجارة الرقمية فهي تختلف حسب نوع المعاملات فيها.

**الفرضية 03:** في ظل عدم توفر العلاج سيعيش العالم والعالم العربي بالخصوص حالة عجز صعبة جدا في كل القطاعات.

**الفرضية 04:** احلال التكنولوجيا الذكاء الاصطناعي ليس بديل بالنسبة للدول العربية لأنها في طريق مواكبة التطور لذا فالاستفادة واستغلال الذكاء الاصطناعي تمنح العديد من التسهيلات والمزايا بالإضافة إلى السرعة والأمان نسبيا.

أهمية وأهداف الدراسة: يمكن جمع أهمية وأهداف دراستنا في جدول ملخص كالتالي:

جدول 1: اختصر أهمية وهدف دراستنا.

أهمية موضوع التجارة الالكترونية في ظل جائحة كوفيد19 الهدف من موضوع التجارة الالكترونية في ظل جائحة كوفيد19

تكمّن أهمية موضوع التجارة الالكترونية نظرا لدور الكبير التي تلعبه في مساعدة بيئة الأعمال حيث أصبحت عامل يؤثر في نمو اقتصاد الدول وتعزيز التجارة الخارجية.

إن هدف التجارة الالكترونية من الهدف العام في إدارة الأزمات ووباء كورونا المستجد نشط هذا المفهوم نظرا لإيجابيات التي لبعثها وستلعبه مستقبلا حيث يمكن الاستفادة من فوائدها ومعالجة المشاكل التي تقف عائق دون تطبيقها.

وسيلة هامة في زيادة التنافس من تسويق المنتجات وتوفير المعلومات والخدمات الفورية للمتعاملين، تمكين الزبائن أينما كانوا من الطلب الفوري للسلع والخدمات.

المصدر: من اعداد الباحثين.

منهج الدراسة:

تم الاعتماد على المنهج الوصفي في موضوعنا لأنه يتناسب معها نسبيا، ومن أجل تقديم التفاصيل حول عالم التجارة الالكترونية وعلم الفيروسات بحكم أنه واسع جدا، لذا فإنه لا بد من التعمق والابحار في المعلومات من خلال جمعها من مختلف المصادر والمراجع وباستخدام مجموعة المواقع الاكاديمية من أجل معالجة الاشكالية والاجابة على الفرضيات.

## متغيرات الدراسة:

متغيرات دراستنا هي: وجود علاقة بين المتغير المستقل والمتغير التابع حيث نحاول معالجة مدى تأثير المتغير المستقل على المتغير التابع ودرجات هذا التأثير أي تأثير فعالية التجارة الالكترونية التي تخدم الزبون في ظل انتشار فيروس كوفيد 19 المستجد ومعرفة مدى هذا التأثير .

المتغيرات المستقلة: التجارة الالكترونية،

المتغيرات التابعة: انتشار فيروس كوفيد 19 المستجد،

المتغير الدخيل: خدمة الزبائن على ضوء انتشار فيروس كورونا في العالم.

التعريفات الاجرائية للدراسة:

جدول 2: يبين أهم المصطلحات ذات العلاقة بدراستنا.

**الاقتصاد الرقمي:** Digital Economy اقتصاد الانترنت، الاقتصاد الجديد، اقتصاد الويب، يركز في تطبيقه على أبعاد متعددة أبرزها الانتشار الواسع والسريع للشبكة العنكبوتية والتي تتيح للناس والأعمال اكتشاف العالم واجراء عمليات تجارية معقدة ومتعددة في ذات الوقت فيمكن للزبائن شراء ما يريدون من أي مكان في العالم دون الحاجة إلى الانتقال أو الذهاب للمحلات التسوق مباشرة، يبني الاقتصاد الرقمي على نظام يحركه وينظمه المعرفة وانتشار المعلومة والسيطرة عليها، حيث تتنافس الشركات على استقطاب المواهب البشرية ورأس المال البشري المكون والمؤهل الذي يعطي فرصة للموظفين فرصة نحو التغيير.

**شبكة الانترنت:** World wide Web يطلق عليها الشبكة العالمية الالكترونية، شبكة الشبكات، الشبكة العنكبوتية وهي اسم شائع لنظام منتشر في العالم كله يتألف من أفراد، معلومات، حواسيب، بروتوكولات لتنظيم الاتصال عبر الشبكة.

**التجارة التقليدية:** Traditional Trade هي عملية شراء وبيع السلع والخدمات، يتداولها الأفراد أو التجار أو الهيئات أو الشركات... تركز عناصرها على وجود المنتج، السوق، الزبائن والدفع مقابل السلعة أو الخدمة.

**البنية التحتية:** Infrastructure تتمثل في الاشياء التي نحتاجها ونريدها فهي من مقومات الحياة وهذه الشبكات التي نراها الطرق، الجسور، المطارات، الموانئ، خطوط النقل، سكك الحديدية لنقل المسافرين... والشبكات التي لا نراها الكهرباء، مياه الشرب، الغاز، الصرف الصحي... التي تعمل تحت الأرض شبكة الانترنت تمثل نوعية ومستوى الحياة والرفاهية فهي تساهم في دفع الاقتصاد.

**المدن الذكية:** Smart city تجعل المدن أكثر ملائمة للعيش وأكثر حيوية هناك رؤية عن ظهور الجيل الخامس، فالمدن الذكية تربط بين الأشخاص والمجمع وتقنية الاتصال والمعلومة فهي تسهل الحياة للإنسان فهي تحقق الرفاهية لحياة حضرية ولا يقتصر على المدن الكبير بل حتى الصغيرة منها.

**الذكاء الاصطناعي:** Artificial Intelligence فرع من فروع الحاسوب يهدف لمحاكاة السلوك الانساني فيصبح الروبوت يفكر كالإنسان، فالهدف هو حل المشاكل، يعتبر كفن عمل آلة تقوم بمهام تتطلب ذكاء عوض الانسان.

**الوباء:** Epidemic مرض ينتشر بسرعة في مكان محدد (معين) فالنوبات القلبية مثلا يمكن تصنيفها وباء في حال انتشر في

منطقة جغرافية معينة أو أي مرض معدى.

الجائحة: Pandemic وباء ينشر بسرعة عبر القارات وحول العالم فهي تنتشر عالمياً بدون صلة بين البلدان وتصيب عدد كبير من الناس فقد صنف وباء كورونا المستجد جائحة كوفيد 19 وذلك بعد اعلان اصابة مساحة كبيرة تتسع لتضم دول العالم.

المصدر: من اعداد الباحثين بالاعتماد على مجموعة من المراجع.

\*\*\*تم تقسيم دراستنا إلى المحاور التالية\*\*\*

المحور الأول: التجارة الالكترونية قبل وباء كورونا (كوفيد 19 المستجد).

المحور الثاني: مدى تأثير التجارة الالكترونية بفيروس كورونا المستجد كوفيد 19.

المحور الثالث: قراءة حول كورونا فيروس (كوفيد 19).

المحور الرابع: آفاق التجارة الالكترونية بعد فيروس كورونا المستجد (كوفيد 19).

المحور الأول: التجارة الالكترونية قبل وباء كورونا (كوفيد 19 المستجد).

كيف بدأ استخدام مصطلح التجارة الالكترونية؟

إن التحول من العصر الصناعي إلى عصر البيانات تغيير جوهري وتحول تجديري عرفه العالم، إن السوق الالكترونية، النقود الالكترونية، مصطلحات حديث نسبياً تزامن ظهورها مع التجارة الالكترونية، يعود ظهور التجارة الإلكترونية إلى ثلاثة عقود مضت من القرن الماضي تعتمد هذه التجارة على نظام معلوماتي أدواتها كلها إلكترونية تتمثل في الحاسب الآلي و ملحقاته كشبكة الأنترنت، الهاتف والفاكس وغيرها من التقنيات التي تلعب دوراً مؤثراً في نشاط التجارة حتى سداد مقابل الوفاء في هذه التجارة فإنه يتم بطريقة اليكترونية وذلك عن طريق التحويلات الالكترونية للنقود أو التسوق ببطاقات الدفع والائتمان.

وتشمل التجارة الإلكترونية كل المعاملات التجارية من بيع و شراء للسلع و الخدمات و قد اعتبرها المحللين الاقتصاديين بأنها محرك جديد للتنمية الاقتصادية و ذلك كونها وسيلة فعالة و سريعة لإبرام الصفقات و المنتجات و الخدمات و ترويجها، من خلال هذه المقدمة يمكن أن تحدد العناصر المكونة لدراستنا وهي التجارة الالكترونية أو الرقمية حيث نلاحظ أنها تتكون من مصطلحين وهما: التجارة و الرقمية أو الالكترونية لذا سنشرح كل منها كالتالي:

❖ فكرة التجارة الالكترونية:

رغم أن مصطلح التجارة الإلكترونية حديث التداول نسبياً، إلا أن استخدام شبكات الاتصال و التحويل الإلكتروني للأموال و التبادل الإلكتروني للبيانات قد بدأ في سنوات السبعينات حيث قامت شركات من مختلف أنحاء العالم بتبادلات كثيرة بواسطة هذه التقنية الأخيرة المعروفة بأمنها إلا أنه بسبب التكاليف الضخمة فإن هذه التطبيقات الأولى للتجارة الإلكترونية اتسمت بالمحدودية و لم تتجاوز المؤسسات التجارية العملاقة، وبالتالي لم تكن مفاهيم التجارة الإلكترونية مفهومة و واضحة بالشكل الذي هي عليه الآن في سنة 1995م، أصبح المصطلح التجارة الإلكترونية أكثر اتضاح و انتشار حيث حصلت تطورات تكنولوجية واسعة في الالكترونيات و وسائل الاتصال و خاصة الأنترنت الذي انتقل الإشراف عليه من قبل الهيئة القومية للعلوم في الولايات المتحدة الأمريكية إلى القطاع الخاص، مما ساعد على الاستفادة من الإمكانيات الهائلة لاستعمال شبكة الشبكات في التسويق و المعاملات التجارية، و منه أوجدت الأنترنت القاعدة الاقتصادية و الاجتماعية لنشر التجارة الإلكترونية .

○ التجارة التقليدية والتجارة الإلكترونية: بين التجارة الإلكترونية و التجارة التقليدية (الكلاسيكية) هناك عدة سنوات نستطيع القول بأن: (alMrsal.com, 2017)

التجارة الإلكترونية والتجارة التقليدية لا يختلفان في العناصر المتعلقة بشراء أو بيع السلع والخدمات كالتسويق و المبيعات و طريقة الدفع وغيرها، ولكن يختلفان في كيفية تنفيذ تلك العناصر. فكلنا يعمل بالتجارة التقليدية، التجارة التي يتداولها كل فرد أو تاجر أو هيئة أو شركة أو مؤسسة في حياتنا اليومية. وكلنا يعلم بأن التجارة التقليدية متعبة ومرهقة ومكلفة، فمصاريقها كثيرة كالإيجار والديكورات ومصاريق الماء والكهرباء والنظافة ومكاتب وأوراق ورواتب الموظفين والمصاريق الإدارية ومصاريق التسويق الباهظة والتي عادةً ما تكون تسويق محلي أي على مستوى المدينة التي تتواجد فيها المنشأة أو على مستوى الدولة. التجارة الإلكترونية فإنها تتبع أسلوباً غير تقليدي في الوصول إلى الزبائن، غير أن طريقة ونوع التسويق فيها على مستوى العالم. وهي أيضاً تحقق عائدات ضخمة يقابلها انخفاض كبير في التكاليف مقارنة بالتجارة التقليدية، فالتجارة الإلكترونية تتم من خلال سوق لربط الزبائن بالتجار يتمثل في شبكة الإنترنت (Marketplaces) كما يمكن للشركات من خلال التجارة الإلكترونية القيام بإدارة أفضل لعمليات الشراء، والتوريد، والبيع، والنقل، والتأمين. وكذلك يمكن من خلال التجارة الإلكترونية توفير معلومات يومية عن الزبائن، وهي تؤدي بلا شك إلى تخفيض تكلفة المعاملات التجارية، لأنها تلغي دور الوسطاء بين البائع والمشتري. والدفع غالباً في التجارة الإلكترونية يكون إلكترونياً عبر بطاقات الائتمان والتحويل البنكي والشبكات الإلكترونية.

✚ مراحل تطورها:

لقد مرت التجارة الإلكترونية بين قطاعات الأعمال الاقتصادية إلى أن وصلت إلى هذا الحد من التعامل بثلاث مراحل أساسية بدأت منذ بدء استخدام أجهزة الكمبيوتر في المؤسسات والمنشآت الاقتصادية وهي:

- المرحلة الأولى: وهي تعتبر مرحلة الارتباط بين الشركات الرئيسية والموردين الفرعيين Supply Chain أي بين الشركة الأم والفروع التي تتبع لها.
- المرحلة الثانية: فقد بدأت بالتبادل الإلكتروني بين الشركات الرئيسية ومختلف الموردين Data Interchange Electronic وذلك من خلال استخدام شبكات القيمة المضافة Networks Value Added.
- المرحلة الثالثة: وهي مرحلة التبادل الإلكتروني للوثائق وإنجاز كافة المعاملات التجارية على شبكة الإنترنت Electronic Commerce وتعتبر المرحلة الراهنة من التعامل.

#### ✘ ماهية للتجارة الرقمية أو الإلكترونية:

ظهرت التجارة الإلكترونية منذ ثلاثة عقود مضت ثم تطور مفهومها خلال الربع الأخير من القرن الماضي بتطور الأجهزة الإلكترونية، حيث تخدم مصالح المستهلك و رغباته، و منه تقدمت الصناعة ووسائل الإتصال – سواء المسموعة منها أو المرئية – مما جعل العالم مجموعة من الدول و الشعوب القريبة رغم البعد المكاني بينها ، و يتسنى لها أن تطلع على كل المنتجات و الاختراعات الحديثة في كل دول العالم عن طريق وسائل الإعلام من خلال الإعلانات التي تقدمها.

التجارة الإلكترونية أو الرقمية : حسب منظمة التجارة العالمية تقول أنها مجموعة متكاملة

مفهوم التجارة الإلكترونية: مصطلح التجارة الإلكترونية هو ترجمة لـ *électronique commerce* وتستخدم كمرادف لتجارة الإنترنت *internet commerce* حيث تستخدم المصطلحات بالتبديل. يتكون مصطلح التجارة الإلكترونية من كلمتين هما كلمة التجارة، وكلمة الإلكترونية سنشرحها كالتالي:

تعريف التجارة (Trade أو Commerce): هي مصطلح يعبر عن نشاط اقتصادي يتم من خلاله تداول السلع و الخدمات بين الحكومات و المؤسسات و الأفراد في إطار نظم و قواعد متفق عليهما. (خالفي، 2004/2005)  
تعريف الإلكترونية (Electronic): هي مجال أداء النشاط المحدد في المقطع الأول أي التجارة و يقصد به أداء النشاط التجاري باستخدام الوسائط و الأساليب الإلكترونية. (بسيوني ، 2004 ، صفحة 18)

دوافع التجارة الإلكترونية: هناك العديد من العوامل المشتركة لدى الشركات و القطاعات التي تدفع إلى التجارة الإلكترونية. وهذا راجع إلى أن التجارة الإلكترونية ظهرت بالتدرج و تطورها يكون حسب احتياجات قطاعات النشاطات المختلفة و التي تخلق دوافع للدخول في التجارة الإلكترونية و التي نوردتها في ما يلي :

تسيير المعاملات التجارية: إن التجارة الإلكترونية تسمح بتأدية جزء كبير من العمليات المختلفة و التي تدخل ضمن المعاملات التجارية العادية بين البائع و المشتري حيث تسمح الشيكات باختزال الزمن و المسافة مما يقلص الآثار السلبية للزمن و المسافة على الاقتصاد ، و تشمل التجارة الإلكترونية على المعاملات المادية و الغير مادية في نفس الوقت مما يسمح بتقليل التكاليف المتعلقة بكل أنواع المعاملات كما نشأت علاقات سوقية جديدة .

الفعالية التجارية: من أهم دوافع التجارة الإلكترونية القيام بالوصول إلى أعلى مستويات الإنتاج و التوزيع حيث أن اعتماد تكنولوجيايات الإعلام و الاتصال في إطار الدعم و التطوير يسمح للشركات بمواجهة التحديات المنتظرة في محيط تجاري عالمي كما أنه يمكن للشركة من إنتاج معلومات حول معاملاتها و الاحتفاظ بها بطرق آلية فتتم بذلك المعالجة و التوزيع بصفة سريعة كما يمكن أن تستعمل هذه المعلومات في تقييم السوق و تقييم مسارها و هذا ما يمكن أن تستعمله فيما بعد في التخطيط و التحسين.

تطوير أسواق جديدة: إن دافع تطوير أسواق جديدة، جعل الشركات كثيرة تتوجه إلى استخدام العلاقات التجارية الإلكترونية و أدخلتها في استراتيجيتها للقيام باكتساح السوق و إنشاء أسواق جديدة و تطويرها. (خالفي، 2005/2004)  
تنوعت المصادر و المراجع التي تطرقت إلى مفهوم التجارة الرقمية و ليس هناك تعريفا محدد لها نسبيا حتى الآن بسبب تعدد الجهات التي عرفتها سنعرض أهمها: (طه، 2005 ، صفحة 317)

الاتصالات: التجارة الإلكترونية وسيلة من أجل إيصال المعلومات أو الخدمات أو المنتجات عبر خطوط الهاتف أو عبر شبكات الإنترنت أو عبر أي وسيلة تقنية.

الأعمال التجارية: التجارة الإلكترونية عملية تطبيق التقنية الرقمية من أجل جعل المعاملات التجارية تجري بصورة تلقائية و سريعة.

الخدمة: التجارة الإلكترونية أداة موجهة لإشباع رغبات الشركات و المستهلكين و المدراء في خفض تكلفة الخدمات و الإسراع بزمن تقديم هذه الخدمة و الرفع من كفاءتها.

و لأن التجارة الإلكترونية تعتبر علم جديد في مجال جديد، فإنها مازالت تطور مبادئها العلمية و النظرية. فهو واضح للعيان بأن التجارة الإلكترونية تعتمد على بعض من العلوم المختلفة منها:

الإنترنت: التجارة الإلكترونية تسمح بتوفير و شراء المنتجات و تبادل المعلومات بصورة فورية أو لحظية من خلال شبكة الإنترنت.

المجتمع: التجارة الإلكترونية ملتقى يجمع عناصر المجتمع (أفراد و منظمات) للتعلم و التبادل و التعاون فيما بينهم.

يمكن تعريف التجارة الإلكترونية بشكلها الواسع على أنها هي: عملية بيع أو شراء أو تبادل للمنتجات و الخدمات و المعلومات و الأفكار باستخدام شبكة الإنترنت.

✘ أساليب وأنظمة الدفع في التجارة الإلكترونية: إن ظهور التجارة الإلكترونية و انتشارها تطلب إيجاد وسيلة لدفع مقابل السلع و الخدمات لهذا استحدثت وسائل دفع جديدة ملائمة لمتطلبات هذه التجارة بما يشمله مفهومها من إجراءات وأنواع المعاملات التجارية:

- النقود البلاستيكية: وهي البطاقات البلاستيكية و المغناطيسية مثل البطاقات الشخصية التي يستطيع حاملها استخدامها في شراء احتياجاته و أداء مقابل ما يحصل عليه من خدمات دون الحاجة إلى حمل مبالغ كبيرة . كبطاقات الدفع ، و بطاقات الائتمان ، و بطاقات الدفع الشهري . (خالفي، 2004/2005)
- البطاقات الذكية: هي عبارة عن بطاقة بلاستيكية بحجم بطاقة الائتمان، يثبت عليها شريط ممغنط عليه رقمك والذي يحمل شريحة (رقيق) إلكترونية مزودة بذاكرة مصاحبة، حيث تكون قادرة على أن تخزن و تسترجع وتعالج جميع البيانات الشخصية لحاملها . (السيد أحمد ، 2006 ، صفحة 182)
- الأساليب البنكية الحديثة في الدفع و السداد: بتطور النقود و ظهورها في شكل جديد مستحدث في صورة وسائل إلكترونية ، تطلبت إنشاء هياكل يتداول من خلالها . مثل الهاتف المصرفي، و أوامر الدفع المصرفية الإلكترونية و خدمات المقاصة الإلكترونية . (Bacs)
- النقود الإلكترونية الرقمية والصكوك ( الشيكات الإلكترونية) تشمل: (دميش ، 2010/2011 ، الصفحات 16-17)

- النقود الرقمية : عندما يقوم العميل بشراء عملات إلكترونية من البنك المصدر لها يتم تحميل هذه العملات على الحساب الخاص بالمشتري و تكون في صورة وحدات عملات صغيرة القيمة ولكل عملة رقم خاص أو علامة خاصة من البنك المصدر وتعمل هذه العملات محل العملات العادية و تسمى . (TOKENS)

- الشيكات الإلكترونية: الشيك الإلكتروني هو رسالة إلكترونية مؤمنة وموثقة تحمل التزاماً قانونياً بالدفع وذات الالتزام في الشيكات الورقية، أي أنه وثيقة إلكترونية تحل محل الشيكات الورقية ولكن بشكل وتنسيق إلكتروني، حيث يتم إرسال هذه الرسالة عبر البريد الإلكتروني المؤمن من مصدر الشيك إلى حامله، هذا الأخير الذي يحصل على مستحقاته بعد تقديم الشيك للبنك الذي يعمل عبر الانترنت.

➤ فوائد وعيوب التجارة الإلكترونية: يمكن اجمال الأهمية الكبيرة للتجارة الإلكترونية بالإضافة إلى عيوبها في الجدول التالي:

#### سلبيات التجارة الإلكترونية:

#### مزايا التجارة الإلكترونية:

عدم تمكن الزبائن من رؤية السلع رؤى العين قبل شرائها  
كذلك تكون تجربة السلع غير متاحة عبر الانترنت بالإضافة  
إلى أنه من الممكن شراء سلع غير مصرح ببيعها.

الانتقال من التعامل الورقي إلى الإلكتروني بدون تهيئة بيئية  
قانونية بكوادر بشرية لتحقيق المعاملات التجارية الإلكترونية  
بشكل مؤكد وآمن من شأنه أن يهدد حقوق المتعاملين مع هذه  
التجارة ويقلل فرص الاستفادة من استخدام التطور

تساهم في حل مشكل الازدحام والتنقل حيث تحولت كبرى  
الشركات التي تبنت النشاط الإلكتروني حيث يقوم الموظف  
بممارسة النشاط في المنزل عن طريق اوصول الحاسوب  
الشخصي المنزلي بشبكة الشركة والقيام بكل ما هو مطلوب  
منه من مهام الكترونية.

توفر سجل الكتروني لأنشطة الشركة بحيث تتيح التجارة  
الإلكترونية للشركة ميزة وجود سجل الكتروني لكل عملياتها

من بيع، شراء، تقديم خدمات وأسماء العملاء بشكل دقيق لا يحتمل الخطأ نسبياً وذلك لأنه على تقنية الكترونية مما يوفر الوقت والجهد وتكلفة أحياناً.

عدم وجود نظام قانوني وحماية دولية تحكم التجارة الدولية عبر شبكة الانترنت دقت ناقوس الخطر إلى ضرورة تهيئة بيئة قانونية لتحويل الفعلي من التعامل الورقي إلى التعامل الإلكتروني أو الرقمي.

تتيح للفرد التعامل مع العالم كله بشكل سريع بعد أن تحول إلى قرية صغيرة فمتابعة الأسواق والأسعار العالمية أصبح سهل وسريع بسبب تقنية الاتصال المتطور والمتقدمة وهذا يؤثر بشكل ايجابي على رواج ونجاح التجارة.

إن التغيير السريع والمتسمر في البرمجيات المستخدمة في إدارة مواقع التجارة الإلكترونية يتطلب عملية تحديث بشكل دوري ومستمر وهذا مكلف جداً في بعض الأحيان نظراً لعدم توافق بعض برامج التجارة الإلكترونية مع بعض تطبيقات البيانات لأن هناك تقدم وابتكار متواصل في تطبيق البيانات بحيث أنها لا تتوافق مع البرمجيات المستعملة في التجارة الإلكترونية الأمر الذي يمنع من الاستفادة من هذه التطبيقات.

ايجاد وسائل انجاز توافق عصر المعلومات فهي تمكن التجارة الإلكترونية من خلق انماط مستحدثة من وسائل إدارة النشاط التجاري، كالبيع عبر الوسائل الإلكترونية والتجارة الإلكترونية بين قطاعات الأعمال وفي كل الميادين يمكن احداث تغيير شامل في طريقة أداء الخدمة وعرض المنتج وتحقيق العرض الشامل لخيارات السوق.

تؤثر بشكل سلبي على ميزانية الدولة لأنها تخلق فرص التهريب الضريبي فالتجارة الإلكترونية تسهل من عدم دفع الضرائب المستحقة للدولة لسرعة تحويل الأموال وشراء السلع خلال دقائق.

تسمح التجارة الإلكترونية للزبائن من التسوق عبر الانترنت على مدار اليوم وفي كل يوم وعلى مدار السنة وفي أي موقع عبر العالم.

عدم وجود أدلة اثبات عصرية متطورة تتلاءم مع هذا النشاط الاقتصادي الحديث الذي يتم في محيط الإلكترونيات وشبكات الاتصال خصوصاً مع غياب المستند الورقي الموقع بخط اليد مما يشكل صعوبة التمييز بين الرسالة الأصلية والمزورة، مما يؤدي إلى زيادة المخاطر على الحقوق والمصالح.

توفر التجارة الإلكترونية للزبائن المزيد من الاختيارات فيمكنهم الاختيار بين العديد من البائعين ومن بين تشكيلة كبيرة من المنتجات.

تشتترط على العميل الموافقة على شروط البيع قبل اتمام عملية البيع والشراء فتفرض عليه عدم الحق في الرجوع.

تمكن التجارة الإلكترونية من التفاعل و المشاركة في المزادات الافتراضية مع عملاء آخرين في المجتمع الإلكتروني والقدرة على تبادل الافكار والتجار في شتى المجالات.

المصدر: من اعداد الباحثين بالاعتماد على مجموعة من المراجع.

✓ أشكال التجارة الإلكترونية: تختلف أشكالها حسب طبيعة المعاملات يمكن أدرجها في الجدول أدناه:

### أشكال التجارة الإلكترونية

الشركة للشركة	تستعمل هذا النوع في التجارة الإلكترونية الشركات مع بعضها البعض فتقوم الشركة بأجراء
Business to	الاتصالات لتقديم طلبيات الشراء إلى مورديها باستخدام شبكة الاتصالات و تكنولوجيا المعلومات

كما يمكنها أن تسلم الفواتير و القيام بعمليات الدفع عبر هذه الشبكة باستعمال هذه التكنولوجيا ، هذا الشكل من التجارة هو الأكثر شيوعاً في الوقت الحالي سواء على المستوى المحلي أو على المستوى العالمي.

Business

بظهور التسوق على الإنترنت أو ما يسمى بالمراكز التجارية على الإنترنت، أصبح للمستهلك إمكانية للقيام بشراء السلع المتاحة و دفع قيمتها عن طريق بطاقات الائتمان أو المصارف الإلكترونية أو عن طريق النقود عند استلام السلعة.

الشركة للمستهلك

Business to  
Customer

بتوسع النشاط التجاري للشركات أصبحت لا تستطيع أن تغطي كل معاملاتها الإدارية في وقتها و لهذا فإنه جرى استخدام التجارة الإلكترونية في تغطية معظم التحويلات ، كدفع الضرائب و مختلف المعاملات التي تتم بين الشركات و الهيئات المحلية ( الحكومية).

الشركة للإدارة المحلية

Business (الحكومية)  
to Administration

و هذا الشكل من أشكال التجارة الإلكترونية حديث النشأة و غير موسع و هو ينظم العديد من الأنشطة من بينها دفع الضرائب إلكترونياً.

المستهلك للإدارة  
المحلية (الحكومية)Administration to  
Customer

في هذا الحالة، فإن المستهلك يبيع لمستهلك آخر بصورة مباشرة. والأمثلة تشمل عندما يقوم مستهلك ما بوضع إعلانات في موقعه على الانترنت من أجل بيع الأغراض الشخصية أو الخبرات. و أيضا هناك مجال المزادات على الانترنت من مثل: Ebay

المستهلك للمستهلك

Consumer-to-  
Consumer

تضم الأفراد الذين يبيعون منتجات أو خدمات للشركات.

المستهلك للشركة

Consumer-to-  
Business

يهتم بهذا النوع من التجارة الشركات الدينية و الاجتماعية و الجمعيات الخيرية و التي تكون غاياتها إنسانية، و تركز على خدمة المجتمع العام أو شرائح محددة، و تحول هذه المنظمات غير الهادفة للربح نشاطها عبر الشبكة بغرض تخفيض التكاليف الإدارية، أو تحسين صورة المنظمة، أو كنوع من أنواع مواكبة التطورات التكنولوجية.

التجارة الإلكترونية

غير الربحية - Non

Business electronic  
commerce

تشمل جميع النشاطات الداخلية للشركة و التي غالبا ما تتم على الشبكة الداخلية للشركة و التي تشمل تبادل المنتجات أو الخدمات أو المعلومات. و هذه النشاطات تمتد من بيع منتجات الشركة إلى الموظفين إلى النشاطات التي تهدف من الحد من كلفة إدارة الشركة و تدريب العاملين باستخدام الشبكات.

التجارة الإلكترونية ما

بين الشركات

المصدر: من اعداد الباحثين بالاعتماد على مجموعة من المراجع.

➤ الطبيعة العلمية للتجارة الإلكترونية: التجارة الإلكترونية تعتبر علم جديد في مجال جديد، فإنها مازالت تطور مبادئها العلمية و النظرية. فهو واضح للعيان بأن التجارة الإلكترونية تعتمد على بعض من العلوم المختلفة: (بسام، 2003، صفحة 20)

التسويق: الكثير من الأمور التي لها علاقة بالتسويق في العالم الطبيعي نجد له علاقة في عالم الانترنت من مثل الإعلانات.

علوم الكمبيوتر: يتحتم أحيانا التمكن من لغات البرمجة و الشبكات من أجل تطوير و استخدام مواقع و إنشاء السوق الالكترونية.

نفسية و سلوك المستهلك: سلوك المستهلك هو مفتاح النجاح والعمود الفقري في تجارة الشركة للمستهلك وأيضا سلوك المشتري له أهمية .

علم الموارد المالية: تعتبر البنوك و الأسواق المالية من أهم مستخدمي التجارة الالكترونية كما أن الاتفاقات المالية تأخذ حيزاً كبيراً في عالم النت.

علم الاقتصاد: تتأثر التجارة الالكترونية بالقوى الاقتصادية و لها تأثير قوي على اقتصاديات العالم و اقتصاديات الدول. إدارة أنظمة المعلومات: قسم أنظمة المعلومات هو القسم المسؤول عن استعمال و إدارة التجارة الالكترونية هذا العلم يغطي الكثير من الأمور من مثل تحليل الأنظمة إلى تكامل النظام بالإضافة إلى أنظمة التخطيط و الأمن و التنفيذ وأخرى.

المحاسبة و التدقيق الحسابات التجارية: العمليات التي تجري خلف المكاتب للمعاملات الالكترونية لا تختلف كثيراً عن المعاملات الاعتيادية مثال ذلك التدقيق في الحسابات التجارية للمعاملات الالكترونية هي عملية صعبة نسبياً (التدقيق الالكتروني).

الإدارة: يجب أن تدار التجارة الالكترونية بصورة جيدة و بسبب تداخل الكثير من العلوم في علم التجارة الالكترونية فإن المدير قد يضطر إلى تطوير و اكتشاف نظريات جديدة في علم الإدارة.

القوانين التجارية والأخلاق: الأمور القانونية والأخلاقية مهمة جداً في عالم التجارة الالكترونية خصوصاً في الأسواق العالمية. من الأمور القانونية كيفية تسيير الانترنت و كيفية التعامل مع القرصنة.

أخرى: و توجد علوم أخرى ترتبط بالتجارة الالكترونية من مثل علم اللغويات و الروبوتات و الأنظمة الحساسة و الإحصاء و السياسة العامة. كما أن التجارة الالكترونية مهمة بالنسبة لعلوم الهندسة والصحة و الاتصالات و نشر الكتب و الموسيقى.

و خلاصة فإن التجارة الالكترونية في انتشار هائل، لا يمكن لفيروس ما التأثير عليها كما حدث في عام 2002 حيث شهدت تلك الفترة انتشار متلازمة الالتهاب التنفسي الحاد المعروف باسم "سارس"، ومع ذلك لا تزال عمليات الطلب على المنتجات الرقمية في تزايد، لذلك يجب أن تمتلك الشركات كمية كافية من المخزون لتجنب عمليات تأجيل الطلب، حيث في أمازون ارتفعت الأسعار بنسبة 50% على الأقنعة الجراحية ومعقمات اليدين خلال انتشار فيروس كورونا. (عزة)

### المحور الثاني: مدى تأثير التجارة الالكترونية بفيروس كورونا المستجد كوفيد 19.

تسبب فيروس كورونا المستجد بأزمات عديدة على رأسها المخاوف الصحية، فجميع العلامات التجارية تشعر بالقلق حول تأثير فيروس كورونا المستجد على نشاطها التجاري سواء كان نشاط ملموس أو رقمي، وفقاً لشركة البحث والاستشارات يتجنب المستهلكين الأماكن المزدحمة بنسبة 52%، وأن 32% من الأشخاص يتجنبوا الخروج من منازلهم بسبب الفيروس المتفشي والحجر المنزلي الذي فرضته السلطات على مواطنيها تجنباً لزيادة عدد المصابين لذلك وجب أن تستعد العديد من الشركات لجميع التغيرات التي قد تحدث لنشاطها التجاري نتيجة التغيرات التي تحدث في العالم نتيجة فيروس كورونا، استناداً إلى الوضع الراهن قامت العديد من الشركات الكبرى مثل جوجل وفيسبوك بإلغاء كافة مؤتمراتها القادمة لتعقدتها عبر الانترنت google meet و تقنية zoom. تؤكد العديد من الدراسات على بداية النشاطات عبر الانترنت كالتعليم عن بعد، الصفقات وغيرها و رقمنة النشاطات حتى تكون القرارات المتخذة معتمدة على التحليلات، العديد من الأشخاص يتبعون تعليمات صارمة خلال الحجر المنزلي، هناك تقييدات على الخروج من المنزل أو السفر وما إلى ذلك، وفقاً لهذه الأزمة شهد موقع JD.com وهو أكبر مواقع البيع بالتجزئة في الصين أكثر مبيعات خلال هذه الأزمة بنسبة أربعة أضعاف الفترة الزمنية القصيرة المنصرمة.

مع انتشار التسوق عبر الإنترنت، الكثير من الأشخاص الذين يعملون من البيت أو في إجازة مرضية أو مفروض عليهم الحجر المنزلي، يقوموا بطلب كمية مضاعفة من احتياجاتهم اليومية عبر الإنترنت، في هذا الوقت تحديدا الكثير من الأشخاص يقدروا قيمة التوصيل السريع لمنتجاتهم، تقوم أمازون برايم بتوصيل المنتجات خلال ساعتين حيث يتنافس الكثير من الموردين على هذه الخاصية، فبالتالي أرباح أكثر، و مع التوافد الكثير على المتاجر الإلكترونية قلت نسبة الاعلانات بنسبة 6% هذا العام مقارنة مع الأعوام الماضية بسبب ازدياد الطلب على المنتجات عبر الإنترنت.

لقد انتقلت العديد من الشركات الصينية من مرحلة الركود إلى مرحلة الانتعاش، حيث تتقدم الرقمنة الآن بشكل ملحوظ في جميع المجالات الجانب الرقمي لأعمال البيع بالتجزئة سينمو بوتيرة أسرع على الرغم من أنه وقت صعب للعالم، إلا أنه دليل على أن التجارة الإلكترونية قوية وقادرة على التحول الرقمي في مجتمعنا على المدى البعيد. (عزة)

إن أسهم التجارة متقلبة ومتدهورة بسبب فيروس كورونا المستجد، ولهذا فإن العديد من التجار يتجهون نحو التجارة عبر الإنترنت من أجل الحفاظ على أسهمهم ومجالهم التجاري ونجاحهم في السوق، فحسب منصة إكسباند كارت للتجارة الإلكترونية فالبيانات الأخيرة التي أصدرتها الحكومة الأمريكية بخصوص التسوق عبر الأنترنت وتأثير فيروس كورونا على التجارة الإلكترونية والتجارة بشكل عام، تبين أنه من المتوقع زيادة نسبة التجارة عبر الأنترنت في هذا العام إلى 12٪ من السنة السابقة، وهذا بعد إحصاء مبدئي في ظل التطور المرعب لتأثير الفيروس على العالم أجمع، لهذا يتوقع زيادة هذه النسبة بشكل كبير.

وحسب Sky News Arabia فيروس كورونا المستجد ينعش التجارة الإلكترونية في الكويت، فقد ارتفع حجم التجارة الإلكترونية في الكويت وانتعشت خدمة الطلبات الخارجية التي تعتبر السبيل الوحيد للتسوق والشراء، وذلك عبر التطبيقات والمواقع الإلكترونية. تقول رئيسة النادي العالمي للإعلام الإلكتروني هند الناهض أن حجم التجارة الإلكترونية في الكويت بلغ 1,1 مليار دولار مع اتباع المزيد من الأفراد التعليمات الصحية للالتزام بالبيت، سوف يتجهون بشكل متزايد للتسوق عبر الأنترنت، فمن جهة ستكتسب التجارة الإلكترونية عملاء جدد من كبار السن الذين تعودوا على التسوق التقليدي عبر الأسواق والمحلات التجارية، ومن جهة ثانية شركات الشحن و التسليم ستعرف ازدهارا وتطورا، أيضا نجد أن أسهم المبيعات الخاصة بالتجارة الإلكترونية احتلت المراكز الأولى بالنسبة لتحقيق المبيعات والربح، خصوصا في مجال العناية الصحية مثل أقنعة الوجه، القفازات، والمعقمات وغيرها.. فقد ارتفعت نسبة أسهم المبيعات للأقنعة لـ 590٪، وأسهم مبيعات المطهر اليدوي لـ 420٪، والقفازات لـ 151٪، وصابون اليد لـ 33٪ ونحن نتحدث عن التجارة الإلكترونية لن ننسى عملاق التجارة الإلكترونية الأمريكية Amazon، فالفائز الأكبر في الأزمة الصحية حسب مواقع فرنسية وعالمية هو Amazon فهذا الأخير يبحث لتوظيف 100000 موظف بدوام جزئي في جميع أنحاء العالم لمواجهة الطلب المتزايد للتسوق عبر الأنترنت ففي تدوينة لجيف بيزوس يقول فيها: نحن نشهد زيادة كبيرة في الطلب، مما يعني أن احتياجاتنا من الموظفين غير مسبوق لهذا الوقت من العام". لكن على عكس Amazon لم يكن الفوز من نصيب موقع idvize الفرنسي للمنتجات الإستهلاكية الذي عرف انخفاضا، بسبب اندفاع الفرنسيين للمتاجر في منعكس للبقاء.

كشفت تقرير متخصص عن "مؤشر التسوق" للربع الأول من عام 2020 والذي يتناول بيانات وأنشطة ما يزيد عن مليار متسوق حول العالم، عن تغيرات في سلوكيات الشراء حول العالم، وذلك متأثرة بانتشار جانحة فيروس "كوفيد19" وإقدام العملاء على شراء المنتجات خلال التزامهم بالبقاء في منازلهم، تشير التحليلات والبيانات الأولية إلى أننا ما زلنا في المراحل المبكرة من التحول إلى ما يمكن اعتباره الوضع الطبيعي الجديد، إذ يتوقع التقرير استمرار النمو للاقتصاد الرقمي مع إقبال متزايد من قبل المستهلكين على تلبية متطلباتهم من خلال الشراء عبر الإنترنت، وبالرغم من الزيادة التي شهدتها حركة مرور ومبيعات الاقتصاد الرقمي، إلا أن هذه الزيادة لا تزال دون مستوى التراجع الكبير الذي تشهده حركة التسوق التقليدي في محلات العلامات التجارية ومتاجر التجزئة.

أبرز الاستنتاجات من مؤشر التسوق للربع الأول من العالم تتضمن ارتفاع الطلب على التجارة الإلكترونية مع انحسار الحركة في المتاجر التقليدية، سجلت مبيعات التجارة الإلكترونية نمواً بمعدل 20% في الربع الأول من العام 2020 مقارنة بمعدل 12% في الفترة ذاتها من العام 2019، تضمن ذلك زيادة عدد زوار المواقع بمعدل 16% وزيادة في إنفاق المتسوقين بمعدل 4% (ارتفاع متوسط مبلغ الإنفاق المتسوق لكل زيارة) ومن المتوقع استمرار هذا التوجه للنمو مع تركيز الشركات أكثر على التجارة الإلكترونية.

تحول مشتريات السلع الرئيسية إلى التسوق الرقمي تسببت سياسات التباعد الاجتماعي والتزام المنازل في ارتفاع الطلب على عدد من السلع الرئيسية عبر متاجر التسوق الرقمي والتجارة الإلكترونية، بما في ذلك منتجات المواد الغذائية، والعناية الشخصية، والعديد غيرها ومع التزام السكان حول العالم بالبقاء في منازلهم في الفترة ما بين 10 مارس وحتى 20 مارس، سجلت مبيعات هذه السلع الرئيسية ارتفاعاً بمعدل 200% وحافظت على ارتفاعها في الربع الأول من العام.

"التسليم من المتاجر" يوقر مزيداً من الأمان والمرونة للمستهلكين: تتيح بعض مواقع التسوق الإلكترونية إمكانية الشراء عبر الموقع ومن ثم استلام المنتجات من المتاجر التقليدية، وهو ما أسهم في نمو إيرادات المبيعات الإلكترونية بمعدل 27% في الربع الأول، مقارنة بنمو بلغ 13% فقط للمواقع التي لم توفر هذا الخيار للتسليم. ففي الفترة ما بين 10 مارس وحتى 20 مارس، سجلت إيرادات المبيعات الرقمية التي وقّرت خيار التسليم من المتاجر نمواً بمعدل 92% سواء كان التسليم على رصيف الطريق، أو التسليم في السيارة، أو عبر منصات التسليم أثناء القيادة، أو حتى الاستلام من المتاجر مقارنة بنمو لم يتجاوز 19% للمواقع الإلكترونية التي لم توفر خيارات مماثلة خلال الفترة ذاتها من السنة.

المتسوقون في مناطق انتشار "كوفيد-19" يلجؤون إلى القنوات الرقمية للحصول على السلع الأساسية شهدت الفترة ما بين 10 مارس إلى 20 مارس ارتفاع حجم الإنفاق على التسوق الإلكتروني لشراء السلع الأساسية في منطقة نيويورك بمعدل 158% أما في كاليفورنيا، فقد زاد حجم الإنفاق على التسوق الإلكتروني بمعدل 230%، ووصل في ولاية واشنطن إلى 157%، ولويسيانا إلى 167%، وذلك خلال الفترة ذاتها من سنة 2020.

طفرة في المبيعات الإلكترونية للسلع المنزلية، وملابس الأنشطة، والألعاب استمر المتسوقون في شراء عدد من السلع غير الأساسية أثناء تسوقهم لعدد من السلع الأساسية فشهدت إيرادات المبيعات الرقمية نمواً بمعدل 51% لصناعة المنتجات المنزلية (الديكورات المنزلية والحرف اليدوية)، وزيادة سنوية تصل إلى 31% للملابس الأنشطة (كالملابس الرياضية)، وزيادة سنوية بمعدل 34% لمنتجات التسالي والألعاب.

عروض وخصومات على الأسعار من قبل العلامات التجارية ومتاجر التجزئة بلغت نسبة الخصم إلى 34% في الولايات المتحدة منتصف مارس 2020 وهو ما يفوق معدل 31% من الخصومات التي كانت متاحة للمتسوقين في عروض "الإثنين الإلكتروني" Cyber Monday تغيرت أوقات ذروة الشراء للمتسوق في الولايات المتحدة أشارت دراسات سابقة لأنماط الشراء والتصفح للمستهلكين في الولايات المتحدة أنهم كانوا يقضون أوقاتاً أقل على الإنترنت خلال ساعات المساء وجرت العادة أن تكون ساعات الذروة لزيارة المواقع وطلب المنتجات قرابة الساعة السابعة مساءً، غير أن هذه ذروة التسوق الرقمي انتقلت إلى الساعة التاسعة صباحاً في خضم هذا الوباء العالمي. (صالح، 2020)

### المحور الثالث: قراءة حول كورونا فيروس (كوفيد 19).

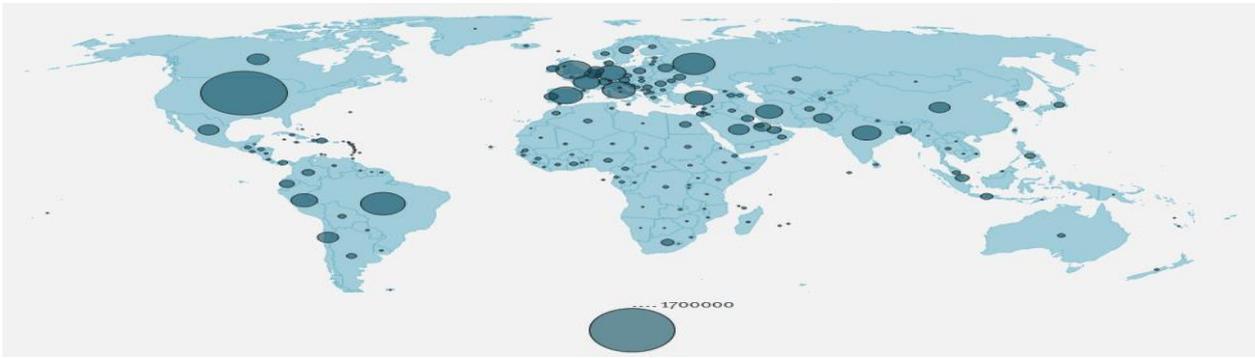
أساسيات حول وباء الكورونا: معظم الفيروسات تنقل عن طريق الطيور ثم ينتقل من الطيور للإنسان  
الفيروسات بصفة عامة تولد ذعراً عالمياً، أما في العصر الحاضر كوفيد 19 أصبحت كابوس يهدد البشر.

لماذا سمي كوفيد 19 المستجد بكورونا؟ لأن الاسم ارتبط بفيروس معدي يؤدي للموت غالباً، كورونا هو لفظ لاتيني يعني التاج باللغة الفرنسية La couronne، باللغة الانجليزية The crown لأنه يأخذ شكل التاج تحت المجهر بالنسبة لمنظمة الصحة العالمية فهي تطلق تسميات عادة لأي فيروس لأنها في الغالب تسمى بحسب المناطق التي انطلق منها.

فيروسات كورونا هي سلالة واسعة من الفيروسات التي قد تسبب المرض للحيوان والإنسان ومن المعروف أن عدداً من فيروسات كورونا تسبب لدى البشر أمراض تنفسية تتراوح حدتها من نزلات البرد الشائعة إلى الأمراض الأشد وخامة مثل متلازمة الشرق الأوسط التنفسية (ميرس) والمتلازمة التنفسية الحادة الوخيمة (سارس) ويسبب فيروس كورونا المكتشف مؤخراً مرض كوفيد19.

جائحة كوفيد 19: مرض معد يسببه آخر فيروس تم اكتشافه من سلالة فيروسات كورونا، ولم يكن هناك أي علم بوجود هذا الفيروس المستجد ومرضه قبل بدء تفشيته وقد تحوّل كوفيد19 الآن إلى جائحة تؤثر على العديد من بلدان العالم. (منظمة الصحة العالمية ، 2020)

### رسم توضيحي 1 : خارطة بيانات لانتشار كوفيد 19.



المصدر: جامعة جونز هوبكنز، والمؤسسات الصحية الوطنية، 29 مايو 2020، سا:7 و50د.

يجول العالم دون جواز سفر والمستجد كوفيد 19 أصله حيواني من الخفاش والثعابين كما صرح العلماء، أعلنت منظمة الصحة العالمية كوفيد 19 جائحة الذي يسببه فيروس كورونا وباء عالمياً، ينتقل العالم ربما إلى مرحلة أخرى في التعامل مع تفشي الفيروس و هذا ما توضحه خريطة تفشي المرض باللون القاتم حيث انتقل عبر القارات بشكل سريع جداً. وكان المدير العام لمنظمة الصحة العالمية تيدروس أدهانوم أعلن عن وصول المرض إلى مرحلة الوباء العالمي، إلا أنه أكد في مؤتمر صحفي في سويسرا على أن استخدام كلمة الجائحة لوصف COVID-19 لا يغير من درجة تهديد وخطورة الفيروس. من الموت الأسود إلى فيروس كورونا 10 أوبئة غيرت مجرى التاريخ البشري ولقد اقتصر الأخذ بمصطلح وباء épidémie في أوائل القرن العشرين على الأمراض المعدية، أما في العصر فإن الوباء هو covid 19 الذي عرف انتشار واسع في فترة قصيرة. (المعرفة ، 2010)

نبذة تاريخية حول ظهور الفيروسات: ظهرت الأوبئة بسبب الفيروسات منذ حوالي 12000 سنة، وذلك بسبب تغير سلوك الإنسان خلال العصر الحجري الحديث حيث بدأ في إقامة مجتمعات زراعية ذات كثافة سكانية عالية وأدى هذا التطور إلى انتشار الفيروسات بسرعة إلى أن أصبحت أوبئة متوطنة، وزادت فيروسات النباتات والحيوانات أيضاً، وعندما اعتمد الإنسان في تلك الفترة على الزراعة وتربية الماشية أصبح لأمراض مثل البوتيفيروس (فيروس البطاطا) والطاعون البقري عواقب مدمرة.

بداية الوباء أمثلة على أوبئة محلية وعالمية عبر التاريخ:

طاعون جستنيان (541 – 750م): في تقريره نشره موقع "بيزنس إنسايدر" الأميركي، قال الكاتب رايدر كيمبول إن تفشي الطاعون الدبلي وضع حدا لفترة حكم إمبراطور بيزنطة في القرن السادس جستنيان الأول. وقتل هذا الوباء الذي يعرف في

الوقت الراهن باسم "طاعون جستنيانما" بين 30 إلى 50 مليون شخص، أي ربما ما يعادل نصف سكان العالم في ذلك الوقت.

وبحسب المصادر التقليدية، ساهم تفشي هذا الوباء في توقف الأنشطة التجارية وإضعاف الإمبراطورية، مما سمح للحضارات الأخرى باستعادة الأراضي البيزنطية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وأجزاء من آسيا.

**الموت الأسود (1347 – 1351م):** بين عامي 1347 و1351، انتشر الطاعون الدبلي في جميع أنحاء أوروبا، مما أسفر عن مقتل نحو 25 مليون شخص، واستغرقت إحصائيات مستويات عدد السكان في أوروبا أكثر من 200 عام للعودة إلى مستواها قبل العام 1347، ومن المحتمل أن يكون هذا الوباء أودى بحياة أعداد أكبر في آسيا، وخاصة الصين، حيث يُعتقد أنها موطن الوباء.

من بين التداعيات الأخرى لهذا الوباء الذي عُرف في وقت لاحق باسم "الموت الأسود"، كان بداية تراجع القنانة (الفلاحين في الإقطاعيات) حيث مات الكثير من الناس لدرجة أن مستوى معيشة الناجين ارتفع في الواقع، ساهم ذلك في خلق المزيد من فرص العمل، وتنامي الحراك الاجتماعي ووقف الحروب لفترة قصيرة.

**الجدري (القرنين 15 و17):** إن الأوروبيين حسب بعض الكتاب جلبوا عددا من الأمراض الجديدة عندما وصلوا لأول مرة إلى قارتي الأمريكتين عام 1492. وكان أحد هذه الأمراض مرض الجدري، وهو مرض معدٍ قتل نحو 30% من المصابين، وخلال هذه الفترة، أودى الجدري بحياة قرابة 20 مليون شخص، أي نحو 90% من السكان في الأمريكتين، وساعد هذا الوباء الأوروبيين على استعمار وتطوير المناطق التي تم إخلاؤها، وتغيير تاريخ القارتين.

**الكوليرا (1817 – 1823):** وباء الكوليرا ظهر في "جيسور" بالهند، وانتشر في معظم أنحاء المنطقة ثم إلى المناطق المجاورة، وأودى بحياة الملايين قبل أن يتمكن طبيب بريطاني يدعى جون سنو من معرفة بعض المعلومات حول طرق الحد من انتشاره. وصفت منظمة الصحة العالمية الكوليرا التي تصيب سنويا ما بين 1.3 و4 ملايين شخص بأنها "الوباء المنسي" وقالت المنظمة إن تفشي الوباء السابع الذي بدأ عام 1961، لا يزال مستمرا حتى يومنا هذا. ونظرا لأن عدوى الكوليرا ناتجة عن تناول طعام أو ماء ملوثين بجراثيم معينة، فقد تمكن هذا المرض من إلحاق الضرر بأغلبية ساحقة في البلدان التي تعاني من التوزيع غير العادل للثروة وتفتقر إلى التنمية الاجتماعية. وتستمر الكوليرا في تغيير العالم من خلال إلحاق الضرر بالمناطق الفقيرة، في حين أنها لا تؤثر بشكل كبير على الدول الغنية.

**الإنفلونزا الإسبانية (1918 – 1919):** تفشت الإنفلونزا الإسبانية المعروفة أيضا باسم "وباء الإنفلونزا" عام 1918، وأصابت نحو 500 مليون شخص، وتسببت في قتل أكثر من 50 مليونا على مستوى العالم، خلال فترة تفشي المرض، كانت الحرب العالمية الأولى على مشارف نهايتها، ولم يكن لدى السلطات المعنية بالصحة العامة الوسائل الكافية للتعامل مع الأوبئة الفيروسية، مما ساهم في تأثيرها بشكل كبير على المجتمعات. وفي السنوات التالية، ساهمت الأبحاث في فهم كيفية انتشار الوباء وطرق الوقاية منه، مما ساعد على تقليل تأثير تفشي فيروسات مشابهة للإنفلونزا بعد ذلك.

**إنفلونزا هونغ كونغ (1968 – 1970):** بعد مرور 50 عاما من تفشي الإنفلونزا الإسبانية، انتشر فيروس آخر للإنفلونزا في جميع أنحاء العالم، وتشير التقديرات إلى أن عدد الوفيات العالمية الناجمة عن هذا الفيروس بلغ نحو مليون شخص، عُشرهم في الولايات المتحدة. وفي العام 1968 كان هذا الوباء ثالث وباء للإنفلونزا يحدث في القرن 20، بعد الإنفلونزا الإسبانية (عام 1918) والإنفلونزا الآسيوية التي انتشرت عام 1957 ويُعتقد أن الفيروس المسؤول عن الإنفلونزا الآسيوية تطور وعاد إلى الظهور بعد 10 سنوات. ورغم أن فيروس إنفلونزا هونغ كونغ لم يكن قاتلا مثل الإنفلونزا الإسبانية عام 1918، فإنه كان معديا بشكل استثنائي، حيث أصيب 500 ألف شخص في غضون أسبوعين من الإبلاغ عن أول حالة في هونغ كونغ وعموما، ساعد الوباء مجتمع الصحة العالمي على فهم الدور الحيوي لعمليات التلقيح في منع تفشي المرض مستقبلا.

**المتلازمة التنفسية الحادة الوخيمة (2002 – 2003):** المتلازمة التنفسية الحادة الوخيمة تعدّ مرضاً يسببه أحد فيروسات كورونا السبعة التي يمكن أن تصيب البشر، ويشبه تركيبها الوراثي تركيب فيروس كورونا الجديد بنسبة 90% تقريباً. وفي العام 2003، أصبح المرض المتفشي الذي نشأ في مقاطعة قوانغدونغ الصينية وباء عالمياً انتشر سريعاً إلى 26 دولة، وأصاب أكثر من 8000 شخص وقتل 774 منهم، مع ذلك كانت نتائج تفشي المتلازمة التنفسية الحادة الوخيمة لعام 2003 محدودة إلى حد كبير بسبب الاستجابة المكثفة للصحة العامة من جانب السلطات العالمية، بما في ذلك عزل المناطق المصابة والأفراد المصابين.

**إنفلونزا الخنازير (2009 – 2010):** هناك دراسات تشير إلى أن نوعاً جديداً من فيروس الإنفلونزا ظهر عام 2009، حيث أصاب أكثر من 60 مليون شخص في الولايات المتحدة، وتراوح عدد الوفيات العالمية بين 151 و575 ألفاً. ويطلق على هذا الفيروس اسم "إنفلونزا الخنازير" لأنه يبدو أنها انتقلت من الخنازير إلى البشر، وتختلف عن مرض الإنفلونزا العادية في أن 80% من الوفيات المرتبطة بالفيروس شملت أشخاصاً تقل أعمارهم عن 65 عاماً، على عكس وفيات الإنفلونزا العادية.

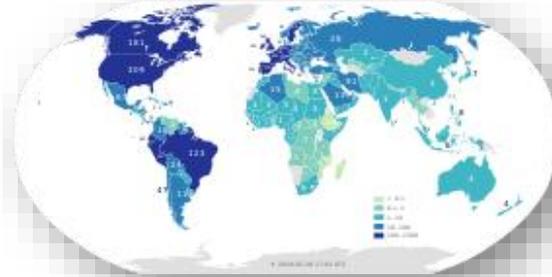
**إيبولا (2014 – 2016):** في البداية، كان فيروس إيبولا الذي سمي على اسم نهر قريب من المنطقة التي تفشى فيها المرض محدود المدى مقارنة بأغلب الأوبئة الحديثة، ولكنه كان مميتاً بشكل لا يصدق وظهر الفيروس أولاً في قرية صغيرة بغينيا عام 2014، وانتشر إلى عدد ضئيل من البلدان المجاورة في غربي أفريقيا وقتل الفيروس أكثر من 11 ألف شخص من أصل 29.6 ألف مصاب في غينيا وليبيريا وسيراليون. وتشير التقديرات إلى أن فيروس إيبولا كلف 4.3 مليارات دولار، وتسبب في انخفاض الاستثمارات الواردة بشكل كبير إلى الدول الثلاث تشير التقديرات إلى أن فيروس كورونا سينتشر إلى حد كبير في جميع أنحاء العالم، ويمكن أن يصيب في النهاية ما بين 40 و70% من سكان العالم كما تشير دراسة أجرتها الجامعة الوطنية الأسترالية إلى أن فيروس كورونا الجديد سيتسبب في مقتل ملايين الأشخاص، وسيكلف الناتج المحلي الإجمالي العالمي مبلغ 2.4 تريليون دولار.. (الصباح، 2020)

وقد كان الطبيب لوي باستير و إدوارد جينر هم أول من قام بتحضير اللقاحات للوقاية من العدوى الفيروسية وظلت طبيعة الفيروسات غير معروفة إلا بعد اكتشاف المجهر الإلكتروني في الثلاثينيات من القرن العشرين وعندها اكتسب علم الفيروسات زخمًا كبيراً وفي القرن العشرين ظهرت العديد من الأمراض الجديدة والقديمة التي سببها الفيروسات، ومن الأمراض الجديدة التي ظهرت هو وباء شلل الأطفال ولم يتم السيطرة عليه إلا بعد تطوير لقاح في الخمسينيات، بالإضافة إلى فيروس الإيدز نقص المناعة البشرية HIV الجديد وهو واحد من أكثر الفيروسات المسببة للأمراض التي ظهرت منذ قرون وبالرغم من وجود فوائد للعديد من الفيروسات إلا أن الاهتمام العلمي بالفيروسات قد ازداد بسبب ما ينتج عنها من أمراض خطيرة. وترجع فائدتها إلى أنها تدفع مسيرة التطور عن طريق نقل الجينات الوراثية عبر الأنواع، كما أنها تؤدي دوراً رئيسياً في النظام البيئي ولا غنى عنها لاستمرار الحياة. (ويكيبيديا)

**جائحة كوفيد 19 المستجد (2019-2020):** كما ذكرنا سابقاً أصل الفيروس حيواني كورونا ليس وليد اليوم أو الامس بل هو معروف منذ تاريخ البشرية هناك 7 أنواع كورونا 4 عادية و3 مميتة نسبياً، حتى اللحظة يقول موقع المنظمة على الإنترنت إنه قد تم الإبلاغ عن التهاب رئوي مجهول، فيروس كورونا 2 المرتبط بالمتلازمة التنفسية الحادة الشديدة (سارس-كوف-2)، (ويكيبيديا الموسوعة الحرة، 2020) تفشى المرض للمرة الأولى في مدينة ووهان الصينية في 1 ديسمبر عام 2019 سببه تناول الخفاش حسب تصريح منظمة الصحة العالمية في الصين في 31 ديسمبر 2019، صنفته على أنه حالة طوارئ صحية عامة ذات بعد عالمي في 30 جانفي 2020، لتعلن في 11 فيفري 2020، عن اسم لمرض فيروس كورونا الجديد COVID19 وأكدت تحول الفاشية إلى جائحة يوم 11 مارس، حيث بلغ أكثر من 5,49 مليون إصابة بكوفيد19 في أكثر من 188 دولة ومنطقة حتى 26 ماي 2020، تتضمن أكثر من 346,000 حالة وفاة، بالإضافة إلى تعافي أكثر من 2,23 مليون مصاب.

كان مسؤولو المنظمة وخبراء صحة قد امتنعوا في وقت سابق عن إطلاق صفة وباء عالمي على المرض خوفاً من خلق الهلع، ولأن استخدام الكلمة لم يكن متناسباً مع حقيقة وضع المرض في الواقع. إلا أن العديد منهم قد قالوا قبل إعلان المرض وباء عالمياً إنه بغض النظر عن التسميات.

رسم توضيحي 2: خريطة تبين تفشي وباء كوفيد 19 عبر العالم.



المصدر: نقلا من الموقع: <https://ar.wikipedia.org/wiki>، تاريخ الإطلاع: 2020/05/28، h: 21: 30m.

خريطة الوفيات الفردية المؤكدة أعلاه تبين عدد الوفيات حتى 13 ماي 2020 حيث بلغ عدد الوفيات 326,515، الحالات المؤكدة 4,968,689، حالات متعافية 1,885,535، الحالات النشطة 2,756,639.

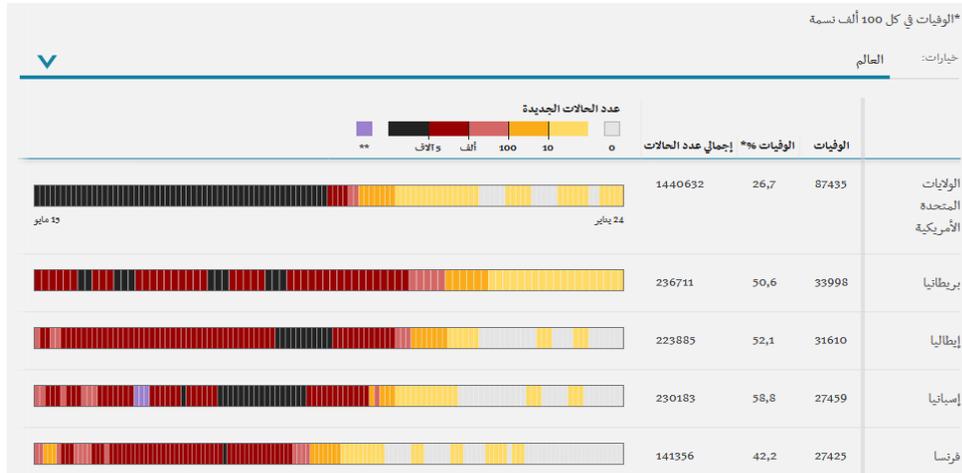
رسم توضيحي 3: خريطة توضح عمليات الحجر عبر العالم.



المصدر: نقلا من الموقع: <https://ar.wikipedia.org/wiki>، تاريخ الاصلاح: 2020/05/28، h: 21: 30m.

من الخارطة أعلاه نلاحظ أن تطبيق الحجر الصحي شمل معظم دول العالم فاللون القاتم يمثل الحجر الوطني، والازرق يمثل حجر دون وطني أما الرمادي لا حجر.

جدول 3: بيانات حول اصابات العالم بكوفيد 19.



المصدر: نقلا من الموقع: <https://www.bbc.com/arabic/51855397>، تاريخ الاطلاع: 2020/05/28، h: 16: 16m.

يبين الجدول أعلاه عدد الاصابات حول العالم هي دول العظمى وهي الوم أ، بريطانيا، ايطاليا، فرنسا، حيث نلاحظ أن الولايات المتحدة الأمريكية تصدر القائمة من خلال ارتفاع عدد المصابين وهم في تزايد مستمر تلمها بريطانيا وإيطاليا ثم إسبانيا وبعدها فرنسا وهذا راجع لعدة احتمالات وهي نسبة كبار السن في القارة العجوز وضعف مناعتهم .

تعرف منظمة الصحة العالمية الوباء العالمي على أنه وضع يكون فيه العالم بأكمله معرضاً على الأرجح لهذا المرض وربما يتسبب في إصابة نسبة من السكان بالمرض، بحسب مدير الطوارئ في المنظمة مايكل ريان. ويعتمد تعريف الوباء العالمي على القدرة على الانتشار والرقعة الجغرافية وليس مدى الخطورة وبالتالي يختلف الوباء المحدد بمكان معين عن الوباء العالمي الذي يجتاح مناطق عدة حول العالم.

أسباب ظهور الوباء: لا تظهر الأوبئة مصادفة إذ أنها ترتبط بظروف بيئية تتصف بخلل طراً عليها في وقت ما، وحدث بين العامل الممرض والمضيف (الثوي) بوجود وسيلة انتقال ملائمة.

ظهر كوفيد 19 أول مرة في مختبر بمدينة ووهان الصينية، إن الفيروس انتقل حقا من الخفاش والثعابين نسبيا إلى الإنسان، وأن أول بشري أصيب به كان يعمل في مختبر ووهان، وانتقل بعده إلى سكان المدينة وتشير الوثائق إلى أن الأطباء في المختبر الصيني حاولوا احتواء العدوى، وأن السوق الذي قيل إنه مصدر العدوى، لم يبع أبدا الخفافيش. (عزام ، 2020)

#### المحور الرابع: آفاق التجارة الإلكترونية بعد فيروس كورونا المستجد (كوفيد 19).

تراجع حجم التجارة العالمية إلى ما أسوأ من أزمة 2008 جزاء جائحة كورونا (كوفيد 19) حيث سجلت المواقع الكبرى للتسوق الإلكتروني زيادة في الطلبات بينما انتقل المستهلكون في ظل الحجر الصحي إلى شراء المواد الضرورية عبر الإنترنت.

شهد يوم الاثنين الأسود للبورصات العالمية الموافق 16 مارس 2020 تراجع أسهم عملاقي التوزيع الأميركيين وولمارت وأمازون غير أن وولمارت عادت بعدها ونهضت بنسبة 23% عن يوم الاثنين، كما انتعشت أسهم أمازون مجددا، قالت شركة أمازون نلاحظ زيادة في المشتريات عبر الإنترنت، مما أدى إلى نفاذ مخزون بعض المواد المنزلية الأساسية والمستلزمات الطبية.

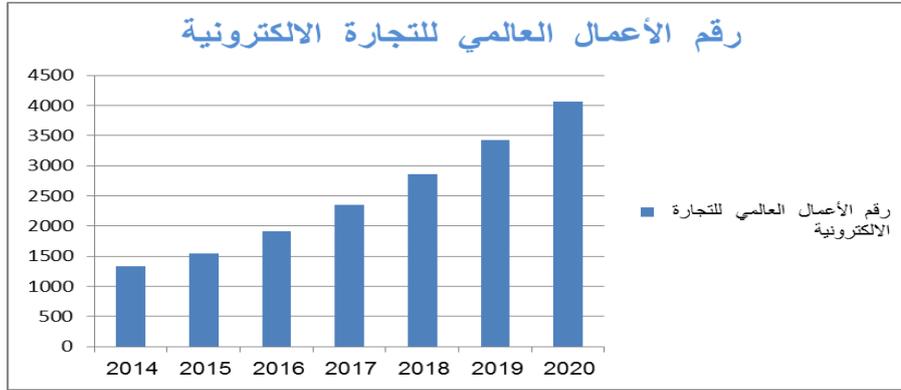
عرفت التجارة الإلكترونية انتقال في ظل جائحة كورونا التي منعت العديدين من العمل، وآخرين من الخروج من البيت بسبب الحجر الصحي، حيث تنامت مبيعات المنصات الإلكترونية بنسبة كبيرة، ووجد فيها العديد من المتسوقين بديلا لتبضعهم التقليدي تقيدا بتعليمات الحجر الصحي في ظل إغلاق أغلب المحلات وبحث الكثيرين عن البديل.

ساهم إغلاق المحلات التجارية الخاصة بالتجارة الغير الأساسية بالدرجة الأولى كمحلات الالبسة، ساهم بشكل كبير في انتعاش التجارة الإلكترونية التي تعرف نموا بطيئا جدا في الدول النامية، ولإزال يعتمد عليها بشكل أساس القليلون فقط، لكن يبدو أن هذه الأزمة الصحية والوضعية الاستثنائية التي يعيشها العالم، ردت الاعتبار للتجارة الإلكترونية بالنسبة للبعض، وكانت عند البعض الآخر التجارة عبر المنصات ومن خلال تطبيقات الهواتف الذكية، بديلا للتجارة التقليدية، التي تستدعي النزول إلى سوق مفتوحة واختيار سلعة بمقارنتها بين عدد من المحلات من حيث النوعية وكذا الأسعار.

في الجزائر مثلا ظهرت في السنوات القليلة الأخيرة إحدى تلك التطبيقات بعد موقع واد كنيس، الذي أعطى مفهوما لتلك التجارة في الجزائر، التحقت بها تطبيقات أخرى خاصة بالتجارة الإلكترونية، التي توفر مجموعة واسعة من المنتجات، وتشهد الآن حالة من الطلب المرتفع من قبل الجمهور، حيث توفر المنصة والتطبيق للمتسوقين إمكانية الوصول إلى مجموعة متنوعة من العروض الاستثنائية والحصرية والمخصصة للشراء عبر الأنترنت. كما تقدم المنصة خدماتها ومحتواها للجمهور باللغتين العربية والفرنسية، وتسمح للفرد باقتناء بعض الحاجيات من محلات متعاقدة معها، لكن تبقى غير موسعة وغير متطورة بالقدر الذي تسمح به للفرد بالتعامل إلكترونيا، وضمان الرضا التام سواء بالنسبة لتعدد الخيارات أو الجودة أو السعر.

وفي مقابل ذلك، ظهرت العديد من الصفحات عبر مواقع التواصل الاجتماعي الخاصة بعملية البيع والشراء، فُتحت خصيصاً لمجابهة هذه الوضعية ومنح المواطنين فرصة شراء أو بيع ما هم في حاجة إليه. ولقيت تلك الصفحات العديد من الإعجاب من طرف المواطنين، الذين اعتادوا أكثر على هذا النوع من التجارة الإلكترونية للقاء مع صاحب السلعة في مكان ووقت يتم الاتفاق عليه مسبقاً لعملية التسليم. (بوطيبة ، 2020)

#### رسم توضيحي 4: رقم الأعمال العالمي للتجارة الإلكترونية.



المصدر: الموقع: <http://www.journaldunet.com> تاريخ الاطلاع: 2020/05/26، 10:11h.

من خلال هذه الإحصائيات و الأرقام للسنوات أعلاه و التي قام معهد إلكترونيك المسوق (E-Marketer) بتقديمها يبين: رقم الأعمال العالمي للتجارة الإلكترونية بلغ 1915 مليار دولار سنة 2016، أي بارتفاع مقدر بـ 24% مقارنة بسنة 2015م. وبذلك حسب (E-Marketer) فإنه يمثل: 8.7% من إجمالي مبيعات التجزئة في العالم، مقابل: 7.4% قبل سنة. المعهد يبين أن التجارة الإلكترونية العالمية بين الشركة والمستهلك (Business to Customers) ستجتاز عتبة 4000 مليار دولار سنة 2020 وبالتالي سوف تمثل: 14.6% من إجمالي مبيعات التجزئة على كوكب الأرض.

#### آفاق انتعاش التجارة الإلكترونية في ظل الانتشار الرهيب لفيروس كوفيد 19:

سيلجأ الجميع مع بداية سنة 2021 إلى الخدمات الإلكترونية والأدوات الجديدة التي تسمح لهم بالتكيف مع الظروف الاستثنائية السائدة حالياً بسبب انتشار فيروس كورونا المستجد الذي ألزم نحو مليار شخص حول العالم البقاء في منازلهم، فضلاً عن تسببه في انهيار البورصات ووضع الشركات الصعب، مما يترك أثراً اقتصادياً بالغ الشدة قد تأتي بعده تحولات كبرى في العالم سيكون المستفيد الأكبر منها على ما يبدو بعض شركات قطاع التكنولوجيا والإنترنت. حيث أن بالإمكان العمل والتواصل عن بعد، وهذا سيرغمهم على التأقلم أكثر مع التكنولوجيا ستصبح التعاملات الرقمية سنة 2030.

بدأت تظهر بوادر الاستغناء على العنصر البشري في الكثير من الدول ألمانيا والصين واليابان نموذجا حيث تم احلال الآلات والروبوتات محل العامل في كل من المستشفيات والمطاعم.

\*مشاهدة الأفلام: سيتم البث عبر الإنترنت مقابل دور السينما، حيث شهدت منصات البث التدفقي (عبر الإنترنت) في العالم زيادة بنسبة 20% خلال عطلة نهاية الأسبوع الماضي، بحسب وكالة بلومبرغ وإزاء فورة الطلب هذه، عمدت شركات عدة للتلفزيون والفيديو عبر الإنترنت مثل نتفليكس netflix وكنال وغوجل (الشركة الأم لموقع يوتيوب)، إلى تخفيض جودة البث للحد من استخدام الشبكة بهدف تخفيف الضغط على الإنترنت في أوروبا. كما سيتم الغاء مهرجانات السينما (كان) في المقابل انحسر جمهور شبكات دور السينما الكبرى إلى حد غير مسبوق، وأغلقت كثير من الصالات أبوابها مؤقتاً للمساهمة في جهود احتواء وباء كورونا. وفي الولايات المتحدة، تراجعت أسهم سلسلتي "سينيمارك"

و"أي.أم.سي إنترنمنت" لدور السينما في البورصة بنسبة 60% عن أعلى مستوياتها في يناير/كانون الثاني وفبراير/شباط 2020.

\* ممارسة الرياضة: سيتم الاستغناء عن ممارسة الرياضة في قاعات الرياضة لأنها أصبحت سهلة عبر الإنترنت مقابل صالات رياضية وذلك بسبب إغلاق العديد من الصالات الرياضية أبوابها، اتجه ممارسو الرياضة إلى حضور حصص التمارين الرياضية عبر الإنترنت لمواصلة تمارينهم في البيت عبر تنزيل التطبيقات وسجلت أسهم شركة "بيلوتون" الأمريكية للتجهيزات الرياضية ارتفاعا كبيرا، إذ يراهن المستثمرون على الطلب المتزايد على معداتها الفردية المتصلة بالإنترنت ودروسها عبر الشبكة.

بسبب انتقال كثير من الأشخاص للعمل من منازلهم، ازداد الطلب على التكنولوجيا التي تتيح الاجتماعات عبر الإنترنت. (بيكسابي)

\* التعليم وتقنية التحاور عبر الإنترنت في ظل انتشار جائحة كوفيد19: فالمؤسسات الجامعية تأثرت بالجائحة حيث لجأت إلى التحول الرقمي للإدارة والتعليم، مؤتمرات عبر الفيديو مقابل اجتماعات في ظل انتقال عدد متزايد من الأشخاص للعمل من منازلهم، ازداد الطلب على التكنولوجيا التي تتيح عقد الاجتماعات عبر الإنترنت وقالت المحللة في شركة "كريتييف ستراتيجيز" كارولينا ميلانيسي إن هناك فورة حقيقية حول العمل عن بعد، إلى حد أن شركات مثل زوم zoom شهدت ارتفاعا في قيمة أسهمها، وهي شركة متخصصة في عقد المؤتمرات عبر دائرة الفيديو، google meet.

يتواصل إلغاء اجتماعات العمل والأحداث الرياضية والثقافية، ولا تزال نقطة استفهام كبرى مطروحة بشأن انعقاد دورة الألعاب الأولمبية هذا الصيف في اليابان. (الجزيرة ، 2020)

\* تقديم السلع والخدمات: فالشركات تلجأ لتوفير النفقات بالاستغناء عن بعض الموظفين والعاملين وتخفيض رواتبهم واجورهم في ظل جائحة كوفيد 19، فنلاحظ تحول كبير بين نمط الاستهلاك وتحديد اولويات الانفاق حيث تتغير سلوك المستهلك نسبيا لجأ للدخار وترشيد النفقات من خلال اقتناء السلع الضرورية فقط.

### النتائج ومناقشتها:

عرف فيروس كورونا المستجد (كوفيد19) خسائر بشرية ومالية حيث بلغ عدد الوفيات جراء هذه الجائحة نسبيا أكثر من 350 ألف شخص عبر العالم، أحيل بعض الأشخاص للبطالة الاجبارية و مثل كل القطاعات تقريبا نجد أن قطاع النقل عرف شلل كبير ، الاقتصاد السوق المالي والبورصة... ، التجارة، السياحة تضرر القطاع الثقافي السينما، حتى الالعاب الرياضية ومباريات كرة القدم أوجلت جراء فيروس كورونا المستجد (كوفيد 19) حيث توقفت المدارس خوفا من زيادة تفشي الوباء تراكم الأدلة الواردة من الدراسات من خلال مبادئ علم الأوبئة الذي يراقب عن كثب ويقيم ما يقع في الجماعات والمجتمعات السكانية الإنسانية، وتجمع تلك الدراسات بين سمتين فبي تكشف عورات الصحة والمرض مستعينة بالأبحاث الطبية وإدارة الأزمات من جهة أخرى، فانطلاقا من مقولة مصائب قوم عند قوم فوائد نجد أن هناك جهات استفادت من هذه الجائحة حيث أثبتت هذه الدراسة أن التجارة الرقمية في تطور وتدفق هايل نظرا لدورها الكبير والرائد في تجديد وتطوير المنتجات سواء كانت سلع أو خدمات أو أفكار. وكيف بإمكانها استغلال والاستفادة من التجارة الالكترونية بأدواتها المتميزة وجعل الزبائن كأنهم في مكان واحد يجلسون في نفس طاولة لإجراء صفقات رغم بعد المسافات بينهم. لا حقوق ولا قانون يحمي التجارة الالكترونية وزبائنها، في ظل ظروف صعبة هناك عدة قطاعات تأثرت بفعل فيروس كورونا جائحة كوفيد 19 من بينها القطاع التجارة والسياحة حيث أصبحت التجارة و السياحة مهددة مما أثر بصفة مباشرة على قطاع النقل والمواصلات الذي كان الأكثر ضرارا في ظل الأزمة نظر لتوقف التام للنقل سواء جو، بر، بحر وبالتالي غلق المطارات والميناء، المحطات شركات الطيران مهددة بالإفلاس تداعت كل القطاعات التابعة لها وعليه تم اثبات صحة الفرضيات المقترحة.

- كوفيد 19 ساهم في بناء عالم جديد حيث ظهرت الصين كقوة إقتصادية، وهناك أثر سلبية لكوفيد 19 منها تفكك الاتحاد الأوروبي.
- التجارة الإلكترونية هي ممارسة كل ما يتصل بعمليات الشراء وبيع البضائع وتقديم خدمات ومعلومات متنوعة عن طريق الانترنت.
- تراجع حجم الانفاق نسبيا حيث أصبح التركيز على شراء السلع الاستهلاكية كالأغذية في ظل جائحة كوفيد 19.
- الاقتصاد الرقمي له تأثير كبير في دعم التجارة الإلكترونية لأنه يسمح بالاستعانة بجهاز الحاسوب والانترنت في أنجاز الأعمال بالإضافة الغاء القيود الزمنية والمكانية.
- الانترنت وسيلة فعالة في التجارة الإلكترونية تساعد العميل من خلال عرض كافة المعلومات التي يطلبها في أي مكان وزمان.
- مازالت الدول النامية بعيدة جدا عن تفعيل التجارة الإلكترونية بسبب ضعف عدد مستخدمي الانترنت نظرا لعدم وجود بنية تحتية قوية نسبيا وفقدان الثقة في التعامل بها.
- الدول العربية تعرف نقص فادح في مجال تقنية الاتصالات والمعلومات وأنشطة التجارة الإلكترونية نسبيا مقارنة بالنسبة لحجم التجارة الإلكترونية العالمية يرجع لعدة عوامل اعاقت انتشارها كما ذكرنا سابقا منها ضعف شبكة الانترنت.
- الانتقال من التجارة التقليدية إلى التجارة الإلكترونية (الرقمية) ايجابي لأنه يساهم في التطور والنمو السريع كما يعمل على توفير الوقت، الجهد وتخفيف التكاليف.
- انتشرت وازدهرت التجارة الإلكترونية بفضل استخدام الانترنت وكل ما يرتبط به من تقنيات معلوماتية وشبكات سواء كانت شبكات داخلية أم خارجية، فالإنترنت تعتبر بنية تحتية أساسية للتجارة الإلكترونية لسهولة استخدامه وامكانية ربط شبكته بالشبكات الداخلية والخارجية للتجارة الإلكترونية.

### الخلاصة:

تعتبر نهاية سنة 2019 وبداية سنة 2020 سوداء بالنسبة للعالم وسيكتب التاريخ هذا الحدث وسيصبح بعض التعاملات والتحركات نسبيا جزءا من الماضي، التجارة الإلكترونية والتكنولوجيا تحديدا ستعرف نجاح كبير حول العالم حيث ستؤثر على مستقبل التجارة حيث لا يمكن تقييد التجارة الرقمية نسبيا في ظل التطور التكنولوجي والابتكار المستمر، فهذا العدو جائحة كورونا المستجدة (كوفيد 19) والتي جابت العالم دون جواز سفر لا نتمنى أن يعيد التاريخ نفسه فهذه الدراسة آفاق لتنبأ ومعالجة الأزمات فهي رؤية استراتيجية للتجارة الرقمية.

بالرغم من الايجابيات والمزايا للتجارة الإلكترونية في ظل تفشي كورونا المستجد إلا أنه لا يمنع من وجود عراقيل والمتمثلة في الفجوة الرقمية التي تعيق التجارة عبر الانترنت مع تطبيق إجراءات التباعد الاجتماعي، بحيث أنها تأثرت تجارة السلع والخدمات بشكل سلبي للأسف بنفس العوامل التي تسبب في انقطاع العرض والطلب. وبحلول سنة 2030 هناك رؤية أن هناك استغناء عن العنصر البشري واحلال الآلة محل العامل فهذا يشكل تهديد للعمالة البشر لأنهم سيحولون إلى البطالة.

### المقترحات والتوصيات:

✍ ضرورة ايجاد حلول لتعايش مع هذه الجائحة لأن انتظار العلاج قد يتطلب وقت كبير وبالتالي ممكن أن يكون قد فات الأوان لذا فالوقاية خير من العلاج.

- ✍ الاصلاحات الضريبية ومكافحة التهرب الضريبي ومحاولة النهوض بالاقتصاد من جديد.
- ✍ معالجة الخلافات السياسية و تطبيق التكافل الاجتماعي والتعاون بين مختلف الدول لمعالجة الأزمات.
- ✍ الذكاء الاصطناعي في زمن الجائحة هو الحل الوحيد للسيطرة على تفشي الوباء، لذا لا بد من تفعيل هذا التخصص.
- ✍ اطلاق تطبيق للتتبع المصابين بالفيروس كوفيد 19.
- ✍ انشاء تطبيقات مجانية تسهل على الانسان الحصول على احتياجاته اليومية بشكل سريع وسهل وآمن في ظل الفيروسات.
- ✍ تفعيل التجارة الرقمية في كل الدول من خلال تحسين البنية التحتية.
- ✍ اعداد ورشات تدريبية لتطبيق التعليم عن بعد في ظل الأزمات فهو الحل لمواصلة البرامج التعليمية.
- ✍ تعزيز ودعم التجارة الالكترونية كحل في ظل الازمات.
- ✍ انشاء بنك للنقل و تنظيم شركات النقل والطيران. كروية مستقبلية ينبغي اعادة هيكلة لها من حيث عدد الموظفين، عدد الطائرات لا بد من البحث على بدائل تساهم في الحد من الاحتكاك مع الأشخاص بالتالي الإعتماد على التجارة الالكترونية من خلال الحجز عن طريق الانترنت، شركات السياحة والسفر بعد جائحة كوفيد 19 سترفع من أسعار التذاكر وذلك لتعويض الخسائر التي عرفت.

#### الإحالات والمراجع:

1. المعرفة . (10 ديسمبر، 2010). تاريخ الاسترداد 16 05، 2020، من الوباء: <https://www.marefa.org>
2. *almrsal.com*. (19 12، 2017). تاريخ الاسترداد 25 05، 2020، من المرسال : <https://www.almrsal.com>
3. الجزيرة . (22 3، 2020). تاريخ الاسترداد 25 05، 2020، من شبكة الجزيرة الاعلامية : <https://www.aljazeera.net/news/scienceandtechnology>
4. منظمة الصحة العالمية . (/ /، 2020). تاريخ الاسترداد 26 5، 2020، من كوفيد 19 : <https://www.who.int/ar/emergencies/diseases/novel-coronavirus-2019/advice-for-public/q-a-coronaviruses>
5. ويكيبيديا الموسوعة الحرة . (/ /، 2020). تاريخ الاسترداد 25 5، 2020، من [/https://ar.wikipedia.org/wiki](https://ar.wikipedia.org/wiki)
6. إسماعيل عزام . (16 4، 2020). *DW.COM*. تاريخ الاسترداد 22 5، 2020، من [DW: https://www.dw.com/ar](https://www.dw.com/ar)
7. خالد صلاح . (16 4، 2020). *اليوم السابع* . تاريخ الاسترداد 20 05، 2020، من تقرير: مبيعات التجارة الإلكترونية تسجل نمواً 20% بسبب كورونا : <https://www.youm7.com/story>
8. سمية ديمش . (/ /، 2010/2011). التجارة الالكترونية حقيقتها وواقعها في الجزائر رسالة ماجستير غير منشورة . الجزائر ، كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير ، قسنطينة : جامعة منتوري.
9. طارق طه . (2005). *التسويق والتجارة الالكترونية* . القاهرة : دار الكتب للنشر والتوزيع.
10. عبد الحميد بسيوني . (2004). *أساسيات ومبادئ التجارة الاقتصادية* . القاهرة : دار الكتب العلمية للنشر والتوزيع.
11. عبد الخالق السيد أحمد . (/ /، 2006). *التجارة الالكترونية والعولمة. منشورات المنظمة العربية للتنمية الادارية*، صفحة 182.
12. علي خالفي . (2005/2004). *التجارة الالكترونية وواقعها في العالم العربي (بحث في الماجستير)* . مقياس التجارة الدولية ، 8. الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، جامعة سعد دحلب البليدة.
13. نور الهدى بوطيبة . (18 5، 2020). تاريخ الاسترداد 25 5، 2020، من المساء يومية اخبارية وطنية : <https://www.el-massa.com/dz>

14. نور بسام. (//, /, 2003). التجارة الالكترونية كيف ومتى وأين؟ الموسوعة العربية للكمبيوتر والانترنت، صفحة 20.
15. نور عزة . (بلا تاريخ). التجارة الالكترونية . تاريخ الاسترداد 20 05, 2020، من متجري نجاحك يبدأ هنا :  
[/https://matjaree.com/mudawnh](https://matjaree.com/mudawnh)
16. هند الصباح . (10 3, 2020). الجزيرة. تاريخ الاسترداد 25 5, 2020، من ثقافة العالم:  
<https://www.aljazeera.net/news/cultureandart>
17. ويكيبيديا . (بلا تاريخ). تاريخ الاسترداد 26 5, 2020، من [/https://ar.wikipedia.org/wiki](https://ar.wikipedia.org/wiki)

## ضمانات حماية المستهلك من خلال ممارسة الرقابة على التجميعات الاقتصادية

منال بوروح

جامعة الجزائر 1

### الملخص باللغة العربية:

تخضع التجميعات الاقتصادية لمراقبة مجلس المنافسة متى حصلت على وضعية هيمنة التي تؤدي بدورها إلى المساس بالمنافسة، بحيث تستثنى من هذه الرقابة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تسعى إلى كسب نوع من الهيمنة الاقتصادي، ففي تعدد هذه الرقابة آلية توازن بين المصلحة الاقتصادية ومصلحة باقي المؤسسات المتواجدة في السوق، ويكون بذلك الهدف من هذه الرقابة تجنب السوق آثار وضعية الهيمنة التي يصعب تجاوزها فيما بعد.

### Résumé:

Les concentrations économiques sont soumises au contrôle du conseil de la concurrence, lorsqu'elles sont susceptibles de porter atteinte à la concurrence en renforçant une position dominante, ainsi, un tel contrôle est préventif, il intervient en amont en vue de parer à une position dominante.

### مقدمة:

تقوم الصناعة والتجارة في الاقتصاديات الليبرالية على مبدأ المنافسة الحرة أي الاعتراف للخواص بحرية الدخول إلى السوق وضمن المبادرة الخاصة، وإنطلاقاً من هذا الأساس برز التجميع الاقتصادي كوسيلة تؤدي إلى القضاء على المشاكل الاقتصادية مثل مشكل التأهيل وتحديات المنافسة الخارجية وتحقيق التنمية الاقتصادية، وكل ذلك في إطار سعي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى تحقيق القوة الاقتصادية، لا سيما إذا تعلق الأمر بفرض على هذه الأخيرة واقع قبول التجميع الاقتصادي أو الحكم عليها بالزوال في ظل نظام تنافسي غير منتظم.

وفي المقابل يعتمد في تطوير اقتصاديات الدول الليبرالية على قوة المؤسسات في سوقها المحلية نتيجة إنسحابها من الحقل الاقتصادي، الأمر الذي زاد في أهمية ومشروعية التجميع الاقتصادي إلى درجة إعتباره ميز العصر الحديث، لكن رغم فائدة التجميع على المؤسسات المتجمعة والاقتصاد الوطني قد يؤدي إلى الإضرار بالمنافسة كلما تأثرت مصلحة المؤسسات المنافسة لأن الواقع أثبت أن التجميع الاقتصادي يؤدي إلى نتائج عكسية بواسطة تكوين وضعية الهيمنة الذي يسيطر على السوق.

وكنتيجة لما سبق نتجت عدة مصالح متضاربة جراء إنشاء تجميع اقتصادي لذلك فرضت مختلف التشريعات على هذا النوع من العمليات مجموعة من الإجراءات يقوم بها جهاز حماية المنافسة يراعي فيها مختلف المصالح حسب طبيعة كل سوق، ومن ثمة نطرح الإشكالية التالية: هل حقيقة كرس المشرع دور مجلس المنافسة في مراقبة التجميعات الاقتصادية بشكل يوازن فيه بين مختلف المصالح المتضاربة في السوق وخاصة على مستوى التجارة الدولية؟

سيتم تقسيم هذه المداخلات إلى قسمين:

أولاً: اختصاص مجلس المنافسة بمراقبة التجميع الاقتصادي

ثانياً: حدود مراقبة مجلس المنافسة للتجميع الاقتصادي

أولاً-) اختصاص مجلس المنافسة بمراقبة التجميع الاقتصادي

إن التجميعات الاقتصادية محل المراقبة هي التي تضعها النصوص القانونية ضمن هذا الإطار استناداً لمعايير محددة لاستثناء العمليات التي ليس لها أثر على المنافسة، وتعد مراقبة هذه العمليات احتياطاً ومسبقاً بهدف عدم بلوغ بعض المؤسسات مستوى من القوة الاقتصادية يجعلها في وضع مهيمن،

فيعد الأمر المتعلق بالمنافسة<sup>(1)</sup>، أول قانون أنشأ مجلس المنافسة كألية لحماية السوق على الرغم من أن طبيعته القانونية كانت محل خلاف بين من اعتبره سلطة إدارية متمثلة في مجلس المنافسة تتمتع بالشخصية القانونية والاستقلال المالي، فاعترف له المشرع بمجموعة من السلطات في مجال التجميع الاقتصادي بداية من تلقي الاخطارات من المكلفين بذلك قانوناً والتحقق مع التجميع الاقتصادي واستناداً على ذلك يتم تقييمه.

01- تلقي الاخطار بالتجميع الاقتصادي

يعتمد قانون المنافسة على نظام المراقبة السابقة لجميع عمليات التجميع الاقتصادي ويتضح ذلك من خلال ما نصت عليه المادة 17 من الأمر المتعلق بالمنافسة: "كل تجميع من شأنه المساس بالمنافسة... يجب أن يقدمه أصحابه إلى مجلس المنافسة..."، وهو بذلك يكرس الاخطار الالزامي قبل تأسيس العملية المعنية.

02- التحقيق مع التجميع الاقتصادي

يهدف التحقيق إلى جمع المعلومات الكافية عن عملية التجميع الاقتصادي المخاطر بها بداية يتأكد المجلس من التصريحات الموجودة في الطلب ثم يكملها في حال عدم كفايتها لذلك يوقع أصحاب العملية تصريح بصحتها بالنظر لأهميتها ويتأكد المقرر المكلف بالتحقيق من مطابقتها مع الواقع بطريقة موضوعية بواسطة تقديم طلب إيضاح يحتوي على معلومات و/أو سندات إضافية تكون ضرورية<sup>(2)</sup>.

يحرر المقرر بذلك تقريراً أولياً يتضمن عرض الوقائع وكذا المآخذ المسجلة ويبلغ رئيس المجلس التقرير إلى الأطراف المعنية والوزير المكلف بالتجارة وجميع من له مصلحة لبدء ملاحظات مكتوبة في أجل لا يتجاوز ثلاثة أشهر التي تعتبر نفس المدة التي

(1)- الأمر رقم 03-03 المؤرخ في 2003/07/19، المتعلق بالمنافسة، الجريدة الرسمية العدد 43، المؤرخة في 2003/07/20، المعدل والمتمم بموجب القانون رقم 12-08 المؤرخ في 2008/06/25، الجريدة الرسمية العدد 36، المؤرخة في 2008/07/02، والقانون رقم 05-10 المؤرخ في 2010/08/18، الجريدة الرسمية العدد 46، المؤرخة في 2010/08/18.

(2)- المادة 08 من المرسوم التنفيذي رقم 219-05، المؤرخ في 2005/06/22، المتعلق بالترخيص لعمليات التجميع الاقتصادي، الجريدة الرسمية العدد 43، المؤرخة في 2005/06/22.

يتخذ فيها المجلس قراره<sup>(3)</sup>، فيمكن اعتبار هذه الاجراءات مرحلة أولية في التحقيق لأنها تتشابه مع الفحص المبدئي الذي تنص عليه المادة 430 الفقرة 05 من القانون التجاري الفرنسي<sup>(4)</sup>، حيث ألزمت سلطة المنافسة بالانتهاء من ذلك خلال 15 يوما يمكن مدها إلى 15 يوما أخرى بناء على طلب المؤسسات المعنية لإبداء رأيهم فيه.

تفحص مثلا المفوضية الأوروبية كافة الوثائق والمستندات الملحقه بالإخطار في إطار القانون الأوربي<sup>(5)</sup>، ويمكن لها طلب إيضاحات من الأطراف المعنية والأخذ بملاحظات الدول الأوروبية وفقا لنص المادة 11 الفقرة 03 منها، وحدد نص المادة 10 الفقرة 01 مدة 25 يوما من تاريخ إستلام الأخطار للتوصل إلى حل مبدئي وتدرس المفوضية مدى توافق الصفقة مع السوق الأوروبية في هذه المرحلة ويتم نشر تقرير أولي في الجريدة الرسمية يشمل وقائع الاخطار، وأسماء المشروعات المخطرة، ووصف الصفقة، والقطاعات الاقتصادية المتعلقة بها وفقا لأحكام المادة 11 الفقرة 03 من نفس اللائحة، ويهدف هذا الاجراء إلى إعلام الغير بها تطبيقا لذلك يمكن للمفوضية الأوروبية إصدار قرار عدم خضوع الصفقة للتنظيم الأوربي، أما إذا أثار الفحص المبدئي وجود إخلال بالمنافسة يمكن الانتقال إلى الفحص المعمق طبقا لأحكام المادة 09 الفقرة 02 من نفس اللائحة.

وبالرجوع إلى القانون الجزائري يمكن لمجلس المنافسة القيام بكل الأعمال المفيدة التي تندرج ضمن اختصاصه لا سيما كل تحقيق أو دراسة أو خبرة بواسطة المصالح والأشخاص المخول لهم ذلك، وتطبيقا لما سبق تنص المادة 34 من قانون المنافسة على: "يمكن أن يستعين مجلس المنافسة بأي خبير أو يستمع إلى أي شخص بإمكانه تقديم معلومات له، كما يمكنه أن يطلب من المصالح المكلفة بالتحقيقات الاقتصادية لا سيما تلك التابعة للوزارة المكلفة بالتجارة إجراء كل تحقيق أو خبرة حول المسائل التي تندرج ضمن اختصاصه"، كما تنص المادة 49 مكرر من قانون المنافسة على نفس المعنى: "علاوة على ضباط وأعوان الشرطة القضائية المنصوص عليهم في قانون الاجراءات الجزائية، يؤهل للقيام بالتحقيقات المتعلقة بتطبيق ومعاينة مخالفة أحكام هذا الأمر الموظفون الآتي ذكرهم:

- المستخدمون المنتمون إلى الأسلاك الخاصة بالمراقبة التابعون للإدارة المكلفة بالتجارة

- الأعوان المعنيون التابعون لمصالح الإدارة الجبائية

- المقرر العام والمقررون لدى مجلس المنافسة"

يلاحظ من ذلك أن مهمة التحقيق على مستوى المجلس ممنوحة للمقرر العام والمقررون تباشر بطلب من رئيس المجلس والاستعانة بمختلف الأشخاص والهيكل التي لها علاقة بالمنافسة ما هو إلا توسيع لعملية التحقيق ودخول مرحلة التحليل الموضوعي المعمق لتحديد السوق المعنية وبيان الآثار المحتملة والتدابير العلاجية الممكنة إقترحها ويتشابه ذلك مع ما نصت عليه المادة 6-450 L من القانون التجاري الفرنسي، إذ يمكن للمقرر العام لدى سلطة المنافسة توظيف الأعوان اللازمون لدى وزارة الاقتصاد لإجراء التحقيق العملي وذلك بتقديم طلب لوزير الاقتصاد.

بالرجوع لنص المادة 54 و55 من قانون المنافسة يقوم المقرر عند إختتام التحقيق بإيداع تقرير معلل لدى مجلس المنافسة يتضمن المآخذ المسجلة ومرجع المخالفات المرتكبة وإقترح القرار نفس المعنى تؤديه نص المادة 18 من اللائحة الأوروبية التي

(3) - المادة 52 الفقرة 02، من الأمر رقم 03-03، المتعلق بالمنافسة، المرجع السابق.

(4) - [www.légifrance.gouv.fr](http://www.légifrance.gouv.fr), code de commerce français, 2014.

(5) - Règlement CE n 139-2004, Conseil de l'Union Européenne du 20 janvier 2004 relatif au contrôle des concentrations entre entreprises, [www.ec.europa.eu/trade](http://www.ec.europa.eu/trade)

تخص التحقيق المعمق<sup>(6)</sup>، فإذا ما أرادت اللجنة الأوروبية اتخاذ تدابير عدم توافق الصفقة مع السوق الأوروبية أو الموافقة المشروطة عليها أو فرض غرامات مالية ترسل للأطراف المعنية قائمة تشمل كافة أوجه الاعتراض على الصفقة.

فيلاحظ على المشرع الجزائري أنه كرس من خلال نص المادة 09 من المرسوم التنفيذي رقم 219-05 حرضه على التوفيق بين سلطات التحقيق الممنوحة لمجلس المنافسة وكفالة حق المؤسسات المعنية في المحافظة على أسرارها الاقتصادية، حيث نصت الفقرة 01 منها: "يمكن أن تطلب المؤسسات المعنية أمثلها المفوضون، بأن تكون بعض المعلومات أو المستندات المقدمة محمية بعبارة "سرية الأعمال"، يجب أن ترسل أو تودع في هذه الحالة المعلومات والمستندات المعنية بصفة منفصلة وتحمل فوق كل صفحة منها عبارة "سرية الأعمال".

### 03- تقييم مجلس المنافسة للتجميع الاقتصادي المقترح

تشغل إجراءات التحقيق مكانة مهمة في تقدير عملية التجميع الاقتصادي المقترح، في ظلها يتعرف مجلس المنافسة بتأثيرات العملية المعنية على المنافسة وذلك السبب الرئيسي في فرض نظام المراقبة السابقة على هذا النوع من العمليات لكن هذا لا يكفي لتحقيق أهداف قانون المنافسة<sup>(7)</sup>، لذلك يتطلب الأمر الاعتراف القانوني بدور مجلس المنافسة في تقييمها ولا يتجسد ذلك إلا بمنحه مجموعة من الصلاحيات تجعل منه الخبير في هذا المجال.

يتولى مجلس المنافسة في الجزائر أمر تنفيذ المؤسسات لأي تجميع إقتصادي في السوق من خلال النتائج التحليلية المتوصل إليها وذلك ما تنص عليه المادة 19 من قانون المنافسة: "يمكن مجلس المنافسة أن يرخص بالتجميع أو يرفضه بمقرر معلل بعد أخذ رأي الوزير المكلف بالتجارة والوزير المكلف بالقطاع المعني بالتجميع، ويمكن أن يقبل مجلس المنافسة التجميع بشروط تخفيف آثار التجميع على المنافسة، كما يمكن للمؤسسات المكونة للتجميع أن تلتزم من تلقاء نفسها بتعهدات من شأنها تخفيف آثار التجميع على المنافسة..."، يتضح من خلال نص المادة المذكورة أعلاه أن المشرع لم يضع معايير محددة لتقييم التجميعات الاقتصادية، وبطريقة ضمنية يكون قد أترف لمجلس المنافسة بسلطة تقديرية تفتح له مجال البحث عن معايير افتراضية تتلاءم مع أهداف قانون المنافسة.

#### أ)- غياب تحديد قانوني لمعايير تقييم التجميعات الاقتصادية

تعكس قرارات مجلس المنافسة النتائج التي توصل إليها من جراء عملية التحقيق لذلك إشرط المشرع ضرورة تبريرها لكنه لم يضع معايير محددة لذلك مما يسهل للحكومة أمر تغييره بعد إعادة رفع الطلب أمامها وفق أحكام المادة 21 من قانون المنافسة تحت مبررات المصلحة العامة أو الخاصة، وبذلك يكون عمل مجلس المنافسة محدود لغياب مبررات قانونية يستند إليها في عملية التقييم خاصة وأنه لا تكفيه نسبة 40% من المبيعات أو المشتريات المنجزة في سوق معينة كمؤشر لرفض أو قبول أي تجميع إقتصادي لأنه مجرد أساس لإخضاعها للمراقبة، وما يؤكد السلطة التقديرية لمجلس المنافسة نص المادة 19 المذكورة أعلاه الذي منح لمجلس المنافسة إمكانية التفاوض مع المؤسسات المعنية في حالة التجميع الثابت عنه آثار سلبية على المنافسة،

(6) – Règlement CE n 139-2004, op.cit.

(7) – كمال عبد الرحمن، "المبادئ القانونية التي تحكم المنافسة ومنع الاحتكار"، مركز الدراسات البرلمانية المصرية، مجلس الشعب، الأمانة العامة، مارس 2004، ص 03.

ولغرض التخفيف منها يمكنه إقتراح شروط أو قبول التجميع بناء على التزامها بتعهدات، ويلاحظ من ذلك عدم تحديد المشرع للشروط التي يمكن اقتراحها على المؤسسات المعنية مما يؤكد تمتعه بالسلطة التقديرية<sup>(8)</sup>.

#### ب)- إعمال السلطة التقديرية لمجلس المنافسة في تقييم التجميع الاقتصادي

خلت أحكام قانون المنافسة من معايير تقييمه لعملية التجميع الاقتصادي لا سيما أن المرسوم التنفيذي رقم 2000-315 المتعلق بتحديد مقاييس تقدير مشاريع التجميع والتجميعات<sup>(9)</sup>، قد تم إلغائه لكن بالمقابل من ذلك يمكن لمجلس المنافسة استعمال سلطته التقديرية التي تتبين من خلال نص المادة 19 المذكورة أعلاه، وذلك بإعطاء العملية التنافسية أولوية عند إتخاذها لأي قرار بإعتباره الغرض الأساسي الذي من أجله أنشأه القانون فيكون بذلك مجلس المنافسة آلية تحد من الآثار السلبية الناجمة عن عملية التجميع الاقتصادي، لكن هذه الآثار لا تكون دائما سلبية بل عكس ذلك قد تخدم التقدم الاقتصادي من خلال تعويض الأضرار اللاحقة بالمنافسة.

#### ب)- تحديد الضرر الواقع على المنافسة

لا يكتفي مجلس المنافسة عند تقدير آثار عملية التجميع الاقتصادي على المنافسة بدراسة نصيب المؤسسات المعنية، وإنما يجب عليه الامام بجميع معطيات السوق التنافسية، والتي تتمثل في نصيب باقي المؤسسات المتنافسة فيه وأهمية الاستثمارات التي تمت بواسطة المشروعات أطراف التجميع الاقتصادي ومدى تقدمهم التكنولوجي وما إذا كانت هذه العوامل تؤدي إلى تبعية عملائهم بصفة مؤكدة وهي ممارسات في مجملها تشكل وضعية الهيمنة على السوق وبدورها تعكس الوجه السلبي للعملية بواسطة المساس بالمنافسة<sup>(10)</sup>، وعليه يمكن لمجلس المنافسة في الجزائر اعتماد نسبة 40% من المبيعات أو المشتريات المنجزة في سوق السلع والخدمات لقياس مساس التجميع بالمنافسة مع الأخذ في الاعتبار أولوية القطاع الاقتصادي في التنمية وعليه يتضمن تحليل العملية الجوانب التالية:

- تحديد السوق ذات الصلة من حيث الموقع الجغرافي والسلع والخدمات على النحو المبين سابقا،

- وصف المنتجات المتنافسة فعلا أو يمكن أن تتنافس،

- الحصة النسبية والأهمية الاستراتيجية لهذه المؤسسات فيما يخص أسواق المنتجات،

- احتمال حدوث عملية دخول جديدة ووجود حواجز فعالة أمام عمليات الخول الجديدة.

بناء على ما سبق يتطلب من مجلس المنافسة عند إستعماله لسلطته التقديرية مراعاة مدى مساهمة التجميع في التقدم الاقتصادي وعدم النظر من زاوية الضرر اللاحق بالمنافسة إلا أن إيجابياته في تحقيق المزايا ووفرات الحجم يجعل من عنصر تحقيق التقدم الاقتصادي يوازن في نتائج العملية المعنية بتعويضه الأضرار اللاحقة بالمنافسة.

(8) - أيت منصور كمال، " مراقبة التجميعات الاقتصادية في القانون الجزائري"، أعمال الملتقى الوطني حول حرية المنافسة في القانون الجزائري،

كلية الحقوق، جامعة باجي مختار، عنابة، يومي 05 و06 ماي 2013، ص 04.

(9) - المرسوم التنفيذي رقم 2000-315 المؤرخ في 14/10/2000، المحدد لمقاييس تقدير مشاريع التجميع والتجميعات، الجريدة الرسمية العدد 61، المؤرخة في 18/10/2000، الملغى.

(10) - لينا حسن ذكي، " قانون حماية المنافسة ومنع الاحتكار، دراسة مقارنة في القانون المصري والفرنسي والأوروبي"، دار النهضة العربية، القاهرة، 2006، ص 278.

## ج- مساهمة التجميع في التقدم الاقتصادي

تقوم التجميعات الاقتصادية بتعويض الأضرار اللاحقة بالمنافسة عن طريق تنمية القدرة التنافسية على المستوى الدولي، وذلك بتدريب المؤسسات الجزائرية على تحمل أعباء المنافسة الدولية في إطار عولة الاقتصاد والتجارة، وهذا المعنى نستنتجه من قانون المنافسة الجزائري بعد تعديل 2008 أضاف المشرع نص المادة 21 مكرر الذي كرس فيها إعفاء قانوني لبعض التجميعات الاقتصادية من تطبيق حد 40 % من المبيعات والمشتريات المنجزة في السوق المعنية كالتالي: " لا يطبق الحد المنصوص عليه في المادة 18 أعلاه على التجميعات، التي يمكن أن يثبت أصحابها أنه تؤديلا سيما إلى تطوير قدراتها التنافسية أو تساهم في تحسين التشغيل أو من شأنها السماح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتعزيز وضعيتها التنافسية في السوق يتبين من ذلك أن المشرع راعى تطبيق الحد المنصوص عليه في نص المادة 18 من قانون المنافسة وذلك مع وجود دلائل تبين دور التجميع في التطور الاقتصادي كالعامل وتدعيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أو تشجيع الاستثمار في بعض المناطق الجغرافية والحيوية أو خلق مناصب الشغل"، كما أضاف المشرع لنص المادة 19 تلزم طلب إستشارة مجلس المنافسة للوزير المكلف بالقطاع المعني بالتجميع الذي يكون أدري بالنشاط الاقتصادي الذي يعمل على تطبيقه في إطار السياسة الاقتصادية العامة، كما منح المشرع ترخيص قانوني للتجميعات الاقتصادية التي تستند إلى تطبيق نص تشريعي أو تنظيمي فيمكن مثلا أن يقرر نص قانوني الموافقة على شكل للتجميعات في ظل نشاطات معينة قد تراها الدولة ضرورية للتنمية والتطور الاقتصادي<sup>(11)</sup>، وبذلك يكون المشرع قد قيد السلطة التقديرية لمجلس المنافسة فيما يتعلق بالإيديولوجية الاقتصادية للدولة الجزائرية.

## ثانيا- حدود مراقبة مجلس المنافسة للتجميع الاقتصادي

نص المشرع بموجب قانون المنافسة على ما يخول للحكومة سلطة الترخيص للتجميع الاقتصادي متى إقتضت ذلك المصلحة العامة بمفهومها الواسع، وكل إجراء يرخص للتجميع الاقتصادي يهدف إلى تحقيق المصلحة الاقتصادية العامة سواء صدر عن الحكومة أو مجلس المنافسة أو أي جهة أخرى، لكن المشرع خص الحكومة بذلك لأن مفهوم المصلحة العامة مرن وقابل للتطور حسب الأوضاع الاقتصادية السائدة في مرحلة ما إذ يجب أن تحتفظ به الدولة خدمة لدورها الاقتصادي والاجتماعي<sup>(12)</sup>، كما لا يتصور إبعاد الدولة كليا وفتح الحرية الاقتصادية التامة إنما يجب الإبقاء على مظاهر السلطة العامة. ومن أجل ذلك إترف المشرع لبعض سلطات الضبط القطاعية بمراقبة التجميع الاقتصادي نظرا لحيوية هذه القطاعات وكل ذلك في إطار الاهتمام بالاقتصاد الوطني، وتلك هي حدود عمل مجلس المنافسة.

## 01- تدخل الحكومة للتخفيف بالتجميع الاقتصادي

يبرر إحداث سلطات إدارية مستقلة إنسحاب الدولة من ممارسة النشاط الاقتصادي<sup>(13)</sup> وحصر دورها الأساسي في ضمان مصالح الأطراف المختلفة في السوق وذلك ما يفسر منح مجلس المنافسة سلطة أصلية للتخفيف بالتجميعات<sup>(14)</sup>، وكإستثناء

(11) - أيت منصور كمال، المرجع السابق، ص 07.

(12) - Colla Enrico, "Le contrôle de la concurrence et des concentration dans la distribution en Europe: une approche comparative", neocia, paris, 2003, p 01-19.

(13) - Conseil d'état français, les autorités administratives indépendantes, rapport public, E.D.C.E, n 52, 2001, p 278.

(14) - Arezki Nabila, "Contentieux de la concurrence", mémoire en vue de l'obtention du diplôme de magister en droit, option droit public des affaires, université de Bejaïa, faculté de droit, 2011, p 81.

حول المشرع السلطة العامة نفس الاختصاص وفق أحكام نص المادة 21 من قانون المنافسة كما يلي: " يمكن أن ترخص الحكومة تلقائيا إذا اقتضت المصلحة العامة ذلك، أو بناء على طلب من الأطراف المعنية بالتجميع الذي كان محل رفض من مجلس المنافسة، وذلك بناء على تقرير الوزير المكلف بالتجارة والوزير الذي يتبعه القطاع المعني بالتجميع".

يتبين من ذلك أن المراقبة تحرك من الوزير المكلف بالتجارة والوزير الذي يتبعه القطاع المعني بالتجميع عند وجود مصلحة عامة، أو بناء على طلب من الأطراف المعنية عند وجود مصلحة خاصة، يمكن بذلك تجاوز قرار المجلس بالرفض بواسطة تقديم للحكومة التي تمثل سلطة الدولة موزعة على الوزارات بواسطة طلب مشترك بين وزير التجارة والوزير الذي يتبعه القطاع المعني بالتجميع، لأهمها يملكان معلومات كافية عن وضع التجميع على اعتبار تقديمهما لاستشارة سابقة أمام المجلس وبذلك حفظ المشرع دورهما في رسم السياسة العامة للاقتصاد الوطني فهما المسيلان عن ضبط السوق وللحكومة بعد ذلك اعتماد نص المادة 21 مكرر كأساس لتمير مخططات التنمية الوطنية والمحلية باستعمال آلية التجميعات الاقتصادية حيث تنص على التالي: "...بالإضافة إلى ذلك لا يطبق الحد المنصوص عليه في المادة 18 أعلاه على التجميعات التي يمكن أن يثبت أصحابها أنها تؤدي لا سيما إلى تطوير قدراتها التنافسية أو تساهم في تحسين التشغيل أو من شأنها السماح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتعزيز وضعيتها التنافسية في السوق".

## 02- مراقبة سلطات الضبط القطاعية للتجميع الاقتصادي

تبرز أهمية إيضاح الاختلاف بين مقتضيات إخضاع التجميعات الاقتصادية للمراقبة العمودية والأفقية في تجاوز التداخل المؤدي إلى التنازع في الاختصاص بين سلطات الضبط القطاعية ومجلس المنافسة ويحدث ذلك في حالة وجود أحكام موحدة في القانونين، الأمر الذي يفرض حالة تجميع إقتصادي مرفوضة من طرف مجلس المنافسة ومرخص به من السلطات الأخرى المخول لها ذلك أو العكس<sup>(15)</sup>.

بالرجوع إلى القانون الجزائري إذا تمت مثلا عملية تجميع إقتصادي بين مؤسسات تأمين دون موافقة لجنة الإشراف على التأمينات تحرك الاجراءات التأديبية ضدها<sup>(16)</sup>، لأن ذلك بداية لنشاط جديد يستوجب الترخيص شأنها في ذلك إحداث مؤسسة جديدة، وبالمقابل لا يتطلب ذلك تدخل مجلس المنافسة إلا في حال الاخلال بالمنافسة وفق مقتضيات قانون المنافسة، تتحقق لجنة الإشراف على التأمينات من مدى مساهمة التجميع للسياسية المالية والأهداف التي يقوم عليها النشاط وهي مراقبة فنية تقنية بينما يقوم عمل مجلس المنافسة على الاخلال بالمنافسة في السوق، وبذلك لا يوجد تداخل بين النصوص القانونية المؤسسة لسلطات الضبط القطاعية ومجلس المنافسة فيما يخص مراقبة التجميعات الاقتصادية وهي حدود عمل مجلس المنافسة.

(15) – Zouiamia Rachid, "De l'articulation des rapports entre le conseil de la concurrence et les autorités de régulation sectorielles en droit algérien", Idara, n 33, p 31-54.

(16) – إرزيل الكاهنة، " دور لجنة الإشراف على التأمينات في ضبط سوق التأمين"، أعمال الملتقى الوطني حول "سلطات الضبط المستقلة في المجال الاقتصادي والمالي"، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة عبد الرحمن ميرة، بجاية، أيام 23 و24 ماي 2007، ص 11-127.

**خاتمة:**

إنطلاقاً مما سبق نصل إلى أن النظام القانوني الحالي لمراقبة التجميعات الاقتصادية في الجزائر يكرس متطلبات المراقبة التي نستوجب الاعتراف لمجلس المنافسة بمختلف السلطات التي تمكنه من الاضطلاع بجميع المعلومات المتعلقة بالعملية المعنية لاتخاذ القرار المناسب مع خصائص المنافسة في السوق.

بالإضافة إلى أنه كرس دور الدولة من خلال مساهمتها في توجيه التجميع حسب البرامج الاقتصادية المسطرة، وبخصوص القطاعات الاقتصادية الحيوية أعترف لبعض سلطات الضبط القطاعية بمراقبة التجميع مثل قطاع التأمينات والكهرباء والغاز وتلك حدود عمل مجلس المنافسة، الأمر الذي يشكل التوازن بين مصلحة المنافسة ومصلحة الاقتصاد الوطني، لكن هل وجود قواعد قانونية كافي لمراقبة التجميعات الاقتصادية في السوق الجزائرية؟

ويتبين مما سبق أنه يجب مراجعة النظام القانوني لمراقبة التجميعات الاقتصادية بناء على التوصيات التالية:  
- الزيادة في موارد مجلس المنافسة في ظل تعدد مهامه.

- تكريس بنك معلومات من الناحية القانونية، وإنشائه واقعياً يساعد على الربط بين مجلس المنافسة وسلطات الضبط القطاعية الأخرى والحكومة، من أجل تجاوز عقبة تنازع الاختصاص.

- التفصيل في إجراءات تدخل الحكومة لا سيما أن مفهوم المصلحة العامة واسع جداً، قصد ضمان إستقلالية مجلس المنافسة.  
- جعل رأي مجلس المنافسة عنصراً من تقييم طلب الترخيص في ملفات التجميع التي تقتضي ترخيص الضبط القطاعية.  
- ضرورة تدخل مجلس المنافسة لتوضيح المفاهيم الغامضة، كالتجميع الاقتصادي والسوق ووضع الهيمنة، وربطه لإتفاقات مع الأجهزة الرائدة في هذا المجال، من خلال المشاركة في الدورات التدريبية والتكوينية مثلاً، وربط علاقات مع أجهزة المنافسة الأجنبية للاقتضاء بتجربته.

(1)- الأمر رقم 03-03 المؤرخ في 2003/07/19، المتعلق بالمنافسة، الجريدة الرسمية العدد 43، المؤرخة في 2003/07/20، المعدل والمتمم بموجب القانون رقم 08-12 المؤرخ في 2008/06/25، الجريدة الرسمية العدد 36، المؤرخة في 2008/07/02، والقانون رقم 05-10 المؤرخ في 2010/08/18، الجريدة الرسمية العدد 46، المؤرخة في 2010/08/18.

(2)- المادة 08 من المرسوم التنفيذي رقم 05-219، المؤرخ في 2005/06/22، المتعلق بالترخيص لعمليات التجميع الاقتصادي، الجريدة الرسمية العدد 43، المؤرخة في 2005/06/22.

(3)- المادة 52 الفقرة 02، من الأمر رقم 03-03، المتعلق بالمنافسة، المرجع السابق.

(4)- [www.légifrance.gouv.fr](http://www.légifrance.gouv.fr), code de commerce français, 2014.

(5)- Règlements CE n 139-2004, Conseil de l'Union Européenne du 20 janvier 2004 relatif au contrôle des concentrations entre entreprises, [www.ec.europa.eu/trade](http://www.ec.europa.eu/trade)

(6) - Règlements CE n 139-2004, op.cit.

(7)- كمال عبد الرحمن، "المبادئ القانونية التي تحكم المنافسة ومنع الاحتكار"، مركز الدراسات البرلمانية المصرية، مجلس الشعب، الأمانة العامة، مارس 2004، ص 03.

(8)- أيت منصور كمال، "مراقبة التجميعات الاقتصادية في القانون الجزائري"، أعمال الملتقى الوطني حول حرية المنافسة في القانون الجزائري، كلية الحقوق، جامعة باجي مختار، عنابة، يومي 05 و06 ماي 2013، ص 04.

- (9) – المرسوم التنفيذي رقم 2000-315 المؤرخ في 14/10/2000، المحدد لمقاييس تقدير مشاريع التجميع والتجميعات، الجريدة الرسمية 61، المؤرخة في 18/10/2000، الملغى.
- (10) – لينا حسن ذكي، " قانون حماية المنافسة ومنع الاحتكار، دراسة مقارنة في القانون المصري والفرنسي والأوروبي"، دار النهضة العربية، القاهرة، 2006، ص 278.
- (11) – أيت منصور كمال، المرجع السابق، ص 07.
- (12) – Colla Enrico, "**Le contrôle de la concurrence et des concentration dans la distribution en europe: une approche comparative**", neocia, paris, 2003, p 01-19.
- (13) – Conseil d'état français, les autorités administratives indépendantes, rapport public, E.D.C.E, n 52, 2001, p 278.
- (14) – Arezki Nabila, "**Contentieux de la concurrence**", mémoire en vue de l'obtention du diplôme de magister " en droit, option droit public des affaires, université de Bejaïa, faculté de droit, 2011, p 81.
- (15) – Zouiamia Rachid, "**De l'articulation des rapports entre le conseil de la concurrence et les autorités de régulation sectorielles en droit algérien**", Idara, n 33, p 31-54.
- (16) – إرزيل الكاهنة، "دور لجنة الإشراف على التأمينات في ضبط سوق التأمين"، أعمال الملتقى الوطني حول "سلطات الضبط المستقلة في المجال الاقتصادي والمالي"، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة عبد الرحمن ميرة، بجاية، أيام 23 و24 ماي 2007، ص 11-127.

## تحرير تجارة الخدمات بين الدول العربية: الأولويات والآليات من منظور إقليمي

أ.د. توات عثمان

جامعة الجزائر 3، الجزائر.

### ملخص

تهدف هذه الدراسة إلى مناقشة المبادرات التي قامت بها الدول العربية لتحرير تجارة الخدمات البينية وكذلك الإمكانيات التي تتمتع بها هذه الدول في مجال تجارة الخدمات. إذا وبالرغم من مختلف المبادرات الإقليمية التي تم تنفيذها خلال العقد الأخيرين خصوصا، كاتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى و الاتفاقية الاقتصادية الموحدة لدول مجلس التعاون الخليجي العربية و اتفاقية أغادير، شكلت مختلف هذه المبادرات أكثر الخطوات تقدما على مسار التكامل الإقليمي بين الدول العربية، لم تحقق على أرض الواقع كثيرا مما كان يؤمل منها، بالنظر لمحدودية هذه الاتفاقيات في تحرير التبادل التجاري السلعي للدول العربية، الذي ظل يمثل المدخل الرئيسي لتحقيق التكامل الإقليمي.

أظهرت نتائج الدراسة إلى أنه وبرغم التطورات الحاصلة على صعيد تعميق التكامل الإقليمي و تحرير تجارة الخدمات بين الدول العربية، لا تزال هذه الأخيرة متأخرة مقارنة بتكتلات إقليمية عديدة، يمكن الاستفادة من تجاربها. لذا يجب على الدول العربية أن تضع على رأس جدول الأعمال الإقليمي الحاجة إلى توسيع نطاق تحرير التجارة البينية، و لا بد لآليات تحفيز هذه الأخيرة أن تتعدى التكامل السطحي المتجسد في اتفاقيات تجارة حرة تشمل السلع فقط، إلى اتفاقيات تكامل عميق تتضمن تحرير تجارة الخدمات بمفهومه الواسع في قطاعات و بأساليب توريد تنطوي على مكاسب في حالة الدول العربية.

كلمات مفتاحية: تجارة الخدمات، الإقليمية الجديدة، الدول العربية، التكامل الإقليمي.

### Liberalization of Trade in Services Between Arab Countries: Priorities and Mechanisms from a Regional Perspective

#### ABSTRACT

This study aims to discuss the initiatives undertaken by the Arab countries to liberalize the trade in inter-services, as well as the capabilities that these countries have in the field of trade in services. So despite the various regional initiatives that have been implemented during the last two decades in particular, such as the Greater Arab Free Trade Area Agreement, the Unified Economic Agreement for the Arab Gulf Cooperation Council and the Agadir Agreement, these various initiatives have constituted the most advanced steps on the path of regional integration. Although what has been achieved on the ground may not satisfy much, given the limitations of these agreements in liberalizing trade in goods between Arab countries, which remained the main entry point for achieving regional integration.

The results of the study showed that despite the developments taking place at the level of deepening regional integration and liberalizing services trade among Arab countries, the latter is still lagging behind many regional blocs, and their experiences can be benefited from. Therefore, the Arab countries should place at the top of the regional agenda the need to expand the scope of the liberalization of intra-regional trade, and the

mechanisms to stimulate the latter must go beyond the superficial integration embodied in free trade agreements that include goods only, to deep integration agreements that include liberalizing trade in services in its broad sense. In sectors and supply methods that have gains in the case of Arab countries.

**Key words :** Trade in services, the New Regionalism, the Arab countries, regional integration.

## مقدمة

درج الاقتصاديون تقليدياً على اعتبار التكامل التجاري الإقليمي مجرد انفتاح تجاه تجارة السلع، و كانت تعتبر دولتان أو أكثر متكاملة إذا كان حجم التجارة البينية بينها كبيراً. وقد يتخذ التكامل التجاري أحد الأشكال المعروفة انطلاقاً من تبادل مجموعة من الميزات و التفضيلات التجارية إلى منطقة التجارة الحرة أو الاتحاد الجمركي. إلا أن هذا المفهوم قد تطور حالياً، و شكلت اتفاقيات التجارة الإقليمية الحديثة نقلة هامة ونوعية في عقد مثل هذه الترتيبات. و هذا الاتجاه، مقترناً بتزايد عدد اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية واتفاقيات التجارة الإقليمية التي تشتمل على بلدان من مناطق جغرافية مختلفة، يمثل سمة مميزة لما أصبح يسمى "الإقليمية الجديدة".

وتمثل الإقليمية الجديدة صبغة حديثة تختلف في أهدافها عن الصبغ التقليدية للتكامل، وتتخذ عادة شكل منطقة تجارة حرة مع إضافة بعض مظاهر السوق المشتركة دون أن يمر ذلك عبر مراحل متدرجة. فبالإضافة إلى تحرير التجارة البينية السلعية من خلال إلغاء الحواجز التعريفية، أصبحت تمتد لتشمل القيود غير الجمركية بالإضافة إلى تحرير التجارة في الخدمات و السماح بانتقال رؤوس الأموال و الاستثمار المباشر. و البعض منها يذهب إلى أبعد من ذلك بتخفيض الحواجز الفاصلة بين البلدان المتكاملة فيما يخص الصفقات و حركة العمالة، بل حتى إلى تنسيق التشريعات و التنظيمات و المقاييس و المعايير المشتركة، التي تشمل تنسيق سياسات الرسوم و قواعد المنافسة، خاصة تلك التي لها أثر على الإنتاج و التجارة.

فيما يخص أهمية قطاع الخدمات في الدول العربية، يعتبر هذا القطاع أكبر قطاع يساهم في الناتج المحلي الإجمالي في بعض الدول العربية، حيث تفوق مساهمته 50% في كل من مصر و تونس و المغرب و تبلغ 71% من الناتج المحلي الإجمالي للبنان و الأردن بنسبة تصل إلى 65%، كما تبلغ نسبة 35% من الناتج المحلي الإجمالي للجزائر و تبلغ هذه المساهمة أكثر من 40% في دول مجلس التعاون الخليجي.

كما تشير البيانات المتاحة لعام 2017 إلى أن حوالي 58% من إجمالي العمالة في الدول العربية يتمركزون في قطاع الخدمات، و ترتفع هذه النسبة بشكل مطرد ليصبح قطاع الخدمات المشغل الأكبر للعمالة. ويعزى ذلك إلى عدد من العوامل أهمها التوسع في قطاع الخدمات في معظم الدول العربية، و التطور في تقنيات الإنتاج الذي أدى تراجع معدلات التوظيف في قطاعي الزراعة و الصناعة.

و على صعيد تحرير التجارة بشقيه السلعي و الخدماتي في الدول العربية، تعقد جميع هذه الدول حالياً جيلاً جديداً من الاتفاقيات و الترتيبات التجارية في مشهد يتميز بتعدد مسارات التحرير التجاري سواء في إطار ثنائي أو إقليمي، مثل الترتيبات التجارية داخل المنطقة العربية، و مع دول وكتلات اقتصادية أجنبية، أو في إطار منظمة التجارة العالمية. فعلى المستوى المتعدد الأطراف، بلغت عضوية الدول العربية في منظمة التجارة العالمية ثلاث عشرة دولة إلى غاية أواخر سنة 2020. في حين لا تزال سبع دول عربية أخرى في مراحل مختلفة من التفاوض على الانضمام و تتمتع بصفة مراقب بالمنظمة، و تظل كل من الصومال و فلسطين خارج عملية الانضمام أو التفاوض إلى غاية الآن.

في حين لم يستكمل عدد من الدول العربية عضويته في منظمة التجارة العالمية، تشارك جميع هذه الدول بدون استثناء في شبكة من الاتفاقيات التجارية الثنائية و الإقليمية، بلغ عددها إلى غاية نهاية مارس 2021 ثمانية و عشرين اتفاقية دخلت

حيز التنفيذ وتم إخطارها لمنظمة التجارة العالمية. وعند الأخذ بعين الاعتبار الاتفاقيات السارية والتي لم يتم إخطار المنظمة بها خاصة الاتفاقيات الثنائية بين الدول العربية أو تلك التي لا تزال في إطار التفاوض فإن هذا الرقم يرتفع كثيراً. و يبلغ على العموم متوسط هذه الاتفاقيات لكل دولة عربية خمس اتفاقيات وهي تتراوح بين أربعة عشر اتفاقية في مصر و تنخفض إلى اتفاقية واحدة في حالة العراق، علماً أن كل من الأردن ومصر يعدان أهم لاعبين إقليميين في هذا الإطار. إلا أنه تجدر الإشارة إلى أن جل الاتفاقيات التجارية الإقليمية والثنائية التي تعقدها الدول العربية بينها اتفاقيات تكامل سطحي وهي تقتصر على تحرير التجارة السلعية فقط. وكونها اتفاقيات تهدف إلى تحرير تجارة السلع، لا تتضمن هذه الاتفاقيات العربية إشارات صريحة إلى تحرير التجارة في الخدمات أو وضع نماذج وأساليب لهذا الغرض. ومن هنا نتبع أحد أكثر الأسئلة إلحاحاً بالنسبة لمستقبل الاندماج بين الدول العربية، والذي يشكل محور إشكالية بحثنا. و هو:

هل ينطوي تحرير تجارة الخدمات بين الدول العربية على مكاسب معتبرة ويسهم في التقدم أكثر على مسار التكامل الإقليمي؟.

تندرج ضمن هذه الإشكالية، مجموعة من الأسئلة الفرعية التي يمكن تحديدها فيما يلي:

- ما هي المكاسب المتوقعة من تحرير تجارة الخدمات على الصعيد الإقليمي؟.
  - ما هي الإمكانيات التي تتمتع بها تجارة الخدمات في الأسواق العربية البينية؟.
  - كيف يمكن للدول العربية استغلال تحرير تجارة الخدمات البينية لتعميق الاندماج الإقليمي؟.
- وللإجابة على هذه الأسئلة، قمنا بصياغة الفرضيات التالية لاختبارها:
- تحقيق مكاسب من التحرير الإقليمي للخدمات تفوق احتمالات تحقيقها من تحرير تجارة السلع فقط، خاصة من حيث الأثر على نمو العديد من القطاعات الأخرى، وعلى كفاءة الأداء الاقتصادي بشكل عام.
  - من المرجح أن يكون للتحرير الإقليمي للتجارة في الخدمات بين الدول العربية آثار إيجابية أكثر من التحرير الإقليمي للتجارة في السلع فقط.
  - هناك حاجة ملحة بشأن توسيع المفاوضات في ظل اتفاقيات تحرير التجارة الإقليمية القائمة بين الدول العربية لتسريع إدماج تحرير تجارة الخدمات.
- وحتى نتمكن من الإجابة على الإشكالية التي يطرحها البحث، وكذا اختبار الفرضيات الموضوعية، سننتهج المنهج الوصفي التحليلي وكذا المنهج الاستنتاجي، بالإضافة إلى الاستعانة بمختلف الأدوات والمؤشرات الإحصائية التي تسهم في دعم الاستنتاجات المتوصل إليها. وهذا ما نراه يتناسب ونوع الدراسة ويساعد على عرض المعلومات وفق مراحل تحليلها لاستخلاص النتائج، ومن ثم اقتراح التوصيات المناسبة.
- نرى أن هذه الدراسة تستمد أهميتها من الدور الذي أصبح يلعبه تحرير تجارة الخدمات على الصعيد الإقليمي في الاقتصاد العالمي. وكذا حدثها في شكلها الجديد بين الدول العربية ما يتطلب دراستها العلمية والموضوعية ومناقشة جدواها بالنسبة لتفعيل التكامل الإقليمي بين الدول العربية. بالإضافة إلى أنها تأتي بعد تسارع الدول العربية في الدخول في عدة اتفاقيات تجارة حرة متشابكة العضوية مما يستدعي مواصلة تحليل وتتبع آثارها.

## أولاً: الإطار النظري لتحرير الخدمات على الصعيد الإقليمي

أضحى تحرير الخدمات عنصراً أساسياً من التوجه الإقليمي الجديد الواسع النطاق، وأصبح ينطوي على التزامات أرسخ في مجال التدابير المطبقة خلف الحدود. و تتفاوت حوافز المشاركة في اتفاقات التجارة الإقليمية المتعلقة بالخدمات بين البلدان، إلا أنه يمكن تحديد عدة عوامل. فأولاً، في الحالات التي يعتبر فيها تحرير التجارة الإقليمية في السلع ناجحاً، قد تشجع البلدان على توسيع نطاق التحرير كي يشمل الخدمات. وثانياً، قد يكون التفاوض بشأن تحرير الخدمات أسهل بين مجموعة محدودة من المشاركين، وبصورة خاصة بين اقتصاديات تتقارب مستويات تنميتها ويربطها القرب الجغرافي والروابط الثقافية، لأن هذه العوامل تتيح درجة كبيرة من التبادل بين الشركاء الإقليميين. وثالثاً، إن العديد من البلدان قد أدركت الأهمية الفائقة للتجارة في الخدمات في سياق النمو والتنمية، فقامت بتعجيل خطى المبادرات الإقليمية الرامية إلى البحث عن فرص لتصدير الخدمات وزيادة جذب الاستثمارات.

ونلفت في هذا السياق إلى الفرق الجوهرية بين تحرير التجارة في السلع وتحرير التجارة في الخدمات في اتفاقيات التجارة الإقليمية، حيث لا ينطوي التحرير في مجال الخدمات على تخفيضات جمركية ولكن يتخذ شكل تغييرات في اللوائح المحلية، وإزالة القيود المفروضة على حركة الأفراد والاستثمار الأجنبي.\* وتعتمد اتفاقات التجارة الإقليمية المختلفة نهجاً متباينة لتحرير الخدمات في هذا الإطار، تشمل (UNCTAD, 2004, p. 6) :

- النطاق أو التغطية القطاعية (القطاعات المشمولة وتلك المستبعدة).
  - أساليب التحرير إما نهج القائمة السلبية أو الإيجابية. ويشتمل النوع الأول على مبادئ تحرير كالتزامات عامة مع إدراج قائمة سلبية بالتحفظات والاستثناءات المتصلة بالالتزامات، أما النوع الثاني فيتضمن التزامات عامة محدودة مع إدراج قائمة إيجابية تتضمن التزامات تحرير محددة.
  - عمق الالتزامات عبر سلسلة من التدابير المدرجة لتعزيز فعالية الوصول إلى الأسواق.
  - أخيراً، التعاون في مجال وضع اللوائح ومجالات التعاون الأخرى.
- ولتقييم مدى فعالية اتفاقات التجارة الإقليمية في تحرير التجارة بين الشركاء، يتعين فحص نظام الخدمات والالتزامات الأخرى بموجب الاتفاقات على حد سواء، بما في ذلك الأحكام المتعلقة بالاستثمار وتكامل أسواق العمل والمشتريات الحكومية والاعتراف بالتراخيص والشهادات والمؤهلات. وعلاوة على ذلك، تتصل العديد من الأنظمة القطاعية أيضاً بتحرير التجارة في الخدمات، ويحدد أثر هذه الضوابط مجتمعةً نطاق تحرير التجارة في الخدمات.
- كما أن التحرير الإقليمي للخدمات بمختلف نهجه يمكن أن يركز على الحد من الحواجز التقنية والبيروقراطية التي تعترض سبيل التجارة وذلك عن طريق الإصلاحات الإدارية المنسقة ونشر المعلومات البالغة الأهمية بشأن الإمكانيات التجارية وتشجيع الاتصالات بين مؤسسات الأعمال الإقليمية، وكذا بناء القدرات المالية والبشرية والمؤسسية، وتيسير التجارة وبناء الهياكل الأساسية. ويعد التعاون التنظيمي في مجالات الاعتراف المتبادل بالمؤهلات المهنية وشهادات الترخيص والمعايير الفنية أو مواءمتها، والمنافسة، والأحكام الخاصة بتنقل الأيدي العاملة جزءاً مهماً من المجالات التي يمكن أن ينطوي عليها تحرير تجارة الخدمات على الصعيد الإقليمي، وقد تكون فوائد التعاون التنظيمي كبيرة بشكل خاص في القطاعات التي تتعرض فيها التجارة لعر اقليل ناجمة عن الاختلافات في متطلبات التأهيل والرخص والمعايير (كالخدمات المهنية مثلاً) أو

\* تتضمن التجارة في الخدمات أربعة طرق لتوريد الخدمات و هي: انتقال المستهلك للخارج للاستفادة من الخدمة كالسياحة و العلاج. وصول الخدمة عبر الحدود مثل اتصالات الهاتف و الفاكس و الإنترنت و التجارة الإلكترونية. إنشاء المؤسسات الأجنبية في بلد الدولة التي تستفيد من خدمات هذه المؤسسات (الاستثمار في مشاريع خدمية و هو ما يعرف بالوجود التجاري). حركة العمالة لتوفير خدمة معينة في بلد الدولة التي ستستفيد من هذه الخدمة مثل الخبراء و المستشارين في مجالات معينة.

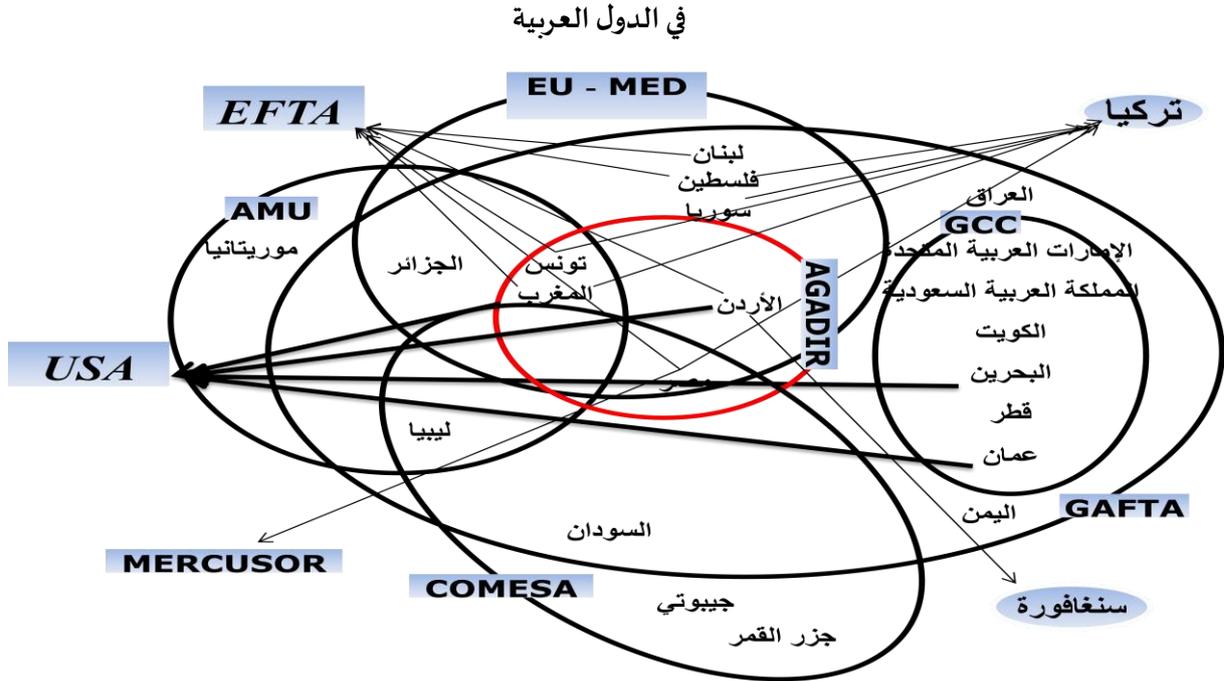
المسائل المتعلقة بالتأشيرات. ولكن قد تكون هناك تكاليف أيضاً، كذلك الناشئة عن عملية موازنة دون المستوى الأمثل، لا تعكس بصورة صحيحة الأفضليات الاجتماعية والظروف الاقتصادية المحلية (UNCTAD, 2007, p. 14). وتشير العديد من الدراسات إلى أن احتمالات تحقيق مكاسب ثابتة وديناميكية من التحرير التفضيلي للخدمات تفوق احتمالات تحقيقها من التحرير التفضيلي في مجال السلع، كما تبين أن تحرير التجارة في الخدمات وتعزيز التعاون التنظيمي في مجالات عدة ذات صلة قد يكون عاملاً حافزاً للتجارة الإقليمية عبر إضفاء إمكانات كبيرة لاتفاقات تحرير التجارة الإقليمية خاصة في تشجيع تحرير الحركة المؤقتة لموردي الخدمات كما أن لقطاع الخدمات أثراً على نمو العديد من القطاعات الأخرى، وعلى كفاءة الأداء الاقتصادي بشكل عام (WTO, 2011, pp. 104-103).

ويمكن تسخير إمكانات اتفاقات التجارة الإقليمية في هذا الإطار كوسيلة لزيادة الصادرات الوطنية من الخدمات بشكل يدعم الأهداف الأوسع نطاقاً المتمثلة في حفز مركبات النمو الإقليمي وإنماء قدرات التوريد الإقليمية وتعزيز تنمية مصانع وشركات الخدمات الإقليمية. ومن شأن التجارة الإقليمية في الخدمات أن تتيح مجالاً واعداً لحركة الأشخاص والعمال المؤقتة المتصلة بهذا القطاع، ويمكن أن تضطلع أيضاً بدور حافز في إيجاد فرص العمل عبر تشجيع حركة العاملين على مختلف مستويات مهاراتهم. وعلاوة على ذلك، يمكن لتحرير التجارة الإقليمية في الخدمات أن تتيح بيئة دعم للشركات عن طريق تسريع عملية التعلم وبناء القدرات. ومن شأن اتفاقات التجارة الإقليمية أيضاً، عن طريق إتاحة وفورات حجم في إنتاج الخدمات أن تساعد على تقوية قدرات التوريد الأصلية والفعالية التنظيمية قبل مواجهة المنافسة على الصعيد العالمي. وبهذا المفهوم من شأن التدرج الملائم في فتح سوق الخدمات إقليمياً أن يتيح مكاسب ديناميكية طويلة الأمد. كما أن للتدرج في التحرير أهمية خاصة في القطاعات المرتبطة ببعض الخدمات التي تعتمد على كثافة رأس المال كبيرة كخدمات الهياكل الأساسية في قطاعات رئيسية كالنقل والاتصالات والطاقة (UNCTAD, 2010, p. 2).

ثانياً: اتفاقيات التجارة الإقليمية في الدول العربية وتحرير تجارة الخدمات

لا تنقص الدول العربية الاتفاقيات الرسمية الرامية إلى تحرير التجارة، إذ تشارك ثمانية عشر دولة عربية في منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى. ودول مجلس التعاون الخليجي العربية الستة تسعى إلى تحقيق اتحاد نقدي بينها وهذا بعد أن أطلقت اتحادها الجمركي سنة 2003 وسوقها الخليجية المشتركة سنة 2008. في حين بادرت أربع دول عربية هي تونس و المغرب و مصر و الأردن إلى عقد اتفاقية للتجارة الحرة بينها دخلت حيز التنفيذ منتصف سنة 2007 فيما يعرف باتفاقية أغادير. وتجتمع خمس دول عربية هي مصر وليبيا والسودان وجيبوتي و جزر القمر في إطار السوق المشتركة لجنوب شرق إفريقيا "الكوميسا". وتوقع جميع الدول العربية عدة اتفاقيات تجارة تفضيلية واتفاقيات إنشاء مناطق تجارة حرة بصورة ثنائية، وتعتبر الاتفاقيات المتقدمة أو الناشئة أهم الشركاء في هذا الإطار مع الدول العربية، تشمل أهم هذه الاتفاقيات: اتفاقيات الشراكة بين الاتحاد الأوروبي وبعض البلدان العربية، كما توصلت كل من الأردن والبحرين والمغرب وسلطنة عمان إلى اتفاقيات تجارة حرة مع الولايات المتحدة الأمريكية.

## الشكل رقم (1) : إقليمية كرة معكرونة السباقية - Spaghetti-Bowl Regionalism



المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على:

قاعدة بيانات منظمة التجارة العالمية حول اتفاقيات التجارة التفضيلية والإقليمية. على الموقع:

<http://rtais.wto.org/ui/PublicMaintainRTAHome.aspx>

تشير المختصرات باللغة اللاتينية إلى:

GAFTA: منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى. AMU: عضو اتحاد المغرب العربي. GCC: مجلس التعاون لدول الخليج العربية. AGADIR: اتفاقية أعادير بين الدول العربية المتوسطة. COMESA: السوق المشتركة لشرق وجنوب شرق إفريقيا. MERCUSOR اتفاقية تجارة مع السوق المشتركة لبلدان المخروط الجنوبي. USA: اتفاقية تجارة حرة مع الولايات المتحدة الأمريكية. EUR-MED: اتفاقية شراكة متوسطة مع الاتحاد الأوربي. EFTA: اتفاقية تجارة حرة مع الرابطة الأوربية للتجارة الحرة.

تعتبر جميع الاتفاقيات التجارية الإقليمية والثنائية التي تعقدها الدول العربية بينها اتفاقيات تكامل سطحي وهي تقتصر على تحرير التجارة السلعية فقط.\* وكونها اتفاقيات تهدف إلى تحرير تجارة السلع، لا تتضمن جميع الاتفاقيات العربية إشارات صريحة إلى تحرير التجارة في الخدمات أو وضع نماذج وأساليب لهذا الغرض.

\* تجدر الإشارة إلى أنه من بين جميع الاتفاقيات التجارية التي تعقدها الدول العربية، تعتبر الاتفاقيات التي تعقدها الولايات المتحدة الأمريكية مع الدول العربية الأربع (الأردن، البحرين، عمان والمغرب) و الاتفاقية الموقعة بين الأردن وسنغافورة استثناء من حيث التغطية القطاعية و نطاق التحرير، حيث تقوم على إزالة الرسوم الجمركية و الحواجز غير الجمركية، و تحرير تجارة الخدمات على أساس الالتزام بفتح جميع أنشطة الخدمات و استخدام قائمة (سلبية) لاستثناء بعض القطاعات، و يشمل التحرير توريد الخدمات حسب الوسائط الأربع التي نصت عليها اتفاقية "الغاس" في إطار منظمة التجارة العالمية، بالإضافة إلى تحرير الاستثمارات الخارجية و إضفاء الشفافية لنظام مشتريات الحكومة و الالتزام بحماية حقوق الملكية الفكرية و حقوق العمالة و حماية البيئة.

لمزيد من التفصيل يمكن الإطلاع على نصوص الاتفاقيات و العروض الخاصة بها على موقع الممثلة التجارية للولايات المتحدة الأمريكية و موقع منظمة التجارة العالمية:

جدول رقم (1): نطاق التغطية في اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية والإقليمية التي تدخل فيها الدول العربية والتي أخطرت لمنظمة التجارة العالمية إلى غاية 31 مارس 2021

المرجعية القانونية للاتفاقية	نطاق الاتفاقية	تاريخ إخطار منظمة التجارة العالمية	تاريخ دخول الاتفاقية حيز التنفيذ	الاتفاقية
المادة 24	السلع	24/07/2006	01/09/2005	الاتحاد الأوروبي- الجزائر
المادة 24	السلع	03/09/2004	01/06/2004	الاتحاد الأوروبي- مصر
المادة 24	السلع	17/12/2002	01/05/2002	الاتحاد الأوروبي- الأردن
المادة 24	السلع	26/05/2003	01/03/2003	الاتحاد الأوروبي- لبنان
المادة 24	السلع	13/10/2000	01/03/2000	الاتحاد الأوروبي- المغرب
المادة 24	السلع	29/05/1997	01/07/1997	الاتحاد الأوروبي- فلسطين
المادة 24	السلع	15/07/1977	01/07/1977	الاتحاد الأوروبي- سوريا
المادة 24	السلع	15/01/1999	01/03/1998	الاتحاد الأوروبي- تونس
المادة 24	السلع	17/07/2007	01/08/2007	رابطة الإفتا EFTA- مصر
المادة 24	السلع	17/01/2002	01/01/2002	رابطة الإفتا EFTA- الأردن
المادة 24	السلع	22/12/2006	01/01/2007	رابطة الإفتا EFTA- لبنان
المادة 24	السلع	01/12/1999	20/01/2000	رابطة الإفتا EFTA- المغرب
المادة 24	السلع	01/07/1999	23/07/1999	رابطة الإفتا EFTA- فلسطين
المادة 24	السلع	01/06/2005	03/06/2005	رابطة الإفتا EFTA- تونس
شروط التمكين	السلع	05/10/2007	01/03/2007	تركيا- مصر
المادة 24	السلع	07/03/2011	01/03/2011	تركيا- الأردن
المادة 24	السلع	10/02/2006	01/01/2006	تركيا - المغرب
المادة 24	السلع	01/09/2005	01/06/2005	تركيا - فلسطين
المادة 24	السلع	15/02/2007	01/01/2007	تركيا - سوريا
المادة 24	السلع	01/09/2005	01/07/2005	تركيا - تونس

- <http://www.ustr.gov/>.

- <http://rtais.wto.org/ui/PublicShowMemberRTAIDCard.aspx?rtaid=30>

المادة 24 والمادة 5	السلع و الخدمات	15/01/2002	17/12/2001	الولايات المتحدة الأمريكية- الأردن
المادة 24 و المادة 5	السلع و الخدمات	30/12/2005	01/01/2005	الولايات المتحدة الأمريكية- المغرب
المادة 24 و المادة 5	السلع و الخدمات	08/09/2006	01/08/2006	الولايات المتحدة الأمريكية- البحرين
المادة 24 و المادة 5	السلع و الخدمات	30/01/2009	01/01/2009	الولايات المتحدة الأمريكية- عمان
المادة 24 و المادة 5	السلع و الخدمات	07/07/2006	22/08/2005	الأردن- سنغافورة
شرط التمكين	السلع	04/05/1995	08/12/1994	اتفاقية الكوميسا
المادة 24	السلع	03/10/2006	01/01/2003	الاتحاد الجمركي لدول مجلس التعاون الخليجي
المادة 24	السلع	03/10/2006	01/01/1998	منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى
الاتفاقية قيد التفاوض		30/07/07		مجلس التعاون الخليجي- أستراليا
تم توقيع الاتفاقية و لم تدخل حيز التنفيذ بعد		22/06/09 (توقيع)		مجلس التعاون الخليجي- رابطة الإفتا EFTA
الاتفاقية قيد التفاوض		01/09/06		مجلس التعاون الخليجي- اليابان

المصدر: من إعداد وتجميع الباحث اعتمادا على البيانات الواردة في قاعدة بيانات منظمة التجارة العالمية حول اتفاقيات التجارة التفضيلية والإقليمية. على الموقع: <http://rtais.wto.org/ui/PublicMaintainRTAHome.aspx>

وحتى الاتفاقية الاقتصادية الموحدة الجديدة لدول مجلس التعاون الخليجي العربية على الرغم من إعلان السوق الخليجية المشتركة بداية من سنة 2008, لا تتضمن إشارة مباشرة إلى تحرير قطاع الخدمات بمفهومه الواسع, على الرغم ما تضمنته من ضرورة التطبيق المباشر لمبدأ المساواة الكاملة في المعاملة لجميع مواطني دول المجلس وذلك عن طريق ضمان مبدأ معاملة مواطني دول المجلس المقيمين في أي من الدول الأعضاء نفس معاملة مواطنيها "دون تفریق أو تمييز" في "كافة المجالات الاقتصادية", ويشمل ذلك المواطنين الطبيعيين والاعتباريين. وقد أوردت الاتفاقية الاقتصادية الموحدة لدول المجلس لسنة 2001 أمثلة يتعين فيها تحقيق المساواة في المعاملة بين مواطني دول المجلس وتشمل هذه المجالات ما يلي: التنقل والإقامة, العمل في القطاعات الحكومية والأهلية, التأمين الاجتماعي والتقاعد, مزاولة جميع الأنشطة

الاقتصادية والاستثمارية والخدمات، تملك العقار، تنقل رؤوس الأموال، المعاملة الضريبية، تداول وشراء الأسهم وتأسيس الشركات، و التعليم والصحة والخدمات الاجتماعية (مجلس التعاون الخليجي، 2013، الصفحات 153-154).

إلا أن عدة معوقات ظهرت في هذا الإطار، من أهمها التأخر في إطلاق المشاريع و البرامج الخاصة بتنفيذ أحكام السوق الخليجية المشتركة و وضع الآليات التنفيذية لذلك، فالمجلس لا يزال يعتمد في عمله على قرارات يصدرها المجلس الأعلى للاتحاد، و من ثم شروع في التفاوض على الآليات التنفيذية، ما يتطلب وقت أطول في التفاوض لوضع الترتيبات اللازمة لذلك بين الدول الأعضاء. و تثار عدة شكوك حول قدرة الدول الأعضاء في بناء سوق مشتركة وفق ما هو متعارف عليه، كونها تفتقد لأحد أهم مقومات بناء هذه السوق و المتعلق بحرية حركة عنصر العمل، باعتبار معظم الدول الخليجية تعتمد في تلبية احتياجاتها على العمالة الوافدة.

من جهة أخرى، تبذل عدة جهود في إطار منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى لبعث مفاوضات إقليمية حول تحرير تجارة الخدمات، على الرغم من عدم تضمين اتفاقية تسهيل و تنمية التبادل التجاري بين الدول العربية و برنامجها التنفيذي لإقامة منطقة تجارة حرة عربية كبرى في أي من بنودها ما يتيح إدماج تجارة الخدمات ضمن مشمولات المنطقة. مما حدا بالمجلس الاقتصادي والاجتماعي التابع لجامعة الدول العربية لإقرار " الأحكام العامة لاتفاقية تحرير التجارة في الخدمات بين الدول العربية " سنة 2003 و التي روعي عند إعدادها عدم تعارضها مع بنود اتفاقية تحرير تجارة الخدمات في ظل منظمة التجارة العالمية.\* وأن لا تخل أو تؤثر على التزامات الدول العربية في هذه المنظمة. كما و أن القطاعات التي يتم تحريرها بين الدول العربية يجب أن تفوق الالتزامات التي قدمتها الدول العربية الأعضاء في منظمة التجارة العالمية.

وقد تم وضع الخطوط التوجيهية لإعداد جداول الالتزامات المحددة بعد إقرار الأحكام العام للاتفاقية من قبل المجلس الاقتصادي والاجتماعي، و من ثم وضع برنامج للمفاوضات بين الدول الراغبة بدأ خلال شهر أكتوبر 2004 في بيروت (ما أطلق عليه بجولة بيروت لمفاوضات تحرير تجارة الخدمات بين الدول العربية)، و شاركت غداة انطلاق الجولة الأولى من المفاوضات خمس دول عربية فقط هي: مصر، لبنان، الإمارات، قطر والأردن من خلال تبادل العروض المبدئية التي ترغب كل دولة في التفاوض عليها بصفة ثنائية بحيث تتضمن جداول الالتزامات الحالية بمنظمة التجارة العالمية بالنسبة للدول العربية الأعضاء في المنظمة و الجداول المتضمنة في عروض الانضمام بالنسبة للدول التي لا تزال في مرحلة الانضمام، مما يعني أن الجولة انطلقت بدون أي التزامات فعلية إضافية لتحرير التجارة في الخدمات بين الدول العربية (الإسكوا، 2005، صفحة 46). وعلى الرغم من ارتفاع عدد الدول المشاركة في هذه المفاوضات إلى ثمان دول خلال الاجتماع الثاني الذي تأخر انعقاده إلى غاية شهر ماي 2006 بمقر جامعة الدول العربية، و اتفقاها على الانتهاء من هذه الجولة قبل انعقاد دورة المجلس الاقتصادي والاجتماعي خلال شهر فيفري 2007. إلا أن المفاوضات تعثرت و لم يحرز أي تقدم يذكر بالنظر لعدم تقديم الدول المتفاوضة لعروض محسنة أو طلبات محددة إزاء الدول الأخرى (والي، 2009، صفحة 200).

- \* تتكون الاتفاقية العربية لتحرير تجارة الخدمات من جزأين: الجزء الأول يتعلق بالأحكام العامة لتحرير تجارة الخدمات، وفي هذا الجزء تم مراعاة أن تتماشى هذه الأحكام العامة مع تلك الواردة باتفاقية "الغاتس" في إطار منظمة التجارة العالمية. أما الجزء الثاني من الاتفاقية العربية، فيتعلق بجداول الالتزامات والتعهدات الخاصة بالدول الأطراف في الاتفاقية، وتم في هذا الجزء مراعاة الآتي:
- أن تفوق الالتزامات والتعهدات التي تقدمها الدول الراغبة في الانضمام للاتفاقية، الالتزامات والتعهدات التي تقدمت بها في منظمة التجارة العالمية، بحيث تشكل الخدمات التي يتم تحريرها في الإطار العربي جزءا هاما من تجارة الخدمات العربية.
  - اعتماد القوائم الإيجابية في جداول الالتزامات التي تقدمها الدول العربية الراغبة في الانضمام.
  - الاتفاق على قواعد موحدة تطبق بصورة كاملة على نشاطات الخدمات، وتم اعتماد قواعد ومبادئ اتفاقية "الغاتس".
  - إمكانية بدء المفاوضات بين عدد محدود من الدول العربية، وهي الدول الراغبة في تحرير الخدمات ولها الاستعداد لذلك الآن، ويمكن أن تلتحق بها بقية الدول العربية في مرحلة لاحقة. أنظر لمزيد من التفصيل:
  - جامعة الدول العربية [الأمانة العامة وآخرون]، التقرير الاقتصادي العربي الموحد 2003، صندوق النقد العربي، أبو ظبي، ص: 209-210.

و استجابة للقرارات العديدة التي أصدرها المجلس الاقتصادي والاجتماعي و كذا القمم العربية التالية بدعوة الدول العربية التي لم تلتحق بعد بالمفاوضات المتعلقة بتحرير تجارة الخدمات بين الدول العربية لاتخاذ الإجراءات اللازمة للانضمام للمفاوضات التجارية، خاصة تلك الدول التي تقدمت بالعروض الأولية حول قطاعات الخدمات التي ترغب في تحريرها والتفاوض بشأنها. كما حث الدول العربية على سرعة الانتهاء من المفاوضات الثنائية في إطار " جولة بيروت " لتحرير تجارة الخدمات بينها، حيث تم عقد اجتماعين آخرين للمفاوضات خلا شهري فيفري 2007 و جويلية 2008. خلص إلى تحليل العقبات وتحديات تحرير تجارة الخدمات بين الدول العربية ومناقشة الوضع الحالي للمفاوضات، بالإضافة إلى اقتراح آليات عمل لتسريع وتيرة المفاوضات من خلال مراحل للتحرير القطاعي للدول الراغبة في ذلك و كذا وضع معايير إن أمكن لاختيار القطاعات التي يجب تحريرها أولاً، على أن يتم اختتام هذه الجولة من المفاوضات قبل نهاية 2009 (المجلس الاقتصادي والاجتماعي، 2008، الصفحات 151-152).

وقد دخلت اتفاقية تحرير التجارة في الخدمات بين الدول العربية حيز النفاذ اعتباراً من 14 أكتوبر 2019 بعد إيداع وثائق تصديق كل من المملكة الأردنية الهاشمية، المملكة العربية السعودية وجمهورية مصر العربية ودولة الإمارات العربية المتحدة لدى الأمانة العامة لجامعة الدول العربية، ووافقت اللجنة المعنية بمفاوضات تحرير التجارة في الخدمات بين الدول العربية على انضمام دولة الكويت، وبذلك تكون دولة الكويت العضو الحادي عشر بعد اعتماد المجلس الاقتصادي والاجتماعي، وقد تم إنشاء لجنة دائمة لمتابعة تنفيذ اتفاقية تحرير التجارة في الخدمات بين الدول العربية (صندوق النقد العربي، 2020، صفحة 178).

وبالنظر لاستمرار حالة التعثر، عقدت عدة اجتماعات بمقر جامعة الدول العربية خلال العقد الأخير لبحث إحياء المفاوضات الإقليمية بشأن تحرير تجارة الخدمات بين الدول العربية، وقد رفعت هذه الاجتماعات توصيات أصدر بشأنها المجلس الاقتصادي والاجتماعي والائتماع عدة قرارات، تضمنت (المجلس الاقتصادي والاجتماعي، المذكرات الشارحة لبرنامج جدول الأعمال، سنوات مختلفة)<sup>1</sup>:

- إعداد تقرير دوري حول المستجدات التي تطرأ على المفاوضات الخاصة بتحرير التجارة في الخدمات بين الدول العربية، وتقديمه إلى المجلس الاقتصادي والاجتماعي واللجنة الفنية المعنية بهذا الشأن.
- وضع جدول مقارنة مفصل للالتزامات الدول العربية في قطاع الخدمات في إطار منظمة التجارة العالمية والعروض المبدئية والمحسنة التي تقدمت بها الدول العربية في هذا الإطار، للاستفادة من هذا الجدول في المفاوضات الخاصة بتحرير تجارة الخدمات بين الدول العربية.
- تقديم الدعم الفني للدول العربية وبخاصة غير الأعضاء في منظمة التجارة العالمية وتلك التي تحمل صفة مراقب فيها، متعاونة في ذلك مع المؤسسات العربية والإقليمية والدولية المعنية.
- إعداد دراسات في قطاعات مختارة حول تجارة الخدمات العربية، ومجالات تنمية التجارة البينية فيها، وذلك للاسترشاد بها والاستفادة منها.
- دعوة الدول العربية إلى تبادل التشريعات واللوائح الوطنية بشأن القطاعات الخدمية وفقاً للاستبيان المعد من قبل الأمانة العامة لجامعة الدول العربية وتزويد الأمانة العامة بنسخة إلكترونية.
- تكليف الأمانة العامة بإنشاء قاعدة بيانات معلوماتية حول التشريعات واللوائح المنظمة للقطاعات الخدمية في الدول العربية وتحديثها بشكل مستمر، وفق ما يرد إليها من الدول العربية.
- دعوة الدول العربية إلى الأخذ بعين الاعتبار المبادرات الخاصة بتحرير التجارة في الخدمات التي أقرت في إطار جامعة الدول العربية (المفاوضات المتعلقة ببعض القطاعات الخدمية: النقل، البيئة، الإسكان .. الخ).

و بالرجوع إلى اتفاقية أغادير، نلاحظ أن الاتفاقية لم تتطرق بشكل واضح إلى بنود محددة حول الالتزام بتحرير تجارة الخدمات سوى من خلال المادة الخامسة منها (الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير، 2007، صفحة 3). التي أكدت التزام الدول الأطراف بتنفيذ التزاماتها الواردة في جداول الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات لمنظمة التجارة العالمية فيما يتعلق بتحرير تجارة الخدمات و السعي لتوسيع نطاق تجارة الخدمات فيما بينها وفقاً للقوانين والأنظمة المعمول بها في كل من الدول الأطراف. و تم إحالة الموضوع إلى لجنة وزراء التجارة الخارجية لدراسة التطور الحاصل في تجارة الخدمات بين الدول الأطراف، بشكل دوري بعد دخول هذه الاتفاقية حيز النفاذ. و لم يتم إدراج هذه المسألة إلى غاية الآن سواء في إطار الاتفاقية أو كاتفاقية ملحقه. هذا و في التقدير أن اتفاقية أغادير تهدف في الأساس إلى تعزيز استفادة الدول الأربع (الأردن، تونس، مصر و المغرب) من اتفاقيات الشراكة التي عقدتها مع الاتحاد الأوروبي في جانب الصادرات السلعية من خلال تبني قواعد إكساب المنشأ المفروض من الجانب الأوروبي، مما يرجح عدم إيلاء أهمية إلى تفعيل الاتفاقية كمنطقة تجارة حرة شاملة و بالتالي عدم الالتفاف إلى شق التجارة في الخدمات.

### ثالثاً: أداء و تطور تجارة الخدمات في الدول العربية

يساهم قطاع الخدمات مساهمة فعالة في التنمية الاقتصادية لدول العالم، وهو جزء أساسي من البنية التحتية الاقتصادية، ويساهم في كل جانب من جوانب الاقتصاد، فهو المحرك لقطاع زراعي وصناعي فعال. ويعزز قطاع الخدمات تنافسية صادرات البلدان من سلع ومنتجات زراعية ومصنعة في الأسواق العالمية وله أهميته في تحقيق الانتعاش الاقتصادي وتوليد فرص العمل.

#### 1. أهمية وتطورات التجارة الخارجية في الخدمات في الدول العربية

فيما يتعلق بالتجارة الخارجية في الخدمات، تشير الإحصاءات المتوفرة إلى أن صادرات الدول العربية من الخدمات (أي المتحصلات مقابل خدمات) بلغت كمتوسط حوالي 103.8 مليار دولار خلال الفترة 2005-2018 بمعدل نمو متوسط بلغ 12.4%، مقابل 42.6 مليار دولار أمريكي خلال الفترة 2000-2004. و بلغ متوسط معدل النمو 14.6% طيلة الفترة 2005-2018.

جدول رقم (2) : تطور التجارة الخارجية في الخدمات للدول العربية خلال الأعوام 2000 و 2005 و 2018 (مليار دولار و %)

الدولة	الصادرات			الواردات			
	2000	2005	2018	متوسط معدل النمو % -2005-2018	2000	2005	2018
الأردن	1,63	2,33	605,	17,47	1,72	2,54	4,27
البحرين	2,17	3,05	4,05	3,97	0,76	1,42	1,91
الإمارات	0,93	4,78	11,74	24,44	8,57	19,37	42,10
تونس	2,77	4,02	5,81	6,87	1,22	2,19	3,35
الجزائر	0,91	2,51	3,57	2,66	2,36	4,78	11,91

10,00	0,12	0,08	0,07	9,89	0,34	0,25	0,16	جيبوتي
29,79	76,77	33,12	25,23	-3,13	910,6	11,41	4,77	السعودية
8,38	2,32	1,84	0,63	49,50	0,25	0,11	0,03	السودان
7,38	3,47	2,36	1,67	15,80	7,33	2,91	1,70	سوريا
10,76	9,86	6,09	0,04	67,89	2,84	0,36	0,15	العراق
15,33	6,30	3,14	1,76	18,17	901,	0,94	0,45	عمان
14,17	1,14	0,50	0,55	11,42	0,83	0,28	0,47	فلسطين
10,12	8,78	4,14	1,64	1,23	3,01	3,22	0,36	قطر
14,17	0,09	0,05	0,02	11,42	60,0	0,04	0,04	القمر
10,35	14,90	8,71	4,92	34,30	9,32	4,77	1,82	الكويت
15,62	13,44	7,92	-	11,13	16,02	10,86	-	لبنان
20,63	6,13	2,35	0,90	-1,61	0,41	0,53	0,17	ليبيا
6,85	14,72	10,51	7,51	9,49	23,81	14,64	9,80	مصر
14,17	7,44	3,85	1,89	11,42	12,55	8,10	3,03	المغرب
12,51	0,67	0,38	0,17	14,0	0,12	0,08	0,03	موريتانيا
14,45	2,32	1,24	0,81	56,14	1,61	0,37	0,21	اليمن
17,83	232,2	116,6	62,43	14,6	121,8	75,5	31,63	الدول العربية
	6.54 %	4.77 %	4.08 %		3.07 %	2.96 %	2.06 %	حصة الدول العربية من إجمالي العالمي

- تعني أن البيانات غير متوفرة في السنة المذكورة.

المصدر: من احتساب الباحث اعتمادا على البيانات المتوفرة لصادرات الخدمات على أساس التصنيف المعتمد للخدمات في دليل ميزان المدفوعات (التنقيح الخامس). و المتاحة على الموقع: International Trade Center, Trade Map. On:

[www.trademap.org](http://www.trademap.org)

أما فيما يتعلق بقيمة واردات (أي مدفوعات الدول العربية مقابل الخدمات)، فبلغت 232.2 مليار دولار في عام 2018، أي ما نسبته 25,2% في المتوسط من الواردات العربية للسلع والخدمات. ولقد سجلت واردات الخدمات للدول العربية نموا مطردا خلال الفترة 2005-2018 فاق نمو الصادرات، فعلى سبيل المثال ارتفعت الواردات بمعدل نمو متوسط بلغ حوالي 17.8% مقارنة بـ 14.6% للصادرات خلال الفترة 2005-2018. في حين شهدت بعض الدول العربية نموا سلبيا أو بطيء في صادراتها من الخدمات التجارية، ظلت وارداتها تنمو بمعدل متزايد خلال نفس الفترة. وعلى العموم تظل الدول العربية (كمجموعة) أو حتى معظم هذه الدول تعاني من عجز في موازين خدماتها التجارية، باستثناء بعض الاقتصاديات المتنوعة مثل: الأردن، تونس، المغرب، سوريا و مصر.

من جهة أخرى يظهر الجدول تفاوتاً في حجم تجارة الخدمات بين الدول العربية، كذلك بين الصادرات والواردات بين هذه الدول. ويعزى ذلك إلى طبيعة اقتصاد كل دولة وتطور قطاعات الخدمات فيها، ففي الدول العربية التي تلعب السياحة دورا بارزا في اقتصادها مثل مصر، لبنان والمغرب، نلاحظ أن حجم صادراتها يفوق كثيرا حجم صادرات الدول العربية، وتشكل صادرات هذه الدول مجتمعة 68.04% من إجمالي صادرات الخدمات للدول العربية التي تو افرت بياناتها. كما أن صادراتها من الخدمات تفوق وارداتها خلافا لبقية الدول العربية.

أما بالنسبة لهيكل التجارة الخارجية للخدمات في الدول العربية، فتنحصر في مجموعة من القطاعات الخدمية التي لها أهميتها الاقتصادية في هذه الدول مثل خدمات النقل، والسفر، والاتصالات، والخدمات المالية.

جدول رقم (3) : هيكل صادرات الدول العربية من الخدمات 2005 و 2018 (مليار دولار)

2018				2005				الدولة
خدمات أخرى	الاتصالات	النقل	السفر	خدمات أخرى	الاتصالات	النقل	السفر	
0,90	--	0,85	3,41	0,42	--	0,47	1,44	الأردن
1,08	0,80	0,80	1,36	0,81	0,64	0,68	0,92	البحرين
0,71	--	2,45	8,58	0,51	--	1,06	3,22	الإمارات
1,32	0,30	1,54	2,64	0,70	0,05	1,14	2,14	تونس
2,45	0,17	0,73	0,22	1,39	0,10	0,84	0,18	الجزائر
0,20	0,01	0,11	0,02	0,16	0,01	0,07	0,01	جيبوتي
3,68	0,29	2,04	6,71	6,59	0,19	1,82	4,63	السعودية
0,09	0,07	0,00	0,09	0,02	0,00	0,00	0,09	السودان
0,47	0,14	0,53	6,19	0,62	0,13	0,22	1,94	سوريا
<b>0,77</b>	0,02	0,39	1,66	0,02	0,01	0,17	0,17	العراق
0,27	0,08	0,63	0,78	0,64	0,01	0,12	0,17	عمان
--	--	--	--	0,13	0,02	0,01	0,12	فلسطين

0,50	0,18	1,75	0,58	0,66	0,07	1,72	0,76	قطر
0,01	0,02	0,00	0,04	0,00	0,01	0,00	0,02	البحرين
0,74	3,56	3,19	0,23	1,05	1,29	2,26	0,17	الكويت
6,26	0,38	0,62	8,01	4,65	0,24	0,44	5,53	لبنان
0,08	0,01	0,26	0,06	0,16	0,01	0,12	0,25	ليبيا
2,52	0,84	7,92	12,53	2,68	0,36	4,75	6,85	مصر
2,98	0,71	2,15	6,70	1,86	0,33	1,30	4,61	المغرب
0,15	0,11	0,19	1,16	0,10	0,04	0,05	0,18	اليمن
25,14	7,37	24,13	61,27	23,18	3,52	15,41	33,40	الدول العربية

المصدر: من احتساب الباحث اعتماداً على البيانات المتوفرة لصادرات الخدمات على أساس التصنيف المعتمد للخدمات في دليل ميزان المدفوعات (التنقيح الخامس). و المتاحة على الموقع: *International Trade Center, Trade Map. On:* [www.trademap.org](http://www.trademap.org)

ففي الفترة من 2005 إلى 2018 سجل كل من قطاعي النقل والسفر مساهمة بلغت حوالي من 70% في معظم الدول العربية. حيث تأتي في جانب الصادرات خدمات السفر في الدرجة الأولى وتستأثر بحصة 52% من صادرات الدول العربية للخدمات في عام 2018، ثم تليها خدمات النقل بنسبة 21% و الخدمات الأخرى وأهمها الاتصالات والخدمات المالية و خدمات التشييد والبناء والخدمات الحكومية بنسب تتراوح بين 1 و 7%.

وفي جانب هيكل واردات الخدمات، تستأثر خدمات النقل بالحصة الأكبر بنسبة 35% في المتوسط من واردات الخدمات للدول العربية في عام 2018، وتشير هذه الأهمية أيضاً إلى الارتباط الوثيق لخدمات النقل بالنفط والغاز، وهي السلع الرئيسية التي تصدرها الدول العربية إلى الأسواق العالمية. وتأتي بعد ذلك خدمات السفر التي تشكل حصة 27% في المتوسط من واردات الدول العربية للخدمات و كذا الخدمات الحكومية بنسبة 16%، وتشكل الخدمات الأخرى الحصة المتبقية و أهمها الخدمات المالية و التأمين و خدمات الإنشاءات و الاتصالات.

جدول رقم (4) : هيكل واردات الدول العربية من الخدمات 2005 و 2018 (مليار دولار)

الدولة	2018				2005			
	خدمات أخرى	الخدمات المالية و التأمين	السفر	النقل	خدمات أخرى	خدمات حكومية	السفر	النقل
الأردن	0,41	0,31	1,57	2,13	0,54	0,08	0,59	1,34
البحرين	0,21	0,43	0,51	0,76	0,37	-	0,41	0,63

الإمارات	11,01	6,19	0,48	1,69	25,80	11,82	-	4,50
تونس	1,11	0,37	0,12	0,59	1,59	0,55	0,29	0,91
الجزائر	1,80	0,37	0,28	2,33	3,06	0,58	0,29	7,99
جيبوتي	0,05	0,00	0,01	0,02	0,07	0,09	0,01	0,03
السعودية	4,79	9,09	13,44	5,81	12,73	21,13	2,70	40,21
السودان	1,08	0,67	0,04	0,05	1,00	1,11	0,03	0,18
سوريا	1,40	0,55	0,09	0,32	1,59	1,51	0,13	0,23
العراق	2,81	0,44	0,67	2,18	4,92	1,62	2,77	0,56
عمان	1,05	0,67	-	1,43	2,67	1,00	0,72	1,91
فلسطين	0,07	0,25	0,03	0,14	0,09	0,58	0,02	0,46
قطر	1,74	1,76	0,11	0,54	5,76	0,54	0,42	2,06
القمر	0,03	0,01	0,00	0,01	0,06	0,02	0,01	0,01
الكويت	2,65	4,53	1,27	0,27	5,40	6,43	0,69	2,36
لبنان	1,33	2,91	0,02	3,64	1,83	4,93	1,27	5,41
ليبيا	1,02	0,68	0,22	0,43	2,34	2,05	0,65	1,09
مصر	3,73	1,63	1,00	4,15	6,76	2,24	1,49	4,40
المغرب	1,58	0,61	0,74	0,91	2,64	1,20	0,24	3,35
اليمن	0,59	0,17	0,06	0,42	1,06	0,18	0,22	0,88
الدول العربية	39,81	31,89	18,65	25,84	82,05	59,57	12,69	77,84

المصدر: من احتساب الباحث اعتمادا على البيانات المتوفرة لصادرات الخدمات على أساس التصنيف المعتمد للخدمات في دليل ميزان المدفوعات (التنقيح الخامس). و المتاحة على الموقع: *International Trade Center, Trade Mape. On: www.trademap.org*

و نظراً لهيكل تجارة الخدمات في الدول العربية، يمكن ملاحظة تركيز هذه التجارة في أنماط توريد معينة لها أهميتها الاقتصادية في تعزيز التنمية لكل دولة عربية بمفردها وللدول العربية ككل. و يمكن أن نلاحظ الأهمية التي تكتسبها خدمات اليد العاملة في الدول العربية، التي يطلق عليها تسمية حركة الأشخاص الطبيعيين و هو أحد الأنماط الأربعة لتوريد الخدمات على الصعيد الدولي، والمرتبطة بانتقال الأفراد بين الدول العربية أو خارجها. و تعتبر الدول العربية في هذا الإطار إما مصدرة أو مستوردة

صافية للعمالة والخدمات المهنية في نفس الوقت. كما يمكن استنتاج الأهمية الضئيلة للخدمات المرتبطة بالتطورات التكنولوجية المتسارعة في العالم كخدمات الاتصالات والخدمات المالية، أو خدمات الإنشاءات وهي الخدمات التي تعتمد على التواجد التجاري للشركات في التوريد مما يعني استقطاب نصيب أقل من الاستثمارات في هذه الدول، رغم الأداء الجيد لبعض الدول كدول مجلس التعاون الخليجي التي تتحول بعضها إلى مراكز مالية دولية (البحرين، دبي)، أو من خلال توسع شركاتها الوطنية للاتصالات ( كالكويت و قطر و الإمارات العربية المتحدة) و هو مما يعزز أداءها على صعيد تجارة الخدمات على الصعيدين الإقليمي و الدولي و يعزز الاستثمارات الخاصة بهذه المجالات.

## 2. تحليل الإمكانيات التي ينطوي عليها أداء التجارة الخارجية في الخدمات للدول العربية

تنطوي أحد أهم العوامل التي يجب أخذها بعين الاعتبار قبل تحليل النزعة الإقليمية بين الدول العربية، الوضع التنافسي للأداء التجاري لهذه الدول على الصعيد العالمي بما يشمل على الخصوص تحليل الإمكانيات التصديرية للخدمات و وضع صادرات الدول العربية في المنافسة الدولية من حيث نوعيتها و تنافسيتها. و يمكن إثارة العديد من القضايا في هذا الإطار ذات الصلة بالأداء التصديري كنمط تكوين صادرات الخدمات و مدى تنوعها. و لإظهار مستويات تنوع الخدمات في هيكل الصادرات للدول العربية يرد في الجدول رقم (5) مؤشران يقيسان تنوع صادرات الدول العربية من الخدمات و مدى تركيزها في فئات معينة.\*

حسبما يتضح من المؤشرات الموضحة، تمتلك الدول العربية سواء كمجموعة أو كأداء فردي مؤشرات تنوع أقل و تركز أعلى للخدمات على صعيد الصادرات، و لا يبدو أن تنوع الخدمات منخفض فقط بل لم يعرف تحسنا كبيرا خلال الفترة 2005-2018.

و كما هو متوقع تمتلك الدول العربية المصدرة للبترو و الغاز مستويات تنوع أكثر انخفاضا مقارنة ببقية الدول ليس على صعيد السلع فقط ( تركز عالي في صادرات النفط و مشتقاته) و الذي تسمح به الميزة النسبية القوية التي تتمتع بها هذه الدول من هذه الموارد و هو القطاع الذي يدر عليها النصيب الأكبر من العملات الأجنبية، مما جعلها لا تولي اهتمام أكبر بتنوع اقتصادياتها خاصة قطاعات الخدمات التصديرية. و حتى بعض الدول التي تظهر مستويات أكثر تنوعا على صعيد الصادرات من السلع لا تعكس نشاطا تصديريا أكثر تنوعا من الخدمات مثل الأردن و سوريا. و يبقى أداء كل من مصر و لبنان و تونس و المغرب و إلى حد ما الجزائر الأفضل على صعيد تنوع هيكل صادراتها من الخدمات رغم ميل المؤشر إلى التراجع في هذه الدول بين

\* يعتبر مؤشري تنوع و تركز الصادرات من أهم المؤشرات المستخدمة لإجراء المقارنات الدولية لتنافسية الصادرات للسلع أساسا و تم تطبيق نفس المنهجية فيما يخص صادرات الخدمات. و يقيس مؤشر التركيز و الذي يعرف أيضا بمؤشر هيرشمان Hirschman Index درجة تركز صادرات الخدمات الرئيسية في إجمالي الصادرات الوطنية، وتتراوح قيمته بين 0 و 1، وترمز 1 إلى تركز تام للصادرات الوطنية. و يحسب المؤشر وفق الصيغة التالية:

$$H_i = \frac{\sqrt{\sum_{j=1}^n \left(\frac{x_{ij}}{X_i}\right)^2} - \sqrt{\frac{1}{n}}}{1 - \sqrt{\frac{1}{n}}}$$

في حين يقيس مؤشر التركيز و الذي يعرف أيضا بمؤشر هرفندال Herfindahl Index انحراف حصة صادرات الخدمات الرئيسية لدولة معينة في إجمالي صادراتها، عن حصة الصادرات الوطنية لتلك الخدمات الرئيسية في الصادرات العالمية. و يتراوح هذا المؤشر بين 0 و 1، بحيث كلما اقترب المؤشر من صفر كلما كانت درجة تنوع الصادرات أعلى، وعندما يصل المؤشر إلى صفر يتطابق هيكل الصادرات الوطنية مع هيكل الصادرات العالمية. و يحسب المؤشر وفق الصيغة التالية:

$$S_j = \frac{\sum_{i=1}^n |h_{ij} - h_i|}{2}$$

سنتي 2005 و 2018، مع العلم أن هذه الدول باستثناء الجزائر تعتبر من الدول الأكثر تنوعا اقتصاديا و على صعيد الصادرات من السلع أيضا.

### جدول رقم (5): مؤشر التركيز والتنوع لصادرات الدول العربية من الخدمات 2005 و 2018

حيث $x$ الصادرات من الخدمة $i$ و $x$ إجمالي صادرات الخدمات للدولة $j$ و $n$ عدد الخدمات المصدرة.						السنوات
التنو ع	ر الترك ز	خدمات في إجمالي الصادرات %	التنوع	ر الترك ز	حصة 3 أهم خدمات في إجمالي الصادرات %	المؤشر
					حيث $n_i$ تمثل حصة صادرات الخدمة $i$ من إجمالي صادرات الخدمات للدولة $j$ و $n_j$ تمثل حصة صادرات الخدمة $i$ من إجمالي صادرات العالم.	
					44.31	الجزائر
0.526	670.8	75.82	0.674	610.8	74.06	البحرين
0.903	0.684	71.57	0.903	0.722	69.76	جزر القمر
0.853	396.0	62.00	0.847	0.789	71.00	جيبوتي
0.309	593.0	32.60	0.145	943.0	39.64	مصر
0.748	528.0	94.63	0.700	179.0	97.35	العراق
0.774	980.6	64.0	0.768	0.669	62.00	الأردن
0.626	0.758	85.0	0.710	089.0	94.0	الكويت
0.274	0.571	48.8	0.305	0.541	46.1	لبنان
0.733	0.875	78.6	0.825	0.616	55.1	ليبيا
0.315	0.524	53.4	0.530	0.545	56.9	المغرب
0.701	0.873	73.8	0.735	0.869	71.0	عمان
0.691	0.818	80.3	0.497	0.719	65.8	فلسطين
0.659	0.693	58.2	0.705	0.690	53.5	قطر
0.628	0.664	62.8	0.693	0.620	55.7	السعودية
0.607	0.735	87.3	0.648	0.651	78.3	السودان
0.324	0.805	84.0	0.544	0.585	66.8	سوريا
0.222	0.398	43.0	0.153	0.408	51.00	تونس
0.899	0.852	93.96	0.854	0.852	89.40	الإمارات

0.851	0.757	72.03	0.794	0.803	83.24	اليمن
0.511	0.716	82.00	0.717	0.756	86.00	متوسط الدول العربية

المصدر: من احتساب الباحث اعتمادا على البيانات المتوفرة لصادرات الخدمات على أساس التصنيف المعتمد للخدمات في دليل ميزان المدفوعات (التنقيح الخامس). و المتاحة على الموقع: *International Trade Center, Trade Mape. On: www.trademap.org*

و في معرض استكشاف المزيد من العوامل التي يمكنها تفسير الأداء التصديري للدول العربية يوفر مؤشر الميزة النسبية الظاهرة *Revealed Comparative Advantage Index* \* دلالات مهمة حول إمكانات التصدير التي تتمتع بها الدول العربية في قطاعات الخدمات و فرص التوسع الممكنة.

يظهر مؤشر الميزة النسبية في الدول العربية إلى حد كبير، الميزة النسبية المستندة إلى الموارد التي تتمتع بها هذه الدول كالوفرة في الموارد البشرية أو الغني بالموارد السياحية و الثقافية و المزايا التي يتيحها الموقع الاستراتيجي بالنسبة لخدمات النقل الدولي أو بعض الخدمات الحكومية كالقواعد العسكرية. و يوجد أعلى معدل للميزة النسبية في خدمات السفر، و تمتلك معظم الدول العربية حتى تلك الدول ذات قواعد التصدير الأقل تنوعا كالدول العربية الأقل نموا ميزة نسبية في خدمات السفر أو أحد أنواع خدمات النقل.

جدول رقم (6): الميزة النسبية الصريحة لصادرات بعض الدول العربية من الخدمات على الصعيد الدولي 2018 و 2005

2018		2005		السنوات
الخدمات التي تتمتع بميزة نسبية	عدد الميزات النسبية	الخدمات التي تتمتع بميزة نسبية	عدد الميزات النسبية	المؤشر
الاتصالات، النقل، الإنشاءات، خدمات أعمال أخرى	4	الاتصالات، التأمين، النقل، الإنشاءات، خدمات أعمال أخرى	5	الجزائر
الاتصالات، التأمين، السفر	3	--	0	البحرين
الاتصالات، الخدمات الحكومية،	3	الاتصالات، الخدمات الحكومية،	3	جزر القمر

\* مؤشر الميزة النسبية الظاهرة يعرف أيضا بمؤشر بلاسا *Balassa Index / RCA Index* يقيس نصيب الخدمة من صادرات بلد ما منسوبا إلى نصيبها من التجارة العالمية. و إذا كان نصيب الخدمة في صادرات البلد أكبر من النصيب المناظر له من التجارة العالمية تكون الميزة النسبية أكبر من الواحد، و يشير إلى تمتع البلد بميزة نسبية صريحة في هذه الخدمة و إذا كان المؤشر أقل من الواحد فإن البلد يفتقر إلى ميزة نسبية في الخدمة. و تم احتساب المؤشر وفق الصيغة التالية:  $RCA_{ij} = (X_{ij} \div X_{tj}) / (X_{iw} \div X_{tw})$ . حيث تشير  $x$  إلى الصادرات و  $i$  إلى البلد و  $j$  إلى الخدمة و  $w$  إلى العالم، و  $t$  إلى المجموع. و ترد في الجدول رقم (6) نتائج المؤشر الخاصة بالدول العربية.

السفر		السفر		
الخدمات الحكومية, النقل	2	الخدمات الحكومية, النقل	2	جيبوتي
الاتصالات, النقل, الإنشاءات, السفر	4	الاتصالات, النقل, الإنشاءات, السفر	4	مصر
السفر, الخدمات الحكومية	2	النقل, السفر	2	العراق
السفر, الخدمات الحكومية	2	السفر, الخدمات الحكومية	2	الأردن
الاتصالات, الخدمات الحكومية, النقل, التأمين	4	الاتصالات, الخدمات الحكومية, النقل	3	الكويت
الاتصالات, الخدمات المالية, الإنشاءات, السفر, الخدمات الشخصية و الثقافية	5	التأمين, خدمات أعمال أخرى, السفر	3	لبنان
الاتصالات, النقل, التأمين	3	الخدمات الحكومية, السفر, التأمين	3	ليبيا
الاتصالات, الخدمات الحكومية, السفر	3	الاتصالات, الخدمات الحكومية, السفر	3	المغرب
الاتصالات, النقل, السفر		النقل, السفر	2	عمان
الاتصالات, الخدمات الحكومية, السفر, الإنشاءات,	4	الاتصالات, الخدمات الحكومية, السفر, الإنشاءات, خدمات شخصية و ثقافية	5	فلسطين
الاتصالات, النقل, الخدمات الحكومية, التأمين	4	النقل	1	قطر
الاتصالات, الخدمات المالية, التأمين, الخدمات الحكومية, السفر	5	خدمات أعمال أخرى, السفر	2	السعودية
الاتصالات, الإنشاءات, الخدمات الحكومية, السفر	4	الاتصالات, الخدمات الحكومية, السفر	3	السودان
الخدمات الحكومية, السفر	2	الاتصالات, الخدمات الحكومية, السفر, الخدمات الشخصية و الترفيهية	4	سوريا
الاتصالات, الإنشاءات, الخدمات	5	الإنشاءات, الخدمات الحكومية,	4	تونس

الحكومية، النقل، السفر		النقل، السفر		
الخدمات الحكومية، السفر، النقل	3	الخدمات الحكومية، السفر	2	الإمارات
الاتصالات، الخدمات الحكومية، السفر	3	الاتصالات، الخدمات الحكومية، السفر	3	اليمن
الاتصالات، الخدمات الحكومية، النقل، السفر	4	الاتصالات، الخدمات الحكومية، التأمين، السفر	4	الدول العربية

المصدر: من احتساب الباحث اعتمادا على البيانات المتوفرة لصادرات الخدمات على أساس التصنيف المعتمد للخدمات في دليل ميزان المدفوعات (التنقيح الخامس). و المتاحة على الموقع: International Trade Center, Trade Map. On: [www.trademap.org](http://www.trademap.org)

و من بين 11 فئة من صادرات الخدمات عند أعلى مستوى تصنيف في التجارة الدولية لا تمتلك الدول العربية ميزة نسبية سوى في 5 خدمات كحد أقصى و كمتوسط في 4 خدمات، و هي الخدمات التي تمثل أكبر حصة من نصيب الدول العربية في صادرات الخدمات العالمية. حيث تمثل صادرات الدول العربية من خدمات الاتصالات 8% من الصادرات العالمية لخدمات الاتصالات و كل من صادرات الخدمات الحكومية و خدمات السفر 6% في الصادرات العالمية لهاته الخدمات سنة 2018. رغم أن كل من خدمات الاتصالات و الخدمات الحكومية لا تمثلان سوى 6% و 3% من إجمالي صادرات الدول العربية من الخدمات، إلا أن امتلاك الدول العربية لميزة نسبية في تصدير هذه الخدمات مؤشر على القدرات التي يمكن استغلالها لزيادة حجم الصادرات من هذه الخدمات من خلال المنافسة أكثر في الأسواق الدولية و الإقليمية.

و باستثناء سوريا و الجزائر عرف مؤشر الميزة النسبية تحسنا في بقية الدول العربية، كما عرف ظهور قدرات تنافسية في خدمات جديدة، مما يعني تطوير هذه الدول قدرات يمكن استغلالها في تعزيز صادراتها الدولية من الخدمات كلبنان و السعودية فيما يخص الخدمات المالية.

#### رابعاً: توسيع نطاق التحرير الإقليمي: المكاسب المتوقعة لتحرير الخدمات بين الدول العربية

بخصوص التجارة البينية في الخدمات\*، تحتل هذه الأخيرة أهمية نسبية أكبر من تلك التي تحتلها التجارة البينية للسلع، حيث تشير بعض البيانات المتاحة عن بعض الدول العربية أن تجارتها البينية للخدمات تمثل حصة أكبر في تجارتها الإجمالية للخدمات

\* تجدر الإشارة في هذا الإطار، إلى ضرورة الأخذ بعين الاعتبار المسائل التالية قبل الشروع في تحليل واقع وإمكانات تجارة الخدمات في الدول العربية:

- إن بيانات قطاع الخدمات محدودة بالمقارنة بالبيانات المتاحة عن السلع، باعتبارها منتجات غير ملموسة وبالتالي يصعب قياس قيمة تجارتها الدولية، كما أن الخدمات يتم إنتاجها واستهلاكها في نفس الوقت، الأمر الذي يجعل تسجيلها أصعب من السلع.
- تفتقر معظم الدول العربية، إن لم نقل كلها، إلى إحصائيات تفصيلية حول التجارة الدولية للخدمات، تتضمن هيكلها حسب اتجاهاتها. و معظم الأرقام التي ترد في الإحصائيات عبارة عن أرقام إجمالية مستمدة من إحصائيات موازين المدفوعات لهذه الدول، أو عبر تقديرات حول حجم المداخيل في بعض القطاعات، كالسياحة و السفر. و أكثر ما تظهر هذه الصعوبة في التجارة البينية للخدمات بين الدول العربية، حيث تعتبر الإحصائيات المقدمة في هذا الشأن أرقاما تقديرية قد لا تعكس الازدهار الحقيقي لتجارة عدة خدمات بين الدول العربية خاصة تلك المرتبطة بتنقل الأفراد.

\*\* لجاننا في هذا الإطار إلى حساب مؤشر الميزة النسبية الظاهرة على الصعيد الإقليمي لخدمة معينة Regional Revealed Comparative Advantage index، والذي يحاول تحديد الخدمات التي تتمتع بميزة

نسبية ظاهرة في الأسواق الإقليمية بنفس المنهجية المتبعة في تحديدها على مستوى الأسواق الدولية مثلما تم استعراضه في الجدول رقم (6)

مما تشكله حصة التجارة البينية للسلع في إجمالي التجارة السلعية لهذه الدول. على سبيل المثال، في مصر شكلت حصة الصادرات البينية للخدمات حوالي 16,6% من صادراتها للخدمات إلى جميع دول العالم سنة 2015 (صندوق النقد العربي، 2011، صفحة 262). وبالمقارنة شكلت صادرات مصر البينية للسلع نسبة 9,8% خلال نفس السنة. وفي تونس شكلت صادراتها البينية للخدمات نسبة 12,5% من إجمالي الصادرات التونسية للخدمات، بينما بلغ متوسط حصة صادرات تونس البينية للسلع 7,6% من إجمالي الصادرات التونسية. وبلغت حصة صادرات المغرب البينية للخدمات 8% من الصادرات المغربية الكلية للخدمات، في حين لم يزد متوسط حصة صادرات المغرب البينية للسلع عن 4,5% من إجمالي صادراتها السلعية. وتشير بعض البيانات المتاحة عن الواردات البينية للخدمات للدول العربية عن اتجاهات مماثلة لتفوق حصة الواردات البينية للخدمات على حصة الواردات البينية للسلع في هيكل التجارة الخارجية لكل من تونس ومصر (صندوق النقد العربي، 2011، صفحة 263).

و لتحديد الخدمات ذات الأهمية النسبية و المحتملة في التجارة البينية للدول العربية، أو تلك التي تتوفر على فرص للتوسع فيها، نستعرض بعض المؤشرات التي تحاول التحقق من الإمكانيات التي تملكها الدول العربية كتعبير عن تحرير التجارة بينها، إلى تسريع تجارة الخدمات التي تتمتع بها الدول العربية بميزة نسبية أم لا من جهة. و التكهن باحتمالات نشوء تجارة جديدة في خدمات و قطاعات معينة بين الدول العربية في ظل هياكل الصادرات و الواردات الحالية.

يرد في الجدول رقم (7) الخدمات التي تتمتع بميزة نسبية ظاهرة\*\* في السوق الإقليمي للدول العربية.

جدول رقم (7): الميزة النسبية الظاهرة الإقليمية لصادرات الدول العربية من الخدمات 2005 و 2018

2018		2005		السنوات
الخدمات التي تتمتع بميزة نسبية	عدد الميزات النسبية	الخدمات التي تتمتع بميزة نسبية	عدد الميزات النسبية	المؤشر
الخدمات المالية، النقل، الإنشاءات، خدمات أعمال أخرى، رسوم الملكية و التراخيص، التأمين	6	الخدمات المالية، التأمين، النقل، الإنشاءات، خدمات أعمال أخرى، خدمات الحاسوب و المعلومات	6	الجزائر
الاتصالات، التأمين، النقل	3	الاتصالات، التأمين، النقل	3	البحرين
الاتصالات، الخدمات الحكومية، السفر	3	الاتصالات، الخدمات الحكومية، السفر	3	جزر القمر
الخدمات الحكومية، النقل	2	الخدمات الحكومية، النقل	2	جيبوتي
النقل، الإنشاءات، خدمات شخصية و ترفيهية، خدمات الحاسوب و المعلومات، السفر	5	الخدمات المالية، رسوم الملكية و التراخيص، النقل، الإنشاءات، خدمات شخصية و ترفيهية، خدمات الحاسوب و المعلومات، السفر	7	مصر

العراق	3	الخدمات المالية، النقل، السفر	2	السفر، الخدمات الحكومية
الأردن	3	السفر، خدمات أعمال أخرى، النقل	4	خدمات أعمال أخرى، النقل، السفر، الخدمات الحكومية
الكويت	4	الاتصالات، الخدمات الحكومية، النقل الخدمات المالية	3	الاتصالات، الخدمات الحكومية، النقل
لبنان	3	خدمات مالية، خدمات أعمال أخرى، السفر	7	الخدمات المالية، رسوم الملكية و التراخيص، الإنشاءات، خدمات شخصية و ترفيهية، خدمات الحاسوب و المعلومات، السفر، خدمات أعمال أخرى
ليبيا	4	الخدمات الحكومية، السفر، التأمين، النقل	2	النقل، التأمين
المغرب	2	الخدمات الحكومية، السفر	5	خدمات الحاسوب و المعلومات، السفر، خدمات أعمال أخرى، الخدمات الحكومية رسوم الملكية و التراخيص
عمان	2	النقل، السفر		خدمات أعمال أخرى، النقل، السفر
فلسطين	5	الاتصالات، الخدمات الحكومية، الإنشاءات، خدمات شخصية و ثقافية خدمات الحاسوب و المعلومات	6	الخدمات الحكومية، الإنشاءات، خدمات شخصية و ثقافية، خدمات الحاسوب و المعلومات، السفر، رسوم الملكية و التراخيص
قطر	1	النقل	4	الاتصالات، النقل، الخدمات الحكومية، التأمين
السعودية	2	خدمات أعمال أخرى، السفر	5	النقل، الخدمات المالية، التأمين، الخدمات الحكومية، السفر
سوريا	5	خدمات الحاسوب و المعلومات، الخدمات الحكومية، السفر، الخدمات الشخصية و الترفيهية، الخدمات المالية	3	الخدمات الشخصية و الترفيهية، الخدمات الحكومية، السفر
تونس	6	الإنشاءات، الخدمات المالية، رسوم الملكية و التراخيص، النقل	6	الإنشاءات، الخدمات الحكومية، رسوم الملكية و التراخيص، النقل

السفر, خدمات الحاسوب و المعلومات		السفر, خدمات الحاسوب و المعلومات		
النقل, الخدمات الحكومية, السفر	3	النقل, الخدمات الحكومية, السفر	3	الإمارات
الاتصالات, الخدمات الحكومية, السفر	3	الاتصالات, الخدمات الحكومية, السفر	3	اليمن

المصدر: من احتساب الباحث اعتمادا على البيانات المتوفرة لصادرات الخدمات على أساس التصنيف المعتمد للخدمات في دليل ميزان المدفوعات (التنقيح الخامس). و المتاحة على الموقع: *International Trade Center, Trade Mape. On: www.trademap.org*

نلاحظ بمقارنة نتائج مؤشر الميزة النسبية الظاهرة على الصعيد الدولي والإقليمي والواردة في الجدولين رقم (6 و 7)، أنه ضمن 11 خدمة ضمن التصنيف الخاص بتجارة الخدمات الدولية هناك 5 خدمات تظهر قدرة على التواجد أو التحسن في توجيهها نحو الأسواق البينية مقارنة بالتصدير لبقية أنحاء العالم، تشمل على الخصوص خدمات الحاسوب والمعلومات (نشير هنا إلى الدور المحتمل للغة العربية في خدمات الحاسوب كالمجبات المعربة كميزة يمكن أن تعزز فرص النفاذ إلى السوق الإقليمي لهذه الفئة من الخدمات)، و الخدمات الشخصية والترفيهية و الخدمات المالية و خدمات التأمين بالإضافة إلى الرسوم المتحصلة من الملكية والتراخيص. هذا إضافة إلى بقية الخدمات التي تتمتع فيها الدول العربية بميزة نسبية سواء على الصعيد الإقليمي أو الدولي كخدمات السفر والنقل اللذان يتميزان بأهمية معتبرة لدى معظم الدول العربية.

كما تظهر جل الدول العربية عدد أكبر من الميزات النسبية وأكثر تنوعا على الصعيد الإقليمي مقارنة بالقدرة على التنافس على الصعيد الدولي، وهذا ما يعزز الفرص لازدهار التجارة البينية في الخدمات وانعكاساتها المحتملة على التجارة البينية السلعية خاصة في القطاعات الوثيقة الصلة بينهما كخدمات النقل والخدمات المالية.

ولاختبار فيما إذا كانت هذه الخدمات قد تستفيد من اتفاقيات تحرير التجارة بين الدول العربية في حال توسيعها لتشمل الخدمات، يرد في الجدول أدناه نتائج مؤشر التوافق التجاري لصادرات و واردات بعض الدول العربية من الخدمات.\*

نلاحظ من نتائج الجدول، أن لبعض الدول العربية فرص مهمة يمكن استثمارها في تنشيط التجارة البينية في الخدمات، و يظهر هذا أكثر جلاء في حالة اقتصاديات مثل الإمارات العربية المتحدة والسعودية باعتبارهما أكبر اقتصادين مستوردين للخدمات بين الدول العربية وهما يمتلكان أعلى قيم للمؤشر مع بقية الدول العربية مما يعني أن لهما إمكانيات كبيرة لإحلال وارداتهما بصادرات من بقية الدول العربية، كخدمات الأعمال التجارية والسفر من مصر ولبنان والمغرب، ونلاحظ أن هذه الخدمات تتمتع فيها هذه الدول بميزة نسبية في أسواق الدول العربية.

\* يقاس مؤشر التوافق التجاري مدى توافق هياكل الخدمات لصادرات و واردات الدول العربية، بما يفيد ربما في تحديد مجموعة من الخدمات التي تصدرها دولة عربية معينة وتحتاج دول عربية أخرى لاستيرادها بما يسمح بإحلال وارداتها من الدول العربية وذلك محل وارداتها من العالم الخارجي. وما تجدر الإشارة إليه إلى تنوع الصيغ الرياضية المعتمدة في احتسابه وذلك وفق طبيعة البيانات التفصيلية المتوفرة. وعلى العموم تم الاعتماد على الصيغة الجبرية التالية:

$$TCI = 1 - \sum \left[ \frac{I_{Mia} - X_{ib} I}{2} \right]$$

حيث TCI: مؤشر التوافق التجاري. Mia: واردات الدولة a من الخدمة i كنسبة من وارداتها إلى العالم. Xibc: صادرات الدولة b من الخدمة i كنسبة من صادراتها إلى العالم.

وتراوح قيمة المؤشر بين 0 و 1، وكلما اقتربت قيمة المؤشر من الواحد صحيح كانت درجة التوافق بين صادرات الدولة b من الخدمة i و واردات الدولة a من هذه الخدمة عالية أو توافق كامل بينهما، أما عندما تقترب قيمة المؤشر من الصفر، فإن ذلك يعني انخفاض درجة التوافق بينهما. ونتائج المؤشر الخاصة بالدول العربية موضحة في الجدول رقم (8).

كما تمتلك السعودية فرص هامة لاستيفاء حاجياتها من الخدمات من عدة أسواق عربية، كخدمات الاتصالات والنقل من مصر والكويت.

كما يظهر المؤشر إمكانية تنوع أكبر للشركاء في التجارة البينية للخدمات مقارنة بما هو سائد من تركيز جغرافي في حالة هذه الدول في التجارة البينية للسلع، فتونس مثلاً تمتلك فرصاً لتنمية تجارتها البينية مع كل من الأردن، سوريا، لبنان، مصر والإمارات والسعودية، علماً أن هذه الدول لا تمثل شركاء أساسيين لتونس في التجارة البينية للسلع التي يهيمن عليها شريكين هما الجزائر وليبيا. وهذا التوسع التجاري في حالة تحققه سيؤثر إلى حد كبير على النمط المميز للتجارة البينية للدول العربية.

جدول رقم (8): مؤشر التوافق التجاري لتجارة الخدمات لبعض الدول العربية\* سنة 2018

الصادرات										
الدولة	الأردن	الإمارات	تونس	الجزائر	السعودية	سوريا	الكويت	لبنان	المغرب	مصر
الأردن		0,453	0,136	0,107	0,415	0,248	0,357	0,568	0,479	0,687
الإمارات	65 50,		0,242	0,156	0,595	0,703	0,637	0,552	0,541	7220,
تونس	0,252	0,556		0,032	0,523	0,373	0,472	0,655	0,579	0,754
الجزائر	0,360	0,007	0,344		0,054	0,238	0,122	0,147	0,026	0,333
السعودية										

الواردات

2780,	0,719	0,65 5	0,78 3	60, 26		0,244	0,14 1	0,735	64 50,	ة
0,745	0,566	0,64 4	0,45 7		0,509	0,509	0,25 1	0,543	0,234	سوريا
0,231	0,085	0,03 7		0,34 0	0,164	0,164	0,43 9	0,118	0,453	الكويت
0,278	0,034		0,18 1	0,29 4	0,114	0,114	0,39 7	0,068	0,412	لبنان
0,524		0,36 6	0,11 3	0,00 7	0,179	0,179	0,12 3	0,224	0,141	المغرب
	0,080	0,04 2	0,22 4	0,33 5	0,159	0,159	0,43 4	0,113	0,449	مصر

\* تشكل هذه الدول حوالي 90% من إجمالي التجارة العربية للخدمات سواء من جانب الصادرات أو الواردات.

المصدر: من احتساب الباحث اعتمادا على البيانات المتوفرة لصادرات الخدمات على أساس التصنيف المعتمد للخدمات في دليل ميزان المدفوعات (التنقيح الخامس). و المتاحة على الموقع: International Trade Center, Trade Map. On:

[www.trademape.org](http://www.trademape.org)

كم أن قيم المؤشر تبرز امتلاك الدول العربية إمكانية أن تنشط صادراتها و تخلق لنفسها فرص لنفاذها إلى أسواق الدول العربية الأكثر تنوعاً من جهة، وهذا يتفق مع نتائج تقديرات المؤشرات السابقة التي تشير إلى الميزات النسبية التي تتمتع بها هذه الدول في السوق الإقليمي، و حتى بالنسبة إلى الاقتصاديات الأقل تنوعاً أو التي لا تمتلك ميزات نسبية لتصدير الخدمات، فإن أمامها إمكانية لتشجيع التبادل التجاري، من خلال تنوع هياكلها الخدمية و تحقيق تمايز الخدمات و الارتقاء بالتنافسية.

من الشواهد الإضافية التي يمكن أن ندعم بها الحجج الخاصة بالمكاسب المتوقعة لتحرير تجارة الخدمات بين الدول العربية القضايا المتعلقة بالهجرة الإقليمية ( تنقل الأيدي العاملة بين الدول العربية) و دورها في التكامل الإقليمي بين الدول العربية، رغم أن مكانتها أقل بروزاً في المداورات و الاتفاقيات الرسمية الهادفة لتحقيق التكامل بين هذه الدول، على الأقل مقارنة بقضايا التكامل التجاري.

حيث يمكن أن يعود تحرير حركة العمالة بالنفع على الدول العربية المستقبلية و المرسله للعمالة على حد سواء، فما هو فائض عن حاجة بعض الدول ويمثل عبئاً عليها تحتاج إليه دول أخرى لإتمام عملياتها الإنتاجية. و بطبيعة الحال فإن أثر التجارة في الخدمات على الدول العربية المرسله للعمالة يختلف تبعاً لطبيعة العمالة المنتقلة ماهرة أم غير ماهرة، وما إذا كانت تمثل عبئاً في التشغيل على المجتمع أم أنها ذات إنتاجية عالية (الإسكوا، 2007، صفحة 8). و من بين المنافع التي تعود على الدول العربية المرسله للعمالة المساعدة في خفض نسبة البطالة وإتاحة فرص عمل واكتساب العديد من المهارات والخبرات من خلال الأسواق العربية المستقبلية، بالإضافة إلى ما تدره من دخل وعملة أجنبية مما يساهم في تحسين أسعار الصرف ومعدلات التضخم في الدولة المرسله.

وفي هذا الجانب، تبرز أهمية تدفقات تحويلات العاملين من الدول العربية المرسله للتحويلات إلى الدول العربية المستقبلية لها، فقد تجاوزت قيمة التحويلات البنينية تدفقات كل من المساعدات الإنمائية العربية الميسرة والعمليات التمويلية للمؤسسات المالية العربية الواردة إلى الدول العربية، مما يشير إلى أن العمالة المهاجرة من الدول العربية قد ساهمت بشكل ملموس في التنمية الاقتصادية للدول العربية المستقبلية لتحويلات العاملين من خلال توفير التمويل للاستهلاك العائلي والاستثمار الخاص وتحسين مستوى الدخل وخلق فرص العمل (صندوق النقد العربي، 2006، صفحة 173).

وبلغ إجمالي تحويلات العاملين البنينية في الدول العربية حوالي 14.25 مليار دولار في عام 2018 مقابل 12.89 مليار دولار في عام 2017، مسجلة نسبة نمو بلغت 10.5%. و تمثل هذه التحويلات 35% من إجمالي التحويلات المالية إلى الدول العربية و التي تشير التقديرات إلى أنها بلغت حوالي 40 مليار دولار سنة 2018 (الإسكوا، 2020، صفحة 8).

وتفاوتت أهمية قيمة تحويلات العاملين البنينية في الدول العربية من دولة إلى أخرى، حيث تعتبر في بعض الدول المصدر الرئيسي للعمليات الصعبة و بأهمية تضاهي تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة أو باقي التدفقات المالية إلى هذه الدول كالمعونات الدولية. حيث تفيد البيانات المجمعة خلال الفترة 2010-2018، إلى أن تحويلات العاملين إلى دول المغرب العربي من الدول العربية الأخرى، وأهمها دول الخليج العربية وليبيا، تشكل ثاني أكبر مصدر للتحويلات لهذه الدول بعد الاتحاد الأوروبي بنسبة تتراوح بين 8 و 10% من إجمالي تحويلات العاملين إلى تونس والجزائر والمغرب. أما في الأردن ولبنان وسورية ومصر، فيلاحظ أن المصدر الرئيسي لتحويلات العاملين المرسله إليها هو دول الخليج العربية، وتتراوح حصتها في إجمالي تحويلات العاملين التي استقبلتها منذ عام 2004 بين حوالي 45% في مصر ولبنان و 85% في الأردن. و في عام 2018 مثلاً سجلت تحويلات العاملين المصريين البنينية ارتفاعاً بنسبة 24%، وهي أعلى نسبة نمو للتحويلات البنينية خلال عام 2018. وفي الأردن، سجلت هذه التحويلات نسبة نمو بلغت حوالي 9%، حيث ارتفعت قيمتها من 2.9 مليار دولار في عام 2017 إلى 3.17 مليار دولار في عام 2018. وفي اليمن، ارتفعت التحويلات بنسبة بلغت 7.5%، حيث وصلت قيمتها إلى 1.2 مليار دولار في عام 2018 (الإسكوا، 2020، صفحة 11).

وعند تحليل قيمة هذه التحويلات كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي للدول العربية المختلفة في عام 2018 يتبين أن هذه النسبة شكلت حوالي 16% في الأردن، و 9.4% في لبنان، و 4.5% في اليمن، مما يدل على أن لهذه التحويلات دورًا مهمًا في اقتصاديات البلدان المشار إليها.

كما يمثل ازدهار السياحة بين الدول العربية شاهداً آخرًا على الأثر المحتمل الذي يمكن أن يحدثه تحرير الخدمات بين الدول العربية، وهو يمثل أحد المجالات الواعدة لتعميق التكامل الإقليمي كونها ترتبط بالكثير من الأنشطة الخدمانية و الإنتاجية الأخرى. ويلاحظ أنه في كثير من الدول العربية يأتي عدد السياح من الدول العربية في مقدمة الوافدين إلى تلك الدول، ففي سنة 2015 بلغ عدد السياح الوافدين من دول عربية إلى دول عربية أخرى 28 مليون سائح، منهم 4 ملايين سائح إلى السعودية، التي ارتفع نصيب السياحة من الدول العربية من إجمالي السياحة إليها من 65% لعام 2014 إلى حوالي 70% لعام 2015. وفي سوريا بلغ عدد السياح من دول عربية 3 ملايين سائح، وشكل السياح العرب 66,4% من عدد السياح الوافدين إلى الأردن خلال نفس العام. وبالنسبة للدول العربية كمجموعة تمثل السياحة البينية حوالي 40% من السياحة الإجمالية في هذه الدول (الإسكوا، 2017، صفحة 67).

#### سادسًا: الخلاصة، الاستنتاجات والتوصيات

تتمتع الدول العربية بالعديد من المقومات لتحقيق التكامل الإقليمي، و مستوى التفاعل الاقتصادي بين هذه الدول لم يستغل استغلالًا كاملاً. كما أن كثير من خصائصها يؤهلها لخلق فرص واعدة للتكامل الإقليمي، فالدول العربية تتمتع بقاعدة موارد طبيعية و بشرية و مالية متنوعة تنتشر بين بلدانها، و هي تمثل سوقًا كبيرة ذات قدرة شرائية لا بأس بها، كما تتمتع الدول العربية بطرق تجارية إقليمية يسهل الوصول إليها نسبيًا.

و توجد إمكانيات كبيرة لزيادة التكامل بين الدول العربية خاصة في قطاعات الخدمات التي يبرز ضمنها تحرير تنقل الأفراد باعتباره مجالًا يتيح مكاسب هائلة يمكن أن تنتشر بين الدول العربية ككل، و تحويلات العاملين من دول عربية إلى دول عربية أخرى، و كذا ازدهار السياحة البينية بين الدول العربية شواهد على ذلك. بالإضافة إلى تدفقات الاستثمارات البينية المتنامية حاليًا، الذي بالإضافة إلى توفيره حجة مدعمة لضرورة دمج تحرير الخدمات ضمن خطط التحرير الإقليمي، سيلعب دورًا مهمًا في حالة ما تم توجيهه إلى بناء بنية تحتية إقليمية متكاملة تطور و تقوي الترابطات بين الدول العربية. الشيء الذي يؤدي بدوره إلى توسع شديد في التجارة و الاستثمار.

وتتبع حاجة ملحة في هذا الإطار بشأن توسيع المفاوضات في ظل اتفاقيات تحرير التجارة الإقليمية القائمة بين الدول لتسريع إدماج تجارة الخدمات، حيث أصبح إدماج تجارة الخدمات ضمن منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى من الموضوعات التي لا يمكن تجاوزها، خصوصًا إذا ما نظرنا إلى أن إدماج هذا القطاع يجلب معه تأثيرات إيجابية قوية و ملموسة على حجم و قيمة التجارة البينية السلعية للدول العربية.

حيث من المرجح أن يكون للتحرير الإقليمي للتجارة في الخدمات آثار إيجابية أكثر من التحرير الإقليمي للتجارة في السلع وذلك لسببين. الأول، أن المكون الأكبر للسلع هو الخدمات، حيث أوضحت الدراسات أن حوالي 30 في المائة من إنتاج السلع متصل بالخدمات. و نتيجة لهذا، فإنه من المحتمل أن ينتج عن دعم التحرير الإقليمي العربي للخدمات فعالة يمكنها أن تزيد من تنافسية السلع و تزيد أيضا من التجارة العربية البينية. والسبب الثاني، أنه عند إدخال الخدمات في المفاوضات، فإن عملية الأخذ والعطاء تتسع وتكون توقعات الاستفادة من الخدمات أفضل بكثير من التجارة السلعية. و يعد هذا أمر هام جدا للدول العربية التي لديها عدد من أنشطة الخدمات التي تصدرها، وخاصة عند مقارنتها بحالة إنتاجها للسلع.

و حيث شرعت الدول العربية بتحرير التجارة الخارجية للخدمات في إطار الاتفاقيات الدولية، سواء من خلال الانضمام لمنظمة التجارة العالمية، أو بإبرام عدد من الدول كالأردن، البحرين، عمان والمغرب اتفاقيات للتجارة الحرة مع الولايات المتحدة، تشمل تحرير تجارة الخدمات، وبالتالي فقد اعتاد العدد الأكبر من الدول العربية على أحكام وآليات التفاوض لتقديم الالتزامات

والتعهدات لتحرير التجارة الدولية للخدمات سواء على المستوى متعدد الأطراف أو على المستوى الثنائي مع بعض الشركاء. و هنا يمكن لتحرير على المستوى الإقليمي العربي أن يساعد على دعم صناعة الخدمات الناشئة من خلال المنافسة داخل حدود السوق الإقليمية وعلى مستوى أقل من العالمية. فبالإضافة إلى الخدمات التي بدأت بالفعل في التواجد على المستوى العالمي (مثل خدمات الشركات العربية العاملة في مجالي الاتصالات والتشييد والبناء)، هناك قطاعات خدمية أخرى يمكن أن يتم دعمها على المستوى الإقليمي العربي لكي تكتسب القدرة على المنافسة دولياً وعالمياً، مثال ذلك خدمات الأعمال وخدمات الرياضة والترفيه.

في التقدير فإن المروحة في الدخول في مفاوضات جديّة لدمج تحرير تجارة الخدمات ضمن مبادرات التكامل الإقليمي بين الدول العربية، يرجع إلى عدة أسباب يمكن إيجاز بعضها فيما يلي:

- تداخل أجنداث تحرير التجارة في الخدمات في الأطراف متعددة الأطراف والإقليمية والثنائية مما أدى إلى تشتت الجهود المحلية لمحاولة تحرير التجارة في الخدمات بين الدول العربية.
- تبني أسلوب تفاوض على أساس القائمة الإيجابية و العرض و الطلب الثنائي مع الاعتماد على نفس النصوص لاتفاقية الغاتس، مما يؤدي إلى تأخر تحرير التجارة في الخدمات على المستوى العربي بكثير عن المسارات المتعددة الأطراف.
- عدم كفاية البرامج الإعلامية والتدريبية التي تعزز من زيادة الوعي بأهمية تحرير التجارة في الخدمات بين الدول العربية وما ستفضي إليه من فوائد على موردي الخدمة ومنظميها ومستهلكيها. وكذا عدم توافر بيانات كاملة عن هيكل السوق لكل قطاع خدمي ومدى مساهمتها في الدخل الوطني.
- عدم توافر دراسات حول أهمية تحرير التجارة في الخدمات بين الدول العربية وأثرها على نمو وتنمية الدول العربية.

و يوجد العديد من السياسات والإجراءات التي يمكن أن تتبناها الدول العربية لتحقيق المزيد من التكامل الإقليمي في مجال تحرير التجارة البينية للخدمات في هذا الإطار، كمراجعة التشريعات لزيادة فاعلية القواعد والقوانين حيث يوجد الكثير من القواعد والقوانين القائمة في عدد من الدول العربية التي قد تعيق حركة إصلاح وتحرير قطاعات خدمية عدة، الشيء الذي قد يتطلب جهداً مشتركاً لمراجعة شاملة للقواعد والقوانين التي تحكم قطاعات الخدمات في الدول العربية، بحيث يتم حذف القواعد غير الضرورية، ويتبع ذلك وضع مصفوفة للمقارنة بين وضع كل قطاع من القطاعات الخدمية في مختلف الدول العربية. و قد تكون إحدى الخطوات الأكثر فعالية في التكامل الإقليمي تحقيق التوافق التشريعي والذي لا يتطلب بالضرورة توحيد القوانين للتوصل إلى التحرير، بل يمكن تحقيق هذا التوافق (التقارب) من خلال اتفاقيات الاعتراف المتبادل، مثل الاعتراف بالمؤهلات العلمية والمهنية بغرض الالتحاق بالتعليم العالي أو التدريب وذلك لتسهيل الأسلوب الثاني لتوريد الخدمات، وهو ما ينعكس أيضاً على تسهيل الأسلوب الرابع لتوريد هذه الخدمة. كما أن ضمان التحرير الفعال على المستوى الإقليمي يتطلب أن يكون هناك تعاون بين السلطات التنظيمية الوطنية في الدول العربية.

و في بعض القطاعات الخدمية الأخرى كخدمات النقل و الخدمات المالية و خدمات تكنولوجيا الاتصالات و المعلومات، قد يشكل إصلاح السياسات و القواعد التنظيمية بما يخفف الحواجز التقييدية أولوية قصوى في الدول العربية، لتقليل تكاليف الإنتاج و التجارة الداخلية و البينية على سواء، و هو ما قد يكون له مردود كبير أيضاً في تيسير القيام بالمزيد من التحرير في التجارة السلعية البينية من خلال تعزيز قدرة الشركات على المنافسة في السوق الإقليمية.

## المراجع :

1. UNCTAD. (2004). *de in Services & Development Implications*. Geneva: Trade & Development Board, United Nations.
2. UNCTAD. (2010). *Services, development and trade: the regulatory and institutional dimension*. Geneva: Trade & Development Board, UNCTAD.
3. UNCTAD. (2007). *Trade in Services & Development Implications*. Geneva: Trade & Development Board, UNCTAD.
4. WTO. (2011). *the World Trade Report 2011: The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to coherence*. Geneva: World Trade Organization.
5. الإسكوا. (2005). *مقارنة التزامات دول منطقة الإسكوا في اتفاقيات منظمة التجارة العالمية و اتفاقيات الشراكة الأوروبية و منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى*. بيروت، نيويورك: اللجنة الاقتصادية و الاجتماعية لغرب آسيا، الأمم المتحدة.
6. الإسكوا، 1.1. (2007). *تحرير حركة الأشخاص الطبيعيين وفقاً للاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات وأثره على الدول العربية*. بيروت، نيويورك: اللجنة الاقتصادية و الاجتماعية لغرب آسيا.
7. الإسكوا، 1.1. (2020). *تقرير اجتماع الخبراء حول دول تحويلات العاملين في تمويل التنمية*. بيروت، نيويورك: اللجنة الاقتصادية و الاجتماعية لغرب آسيا.
8. الإسكوا، 1.1. (2017). *تقييم التكامل الاقتصادي العربي: التجارة في الخدمات كمحرك للنمو و التنمية*. بيروت، نيويورك: اللجنة الاقتصادية و الاجتماعية لغرب آسيا.
9. الأمانة العامة لمجلس التعاون الخليجي. (2013). *المسيرة و الإنجاز، الطبعة السابعة*. الرياض: مجلس التعاون لدول الخليج العربية، مركز المعلومات.
10. المجلس الاقتصادي و الاجتماعي، ج. 1. سنوات مختلفة. (المذكرات الشارحة لبنود جدول الأعمال). القاهرة: جامعة الدول العربية، الأمانة العامة.
11. المجلس الاقتصادي و الاجتماعي، ج. 1. (2008). *محضر الاجتماع الخاص لبحث الوضع الحالي للمفاوضات الثنائية لتحرير تجارة الخدمات بين الدول العربية في إطار "جولة بيروت"*. القاهرة: جامعة الدول العربية، الأمانة العامة.
12. الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير، أ. أ. (2007). *دليل تعريفى للاتفاقية العربية المتوسطة للتبادل الحر*. عمان: الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير.
13. صندوق النقد العربي، أ. (2006). *التقرير الاقتصادي العربي الموحد 2006*. أبوظبي: صندوق النقد العربي.
14. صندوق النقد العربي، أ. (2011). *التقرير الاقتصادي العربي الموحد 2011*. أبوظبي: صندوق النقد العربي.
15. صندوق النقد العربي، أ. (2020). *التقرير الاقتصادي العربي الموحد 2020*. أبوظبي: صندوق النقد العربي.
16. والي، ر. خ. (2009). *الاتفاقية العربية لتحرير التجارة في الخدمات بين الدول العربية*. القاهرة: المنظمة العربية للتنمية الإدارية.

## الإتحاد الأوروبي والتجارة الدولية: دراسة في السياسات الحالية والآفاق المستقبلية

## The European Union and International Trade: A Study of Current Policies and Future Prospects

د. نادية ليتيم

كلية الحقوق بجامعة باجي مختار- عنابة (الجزائر)

## ملخص:

يعتبر الإتحاد الأوروبي من الفواعل الأساسية في مجال التجارة الدولية؛ إذ يعد أكبر سوق تجارية عالمية ترغب جميع الدول في التعامل معها. ويعود الفضل في ذلك إلى انتهاجه سياسة تجارية طموحة، منفتحة، عادلة ومستدامة، تعد أكثر سياسات العالم مراعاة واحتراما للمعايير والقواعد التجارية الدولية لاسيما البيئية منها. ومن هنا، تهدف هذه الورقة البحثية إلى دراسة دور الإتحاد الأوروبي في مجال التجارة الدولية، وتحليل سياسته التجارية الدولية، للوقوف على أسرار نجاحها ومكامن القوة فيها، والبحث في التحديات التي تواجهها.

وقد تم تقسيم هذه الورقة البحثية إلى محورين اثنين: تناول المحور الأول الأطر القانونية والإستراتيجية لسياسة الإتحاد الأوروبي في مجال التجارة الدولية. أما المحور الثاني، فقد عني بالبحث في واقع التجارة الدولية للإتحاد الأوروبي وآفاقها المستقبلية. وقد خلصت الدراسة إلى عديد من النتائج يذكر من بينها: أن الإتحاد الأوروبي يصبو من خلال إستراتيجيته التجارية الجديدة لعام 2021 إلى تعزيز الاستقلال الاستراتيجي المنفتح لتجارته الدولية، وإنعاشها بعد أزمة الكوفيد، ودعم التحولات البيئية والرقمية لاقتصاده، وكذا إصلاح قواعد منظمة التجارة العالمية لجعلها أكثر عادلة واستدامة، إضافة إلى تعزيز دعمه ومساعدته لبناء قدرات الدول ذات الاقتصاديات الضعيفة، وذلك في إطار برنامجه "المساعدة من أجل التجارة".

الكلمات المفتاحية: الإتحاد الأوروبي؛ التجارة الدولية؛ الإستراتيجية؛ الاتفاقيات؛ السياسة التجارية.

## Abstract:

This research paper aims to study the European Union's role in international trade and analyze its effective trade policy. In fact, the EU is one of the world's biggest players in global trade; it adopts the most ambitious trade policy based on openness, sustainability and assertiveness.

The study consists of two sections exploring the mean EU's bilateral trade agreements; regalements and trade directives, and also its position and inspirations in world trade. The research paper concludes that the EU seeks trough its new strategy for 2021 to emphasize the concept of open strategic autonomy, strengthen trade policy's role in the post-covid-19 economic recovery, promote the digital transition of its economy, modernize the World Trade Organization and also reform global trade rules to ensure that they are fair and sustainable. Furthermore, the EU will increase the contribution of "Aid for Trade" initiative in order to strengthen the capacity of least developed countries.

**Keywords:** European Union; International Trade; The strategy; Agreements; Trade policy.

## مقدمة:

يحتل الإتحاد الأوروبي اليوم المراتب الأولى عالميا في مجال التجارة الدولية، إذ يجري يوميا معدلات ضخمة من المبادلات التجارية مع مختلف الدول؛ وهو ما جعله ثاني قوة اقتصادية في العالم. ولقد اكتسب الإتحاد الأوروبي هذه المكانة الرائدة بفضل انتهاجه لسياسة تجارية طموحة، ارتكزت على إطار قانوني متميز يضم ترسانة من القوانين الاتحادية واللوائح التجارية، وكذا عدد كبير من الاتفاقيات والمعاهدات التجارية، لاسيما منها المنشئة لمناطق اقتصادية حرة.

وفي الحقيقة، تعكس سياسة الإتحاد الأوروبي في مجال التجارة الدولية رغبته في تعزيز مكانته في العالم، وتحقيق مزيد من التطور لاقتصاده، وتصوره لتجارة دولية تكون عادلة ومستدامة، تحترم وتراعي قواعد ومعايير منظمة التجارة الدولية. إلا أنه ينبغي الاعتراف، أن هناك عديد من التحديات التي ما زالت بعد تواجه الإتحاد الأوروبي في مجال التجارة الدولية لاسيما بعد انسحاب المملكة المتحدة من العضوية فيه.

## - أهمية الموضوع:

تكمن أهمية هذه الدراسة في التجربة المتميزة للإتحاد الأوروبي في مجال التجارة الدولية، والتي تستحق كل دراسة واهتمام، خاصة وأنها تجربة ناجحة بكل المقاييس، جعلت منه يحتل مكانة رائدة على المستوى العالمي. كما تنبع أيضا أهمية هذه الورقة البحثية من الدور المتميز الذي يقوم به الإتحاد الأوروبي حاليا، في مجال سعيه نحو إصلاح منظمة التجارة الدولية وخلق تجارة دولية وفقا لأسس عادلة ومستدامة، وهو ما من شأنه أن يؤثر إيجابا على الأسواق التجارية الدولية جميعها لاسيما أسواق العالم النامي.

## - منهج الدراسة:

انتهجت هذه الدراسة المنهج الوصفي باعتباره أكثر المناهج ملائمة للبحث في سياسة الإتحاد الأوروبي في مجال التجارة الدولية، ودراسة أطرها القانونية والإستراتيجية والاتفاقية، للوقوف على مدى فعاليتها ورصد أهدافها ودراسة آفاقها المستقبلية.

كما استخدمت الورقة البحثية أيضا أداة تحليل المضمون، والتي اعتمدت عليها أساسا لتحليل محتوى الإستراتيجية الجديدة للإتحاد الأوروبي لعام 2021، والبحث في التدابير والإجراءات التي تضمنتها، ودراسة أهدافها لأفق عام 2030.

## - إشكالية الدراسة:

تتعلق إشكالية هذه الدراسة بالبحث في سياسة الإتحاد الأوروبي في مجال التجارة الدولية، للوقوف على أسرار نجاحها ومكامن القوة فيها، ودراسة آفاقها المستقبلية، وتحليل التحديات التي تواجهها. بتعبير أكثر اختصارا، تتمثل الإشكالية الرئيسية لهذه الورقة البحثية فيما يلي: ما هو الدور الذي يقوم به الإتحاد الأوروبي في مجال التجارة الدولية؟ وما هي آفاق سياسته التجارية؟

ويتفرع عن هذه الإشكالية، جملة من التساؤلات الفرعية، يذكر من بينها:

- ما هي أهم التشريعات واللوائح القانونية المنظمة للتجارة الدولية للإتحاد الأوروبي؟

- فيما تتمثل أحدث الاتفاقيات التجارية التي أبرمها الإتحاد الأوروبي مع دول العالم؟

- ما هي رؤية الإتحاد الأوروبي المتعلقة بإصلاح منظمة التجارة العالمية؟

- كيف يساهم الإتحاد الأوروبي في دعم التجارة الدولية للدول ذات الاقتصادات الضعيفة؟

- ما هي الإجراءات والتدابير التي تضمنتها إستراتيجية الإتحاد الأوروبي التجارية لعام 2021؟

- ما هي الأهداف المستقبلية التي يصبو الإتحاد الأوروبي لبلوغها في مجال التجارة الدولية بحلول عام 2030؟

- تقسيمات الدراسة:

للإجابة على هذه الإشكالية الرئيسية وتساولاتها الفرعية، تم تقسيم هذه الورقة البحثية إلى محورين اثنين: يتناول المحور الأول بالدراسة والتحليل للأطر القانونية والإستراتيجية لسياسة الإتحاد الأوروبي في مجال التجارة الدولية، والمتمثلة أساساً في الاتفاقيات التجارية الدولية والتشريعات واللوائح التجارية، وكذا إستراتيجية الإتحاد الأوروبي التجارية للسنة الجارية 2021.

أما المحور الثاني، فقد عني بالبحث في واقع التجارة الدولية بالإتحاد الأوروبي وأفاقها المستقبلية، وذلك من خلال تحليل مكانة الإتحاد الأوروبي في التجارة الدولية، ودراسة مستقبل التجارة الدولية للإتحاد الأوروبي وتحدياتها.

أولاً- الأطر القانونية والإستراتيجية لسياسة الإتحاد الأوروبي في مجال التجارة الدولية:

يعتبر الإتحاد الأوروبي من أكثر الاقتصاديات انفتاحاً، كما يعد أيضاً أكبر سوق موحد في العالم، فقد كان إنشاء منطقة تجارة حرة بين الدول الأعضاء فيه أحد أهم مبادئه التأسيسية، إذ يمثل الانفتاح على التجارة العالمية أحد أهم أهدافه التي سعى دوماً لبلوغها. وفي الواقع، تضاعفت التجارة الخارجية للإتحاد الأوروبي بصورة متزايدة على مر السنين، لا سيما خلال الفترة الممتدة من عام 1999 إلى عام 2010، وتمثل حالياً أكثر من 30٪ من الناتج المحلي الإجمالي للإتحاد.

ولا يخفى أن الإتحاد الأوروبي هو المسؤول عن السياسات التجارية لدوله الأعضاء، كما يتفاوض على الاتفاقيات نيابة عنهم، ويضع مختلف الاستراتيجيات المشتركة، مؤمناً بذلك، أنه عند التحدث بصوت واحد، فإنه يلقي بوزن أثقل في مفاوضات التجارة الدولية. (Commerce, 2021)

1. اتفاقيات الإتحاد الأوروبي المتعلقة بالتجارة الدولية:

ينبغي بداية الاعتراف، أن الإتحاد الأوروبي يعمل باستمرار على تعزيز القطاع الصناعي بدوله ودعم الشركات الأوروبية، من خلال العمل على إزالة الحواجز أمام التجارة الدولية، بحيث يمكن المصدرين الأوروبيين من الاستفادة من تكافؤ الفرص، ومن الوصول بمرونة تامة إلى الأسواق الأخرى. في الوقت ذاته، يدعم الإتحاد الأوروبي الشركات الأجنبية من خلال تزويدها بمعلومات عملية حول كيفية الولوج إلى أسواقه، كما يعمل الإتحاد الأوروبي أيضاً مع منظمة التجارة العالمية، للمساهمة في وضع وإرساء قواعد التجارة الدولية، وإزالة الحواجز التجارية القائمة فيما بين أعضاء منظمة التجارة العالمية. (Commerce, 2021)

وفي حقيقة الأمر، توجد ثلاثة أنواع من اتفاقيات التجارة الدولية التي يبرمها الإتحاد الأوروبي، والمتمثلة فيما يلي:

- الاتفاقيات الجمركية: وتتعلق أساساً بإلغاء التعريفات الجمركية في التجارة الثنائية، وكذا وضع تعريف جمركية مشتركة للمستوردين الأجانب؛

- اتفاقيات الشراكة واتفاقيات الاستقرار واتفاقيات التجارة الحرة (المكثفة والشاملة) واتفاقيات الشراكة الاقتصادية: ويهدف هذا النوع من الاتفاقيات إلى إزالة أو خفض التعريفات الجمركية في التجارة الثنائية؛

- اتفاقيات الشراكة والتعاون: ويهدف هذا النوع الأخير من الاتفاقيات إلى توفير إطار عام للعلاقات الاقتصادية الثنائية، وترك الرسوم الجمركية كما هي. (Négociations et Accords, 2021)

ويذكر من بين اتفاقيات التجارة الدولية التي أبرمها الإتحاد الأوروبي في هذا الصدد؛ اتفاق الشراكة الاقتصادية مع جزر القمر لعام 2020، اتفاق التجارة الحرة مع الفيتنام لعام 2020، اتفاق الشراكة مع أرمينيا لعام 2018، الاتفاق الاقتصادي والتجاري الشامل مع كندا لعام 2017، اتفاق الشراكة مع المالديف لعام 2016، الاتفاق الاقتصادي مع كوسوفو لعام 2016، الاتفاق التجاري مع البيرو لعام 2013، الاتفاق التجاري مع كولومبيا لعام 2013، اتفاق الشراكة مع لبنان لعام 2006، اتفاق الشراكة مع الجزائر لعام 2005 وغيرها. (Négociations et Accords, 2021)

ويجدر التنويه في هذا الصدد، أن الإتحاد الأوروبي والمملكة المتحدة قد توصلا إلى اتفاق بشأن علاقتهما المستقبلية في 24 ديسمبر 2020، ووقعا رسمياً اتفاقية التجارة والتعاون بينهما في 30 ديسمبر 2020، والتي لم تتم الموافقة عليها بعد من قبل البرلمان الأوروبي. ويأتي هذا الاتفاق التجاري لتنظيم التجارة الدولية بين الطرفين، خاصة مع الانسحاب الرسمي للمملكة المتحدة وانفصالها عن الإتحاد الأوروبي في 31 جانفي 2020. (Accord UE-Royaume-Uni, 2021)

ومما لا شك فيه، أن مختلف هذه الاتفاقيات التجارية توفر مزايا عدة للإتحاد الأوروبي، خاصة وأنها تمكنه من الولوج إلى أسواق البلدان المعنية، كما تمكنه أيضا من توسيع أعماله واستيراد المواد الخام التي يستخدمها لتصنيع منتجاته بسهولة أكبر. فكل اتفاقية تجارية يسعى الإتحاد الأوروبي لإبرامها يصبو أن تكون فريدة من نوعها، وأن تشمل تخفيضات في التعريفات الجمركية، أو تتضمن قواعد جديدة بشأن جوانب معينة متعلقة بالتجارة الدولية؛ كالملكية الفكرية أو التنمية المستدامة أو حتى بنود حقوق الإنسان على سبيل الاستشهاد. ويجدر الإشارة في هذا الصدد، أن الإتحاد الأوروبي يتلقى مساهمات من الجمهور والشركات وكذا الهيئات غير الحكومية، عند التفاوض بشأن القواعد أو الاتفاقيات التجارية الجديدة. (Commerce, 2021)

ومن المعلوم، أن الإتحاد الأوروبي هو عضو بمنظمة التجارة العالمية، إذ يهدف أساسا من خلال هذه العضوية إلى ما يلي:

- الحفاظ على نظام تجارة عالمي عادل، يمكن التنبؤ به ويقوم على قواعد واضحة ومحددة؛
  - تحديث أسواق التجارة العالمية بحيث تستفيد منها السلع والخدمات والاستثمارات الأوروبية؛
  - ضمان تطبيق القواعد العامة لمنظمة التجارة العالمية والتأكد من احترام الدول الأخرى لهذه القواعد أيضاً؛
  - جعل منظمة التجارة العالمية أكثر انفتاحاً من خلال التفاعل مع غير الأعضاء والمنظمات الدولية الأخرى؛
  - دمج البلدان النامية في منظمة التجارة العالمية والاقتصاد العالمي؛
  - العمل على تعزيز ودعم منظمة التجارة العالمية فيما يتعلق بسياسات التجارة المستدامة حول العالم. (UE & OMC, 2019)
- وقد سبق واقتُرحت المفوضية الأوروبية للإتحاد الأوروبي مجموعة من الأفكار المتميزة، لإصلاح منظمة التجارة العالمية، وتكييف قواعد التجارة العالمية مع تحديات الاقتصاد العالمي، وتعلق هذه الأفكار بثلاثة مجالات رئيسية:
- تحديث قواعد التجارة الدولية لرسم معالم الاقتصاد العالمي الحالي؛
  - تعزيز دور الرصد والمراقبة لمنظمة التجارة العالمية؛
  - كسر الجمود في نظام تسوية المنازعات بمنظمة التجارة العالمية. (UE & OMC, 2019)

بتعبير أكثر اختصاراً، ينتهج الإتحاد الأوروبي سياسة نشطة لإصلاح منظمة التجارة العالمية؛ إذ يطمح إلى أن تأخذ المنظمة بعين الاعتبار قضايا المناخ والعالم الرقمي بشكل أفضل، وأن تكافح بشكل أكثر فعالية لاستعادة نظام تسوية المنازعات

ومحاربة المنافسة غير المشروعة. ومع تغيير الإدارة في واشنطن في عام 2021، وتعيين "نجوزي أوكونجو إيويالا" " Ngozi Okonjo-Iweala" في منصب المدير العام الجديد لمنظمة التجارة العالمية، يمكن أن يلقي الطموح الأوروبي صدى إيجابيًا. (Lequeux, 2021)

## 2-التشريعات واللوائح التجارية:

لقد كرس الإتحاد الأوروبي على مر السنين إطار قانوني آمن للاستثمار، يعد من بين أكثر الأطر انفتاحًا في العالم، إيمانًا منه بأن المستثمرين يزددهرون في بيئة مستقرة وآمنة، إذ يبحث دوماً عن توفير الحماية اللازمة للاستثمارات وإزالة مختلف الحواجز والعقبات من أمامها. (Position de l'UE dans Le Commerce Mondial, 2019)

وفي الحقيقة، يضم هذا الإطار القانوني المتعلق بالتجارة الدولية للإتحاد الأوروبي، إضافة إلى المعاهدات التجارية السابق الحديث عنها، ترسانة من القوانين التنظيمية واللوائح التجارية المختلفة، التي يهدف الإتحاد الأوروبي من خلالها إلى ضمان تجارة عادلة ومنصفة مع دول العالم. وتتعلق هذه القوانين وتلك اللوائح أساساً بالمجالات الرئيسية التالية: الاستثمار الأجنبي المباشر، مكافحة الإغراق، وكذا أدوات الدفاع التجاري. (Législation Commerciale de l'UE, 2019)

ففيما يتعلق بداية بالاستثمار الأجنبي المباشر، أطلق الإتحاد الأوروبي عديد من المبادرات التشريعية الجديدة، الهادفة إلى حماية المنتجين والشركات في أوروبا من الأضرار، التي قد تسببها لهم ممارسات تجارية معينة لمؤسسات وشركات تجارية أجنبية؛ والتي يذكر من بينها على سبيل الاستشهاد: القانون التنظيمي رقم 452/2019 الصادر بتاريخ التاسع عشر من شهر مارس عام 2019، المتعلق بوضع إطار لفلتر الاستثمار الأجنبي المباشر في الإتحاد الأوروبي، والذي يهدف وفقاً لنص المادة الأولى منه إلى كيفية حماية الإتحاد الأوروبي من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، التي من شأنها أن تخل بأمنه أو نظامه العام. كما يهدف أيضاً، إلى إيجاد آلية للتعاون المشترك فيما بين الدول الأعضاء في هذا الصدد. (Règlement (UE) N°: 2019/452 Etablissant Un Cadre Pour Le Filtrage Des Investissements Directs Etrangers Dans L'Union, 2021)

وفيما يتعلق ثانياً بمكافحة الإغراق وتعزيز أدوات الدفاع التجاري، فقد كرس الإتحاد الأوروبي عديد من القواعد القانونية، التي تهدف إلى حمايته بشكل أفضل من الممارسات التجارية غير العادلة، والتي يتم إعمالها لمكافحة الإغراق في الحالات التي يتم فيها تخفيض أسعار المنتجات المستوردة بشكل مصطنع، بتدخل من دولة أجنبية، وذلك من أجل ضمان استيراد الإتحاد للمنتجات والسلع ومختلف الخدمات بأسعار عادلة واحترام المنافسة التجارية التزمية. (Législation Commerciale de l'UE, 2019) ويذكر من أهم هذه القوانين: القانون التنظيمي رقم : 1173/2020 الصادر بتاريخ الرابع من شهر جوان عام 2020، والذي حدد مختلف التدابير الواجب اتخاذها في حالة الإغراق، معتبراً أن المنتج المغربي "كل منتج يتسبب إطلاقه للتداول الحر في حدوث ضرر بالإتحاد، والذي يكون سعر تصديره إلى الإتحاد أقل من السعر المماثل، المعمول به في السياق العادي للتجارة، لمنتج مماثل في البلد المصدر." (Règlement Délégué (UE) N°: 2020/1173 Relatif à la Défense Contre les Importations qui Font L'Objet d'un Dumping de La Part de Pays Non Membres de l'Union Européenne, 2020)

إضافة إلى ما سبق، تبنى الإتحاد الأوروبي عديد من القوانين الأخرى واللوائح ذات الأهمية البالغة في مجال التجارة الدولية، ويذكر من ذلك على سبيل الاستشهاد: القانون التنظيمي رقم 184/2005 للبرلمان الأوروبي والمجلس الصادر بتاريخ الثاني عشر من شهر جانفي عام 2005، المتعلق بالإحصائيات الاتحادية حول ميزان المدفوعات والتجارة الدولية للخدمات والاستثمارات الأجنبية المباشرة، ويهدف هذا القانون وفقاً لنص المادة الأولى منه، إلى توفير إطاراً مشتركاً يضم معلومات منظمة وإحصاءات موثوقة ودقيقة، بشأن ميزان المدفوعات والتجارة الدولية في الخدمات والاستثمارات الأجنبية المباشرة. (Règlement (CE) N° 184/2005 Relatif Aux Statistiques Communautaires de La Balance des Paiements, du Commerce International des Services et des Investissements directs Etrangers, 2005) وكذا القرار المشترك الصادر

عن كل من البرلمان الأوروبي والمجلس بتاريخ الخامس عشر من شهر جانفي عام 2008، المتعلق باستحداث بيئة جمركية وتجارية غير ورقية، والذي يهدف وفقا لما جاء في نص المادة الأولى منه إلى إلزام الدول الأعضاء فيه "بإقامة أنظمة جمركية إلكترونية آمنة ومتكاملة وقابلة للتشغيل المتبادل، ويمكن الولوج إليها بسهولة، لتبادل مختلف البيانات والمعلومات الواردة في التصريحات الجمركية، وفي المستندات المصاحبة لها والشهادات الجمركية، وكذا تبادل كافة المعلومات الأخرى ذات الصلة". (Décision N° 70/2008/CE Relative à Un Environnement Sans Support Papier Pour La Douane et le Commerce, 2008)

### 3. استراتيجيات التجارة الدولية للاتحاد الأوروبي:

اعتمد الاتحاد الأوروبي في الثامن عشر من شهر فيفري لعام 2021 إستراتيجية تجارية جديدة للفترة الممتدة من 2021 إلى 2030، الموسومة بـ "إعادة النظر في السياسة التجارية: سياسة منفتحة، مستدامة وصارمة" " Réexamen de la " Une politique commerciale ouverte, durable et ferme -politique commerciale " وتأتي هذه الإستراتيجية الجديدة لمواجهة مختلف التحديات التي يواجهها الاتحاد الأوروبي، والمتمثلة أساسا في الانتعاش الاقتصادي بعد أزمة الكوفيد 19، تغير المناخ، التدهور البيئي، وتزايد التوترات الدولية وغيرها. ولذا، فإنها تصبو إلى دمج السياسة التجارية للاتحاد الأوروبي في أولوياته الاقتصادية، ودعم مساعيه لتحقيق الطموحات الجيوسياسية للاتحاد الأوروبي، وكذا تعزيز مكانته باعتباره رائدا عالميا للتجارة المنفتحة والمحترمة للقواعد التجارية، والعدالة والمستدامة. (Sophie Dirven, 2021)

وبتعبير آخر، فإن هذه الإستراتيجية تعكس مفهوم الاستقلال الاستراتيجي المنفتح لتجارة الاتحاد، فهي تعبر عن رغبته في المساهمة في التعافي الاقتصادي من خلال دعم التحولات البيئية والرقمية، وكذلك من خلال إعادة التأكيد على تعزيز التعددية وإصلاح قواعد التجارة العالمية لجعلها أكثر عدالة واستدامة. كما تصبو الإستراتيجية أيضا للتعامل مع التحديات التي تواجه الاتحاد الأوروبي في مجال التجارة الدولية، وتلبية توقعات المواطنين الأوروبيين واحتياجاتهم، وكذا دعم التحول الكلي والشامل لاقتصاد الاتحاد الأوروبي بحيث يصبح محايدا مناخيا. (La Commission Définit une Politique Commerciale Ouverte, Durable et Ferme pour L'Union Européenne, 2021)

وفي الواقع، حددت إستراتيجية الاتحاد الأوروبي الجديدة ثلاثة أهداف رئيسية، ينبغي أن تركز عليها السياسة التجارية للاتحاد الأوروبي، والمتمثلة فيما يلي:

- دعم الإنعاش الاقتصادي بعد الكوفيد والتحول الشامل لاقتصاد الاتحاد الأوروبي، بما يتماشى مع الأهداف التي حددها لنفسه في مجال التكنولوجيا الرقمية وحماية البيئة؛

- تشكيل القواعد العالمية بحيث تسمح بعمولة أكثر استدامة وعدالة؛

- تعزيز قدرة الاتحاد الأوروبي على الدفاع عن مصالحه وتأكيد حقوقه، ولو بصفة انفرادية إذا استلزم الأمر ذلك. (Sophie Dirven, 2021)

ولتحقيق هذه الأهداف الثلاثة، تضمنت الإستراتيجية إلزام المفوضية الأوروبية بإعداد عدد من التدابير وخطط العمل التي يتوجب أن تركز على ما يلي:

- إصلاح منظمة التجارة العالمية؛

- دعم التحول البيئي وتعزيز اعتبارات الاستدامة؛

- دعم التحول الرقمي والتجارة في الخدمات؛

- تعزيز النفوذ التنظيمي للاتحاد الأوروبي؛

- تعزيز شراكات الاتحاد الأوروبي مع البلدان المجاورة لاسيما الإفريقية منها؛

- تعزيز قدرات الاتحاد الأوروبي في مجال تنفيذ ومراقبة الامتثال للاتفاقيات التجارية، وضمان فرص متكافئة لشركات الاتحاد الأوروبي في الأسواق الدولية. (Sophie Dirven, 2021)

ثانيا- واقع التجارة الدولية بالاتحاد الأوروبي و آفاقها المستقبلية:

تعد السياسة التجارية الخارجية للاتحاد الأوروبي واحدة من أكثر العناصر الجوهرية في البناء الأوروبي؛ إذ تدين بفعاليتها إلى تشكيلته الفيدرالية: مفاوض واحد عن 27 دولة عضو و 512 مليون فاعل اقتصادي. كما تستمد قوتها أيضاً من التصور المشترك التي تمتاز به، فعلى الرغم من الاختلافات القائمة فيما بين الدول الأعضاء بالاتحاد الأوروبي، فقد نجحت في وقت مبكر جداً في إرساء مفهوم موحد لسياستها التجارية اتجاه العالم الخارجي، تقوم على ثلاث ركائز أساسية، وهي: الانفتاح التجاري، القواعد والمنافسة. (Laroussilhe, 2019, p. 2)

ورغم المكانة المتميزة التي يحظى بها الإتحاد الأوروبي في مجال التجارة الدولية، لا تزال عديد من التحديات التي تواجهه في هذا الصدد، ولذا فقد سطر عديد من الأهداف الطموحة التي يصبو لتحقيقها مستقبلاً بغية تعزيز تجارته الدولية.

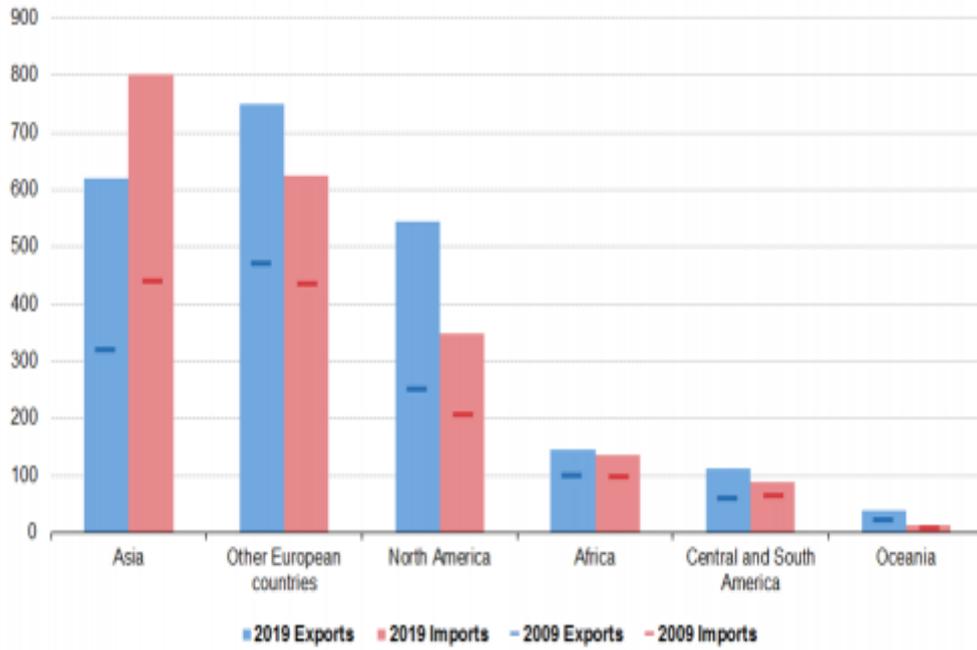
1. مكانة الإتحاد الأوروبي في التجارة الدولية:

يحتل الإتحاد الأوروبي مكانة متميزة في التجارة العالمية، فقد جعل انفتاح النظام التجاري من الإتحاد الأوروبي أكبر فاعل في ساحة التجارة العالمية، ومنطقة تجارية يرغب الجميع في التعامل معها. وفي الواقع، اكتسب الإتحاد الأوروبي هذه المكانة القوية من خلال العمل الموحد والمشارك فيما بين الدول الأعضاء فيه، والتحرك بصوت واحد على المسرح العالمي، وصياغة استراتيجيات مشتركة، بدلاً من استراتيجيات التجارة المنفصلة والمتفرقة. (Position de l'UE dans Le Commerce Mondial, 2019)

ويحظى الإتحاد الأوروبي اليوم بمكانة متميزة في الأسواق العالمية، وذلك بفضل سهولة النقل والمواصلات الحديثة، التي جعلت من السهل الآن إنتاج وشراء وبيع البضائع حول العالم، مما يمنح الشركات الأوروبية من جميع الأحجام القدرة على القيام بأعمال تجارية خارج أوروبا. فكل يوم، يستورد الإتحاد الأوروبي ويصدر بضائع بمئات الملايين من الأورو، ليعد بذلك أكبر مُصدر للسلع والخدمات المصنعة على المستوى العالمي، وأكبر سوق تصدير لحوالي 80 دولة. ويجدر الإشارة في هذا الصدد، أن أعضاء الإتحاد الأوروبي يشكلون معاً 16٪ من واردات وصادرات العالم. (Position de l'UE dans Le Commerce Mondial, 2019)

ويمكن في هذا الصدد، الاستعانة بالشكل التالي الذي يبين حجم واردات الإتحاد الأوروبي (باللون الأحمر) وحجم صادراته نحو مختلف دول العالم (باللون الأزرق) خلال سنتي 2009 و 2019:

**EU-27 trade by geographical zone, 2009 and 2019**  
(EUR billion)



Source: Eurostat (online data code: ext\_it\_maineu)

eurostat

الشكل رقم: [1]: التجارة الدولية للإتحاد الأوروبي مع مناطق العالم خلال سنتي 2009 و2019

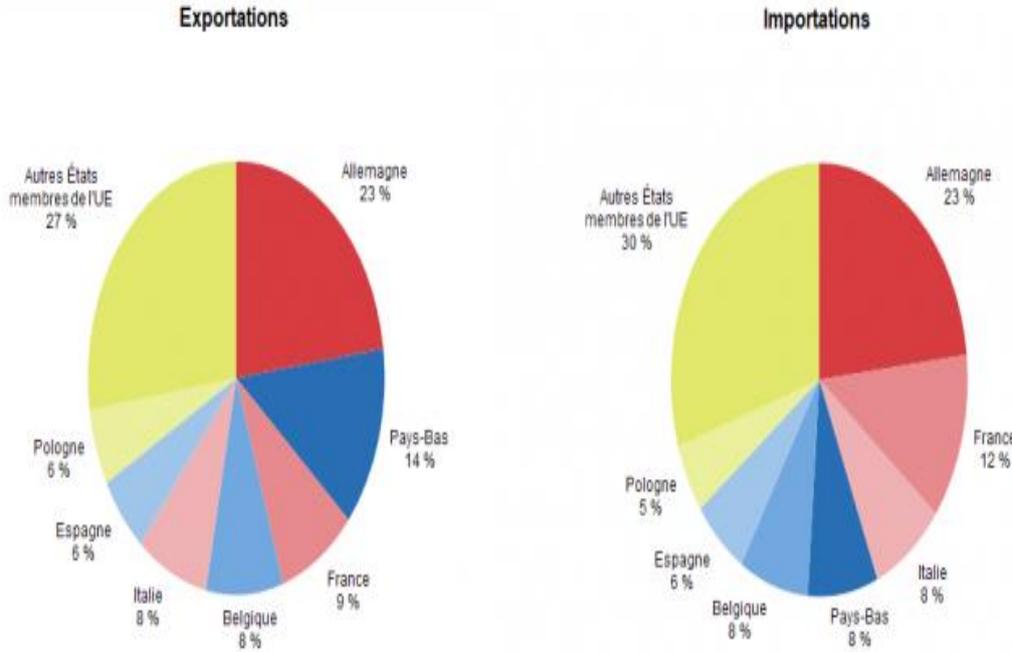
Source:

*Commerce Extra-UE de Marchandises, Eurostat, publié : Mars 2021, Consulté le : 24 Mars 2021, Disponible sur : [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Extra-EU\\_trade\\_in\\_goods#Evolution\\_of\\_extra-EU\\_trade](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Extra-EU_trade_in_goods#Evolution_of_extra-EU_trade)*

وتجدر الإشارة في هذا الصدد، أن آخر الإحصائيات التي نشرها الموقع الرسمي للإتحاد الأوروبي للإحصاء "أوروستات" "Eurostat" تشير إلى أن حجم صادرات الإتحاد الأوروبي قد نما بشكل أسرع من الواردات، ونتيجة لذلك، انخفض الميزان التجاري من + 152 مليار يورو في 2018 إلى 197 مليار يورو في 2019. (Commerce Extra-UE de Marchandises, 2020).

وينبغي الإشارة أيضاً، أن الدول الرئيسية الثلاث شريكة الإتحاد الأوروبي حالياً في مجال التجارة الدولية للبضائع هي كل من الصين والولايات المتحدة الأمريكية والمملكة المتحدة وروسيا. أما فيما يتعلق بالدول الأعضاء في الإتحاد الأوروبي الأكثر مساهمة في مجال التجارة الدولية للبضائع، فتتمثل في كل من: ألمانيا، فرنسا، هولندا، إيطاليا، بلجيكا، إسبانيا، وبولونيا، وهو ما يوضحه أكثر الشكل التالي:

**Commerce de biens intra UE-27, 2019**  
(en %, part des expéditions/arrivées de l'UE-27)



Source: Eurostat (code des données en ligne: ext\_it\_intrad)

eurostat

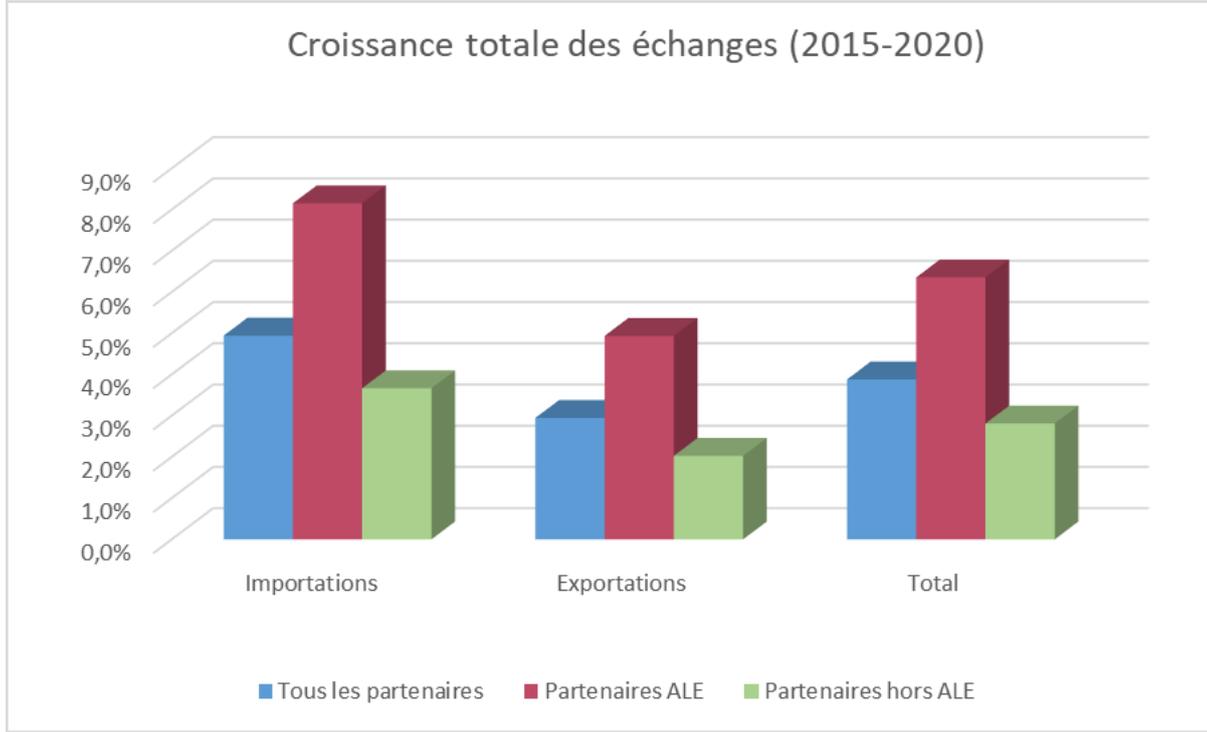
الشكل رقم: [2]: التجارة الدولية في البضائع للإتحاد الأوروبي لسنة 2019

Source :

Commerce Extra-UE de Marchandises, Eurostat, Publié le : Mois de Mars 2020, Consulté le : 24 Mars 2021,  
Disponibile sur : [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Extra-EU\\_trade\\_in\\_goods](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Extra-EU_trade_in_goods)

وإجمالاً، بلغت مجموع واردات وصادرات الإتحاد الأوروبي في البضائع 4094 مليار أورو في عام 2019. أما في عام 2020، فقد بلغت الصادرات الأوروبية 174.9 مليار أورو، والواردات 144.8 مليار أورو، وبذلك لا يعد الإتحاد الأوروبي المكون من 27 دولة ثاني أكبر قوة تجارية في العالم في مجال تجارة السلع والبضائع فحسب، ولكنه يعد أيضاً أكبر مصدر في العالم للمنتجات المصنعة والخدمات؛ إذ يعتبر القطب التجاري الرائد في العالم. (Lequeux, 2021) ويوضح الشكل التالي معدل واردات وصادرات الإتحاد الأوروبي خلال الفترة الممتدة من 2015 إلى 2020، حيث يشير اللون الأزرق فيه إلى صادرات وواردات الإتحاد الأوروبي مع جميع دول العالم الشركاء معه، أما اللون الأحمر فيشير إلى صادراته و وارداته مع الدول الأعضاء في رابطة التجارة

الحرّة الأوروبية؛ وهي أربعة: أيرلندا، ليختنشتاين، النرويج، وسويسرا. أما اللون الأخضر، فيشير إلى مبادلاته التجارية مع دول العالم الأخرى غير الأعضاء في الرابطة الأوروبية:



الشكل رقم: [3]: معدل نمو التجارة الدولية للإتحاد الأوروبي خلال الفترة 2015 - 2020

Source :

*Réexamen de La Politique Commerciale : Une Politique Commerciale Ouverte, Durable et Ferme, Commission Européenne, Publié le: 18 Février 2021, Consulté: 31 Mars 2021, Disponible sur: <https://www.europedirectpyrenees.eu/wp-content/uploads/COM-2021-66-F1-FR-MAIN-PART-1.pdf>*

بتعبير آخر، يمكن تلخيص المكانة التي يحتلها الإتحاد الأوروبي في التجارة العالمية في النقاط التالية:

- يعتبر الإتحاد الأوروبي أكبر سوق موحدة في العالم بقواعد وأنظمة شفافة، بل ويعد السوق العالمية الأكثر انفتاحًا على البلدان النامية؛

- يمتلك الإتحاد الأوروبي أضخم اقتصاد في العالم، فعلى الرغم من أن نموه الاقتصادي بطيء، إلا أنه يظل أكبر اقتصاد في العالم؛ حيث يبلغ نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي 25000 أورو لنحو 500 مليون مستهلك به؛

- يعتبر الإتحاد الأوروبي أكبر كتلة تجارية في العالم، فالإتحاد الأوروبي هو أكبر تاجر في العالم للسلع والخدمات المصنعة؛

- يحتل الاتحاد الأوروبي المرتبة الأولى في الاستثمار الدولي الداخلي والخارجي؛

- يعد الاتحاد الأوروبي أكبر شريك تجاري لثمانين دولة في العالم، بالمقارنة فإن الولايات المتحدة هي الشريك التجاري الأكبر لما لا يزيد عن 20 دولة؛

- إن متوسط التعريف المطبقة على السلع المستوردة إلى الاتحاد الأوروبي منخفض للغاية؛ إذ أن أكثر من 70٪ من الواردات تدخل الاتحاد الأوروبي برسوم جمركية صفرية أو مخفضة. (Position de l'UE dans Le Commerce Mondial, 2019)

ويتوجب الإضافة في هذا الصدد، أن الاتحاد الأوروبي يحتل المرتبة الأولى في العالم في مجال دعم الدول النامية لتعزيز تجارتها الدولية، حيث أطلق في هذا الصدد "مبادرة المساعدة من أجل التجارة" في سنة 2017، لزيادة صادرات البلدان النامية، لاسيما الأقل نمواً القريبة من المنطقة الجغرافية لأوروبا، وكذا مساعدتها على تحقيق المزيد من الاندماج في الاقتصاد العالمي. كما عززت هذه المبادرة في ظل جائحة كوفيد - 19، باعتماد الاتحاد الأوروبي لبرنامج التنمية المستدامة لأفق عام 2030، الذي يركز على زيادة المساعدة المقدمة للدول الأقل نمواً، لمساندتها على استخدام التجارة كألية لمحاربة الفقر وتحقيق التنمية المستدامة بها. (Réexamen de La Politique Commerciale – Une Politique Commerciale Ouverte, Durable et Ferme, 2021)

## 2. مستقبل التجارة الدولية للاتحاد الأوروبي وتحدياتها:

في الواقع، يعمل الاتحاد الأوروبي بنشاط مع مختلف بلدان العالم والتجمعات الإقليمية، ويسعى لتحقيق مزيد من التوسع لنشاطه التجاري، من خلال تكثيف وتيرة التفاوض بشأن الاتفاقيات التجارية المختلفة. وحالياً، انتهى الاتحاد الأوروبي من مفاوضات إبرام عديد من الاتفاقيات التجارية، والتي لا تزال تنتظر سوى التوقيع والتصديق عليها. كما شرع الإتحاد في مفاوضات دولية مكثفة مع عديد من الدول، بغية إبرام المزيد من هذه الاتفاقيات التجارية مستقبلاً، ويذكر من بين هذه الدول: الفيليبين، نيوزيلندا الجديدة، اندونيسيا، الصين وأستراليا. (Négociations et Accords, 2021) وهو ما توضحه أكثر الخريطة التالية؛ والتي يشير اللون البني الفاتح فيها إلى الدول التي دخل الإتحاد الأوروبي في مفاوضات معها لإبرام اتفاقيات تجارية جديدة معها. أما اللون الأزرق، فيشير إلى دول العالم التي أبرمت مع الإتحاد الأوروبي اتفاقيات تجارية قائمة مع الإتحاد الأوروبي. أما اللون الأزرق الداكن، فيشير إلى دول العالم التي أبرمت مع الإتحاد الأوروبي اتفاقيات تجارية، تنتظر التوقيع أو التصديق عليها. أما اللون البنفسجي، فيشير إلى الدول التي تجمعهما اتفاقيات تجارية بالاتحاد الأوروبي، لكنها ما زالت بعد لم تدخل حيز التنفيذ. في حين يشير اللون الأزرق الفاتح، إلى دول العالم التي لا تجمعهما بالاتحاد الأوروبي أية اتفاقيات تجارية، والتي يلاحظ أن عددها قليل جداً.



الشكل رقم: [1]: الاتفاقيات التجارية للإتحاد الأوروبي

Source:

Map of the State of Play of EU Trade Agreement with Third Countries, Published: January, 22, 2021, Accessed: 22 March, 22, 2021, Available at: [https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/december/tradoc\\_159174.pdf](https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/december/tradoc_159174.pdf)

كما يسعى الإتحاد الأوروبي، من خلال استراتيجيته التجارية الجديدة، الصادرة بتاريخ 18 فبراير 2021 السابق الحديث عنها، إلى جعل الامتثال لاتفاق باريس للمناخ عنصرًا أساسيًا في اتفاقياته التجارية المستقبلية. كما يسعى أيضا لضمان امتثال جميع الواردات للمعايير الأوروبية، بالأخص المعايير البيئية، حتى ولو اقتضى هذا الإتحاد الاوروبي إجراءات عقابية ضد الدول الموردة، وفقًا لما تقرره السلطة التنفيذية الأوروبية. وبصورة موجزة، يسعى الإتحاد الاوروبي مستقبلا إلى تعزيز قدرته الدولية على دعم التحولات الرقمية والمناخية، وأن يكون أكثر صرامة في تنفيذ ومراقبة تطبيق اتفاقياته التجارية، ومكافحة التجارة غير العادلة وتعزيز الاستجابة لمقتضيات الاستدامة. (Lequeux, 2021)

واختصار، يسعى الإتحاد الأوروبي إلى زيادة توجيه سياساته التجارية نحو:

- تنفيذ شركائه لالتزاماتهم التي تجمعهم بالإتحاد الأوروبي، سواء في إطار منظمة التجارة العالمية (مثل التزامات الصين المتعلقة بعضويتها في منظمة التجارة العالمية) أو في إطار الاتفاقيات الثنائية؛

-- الدفاع الفعال عن مصالحه التجارية، وقد شرع بالفعل الإتحاد الأوروبي في تعزيز سياسة تجارية دفاعية ابتداء من سنتي 2017 و 2018؛

- انتهاج السياسات الهادفة إلى تخفيف التدايعات الاجتماعية السلبية للإنتفاح التجاري، إذ من مفارقات السياسة التجارية للإنتفاح الأوروبي عدم اقترانها بسياسة اجتماعية، تمكنه من تعويض التكاليف والأعباء الاجتماعية المترتبة عن الإنتفاح التجاري؛

- استكمال السوق الداخلية للإنتفاح الأوروبي، لاسيما فيما يتعلق بالخدمات والضرائب والطاقة، بمزيد من اللوائح المتماشية مع المعايير العالمية. (Laroussilhe, 2019, p. 10)

ورغم هذه الأهداف الطموحة التي يصبو إليها الإنتفاح الأوروبي إلى تحقيقها في مجال التجارة الدولية، ينبغي الإعترااف ان هناك عديد من التحديات التي تلوح في الأفق، والتي ما زالت بعد تواجده في هذا الصدد، فلطالما حظي موضوع التجارة الخارجية للإنتفاح الأوروبي بكثير من الجدل والنقاش، الذين تركزا أساسا على القضايا المتعلقة بالعمولة والتجارة الحرة وحماية تجارة الإنتفاح الدولية، إذ تتزايد المخاوف بشأن بعض اتفاقيات التجارة الحرة التي أبرمها الإنتفاح الأوروبي مع بعض البلدان، بدءًا بالولايات المتحدة وكندا واليابان، وما قد ترتبه من مخاطر المنافسة الشديدة على الزراعة الأوروبية وعلى البيئة، وحتى على إنشاء محاكم التحكيم الخاصة لتسوية المنازعات التجارية بين الدول والشركات. (Lequeux, 2021)

كما يعتبر بروز الاقتصاديات الناشئة، التي تعتبر المصدر الرئيسي للنمو العالمي، من التحديات الهامة التي تواجه الإنتفاح الأوروبي اليوم، إذ أدى ذلك إلى زيادة المنافسة الشديدة من حيث السعر والجودة، وكذا اشتداد المنافسة للحصول على الطاقة والمواد الخام، خاصة وأن هذه الاقتصاديات الناشئة وعلى رأسها الصين، لا تقاسم الإنتفاح الأوروبي في الغالب نفس نهج سياسته التجارية ومبادئها. (Laroussilhe, 2019, p. 6)

إضافة إلى ما سبق، يذكر أيضا من التحديات الهامة التي تواجه الإنتفاح الأوروبي، انسحاب المملكة المتحدة من عضويته، والتي تعد من أهم الداعمين الرئيسيين للتجارة الحرة، وازدياد شعور الإنتفاح، لاسيما الصناعات الألمانية، بالضغط من المنتجين الصينيين. ولذا، يتجه الإنتفاح الأوروبي حاليا إلى تبني سياسات تجارية أكثر دفاعية، وذلك من خلال تعزيز أدوات مكافحة الإغراق التجاري السابق الحديث عنه، وزيادة التركيز على تطبيق اتفاقيات التجارة الثنائية، وتعزيز التحرك نحو زيادة السيطرة على الاستثمارات الأجنبية بدول الإنتفاح. (Laroussilhe, 2019, p. 11)

#### خاتمة:

كحوصلة لهذه الورقة البحثية، يمكن القول أن الإنتفاح الأوروبي يمتلك عديد من المقومات والعوامل التي تجعل منه بحق قطبا تجاريا، وفعالا جوهريا في مجال التجارة الدولية، فبالإضافة إلى موقعه الجغرافي واتساع أسواقه التجارية، لعبت سياسته التجارية المنفتحة والطموحة دورا كبيرا في اكتسابه هذه المكانة الرائدة. هذه السياسة التي تم تجسيدها اقتناعا منه بضرورة العمل الموحد والمشارك، فيما بين الدول الأعضاء فيه جميعها، والتحرك بصوت واحد له وزنه في العلاقات التجارية الدولية، بدل السياسات المنفردة والمنفصلة.

ولقد توصلت هذه الورقة البحثية إلى عدد من النتائج الهامة، كما يمكن أن تقدم بعض من التوصيات المتصلة بموضوع الدراسة.

**- النتائج:**

يذكر من أهم النتائج التي توصلت إليها هذه الدراسة ما يلي:

- يعد الاتحاد الأوروبي المكون من 27 دولة ثاني أكبر قوة تجارية في العالم، في مجال تجارة السلع والبضائع، وكذا أكبر مُصدر في العالم للمنتجات المصنعة والخدمات، فهو أكبر شريك تجاري لثمانين دولة في العالم، وقد اكتسب هذه المكانة القوية من العمل المُسق فيما بين الدول الأعضاء فيه، والتحرك بصوت واحد على المسرح العالمي، وصياغة استراتيجيات طموحة مشتركة بدلاً من استراتيجيات التجارة المنفصلة والمتفرقة؛

- نجح الإتحاد الأوروبي في تكريس إطار قانوني آمن للاستثمار، يعد من بين أكثر الأطر انفتاحاً في العالم، إيماناً منه بأن المستثمرين يزدهرون في بيئة مستقرة وآمنة، وهو ما جعله في سعي دائم ومستمر لتطوير الحماية اللازمة للاستثمارات، وإزالة مختلف الحواجز والعقبات من أمامها؛

- يرم الاتحاد الأوروبي ثلاث أنواع رئيسية من اتفاقيات التجارة الدولية، توفر له جميعها عديد من المزايا، خاصة وأنها تتيح له إمكانية الولوج إلى أسواق البلدان المتعاقد معها، كما تمكنه أيضاً من توسيع أعماله التجارية، وكذا استيراد مزيد من المواد الخام التي يستخدمها لتصنيع منتجاته، بسهولة أكبر؛

- يهدف الإتحاد الأوروبي من خلال إستراتيجيته الجديدة للتجارة الدولية لعام 2021، إلى تحقيق الانتعاش الاقتصادي بعد أزمة الكوفيد 19، من خلال دعم التحولات البيئية والرقمية، وتحقيق الاستقلال الاستراتيجي المنفتح لتجارة الإتحاد، وكذا تعزيز مكانته باعتباره رائداً عالمياً للتجارة المنفتحة والمحترمة للقواعد التجارية، والعدالة والمستدامة؛

- من أولويات الإتحاد الأوروبي اليوم إصلاح منظمة التجارة العالمية، لاسيما فيما يتعلق بتعزيز دورها في الرصد والمراقبة، وكسر الجمود في نظامها المتعلق بتسوية المنازعات بمنظمة التجارة العالمية، وكذا تحديث قواعد التجارة العالمية لجعلها أكثر ملائمة واستجابة مع تحديات الاقتصاد العالمي؛

- يحتل الإتحاد الأوروبي المرتبة الأولى عالمياً في مجال دعم الدول النامية لتعزيز تجارتها الدولية، واعتمد في هذا الصدد عديد من المبادرات الرائدة؛ كمبادرة المساعدة من أجل التجارة لسنة 2017، الهادفة لاستخدام التجارة كألية لمحاربة الفقر وتحقيق التنمية المستدامة بالدول النامية، والتي عززت في ظل جائحة كوفيد-19، باعتماد الإتحاد لبرنامج التنمية المستدامة لأفق عام 2030.

**- التوصيات:**

من بين ما توصي به هذه الورقة البحثية، يذكر ما يلي:

- رغم تبني الإتحاد الأوروبي سياسة تجارية منفتحة، عالمية في أبعادها ومستحدثة، وهو ما يتضح أساساً من خلال المعايير البيئية والمناخية والاستدامة والرقمنة التي تقوم عليها، إلا أن هذه السياسة التجارية غير مقترنة بسياسة اجتماعية، قادرة على تعويض التكاليف والأعباء الاجتماعية المترتبة عن الإنفتاح التجاري. ولذا، توصي هذه الورقة البحثية أن تكون السياسة التجارية للإتحاد الأوروبي مصحوبة بتدابير اجتماعية واسعة النطاق، بغية التقليل من وطأة الانفتاح التجاري وتداعياته، ذلك أن التطور التجاري ينبغي أن يوجه في نهاية المطاف للاستجابة لتطلعات المواطنين الأوروبيين، وتلبية احتياجاتهم، وليس التأثير سلباً على ظروفهم الاجتماعية؛

- يتوجب على الإتحاد الأوروبي تعزيز سياساته الصناعية، التي ينبغي أن تكون خلاقة ومبدعة أكثر، بغية المحافظة على مكانته في الأسواق العالمية المتنازع عليها بشدة؛ فلا جدل في علاقة التكامل بين القطاعين الصناعي والتجاري؛

- إن تحقيق الإتحاد الأوروبي لتطلعاته وأهدافه المستقبلية في مجال التجارة الدولية، ودعم التحولات البيئية والرقمية للاقتصاد الأوروبي، يقتضي منه توفير مزيد من الضمانات اللازمة، التي من شأنها أن تجعل سياسته التجارية تتكيف مع التحديات الحالية والمستقبلية؛ لاسيما ما يتعلق منها بانسحاب المملكة المتحدة من عضويته، وكذا المنافسة الشديدة التي تواجه أسواقه التجارية، خاصة من دول الاقتصاديات الناشئة وعلى رأسها العملاق الصيني.

### قائمة المصادر والمراجع:

#### a. Règlements & Décisions:

-Règlement (CE) N° : 184/2005 Relatif Aux Statistiques Communautaires de La Balance des Paiements, du Commerce International des Services et des Investissements directs Etrangers du 8 Février 2005. Journal Officiel de L'Union européenne, N° : L35, p.p.23-55.

- Règlement (UE) N°: 2019/452 Etablissant Un Cadre Pour Le Filtrage Des Investissements Directs Etrangers Dans L'Union du 17 Mars 2021, Journal Officiel de L'Union Européenne, N° : L79I, p.p.1-14.

-Règlement Délégué (UE) N°: 2020/1173 Relatif à la Défense Contre les Importations qui Font L'Objet d'un Dumping de La Part de Pays Non Membres de l'Union Européenne du 10 Aout 2020, Journal Officiel de L'Union Européenne, N° : 259, p.p.1-4.

-Décision N° 70/2008/CE Relative à Un Environnement Sans Support Papier Pour La Douane et Le Commerce. Journal Officiel de L'Union européenne, du 26 Janvier 2008. N° : L 23, p.p.21-26.

#### b. Revues Académiques :

-Laroussilhe, O. D. ( 11 Février 2019). La Politique Commerciale de L'Union Européenne Face Aux Nouveaux Défis. Question D'Europe, N° : 502, Fondation Robert Schuman, Paris.

#### c. Sitographies :

-Accord UE-Royaume-Uni. (15 Janvier 2021.). Consulté le 25 Mars 2021, sur Commission Européenne: <https://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-uk-agreement/>

-Commerce. (5 Février 2021). Consulté le 20 Mars 2021, sur Union Européenne: [https://europa.eu/european-union/topics/trade\\_fr#:~:text=Vers%20un%20commerce%20mondial%20ouvert%20et%20%C3%A9quitable&text=De%201999%20%C3%A0%202010%2C%20le,des%20accords%20en%20leur%20nom.](https://europa.eu/european-union/topics/trade_fr#:~:text=Vers%20un%20commerce%20mondial%20ouvert%20et%20%C3%A9quitable&text=De%201999%20%C3%A0%202010%2C%20le,des%20accords%20en%20leur%20nom.)

-Commerce Extra-UE de Marchandises. (Mars 2020). Consulté le 24 Mars 2021, sur eurostat: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Extra-EU\\_trade\\_in\\_goods](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Extra-EU_trade_in_goods)

- La Commission Définit une Politique Commerciale Ouverte, Durable et Ferme pour L'Union Européenne.(18 Février 2021). Consulté le 30 Mars 2021, sur [https://ec.europa.eu/france/news/20210218/politique\\_commerciale\\_ouverte\\_durable\\_ferme\\_pour\\_l\\_union\\_europeenne\\_fr](https://ec.europa.eu/france/news/20210218/politique_commerciale_ouverte_durable_ferme_pour_l_union_europeenne_fr)
- Législation Commerciale de l'UE. (28 Janvier 2019). Consulté le 16 Mars 2021, sur Conseil Européen: <https://www.consilium.europa.eu/fr/policies/trade-policy/eu-trade-legislation/>
- Lequeux, V. (25 Février 2021). Le Commerce Extérieur de LUnion Européenne. Consulté le 28 Mars 2021, sur Toute L'Europe: <https://www.touteleurope.eu/actualite/le-commerce-exterieur-de-l-union-europeenne.html>
- Négociations et Accords. (22 Janvier 2021). Consulté le 21 Mars 2021, sur Union Européenne:[https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/negotiations-and-agreements/#\\_on-hold](https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/negotiations-and-agreements/#_on-hold)
- Position de l'UE dans Le Commerce Mondial. (9 Février 2019). Consulté le 23 Mars 2021, sur Commission Européenne: <https://ec.europa.eu/trade/policy/eu-position-in-world-trade/>
- Réexamen de La Politique Commerciale: Une Politique Commerciale Ouverte, Durable et Ferme. (18 Février 2021). Consulté le 31 Mars 2021, sur Commission Européenne: <https://www.europedirectpyrenees.eu/wp-content/uploads/COM-2021-66-F1-FR-MAIN-PART-1.pdf>
- Sophie Dirven, M. G. (18 Février 2021). Questions-réponses: Une politique commerciale ouverte, durable et Volontaire, Consulté le 29 Mars 2021, sur Commission Européenne: [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/fr/qanda\\_21\\_645](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/fr/qanda_21_645)
- UE & OMC. (29 Aout 2019). Consulté le 26 Mars 2021, sur Commission Européenne: <https://ec.europa.eu/trade/policy/eu-and-wto/>

## دور التكامل الإقليمي في تعزيز التجارة الدولية في الدول العربية (السودان نموذجاً)

The role of integration in promoting international trade in the Arab countries (Sudan as a model)

ملاذ عبدالمنعم محمد الطيب

جامعة الخرطوم السودان

المستخلص:

تناولت هذه الورقة دور التكامل الإقليمي في تعزيز التجارة الدولية (السودان نموذجاً)، هدفت هذه الدراسة الى معرفة دور التكامل في تعزيز التجارة الدولية وإبراز أهمية التجارة الدولية بين الدول العربية بالإضافة الى معرفة المعوقات التي واجهت السودان بالهوض بالتجارة الدولية، تمثلت مشكلة الدراسة في أنه بالرغم من وجود السودان في العديد من التكتلات إلا أنه لم يحقق تطوراً ملحوظاً في جانب التجارة الدولية، إستخدم الباحث عدد من المناهج لدراسة موضوع البحث تمثلت في منهج دراسة الحالة والمنهج التاريخي والمنهج الوصفي، خلصت هذه الدراسة الى أهمية التكامل الإقليمي للدول العربية لما يلعبه من دور في تعزيز التجارة بين الدول كما خلصت الدراسة الى الأثر الذي يلعبه النظام السياسي للدولة في عملية التكامل الإقليمي والتجارة الدولية بالتركيز على السودان كنموذج.

الكلمات المفتاحية: التكامل الإقليمي، التجارة الدولية، الدول العربية، السودان.

:Abstract

This paper dealt with the role of regional integration in promoting international trade (Sudan as a model). This study aimed to know the role of integration in promoting international trade and highlight the importance of international trade between Arab countries in addition to knowing the obstacles that Sudan faced in promoting international trade, the problem of the study was that despite From the presence of Sudan in many blocs, but did not achieve a remarkable development in the aspect of international trade. This study concluded on the importance of regional integration for Arab countries because of the role it plays in promoting trade between countries. The study also concluded the effect that the state's political system plays in the process of regional integration and international trade by focusing on Sudan as a model.

Keywords: integration, international trade, Arab countries, Sudan.

مقدمة:

يعد التبادل التجاري بين الدول حقيقة لا يمكن الإستغناء عنها في المجال الاقتصادي حيث لا يمكن لأي دولة أن تستقل باقتصادها عن بقية الدول الأخرى بغض النظر عن مستوياتها سواء كانت دولاً نامية أم متقدمة، فالتجارة الدولية هي بمثابة همزة الوصل بين الدول بإختلاف سياساتها وقوانينها وإيديولوجياتها (روايح، 2012).

في النصف الثاني من القرن العشرين كانت هنالك تجارب عديدة لتحقيق التكامل والاندماج الإقليمي في مناطق متعددة من العالم بهدف تحقيق التعاون والمصالح المشتركة مثل تجربة التكامل الإقليمي الأوربي المتمثلة في الإتحاد الأوربي والتي تعد من التجارب الناجحة في الإعتماد المتبادل (البشير، 2015). منذ مطلع الخمسينيات كانت هنالك محاولات للتعاون والتكامل الاقتصادي بين الدول العربية وسيطر مدخل التبادل التجاري ولا يزال نسبة لأهميته (التكريتي، 2011)، إرتبطت هذه المحاولات بقيام جامعة الدول العربية بإعتبارها أول تنظيم قومي في تاريخ العرب المعاصر 1945م، من أهم تلك المحاولات معاهدة الدفاع

المشترك والتعاون الاقتصادي 1950م ومشروع الوحدة الاقتصادية العربية 1957م لكن تخلت الدول العربية عنه واتجهت الى السوق العربية المشتركة 1964م تلتها اتفاقية تسيير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية 1981م، ومن المبادرات المهمة كانت منطقة التجارة الحرة العربية المشتركة في العام 1996م (الجوزي، 2008).

إنطلاقاً من ماسبق نجد أن ظاهرة التكامل من الظواهر المهمة التي تلجأ إليها الدول لسد احتياجاتها المختلفة والتي أصبحت تشكل عاملاً أساسياً في تعزيز التجارة الدولية بين الدول ولذلك تحاول هذه الدراسة الوقوف على تجربة التكامل الاقليمي والتجارة الدولية بين الدول العربية مع تسليط الضوء على دولة السودان.

مشكلة الدراسة:

تتمثل مشكلة الدراسة في أنه بالرغم من وجود السودان في العديد من التكتلات الاقليمية ( سواء كان على الصعيد العربي ام الأفريقي) إلا أنه لم يحقق أي تطور من جانب التجارة الدولية، وعليه تحاول هذه الدراسة الاجابة على التساؤلات التالية:

1. لماذا لم يحقق السودان أي تطور في جانب التجارة الدولية بالرغم من وجوده في العديد من التكتلات؟
2. ماهو الأثر الذي يلعبه النظام السياسي للدولة على التجارة الدولية والتكامل؟

فرضيات الدراسة:

1. لم يحقق السودان تطوراً ملحوظاً من جانب التجارة الدولية نسبةً لنسبة للحصار الاقتصادي وضعف وسائل الإنتاج.
2. يلعب الجانب السياسي دوراً في التجارة الدولية والتكامل الإقليمي حيث يؤثر شكل النظام القائم في الدولة على طبيعة العلاقات مع بقية الدول والتي تنعكس على عملية التجارة الدولية والتكامل.

الأهداف:

تهدف هذه الدراسة الى:

1. معرفة دور التكامل الاقليمي في تعزيز التجارة الدولية.
2. إبراز أهمية التجارة الدولية بين الدول العربية والسودان على وجه الخصوص.
3. معرفة المعوقات التي واجهت السودان في النهوض بالتجارة الدولية.

منهجية الدراسة:

يجمع منهج الدراسة بين دراسة الحالة والمنهج التاريخي والوصفي؛ سوف يتم استخدام منهج دراسة الحالة لدراسة الدول العربية مع التركيز على السودان والمنهج التاريخي لمعرفة تطورات التكامل الاقليمي في الدول العربية والمنهج الوصفي لوصف وتحليل ظاهرة التكامل الاقليمي والتجارة الدولية.

● أدوات جمع البيانات:

سوف تعتمد الدراسة على مصادر ثانوية متمثلة في الكتب والأوراق العلمية والدراسات بالإضافة الى المجلات و الدوريات.

الدراسات السابقة:

أولاً: الدراسات التي تناولت موضوع التجارة الدولية والتكامل:

- تناول عبد الرحمان رواج في دراسة حول التجارة الدولية في إطار التكامل الاقتصادي في ضوء التغيرات الحديثة؛ دور التكامل الاقتصادي في حركة التجارة الدولية بالتركيز على التكامل الاقتصادي دراسة حالة لدول مجلس التعاون الخليجي،

ومن أهم النتائج التي خلصت إليها هذه الدراسة أن الازمة المالية العالمية خلفت آثار كبيرة أدت الى ضعف الدور الذي يؤديه التكامل الاقتصادي لدول مجلس التعاون الخليجي.

- تناول عادل شنيبي في دراسة حول دور التكامل الاقتصادي في تفعيل التجارة البينية بالإشارة الى بعض التجارب الدولية؛ تحليل وتقييم للتجارة البينية ومساهمتها في التجارة الخارجية لبعض التجارب الدولية بالإضافة الى واقع التجارة العربية في ظل التكامل العربي، من أهم النتائج التي خلصت إليها هذه الدراسة أن تسهيلات التجارة لعبت دور فاعل في إزالة العوائق الغير جمركية بالنسبة للتكامل الاقتصادي بالإضافة الى النمو المتواصل للتجارة البينية الخليجية نتيجة للأثر الذي تركه التكامل عليها.
- تناولت منال صديق عبدالوهاب في دراسة حول أثر إنضمام السودان لمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى على قطاع الصادر للفترة (1998-2003)؛ الآثار المترتبة على إنضمام السودان لمنطقة التجارة الحرة العربية حيث يشكل إنضمام السودان لهذا التكتل إنفتاحاً على اقتصاديات الدول العربية الأمر الذي يترتب عليه زيادة في حجم الانتاج وكمية حجم الصادرات وإتساع الأسواق، من أهم النتائج التي خلصت إليها هذه الدراسة أن تجارة السودان الخارجية مع دول منطقة التجارة الحرة العربية تمثل في المتوسط نسبة 51.8% من إجمالي تجارته مع دول العالم خلال فترة الدراسة.

ثانياً: الدراسات التي تناولت الأثر السياسي على التكامل:

- تناول خالد بقاص في دراسة حول تأثير التحولات السياسية العربية بعد 2011 على واقع ومستقبل مؤسسات التكامل العربية؛ واقع مؤسسات التكامل العربية بعد موجة التحولات السياسية التي شهدتها الأقطار العربية منذ قيام الثورة التونسية أواخر العام 2010 مروراً بمصر وليبيا وسوريا واليمن والأزمات الخليجية، وتأثير هذه الأحداث وإنعكاساتها على مستقبل تلك المؤسسات التي من أهمها جامعة الدول العربية ومجلس التعاون لدول الخليج العربية، خلصت هذه الدراسة الى ان التحولات السياسية العربية كشفت عن هشاشة المؤسسات التكاملية العربية سواء كانت إقليمية أم فرعية نسبة للفجوة الكبيرة بين توجهات تلك المؤسسات التي فضلت الدفاع عن مصالح الأنظمة السياسية التي تشكلها بدلاً من الدفاع عن قيم وطموحات شعوبها.
- تناول علي عواد الشرعة في دراسة حول الآسيان وتجربة التعاون الإقليمي (دراسة في مقومات التجربة وتحدياتها وإمكانات الاستفادة منها)؛ تجربة لرابطة جنوب شرق آسيا (الآسيان) من أجل التعرف على عوامل نجاحها والتحديات التي تواجهها وكيفية التعامل مع هذه التحديات وصولاً الى التعرف على مدى الاستفادة من هذه التجربة في إطار المنطقة العربية، خلصت هذه الدراسة الى أهمية المدخل الوظيفي في تحقيق التعاون الإقليمي من خلال الاستفادة من خبرة تجربة الآسيان في سبيل تحقيق تعاون عربي مشترك لتفادي التحديات التي أعاقت مشاريع التكامل السابقة، حيث يمكن الاستفادة من هذه التجربة من خلال إستراتيجية الحد الأدنى وهي إستراتيجية لاتنال منها الهزات السياسية أو تقلبات الوضع العربي.

تقييم الدراسات السابقة:

في دراسة عبدالرحمان روابح والتي تناولت دور التكامل الاقتصادي في حركة التجارة الدولية تم تسليط الضوء على دور مجلس التعاون الخليجي حيث نجحت دول مجلس التعاون الخليجي في تحقيق خلق التجارة قبل الأزمة العالمية أما بعد الأزمة العالمية حدث إنخفاض كبير للواردات الخارجية لدول الخليج، ولكن هذه الدراسة ركزت على ما قبل وبعد الأزمة المالية العالمية فقط من ناحية التجارة البينية والخارجية. أما دراسة عادل شنيبي ركزت على أثر التكامل لاقتصادي على التجارة البينية وواقع التجارة العربية في ظل التكامل العربي حيث توصلت الى أن التجارة البينية بإمكانها أن تلعب دوراً حيوياً في تشجيع وتعزيز التكامل في مجلس التعاون حيث تطورت في الفترة ما بين 2003-2009. أما دراسة منال صديق عبدالوهاب ركزت على أثر منطقة التجارة

الحرّة العربيّة على قطاع الصادرات السوداني في تجارته الخارجيّة وتوصلت إلى أن صادرات السودان إنخفضت مقارنة بالعام قبل الإنضمام لمنطقة التجارة الحرّة العربيّة وعدم إستفادة قطاع الصادرات من البرنامج التنفيذي لهذه المنطقة بالإضافة إلى عدم مقدرة سلع الصادرات على المنافسة نسبة لأنها ماتزال سلع أوليّة. أما دراسة خالد بقاص ركز على الأثر الذي خلفته التحولات السياسيّة الناتجة عن ثورات الربيع العربي وموقف جامعة الدول العربيّة ومجلس التعاون لدول الخليج العربيّة على هذه التحولات، أما دراسة علي عواد الشرعة تحاول أن تعكس تجربة الآسيان في العالم العربي ومحاولة الإستفادة منها ولكن توصلت إلى أن تجربة الآسيان لا يمكن إستنساخها في العالم العربي نسبة لعدة عوامل تحيل من تطبيقها.

مايتميز هذه الدراسة عن بقية الدراسات أنها سوف تسلط الضوء على التكامل الإقليمي ودوره في تعزيز التجارة الدولية ككل بالإضافة إلى معرفة الأثر الذي يخلقه النظام السياسي في الدولة على عملية التجارة الدولية والتكامل.

هيكل الدراسة:

المبحث الأول: الأطار النظري والمفاهيمي.

المبحث الثاني: التكامل الإقليمي في السودان والدول العربيّة.

المبحث الثالث: دور التكامل في تعزيز التجارة الدولية.

المبحث الرابع: أثر النظام السياسي على التجارة الدولية في السودان.

#### المبحث الأول: الأطار النظري والمفاهيمي

سوف يتناول هذا المبحث مفهوم التجارة الدولية والتكامل الإقليمي بأنواعه ومراحل التكامل بالإضافة إلى الأسس التي تستند عليها عملية التكامل.

مفهوم التكامل:

إن مفهوم التكامل يختلف بين الباحثين والمختصين نظراً لإختلاف وجهات نظرهم بخصوص تحديد مفهومه سواء إتصل الأمر بالأسباب التي تقود إلى التكامل أو بدوافع الاتجاه نحو الأخذ بها أو بالأهداف التي يراد الوصول إليها من جراء التكامل أو بالوسائل التي تستخدم من أجل تحقيق أهدافه (عزالدين بوحيل، 2019).

التكامل هو عبارة عن عملية تقارب مرحلية ويتميز التكامل بكونه يهدف إلى بناء أجهزة ومؤسسات دائمة كما أنه يقوم على خلق شخصية قانونية ويتميز بوجود أهداف مشتركة. عرف كارل دويتش التكامل على أنه الواقع أو الحالة التي تمتلك فيها جماعة معينة في منطقة معينة شعوراً كافياً بالجماعية وتمائلاً في مؤسساتها الاجتماعيّة وسلوكها الاجتماعي إلى درجة تتمكن فيها هذه الجماعة من التطور بشكل سلمي، ركز هذا التعريف على أهمية التجانس الاجتماعي (رياض، 2019).

أما التكامل الاقتصادي عبارة عن الإجراءات التي تتفق عليها دولتين أو أكثر لإزالة القيود على حركة التجارة والانتاج فما بينها من أجل التنسيق بين مختلف سياساتها الاقتصاديّة بغية تحقيق معدل نمو مرتفع. في ظل تزايد العولمة في فترة الثمانينيات والتسعينيات أصبح يشمل التجارة في الخدمات والعمالة وحركة تنقل رأس المال ومع زيادة أهمية اتفاقيات التكامل الإقليمي ودور المؤسسات الاقتصاديّة أصبح التكامل يشير إلى تخفيض الحواجز الفاصلة بين الدول المعيقة لحركة السلع رأس المال والعمالة بالإضافة إلى تنسيق القوانين والتنظيمات وتجانسها وتبني المقاييس والمعايير المشتركة لتنظيم النشاطات الاقتصاديّة (شنيبي، 2011).

يعرف التكتل الإقليمي بأنه تجمعات تنشأ بموجب اتفاق يعقد بين عدة دول، ترتبط علاقاتها بروابط التضامن والجوار لحماية مصالحها وحفظ الأمن والسلم الدوليين وفقاً للأهداف والمبادئ التي تقوم عليها الأمم المتحدة، ومن هذا التعريف يمكن القول أن هنالك عناصر أساسية واجب توفرها لقيام التكتل الإقليمي: وهي أن تكون الأعضاء متجاورة جغرافياً وأن يجمع بين الدول

الأعضاء وحدة المصالح الاجتماعية والاقتصادية والسياسية أو أن يكون التضامن بين الدول مستنداً على وحدة الجنس أو الثقافة أو اللغة أو التاريخ المشترك بالإضافة إلى أن تكون هذه الأهداف متفقة مع مبادئ وأهداف الأمم المتحدة (أبو رفاص، 2004).

هنالك العديد من النظريات التي تشرح بطرق مختلفة عملية التكامل من أمثلتها النظرة الاتحادية وتفسر التكامل على أساس أنه قرار حكومي للدول المتكاملة وتكون الدول المتكاملة ترتبط معاً بروابط دستورية متينة، وعلى عكس هذه النظرية ينظر أصحاب المدرسة الوظيفية بعين الحذر إلى القرار السياسي والمسائل المتعلقة بالسيادة على أساس أنها مسائل حساسة وينبغي تفاديها على الأقل في المراحل الأولى للتكامل، جاء الوظيفيون الجدد وعارضوا كل من الدستوريين والوظيفيين في التكامل وأعتبروا الإرادة السياسية ليست معزولة عن الاقتصاد، أما النظرية الإتصالية فهي من أهم نظريات التكامل وتركز على التفاعلات بين الوحدات المتكاملة كمدخل لتحقيق التكامل (عمرانيات، 2007).

يجب التفريق بين مفهوم التكامل والتعاون والإندماج، فالتعاون الإقليمي يعتبر أحد المفاهيم الرئيسية ضمن أدبيات العلوم السياسية وتحديدًا علم العلاقات الدولية، فهو يشير إلى مجموعة من المعاملات والاتصالات الكثيفة بين طرفين أو عدة أطراف (أشخاص، دول، أجهزة، مؤسسات) بهدف العمل المشترك على نحو يؤدي إلى تحقيق أفضليات مشتركة ولا يشترط أن يكونوا متقاربين جغرافياً (الشرعة، 1997). أما الإندماج فهو درجة أعلى من التكامل في التعبير عن توحيد الأجزاء، فمن الناحية الواقعية يعتبر محض أمنية بعيدة المنال حتى بالنسبة لأكثر حالات التكامل إستقراراً كما في الولايات المتحدة أو كندا أو بريطانيا.

الأسس التي تستند عليها التكتلات الاقتصادية والتجمعات الإقليمية:

تستند التكتلات على أكثر من أسس؛ فقد تكون على الأساس الوظيفي ويتم هنا إختيار واحدة من مراحل التكامل، أو على أساس مستوى التطور الإقتصادي أو على أساس جغرافي بين دول جوار جغرافي مثل السوق الأوروبية المشتركة (التكريتي، 2011).

مراحل التكامل:

يمر التكامل بالعديد من المراحل التي جاءت وفقاً لإتفاقية الجات في المادة 24 لإنشاء التكتلات أو الترتيبات التجارية الإقليمية، وتعتبر إتفاقية الجات 1947 الإطار القانوني الوحيد لتحرير التجارة العالمية. حسب التقييم الذي وضعه "بيلا بلاسا" قد عرفت النظرية الاقتصادية خمسة مراحل للتكامل الاقتصادي ولكن هذه التصنيفات لا تستوجب الإلتزام:

أولاً: منطقة التجارة الحرة العربية؛ والتي تلغى فيها كافة القيود الجمركية بشكل تدريجي بين الأعضاء إلى أن تتم إزالتها بشكل نهائي.

ثانياً: الإتحاد الجمركي: وهو خطوة تطويرية لمنطقة التجارة الحرة العربية.

ثالثاً: السوق المشتركة: هي خطوة متقدمة للمرحلتين السابقتين فهي المرحلة الأعلى من سلم التكامل، فبالإضافة إلى إلغاء القيود والتعرفة الجمركية يتم داخل هذه السوق تحرير الأموال والأشخاص من القيود وتعتمد بلدان السوق لتعريف جمركية موحدة إتجاه العالم الخارجي.

رابعاً: الإتحاد الاقتصادي: يمتاز بنفس خصائص السوق المشتركة إضافة إلى تنسيق السياسات الاقتصادية بشكل متماثل.

خامساً: الإندماج الاقتصادي (الوحدة الاقتصادية): تمثل المرحلة الأخيرة ويتم فيها توحيد كافة السياسات الاقتصادية والاجتماعية وقراراتها ملزمة للدول الأعضاء وقد يكون هذا الإندماج جزءاً من عملية التوحيد السياسي حين تقرر دولتان أو أكثر الإندماج الاقتصادي (التكريتي، 2011).

## جدول رقم(1): يوضح ترتيب ومراحل درجات التكامل الاقتصادي الاقليمي

الإجراء المتخذة الترتيب	تخفيض الرسوم بين الأعضاء	تبادل حر بين الأعضاء	سياسة تجارية مشتركة	تجنيد عوامل الإنتاج	سياسات جبائية ونقدية مشتركة	حكومة واحدة
منطقة تبادل تفضيلي	×					
منطقة تبادل حر	×	×				
إتحاد جمركي	×	×	×			
سوق مشتركة	×	×	×	×		
إتحاد اقتصادي	×	×	×	×	×	
إتحاد سياسي	×	×	×	×	×	×

المصدر: محمد، 2011، جدول رقم 1، ص5.

مقومات التكامل (الاقتصادي): المقصود بمقومات التكامل الوسائل أو السبل التي تؤمن تحقيق التكامل و تواصل وتطور عملية التكامل ذاتها ويمكن حصرها في الآتي:

أ. مقومات اقتصادية: والتي تتمثل في انسجام السياسات الاقتصادية ووفرة الموارد والأسواق حيث أن الموارد تمثل إمكانيات الإنتاج والعرض أما الأسواق تمثل نطاق الطلب، من أهم مقومات نجاح التجارب التكاملية تجانس اقتصاديات أطراف التكامل بالإضافة الى توفر وسائل النقل والمواصلات والأيدي العاملة المدربة التخصص وتقسيم العمل والجوار الجغرافي حيث أنه يعتبر أساس للتعاون والتكامل.

ب. المقومات السياسية- المؤسسية: وتتجلى بصورة رئيسية في توافر إرادة سياسة مشتركة وقدر كاف من التوافق بين الأنظمة السياسية والسياسات العامة والاقتصادية والاجتماعية والعلاقات السياسية بين الدول (أي بين حكوماتها). المقومات التاريخية والاجتماعية والثقافية: تتمثل في مدى قوة الروابط بين مجتمعات البلدان المتكاملة واشتراكها في التطور من وجهة النظر التاريخية، أما المقومات الاجتماعية والثقافية تتركز في قدر من التقارب والتماثل في النسيج والوعي الاجتماعي وفي ثقافات البلدان المتكاملة وفي العادات والتقاليد فكلما كان هذا التقارب أكبر كان التكامل أكثر سهولة وسلاسة إنما أكثر ضرورة أيضا (روابح، 2013).

مفهوم التجارة الدولية:

التجارة في أبسط مفهوم لها هي الرابط بين العرض والطلب الذي يتم عبره تبادل السلع والخدمات ويتناول هذا مفهوم الأحداث التي قد تحصل بواسطة قوى التكنولوجيا والديموغرافيا أو العوامل الأخرى مع أو بدون تأثير التدخل الحكومي. أما التجارة الدولية هي مجموعة من القواعد التي تستخدم في تنظيم طرق تبادل المنتجات دولياً عن طريق الاعتماد على المناطق والأقاليم التجارية والجمركية و تساهم التجارة في تعزيز تبادل البضائع والخدمات بين طرفين أو أكثر من طرف (عزالدين، 2021). أما السياسات التجارية فهي التداخلات التي تنفذها الحكومات من أجل تعديل التجارة أو التي تؤثر بصورة غير مباشرة في مستويات التجارة بعبارة اقتصادية، تعكس سياسات التجارة عادة الإجراءات الحكومية التي تنطبق حين تعبر السلع والخدمات

حدود البلد وهي تتضمن أيضاً الدعم المحلي للزراعة، بما أن أي سياسة حكومية تؤثر في الإنتاج قابلة أيضاً للتأثير في التدفقات التجارية (منظمة الأغذية والزراعة، 2015).

بدأ الإهتمام بالتجارة الدولية منذ عهد التجارين (أصحاب المذهب التجاري) ومن بعد ذلك درج الكتاب الاقتصاديون التقليديون في معالجة موضوع التجارة الدولية أمثال آدم سميث وديفيد ريكاردو وجون ستيوارت ميل (زروق، 2010)، وتعتبر أفكار آدم سميث من أهم الركائز التي تستند عليها النظرية الليبرالية للتجارة الدولية، حيث تستند هذه النظرية في العموم على الاعتقاد بأن التخصص الاقتصادي يفرز مكاسب في الكفاءة الانتاجية والدخل القومي، كما أن التجارة توسع الإمكانيات الاستهلاكية وبالتالي فإن التجارة الدولية لها آثار مفيدة للاقتصاد في ناحيتي العرض والطلب (غليبين، 2004).

إنطلاقاً مما سبق وبالتعرف على مفهومي التكامل والتجارة الدولية نجد أن المفهومين يرتبطان ببعضهما البعض، حيث تعتبر التجارة الدولية التي تنشأ في إطار التكامل من الأهداف الأساسية التي تحاول التكتلات الاقتصادية تسهيلها ومعالجة سلبياتها لتحقيق نوع من الإكتفاء الذاتي لدول التكتل المعنية.

#### المبحث الثاني: التكامل الإقليمي في السودان والدول العربي

التكامل الإقليمي ضروري لتحقيق التنمية المستدامة ولاسيما في سياق الأزمات، فإذا صمم التكامل ونفذ في إطار إستراتيجية إنمائية لتعزيز التنوع الاقتصادي والتغيرات الهيكلية والتطور التكنولوجي؛ يمكن أن يعزز القدرات الإنتاجية لاقتصاديات البلدان المعنية ويزيد القدرة التنافسية ومن ثم الدخل في الاقتصاديات العالمية (الأمم المتحدة، 2009). فمن الأمور التي زادت دواعي التكتلات الإقليمية هو ملاحظة الدول النامية أن إرتباط الدول الإفريقية والعربية مع الدول الغربية لا يسير في صالح هذه الدول وأن هنالك تدهوراً ملحوظاً في معدل التبادل التجاري وأن القروض والمساعدات الغربية المشروطة فشلت في تحقيق تنمية اقتصادية واجتماعية في هذه الدول، كما أن إهتمام الدول الأوربية الغربية بدول شرق أوروبا الخارجة من حلف وارسو قد حول الإهتمام عن الدول النامية الى دول شرق أوروبا ولذلك كان من الضروري أن تتعاون هذه الدول فيما بينها بشكل أوثق لتحقيق أهدافها ومصالحها (أبو رفاص، 2004).

يمتاز العالم العربي بالعديد من الثروات الطبيعية مثل النفط والغاز والثروة الحيوانية والثروة السمكية وتستحوذ بعض الدول العربية أكثر من 55% من إحتياطي النفط العالمي ومن هذه الدول المملكة العربية السعودية والعراق والكويت والإمارات وليبيا. عند مقارنة الاقتصاد السوداني بالاقتصاد العربي يظهر جلياً التكامل؛ فالسودان يعول عليه أن يسد الفجوة الغذائية التي تعاني منها الدول العربية، حيث أن معظم الأراضي العربية صحراوية لا تصلح للزراعة مع قلة المياه العذبة وفي مقابل الموارد التي يمتلكها السودان من أراضي خصبة ومياه عذبة والثروة الحيوانية ينقص السودان الخبرة الكافية ورأس المال لعمليات التنمية فهذا يخلق نوعاً من التكامل بين الاقتصاد السوداني والاقتصادات العربية (أبو رفاص، 2004).

#### خلفية للتكامل في الدول العربية:

كانت هنالك العديد من المحاولات لتدعيم العلاقات الاقتصادية بين الدول العربية وذلك بهدف حل مشكلات تلك المنطقة، فإرتبطت عمليات التكامل والتعاون في الدول العربية وخاصة في المجال الاقتصادي بجامعة الدول العربية بإعتبارها أول تنظيم قومي في تاريخ العرب المعاصر، فمن أهم تجارب التكامل الاقتصادي العربي:

- معاهدة الدفاع المشترك والتعاون الاقتصادي 1950 بين دول الجامعة العربية، ونصت في إحدى موادها على إنشاء مجلس اقتصادي يتكون من وزراء الدول المتعاهدة المختصين في الشؤون الاقتصادية أو من يمثلهم من أجل تحقيق أهداف التعاون الاقتصادي العربي.
- مشروع الوحدة الاقتصادية العربية 1953، فهو عبارة عن مبادرة تعبر عن طموحها السياسي اتخذته اللجنة السياسية لجامعة الدول العربية ووافقت على هذا المشروع كل من مصر والمغرب والكويت وسوريا والعراق واليمن.

- السوق العربية المشتركة 1964، تضمنت هذه الإتفاقية برنامجاً زمنياً اشتمل على مراحل متدرجة يتم من خلالها تحرير التجارة من الرسوم الجمركية والقيود الأخرى على الواردات، انضمت أولاً كل من مصر وسوريا والأردن والعراق ثم التحقت بها كل من ليبيا واليمن وموريتانيا.
- إتفاقية تسيير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية 1981، وقعت عليها إحدى وعشرون دولة عربية وتهدف إلى الاعفاء الكامل من الرسوم والقيود على السلع الزراعية والحيوانية والمواد الخام المعدنية وغير المعدنية.
- منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى 1996، وهي مبادرة جديدة لجامعة الدول العربية تحاول من خلالها إحياء جهود التكامل الاقتصادي الإقليمي غير الناجحة (الجوزي، 2008).

خلفية للتكامل في السودان:

السودان واحد من الدول العربية وعضو في جامعة الدول العربية ويرتبط بعلاقات ثقافية وتاريخية وعقائدية معها فيحده من الشمال دولتان عربيتان هما مصر وليبيا كما يربطه البحر الأحمر بالشق الآسيوي من الدول العربية وفي ذات الوقت هو دولة أفريقية، ونجد أن عامل القرب الجغرافي والتجانس إن كان شرطاً لقيام التعاون الإقليمي إلا أنه لا يعتبر كفايةً حيث إن الشعور بضرورة التعاون هو شرط ضروري لقيام التكتلات الإقليمية والاقتصادية وزيادة فعاليتها، كما أن نجاح وفشل التعاون الإقليمي يعتمد على الخلفية السائدة داخل الوحدات السياسية التي سوف تم التكامل بينها (أبورفاس، 2004).

من أهم التكتلات العربية والأفريقية التي يعتبر السودان عضواً فيها هي:

- السوق المشتركة لشرق وجنوب أفريقيا (الكوميسا) 1994، وهي منطقة تجارة تفضيلية بها 21 دولة، وتهدف هذه السوق إلى تحقيق التنمية المستدامة للدول الأعضاء (الطاهر، 2009).
- الاتحاد الأفريقي 2002، من أهدافه تسريع وتسهيل الاندماج السياسي والاجتماعي والاقتصادي.
- الهيئة الحكومية للتنمية (إيقاد) 1996، تعمل هذه المنظمة على تحقيق الأمن الغذائي وحماية البيئة، الحفاظ على الأمن والسلام وتعزيز حقوق الإنسان، التعاون والتكامل الاقتصادي.
- جامعة الدول العربية، إنضم إليها في العام 1956.
- منطقة التجارة الحرة العربية.

معوقات التكامل في الدول العربية:

يمكن حصر معوقات التكامل في شكل معوقات اقتصادية واجتماعية وسياسية:

- المعوقات الاجتماعية: الإختلاف الكبير والتباين في مستويات المعيشة بين مختلف الدول من أهم عقبات التكامل حيث نجد أن الدول العربية منها الفقيرة ومنها الغنية، ومع تزايد معدلات نمو السكان في بعض الدول العربية أدى ذلك إلى تعميق الفجوة بين الأغنياء والفقراء في هذه الدول مما ساهم في خلق مشكلات اقتصادية واجتماعية أسفرت عن ارتفاع معدلات البطالة وتناقص العمالة الماهرة وتفشي ظاهرة الأمية.
- المعوقات السياسية: يمكن تلخيصها في الصراعات والخلافات السياسية الحادة بين الدول العربية وتغليب المصالح الضيقة على المصالح العامة وضعف الإرادة السياسية بالإضافة إلى حالة الإنفصام بين الأنظمة الحاكمة في الدول العربية وبين الأغلبية الجماهيرية.
- المعوقات الاقتصادية: التفاوت من حيث درجات النمو الاقتصادي، إختلاف الأنظمة الاقتصادية بين الدول العربية، ضعف القاعدة الإنتاجية والتوجه الخارجي لإستراتيجيات التنمية، التبعية الاقتصادية والمالية للدول المتقدمة، إختلال الهياكل الاقتصادية للدول العربية (الجوزي، 2008).

## المبحث الثالث: دور التكامل في تعزيز التجارة الدولية

ان للتكامل الإقليمي دور فاعل في تعزيز التجارة الدولية، حيث نجد أن من أسباب دخول الدول في تكتلات اقتصادية عادة ما يكون من أجل زيادة معدلات التبادل التجاري والتسهيلات التجارية بين الدول، فمن المعروف عدم قدرة الدول بتحقيق الاكتفاء الذاتي وبالتالي تحتاج الى أن تعوض ماتنقصها من إحتياجات سلعية عن طريق عملية التبادل التجاري، ويعتبر الدخول في تكتل إقتصادي من الأساليب التي تساعد في زيادة معدلات التبادل التجاري وتعزيزها وذلك عن طريق بعض السياسات التي يمكن أن تتمثل في الإعفاءات الجمركية للدول الأعضاء وغيرها من السياسات.

علاقة التكامل الاقليمي بالتجارة الدولية:

هنالك بعض الآراء التي ترى أن نمو الحرية الاقتصادية ناجم من التكتلات الإقليمية وكلما زادت حرية المنافسة زادت التكتلات، ويرى البعض أن التكتلات الاقتصادية تزيد من مستوى الرفاهية وذلك عن طريق طريق إزالة العراقيل بين الدول الأعضاء في التكتل حيث يؤدي الى زيادة التجارة وتحسين الكفاءة بتحويل الإنتاج من الدولة التي تنتجها بتكلفة عالية الى إستيراده من العضو الذي تنتجها بتكلفة منخفضة، أما من ناحية أخرى فالتكتلات الاقتصادية تهئ الدول الأعضاء للدخول في الأسواق بمعايير تفضيلية (شنيبي، 2011).

عرف Bhalla الشروط والمتطلبات التي يمكن للتكتلات الإقليمية أن تكون بمثابة معزز للنظام التجاري متعدد الأطراف وفقاً للحالات التالية:

- خلق التجارة: ينبغي عند قيام التكتلات أن تؤدي الى تحقيق صافي في خلق التجارة بدلا من تحويل التجارة؛ وذلك لتشجيع الآثار الإيجابية للدول الأعضاء وغير الأعضاء حيث لن تكون التكتلات الاقتصادية الإقليمية سبباً في خفض رفاهية الدول خارج التكتل، ويتوسع التجارة فإن التكتلات تساعد في نمو التجارة العالمية.
  - خلق النمو: على التكتلات تحقيق نمو اقتصادي عالي من أجل زيادة حجم الصادرات في منطقة التكتل الأمر الذي يؤدي الى زيادة العوائد التجارية الكبيرة.
  - من مهام المنظمات الدولية تسهيل التكتلات وذلك من أجل تسهيل المفاوضات مع منظمة التجارة العالمية لتحقيق المزيد من حرية التجارة (شنيبي، 2011).
- مساهمة التكتلات الإقليمية في التجارة الدولية:
- التكتلات تتم خطوات منظمة التجارة العالمية عن طريق إزالتها للقيود التجارية، كما أن الإتفاقيات التجارية تعتبر حافزاً للمفاوضات متعددة الأطراف عن طريق دفع الدول بتحرير تجارتها ودفعها للتكامل مع شركاء آخرين.
  - قيام التكتلات التجارية بين الدول النامية والدول المتقدمة يحفز الدول النامية لإصلاح سياساتها التجارية.
  - الإتفاقيات الإقليمية داخل التكتل ساهمت في خلق فرص جديدة للتجارة .
  - تسهل التكتلات من مفاوضات منظمة التجارة العالمية لوجود متكلم واحد، كما هو الحال مع الإتحاد الأوروبي.
- وبشكل عام فإن العلاقة بين التجارة الدولية والتكامل يكمن في فهم الدول نفسها لترتيبات التكامل الاقتصادي والذي يتم في الغالب نحو زيادة التعاون بين المناطق أو الأقاليم (شنيبي، 2011).

دور التكامل الإقليمي في تعزيز التجارة الدولية في العالم العربي:

يعتبر التكامل الإقليمي أداء أساسية لتحقيق التقدم الاقتصادي كما أن العولمة وتحدياتها زادت من رغبة الدول في توطيد التكامل، غالبا يتم تقييم التكتل الإقليمي على أساس مدى مساهمته في خلق التجارة أو تحويل التجارة. نجد أن للتكامل الإقليمي دور فاعل جداً وكبير في تعزيز التجارة الدولية حيث أن الأصل في دخول الدول في تكتلات هو عدم قدرتها من الإكتفاء فعلى سبيل المثال وعلى وجه الخصوص في الدول العربية يوجد هنالك تباين في الموارد بين الدول بشتى أنواعها، فدول الخليج

عامة تمتاز بمورد النفط والذي شكل أحد الدعائم الرئيسية لاقتصادياتها بينما تمتاز دول أخرى بالعمالة والأراضي الزراعية وغيرها وهي تفتقر الى الخبرة ورأس المال، وتحقيق التكامل بين هذه الدول المختلفة الموارد يصبح هنالك زيادة في معدلات النمو، كما يساهم التكامل في تعزيز التجارة الدولية بصورة مباشرة عن طريق إلغاء القيود الاقتصادية وسياسات تساهم في حرية وحركة التجارة بين هذه الدول بالإضافة الى دعم التكامل الإقليمي لتنمية الهياكل الأساسية الإقليمية خصوصاً القطاعات الرئيسية كالنقل والاتصالات والطاقة والتي تعتبر عند بعض الدول أحد العوائق الرئيسية في تسيير عملية التبادل التجاري.

#### المبحث الرابع: أثر النظام السياسي على التجارة الدولية في السودان النظام السياسي في السودان (1989-2018):

بالحديث عن النظام السياسي في السودان يسلط الباحث في هذا المبحث على الفترة 1989-2018 وهي فترة حكومة الإنقاذ الوطني، إمتاز نظام الحكم في تلك الفترة بأنه يحمل توجهاً أيديولوجياً إسلامياً والذي جاء عن طريق إنقلاب عسكري تمكنت فيه الحركة الإسلامية المعاصرة من إستلام السلطة، في بادئ الأمر لم يكشف النظام عن توجهاته الأيديولوجيا وبعد الكشف عنها لاقى معارضة كبيرة من أغلب الدول وواجه النظام العديد من الضغوطات الدولية المتمثلة في العقوبات الاقتصادية والحصار الاقتصادي، فالسمة العامة للعلاقة بين المجتمع الدولي وحكومة الإنقاذ كانت تمتاز بالتوتر خصوصاً نبرات العداء التي كان يوجهها للدول الغربية. كما أن حرب الخليج وإنحياز السودان للجانب العراقي ضد الكويت أدت الى حدوث توتر بينه وبين الدول الخليجية وتمت مقاطعته اقتصادياً من قبل دول الخليج الأمر الذي أدخل البلاد في عزلة شبه كاملة مع هذه الدول.

#### العقوبات الأمريكية على السودان و أثرها على عملية التجارة الدولية:

في العام 1993م أدرجت وزارة الخارجية الأمريكية السودان ضمن قائمتها للدول التي ترعى الإرهاب، وأتهمته بأنه يسمح باستخدام أراضييه ملجأً للذين تصنفهم بأهم إرهابيون، خاصة بإستضافة السودان لأسامة بن لادن زعيم تنظيم القاعدة السابق، وفي العام 1997م أصدر الرئيس الأمريكي بيل كلينتون أمراً تنفيذياً طبق بموجبه عقوبات اقتصادية وتجارية ومالية شاملة على السودان (الشرق الأوسط، 2017)، شملت هذه العقوبات قائمة طويلة من الصادرات والواردات وقيدت التحويلات المالية منه وإليه، كما شملت أيضاً حظراً لكل أنواع التعامل التجاري والمالي على السودان وخرج القطاع المصرفي السوداني من المنظومة المالية العالمية بسبب هذه العقوبات حيث شملت أيضاً منع تصدير التكنولوجيا والحجز على الأصول السودانية، ونتيجة لذلك تأثر قطاع النقل فكانت الخطوط الجوية السودانية من أكثر الجهات المتضررة من هذه العقوبات بسبب حرمانها من قطع الغيار والصيانة الدورية للطائرات، كما أن قطاع السكك الحديدية فقد 83% من بنيته التحتية مما أدى الى توقف عدد من القطارات عن العمل بالإضافة الى تأثر المصانع حيث تأثر أكثر من ألف بشكل مباشر بسبب عدم الحصول على قطع غيار، والجدير بالذكر بالرغم من فرض كل هذه العقوبات إلا أن الولايات المتحدة إستثنت الصمغ العربي من قائمة العقوبات وهو ما جعله السلعة الوحيدة التي يصدرها السودان الى الولايات المتحدة بإعتبارها المستخدم الأكبر لهذه السلعة (الجزيرة نت، 2016).

من المعلوم أن النظام العالمي الجديد بقيادة الولايات المتحدة الأمريكية وتحكمها بجميع أجهزة التمويل الدولية البنك الدولي وصندوق النقد الدولي ومنظمة التجارة الدولية (التي لا يزال السودان ليس عضواً فيها) كل هذه الأسباب أثرت على منحنيات تجارة السودان الدولية مما أطره للتوجه شرقاً نحو الصين وروسيا، حيث لجأ السودان الى مورد البترول وتم إهمال القطاع الزراعي. وفي العام 2017م أصدر الرئيس الأمريكي بارك أوباما قراراً برفع العقوبات جزئياً على السودان وبموجب هذا القرار بدأت العلاقات بين السودان ودول الخليج تتحسن وترنو للأفضل.

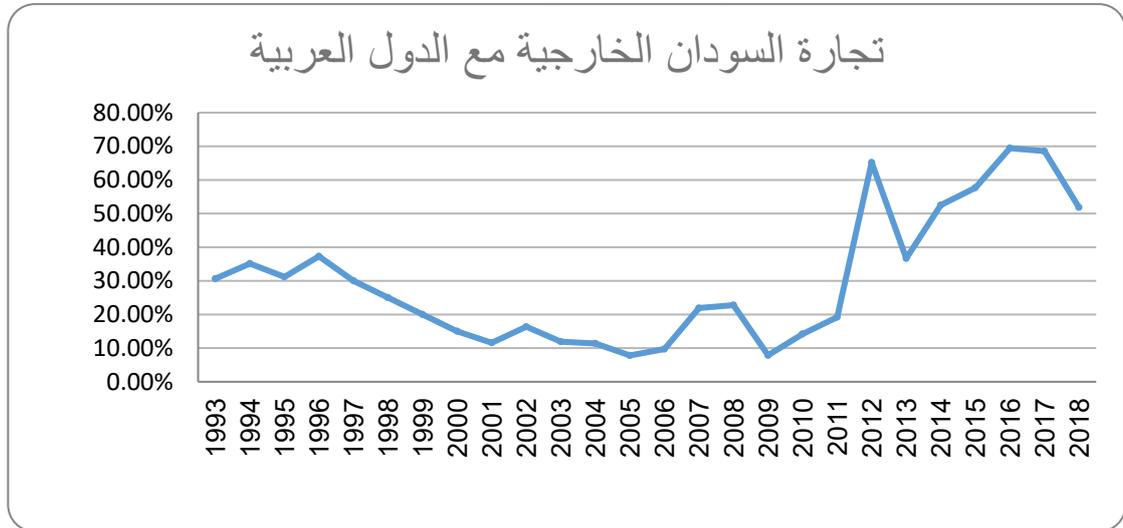
كل هذه الأسباب التي أرتبطت بطبيعة النظام السياسي والتي أنعكست على الجوانب الاقتصادية خاصة قطاع التجارة مما أثر على الاقتصاد السوداني ككل.

## تجارة السودان الخارجية:

تمتاز الدول العربية وخاصة دول الخليج برأس المال الناتج عن إمتلاكها للبتترول ولكنها تفتقر للأراضي الزراعي، ويعتبر السودان أحد الأسواق الرئيسية لهذه الدول.

تمثل الدول العربية السوق الرئيسي للصادرات السودانية بحوالي 60% من إجمالي قيمة الصادرات، أما الدول الآسيوية تمثل المصدر الرئيسي للواردات بحوالي 41%، ونجد ان الإمارات والسعودية ومصر والصين من أكبر الأسواق للصادرات السودانية حيث تمثل نسبة 77.9% من إجمالي الصادرات وفقاً للعام 2017، وتعتبر سلعة الذهب والأعلاف والسمسم واللحوم من أكبر السلع المصدرة لدولة الإمارات، أما السلع المصدرة الى الصين فتتمثل في البترول ومنتجاته والسمسم والقطن والأعلاف والبقول السوداني بالإضافة الى الصمغ العربي، أما أكبر السلع المصدرة الى المملكة العربية السعودية فهي الحيوانات الحية والسمسم والجلود، أما مصر تعتبر الحيوانات الحية والسمسم والقطن واللحوم والمنتجات الزراعية الأخرى من أكبر السلع المصدرة إليها (تقرير بنك السودان، 2018).

شكل يوضح تجارة السودان الخارجية مع الدول العربية في الفترة (1993-2018):



المصدر: بنك السودان المركزي.

## السياسات التي يتبعها السودان في تجارته الخارجية:

بعد الأثر الذي خلفه إنفصال جنوب السودان الذي تركه على الاقتصاد السوداني، هدفت السياسات التي تتبعها الدولة منذ ذلك الوقت على زيادة الصادرات غير البترولية من ذهب ومعادن وثروة حيوانية وزراعية مثل الحبوب الزيتية والصمغ والأعلاف والصادرات الصناعية، وبدأت الدولة في تبني سياسة ترشيد الإستهلاك مع التركيز على ضبط إستيراد السلع الكمالية غير الضرورية التي يمكن إنتاجها محلياً، كما سعت الدولة الى محاولة تفعيل التعاون الاقتصادي في إطار السوق المشتركة لشرق وجنوب افريقيا COMESA ومنطقة التجارة العربية الحرة الكبرى GAFTA من أجل فتح مزيد من الأسواق لصادرات السودان.

المعوقات التي واجهت السودان في النهوض بالتجارة الدولية في ظل التكتلات الإقليمية:

لقد واجهت السودان العديد من التحديات في النهوض بالتجارة الدولية، كما ذكر الباحث فإن العقوبات والحصار الاقتصادي على السودان كان له الدور الأكبر في عدم قدرة تجارة السودان على المنافسة عالمياً وضعفها، بالرغم من ان السودان عضو في العديد من التكتلات الإقليمية من أهمها الكوميسا ومنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى وجامعة الدول العربية والإتحاد الإفريقي، من المعوقات أيضاً ضعف البنية التحتية وقطاع النقل حيث أن السودان بلد شاسع متعدد الموارد ويلعب هذا القطاع

دوراً فاعلاً في نقل الموارد الى أماكن الإنتاج بالإضافة الى عدم وجود رأس المال وقلة الخبرة وضعف التكنولوجيا، كل هذه العوامل حالت بين تجارة السودان بالهبوض بالرغم من وجوده في العديد من التكتلات الاقتصادية والإقليمية وغيرها.

الخاتمة:

ختاماً يمكن القول أن التجارة الدولية في العالم أجمع وخصوصاً في العالم العربي تمثل حلقة بين الدول، وتحاول الدول تسهيلها وتيسيرها عن طريق التكتلات الإقليمية التي أصبحت من الأدوات الفاعلة لتعزيز التجارة الدولية، كما تطرقت الدراسة الى أحد العوامل المهمة التي تؤثر على عملية التجارة الدولية والتكامل ككل وهي شكل النظام السياسي وطبيعته آخذين في الاعتبار السودان كنموذج.

قائمة المصادر والمراجع:

- البشير، كمال الدين محمد عثمان (2015). تحليل لعوامل التكامل الاقتصادي بين الدول الإفريقية، مجلة دراسات حوض النيل، 9 (17).
- الجزيرة نت (2016). كيف أثرت العقوبات الأمريكية على السودان؟. تم الإسترجاع من الرابط التالي: <http://www.aljazeera.net>.
- الجوزي، جميلة (2008). التكامل الاقتصادي العربي واقع و آفاق، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد الخامس.
- الشريعة، علي عواد (1997). الأسيان وتجربة التعاون الإقليمي دراسة في مقومات التجربة وتحديات إمكانات الاستفادة منها. تم الإسترجاع من الرابط التالي: <https://journals.openedition.org/insaniyat/8350>.
- الشرق الأوسط (2017). العقوبات الأمريكية على السودان...خريطة زمنية. تم الإسترجاع من الرابط التالي: <http://aawsat.com>
- الطاهر، عثمان مصطفى عثمان (2009). الأثار الاقتصادية لانضمام السودان لمنظمة الكومدسا (دراسة تطبيقية على سلعة السكر 2000-2006). رسالة ماجستير، معهد الدراسات والبحوث الإنمائية، جامعة الخرطوم.
- بقاص، خالد (2019). تأثير التحولات السياسية العربية بعد 2011 على واقع ومستقبل مؤسسات التكامل العربية، جامعة الوادي، الجزائر.
- بنك السودان المركزي (2018). التقرير السنوي الثامن والخمسون.
- بوحبل، عزالدين (2019). أهمية التكتل الاقتصادي العربي في ظل الأزمات المالية العالمية خلال الفترة 2007-2014. رسالة دكتوراة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد بوضياف، المسيلة.
- رواج، عبدالرحمان (2013). حركة التجارة الدولية في إطار التكامل الاقتصادي في ضوء التغيرات الاقتصادية الحديثة. رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة.
- رياض، حمدوش (2019). مفهوم التكامل وأهدافه. تم الإسترجاع من الرابط التالي: <https://www.politics-dz.com>.
- رزق، ميراندا زغلول (2010). التجارة الدولية، كلية التجارة ببنها، جامعة الزقازيق.
- شنيبي، عادل (2011). دور التكامل الاقتصادي في تفعيل التجارة البينية بالإشارة الى بعض التجارب الدولية. رسالة ماجستير، معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، المركز الجامعي بغرداية.
- عبدالوهاب، منال صديق (2004). أثر انضمام السودان لمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى. رسالة ماجستير، معهد الدراسات والبحوث الإنمائية، جامعة الخرطوم.
- عزالدين، عواطف (2021). التجارة الدولية وفوائدها، تم الإسترجاع من الرابط التالي: <https://suna-sd.net/read?id=537291>

- عمرانيات (2007). نظريات التكامل الدولي: دراسة حالة للخبرة التكاملية العربية. تم الإسترجاع من الرابط التالي: [http://umranyat.blogspot.com/2007/09/blog-post\\_177.html?m=1](http://umranyat.blogspot.com/2007/09/blog-post_177.html?m=1)
- غليبين، روبرت (2004). الاقتصاد السياسي للعلاقات الدولية. دبي: مركز الخليج للأبحاث.
- محمد، مسعودي (2014). تجارب التكامل الاقتصادي الإقليمي في إفريقيا- دراسة حالة السوق المشتركة لشرق وجنوب إفريقيا COMESA. جامعة أدرار، الجزائر.
- منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة. (2015). حالة أسواق السلع الزراعية ( التجارة والأمن الغذائي: تحقيق توازن أفضل بين الأولويات الوطنية والصالح العام). تم الإسترجاع من الرابط التالي: <http://www.fao.org/publications/soco/2015>

## اثر التطورات القانونية على وسائل فض منازعات عقود التجارة الدولية

يوسف سعدون محمد المعموري

كلية الامام الكاظم (ع) للعلوم الاسلامية الجامعة/ اقسام ميسان

### الملخص:

تتمتع عقد التجارة الدولية بأهمية كبيرة، إذ لا تنعقد بالسرعة التي تتمتع بها العقود الاعتيادية، والسبب في ذلك كونها ترد على مشروعات البنية الاساسية (مشروعات تجارية كبيرة) من شأنها ان تنمي اي بلد توجد فيه، وعليه من الممكن ان تحدث نزاعات بين طرفي هذه العقود بسبب طول مدة ابرام وتنفيذ هذه العقود، لذا اصبح من الضروري ان يعالج هذا الموضوع بوسائل فض المنازعات التي تحدد في اصل العقد حتى يكون المستثمر في وضع اطمئنان عند التعاقد في مشروعات تجارية عملاقة موجودة في بلدان اخرى تختلف قوانينها عن قوانين المستثمر نفسه في حال حصول اي نزاع.

الكلمات المفتاحية: أثر- التطور- القانوني- على - وسائل- فض - منازعات- عقود- التجارة- الدولية.

### abstract

International trade contracts are of great importance, as they do not take place as quickly as regular contracts, and the reason for this is that they respond to infrastructure projects (large commercial projects) that would develop any country in which they are located, and it is possible that disputes may arise between the two parties to these The contracts are due to the long period of conclusion and implementation of these contracts, so it has become necessary to address this issue by means of settling disputes that are specified in the original contract so that the investor is in a position of reassurance when contracting in giant commercial projects that exist in other countries whose laws differ from the laws of the investor himself in case No dispute

**Key words:** impact - legal - developments - on - means - settlement - disputes - contracts - international trade.

### المقدمة

#### اولاً: فكرة البحث

تُعتبر مسألة فضّ منازعات عقود التجارة الدولية ذات الأهمية الكبيرة؛ إذ نلاحظ أنها موضع اهتمام طرفي العلاقة العقدية في هذا النوع من العقود، لأنّه عند إبرام هذه العقود، تتوجّه إرادة أطرافه نحو اختيار المكان الذي يتلاءم مع مصالحهم القانونية التي تتمثل بتنفيذ القوانين واحترام بنود العقد، والوفاء بها، هذا من جانب؛ ومن جانب آخر، إن البحث عن وسائل يسيرة، وسريعة، وذات فعالية لفضّ المنازعات التي قد تنشأ بينهم، إنما يأتي خوفاً من محاولات قوانين الدول الذي تتوجه بحصانها القضائية إلى أن تحسم النزاع لصالحها. أو تحسم بها مسألة تحديد القانون الواجب التطبيق.

ومن اهم الوسائل الاختيارية نظام التحكيم. فقد كان التحكيم يرتبط بفكرة التنمية الاقتصادية وجذب الاستثمارات الاجنبية بأعتبره الوسيلة المثلى لفض منازعات عقود التجارة الدولية، لما يحمله من مميزات لا تتوافر في

قضاء الدولة منها البساطة والسرية بالاجراءات واعطاء الحرية للاطراف في اختيار محكمين لهم خبرة في مجال النشاط الذي يتعلق به النزاع الى جانب توفير الثقة والطمأنينة للمستثمرين الاجانب في المشروعات التي تتعلق في عقود التجارة الدولية.

#### ثانياً: مشكلة البحث

نظراً لأهمية عقود التجارة الدولية وما لها من مكانة في المجال الاقتصادي لاي بلد توجد فيه , قد وجدنا الكثير من المؤلفات القانونية التي تهتم بالبحث في اشكالية فض منازعات عقود التجارة الدولية عن طريق الوسائل القضائية وهي الطريق الطبيعي لفض النزاعات , غير ان هذه الاشكالية لم تكن الدافع الاساسي لنا في البحث في هذا الموضوع , اذ اصبحت هذه المسألة - الى حد ما - غير ذات اهمية نتيجة دخول الوسائل البديلة لفظ منازعات هذه العقود الى جانب النصوص القانونية التي تجيز التحكيم في هذه العقود , لذا اصبحت من الواجب البحث عن الضوابط التي تكفل الحفاظ على خصوصية منازعات عقود التجارة الدولية من جهة , والطبيعة القانونية الخاصة لنظام التحكيم في عقود التجارة الدولية والمستندة في اساسها الى ارادة الاطراف من جهة اخرى.

#### ثالثاً: خطة البحث

وسنحاول من خلال هذا البحث، تسليط الضوء على الوسائل القضائية في حسم المنازعات التي تطرأ خلال تنفيذ عقود التجارة الدولية، والوسائل الودية، والتحكيم كونه وسيلة لحسم المنازعات الناتجة عن تنفيذ العقود وذلك من خلال ثلاثة مطالب، تناول (المطلب الأول) الوسائل القضائية لحسم منازعات عقود التجارة الدولية، وبحث (المطلب الثاني) في الوسائل البديلة لحسم منازعات عقود التجارة الدولية، بينما ناقش (المطلب الثالث) في التحكيم كوسيلة لحسم منازعات عقود التجارة الدولية.

#### المطلب الأول

##### الوسائل القضائية لحسم منازعات عقود التجارة الدولية

لا بد لنا من أن نعرض القانون الواجب التطبيق على منازعات عقود التجارة الدولية، واختصاص القضاء الوطني في تسوية منازعات عقود التجارة الدولية، وذلك من خلال فرعين، تناول (الفرع الأول) القانون الواجب التطبيق على منازعات عقود التجارة الدولية، بينما تطرق (الفرع الثاني) إلى اختصاص القضاء الوطني في تسوية منازعات عقود التجارة الدولية.

#### الفرع الأول

##### القانون الواجب التطبيق على منازعات عقود التجارة الدولية

يتم تضمين عقود التجارة الدولية، التفاصيل الكاملة المتفق عليها في العقد، وأياً كانت العناية التي يبذلها الأطراف من أجل صياغة نصوص العقد، فإن هذه النصوص التعاقدية لا يمكن لها أن تغطي كل ما تثيره عقود التجارة الدولية من منازعات، فإذا وقع نزاعٌ ولا تحتويه نصوص العقد، يصبح من الضروري الالتجاء إلى القانون الوطني الواجب التطبيق على هذا العقد<sup>(1)</sup>.

ولكن من غير المعقول في العقود الكبرى التي تُبرم بين طرفي العقد، أن يترك المتعاقدان مسألة الاتفاق على القانون الواجب التطبيق، والغالب أنهما يختاران القانون الذي له صلة بالعقد المبرم بينهما، كأن يكون قانون الدولة محل تنفيذ عقود التجارة الدولية، أي الدولة التي يتم فيها تنفيذ مشروعات البنية الأساسية، وفي حال حصل جدل بينهما، ولم يتفقا في العقد على تحديد القانون الواجب التطبيق، يمكن الرجوع إلى قواعد القانون الدولي الخاص<sup>(2)</sup>.

(1) هاني صلاح سرى الدين، التنظيم القانوني والتعاقد لمشروعات البنية الأساسية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2004، ص369.

(2) محمد الروبي، عقود التشيد والاستقلال والتسليم (B.O.T)، دراسة في اطار القانون الدولي الخاص، دار النهضة العربية، القاهرة،

غير أنّ الاتجاه السائد في هذه العقود - وبصفة خاصة في عقود التجارة الدولية - هو اللجوء إلى الاتفاق على التحكيم كوسيلة لتسوية المنازعات التي قد تحدث في هذا العقد، وتجدر الإشارة إلى أنّ المشرّع العراقي نظّم موضوع التحكيم في قانون المرافعات المدنية العراقي رقم (83) لسنة 1969م المعدل في ست وعشرين مادة (251 - 276)، وهذا ما سنتناوله لاحقاً بالتفصيل.

كما إنّ العناية التي يبذلها المتعاقدان في صياغة بنود عقود التجارة الدولية مثلاً في مشروعات البنية الأساسية. قد لا تكون كافية لأنّ هذه البنود لا يمكن أن تغطّي كل ما يثيره العقد من منازعات في المستقبل، وهنا يجب أن نشير إلى أنّه عندما تثور نزاعات بين طرفي العقد لا تحويها نصوص العقد، وعندئذ لا بدّ من تطبيق أحكام القانون الوطني الذي تعيّن قواعد القانون الدولي الخاص، وفي العادة لا يترك المتعاقدان المجال لتطبيق هذا القانون؛ إذ يعينان في العقد القانون الذي يطبّق على عقدهما، وفقاً للمصلحة المشتركة بينهما وبكامل الحرية، من دون أن يحد من هذه الحرية إلاّ قواعد النظام العام والأداب العامة، والمعروف أنّ المتعاقدين يختاران في عقود التجارة الدولية قانوناً تربطه بالعقد صلة في حال النزاع، كأن يكون قانون الجنسية لأحد الأطراف أو قانون محل الإبرام، أو قانون محل التنفيذ، أو قانون المحكمة التي اتفقا على التقاضي أمامها في حال النزاع، أو قانون مكان التحكيم<sup>(1)</sup>.

ونظراً لأهمية تحديد القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الدولية، فإنّ القضاء الدولي، والمعاهدات الدولية، ومجمع القانون الدولي، وكذلك الفقه المقارن أقرّوا أعمال قواعد القانون الدولي الخاص على عقود الدولة، بما يعني أنّ يطبّق على هذه العقود القانون الذي اختاره الطرفان صراحة، فإنّ لم يوجد هذا الاختيار الصريح، فالقانون الذي اتجهت إرادتهما الضمنية بطريقة مؤكدة إلى تطبيقه على العقد، وكلّ هذا يُستنتج من نصوص العقد، وظروف الحال، وملابسات التعاقد، فإذا لم يوجد الاختيار الصريح أو الضمني للقانون الواجب التطبيق، فيجب تركيز الرابطة العقدية، لكي تتسنى معرفة القانون الأوثق صلة بها، ليكون هو القانون الواجب التطبيق عليها<sup>(2)</sup>.

وبصدد موضوع اختيار المتعاقدين في عقود التجارة الدولية قانوناً تربطه بالعقد صلة، كأن يكون قانون الجنسية لأحد أطراف العقد، أو قانون محل تنفيذ العقد، أو محل إبرامه. من هنا، إنّ المتعاقد (الجهة المنفذة) لعقود التجارة الدولية يكون في الغالب طرفاً أجنبياً، ونظرية الإرادة تعطي المتعاقدين حق اختيار القانون الذي يتماشى مع اتفاقهما، وقد يقع هذا الاختيار على قانون بلد أحدهما ليكون هو الواجب التطبيق<sup>(3)</sup>.

كما أكّدت الفقرة (1) من المادة (33) من قواعد قانون التجارة الدولية (الأنسترال) على الآتي: "تُطبّق محكمة التحكيم القانون الذي يختاره الطرفان على موضوع النزاع، فإذا لم يُحدّد هذا القانون، تُطبّق المحكمة القانون الذي تشير إليه قواعد الإسناد الواجبة التطبيق"<sup>(4)</sup>.

يتبيّن ممّا تقدّم، أنّ الأخذ بمبدأ سلطان الإرادة، هو أعطى أطراف العقد الحرية في اختيار القانون الذي يحكم عقدهم وتحيده، وقد أخذ المشرّع المصري بذلك؛ إذ نصّ في الفقرة (1) من المادة (19) من القانون المدني المصري على الآتي: "يسري على الالتزامات التعاقدية قانون الدولة التي يوجد فيها الموطن المشترك للمتعاقدين، إذا اتحدا موطناً، فإنّ اختلفا موطناً سري قانون الدولة التي تم فيها العقد، هذا ما لم يتّفق المتعاقدان، أو يتبيّن من الظروف أنّ قانوناً آخر هو الذي يُراد تطبيقه"<sup>(5)</sup>.

كما كانت تخضع عقود التجارة الدولية لمبدأ سلطان الإرادة، وينتج عن ذلك أنّ من حق طرفي عقود التجارة الدولية

(1) شفيق، محسن، عقد تسليم المفتاح، (القاهرة: دار النهضة العربية، 1997)، ص 125.

(2) الروبي، المرجع السابق، ص 192، 193.

(3) أحمد عبد الكريم سلامة، المختصر في قانون العلاقات الخاصة الدولية، المكتبة العالمية، المنصورة 1984، ص 232.

(4) نصّ الفقرة (1) من المادة (33) من قانون التجارة الدولية (الانسترال) لسنة 2006 المعدل.

(5) نصّ الفقرة (1) من المادة (19) من القانون المدني المصري رقم (131) لسنة 1948.

في مشروعات البنية الأساسية اختيار قانون محل تنفيذ العقد، أو محل إبرامه، وهذا ما أكد عليه المشرع المصري في الفقرة (1) من المادة (19) سالف الذكر. والأصل هو أن للمتعاقدین مطلق الحرية في اختيار القانون الواجب التطبيق. ومع ذلك، فإن من الأفضل اختيار قانون له صلة بالنزاع، كقانون الجنسية لأحد أطراف العقد، أو قانون الدولة التي أبرم فيها العقد، أو التي يتم فيها التنفيذ، وبالرجوع إلى نص الفقرة (1) من المادة (17) من القانون المدني العراقي نجد أنه نص على ما يلي: "القانون العراقي هو المرجع في تكييف العلاقات، عندما يُطلب تحديد نوع هذه العلاقات في قضية تتنازع فيها القوانين لمعرفة القانون الواجب تطبيقه من بينها"<sup>(1)</sup>.

وهذا ما جاء في القضية رقم (1526) التي تم الفصل فيها وفقاً لنظام "غرفة التجارة الدولية بباريس عام 1968م؛ حيث ذهب المحكم إلى أن تحديد القانون الواجب التطبيق على عقد الامتياز المبرم بين الدولة وشركة بلجيكية، في حال عدم اختيار الأطراف صراحة القانون الذي يحكم العقد، هو قانون الدولة المتعاقدة، بناءً على تركيز هذا العقد في قانون هذه الأخيرة، باعتبار أن العقد سوف ينفذ في إقليمها".

وعلى الرغم من أن العقد قد تم إبرامه في "بروكسيل" مع شخص بلجيكي، وعلى الرغم من طابعه الدولي، فإن الشروط الموضوعية له تخضع لقانون الدولة المتعاقدة؛ إذ إن إرادة الأطراف قد انصرفت إلى خضوع العقد إلى هذا القانون، علاوة على أن هذا العقد يتعين تنفيذه في إقليم الدولة<sup>(2)</sup>.

يتبين ممّا تقدّم، أن تحديد القانون الواجب التطبيق على العقد، يتم من خلال البحث عن قانون الدولة التي تتصل بها العلاقة محل النزاع اتصالاً وثيقاً، وأيضاً إن للمتعاقدین مطلق الحرية في اختيار القانون الواجب التطبيق، ومن الأفضل أن يتم اختيار قانون له صلة بالنزاع، كقانون الجنسية، أو قانون الدولة التي أبرم فيها العقد، أو التي يتم فيها التنفيذ، وهذا كله منعاً لتعسف أحد المتعاقدین ضد الآخر وإجباره على قبول قانون غريب عليه، ولا يمت للنزاع بأي صلة.

### الفرع الثاني

#### اختصاص القضاء الوطني في تسوية منازعات عقود التجارة الدولية

تبرم عقود التجارة الدولية بين طرفين غير متساويين غالباً، كأن تكون الدولة بصفتها شخصاً من أشخاص القانون الخاص، بينما يكون المنفذ من القطاع الخاص الأجنبي؛ ومن هنا، لا بدّ - أولاً - من الاعتراف للأجنبي بحق الدخول في علاقة قانونية في الدولة، ثم تحديد القواعد القانونية التي تنطبق بشأنها، والتي يتوجب حل مشاكل المنازعات التي قد تحصل لعقود التجارة الدولية وفقاً لها.

وقد يكون من الصعب أن يوصف ما يصدر عن القضاء من أحكام بأنه فعل يُنسب إلى الدولة، للإخلال بالتزام تعاقدي، نظراً لافتراض استقلال القضاء، والفصل بين السلطات. إلا الدولة قد تلجأ في بعض الأحيان، ممثلة بإحدى الهيئات العامة أو الشركات، إلى القضاء الوطني على الرغم من وجود شرط تحكيم في العقد، بما يخالف اتفاق الأطراف، أو أن تتدخل في عمل القضاء أو جهات التحقيق - بصورة مباشرة أو غير مباشرة - في مخالفة صريحة لمبادئ استقلال القضاء<sup>(3)</sup>.

وبشكل عام يُعدّ القضاء الوطني هو صاحب الاختصاص الأصيل بالفصل في منازعات عقود التجارة الدولية؛ إذ يمكن اللجوء إليه، وحسم المنازعات التي تحصل أثناء تنفيذ هذه العقود الاستثمارية وإصدار حكم فيها<sup>(4)</sup>. والسؤال الذي نطرحه في هذا المجال هو: ما مدى إمكانية لجوء الأطراف إلى القضاء الوطني بشأن منازعات

(1) نصّ الفقرة (1) من المادة (17) من القانون المدني العراقي رقم (40) لسنة 1951.

(2) الحداد، العقود المبرمة بين الدول والأشخاص الأجنبية، (تحديد ماهيتها والنظام القانوني الحاكم لها)، ط1، (القاهرة: دار النهضة العربية، 1996، ص508.

(3) هبه هزاع، توازن عقود الاستثمار الأجنبية، ص327.

(4) هشام علي صادق، تنازع الاختصاص القضائي الدولي، ط2، دار المعارف، الإسكندرية: 1972، ص7.

## عقود التجارة الدولية؟ .

إنَّ اختيار القانون يعني اختيار القاضي، ومن ثم يمكن لأطراف العلاقة التعاقدية في هذه العقود عرض النزاع أمام القاضي الوطني، لأنَّ تطبيق القانون الوطني على العقد (محل الدراسة) بواسطة القاضي يعني التزامه بجميع القواعد الإجرائية المتعلقة بالنظام العام الواردة في قوانين المرافعات المدنية، والمتعلقة بكفالة حقوق الدفاع، ما يؤدي إلى احترام المواعيد القضائية، وقواعد الاختصاص، وإجراءات سير الخصومة، ووقفها، وانقطاعها، ولا خلاف - كذلك - في الالتزام بقواعد الإثبات المعمول بها في هذه الدولة أو تلك<sup>(1)</sup>.

وبناءً على ذلك، فإنَّ القضاء الوطني قد لا يلبي طموحات الطرف الأجنبي، وقد لا يكون ضماناً كافية للوصول إلى تسوية عادلة ونهائية. وهذه الأسباب والأفكار تهدف مباشرة إلى إلغاء دور القاضي الوطني، وإخراج هذه المنازعات من نطاق اختصاصه، وإنائها بهيئة دولية، تعطي الطرف الأجنبي مركزاً دولياً، يمكن من خلاله تسوية النزاع بشكل يُحقِّق مصلحته أكثر من مصلحة الدولة (محل عقود التجارة الدولية) الطرف في النزاع. وبالرجوع إلى التشريعات الوطنية وعقود الاستثمار، نجد أنها جميعها تنصُّ على أنَّ المنازعات التي تنشأ بين طرفين، يكون أحدهما من الأجانب، تجري معالجتها ضمن الاختصاص القضائي داخل البلد، وهذا لا يمنع من اتباع وسائل ودية أخرى، إذا اتفق الطرفان على ذلك في حلِّ النزاع.

وهذا ما نصَّت عليه المادة (27) من قانون الاستثمار العراقي رقم (13) لسنة 2006 المعدل، في الفقرتين (1، 5)، والتي جاء في الفقرة (1) منها: "تخضع المنازعات الناتجة عن عقد العمل - حصراً - لأحكام القانون العراقي، ويكون الاختصاص فيها للمحاكم العراقية، ويُستثنى من ذلك العامل غير العراقي، إذا نصَّ عقد العمل على خلاف ذلك". كما قضت الفقرة (5) من المادة (27) نفسها من قانون الاستثمار العراقي على الآتي: "المنازعات الناشئة بين الهيئة أو أي جهة، تخضع للقانون والمحاكم العراقية في المسائل المدنية"<sup>(2)</sup>.

كما أضافت الفقرة (2) من المادة (30) من قانون المرافعات المدنية والتجارية المصري، رقم (13) لسنة 1968م ما يلي: "تختص محاكم الجمهورية بنظر الدعاوى التي تُرفع على الأجنبي الذي ليس له موطن أو محل إقامة في الجمهورية، وذلك في الأحوال الآتية: 1... 2- إذا كانت الدعوى متعلّقة بمال موجود في الجمهورية، أو كانت متعلّقة بالالتزام منشأً، أو نُقِدَ أو كان واجباً التنفيذ فيها"<sup>(3)</sup>.

بالاستناد إلى ما تقدّم، فإنَّ المنازعات التي قد تحصل في عقود التجارة الدولية جميعها، تخضع بوصفها أصلاً عاماً لاختصاص القضاء الوطني، ما يؤدي بالضرورة إلى تطبيق القانون أمام القضاء الوطني، وهذا جاء عملاً بالقاعدة (من اختار القانون اختار القاضي).

كما أكّد القانون المدني العراقي على المنازعات التي قد تحصل، ويوجد في العلاقة طرف أجنبي، وجعلها من الاختصاص القضائي الداخلي، وهذا ما أكدت عليه المادة (15) من القانون المدني العراقي التي جاء فيها: "يقاضى الأجنبي أمام محاكم العراق في الأحوال الآتية: 1 - إذا وجد في العراق؛ 2 - إذا كانت المقاضاة في حقِّ متعلِّقٍ بعقارٍ موجودٍ في العراق، أو بمنقولٍ موجودٍ فيه وقت رفع الدعوى؛ 3 - إذا كان موضوع التقاضي عقداً تم إبرامه في العراق، أو كان واجب التنفيذ، أو كان التقاضي عن حادثة وقعت في العراق"<sup>(4)</sup>.

(1) المعموري، غسان عبيد محمد، عقد الاستثمار الأجنبي للعقار، دراسة مقارنة، ط1، (بيروت: منشورات الحلبي الحقوقية، 2015)، ص185.

(2) نصَّ الفقرتان<sup>(1، 5)</sup> المادة (27) من قانون الاستثمار العراقي رقم (13) لسنة 2006 المعدل.

(3) يقابلها نصَّ المادة (29) من قانون المرافعات المدنية العراقي رقم (83) لسنة 1969 المعدل، والتي جاء فيها: تسري ولاية المحاكم المدنية على جميع الأشخاص الطبيعية والمعنوية، كما في ذلك الحكومة، وتختص بالفصل في كافة المنازعات إلّا ما استثنى بنصِّ خاص.

(4) نصَّ الفقرات (1، 2، 3) من المادة (15) من القانون المدني العراقي رقم (40) لسنة 1951.

## المطلب الثاني

## الوسائل البديلة لحسم منازعات عقود التجارة الدولية.

تتعدّد الوسائل والطرق البديلة لحسم منازعات عقود التجارة الدولية التي قد تثور بين طرفي العقد، لا سيما وأنّ الواقع العملي لهذا النوع من العقود، يشير إلى أنّها من العقود طويلة الأجل، التي يستمر تنفيذها مدة طويلة كونها متلازمة مع المشروعات. كما إنّ طول فترة التقاضي أمام المحاكم، وارتفاع تكاليفه عند اللجوء إلى القضاء العادي، أدى إلى ظهور طرق أخرى، ومفاهيم جديدة لحلّ النزاعات بين أي طرفين متخصصين، وهذه الوسائل هي الوسائل البديلة التي عُرفت بأنّها: "مجموعة من الإجراءات، تهدف إلى تسوية النزاع بطريق غير قضائي أو تحكيمي. وبصفة عامة، ولكن ليس بالضرورة، فإنّ الإجراءات البديلة لتسوية المنازعات تقتضي تدخلاً أو مساعدة من شخص ثالث محايد، يسعى إلى مساعدة الأطراف، بغرض الوصول إلى حلّ سلمي للنزاع"<sup>(1)</sup>.

أو يفضل المتعاقدون حسم النزاع الناشئ عن عقود التجارة الدولية بالوسائل البديلة كالتفاوض، أو التوفيق، أو الوساطة، أو الخبرة الفنية، وهذا ما سنبحثه تفصيلاً في هذا المطلب في الفرعين الآتيين: (الفرع الأوّل): التفاوض والوساطة، و(الفرع الثاني): التوفيق والخبرة الفنية.

## الفرع الأوّل: التفاوض والوساطة

تقوم الوسائل البديلة - بالدرجة الأساس - على الاتفاق (العقد): إذ يُفضّل المتعاقدون حسم المنازعات التي قد تصيب عقود التجارة الدولية اللجوء إلى الوسائل البديلة، كونها تمتاز بالسرعة وبالمحافظة على العلاقة الجيدة بين أطراف العقد، وهذا ما أدى إلى إسباغ الصّفة الاتفاقية التعاقدية على هذه الوسائل. وعليه، فإنّ الوسائل البديلة لتسوية منازعات عقود التجارة الدولية، تعتمد - بالأساس - على إرادة الأطراف؛ وبالتالي، فهذه الإرادة هي التي تحدّد هذه الوسائل، ومن خلال ذلك، سوف نتناول التفاوض (أولاً)، والوساطة (ثانياً)، وكما يأتي:

## أولاً: التفاوض

لا تقتصر أهمية التفاوض في العقود على المرحلة السابقة على التعاقد أو بعد إبرام العقد، وكذلك أثناء تنفيذه، من خلال إعادة التفاوض<sup>(2)</sup>. من هنا، يمكن تعريف التفاوض بأنّه: "حوار بين طرفين أو أكثر، حول موضوع مُعيّن، بهدف الوصول إلى اتفاق بين المتفاوضين، بما يحقّق مصلحة كل منهم"<sup>(3)</sup>.

وتزداد أهمية إدراج شرط التفاوض في عقود التجارة الدولية خلال مرحلة إبرام العقد، أي عند صياغته؛ حيث ينصب التفاوض على بنود العقد، كما يكون التفاوض عن طريق شخص واحد أو عن طريق فريق كامل، كي يساعد كل

(1) Henry Brown, et Autres, ADR Principles and practice, (U.K.: Sweet & Maxwell, 1993, P.9).

مشار إليه لدى: سري الدين، التنظيم، المرجع السابق، ص 371، 372.

(2) تختلف شروط التفاوض (محل البحث)، عن شروط إعادة التفاوض، لأنّ الالتزام بالتفاوض كصورة من صور تسوية النزاع بصورة ودية أو سلمية (وهذا هو موضوع بحثنا)، يختلف عن الالتزام بإعادة التفاوض على شروط التنفيذ؛ حيث يكون هدف هذا الأخير، خلق آلية تعمل على تواصل الحوار بين طرفي العقد أثناء التنفيذ حال تحقق ظرف أو ظروف معينة ومحددة سلفاً في العقد، وقبل أن ينشأ النزاع. ما يعزز فرص استمرار التنفيذ، في حين إنّ الالتزام الذي يرد كجزء من آليات تسوية النزاع بصورة ودية لا يستهدف استعادة التوازن العقدي أو ضمان استمرار التنفيذ، وإنّما يهدف بالأساس إلى حلّ النزاع، ولكنّ هذا لا يمنع أن يتمتع شرط إعادة التفاوض بالأهمية، لأنّه قد يلعب دوراً مهماً في الإبقاء على التعامل والتواصل بين أطراف عقود التجارة الدولية، ما يتيح تحقيق الفرصة لهم لتسوية خلافاتهم بالطرق الودية، دون اللجوء إلى القضاء الوطني؛ ينظر: هزاع، المرجع السابق، ص 165.

(3) مصطفى عبد المحسن إبراهيم الحبش، التوازن المالي في عقود الإنشاءات الدولية، دراسة مقارنة، دار الفكر الجامعي، القاهرة: 2002، ص 468.

منهما الآخر في إيجاد الحلول البديلة، في حال الوصول إلى طريق مسدود بالنسبة لأي منهم، وذلك لضمان حسن استمرار عملية التفاوض<sup>(1)</sup>.

ويمكننا القول أيضاً أنّ التفاوض هو: عملية يتفاعل من خلالها طرفان أو أكثر يرون أنّ هناك مصالح مشتركة بينهما، يتعدّد تحقيقها من دون الحوار بين طرفي عقود التجارة الدولية حول النزاع. وبالتالي، يتم حل الجزء الأكبر من المنازعات عبر التفاوض بين الأطراف من دون الحاجة إلى شخص ثالث (وسيط)، لأنّ المفاوضات قد تتعدّد في مراحل مختلفة، قد لا تسمح حدة النزاع بوجود مفاوضات مباشرة ابتداءً بين الأطراف في بعض الأحيان، الأمر الذي يُحتم الاستعانة بوسيط أو طرف ثالث، للمساعدة الدفع بالتفاوض إلى الأمام.

كما إنّ التفاوض المباشر من شأنه تجنب الخشية من محاباة الوسيط (الشخص الثالث) التي قد تظهر في الوسائل الودية، عندما يتوسّط هذا الأخير في موضوع النزاع، ومن ثمّ فإنّ حل النزاع عن طريق التفاوض.

وهذا ما يؤدي - بالتالي - إلى تحفيز أطراف العقد على تضمين العقد شرطاً يقضي بضرورة اللجوء إلى التفاوض من أجل تقريب وجهات النظر المتباعدة بين الطرفين حول المسائل الخلافية الخاصة بتنفيذ عقود التجارة الدولية<sup>(2)</sup>.

كما يمكن أن يتم الاتفاق على التفاوض بين المديرين التنفيذيين لطرفي النزاع، من أجل مناقشة الاقتراحات المطروحة لحسم النزاع، والهدف من هذا كليه، هو عرض النزاع على أشخاص غير من كان لهم دور في الوقائع التي أدت إلى ظهوره، غير أنّه يجب أن يُراعى أن يكونوا - بحكم موقعهم - أشخاصاً أكثر قدرة على مواجهة النزاع، والوقوف على أسبابه الحقيقية، ومن ثم اختيار الحل الأمثل لحسم النزاع<sup>(3)</sup>.

والسؤال الذي يمكن أن نطرحه هنا هو: هل الدخول في التفاوض من أجل التقريب بين وجهات النظر، يحتاج

إلى اتباع إجراءات معيّنة مفروضة على عاتق طرفي التفاوض؟

للإجابة على هذا السؤال، لا بدّ من مراعاة عدّة التزامات في العملية التفاوضية، منها:

- 1- الالتزام بالاستمرار بالتفاوض، بمعنى أنه على كل طرف تحضير نفسه لهذه المفاوضات، وتحديد مصالحه الحقيقية بشكل واضح مسبقاً، ومن ثم العمل خلال عملية التفاوض على تفهّم مصالح الأطراف، والتخلّي عن المواقف الصلبة المبنية فقط على المصالح الذاتية غير الواقعية التي لا تراعي مصالح الطرف الآخر<sup>(4)</sup>. ولكن ليس بالضرورة أن يؤدي هذا الالتزام إلى التوصل إلى الاتفاق، لأنّ التفاوض هو التزام ببذل عناية، وليس بتحقيق نتيجة.
- 2- الالتزام بالإعلام والسرية؛ إذ يتعيّن على كل طرف من أطراف التفاوض إعلام الطرف الآخر بكل الأمور المحيطة بالنزاع، أي أن يُقدّم المعلومات الصحيحة التي لا يمكن أن يتخلّلها كذب أو تضليل الطرف الآخر، كما إنّ على الأخير أن يسعى إلى العلم بهذه الظروف والمعلومات؛ ويرتبط هذا الالتزام بالتزام آخر، يتمثل في احترام كل طرف لما يُقدّمه الطرف الآخر من مبتكرات صناعية، أو تكنولوجية، وعدم إفشاء سرية المعلومات المالية والفنية التي يحصل عليها، واستخدامها خارج حدود النزاع<sup>(5)</sup>.
- 3- تحديد الطرفين مصالحهما المتبادلة خلال المفاوضات في تسوية النزاع لأنّ من شأن ذلك تأمين استمرارية

(1) الحمود، وضاح محمود، عقود البناء والتشغيل ونقل الملكية (B.O.T)، حقوق الإدارة المتعاقدة والتزاماتها، ط1، (عمان - الأردن: دار الثقافة للنشر والتوزيع، 2010، ص200.

(2) غسان عبيد محمد المعموري، "المفاوضات ودورها في تسوية منازعات عقود التنمية التكنولوجية"، بحث منشور في مجلة القانون، العدد الثاني، السنة 35، جامعة أهل البيت، العراق، (2016)، ص66.

(3) حامد، ماهر محمد، النظام القانوني لعقد البوت، (القاهرة: دار النهضة العربية، 2005، ص444.

(4) صالح، المرجع السابق، ص134.

(5) الحمود، المرجع السابق، ص200، 201.

تعاملهما مستقبلاً<sup>(1)</sup>.

وعلى الرغم من أهمية الدور الذي يؤديه التفاوض، من خلال مساهمته الفاعلة في حل النزاعات، إلا أنه ينتهي إما بالنجاح والوصول إلى الحل النهائي للنزاع المعروض؛ وبالتالي، لا تعود هناك حاجة إلى اللجوء إلى القضاء الوطني أو التحكيم، كما ينبغي إثبات هذا الحل في محرر، حتى يكون هذا الأخير حجة على طرفي عقود التجارة الدولية، من أجل عدم إثارة المنازعة مستقبلاً<sup>(2)</sup>، وإما قد ينتهي الأمر بإخفاق الطرفين بتسوية النزاع عن طريق التفاوض، وهنا يتعين على الطرفين اللجوء إلى الوسائل الودية الأخرى لحل النزاعات المتعلقة بعقود التجارة الدولية.

ثانياً: الوساطة

هي اللجوء إلى طرفٍ ثالثٍ لمساعدة الأطراف المتنازعة على إزالة سوء التفاهم، ومن ثم الوصول إلى اتفاق قد يجنبهم كثيراً من الوقت والجهد والنفقات، التي يقتضيها اللجوء إلى ساحات القضاء أو حتى التحكيم<sup>(3)</sup>. فالوسيط، هو الشخص الذي يشترك في المفاوضات الدائرة بين طرفي عقود التجارة الدولية، حول موضوع النزاع، محاولاً اقتراح حلٍ مقنعٍ للنزاع<sup>(4)</sup>.

من هنا، تُعدُّ الوساطة إحدى الوسائل الودية لتسوية المنازعات، التي قد تنشأ عن هذه العقود، خاصة أن الوسيط يتمتع بسلطة أوسع في حل النزاع، ويقابل الأطراف - في أغلب الأحوال - كلاً على حدة لتحجيم الخلاف بينهم<sup>(5)</sup>. وقد عرّفت غرفة التجارة الدولية (ICC) في باريس الوساطة بأنها: "الصيغة التي يتدخل بمقتضاها غير المحايد (Tiers Imparti) بصفته مسهلاً (Facilitateur) بغية مساعدة الأطراف، أو الفرقاء المتنازعين على بذل الجهود للوصول إلى تسوية ودية لنزاعهم، عن طريق التفاوض (Negociation)<sup>(6)</sup>".

وعليه، يتم إقرار اللجوء إلى الوساطة بالاتفاق، أثناء التعاقد بين طرفي العقود الاستثمارية أو يمكن الاتفاق عليها بعد ظهور النزاع، ولذلك لا بد أن يبين الاتفاق كيفية سير عملية الوساطة، ابتداءً من تحديد التاريخ، وانتهاءً بالتكاليف، والشخص الذي يقوم بهذه الوساطة<sup>(7)</sup>.

## الفرع الثاني

### التوفيق والخبرة الفنية

تقتضي الإجراءات البديلة لتسوية المنازعات، تدخل أو مساعدة شخص ثالث محايد، يسعى إلى مساعدة أطراف العقد الاستثماري، بغرض الوصول إلى حلٍ سلميٍ للنزاع في حال حصوله، كما يجب أن تتميز باستهداف التوصل إلى تسوية سريعة وملائمة للنزاع بحيث تراعي فيه خصائصه الفنية، علماً أن ثمة خصائص مشتركة تجمع بين إجراءات الوسائل البديلة لتسوية المنازعات إذ إنها تتسم جميعها بالطبيعة الرضائية.

(1) محي الدين القيسي، "الوساطة، والمصالحة، والمفاوضات، وسائل بديلة لحل الخلافات التجارية"، بحث مقدم في الملتقى العربي الأول حول التحكيم والوسائل البديلة لتسوية المنازعات، بيروت، للفترة من 2010/5/31 إلى 2010/6/2، ص 5، 6.

(2) عبد العظيم، دويب حسين صابر، الاتجاهات الحديثة في عقود الإلتزام، (القاهرة: دار النهضة العربية، د.ت، ص 453.

(3) وائل محمد السيد إسماعيل، المشكلات القانونية التي تثيرها عقود (B.O.T) وما يماثلها، ط1، (القاهرة: دار النهضة العربية، 2009، ص 321، 322.

(4) 97- الهبيبي، ياسر سبهان جاد الله، التنظيم القانوني لعقد التحديث والتملك والتشغيل ونقل الملكية (M.O.O.T)، دراسة مقارنة، ط1، (الإسكندرية: دار الفكر الجامعي، 2014)، ص 228.

(5) غازي، المرجع السابق، ص 270.

(6) نصّ المادتين (1، 2) من قواعد غرفة التجارة الدولية، منشور في الموقع الخاص بقواعد غرفة التجارة الدولية، والمتاح على الرابط الإلكتروني:

— <http://www.jus.uio.no/im/icc.arbitration.rules.1998/doc.htm>.

تاريخ الزيارة: (2016/10/3).

(7) حامد، المرجع السابق، ص 446.

وعليه، فإنَّ صور الوسائل البديلة تتعدَّد، فيإلى جانب التفاوض الذي سبق وتطرقتنا له، يمكن - في حال فشله - اللجوء إلى الوساطة، ومن بعد الوساطة التي ذكرناها في ما سبق هناك التوفيق، والخبرة الفنية، وعلى هذا الأساس يجب الخوض بالتوفيق (أولاً)، وبعده الخبرة الفنية (ثانياً)، لمعرفة الجوانب القانونية التي تعمل عليها هاتان الوسيلتان.

#### أولاً: التوفيق

يُعدُّ التوفيق أحد الوسائل البديلة التي يمكن أن يلجأ إليها أطراف عقود التجارة الدولية، فالتوفيق طريق بديل لتسوية النزاعات التي يمكن أن تحصل في هذا العقد الاستثماري، وهو طريق وُدِّي، باعتباره وسيلة يستطيع الطرفان من خلالها - بأنفسهم أو بمساعدة شخص من الغير - الاجتماع والتشاور للوصول إلى حلِّ النزاع بينهما. ويُقصد بالتوفيق، اتفاق بين طرفين أو أكثر على تفويض شخص واحد أو أكثر، لحسم النزاع بينهما بطريقة ودية<sup>(1)</sup>.

وهذا الخصوص، تثار أثناء عملية تنفيذ عقود التجارة الدولية، كثير من المنازعات والخلافات في وجهات النظر بين الطرفين، وكثيراً ما تكون هذه الخلافات ذات طبيعة فنية - على سبيل المثال لا الحصر - الخلافات المتعلقة بكيفية تنفيذ عقود التجارة الدولية من خلال تحديد بعض المواد المستخدمة في عملية الصيانة، أو استخدام الآلات والمعدات التي يتم تركيبها في الموقع. وقد تتصل هذه الخلافات بطريقة الحساب أو بطريقة حساب الفواتير، أو كيفية احتساب فروق العملة في حال حصول فرق فيها، ففي هذه الخلافات الفنية والحسابية، يتم اللجوء إلى الموقِّق المتخصِّص لتسوية هذه النزاعات أولاً بأول، ومن دون التأثير على حسن العلاقة بين طرفي العقد<sup>(2)</sup>.

والتوفيق الذي نقصده هنا، هو التوفيق الاتفاقي، أي التوفيق غير القضائي الذي يتحقَّق في غياب القاضي، وهذا التمييز حتى لا يتم الخلط بين التوفيق الذي نحن بصدده وهو أحد الوسائل الودية لحسم النزاع، وبين لجان التوفيق التي يكون اللجوء إليها إجبارياً بمقتضى نصِّ في العقد، وهذا ما أكَّده عليه المشرِّع المصري، في القانون رقم (7) لسنة 2000<sup>(3)</sup>.

إذن، إنَّ اللجوء إلى لجان التوفيق ليس اختيارياً؛ بل هو طريق حتمي بشروط من أراد أن يلجأ إلى القضاء، لأنَّه إذا ما سلك طريق القضاء قبل عرض الأمر على لجان التوفيق، قضي بعدم قبول دعواه، على عكس وسيلة التوفيق، فهي وسيلة اختيارية باتفاق طرفي النزاع في عقود التجارة الدولية في مشروعات البنية الأساسية، وعلى ضوء ذلك، فإنَّ إجراءات التوفيق تجري من خلال مساعٍ حميدة، بعيداً عن فكرة الخصومة، أي إنَّ هذه المساعي هي التي تُمكن أطراف عقود التجارة الدولية من الاحتفاظ بعلاقات طيبة، ويكون لكلِّ من الطرفين الحرية في قبول أو رفض اقتراحات الموقِّق<sup>(4)</sup>.

يبقى السؤال الذي نطرحه في هذا المجال: هل يوجد اختلاف بين الوساطة والتوفيق؟ أم إنَّ الوساطة والتوفيق لهما دور واحد في حسم النزاعات؟ ولتوضيح ذلك، هناك رأيان، سوف نتناولهما تباعاً:

1- لم يميِّز هذا الاتجاه بين التوفيق والوساطة، معتبراً إياهما بمعنى واحد، كما جاء في قانون "الأنسترال" الصادر بشأن التوفيق التجاري الدولي؛ إذ نصَّت المادة (2) منه على ما يلي: "يقصد بالتوفيق، أي عملية، سواء أُشير إليها بتعبير التوفيق أم بالوساطة، أم بتعبير آخر ذي مدلولٍ مماثلٍ يطلب فيها الطرفان من شخص آخر أو أشخاص آخرين

(1) محمد محمد أبو العينين، "تجارب بعض الدول النامية في مشروعات البنية الأساسية"، بحث مقدم إلى المؤتمر الدولي عن مشروعات البناء والتشغيل ونقل الملكية، القاهرة، للفترة من 28 - 29 تشرين الأول/أكتوبر 2009، ص 11.

(2) سري، هاني صلاح الدين، المفاوضات في العقود التجارية الدولية، (القاهرة: دار النهضة العربية، 1980، ص 373.

(3) نصَّت المادة الأولى من القانون الخاص بتنظيم التوفيق لتسوية المنازعات، على الآتي: ينشأ في كل وزارة أو محافظة أو هيئة عامة أو غيرها من الأشخاص الاعتبارية العامة، جهة أو أكثر للتوفيق في المنازعات المدنية والتجارية والإدارية، التي تنشأ بين هذه الجهات وبين العاملين فيها، أو بينها وبين الأفراد والأشخاص الاعتبارية الخاصة".

(4) أحمد، المرجع السابق، ص 448.

(الموقِّق) مساعدتهما في سعيهما إلى التوصل إلى تسوية ودية لنزاعهما الناشئ عن علاقة تعاقدية، أو علاقة قانونية أخرى، أو ما يتصل بتلك العلاقة، ولا يكون للموقِّق صلاحية فرض حلِّ النزاع على الطرفين<sup>(1)</sup>.

2- ميّز هذا الاتجاه بين التوفيق والوساطة؛ إذ يكون لكلِّ وسيلةٍ معنى مختلفٌ، إلاّ أنّه نظراً إلى الاختلاف بين الوساطة والتوفيق في الدور الذي يمارسه الشخص الذي يمثل كلاً منهما في حسم النزاع عندما يعرض عليه، فإنه إذا كان حسم النزاع الناشئ عن عقود التجارة الدولية يتم من دون الخوض في المسائل القانونية التي تتعلّق بموضوع النزاع، نكون هنا أمام وسيلة التوفيق، وبالعكس إذا كان دور الشخص الثالث أكثر فعالية في التدخل لبيان الموقف القانوني لطرفي العقد (الجهة المستفيدة والجهة المنفذة)، فضلاً عن تقييم مركز كلِّ منهما بوساطة النصوص القانونية، فهنا نكون أمام الوساطة؛ وبالتالي، يُعتبر دور الوسيط أكثر فاعلية من دور الموقِّق في حسم النزاع بين أطرافه<sup>(2)</sup>.

يتّضح ممّا سبق، أنّ الاتجاه الأوّل هو الراجح، على الرغم من أنّ الوساطة والتوفيق مصطلحان مترادفان لمعنى واحد، من حيث أنّ رأي الموفق والوسيط غير مُلزم لأطراف النزاع، غير أنّ دور الموفق قد لا يقتصر على مجرد التقريب بين وجهات النظر بين الأطراف؛ بل يمكن أن يتعدّى ذلك إلى اقتراح الحلول المناسبة لحلِّ النزاع المتعلّق بعقود التجارة الدولية.

### ثانياً: الخبرة الفنية

قد لا يمكن للوسائل الودية السابقة أن تحلّ النزاع بين طرفي عقود التجارة الدولية دائماً، نظراً لأنّ النزاع الذي ينشب بينهما قد يكون فنياً يحتاج إلى أهل الخبرة والتخصّص في ما يتنازع بشأنه طرفاً عقود التجارة الدولية<sup>(3)</sup>.

وتعرّف الخبرة الفنية بأنّها: "الإجراء الذي يعهد بمقتضاه القاضي، أو الخصوم إلى شخص ما، مهمة إبداء رأيه في بعض المسائل ذات الطابع الفني، التي يكون على دراية بها، دون إلزام القاضي بهذا الرأي"<sup>(4)</sup>.

من هنا، فإنّ الخبرة لا تقوم بالفصل بالنزاع؛ إذ إنّ دورها يقف عند حدِّ إبداء الرأي في مسألة فنية محلّ خلافٍ بين طرفي عقود التجارة الدولية في مشروعات البنية الأساسية، ويمكن أن يقدم الخبير الاقتراحات اللازمة لتسوية النزاع، على أن تكون هذه الاقتراحات غير ملزمة لطرفي النزاع<sup>(5)</sup>.

لذا، نجد أنّ كثيراً من عقود التجارة الدولية التي تُبرم في المشروعات البنية الأساسية تكون طويلة الأجل بطبيعتها، ويتم الاتفاق على إحالة أي نزاع ذي طبيعة فنية أو مالية إلى خبير متخصّص، كما يتمّ الاتفاق على تنظيم القواعد الإجرائية الخاصة بطريقة قيام الخبير بعمله، والأصل هو أنّ قرارات هؤلاء الخبراء غير ملزمة، بمعنى أنّها لا تمنع الطرف الذي يعترض عليها من الالتجاء إلى التحكيم بعد ذلك، وهذا ما سنبحثه تفصيلاً، ولكن من الممكن أن يتفق الطرفان على أن تكون لبعض هذه القرارات طبيعة ملزمة، وخاصة في المنازعات المالية ذات القيمة الضئيلة (قليلة)، والتي لا تتجاوز قدرماً معيناً؛ إذ إنّّه يحسن حسم المنازعات أولاً بأوّل؛ إذ لا يتصور الالتجاء إلى التحكيم بشأنها، أما باقي المنازعات المتعلّقة بعقود التجارة الدولية، فيبقى القرار غير ملزم للطرفين<sup>(6)</sup>.

إذن، إنّ الخبير هو شخصٌ يملك دراية فنية حول موضوع معيّن، ويكلّف بإبداء رأيه الاستشاري بصدد مسألة

(1) حصايم، سميرة، عقود البوت B.O.T، إطار لاستقبال القطاع الخاص في مشاريع البنية التحتية، أطروحة دكتوراه، (الجزائر: جامعة مولود معمري، تبزي وز، كلية الحقوق، 2001)، ص 133.

(2) اللهيبي، المرجع السابق، ص 236.

(3) سري الدين، التنظيم، المرجع السابق، ص 373.

(4) عزمي عبد الفتاح عطية، قانون التحكيم الكويتي، ط 1، مطبوعات جامعة الكويت، الكويت، 1990، ص 14.

(5) غازي، المرجع السابق، ص 271.

(6) سري الدين، التنظيم، المرجع السابق، ص 373.

فنية أو مالية، ويُقدّم تقريره إلى الأطراف لمراجعته، ومن خلال التقرير، يمكن لكل طرفٍ من أطراف المنازعة معرفة أبعاد المنازعة، والتأكد من مركزه القانوني.

وما نحن بصدد الآن، هو الخبرة الودية (الاتفاقية)، التي هي اتفاق الأطراف على الاستعانة بشخص أو أكثر من الغير، لإبداء رأي مقدّم إياها تقريره حول المسائل الفنية التي يصعب على الأطراف الإلمام بها<sup>(1)</sup>.

وعلى عكس الخبرة القضائية، التي هي استعانة القاضي بشخص متخصصٍ في مسألة من المسائل الفنية، تستلزم الخبرة الودية معرفة متخصصة لإبداء رأي الخبير فيها، حتى يتسنى له الفصل في النزاع المعروض أمامه<sup>(2)</sup>.

وهذا ما أكّدت عليه المادة (16 - 7 - أ ب وج) من اتفاقية شراء القوى الكهربائية الخاصة بمجمع توليد القوى بسيدى كرير بين هيئة كهرباء مصر، وشركة "انترجن سيدي كرير" لتوليد الكهرباء، إذ نصت على:

"أ- أي نزاع بين الهيئة والشركة، بشأن وجود آثار التغيير في القوانين، أو بشأن التعديل المطلوب نتيجة التغيير في القوانين، يتم تقديمها إلى خبير للبت فيها.

ب- بالنسبة للأمور الفنية، يتعيّن أن يكون الخبير مهندساً مستقلاً، ذا خبرة فنية واسعة في مجال إنشاء وتشغيل وصيانة محطات قوى كهربائية ماثلة للمجمع. وبالنسبة للأمور المالية، يتعيّن أن يكون الخبير استشارياً مالياً مستقلاً، ذا خبرة واسعة في إنشاء وتمويل المشروعات الدولية للقوى، ويتمُّ اختيار الخبير بمعرفة الطرفين، أو عن طريق المركز الدولي للخبراء في حال عدم اتفاق الطرفين، على أنه إذا تبين عدم رغبة المركز المذكور في اختيار خبير، فعندئذ يختار كل من الطرفين خبيراً، ثمَّ يختار الخبيران بدورهما الخبير الذي سوف يبتُّ في النزاع، ويتعيّن ألا يكون الخبير مسؤولاً، أو موظفاً، أو وكيلًا حالياً، أو سابقاً لأيٍّ من الطرفين، ما لم يتفق الأطراف على غير ذلك.

ج- يبذل كلُّ طرفٍ أقصى جهده لتزويد الخبير بأي معلومات يطلبها، ويتحمّل الخبير مسؤولية إصدار قراره بشأن أي أمر يُحال إليه خلال (60) يوماً من تاريخ الإحالة، ويكون كل طرفٍ مسؤولاً عن دفع 50% من تكاليف الاستعانة بالخبير، كذلك تكاليفه الخاصة، غير أنه إذا قرّر الخبير أن موقف أحد الأطراف غير جيّد من الناحية الموضوعية، فيجوز للخبير - كجزء من قراره - تكليف هذا الطرف بدفع التكاليف كافة التي تكبّدها الطرف الآخر"<sup>(3)</sup>.

يُستخلص ممّا تقدّم، أنّ الوسائل البديلة لحل المنازعات لها خصائص مشتركة، من ناحية أنّها جميعها تتّصف بالرضائية؛ إذ لا يمكن إجبار أحد أطراف عقود التجارة الدولية في مشروعات البنية الأساسية على الالتجاء إليها أو القبول بالغرامة التي جاءت في قراراتها ما لم يكن برضاها، وقد يتفق الطرفان على أن يكون الالتجاء إلى إحدى هذه الوسائل كشرط مسبق مثل: الالتجاء إلى التحكيم أو القضاء. ومن ناحية أخرى، تهدف هذه الإجراءات - في مجملها - إلى تسوية المنازعات، مع بقاء استمرار تنفيذ العقد من دون المساس بحقوق الأطراف طوال مدة تنفيذ عقود التجارة الدولية. وهذه التسوية قد تكون بطريقة مباشرة بين أطراف العقد أنفسهم كالتفاوض، أو عن طريق تدخل شخص ثالث يقوم بإنهاء النزاع، من خلال الطريق التي يختارها الأطراف مثل: الوساطة أو التوفيق أو الخبرة.

(1) وليد محمد عباس يوسف، التحكيم في المنازعات الإدارية ذات الطبيعة التعاقدية، دراسة مقارنة في فرنسا ومصر ودول مجلس التعاون لدول الخليج العربي، أطروحة دكتوراه، القاهرة، جامعة عين شمس، كلية الحقوق، 2008.

(2) الجدير بالذكر أنّ الخبرة تعتبر من قواعد الإثبات التي حرصت أغلب التشريعات على الأخذ بها، لما لها من فضل في مساعدة القاضي على التغلب على المسائل الفنية أو العلمية التي قد يواجهها أثناء نظره في النزاع، وقد نظم المشرع العراقي نظام الخبرة في المواد المدنية في قانون الإثبات العراقي رقم (107) لسنة 1979؛ وأيضاً نظم المشرع المصري نظام الخبرة في المواد المدنية والتجارية في المواد (135) إلى (162) من قانون الإثبات المصري رقم (25) لسنة 1968؛ وأيضاً نظمها المشرع الفرنسي في المواد من (232) إلى (284) من قانون الإجراءات المدنية الفرنسي رقم (10) لسنة 2014.

(3) الفقرة (7/أ - ب - ج) من المادة (16) من اتفاقية شراء القوى الكهربائية؛ ولزيد من التفاصيل ينظر: نصّ الاتفاقية: سري الدين، التنظيم، المرجع السابق، ص 530.

## المطلب الثالث

## التحكيم كوسيلة لحسم منازعات عقود التجارة الدولية .

يُعدُّ التحكيم - في الوقت الحاضر - من أهم الوسائل التي يمكن أن يلجأ إليها طرفاً عقود التجارة الدولية لحسم المنازعات التي قد تحصل أثناء تنفيذ هذا العقد، لما يحتويه هذا العقد من أمور فنية متخصصة ومراحل متلاحقة، كما إنَّ أغلب هذه العقود، لا يحكمها القانون الداخلي، لتعدد أطراف العقد، ومن الممكن أن يكون البعض منهم ينتمي إلى دول أجنبية، تخشى الرجوع إلى القضاء الوطني، غير أنَّ معظم التشريعات، ومنها التشريع العراقي نظمت تنفيذ الأحكام الأجنبية بموجب إجراءات معينة، ينبغي اتباعها من قبل الأطراف، كما إنَّ العراق دخل في اتفاقيات إقليمية ودولية حول تنفيذ الأحكام الأجنبية<sup>(1)</sup>.

وقد درجت أغلب العقود التي أبرمت مؤخراً سواء أكان في العراق أم في لبنان أم في مصر، على إضافة شرط أو بند لفض المنازعات عن طريق التحكيم، الأمر الذي ألزمتنا بالبحث في التحكيم بشيء من التفصيل، ابتداءً من مفهوم التحكيم، وانتهاءً بموقف التشريعات منه، لأننا لا نكاد نجد عقداً من عقود مشروعات البنية الأساسية، إلا وبضمنه شرط التحكيم، وهذا ما أدى إلى ظهور مؤسسات متخصصة في التحكيم. ولم يقف الأمر عند هذا الحد؛ بل بدأت أغلب الدول بتنظيم التحكيم تشريعياً، لما له من أهمية كبرى في حلِّ المنازعات التي تحصل في المشروعات الكبرى، التي من شأنها أن تنمي أي بلد وجدت فيه، وسنحاول في هذا المطلب أن نسلط الضوء على تعريف التحكيم ومبررات اللجوء إليه في عقود التجارة الدولية في مشروعات البنية الأساسية من خلال الفرعين الآتيين: (الفرع الأول): تعريف التحكيم؛ و(الفرع الثاني): مبررات اللجوء إلى التحكيم.

## الفرع الأول

## تعريف التحكيم

لقد انتشرت في العديد من المدن، سواء أكان في العراق أم في لبنان، مشروعات البنية الأساسية كمشاريع الماء، الكهرباء، الاتصالات، الجسور، والمطارات،.... الخ؛ إذ وجدت هذه المشروعات إقبالاً كبيراً من قبل الدول، بغية الحصول على بنية تحتية جيدة.

من هنا، جاء التحكيم، وتعددت تعاريفه بين الاتجاهات الفقهية والقضائية والتشريعية. وخاصة بعد أن بدأ العمل فعلياً بهذه الوسيلة من خلال حلِّ المنازعات، التي ازدادت بالتزامن مع التطورات الاقتصادية. غير أنَّ هناك عدة أنواع من التحكيم، فإرادة الأطراف هي جوهر التحكيم، لأنَّ الإرادة هي التي تُحدّد شكل التحكيم وطريقته، غير أنَّ أهم تقسيمات التحكيم تُبنى إما على اختلاف طبيعة المنازعات، وإما حسب جنسية الأطراف، أو بحسب اتفاق الأطراف، أو إجراءات التحكيم والسلطة المشرفة عليه، أو بحسب موضوع التحكيم، وهذا ما يدفعنا إلى البحث في المقصود بالتحكيم (أولاً)، وأنواعه (ثانياً) :

## أولاً: المقصود بالتحكيم

إنَّ للتحكيم أهمية كبرى في مجال حل المنازعات الناشئة عن تنفيذ عقود التجارة الدولية في مشروعات البنية الأساسية، نظراً لأنَّ تنفيذ هذا العقد فيه جانب فني يقتضي تنفيذ هذا العقد وقتاً طويلاً بالتزامن مع هذه المشروعات؛ وبالتالي، فإنَّ هذه المنازعات تتطلب حسماً سريعاً، بعيداً عن الإجراءات الروتينية التي يمكن أن تحصل في القضاء. وقد عرّفه فقهاء القانون بأنَّه: "إجراء اختياري لتسوية المنازعات، بحكم ملزم يتأسس على القبول المسبق من جانب الأطراف في النزاع"<sup>(2)</sup>.

كما يعرفه بعض الفقهاء بأنَّه: "نظام خاص للتقاضي، ينشأ من الاتفاق بين الأطراف المعنية على أن تعهد إلى

(1) المعموري، عقد، المرجع السابق، ص200.

(2) أحمد أبو الوفا، التحكيم الاختياري والإجباري، ط5، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1987، ص15.

شخص أو أشخاص من الغير، بمهمة الفصل في المنازعات القائمة بينهم، ويتمتع بحجية الأمر المقضي"<sup>(1)</sup>. وعرفته مجلة الأحكام العدلية بمقتضى نص المادة (1790) بالآتي: "التحكيم هو اتخاذ الخصمين - برضاهما - حاكماً يفصل خصومتها ودعواهما"<sup>(2)</sup>.

وعرفه المشرع العراقي في مشروع التحكيم لسنة 2011، بأنه: "أسلوب يختاره أطراف النزاع لحله، من محكم أو أكثر، بدلاً من اللجوء إلى القضاء"<sup>(3)</sup>.

كما أشار قانون المرافعات المدنية العراقية رقم (83) لسنة 1969، في المادة (251) منه إلى الآتي: "يجوز الاتفاق على التحكيم في نزاع معين، كما يجوز الاتفاق على التحكيم في جميع المنازعات التي تنشأ من تنفيذ عقد معين"<sup>(4)</sup>.

يمكننا على أساس ما تقدم، وضع تعريف للتحكيم بأنه: وسيلة يقوم بواسطتها أطراف النزاع - بمحض إرادتهم - بإحالة نزاعهم إلى طرف ثالث محايد، يكون محكماً ويتم اختياره بواسطتهم، للنظر في ذلك النزاع، لإصدار قرار نهائي فيه، بعد سماع الأدلة والبراهين التي يقدمها أطراف عقود التجارة الدولية .

يتضح مما تقدم، أن جميع التعاريف السابقة تؤكد على أن التحكيم هو عقدٌ رضائي، يختاره أطراف العقد للفصل بعلاقاتهم التعاقدية، بعيداً عن إشراف المحاكم الوطنية ورقابتها؛ إذ يقوم الأطراف أنفسهم باختيار المحكمة التحكيمية التي تفصل في أي نزاع قد ينشأ بينهم، وهذا يضمن إلى حدٍ كبير استمرار تلك العلاقات، على الرغم مما قد يشوبها من خلافات ومشاكل خلال فترة سريانها، وحرية الأطراف في اختيار المحكمة التحكيمية، في إطار الإرادة المطلقة للأطراف تعتبر من أهم مزايا التحكيم؛ إذ إن هذه الإرادة هي التي تمنح المحكمة التحكيمية مشروعيتها وصلاحياتها للنظر في النزاع، نظراً لاستعداد المحكم تفويضه وسلطته للقيام بهذه المهمة من أطراف النزاع أنفسهم.

وقد لاقى استعمال التحكيم، كبديل عن التسوية القضائية في المنازعات التي تنشأ بين الأفراد أو بينهم، وبين الإدارة لحل المنازعات - بصفة عامة - ومنازعات عقود التجارة الدولية في مشروعات البنية الأساسية بشكل خاص اهتماماً كبيراً، وذلك لما يتميز به التحكيم من بساطة في الإجراءات، وسرعة، بعكس إجراءات التقاضي أمام المحاكم، ما جعل التحكيم وثيق الصلة بالعقود التي تعمل في مجال مشروعات البنية الأساسية؛ إذ إن المتعاقد على عقود التجارة الدولية يكون - في الأغلب - إحدى شركات القطاع الخاص الأجنبية، أو حتى الوطنية ويكون تعاقد قائماً على أساس الربح، ما يجعلها تفضل نظام التحكيم لحسم المنازعات، التي يمكن أن تحصل جراء تنفيذ هذا العقد<sup>(5)</sup>.

كما أشار القانون العراقي إشارة صريحة إلى الكتابة في اتفاق التحكيم، وهذا ما نصت عليه المادة (273) من قانون المرافعات المدنية العراقية رقم (83) لسنة 1969 المعدل؛ حيث أجازت إبطال حكم التحكيم، إذا كان الحكم قد صدر بغير بنية تحريرية، أي إذا لم يكن الاتفاق مكتوباً، وهذا يؤكد أن الكتابة، حتى لو كانت لإثبات الاتفاق، وليس لانعقاده، فإنه لا يجوز قبول غيرها، ولا يقوم مقامها وسيلة إثبات أخرى، من يمين أو إقرار، خلافاً للقواعد العامة في الإثبات<sup>(6)</sup>.

نخلص من ذلك، إلى أن كتابة الاتفاق شرط جوهري للتحكيم في عقود التجارة الدولية في مشروعات البنية الأساسية، ولا يجوز إثبات الاتفاق بأي وسيلة أخرى، وعلى ذلك، فإنه إذا جرى التحكيم من دون اتفاق مكتوب، واعتراض أحد الطرفين على ذلك في حينه، ولم يؤخذ باعتراضه، فيكون هذا سبباً صحيحاً للطعن بحكم التحكيم، ولا

(1) حفيظة السيد الحداد، الموجز في النظرية العامة في التحكيم التجاري الدولي، ط1، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2004، ص44.

(2) نص المادة (1970) من مجلة الأحكام العدلية.

(3) نص الفقرة (أولاً) من المادة (1) من مشروع قانون التحكيم العراقي لسنة 2011.

(4) نص المادة (251) من قانون المرافعات المدنية العراقية رقم (83) لسنة 1969.

(5) إسماعيل، المشكلات، المرجع السابق، ص366.

(6) حمزة أحمد حداد، التحكيم في القوانين العربية، قوانين الإمارات والبحرين والسعودية وسوريا والعراق وقطر والكويت ولبنان وليبيا،

ج1، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت: 2007، ص85.

يقبل الادعاء بأن الكتابة، هي شرط إثبات في بعض هذه القوانين.

### ثانياً: أنواع التحكيم

للتحكيم أنواع مختلفة ومتعددة، تبعاً للمعيار المتخذ في التفرقة بينها، كما لا يتخذ التحكيم - في الواقع العملي - صورة واحدة، وإنما ينقسم إلى صور وأشكال متعددة، وعلى هذا ينقسم التحكيم إلى وطني ودولي، اختياري وإجباري، وهذا ما سنتناوله تباعاً:

#### 1 - التحكيم الوطني والتحكيم الدولي

إنّ عملية التفرقة بين التحكيم الوطني والتحكيم الدولي ليست مهمة، فهناك معايير عديدة للتفرقة، منها: القانون الواجب التطبيق بالنسبة للإجراءات الخاصة بالتحكيم<sup>(1)</sup>. والتحكيم الوطني هو التحكيم الذي يكون داخل دولة واحدة ويكون مقر التحكيم داخلها، وأحياناً قد يسود اضطراب شديد، يؤدي إلى اللبس في استخدام الأوصاف التي تلحق بالتحكيم، فهو يُوصف بأنه وطني أو محلي، كما يُوصف بأنه أجنبي، وهذا الأخير مرادف للدولي، فالمعيار المهم في تحديد: ما إذا كان تحكيمياً وطنياً أم أجنبياً، هو القانون الواجب التطبيق بالنسبة لأطراف عقود التجارة الدولية في مشروعات البنية الأساسية<sup>(2)</sup>.

وهذا ما استقر عليه فقهاء القانون<sup>(3)</sup> والقضاء والمعاهدات الدولية على أساس مبدأ خضوع إجراءات التحكيم لقانون الإرادة، فأطراف النزاع قد يقومون بأنفسهم بوضع إجراءات التحكيم، وقد يتفقون على ترك هذه المهمة لهيئة التحكيم بالنيابة عنهم، وقد يتفقون على تطبيق الإجراءات المنصوص عليها في لائحة مركز دائم للتحكيم والسؤال الذي يمكن أن نطرحه في هذا الصدد، هو: هل يكفي مجرد تطرق أحد هذه العناصر إلى التحكيم ليكون التحكيم فيه صفة دولية؟

يذهب رأي في الفقه<sup>(4)</sup> إلى أنّ عنصر مكان إجراء التحكيم، ليس كافياً بمفرده لإضفاء الصفة الدولية على التحكيم، معتبرين أنّ هذا العنصر يُعدّ مصطنعاً، ولا يرتبط بأي حال بالنزاع المطروح على التحكيم؛ بل يرتبط بالحالة المزاجية لأطراف عقود التجارة الدولية في مشروعات البنية الأساسية أو المحكمين باختيارهم مكاناً مرفهاً يقيمون فيه طوال فترة التحكيم.

بينما ذهب رأي آخر<sup>(5)</sup> إلى أنّ جنسية أطراف عقود التجارة الدولية في مشروعات البنية الأساسية، أو جنسية المحكمين، تعد كذلك من العناصر غير المؤثرة في تحديد دولية التحكيم، فإذا كان النزاع المطروح على التحكيم بين شخصين ينتميان إلى جنسية واحدة بصدد معاملة داخلية، تطبق عليه أحكام القانون الوطني، ولا يمكن اعتبار هذا التحكيم دولياً لمجرد أنّ الأطراف من جنسية أجنبية.

وهناك رأي آخر من الفقه أخذ بضابطة القانون واجب التطبيق؛ إذ إنّ اختيار الطرق القانونية الواجبة التطبيق، قد يلعب دوراً بارزاً في اعتبار هذا التحكيم دولياً أم وطنياً، وفي كثير من العقود، ومنها عقود التجارة الدولية في مشروعات البنية الأساسية، نجد أنّ الأطراف يتجهون إلى قانون محايد، ليحكم في ما قد ينشأ بينهم من منازعات، بغية إقامة نوع من التوازن في علاقاتهم، ولاستبعاد الشكوك المتبادلة في قوانينهم الوطنية، وهذا القانون المحايد، إما أن

(1) يوسف، المرجع السابق، ص 167.

(2) محمود مختار أحمد بري، التحكيم التجاري الدولي، ط2، دار النهضة العربية، القاهرة، 1999، ص 19.

(3) هشام علي صادق، مشكلة خلو اتفاق التحكيم من تعيين أسماء المحكمين في العلاقات الدولية الخاصة، الدار الفنية للطباعة والنشر، الإسكندرية: 1987، ص 58؛ أشرف عبد العليم، النظام العام والتحكيم في العلاقات الدولية العامة، دار النهضة العربية، القاهرة، 1996، ص 218.

(4) Jacques Béguin, *L'arbitrage commercial international*, (Montréal : Centre de recherches en droit privé et comparé du Québec, 1987, p.70).

- مشار إليه لدى: فوزي محمد سامي، التحكيم التجاري الدولي، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان - الأردن، 2009، ص 98، 99.

(5) أبو زيد رضوان، الأسس العامة في التحكيم التجاري الدولي، دار الفكر الجامعي، المنصورة - مصر: 1981، ص 60.

يكون قانون دولة غير تلك التي ينتمي إليها، أي من العاقدين، أو أن يكون غير قانون الدولة التي يقوم عليها المشروع، كأن تكون دولة محايدة، كما يمكن أن يكون قانوناً آخر يختاره مركز التحكيم الدائم الذي يلجأ إليه الأطراف<sup>(1)</sup>.  
تحليل ممّا تقدّم، أنّ التحكيم يكون دولياً إذا كان المركز الرئيس لأعمال كل من طرفي التحكيم يقع في دولتين مختلفتين، كما في حال التجاء الطرفين بالاتفاق إلى منظمة تحكيم، أو مركز تحكيم، يوجد مقره خارج البلد الذي حصل فيه النزاع.

## 2 - التحكيم الاختياري والتحكيم الاجباري

التحكيم الاختياري هو التجاء الأطراف المتعاقدين - بإرادتهم الحرة المختارة - بموجب الاتفاق على التحكيم، وبمقتضى هذا التحكيم يختار الأطراف المتعاقدين المحكمين وإجراءات التحكيم، وكذلك القانون الواجب التطبيق<sup>(2)</sup>.  
وبالرجوع إلى قانون المرافعات المدنية العراقية رقم (83) لسنة 1969 المعدل، الذي نظم التحكيم الاختياري في العراق، نجد أنّ التحكيم الاختياري يمكن أن يكون داخلياً، كما يمكن أن يكون دولياً؛ حيث أجاز الاتفاق على شرط التحكيم في جميع المنازعات التي تنشأ من تنفيذ عقد معيّن<sup>(3)</sup>.  
ولكنّ السؤال الذي يمكن أن نطرحه في هذا المجال هو: هل يجوز الاتفاق على أن يحصل التحكيم خارج العراق أو وفقاً لقانون أجنبي؟

بدايةً، لا توجد إشارة إلى التحكيم التجاري الدولي في قانون المرافعات المدنية العراقية، وبالرجوع إلى نصّ المادة (32) من القانون المدني العراقي نجدها نصت على ما يلي: "لا يجوز تطبيق أحكام قانون أجنبي قرّرته النصوص السابقة، إذا كانت هذه الأحكام مخالفة للنظام العام أو للأداب في العراق"<sup>(4)</sup>.  
يتبيّن من نصّ المادة أعلاه، أنّ المشرّع العراقي أعطى إمكانية تطبيق قانون أجنبي، ولكن شرط أن لا تخالف أحكام هذا القانون أو أعراف النظام العام، والأداب العامة في العراق.  
كما أشار قانون الإجراءات المدنية الفرنسي إلى التحكيم الاختياري؛ إذ نصّت المادة (1442) منه على أنّ: "اتفاق التحكيم هو اتفاق يتعهد الأطراف في عقد ما - بمقتضاه - بإخضاع المنازعات التي قد تنشأ بينهم إلى التحكيم"<sup>(5)</sup>.  
أما التحكيم الإلزامي، فهو التحكيم المفروض على الأطراف من المشرّع؛ إذ لا يكون لإرادة الأطراف أي تدخل في اللجوء إليه، فيلتزم الأطراف باتباعه إجبارياً، ولا يجوز لهم اللجوء إلى القضاء الذي لا تكون له سلطة الفصل في المنازعة ابتداءً؛ إذ يجب على الأطراف اللجوء بشأنها إلى التحكيم<sup>(6)</sup>.  
بمعنى أنّ التحكيم الإلزامي هو الذي ينص المشرّع على الالتزام بالالتجاء إليه لحل النزاع، وهذا النوع من التحكيم هو بمثابة قضاء استثنائي، قدّر المشرّع أنه الأجدر والأقدر على حل بعض الأنواع من المنازعات<sup>(7)</sup>.

### الفرع الثاني

#### مبررات اللجوء إلى التحكيم

قد تتضمن عقود التجارة الدولية بنداً تحكيمياً، يشير إلى فضّ المنازعات التي يمكن أن تحصل جراء التنفيذ،

(1) إسماعيل، المشكلات، المرجع السابق، ص 337.

(2) اللهيبي، المرجع السابق، ص 250.

(3) نصّت المادة (251) من قانون المرافعات المدنية العراقية رقم (83) لسنة 1969 المعدل على الآتي: "يجوز الاتفاق على التحكيم في نزاع معيّن كما يجوز الاتفاق على التحكيم في جميع المنازعات التي تنشأ عن تنفيذ عقد معيّن".

(4) نصّ المادة (32) من القانون المدني العراقي رقم (40) لسنة 1951 المعدل.

(5) نصّ المادة (1442) من قانون الإجراءات المدنية الفرنسي رقم (10) لسنة 2014، وهي كالآتي:

"La Clause compromissoire est la convention par laquelle les parties à un contrat s'engagent à soumettre à l'arbitrage les litiges qui pourraient naitre relativement à ce contrat".

(6) سراج حسين أبو زيد، التحكيم في عقود البترول، دار النهضة العربية، القاهرة، 2004، ص 144.

(7) أبو الوفا، المرجع السابق، ص 941.

عن طريق التحكيم بدلاً من القضاء، وغالباً ما تلجأ شركة المشروع (الجهة المنفذة) للعقد على النص عند إبرامه على إخضاعه للتحكيم، لتجنب البطء في إجراءات عمل المحاكم في فضّ المنازعات، والذي قد يؤثّر سلباً على عمل هذا العقد في هذه المشروعات.

وبالرجوع إلى أغلب التشريعات التي تنظّم هذه العقود، نجد أنها تؤيد بند التحكيم في نصوص صريحة، معتبرة أنّ التحكيم - كوسيلة مستقلة لحل المنازعات التي تنشأ عن أي عقد - يدخل من ضمن مشروعات البنية الأساسية المتعلقة بشكلٍ أساسي بالبنية التحتية للبلد<sup>(1)</sup>.

من هنا، لا بدّ لنا من الخوض في المزايا والعيوب المتعلقة بشرط التحكيم في عقود التجارة الدولية في مشروعات البنية الأساسية (أولاً)، ومن ثم موقف التشريعات العربية من التحكيم (ثانياً)، وهذا ما سنبحثه وفقاً للآتي:

### أولاً: مزايا اللجوء إلى التحكيم وعيوبه

يُعتبر التحكيم من أهم الوسائل الخاصة بتسوية المنازعات الناشئة عن عقود التجارة الدولية، فهو يحمل العديد من المزايا، وبه بعض العيوب التي يراها البعض من وجهة نظر مضادة للتحكيم.

#### 1 - مزايا التحكيم

يعدّ التحكيم من أهم الوسائل التي يمكن أن تقوم بحلّ المنازعات في حال حصولها أثناء تنفيذ عقود التجارة الدولية، ويتميّز بالآتي:

أ- إنه يكفل نظام التحكيم قدرًا من الخصوصية لأطرافه في حسم المنازعات الناشئة عن تنفيذ عقود التجارة الدولية، بعيداً عن ساحات القضاء، كما يتيح لهم الفرصة لاختيار المحكّم بناءً على خبراته ومهاراته بحسم المشكلات المتنوعة في العديد من العقود الشديدة التعقيد والمتعدّدة الأطراف، ما يوفّر الوقت والجهد والنفقات، ويساعد على إنهاء النزاع بحكمٍ يقترّب كثيراً من الواقع<sup>(2)</sup>.

كما يعتمد الاختيار على أن يتوفّر لدى المحكّم الحد الأدنى من العلم القانوني، باعتبار أنّ التحكيم يخضع لبعض النصوص الإجرائية التي لا يمكن عدم التقييد بها، لأنّ عدم التقيّد بها يؤدي إلى إبطال القرار التحكيمي، غير أنّ هناك أحكاماً تتعلّق بالنظام العام ولذلك لا بدّ من احترامها، وهذا ما جاء في أحد قرارات محكمة التمييز اللبنانية ومحكمة الاستئناف في بيروت، اللتين أكدتا على أن يكون الغالب من المحكّمين من المحامين<sup>(3)</sup>.

ب- التحكيم: هو اتفاق ودي سريع الإجراءات، وأكثر مرونة، وأكثر سرية، وأقل تكلفة، ويحتاج لخبرة خاصة ولكفاءة المحكّم، ولذلك، فإنّ السرعة التي يتميّز بها التحكيم، تعتبر من أهم المزايا التي يتمتع بها التحكيم في عقود التجارة الدولية<sup>(4)</sup>.

ج- يتم التحرّر من قيود القوانين والقواعد الوطنية، كما إنّ التحكيم يعطي الحق للأطراف في اختيار القانون الذي يطبّق على الإجراءات، والقانون الذي يطبّق على الموضوع، وكذلك اختيار المحكّمين، ومكان التحكيم، ولغته، ويولّد الاطمئنان لأطراف عقود التجارة الدولية في مجالات أعمال الصيانة والمعدات المستوردة التي تعتمد عليها

(1) أغلب التشريعات الخاصة بالاستثمار، جاءت متضمّنة في متونها بنوداً تشير - بشكل صريح - إلى إلزامية خضوع أطراف العقد إلى التحكيم مثل القانون اللبناني لسنة 1993، وقانون الاستثمار في جمهورية إفريقيا الوسطى لسنة 1984، وقانون الاستثمار الموريتاني لسنة 1989، وقانون الاستثمار الصومالي لسنة 1987؛ ينظر: المعموري، العقد، المرجع السابق، ص 207.

(2) إسماعيل، المشكلات، المرجع السابق، ص 366.

(3) قرار صادر عن محكمة التمييز اللبنانية، الغرفة الخامسة، رقم (150) بتاريخ 2004/11/9؛ منشور في مجلة العدل، تصدر عن نقابة المحامين في بيروت، الجزء (2)، 2005، ص 284؛ وقرار صادر عن محكمة استئناف بيروت، الغرفة الثالثة، رقم (97) بتاريخ 2003/8/5؛ منشور في مجلة العدل، تصدر عن نقابة المحامين في بيروت، الجزء الثاني، العدد الأوّل، 2004، ص 254.

(4) محمد محمد أبو العينين، "المبادئ القانونية التي يقوم عليها التحكيم في الدول العربية والإفريقية التي تبنت قانون (اليونسترال) النموذجي للتحكيم"، بحث منشور في مجلة التحكيم العربي، العدد الأوّل، أيار/مايو (1999)، ص 8.

شركة المشروع (الجهة المنفذة) للمشروع<sup>(1)</sup>.

- د- يعاني القضاء - دائماً - من بطء الإجراءات، والمعروف أنّ عقود التجارة الدولية يحتاج إلى توريدات أو تركيبات لأجهزة ومعدات مستوردة، ولذلك يكون هناك كمّ هائل من المستندات التي يضطر القضاء للاطلاع عليها، وترجمتها في حال النزاع، وتبقى مشكلة قبول الأطراف كافة لهذه الترجمة، وهذا كلّهُ يؤدي إلى تجميد مبالغ نقدية هائلة بانتظار صدور الحكم من القضاء، الذي قد يتعرض للطعن عليه وهذا يحتاج وقت وجهد، على عكس التحكيم الذي يتسم بسرعة الإجراءات، ويؤدي - بالتالي - إلى سير المشروع موضوع العقد بانتظام<sup>(2)</sup>.
- هـ- يتمتع المحكم بخبرة خاصة، تؤهله للفصل في النزاع المعروض أمامه، لأنّه - في بعض الأحيان - لا يمكن للقضاء معرفة كل تفاصيل العمل بالعقود الكبرى، والتي تدخل ضمن أعراف التجارة الدولية، هذا فضلاً عن القوانين الوطنية الداخلية التي تفرض لغة الدولة الرسمية في التقاضي، في حين يتيسر للمحكم المختص أن يكون على دراية كاملة بلغة العقد ومستنداته والأعراف التعاقدية، كما إنّ المحكم ينفذ اتفاق التحكيم في اختيار القانون الواجب التطبيق، واللغة، ومكان التحكيم<sup>(3)</sup>.

## 2- عيوب التحكيم

- رغم كل ما ذكر من مزايا للتحكيم، إلاّ أنّه لا يمكن أن يخلو من العيوب مقارنةً مع القضاء الوطني، ومن أهم هذه العيوب ما يلي:
- أ- إنّ أهم ما يؤخذ على التحكيم سلبيته، خاصة في الدول النامية، لأنّ اللجوء إلى التحكيم يولّد آثاراً سلبية على الاقتصاد الوطني للدول النامية، وذلك في ظل العلاقات الدولية غير المتوازنة بين هذه الدول والدول المتقدمة، فغالباً ما لا يصبُّ التحكيم في صالح الدول النامية، لأنها الطرف الضعيف في العقد<sup>(4)</sup>.
- ب- قد يشكل التحكيم علامة ريبة إزاء قضاء الدولة المقرّر لحماية حريات الأفراد، لأنّ ذلك يُعتبر اعتداءً على سيادة الدولة، وتهرّباً من اختصاصها القضائي، وقوانينها الداخلية، وقد يفسر قبول المشرع نوعاً من التسامح أو الضعف في أن يلجأ الأفراد إلى التحكيم؛ ما يعني، اصطدام نظام التحكيم بمبدأ سيادة الدولة<sup>(5)</sup>.
- ج- على الرغم من أنّ مزايا التحكيم أنه قليل النفقات، بالمقارنة مع نفقات القضاء الوطني المختص، إلاّ أنّ المتحاكمون - غالباً - ما يلجؤون بعد التحكيم إلى المحاكم العادية منازعين في صحة التحكيم أو طاعنين في عمل المحكمين، إضافة إلى أنّ التحكيم - بالأساس - يحتاج إلى أتعاب المحكمين والمصاريف الأخرى التي يتحمّلها الأطراف، وهي تقدّر بأكثر من النفقات والمصاريف التي تكون أمام القضاء العادي، ما يجعل التحكيم مرتفع التكاليف والنفقات بدرجة كبيرة، إذا ما قورن باللجوء إلى القضاء الوطني الرسمي<sup>(6)</sup>.
- د- عدم وجود رقابة كافية على أعمال المحكمين، ما يؤدي إلى صعوبة إثبات الخطأ، وغالباً ما يُخطئ المحكم في تحديد المبادئ العامة الواجبة التطبيق، ما يجعل رجال القضاء ينظرون إلى التحكيم نظرة يملأها الشك والحذر، ويعتبرونه منافساً للمحاكم العادية، ولذلك نجد أنّ بعض القوانين تعطي للقضاء سلطة واسعة المدى على مراقبة

(1) الروبي، المرجع السابق، ص 295.

(2) غازي، المرجع السابق، ص 295.

(3) عبد الحميد، عقد، المرجع السابق، ص 714.

(4) غازي، المرجع السابق، ص 284.

(5) حسن محمد هند، التحكيم في المنازعات الإدارية، دراسة مقارنة، دار الكتب القانونية، القاهرة، 2008، ص 103.

(6) هند، المرجع نفسه، ص 103؛ وينظر أيضاً:

Alain Redfern and Others, Law and Practice of International Commercial Arbitration, second edition, 1991, p.24.

- مشار إليه لدى: ناريمان عبد القادر، اتفاق التحكيم وفقاً لقانون التحكيم في المواد المدنية والتجارية رقم 27 لسنة 1994 (دراسة مقارنة)، ط 1، دار النهضة العربية، القاهرة، 1996، ص 65 وما بعدها.

إجراءات التحكيم وأحكامه. مثال ذلك أنه يوجد في القانون المصري للقضاء سلطة إشراف على التحكيم، ولكن ليس بالقدر المطلوب الذي يؤدي إلى إنجاح عمل المحاكم<sup>(1)</sup>.

هـ- عدم حيادية بعض المحكمين، ما يؤدي إلى عدم وجود ضمانات كافية تعطى لطرفي النزاع، لأنّ اللجوء إلى التحكيم يحرم الأطراف من كثير من الضمانات التي كفلها القانون، والتي أحاط بها العمل القضائي، فالمحكّمون غالباً ما يكونون من رجال الأعمال والمتخصّصين في موضوعات معينة، وخبرتهم تكون قليلة في أغلب الأحيان، هذا من جانب. ومن جانب آخر، يتم اختيار المحكمين على أساس الثقة المتبادلة بين أطراف العقد، إلّا هناك بعض المحكمين الذين قد يحاولون أن يجانبوا العدالة بسبب الضغط عليهم من قبل الشركات المتنفذة والقوية، من أجل إصدار قرار حكم إلى جانبهم<sup>(2)</sup>.

تحليل من كل ما تقدّم، لماذا يكون هناك تردّد في الإقدام على التحكيم في منازعات عقود التجارة الدولية في مشروعات البنية الأساسية والاستمرار عليه، وبدورنا نؤكد أنّه على الرغم من بعض العيوب الموجهة للتحكيم، إلّا أنّ ذلك لا يعني أنّ التحكيم ليس له أهمية؛ بل إنّ له أهمية البالغة في الوقت الحاضر؛ حيث يتأخر الفصل في المنازعات المعروضة أمام القضاء الوطني في كثير من البلدان لسنوات طويلة ما يحتمل المتقاضين نفقات باهظة تفوق ما يمكن أن يتكبده كمصاريف للتحكيم وأتعاب المحكمين، وهذا ما يلغي رأي البعض بأنّ تكاليف التحكيم باهظة مقارنة بالقضاء الوطني، من كل هذا نجد أنّ المزايا التي يتمتّع بها التحكيم تفوق عيوبه، ونظراً لأهمية التحكيم لجأت بعض الدول إلى تنظيم التحكيم بقانون<sup>(3)</sup>، والبعض الآخر عمل على مشروع قانون<sup>(4)</sup>.

#### ثانياً: موقف التشريعات العربية من التحكيم

تباينت الآراء الدولية حول جواز التحكيم من عدمه، ولمعرفة موقف التشريعات المقارنة من التحكيم، سوف نبحث فيها تفصيلاً، من خلال النقاط الآتية:

#### 1 - في التشريع العراقي

لقد نظّم المشرّع العراقي التحكيم في قانون المرافعات المدنية رقم (83) لسنة 1969 المعدّل، في المواد (251 - 276)؛ إذ نصّت المادة (251) من القانون أعلاه على أنه: "يجوز الاتفاق على التحكيم في نزاعٍ معيّن، كما يجوز الاتفاق على التحكيم في جميع المنازعات التي تنشأ عن تنفيذ عقدٍ معيّن"<sup>(5)</sup>.

كما إنّ قانون تنفيذ العقود العامة الذي صدر بأمر من سلطة الائتلاف المؤقتة رقم (87) لسنة 2004 والمعدل بقانون رقم (2) لسنة 2014، التحكيم ضمناً في القسم (12) منه، أجاز: "التسوية البديلة للنزاع عند تسوية جميع النزاعات المماثلة، أي سواء أكانت اعتراضات على المناقصة أم شكاوى خلال إدارة العقود العامة".

وأيضاً أجاز نصّ المادة (69) من شروط المقاولات لأعمال الهندسة المدنية العراقي لسنة 1973، اللجوء إلى التحكيم لتسوية المنازعات الناشئة عن تفسير أو تنفيذ المقاولات، التي تكون الدولة طرفاً فيها، بوصفها ربّ العمل، والمقاول كطرف ثانٍ عراقياً كان أم أجنبياً<sup>(6)</sup>.

وبالتالي، جاء قانون الاستثمار العراقي رقم (13) لسنة 2006 المعدّل، الذي أجاز أيضاً اللجوء إلى التحكيم في العقود الاستثمارية؛ كما نصّت الفقرة (4) من المادة (47) منه على الآتي: "إذا كان النزاع خاضعاً لأحكام هذا القانون، يجوز لهم عند التعاقد الاتفاق على آلية حل النزاع بما فيها اللجوء إلى التحكيم وفقاً للقانون العراقي، أو أي جهة أخرى

(1) صادق، مشكلة، المرجع السابق، ص 410.

(2) إسماعيل، المشكلات، المرجع السابق، ص 369.

(3) كقانون التحكيم المصري رقم (27) لسنة 1994؛ وقانون التحكيم الأردني رقم (31) لسنة 2001.

(4) مشروع قانون التحكيم العراقي لسنة 2011.

(5) نصّ المادة (251) من قانون المرافعات المدنية العراقي رقم (83) لسنة 1969 المعدّل.

(6) القشطيني، المرجع السابق، 112.

مُعترف بها دولياً<sup>(1)</sup>.

ومع كل ذلك، عمل المشرع العراقي على مشروع قانون التحكيم لسنة 2011، ليخصّص عمل التحكيم بقانون موحد يجمع في طياته كل ثغرات التحكيم، مؤكداً فيه على شرط الكتابة؛ إذ نص البند أولاً من المادة (4) من مشروع قانون التحكيم على ما يلي: "يجب أن يكون اتفاق التحكيم مكتوباً، وإلا كان باطلاً إذا ورد في وثيقة موقعة بين الطرفين، أو جرى تبادلها بوسائل الاتصال الحديثة كالبرقيات، أو التلكس، أو الفاكس، أو البريد الإلكتروني، أو غيرها من تلك الوسائل، إذا كانت تثبت تلاقي إرادة مرسلها على اختيار التحكيم وسيلة لفض النزاع"<sup>(2)</sup>.

يتّضح من نصّ مشروع القانون، أنّ القانون العراقي جعل الكتابة شرطاً لصحة التحكيم وانعقاده، وليس لإثباته فقط، وهو ما عمل به المشرع المصري والفرنسي، حيث نصّ قانون المرافعات المدنية العراقي في المادة (252) منه على ما يلي: "لا يثبت التحكيم إلا بالكتابة، ويجوز الاتفاق أثناء المرافعة....". ما يعني أنّ الكتابة في اتفاق التحكيم شرط للإثبات، وليس للانعقاد، بمعنى أنّه إذا أقرّ الطرفان أمام القضاء بحصول التحكيم شفاهاً، يمكن الأخذ بإقرارهما. وكذلك رتب البند أولاً من مشروع قانون التحكيم البطلان على عقد التحكيم في حال تخلف شرط الكتابة.

## 2- في التشريع اللبناني

نظّم التشريع اللبناني التحكيم في قانون أصول المحاكمات المدنية بالمواد (762) إلى (821) من المرسوم الاشتراعي تحت عنوان: الكتاب الثاني، خصومات وإجراءات متنوعة، غير أنّ هذا الأخير لم يضع تعريفاً للتحكيم، في حين أنّ المادة (1790) من مجلة الأحكام العدلية عرّفت التحكيم - وهذا ما أشرنا إليه في ما سبق - كما إنّ مجلة الأحكام العدلية لم تلغ جميع أحكامها، إنّما فقط تلك التي توجد نصوص تتعارض معها، ولذلك فالمادة (1106) من قانون الموجبات والعقود اللبناني، نصت على الآتي: "ألغيت وتبقى ملغاة جميع أحكام "المجلة" وغيرها من النصوص الاشتراعية التي تخالف قانون الموجبات والعقود أو لا تتفق مع أحكامه"<sup>(3)</sup>.

كما اعتبر الفقه<sup>(4)</sup> أنّ القانون اللبناني يتميّز بانفتاحه الكامل على التحكيمين الداخلي والدولي، والسبب في ذلك أنّ التحكيم قد أُدخل في صلب قانون أصول المحاكمات المدنية في القانون القديم العائد للعام 1933، غير أنّ القانون الجديد لأصول المحاكمات المدنية الصادر عام 1983، والذي طبق عام 1985، قد تأثر تأثيراً كبيراً بقانون أصول المحاكمات المدنية الفرنسي الجديد عام 1982، ولكن يبقى القانون اللبناني أوسع وأشمل وأعمق أثراً في مجال التحكيم من القانون الفرنسي.

أما آلية اللجوء إلى التحكيم، فتتمّ عن طريق اتفاق المتعاقدين في عقود التجارة الدولية في مشروعات البنية الأساسية على التحكيم، ولكن هذا الاتفاق يأخذ أحد الشكلين الآتين: الشكل الأول هو البند التحكيمي، وهذا البند يدرج في عقدهما الأساسي، مع الإشارة إلى أنّ أي نزاع يمكن أن ينشأ بينهما بخصوص هذا العقد يتم حله بواسطة التحكيم. وهذا يسمى بنداً لأنّه اندرج ضمن العقد الأصلي للعقد، والشكل الثاني هو: العقد التحكيمي، وهذا يتحقّق عندما يتفق طرفاً العقد بعد ظهور النزاع بينهما فعلاً على أن يتم حله بواسطة التحكيم، وهنا أصبح اتفاقاً لاحقاً للعقد الأصلي، وهذا يسمى (عقداً)، لأنّه لم يتم ضمن مندرجات العقد الأساسي، وإنما بشكل مستقل ومنفصل عنه<sup>(5)</sup>.

(1) نصّ الفقرة (4) من المادة (47) من قانون الاستثمار العراقي رقم (13) لسنة 2006 المعدل.

(2) نصّ البند (أولاً) من المادة (4) من مشروع التحكيم العراقي لسنة 2011.

(3) خليل عمر غصن، "قضاء التحكيم في القانون اللبناني وأهميته في تطبيق الشريعة الإسلامية على المعاملات المدنية والتجارية"، ورقة عمل مقدّمة في مؤتمر التحكيم، لنقابة المحامين في بيروت، لبنان، 2013، ص 4.

(4) عبدة جميل غصوب، "عقود ال B.O.T: إشكالية التحكيم في عقود الإدارة"، بحث منشور في مجلة الدراسات القانونية، العدد الثامن، جامعة بيروت العربية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، بيروت، كانون الثاني/يناير، 2002، ص 74.

(5) محمد ماجد محمود، "مدى جواز التحكيم في العقود الإدارية، دراسة مقارنة بين النظام الكويتي وبعض النظم الأخرى"، المجلة اللبنانية للتحكيم العربي والدولي، العددان (الخامس والسادس)، بيروت، 1997، ص 13.

## الخاتمة

ان الهدف الاساس من البحث يتمثل في التطورات القانونية على وسائل فض منازعات عقود التجارة الدولية والتي من خلالها يمكن ان توفر الحماية للمتعاقدین عندما يبرم عقداً استثمارياً ضمن نطاق عقود التجارة الدولية، وكانت حصيلة هذه الدراسة عدداً من النتائج والمقترحات يمكن اجمالاً اهمها بمايأتي:

## اولاً: النتائج

- 1- تؤدي الوسائل البديلة دوراً مهماً في فض المنازعات الناتجة عن عقود التجارة الدولية ، من حيث كونها تعنى في موضوع النزاع اكثر من اعتناءها بجوانبه القانونية هذا من جانب ، ومن جانب اخر تهدف الى التوصل السريع في تسوية النزاع وغير ملزمة لطرفي الا برضاها .
- 2- تتمتع عقود التجارة الدولية بطبيعة قانونية خاصة ترجع من جهة الى طبيعة طرفيها لكونها تبرم بين طرفي احدهما عام وهو الدولة وطرف خاص اجنبي وهو المستثمر، ومن جهة أخرى تهدف هذه العقود بشكل أساسي الإسهام في تحقيق التنمية الاقتصادية داخل الدولة التي تتم بها هذه المشاريع الاستثمارية الكبرى .
- 3- قد يكفل التحكيم قدرأ من الخصوصية لأطراف عقود التجارة الدولية عند حصول نزاع بينهم ، وهذا يعني الخروج عن ساحات القضاء ، كما يتيح لهم المجال في اختيار المحكم بناءً على خبراته ومهاراته بفض النزاعات التي يمكن ان تحصل أثناء تنفيذ عقود التجارة الدولية.

## ثانياً: المقترحات

- 1- نأمل من المشرع العراقي الى اعادة النظر في مشروع قانون التحكيم العراقي وإقراره بأسرع وقت، لأن النصوص القانونية الموجودة ضمن قانون المرافعات المدنية العراقي غير كافية لمعالجة هكذا عقود استثمارية ضخمة .
- 2- ضرورة اختيار افضل المتفاوضين واسناد عملية صياغة عقود التجارة الدولية الى متخصصين في الامور القانونية، أذ غالباً ما تستند عملية صياغة العقد الى موظفين تنقصهم الخبرات بالمقارنة مع الخبراء الفنيين والقانونيين.
- 3- نأمل من المشرع العراقي التأكيد على ضرورة اختيار افضل المتفاوضين واسناد عملية صياغة عقود التجارة الدولية الى متخصصين في الامور القانونية ، وهذا يجعلنا في وضع اطمئنان اثناء عملية صياغة العقود المهمة.

## المصادر

## أولاً: الكتب القانونية

- أبو زيد رضوان، الأسس العامة في التحكيم التجاري الدولي، دار الفكر الجامعي، المنصورة - مصر: 1981.
- أحمد أبو الوفا، التحكيم الاختياري والإجباري، ط5، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1987.
- أحمد عبد الكريم سلامة، المختصر في قانون العلاقات الخاصة الدولية، المكتبة العالمية، المنصورة 1984.
- أشرف عبد العليم، النظام العام والتحكيم في العلاقات الدولية العامة، دار النهضة العربية، القاهرة، 1996.
- حسن محمد هند، التحكيم في المنازعات الإدارية، دراسة مقارنة، دار الكتب القانونية، القاهرة، 2008.
- حفيظة السيد الحداد، العقود المبرمة بين الدول والأشخاص الاجنبية (تحديد ماهيتها والنظام القانوني الحاكم لها، ط1، دار النهضة العربية، 1996.
- حفيظة السيد الحداد، الموجز في النظرية العامة في التحكيم التجاري الدولي، ط1، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2004.
- حمزة أحمد حداد، التحكيم في القوانين العربية، قوانين الإمارات والبحرين والسعودية وسوريا والعراق وقطر والكويت ولبنان وليبيا، ج1، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت: 2007.
- سراج حسين أبو زيد، التحكيم في عقود البترول، دار النهضة العربية، القاهرة، 2004.
- عزمي عبد الفتاح عطية، قانون التحكيم الكويتي، ط1، مطبوعات جامعة الكويت، الكويت، 1990.
- فوزي محمد سامي، التحكيم التجاري الدولي، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان - الأردن، 2009.
- محمد الروبي، عقود التشيد والاستقلال والتسليم (B.O.T)، دراسة في اطار القانون الدولي الخاص، دار النهضة العربية، القاهرة، 2004.
- محمود مختار أحمد بري، التحكيم التجاري الدولي، ط2، دار النهضة العربية، القاهرة، 1999.
- مصطفى عبد المحسن إبراهيم الحبش، التوازن المالي في عقود الإنشاءات الدولية، دراسة مقارنة، دار الفكر الجامعي، القاهرة: 2002.
- المعموري، غسان عبيد محمد، عقد الاستثمار الأجنبي للعقار، دراسة مقارنة، ط1، (بيروت: منشورات الحلبي الحقوقية، 2015).
- ناريمان عبد القادر، اتفاق التحكيم وفقاً لقانون التحكيم في المواد المدنية والتجارية رقم 27 لسنة 1994 (دراسة مقارنة)، ط1، دار النهضة العربية، القاهرة، 1996.
- هاني صلاح سرى الدين، التنظيم القانوني والتعاقد لمشروعات البنية الأساسية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2004.
- هشام علي صادق، تنازع الاختصاص القضائي الدولي، ط2، دار المعارف، الإسكندرية.
- هشام علي صادق، مشكلة خلو اتفاق التحكيم من تعيين أسماء المحكمين في العلاقات الدولية الخاصة، الدار الفنية للطباعة والنشر، الإسكندرية: 1987.

## ثانياً: الرسائل والاطارح

- وليد محمد عباس يوسف، التحكيم في المنازعات الإدارية ذات الطبيعة التعاقدية، دراسة مقارنة في فرنسا ومصر ودول مجلس التعاون لدول الخليج العربي، أطروحة دكتوراه، القاهرة، جامعة عين شمس، كلية الحقوق، 2008.

## ثالثاً: البحوث:

- خليل عمر غصن، "قضاء التحكيم في القانون اللبناني وأهميته في تطبيق الشريعة الإسلامية على المعاملات المدنية والتجارية"، ورقة عمل مقدّمة في مؤتمر التحكيم، لنقابة المحامين في بيروت، لبنان، 2013.
- عبدة جميل غصوب، "عقود الـ B.O.T: إشكالية التحكيم في عقود الإدارة"، بحث منشور في مجلة الدراسات القانونية، العدد الثامن، جامعة بيروت العربية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، بيروت، كانون الثاني/يناير، 2002.
- غسان عبيد محمد المعموري، "المفاوضات ودورها في تسوية منازعات عقود التنمية التكنولوجية"، بحث منشور في مجلة القانون، العدد الثاني، السنة 35، جامعة أهل البيت، العراق، (2016).
- محمد ماجد محمود، "مدى جواز التحكيم في العقود الإدارية، دراسة مقارنة بين النظام الكويتي وبعض النظم الأخرى"، المجلة اللبنانية للتحكيم العربي والدولي، العددان (الخامس والسادس)، بيروت، 1997.
- محمد محمد أبو العينين، "المبادئ القانونية التي يقوم عليها التحكيم في الدول العربية والإفريقية التي تبنت قانون (اليونسترال) النموذجي للتحكيم"، بحث منشور في مجلة التحكيم العربي، العدد الأول، أيار/مايو (1999).
- محمد محمد أبو العينين، "تجارب بعض الدول النامية في مشروعات البنية الأساسية"، بحث مقدم إلى المؤتمر الدولي عن مشروعات البناء والتشغيل ونقل الملكية، القاهرة، للفترة من 28 - 29 تشرين الأول/أكتوبر 2009.
- محي الدين القيسي، "الوساطة، والمصالحة، والمفاوضات، وسائل بديلة لحل الخلافات التجارية"، بحث مقدّم في الملتقى العربي الأول حول التحكيم والوسائل البديلة لتسوية المنازعات، بيروت، للفترة من 2010/5/31 إلى 2010/6/2.

## رابعاً: القوانين

- القانون المدني العراقي رقم (40) لسنة 1951.
- القانون المدني المصري رقم (131) لسنة 1948.
- قانون الإثبات العراقي رقم (107) لسنة 1979.
- قانون الإثبات المصري رقم (25) لسنة 1968.
- قانون الإجراءات المدنية الفرنسي رقم (10) لسنة 2014.
- قانون الاستثمار العراقي رقم (13) لسنة 2006 المعدل.
- قانون التجارة الدولية (الانسترال) لسنة 2006 المعدل.
- قانون التحكيم الأردني رقم (31) لسنة 2001.
- قانون التحكيم المصري رقم (27) لسنة 1994.
- قانون المرافعات المدنية العراقية رقم (83) لسنة 1969 المعدل.
- مشروع قانون التحكيم العراقي لسنة 2011.

### خامساً: المصادر الاجنبية

- 1- Alain Redfern and Others, Law and Practice of International Commercial Arbitration, second edition, 1991.
- 2- Charles Jarrosson, « Les modes alternatifs de règlement des conflits. Présentation générale », Revue internationale de droit comparé, Numéro 2, Année 1997, Volume 49, 2001 – 2002
- 3- Henry Brown, et Autres, ADR Principles and practice, (U.K.: Sweet & Maxwell, 1993.

Jacques Béguin, *L'arbitrage commercial international*, (Montréal : Centre de recherches en droit privé et comparé du Québec, 1987

## طبيعة العقد التجاري الدولي ونظامه القانوني

د هجيرة تومي

كلية الحقوق والعلوم السياسية بجامعة الجبالي بونعامه بخميس مليانة

ملخص:

تشكل عقود التجارة الدولية، عصب الحياة الاقتصادية العالمية، وتتخذ أشكالاً متعددة تيسيراً للمعاملات التجارية التي بلغت في تنوعها حداً لا حصر له، ولعل أبرز ما يميز عقود التجارة الدولية اختلافها عن العقود الأخرى في أن الأولى تخضع لقواعد القانون الدولي وبالأخص قواعد التجارة الدولية، أما الثانية فيتم تنظيمها بموجب القوانين الوطنية .

لم تهتم الهيئات والمنظمات الدولية بموضوع العقود الدولية إلا بمناسبة المعاملات التجارية، حيث بذلت جهوداً كبيرة لتوحيد أحكام التجارة الدولية، و من نتائج التطورات المتلاحقة التي طرأت على العلاقات الاقتصادية و التجارية الدولية - لا سيما في أواخر الستينات - أن نشأت قواعد قانونية جديدة لتتماشى و النمو الإقتصادي والتكنولوجي، وهذا ما تبلور فيما أطلق عليه النظام الإقتصادي الدولي الجديد، حيث واكب ظهور هذا الاتجاه على الساحة الدولية اجراء الكثير من الدراسات القانونية التي تتعلق بهذا الفرع الجديد من القانون الدولي للعقود سعياً لإيجاد نظام قانوني موحد على المستوى الدولي يسهل ويسر المعاملات التجارية الدولية، ومن أهم الموضوعات التي إرتبطت به موضوع العقود الاقتصادية الدولية أو عقود التنمية، و التي إعتمدت في ظهورها على تطور العلاقات الاقتصادية والتجارية الدولية.

الكلمات المفتاحية: العقد التجاري الدولي- تجارة دولية- نظام قانوني.

### Abstract:

International trade contracts are the backbone of global economic life, in which it takes various forms to facilitate trade transactions that have reached an infinite diversity. Perhaps the most striking feature of international trade contracts is that the first is subject to the rules of international law, particularly the rules of international trade, and the second is regulated by national laws. International bodies and organizations were only interested in the subject of international contracts due to the commercial transactions, where they made great efforts to standardize the provisions of international trade. As a result of the successive developments in international economic and trade relations, particularly in the late 1960s, new legal rules have been established to align with economic and technological growth, and this has crystallized in what has been called the new international economic order. The emergence of this orientation in the international arena has been accompanied by many legal studies relating to this new branch of international contract law. One of the most important topics associated with it is international economic contracts or development contracts, All this for creating a unified legal system that simplifies international commercial transactions,

**Key words:** international commercial contract - international trade - legal system..

## -مقدمة-

أضحى العقد الاداة الفعالة للمبادلات التجارية الدولية بإعتباره محور قانون التجارة الدولية الوارد تعريفه من قبل الأمانة العامة للجمعية العامة لهيئة الأمم المتحدة عند البحث في إنشاء لجنة لتوحيد أحكام قانون التجارة الدولية سنة 1965 على أنه " مجموعة القواعد التي تسرى على العلاقات التجارية المتعلقة بالقانون الخاص والتي تجرى بين دولتين أو أكثر " ويشتمل قانون التجارة الدولية على مجموعة الاتفاقيات الدولية والعقود النموذجية والشروط العامة المبرمة في مجال معين بالإضافة إلى العرف التجاري الدولي السائد في علاقة تجارية معينة. الاكثر شيوعا في المعاملات التجارية الدولية التي يحكمها".

ولم يتوقف نمو التجارة الدولية عند تنوع عقود التجارة الدولية فمع بزوغ الثروة الصناعية الثالثة التي يعيش العالم اليوم في كنفها إزدادت التجارة الدولية إزدهارا وتطورا إذ إتسع نطاقها على نحو كبير في ظل التطور الهائل في مجالات الفضاء والعقول الالكترونية و غيرها من المجالات حيث فتحت آفاقا لميادين جديدة للتجارة الدولية .

ونظرا للتطور الحاصل في مجال الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات أصبح التعاقد الدولي يتم بطرق حديثة على غرار ما كان عليه الحال من قبل، وهذا ما زاد في أهميته نتيجة تغير النظام الاقتصادي لمعظم الدول من النهج الاشتراكي الى نظام اقتصاد السوق وزيادة نسبة المبادلات التجارية أمام فتح المبادرة للقطاع الخاص.

حيث ظهر ما يسمى بالعقود التجارية الالكترونية والتي لا تختلف عن العقود التجارية الدولية إلا من حيث الطرق المتبعة في عملية التعاقد والتي تستعمل فيها تكنولوجيا الاتصالات الحديثة دون الحاجة إلى التنقل من مكان لآخر لإتمام المعاملات بدءا بعملية التفاوض والتي تعد المرحلة التمهيديّة للتعاقد ، والتي لا يخلو أي عقد من العقود التجارية الدولية منها لأهميتها - إلا إذا تعلق الأمر بالعقود النموذجية فإن الأمر يختلف على أساس أن هذه العقود معدة مسبقا ولا مجال للتفاوض في عناصرها .

نظرا لأهمية عقود التجارة الدولية على اختلاف أنواعها وأشكالها كونها تعد عصب الحياة التجارية الدولية فهي من أقدم و أكثر العمليات شيوعا ، إذ تعد عامل إتصال و تواصل بين الامم والشعوب ، ووسيلة لإجراء المعاملات على المستوى الدولي فما طبيعتها ، وما هو نظامها القانوني الذي يحكمها ؟

للإجابة عن هذه الاشكالية قسمنا دراستنا الى محورين و هما:

المحور الأول: مفهوم العقد التجاري الدولي و خصائصه.

المحور الثاني: النظام القانوني لعقود التجارة الدولية

## المحور الأول: مفهوم العقد التجاري الدولي وخصائصه.

لأهمية هذه العقود كثرت التعريفات التي أعطيت لها بغية ضبط مفهومها و الكشف عن العناصر التي تقوم عليها ، حيث سعت العديد من الهيئات والمنظمات وفي مقدمتها هيئة الامم المتحدة لتنظيم هذا النوع من العقود من خلال ابرام عدة إتفاقيات وفي مقدمتها إتفاقية لاهاي وفيينا و غيرها.

## أولا: تعريف العقد التجاري الدولي

إن تحديد المقصود بالعقد التجاري الدولي يقتضي الوقوف على الآراء الفقهية والنصوص القانونية من جهة ، ثم نتطرق بعد ذلك إلى الخصائص التي تميز هذا العقد عن غيره من العقود مع الإشارة لأهم أنواعه.

## أ/معنى العقد لغة وإصطلاحاً:

1- لغة: أصل العقد في اللغة هو الربط والوصل ، ويأتي هذا المعنى من ربط الشيء بغيره و هو وصله به كما تعقد الحبل بالحبل ، أي إذا وصل به شدا<sup>1</sup>، و العقد في لغة العرب إحكام الشيء وتقويته و الجمع بين أطرافه بالربط المحكم، الربط ضد الحل، أي أن العقد عند اللغويين هو ما يفيد الالتزام بشيء عملاً كان أو تركاً من جانب واحد أو من جانبين لما في ذلك من معنى الربط والتوثيق<sup>2</sup>

2- إصطلاحاً: إن معنى العقد إصطلاحاً هو التصرف القانوني القائم على توافق إرادتين أو أكثر بقصد إنشاء إلتزام أو تعديله أو نقله أو إنهائه.

3-تعريف العقد قانوناً: عرف المشرع الجزائري العقد في نص المادة 54 من القانون المدني على أنه "العقد إتفاق يلتزم بموجبه شخص أو عدة أشخاص آخرين بمنح أو فعل أو عدم فعل شيء ما"، أما المشرع الفرنسي فعرف العقد على أنه "إتفاق تتولد عنه الإلتزامات ذات القوة التنفيذية، والمعترف بها قانوناً."

أما المشرع الفرنسي فقد عرف العقد على أنه "إتفاق إرادتين أو أكثر لأجل إنشاء علاقة قانونية"، أما

التشريعات الإنجلوساكسونية فقد عرفت العقد على انه إتفاق تتولد عنه الإلتزامات ذات القوة التنفيذية و المعترف بها قانوناً.

في حين عرفه الدكتور عبد الرزاق السنهوري على أنه "توافق إرادتين على إحداث أثر قانوني سواء كان هذا الأثر هو إنشاء إلتزام ، نقله ، تعديله أو نهائه"<sup>3</sup>.

تنقسم العقود من حيث تنظيمها إلى عقود مدنية و عقود تجارية و عقود إدارية ، و العقود المدنية هي الأصل العام للعقود

الذي يرتد إليه كل ما لا يدخل في طائفتي العقود التجارية و العقود الإدارية و بما أننا بصدد دراسة العقد التجاري الدولي فيمكن القول ان العقود التجارية هي تلك الأدوات التجارية لتبادل الثروات و الخدمات في ميدان النشاط التجاري ، إذ بواسطتها يتم التعامل التجاري سواء في نطاق التجارة الداخلية أو في نطاق التجارة الدولية<sup>4</sup>.

## ثانياً:تعريف العقد الدولي:

يقصد بالعقد كما وضحنا سابقاً توافق إرادتين أو أكثر على إحداث أثر قانوني معين يتمثل في إعطاء شيء أو القيام بعمل أو الإمتناع عن عمل ، ويكون هذا الأخير إما عقداً داخلياً أو عقداً دولياً إذا ما تضمن عنصرًا أجنبياً يؤثر على خضوعه للقانون الداخلي أو القضاء الوطني<sup>5</sup>.

الفيروز أبادي الشيرازي ، القاموس المحيط ، الجزء الاول ، دون سنة ، ص (1-2) -

<sup>2</sup> -محمد سعيد جعفرور (2003)، نظرات في صحة العقد و بطلانه في القانون المدني و الفقه الاسلامي ، دون طبعة ، دار هومه للطباعة والنشر و التوزيع ، الجزائر ، سنة ، ص (16-18).

د/ عبد الرزاق السنهوري ، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد ، دار إحياء التراث العربي ، بيروت دون تاريخ الطبعة ، ص 138<sup>3</sup> .-

<sup>4</sup> -مصطفى محمد الجمال ، أضواء على عقد التحكيم ، بحث منشور في مجلة الدراسات القانونية الصادرة عن كلية الحقوق ، جامعة بيروت ، المجلد الأول ، العدد الأول ، يونيو 1998 ، ص208

<sup>5</sup> -عزيز العكيلي ، الوجيز في شرح القانون التجاري ، الدار العلمية الدولية للنشر و التوزيع و دار الثقافة للنشر و التوزيع ، عمان ، الطبعة الأولى ، سنة 2000 ، ص 208 .

1- محمد حسين منصور ، العقود الدولية ، دار الجامعة الجديدة ، الاسكندرية ، سنة 2006 ، ص12<sup>5</sup>

عرف الفقهاء ومن بينهم العميد "باتيفول" العقد الدولي على أنه "ظاهرة تحتل مكانا بارزا في الحياة الإجتماعية"، هذا ويورد الدكتور محند إسعد تعريف العقد فيقول "إن فكرة العقد على المستوى الدولي تتمتع بوزن حقيقي وواقعي يفوق بالضرورة وزن النصوص ذات الطابع الرسمي" وهناك من عرفه على أنه "تلك المبادلات التجارية التي تتعدى آثارها إطار الاقتصاد الوطني نظرا لما تؤدي إليه من إنتقال الأموال و المنتجات و كذا البضائع و حتى الخدمات عبر الحدود"<sup>1</sup> أو هو "مجموعة التصرفات القانونية الاتفاقية التي تجري بين أطراف متصلين بالقانون الخاص لاجراء معاملات تجارية دولية بينهم ، فهو بهذا الوصف مصطلح يتعلق بعقد دولي ينظم عمليات البيع الدولي في مجال السلع والخدمات ، المنتجات<sup>2</sup> . وفي هذا الاطار نقول أن هذا العقد ذو طبيعة خاصة، وعليه لا يوجد تعريف جامع مانع يحدد لنا ما المقصود بالعقد الدولي.

ولذلك نأخذ مبدئيا بالتعريف القائم على أن العقد التجاري الدولي هو ذلك العقد الذي يحكم طبيعته يتخطى إطار النظام القانوني الوطني المختص أصلا بحكم علاقة القانون الداخلي"

أما بالنسبة للمعايير المعتمدة في تحديد دولية العقد فقبل حديثنا عنها نشير الى أن مسألة تحديد مفهوم العقد التجاري الدولي من المسائل الصعبة لاختلاف وجهات النظر من قبل الفقه والقضاء حول هذا الموضوع ولذا إتجه جانب من الفقه إلى القول أنه ليس من المستحسن و ضع تعريف شامل لعقود التجارة الدولية مفضلين تقرير صفة الدولية من عدمها حسب ظروف كل قضية على حدة عندما تنظرها المحكمة .

أما بالنسبة لتحديد صفة تجارية العقد الدولي نقول أنه رغم التطور الذي لحق بهذا النوع من العقود إلا أن مسألة صعوبة تحديد تجارية هذه العقود ما زالت مطروحة ، فالعقود التجارية لا تستقل بنظرية خاصة عن تلك التي تسري على العقود المدنية ، فهي تخضع في تكوينها و شروط صحتها على القواعد التي يقرها القانون المدني بإعتبار أن قواعد هذا الاخير تعد الشريعة العامة التي تطبق على كافة العقود عند إنعدام نص خاص .

فالعقد التجاري الدولي هو ذلك العقد الذي ينصب موضوعه على عمل تجاري ، أو الذي يجريه تاجر لحاجات تجارته مالم يقيم الدليل على عكس ذلك الأمر الذي يستلزم لمعرفة طبيعته البحث عن الظروف التي أحاطت بتكوينه و الباعث من إبرامه ، لانه وفقا لهذه الظروف قد تلحق الصفة التجارية به على الرغم من طبيعته المدنية و إن كانت هذه الظروف تدور حول المحاور أو المعايير التي حددها القانون لاعتبار العمل تجاريا لا سيما أن العقود تعد أهم هذه الأعمال<sup>3</sup>.

### ثالثا: أطراف العقد التجاري الدولي

إن لتحديد طبيعة أطراف العقد أهمية نتيجة لما ينتج عن هذه الاخيرة من آثار فيما يتعلق بمعرفة جنسية الأطراف المتعاقدة و هل يتعلق الأمر بعقد أم إتفاقية.

فقد يكون طرف العقد الدولي شخصا طبيعيا أو اعتباريا ، و قد يكون من أشخاص القانون الدولي العام كالدولة أو إحدى الأجهزة التابعة لها ، أو من أشخاص القانون الخاص كالشركات و الجمعيات و كذلك المنظمات الدولية والإقليمية<sup>4</sup>. هذا وتنوع المسميات التي تطلق على أطراف العقد الدولي حسب طبيعة العقد وموضوعه ، مثل المستورد ، المصدر ، المورد ، و غيرها من المسميات و يتم إختيار المسمى بحسب العقد المتعارف عليه دوليا في العقود النموذجية من جهة و ما هو سائد التعامل به في منطقة إبرام العقد . أما بالنسبة لمسألة الأهلية الخاصة بالأطراف المتعاقدة فنقول أن الأهلية الخاصة بالأطراف المتعاقدة لا بد

<sup>2</sup> - محمود محمد ياقوت ، حرية المتعاقدين في إختيار قانون العقد الدولي بين النظرية والتطبيق ، منشأة المعارف ، مصر سنة 2000، ص 65. --

--محمد إبراهيم موسى ، إنعكاسات العولمة على عقود التجارة الدولية ، دار الجامعة الجديدة ، الاسكندرية ، سنة 2007، ص 22. -<sup>3</sup>

<sup>4</sup> -محمد حسين منصور ، مرجع سابق ، ص(68-69)

منها لصحة و نفاذ العقد ، وهي ترتبط بالشخص الطبيعي أما الشخص المعنوي فإن الامر يتعلق بمن يبرم العقد بإسمه أو نيابة عنه.

ثالثا /مميزات وخصائص العقد التجاري الدولي : إن العقد التجاري الدولي هو ذلك العقد الذي يتجاوز الحدود الجغرافية لوحدة جغرافية معينة أو عدة وحدات ، وهذا ما يدفعنا لاستخلاص أهم المميزات والخصائص التي تجعله يختلف عن العقود الداخلية.

1-ميزة الصفة الدولية : ترمم العقود التجارية بوصفها عقود دولية ذات طابع تجاري و تظهر هذه الميزة بصفة جلية إذا وقع بشأن أحكام العقد تنازع بين القوانين الدولية سواء تعلق الأمر بأهلية التعاقد، شروطه ، موضوع العقد أو غيرها من العناصر أو الشروط الشكلية والموضوعية الخاصة بالعقد ، حيث اختلف الفقه والقضاء حول المعيار المعتمد لإضفاء الصفة الدولية على هذه العقود لتحديد القانون الواجب التطبيق و منه حل مشكلة تنازع القوانين ، فإن لم يظهر هذا التنازع بين القوانين المتصلة بالعقد التجاري فلا يمكن بأي حال من الاحوال تصنيفه ضمن العقود الدولية بل يعتد به كعقد تجاري وطني محض. هذا و تمثلت أهم المعايير المعتمدة لإضفاء الصفة الدولية على العقد في الاتي:

-رأي الفقه والقضاء :يعتد الفقه والقضاء في إضفاء الصفة الدولية على العقد على معايير منها ما هو قانوني و منها ما هو إقتصادي.

أ/ الإتجاه القضائي (الاقتصادي) : مفاد هذا الإتجاه أن تحديد صفة دولية العقد تتم وفقا لمحتواه الإقتصادي ، لأن العقد تصرف قانوني إرادي تترتب عليه آثار إقتصادية في المجال الدولي ، ويمثل أهم وسيلة قانونية في التجارة الدولية بمفهومها الواسع ، و هناك قضايا شهيرة في هذا المجال قضى فيها القضاء الفرنسي بدولية العقد بناء على آثاره الاقتصادية منها تلك القضية التي صدر فيها حكم في 17 من ماي سنة 1967 عن محكمة النقض الفرنسية و قضى على أن إضفاء الصفة الدولية على العقد يقوم على العلاقات و التصرفات التجارية التي تم من خلالها تدفق السلع عبر الحدود و اتبعت المحكمة في قضائها هذا على تحليلات المحامي "مارتر" و الذي يتلخص رأيه في أن العقد يعد دوليا إذا تترتب عليه تحركات أو تدفقات للاموال عبر الحدود أي يجب أن ينشئ عملية تبادل حركي بين البضائع و قيمتها عبر الحدود الدولية<sup>1</sup>.

و كنتيجة لما سبق يمكن القول أن العقد الذي يتعلق بمصالح التجارة الدولية، ويندرج ضمن شؤونها ، من هذا المنظور فإن صفة الدولية بالنسبة للعقد تترتب بالنظر إلى محتواه الاقتصادي.

ب/الإتجاه الفقهي (المعيار القانوني) : إن إعتداد القضاء الفرنسي للمعيار الإقتصادي في تحديد صفة دولية العقد من عدمه لم يمنع الفقه من إعتداد معيار مخالف ألا وهو المعيار القانوني و مفاده أن الصفة الدولية للعقد تتوفر كلما كانت لعناصر هذا الاخير الرئيسية علاقة مع أكثر من نظام قانوني ، ولقد عرف العميد " باتيفول " العقد الدولي على أنه "يعتبر دوليا إذا كانت الأعمال المتعلقة بإنعقاده أو تنفيذه أو حالة الأطراف فيه سواء من جهة جنسيتهم أو مجال إقامتهم أو من ناحية تركيز موضوعه تتصل بصلات أو روابط مع أكثر من نظام قانوني " ، وقد قضت محكمة باريس في قرارها الصادر في قضية ص هشت " بما يلي : يعتبر العقد دوليا إذا إرتبط بعدة معايير قانونية مصدرها دول متعددة و أكدت محكمة النقض الفرنسية هذا القرار. هذا و يتجه القضاء الفرنسي الحديث عند التصدي لدى دولية العقد إلى الجمع بين كل من المعيار الإقتصادي و المعيار القانوني و على هذا النحو لا يكفي القضاء عند تقرير دولية المعاملات المالية من التحقق من وجود عنصر أجنبي في الرابطة العقدية (المعيار القانوني)، و إنما هو يحرص أيضا على التأكد من تعلق الأمر بمصالح التجارة الدولية (المعيار الإقتصادي).

د فارس عرب سلامة ، مرجع سابق ، ص 291

إضافة إلى كل من المعيار القانوني والإقتصادي يمكن الإعتماد على المعيار الموحد الذي جاء به القانون الموحد للبيع الدولي والذي وضع بموجب إتفاقية لاهاي لسنة 1964 ، فالبيع الدولي وفقا لهذا المعيار لا يرتبط بإختلاف جنسية المتعاقدين ، إذ قد يعد البيع دوليا و لو كان كل من البائع والمشتري من جنسية واحدة و إنما العبرة بإختلاف مراكز اعمال الأطراف المتعاقدة ، أو مجال إقامتهم العادية<sup>1</sup>.

ج/ المعيار المختلط: يقوم هذا المعيار على أساس المزج بين المعيار الاقتصادي والقانوني ، حيث أن المعيار القانوني يمكنه إثارة مشكلة تنازع القوزانين، ولذا لا يمكن الاعتماد عليه وحده لإضفاء الصفة الدولية على العقود ، فلا يكفي مثلا إختلاف جنسية الأطراف المتعاقدة فحسب للإعتراف للعقد بالصفة الدولية و إخضاعه لقانون أجنبي، هذا من جهة أما من جهة أخرى فقد لا يكون المعيار الإقتصادي كافيا أيضا لوحده لمنح الوصف الدولي للعقد بسبب عدم الأهمية الإقتصادية للعقد على الصعيد الدولي . فلا يمكن إعتبار شخص يتسوق في بلد أجنبي مثلا بأنه يبرم عقدا دوليا ، فهذا لا يحقق تماما المقصود بمسألة الإرتباط بالإقتصاد الدولي و مصالح التجارة الدولية ، بينما لو أقدم هذا المتسوق على شراء كمية كبيرة من البضائع لأجل بيعها في بلد آخر أو لينقلها لبلد آخر فإن العقد هنا يعتبر دوليا لتحقيقه مصلحة التجارة الدولية<sup>2</sup>.

وهكذا نخلص إلى أن دولية العقد هي الشرط الأساسي لإعمال قاعدة تنازع القوانين التي تقضي بإخضاع العقد للقانون الذي تختاره إرادة البمتعاقدين.

-في إطار الإتفاقيات الدولية: إن الإتفاقيات الدولية التي تضمنت مجالات من أنواع التعامل الدولي و إعتبرت فيها العقد الدولي بطبيعته كثيرة ونذكر منها:

- إتفاقية لاهاي : نصت إتفاقية لاهاي لسنة 1955 في مادتها الأولى أنها تنطبق على البوع الدولية للمنقولات المادية ، و لكنها لم تبين في هذه المادة و لا في غيرها من المواد الاثني عشرة التي احتوتها بيان كيف تتحدد الصفة الدولية في نطاقها<sup>3</sup>.

- إتفاقية فيينا: نصت إتفاقية فيينا لسنة 1980 في الفقرة الأولى من مادتها الاولى على أنه: " تطبق أحكام هذه الإتفاقية على عقود بيع البضائع المعقودة بين الأطراف الذين توجد

أماكن عملهم في دول مختلفة و ذلك عندما تكون هذه الدول متعاقدة أو عندما تؤدي قواعد القانون الدولي الخاص إلى تطبيق قانون دولة متعاقدة.

بناء على ما سبق فإن إتفاقية لاهاي لا تلتفت إلى كون أماكن عمل الأطراف توجد في دول مختلفة إذا لم يتبين ذلك من العقد، أو من معاملات سابقة بين الأطراف قبل إنعقاد العقد أو في وقت إنعقاده<sup>4</sup>، أي لا تؤخذ بعين الإعتبار جنسية الأطراف و لا الصفة المدنية أو التجارية للأطراف أو العقد في تحديد تطبيق هذه الإتفاقية ، فالعبرة إذن بإختلاف أماكن العمل بين البائع والمشتري ووجود هذه الأماكن في دول مختلفة ، ولا أهمية بعد ذلك لجنسية الأطراف و بالتالي يعتبر البيع دوليا في حكم هذه

<sup>1</sup>- محمود سمير الشرقاوي ، العقود التجارية الدولية ، دراسة خاصة لعقد البيع الدولي للبضائع ، دار النهضة العربية ، مصر سنة 1992 ، ص 16.

<sup>2</sup>- عدلي محمد عبد الكريم ، النظام القانوني للعقود المبرمة بين الدول والأشخاص الأجنبية ، اطروحة دكتوراه ، كلية الحقوق ، جامعة أبي بكر بلقاسم تلمسان ، الجزائر سنة 2010-2011، ص 67 -.

<sup>3</sup>- إتفاقية لاهاي لسنة 1955.

<sup>4</sup>- محمود سمير الشرقاوي ، مرجع سابق ، ص 08 -

الإتفاقية رغم إتحاد الجنسية ، فتكون الصفقة المبرمة بينهما عقدا دوليا لذلك لا أهمية للصفة المدنية أو التجارية لهم أو للعقد المبرم بينهما<sup>1</sup>.

2-ميزة العقد النموذجي: تتميز العقود التجارية الدولية بوصفها عقود نموذجية ، حيث يجوز لكل من البائع و المشتري حرية إختيار الشكل الذي يرونه يتناسب و طبيعة المعاملات التي يبرمونها ، و مع ذلك فإن الشكل و إن كان من الخصائص التي تطبع هذه العقود إلا أنه ليس من مستلزماتها.

3-ميزة سلطان الإرادة: من بين أهم ما تتميز به العقود التجارية الدولية هو حرية أطرافه، و التي يعبر عنها عادة بمبدأ سلطان الإرادة ، حيث يجوز لهم إختيار القانون الذي سيطبق على العقد التجاري الدولي ، فللأطراف حرية إيجاد قواعد تنظم العلاقة بينهم سواء بإختيار أي نموذج قانوني موجود في أي تشريع آخر ، أو إبتكار قواعد جديدة منظمة للعلاقة التجارية.

-ميزة الطرف الأجنبي: يكون أحد أطراف العلاقة التعاقدية في العقود التجارية الدولية طرفا أجنبيا و قد يكون شخصا طبيعيا أو معنويا.

#### 4-دولية العقد في التشريع الجزائري:

لم يتضمن التشريع الجزائري ما يدل على المعيار الذي أخذ به المشرع في إضفاء الصفة الدولية على العقد، هل هو المعيار الإقتصادي أو القانوني، إنما كل ما يمكن الحديث عنه هو ما تضمنته المادة 1039 من قانون الإجراءات المدنية و الإدارية الجديد رقم 09/08<sup>2</sup> والتي نصت على أن "التحكيم يعد دوليا إذا كان يخص النزاعات المتعلقة بالمصالح الإقتصادية لدولتين على الأقل"، حيث ركز المشرع الجزائري على المصالح الإقتصادية للدول، وهذا يدل على إعماده على المعيار الإقتصادي أكثر من المعيار القانوني .

#### رابعا/أنواع العقود التجارية الدولية:

كان للتطورات الإقتصادية و التكنولوجية الهائلة عميق الأثر على العملية التعاقدية ووزنها الإقتصادي و القانوني ، حيث ظهرت الكثير من العقود المركبة والمعقدة ترد على مشروعات عملاقة تقدر قيمتها بمبالغ ضخمة ، إضافة إلى ذلك جاءت عقود لمواكبة مناخ الإستثمار و التنمية الإقتصادية و المعاملات الإلكترونية و التأجير الإلكتروني وغيرها، وأصبحت العقود التجارية الدولية لا تقتصر على عقود بيع البضائع فقط، وإنما تنوع العقود التجارية الدولية لتشمل كل العقود التي يمكن أن تبرم بين أشخاص طبيعية أو معنوية ينتمون إلى دول مختلفة يكون هدفهم إجراء تبادل تجاري ، و بالتالي تتسع دائرة العقود التجارية الدولية لتشمل أنواعا متعددة من العقود المتعلقة بالبيع، تقديم الخدمات و نذكر منها على سبيل المثال وليس الحصر ما يلي :

1-عقد البيع الدولي :وهو إحدى العقود الدولية التي تتضمن عنصرا أجنبيا ولا تحكمه قواعد قانونية واحدة على سبيل الدوام ، وهذا ما يميز العقود التجارية الدولية عن العقود التجارية الداخلية و يثير بالتالي مشكلة تنازع القوانين، و يتصل هذا العقد إتصالا لازما بعقود دولية أخرى مثل عقد نقل البضائع ، وعقد التأمين والإعتماد المستندي،فهو يشكل وحدة من العقود الدولية .

2- عقد الإمتياز: ويسمى بعقد الفرانشيز و الذي عرف على أنه "إتفاق يمنح بموجبه الفرانشيز إلى الطرف الثاني الفرانشيزي لقاء بدل مادي مباشر أو غير مباشر حق إستثمار مجموعة من حقوق الملكية الصناعية أو الأدبية المتعلقة بالإسم التجاري ،

<sup>1</sup> محمد شكري سرور ، أحكام عقد البيع الدولي للبضائع وفقا لإتفاقية فيينا 1980 ، مجلة الحقوق ، جامعة الكويت ، العدد 03، السنة 16، سبتمبر 1994، ص 119 -

قانون الإجراءات المدنية و الإدارية الجزائري الجديد رقم 09/08 ، الصادر في سنة 2009-2

العلامات التجارية ، المعرفة العلمية وغيرها ، حيث تكون هذه الحقوق مخصصة للإستثمار من أجل إعادة البيع أو تقديم خدمات للمستهلكين مع تقديم المساعدة التقنية طول مدة العقد.<sup>1</sup> "

3-عقود الدولة : من بين أهم وأبرز العقود التي تكون الدولة طرفا فيها هي تلك العقود المتعلقة بالتنمية الإقتصادية ، والتي تميز بالتفاوت وعدم التساوي في المراكز القانونية لأطرافها، وإن كان الطرف المتعاقد مع الدولة يتمتع بمركز إقتصادي قوي في غالب الأحيان، ومن بينها عقود إستغلال الموارد الطبيعية ، كالبحث والتنقيب عن البترول.

4-عقود نقل التكنولوجيا: يقصد بعقد نقل التكنولوجيا ذلك العقد الذي يغطي عمليات معينة و يتضمن أداءات محددة تتضمن أخذ أحد الأطراف من الآخر نظاما للإنتاج ، أو للإدارة أو خليطا منهما بموجب تنازل معين و خلال مدة معينة<sup>2</sup> ، وتغطي معظم هذه العقود التي تبرمها الدولة في الوقت الحاضر عمليات مختلفة لنقل التكنولوجيا ، سواء ما تعلق منها بعقود الإمتياز أو عقود الترخيص بإستغلال براءات الإختراع ، أو عقود بيع الأجهزة و المعدات وغيرها من صور العقود التقليدية . أما الصور العقدية الحديثة نذكر منها ما يتعلق بعقود التوريد الخاصة بالوحدات الصناعية كنظام تسليم المفتاح أو المشروعات المشتركة.

#### الميزة الرقمية

انتشر في الآونة الاخيرة ما يسمى بالتعاقد الإلكتروني بفضل التجارة الالكترونية والتي هي " ممارسة كل المعاملات التجارية من شراء و بيع و تبادل للمنتجات و الخدمات والمعلومات و التسوية المالية و التعاملات المصرفية والتسليم بإستخدام الوسائط الإلكترونية و الشبكات التجارية<sup>3</sup> . والتي تختلف عن التجارة التقليدية كونها تتم عن طريق الأنترنت ، و تتسم بنوع من السهولة و السرعة في عقودها مما يريح طرفين الاطراف المتعاقدة ويجنبها عناء التنقل.

حيث تعد هذه التجارة التي أضحت اطارها الفضاء الأزرق أهم القنوات الخاصة بإبرام عقود اتجارة ادوية ما أدى إلى زيادة التنوع في السوق العالمية بما توفره من عرض و طلب اللذان يعتبران من أساسيات السوق في علم الاقتصاد ، ومع ذلك وجب إحاطت هذه العقود بما يكفل لها الثقة و الأمان بين المتعاملين في إطار عقود التجارة الإلكترونية عبر الأنترنت.

#### المحور الثاني: النظام القانوني للعقود التجارية الدولية:

إن القوانين الوطنية كانت تعجز في كثير من الحالات عن متابعة تطورات التجارة الدولية ، وهذا ما أدان القوانين الوطنية كانت تعجز في كثير من الحالات عن متابعة تطورات التجارة الدولية ، وهذا ما أدى إلى البحث عن قواعد قانونية مستمدة من العادات والأعراف الدولية، وكذا الإتفاقيات الدولية ، حتى تخلصت العقود التجارية الدولية كغيرها من العقود الدولية من قيود القوانين الوطنية ، ولذا سنتعرف على النظام القانوني الذي يحكم العقود التجارية الدولية و ينظمها.

<sup>1</sup> للمزيد من التفاصيل أنظر د/لبنى عمر مسقاوي ، عقد الفرانشايز ، دراسة على ضوء الفقه و الإجتهد و العقد النموذجي المعتمد في غرفة التجارة الدولية ، الطبعة الأولى ، المؤسسة الحديثة للكتاب ، لبنان سنة 2012، ص(18-16)

<sup>2</sup> د/صلاح الدين جمال الدين ، عقود نقل التكنولوجيا ، دراسة في إطار القانون الدولي الخاص و القانون التجاري الدولي ، دار الفكر الجامعي ، سنة 2004 ، ص24

<sup>3</sup> أنظر د/ محمد سعيد أحمد إسماعيل : أساليب الحماية القانونية لمعاملات التجارة الإلكترونية ، دراسة مقارنة ، الطبعة الأولى ، منشورات الحلبي

الحقوقية ، بيروت ، 2009 ص 38

## أولاً/ العادات والأعراف الدولية

تعد العادات والأعراف الدولية من مكونات النظام القانوني للعقود التجارية الدولية و هي تعرف بإسم "la lex mercatoria" ، والتي نشأت لتقائماً في الوسط التجاري الدولي تستقل بكيانها ومنهجها عن نظم القوانين الوطنية و التي أصبحت تشكل نظم قانونية جديدة تحكم علاقات التجارة الدولية<sup>1</sup>.

عرفت على أنها "الأساليب التي يعتبرها الأشخاص العاديين الموجودين في نفس الظروف قابلة للتطبيق على العقد الذي يرمونه وفق العادات والأعراف الدولية المطبقة في مجال التعاملات الدولية ، وخاصة البيع الدولي<sup>2</sup> ، فهي مجموعة من القواعد تعارف عليها التجار و عملوا على تطويرها حيث أصبحت تعد نظاماً قانونياً ذو تطبيق عالمي إغتمته الدول<sup>3</sup> . و تتكون من العقود النموذجية و الصيغ التجارية الدولية ، و أحكام التحكيم.

فهي إذن مجموعة من العادات والأعراف المنظمة للتجارة الدولية ، وهي تلك القواعد التي أبداعها التجار عبر الحدود بإعتبار أنها تلائم مقتضيات التجارة الدولية ، تميزت بقوتها الملزمة و بإتباعها من طرف كل من يرغب في ممارسة نشاط إقتصادي دولي.

## ثانياً/العقود النموذجية:

هي عبارة عن مجموعة من الشروط العامة للعقود الدولية ، يتفق تجار سلعة معينة أو مجموعة سلع متشابهة في منطقة جغرافية معينة على وضعها ، و تسمى " general conditions " يتفق المتعاقدان على إتباعها أو قد يتم وضع هذه الشروط من قبل الهيئات الدولية المهتمة بتوحيد قانون التجارة الدولية.

علماً أنه يتم وضع هذه الشروط العامة للتعاقد مع ترك التفاصيل للاتفاقيات الخاصة في كل حالة على حدة لأجل مواجهة الظروف المختلفة للتعاقدات الدولية و تستمد هذه الشروط قوتها الملزمة من إحالة المتعاقدين إليها في إتفاقيهم و يمكن للأطراف إدخال تعديلات عليها بما لا يغير من مضمون الشروط ذاتها<sup>4</sup>. تحرر هذه الشروط في شكل نماذج مختلفة بحيث يكون للمتعاقدين اختيار النموذج الملائم منها ولذلك تسمى أحياناً بالعقود النموذجية " Standard Contracts " وقد أصبح لهذه الشروط أهمية كبيرة في المعاملات الدولية واتسع نطاقها حتى شمل مناطق جغرافية عديدة . فهناك مثلاً الشروط العامة التي وضعها في شكل نماذج متعددة اللجنة الاقتصادية الأوروبية للأمم المتحدة بشأن توريد الأدوات والآلات اللازمة لتجهيز المصانع وقد انتشرت هذه الشروط في مختلف دول العالم ، كذلك هناك الشروط العامة التي وضعتها جمعية بيع الحبوب في لندن بالنسبة لعقود بيع الغلال<sup>5</sup>. وأصبحت شروطاً لبيع الغلال في أغلب دول العالم . كما وضع مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة والمعروف باسم "Comecon" والذي كان يضم تسعاً من دول أوروبا الشرقية الاشتراكية شروطاً عامة لتبادل السلع بينه<sup>6</sup>.

نشير إلى أن هناك فرق بين الشروط العامة والعقود النموذجية ، إذ أن الشروط العامة التي يستعين بها المتعاقدون في إتمام تعاقدهم يشيرون إليها في العقد ، ثم يكملون بعد ذلك ما إتفقوا عليه من كمية و ثمن ، ميعاد التسليم وغيرها من المسائل

1/ أحمد سعيد الزرقد ، أصول قانون التجارة الدولية ، البيع الدولي للبضائع ، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع ، مصر ، سنة 2007 ، ص 27 -1 .

2 - طالب حسن موسى ، قانون التجارة الدولية ، مرجع سابق ، ص (114-115)

3 ورد هذا التعريف في القانون الموحد حول المبيعات الصادر بتاريخ 01 جويلية 1964 ، وكذا الإتفاقية المتضمنة القانون الموحد حول إبرام عقود المبيعات الدولية

4- أحمد سعيد الزرقد ، مرجع سابق ، ص 56 .

5- نفس المرجع ، ص 55 .

د/ محمود سمير الشرقاوي ، مرجع سابق ، ص 26 -6 .

الخاصة بالعقد ، أما العقد النموذجي فهو مجموعة متكاملة من شروط التعاقد بشأن سلعة معينة و تتضمن تفاصيل العقد بحيث يمكن للأطراف المتعاقدة أن تتبنى شكل العقد بالكامل و لا تكون في حاجة إلا لإضافة أسماء الأطراف و كمية البضاعة و مكان وزمان التسليم.

إن العقود التجارية الدولية قد تتضمن صيغة معينة لنوع من الشروط العامة أو يشار إلى هذه الصيغة و قد يتمثل في عقد من العقود النموذجية ، والذي يعاب عليه أنه يتضمن في أغلب الأحيان شروط مجحفة بالنسبة للطرف الضعيف ، حيث تستغل الدول الغنية عادة بوضع الشروط العامة و العقود النموذجية و تختار من ثم ما في مصلحتها من شروط.

وهناك من المختصين من يرى أن العقود النموذجية هي خير وسيلة للتوحيد لأن الاتفاقيات الدولية لا يمكنها دائماً أن تحقق التوحيد المنشود ولا تتلاءم مع سرعة الحياة التجارية إذ يحتاج وضع مشروع الاتفاقية إلى زمن طويل ثم يعرض هذا المشروع على مؤتمر يضم عدة دول وتستغرق المناقشات فترة طويلة حتى يصل المؤتمرين إلى صيغة مقبولة من أغلبية الأطراف ويتم التوقيع على الاتفاقية ولا تعتبر نافذة في أية دولة إلا بعد التصديق عليها ، وتستغرق إجراءات التصديق وقتاً ليس بالقصير وقد لا تعتبر الاتفاقية نافذة إلا بتصديق عدد من الدول يتوافر فيها صفات معينة تشير إليها الاتفاقية وتختلف بحسب الموضوع الذي تعالجه ويرى الدكتور محمود سمير الشرقاوي أن الشروط العامة للعقود الدولية وإن كانت تقوم أساساً في مجال البيع التجاري الدولي بالنسبة لمختلف السلع وتداولها عبر الحدود بين دول العالم ، إلا أنها تشمل أيضاً أنواعاً أخرى من المعاملات ، كعقود الخدمات الإستشارية حيث أنه في سنة 1957 وضع الإتحاد الدولي للمهندسين الإستشاريين " F.I.D.I.C " بالاشتراك مع الإتحاد الدولي للمباني والأشغال العامة " F.I.B.T.P " والذي يسمى الآن بالإتحاد الدولي للمقاولين الأوربيين للمباني والأشغال العامة شروطاً عامة لأعمال الإنشاءات الهندسية المدنية تتبع في معظم دول العالم ، إضافة إلى انتشار الشروط العامة للعقود الدولية في مجال النقل ، والمصارف ، والتأمين الذي يلعب مجمع لندن لمكتتي التأمين دوراً هاماً في توحيد قواعده و وضع شروط عامة له تتبناها كثير من الدول.<sup>1</sup>

ثالثاً/ الصيغ التجارية الدولية : تعتبر المصطلحات التجارية الدولية قواعد إختيارية غير ملزمة بالرغم من كون رجال الأعمال يفضلون إستعمالها لتفسير نصوص العقود المستعملة في التجارة الدولية، و ذلك لدقتها ووضوحها بدلا من ترك الأمر للتضارب و الإختلاف ، حول تفسير نصوص هذه العقود في الدول المختلفة<sup>2</sup>.

يرمز لها بمصطلح Incoterms وهي كلمة مشتقة من اللغة الإنجليزية والتي تمثل الحروف الأولى من عبارة International Commercial TERMS التي ظهرت نتيجة مجهود بدأ من خلال تحقيق طويل و صعب قامت به غرفة التجارة الدولية عن مجموع العادات والممارسات المطبقة، و التي اعترف بها القضاء الدولي، على مستوى مجموعة من البيوع الدولية لوظيفتها المزدوجة. فهي تظهر في مقام أول كوسيلة لإعطاء تعريفات من خلال تسميات مشتركة ، حيث تجنب أطراف العقد مفاوضات طويلة ، و تسمح لهم بحصر ، من خلال استعمال تركيبية قصيرة ، أبعاد العملية المقصودة . كما أنها تستجيب للسرعة التي تتميز بها عقود التجارة الدولية.

كان أول ظهور لهذه الصيغ سنة 1919 في الولايات المتحدة الأمريكية ، وفي سنة 1920 عند إنعقاد أول مؤتمر للغرفة التجارية الدولية بباريس كلفت لجنة خاصة من الخبراء بالبحث في هذه الصيغ وتمكنت هذه الأخيرة من نشر مطبوعة تشمل الصيغ التجارية الدولية في سنة 1928.

<sup>1</sup> د/محمود سمير الشرقاوي ، مرجع سابق ، ص14-

منير قزمان ، مرجع سابق ، ص165<sup>2</sup>.

توصلت الغرفة التجارية إلى وضع نظام موحد لها و بقي البحث بشأنها متواصلا وضعت هذه القواعد أولا سنة 1936 واستمرت في العمل حتى عدلت سنة 1953، وروجعت و عدلت سنة 1967 ثم مرة أخرى سنة 1976 ، ثم أضيف إليها نوعان من البيوع التجارية الدولية سنة 1980 ، و ضمت حوالي 12 صيغة تجارية دولية وتعرف بإسم الانكوتيرمز، وتتم مراجعتها كل فترة زمنية بشكل يضمن لها الواقعية و الشمول للمعاني و المصطلحات المستخدمة من غالبية المشتغلين في النشاط التجاري الدولي.

من الخصائص التي تميز هذه القواعد ،أنها رضائية وغير ملزمة للأطراف ما لم يتفق الأطراف على وجوب الإلتزام بها ، فيكون مصدر الإلتزام إرادة الأطراف لا القواعد ذاتها . كما أنها تشتمل على تحديد إلتزامات المتعاقدين في عقود التجارة الدولية بصورة أكثر دقة مقارنة بالتشريعات الوطنية<sup>1</sup>.

وعليه تعد الصيغ التجارية الدولية من أهم ممارسات التجارة الدولية التي يتم استخدامها بشكل واسع في العالم من أجل تقسيم وتوزيع تكاليف ومسؤوليات الصفقات التجارية ما بين البائع و المشتري حسب آخر إصدار لها سنة 2020<sup>2</sup> والذي كان نتيجة الاجتماع الدورة53 للجنة القانون الجاري الدولي المنعقدة عبر الانترنت خلال الفترة 07 الى 16 جويلية 2020

حيث تمت تهنئة غرفة التجارة دولية على تقديمها مساهمة اضافية لتيسير التجارة الدولية بجعل قواعد الاتموتيرمز 2020 أكثر وضوحا وأيسر لمستخدمين على الصعيد العالمي من الاصدارات السابقة إضافة الى جعلها تجسد تطورات التجارة الدولية.

ومن بين هذه الصيغ في مجال النقل البحري: FAS و FOB ، CFR و CIF و صيغ النقل بجميع طرق النقل وهي: EXW ، FCA ، CPT ، DAT ، DAP ، DDP .

تتمثل الإلتزامات الرئيسية التي تناولتها قواعد الانكوتيرمز في جميع صيغها في التسليم بصفته العنصر الجوهرى لعملية البيع، انتقال المخاطر، المصاريف المتعلقة بالبيع ، الإلتزام بالتأمين ، تسليم الوثائق و إتمام الإجراءات الإدارية. تستمد الصيغ التجارية الدولية قوتها وأهميتها من كونها من أهم الممارسات التي استقر عليها مجتمع التجارة الدولية وهو ما اكسبها اعترافا على جميع المستويات خاصة في ظل السعي الدائم لتوحيد قواعد البيع الدولي<sup>3</sup>.

رابعا / الإتفاقيات الدولية : تعد الإتفاقيات من بين مصادر النظم القانونية التي تحكم العقود التجارية الدولية إذ الهدف منها وضع قواعد موحدة تسري على المعاملات التجارية الدولية ، فتلتزم الدول الموقعة عليها بتطبيقها ، ومن بين هذه الإتفاقيات الدولية إتفاقية لاهاي لسنة 1964 المتضمنة القانون الموحد للمبيعات الدولية و المتكونة ن أربعة اقسام و هي : إلتزامات البائع والمشتري ، و الأحكام المشتركة بينها ، و كذا مخاطر النقل ، وإتفاقية لاهاي الثانية لسنة 1964 و المتعلقة بالقواعد التي تهدف لتقريب بين مختلف التشريعات فيما يخص طرق إبرام عقود البيع الدولية.و تعتبر كل من الإتفاقيتين الأولى والثانية من ثمار جهد المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص بروما، إلى جانب هاتين الإتفاقيتين هناك إتفاقية روما لسنة 1980 حول القانون المطبق على الإلتزامات التعاقدية الدولية، والتي تعتبر تكملة للإتفاقية بروكسل لسنة 1968 والمتعلقة بالإختصاص القضائي ، و تنفيذ أحكام المحاكم المدنية والتجارية و التي تتضمن مبدأ عام يتمثل في حرية إختيار الأطراف للقانون الواجب التطبيق على علاقاتهم مع تقييد هذا المبدأ بضرورة إحترام القواعد الأمرة للدولة التي يختارون قانونها للتطبيق<sup>4</sup>.

1- أحمد سعيد الزرقد ، مرجع سابق ، ص(61-62)

2 - وفقا للموقع الرسمي للجنة الامم المتحدة للقانون التجاري الدولي <https://uncitral.un.org/ar/texts/endorsed>

- بن عثمان فريدة، النظام القانوني للصيغ التجارية الدولية، اطروحة دكتوراه، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة تلمسان ، سنة 2016-2017<sup>3</sup>

4- حسين منصور ، مرجع سابق ، ص 433.

## خامسا/ القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الدولية:

يستقر مبدأ العقد شريعة المتعاقدين في كافة النظم القانونية المعاصرة حيث يتمتع الأفراد بحرية تنظيم عقودهم و إختيار القانون الذي يحكم تلك العقود إذا إتسمت بالطابع الدولي، وهذا هو مبدأ قانون الإرادة في العقود الدولية أي الإعتراف لأطراف العقد بحق اختيار وتحديد القانون واجب التطبيق على عقدهم. ولقد استقر هذ المبدأ في القوانين الوطنية والاتفاقيات الدولية. وقد يكون القانون واجب التطبيق وطنيا أو قانون التجارة الدولية أو المعاهدات الدولية أو المبادئ العامة للقانون أو تضمين العقد كافة الأحكام أو الحلول للمنازعات المتوقعة. وهذا ما يطلق عليه الإرادة الشارعة أو مبدأ الكفاءة الذاتية للعقد. و الواقع المعاصر للعقود الدولية يكشف عن أمرين هامين وهما:

- لا يكاد يخلو عقد من شرط الاتفاق على تحديد القانون الواجب التطبيق و القضاء المختص ، بل إن ذلك الأمر يشكل جل إهتمام المتعاقدين عند الإبرام ويشغل حيزا كبيرا من المفاوضات الدائرة بينهم.
- النفور من القوانين الوطنية والقضاء الوطني.

التعيين الصريح للقانون الوطني: يتفق اطراف العقد الدولي أحيانا على خضوعه للقانون الوطني لدولة معينة ، أي إسناد العقد لنظام قانوني وطني وفقا لضوابط الإسناد و المقررة في قانون القاضي.

يقوم الأطراف بإختيار القانون الواجب التطبيق بإرادة صريحة للتطبيق على عقدهم ، وهو ما يسمى بشرط الإختصاص التشريعي ، إضافة إلى شرط الإختصاص القضائي ، فللأطراف كامل الحرية في إختيار القانون الذي سيطبق على عقدهم و على القاضي إحترام هذا الإختيار طالما لا يخالف النظام العام.

التعيين الضمني للقانون الوطني: في حالة عدم الإفصاح صراحة من الأطراف المتعاقدة عن القانون الواجب التطبيق فإنه يتعين البحث عن الإرادة الضمنية بشرط وجود قرائن قوية على وجودها ، وفي حال وجودها على القاضي إنزال حكم القانون الوطني الذي تشير إليه القرائن و الأدلة و من بين الوقائع التي يسترشد بها القاضي هو إختيار الأطراف المتعاقدة للإختصاص القضائي لدولة معينة ، محل التنفيذ ، محل الوفاء مثلا.

التعيين القضائي للقانون الوطني: في حالة غياب الإختيار الصريح أو الضمني لقانون العقد ، فإن القاضي أو المحكم يقوم بهذا التحديد بمناسبة طرح النزاع أمامه ، فطرح النزاع على القضاء الوطني يعني إسناد العقد لنظام قانوني وطني وفقا لضوابط الإسناد المقررة في قانون القاضي.

أما إذا عرض النزاع على قضاة التحكيم فغالبا ما يتم إستبعاد أي نظام قانوني وطني و إسناد العقد إلى نظام قانوني مستقل و. على القاضي أن يبحث عن القانون الذي يرتبط به العقد إرتباطا وثيقا وتطبق أحكامه عن طريق تحليل العناصر القانونية والواقعية للعملية التعاقدية لأجل تحديد القانون الذي يرتبط به العقد.

## خاتمة:

رغم كل التطورات تبقى عقود التجارة الدولية أفضل وسيلة للمبادلات التجارية بين الدول والأقاليم ، ما جعلها تشغل حيزا هاما في الدراسات ذات الطبيعة القانونية والاقتصادية على حد سواء ، حيث إهتم بها الفقهاء ورجال القانون إضافة إلى الاتفاقيات والمنظمات الدولية سعيا لرسم الاطار أو النظام القانوني الذي يحكم وينظم سير هذه العقود التي تختلف عن العقود الداخلية التي تحكمها النصوص والتشريعات الوطنية، و تتميز عنها بوجود العنصر الاجنبي الذي يفتح المجال لتطبيق القانون الأجنبي من جهة .

هذا ونشير الى أن تطور وسائل الاتصال انعكس بالايجاب على هذه العقود وجعلها أكثر بساطة مما كانت عليه قديما مما اختزل الزمن وقصر المسافة و الفضل هنا يعود لشبكة الأنترنت التي اجتاحت جميع مناحي الحياة الإنسانية في الدول و المجتمعات لا سيما منها الإقتصادية و التجارية، حيث سهل فيها الإنصال بالغير و التعاقد معه في أي وقت و في أي دولة يوجد فيها خاصة مع بروز و تطبيق فكرة إمكانية الإستغناء عن النقود التقليدية التي حلت محلها وسائل الدفع الإلكترونية الحديثة كالنقود الإئتمانية الإلكترونية ، البطاقات الإئتمانية و غيرها.

إلا أنه في ظل كل هذه المستجدات يبقى العقد شريعة المتعاقدين إلا أن هذه الميزة المنفردة لا تمنع أطرافه التريث في ابرامه بعد دراسة كل البنود والالتزامات المشتركة وهنا ننوه لأهمية مرحلة المفاوضات باعتبارها المرحلة التمهيديّة التي يرسم فيها الاطار العام والعناصر الدقيقة والمؤثرة في العقد .

## الاطار النظري للتجارة الدولية وسياساتها

## Theoretical framework of international trade and its policies

د/قاسم محجوبة

جامعة الجلفة زيان عاشور

## الملخص :

لعبت التجارة الدولية دورا مهما في ظهور الاقتصاد العالمي ، وأدت الى تحقيق الاكتفاء بالنسبة للسلع والخدمات لكل الاطراف المستوردة والمصدرة في اطار الاتفاقيات الدولية، كما ساعدت على تعزيز العلاقات الودية الدولية ، ومن خلال هذه المداخلة تعرضنا الى مفهوم التجارة الدولية بتحديد تعريفاتها المختلفة والتعرف على مدى اهميتها على المستوى الدولي بتسليط الضوء على فوائدها بالإضافة الى الاسباب التي ادت الى وجودها والعوامل المؤثرة فيها وذلك في المحور الاول بينما المحور الثاني تطرقنا الى ما هو بسياسات التجارة الدولية وماهي انواع هذه السياسات وتحديد مختلف ادوات هذه السياسة التي تطبقها الدول وتستعين بها من اجل حماية اقتصادها وحسب ما تقتضيه مصالحها الوطنية كالرسوم الجمركية ونظام الحظر او المنع وسياسة الاغراق وسياسة تخفيض العملة الوطنية... وما تجدر الاشارة اليه ان هذه الادوات لا تخلو من السلبيات والعيوب رغم الاهداف التي تحققها .

الكلمات المفتاحية : التجارة الدولية ، سياسات التجارة الدولية ، الرسوم الجمركية ، الاتحادات الجمركية

**Abstract:**

International trade played an important role in the emergence of the global economy, and led to achieve sufficiency for goods and services for all importing and exporting parties within the framework of international agreements. It also helped to strengthen international friendly relations. Through this intervention, we were exposed to the concept of international trade by defining its various definitions and identifying their importance. At the international level, by highlighting its benefits in addition to the reasons that led to its existence and the factors affecting it in the first axis, while the second axis we touched on what is international trade policies and what are the types of these policies and identify their various tools that countries apply and use in order to protect their economy according to What its national interests require, such as customs duties, the ban or prohibition system, the policy of dumping and the policy of devaluing the national currency... It should be noted that these tools are not without negatives and defects despite the goals they achieve.

**Key words:**

International trade, international trade policies, customs duties, customs unions

## المقدمة:

تعد التجارة بشكل عام من أهم الأنشطة في حياة الإنسان والمعروفة منذ القدم لدى البشرية، ومع التطورات التي شهدتها الحضارة الإنسانية تطورت التجارة وأخذت البعد الدولي ليمتد نطاقها وأصبحت التعاملات التجارية بين مختلف دول العالم ويعبر عن مصطلح التجارة الدولية باللغة الإنجليزية International trade وتعرف بأنها عملية تبادل السلع والخدمات عبر الحدود الدولية المختلفة<sup>1</sup>.

وكان للتجارة الدولية ولازال دورا مهما في نمو الاقتصاد منحت مقومات مهمة لنجاح وازدهار الاقتصاد للعديد من دول العالم، حيث سمحت باستغلال الموارد الطبيعية بالشكل الأمثل ومكنت الدول أن تستفيد من مميزات بعضها البعض كما كان لها دورا مهما في نقل التكنولوجيا وتعزيز العلاقات السياسية بين الدول وفي هذا الصدد سنحاول طرح الإشكالية التالية:

ما مدى أهمية التجارة الدولية على المستوى الدولي؟

وما المقصود بسياسات التجارة الدولية؟

وستقوم بالإجابة على الإشكالية المحاور التالية لتحديد مفهوم التجارة الدولية من خلال إبراز أهميتها وأسباب قيامها والعوامل المؤثرة فيها.

وسنتعرض إلى سياسة التجارة الدولية بتحديد أهدافها وأدواتها.

## المبحث الأول: مفهوم التجارة الخارجية "الدولية".

في هذا المبحث سنحاول الإلمام بالإطار المفاهيمي للتجارة الدولية، من خلال التعرض إلى تعريف التجارة الخارجية أهميتها وأسباب قيامها وأهدافها والعوامل المؤثرة فيها.

المطلب الأول: تعريف التجارة الدولية وأهميتها.

حاول الفقهاء اعطاء العديد من التعاريف لتحديد مفهوم التجارة الدولية.

الفرع الأول: تعريف التجارة الدولية "الخارجية"

استعمل لفظ التجارة الخارجية لأول مرة في فترة التي سادت فيها نظرية التجارة الحرة عندما كانت البلدان الصناعية تبحث عن منافذ خارجية لمنتجاتها، وعن مصادر للمواد الأولية في المستعمرات أو في البلدان الأجنبية وتشكل التجارة الخارجية مسألة مركزية في العلاقات بين الدول، فقد كانت في الماضي سببا من أسباب الحروب أما اليوم فإنها تعد من أسباب التقارب بين الدول<sup>2</sup>.

ومن بين التعاريف المقترحة للتجارة الدولية أو الخارجية التعريفي التاريخي والذي أشار أن التجارة الدولية هي "أهم العلاقات الاقتصادية التي يجري بمقتضاها تبادل السلع والخدمات في شكل صادرات وواردات"<sup>3</sup>.

ويقصد بها: "تبادل السلع فيما بينما بين دول العالم، وهذا الطابع الدولي هو نتيجة للتوسع على النطاق العالمي في تطبيق مبدأ تقسيم العمل وتوطن الصناعة".

وتعرف أيضا بأنها مجموعة العمليات التي تتم بين الدول من خلال عمليات التصدير والاستيراد حيث يتم انتقال السلع والخدمات، والموارد من دولة لأخرى وفق إجراءات إدارية ومالية محددة.

<sup>1</sup> مقال متوفر على الموقع التالي: <https://mawdoo3.com>

<sup>2</sup> وليد عباسي، حماية البيئة وتحرير التجارة الخارجية في إطار المنظمة العالمية للتجارة العالمية، -دراسة حالة الجزائر- أطروحة دكتوراه كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس- سطيف-1، 2018/2019، ص03.

<sup>3</sup> زيرمي نعيمة، أثر التحرير التجاري على التنمو الاقتصادي في الجزائر، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أبيبكر بلقايد تلمسان، 2015/2016، ص 09

والتجارة الدولية ضمن العلاقات الاقتصادية الدولية بمعناها الضيق تعني حصرا التجارة الخارجية للبلدان التي تشمل الصادرات والواردات من سلع وخدمات<sup>1</sup> أما بالنسبة للمعنى الواسع يغطي مصطلح التجارة الخارجية ما يلي:

- الصادرات والواردات المنظورة سلعيا.

- الصادرات والواردات الغير منظورة .

- الحركات الدولية لرؤوس الأموال.

- الهجرة الدولية أي انتقال الأفراد بين دول والعالم المختلفة.

وهي عمليات التبادل التجاري الخارجي سواء في صور سلع أو أفراد أو رؤوس أموال بين أفراد يقطنون وحدات سياسية مختلفة بهدف إشباع أكبر حاجات ممكنة<sup>2</sup>.

ومن مميزات التجارة الدولية هو أنها تسمح لكل دولة الاستفادة من مزايا الدول الأخرى، وتوسيع الأسواق الداخلية والخارجية للمنتجين المحليين وتجبرهم على التنافس واستيعاب التكنولوجيا الحديثة<sup>3</sup>.

**الفرع الثاني: أهمية التجارة الدولية الخارجية:**

تكمن أهمية التجارة الدولية في مجموعة من الفوائد تحققها للدول في الجانب الاقتصادي خاصة والمتمثلة في:

- تحقق مكاسب من خلال الحصول على سلع تكلفتها المادية أقل من لو تم إنتاجها محليا.

- من أهم مميزاتها زيادة الدخل القومي استنادا على التخصص والتقسيم الدولي للعمل.

غالبا ما تكون التجارة الدولية عاملا مهما في نقل التكنولوجيا. والمعلومات الأساسية التي تفيد في بناء الاقتصاد المتين. وتعزيز عملية التنمية الشاملة.

- تحقق التوازن في السوق الداخلية نتيجة لتحقيق التوازن بين كميات العرض والطلب.

- الارتقاء بالأذواق بالنسبة للمجتمعات وتحقيق كافة المتطلبات وتلبية الرغبات وإشباع الحاجات.

- تساعد على إقامة علاقات ودية وعلاقات بين الدول قد تكون التجارة الدولي عاملا للخروج من دائرة الفقر عند تشجيع الصادرات تؤدي إلى الحصول على مكاسب جديدة في صورة رأسمال أجنبي.

- تعتبر منفذا لتصريف فائض الإنتاج عن حاجة السوق المحلية<sup>4</sup>.

- كانت التجارة الدولي حلا لمشكلة عجز الدول عن القيام بمفردها بتحقيق الاكتفاء الذاتي من السلع والخدمات إما لعدم قدرتها على إنتاج هذه السلع أو لأسباب تعود لطبيعة السلع أو عدم توافر رؤوس الأموال أو التكنولوجيا<sup>5</sup>.

كانت التجارة الدولي سببا لتأمين الدول النامية من المتطلبات الأساسية للتنمية الاقتصادية، مثل رؤوس الأموال والتكنولوجيا، ومصادر العلامات الأجنبية والإدارة الحديثة التي تساعد على تنشيط القطاعات الاقتصادية المختلفة في الاقتصاد الوطني.

وما تجدر الإشارة اليه أن أهمية التجارة الدولية تختلف من دولة لأخرى حسب مستوى تقدمها الاقتصادي والتكنولوجي

ومدى توافر عناصر الإنتاج إليها<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> شيخي حفيظة، ترشيد السياسات من أجل الاندماج الإيجابي للجائر في الاقتصاد العالمي "المنظمة العالمية للتجارة". مذكرة ماجستير كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة وهران 2012، 2011، ص 11/10.

<sup>2</sup> عزالدين علي، أثر التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي بالجزائر خلال 2000-2012. مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر-3، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم التجارية 2013/2014، ص 04.

<sup>3</sup> راشد فاضل جويد، النظرية الحديثة في التجارة الخارجية مجلة الدراسات التاريخية والحضارية، مجلد5، العدد17، حزيران 2013، ص 123.

<sup>4</sup> عزالدين علي، أثر التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي بالجزائر خلال 2000/2012. مذكرة ماجستير. كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير. قسم العلوم التجارية، جامعة الجزائر، 2013/2014، ص 06/05.

فضلا على أنها كانت سببا في تطوير الرأسمالية وحاليا ساهمت في تقدم العديد من الدول الصناعية الجديدة "دول جنوب شرق آسيا مثلا، التي تطورت بفضل حجم صادراتها حيث ارتفعت مداخيل الدول من العملة الصعبة ومن وسائل الإنتاج الأخرى مما انعكس بشكل إيجابي على اقتصادها<sup>2</sup>.

المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الدولية والعوامل المؤثرة فيها.

الفرع الأول: أسباب قيام التجارة الدولية.

تقوم التجارة بين الدول لنفس الأسباب التي تؤدي إلى قيامها داخل الدولة الواحدة ويمكن حصر أسباب قيام التجارة الدولية في النقاط التالية:

1- عدم إمكانية تحقيق الاكتفاء الذاتي: وذلك يعود لعدم وجود التوزيع المتكافئ لعناصر الإنتاج<sup>3</sup> نتيجة لوجود الاختلاف بين الظروف الاقتصادية والطبيعية لكل دولة.

وأي دولة لا يمكنها أن تتبع سياسة الاكتفاء الذاتي لمدة طويلة من الزمن. لأن إتباعها يجعل من الدولة تنتج احتياجاتها بالرغم من ظروفها الاقتصادية والجغرافية لا يمكنها من ذلك وهذا ما يؤكد من أن أية دولة لا تستطيع العيش بمعزل عن الدول الأخرى<sup>4</sup>.

2- التخصص الدولي: *spécialisation* عرف التخصص الدولي بأنه قيام دولة بإنتاج سلعة معينة أو سلع معين وفقا لما تؤهله طبيعتها وظروفها الاقتصادية ومواردها وإمكانيتها وذلك بأعلى قدر من الكفاءة، وأقل تكلفة ممكنة هذا يجعلها متخصصة في إنتاجها، وتقوم بمبادلتها مع سلع أخرى تم إنتاجها في دول أخرى، هي لا تستطيع أو لا تتمكن من إنتاجها<sup>5</sup>.

3- تفاوت التكاليف والأسعار لعوامل الإنتاج والأسعار المحلية، إذ يعد تفاوت تكاليف الإنتاج بين الدول سببا من أسباب قيام التجارة فيما بينها.

4- اختلاف مستوى التكنولوجيا من دولة لأخرى: هنالك تباين واختلاف من دولة لأخرى من ناحية الأسلوب الإنتاجي ومستوى المعرفة الفنية والتقنية بين الدول، وذلك يؤثر بشكل كبير على طبيعة السلع المنتجة في كل بلد، فالدول المتقدمة تحتكر إنتاج السلع التي تعد التقنيات والتكنولوجيا عنصرا أساسيا في إنتاجها، بينما الدول النامية فعالبا ما تتخصص في إنتاج المواد الخام مثل النفط والمعادن والقطن...، هذا بالإضافة إلى اختلاف ظروف الإنتاج من الناحية الطبيعية.

5- اختلاف الميول والأذواق فالمواطن المحلي يفضل المنتجات الأجنبية حتى ولو توفر البديل المحلي لها<sup>6</sup>، وهذا بالنسبة للمواطن في الدول النامية خاصة.

6- الفائض في الإنتاج المحلي الذي يتطلب أسواق خارجية لتسويقه.

7- السعي إلى زيادة الدخل الوطني اعتمادا من الدخل المحقق من التجارة الخارجية.

8- الأسباب الإستراتيجية والسياسية المتمثلة في تحقيق النفوذ السياسي من خلال الندرة النسبية للسلعة المنتجة والمتاجرة بها عالميا<sup>7</sup>.

الفرع الثاني: العوامل المؤثرة في التجارة الدولية:

هناك العديد من العوامل التي تؤثر بشكل مباشر على التجارة الدولية والتي يمكن حصرها في يلي:

<sup>1</sup> وليد عابي، المرجع السابق، ص 05.

<sup>2</sup> زيرمي نعيمة، المرجع السابق، ص 12.

<sup>3</sup> وليد عابي، المرجع السابق، ص 06.

<sup>4</sup> شيخي حفيظة، المرجع السابق، ص 15.

<sup>5</sup> عزالدين علي، المرجع السابق، ص 06.

<sup>6</sup> زيرمي نعيمة، المرجع السابق، ص 13.

<sup>7</sup> وليد عابي، المرجع السابق، ص 07.

- 1- **العوامل الطبيعية:** وتتمثل في الاختلاف والتباين من دولة لأخرى من ناحية الثروات الطبيعية فيكون لدول معينة وفرة فيها دون الأخرى<sup>1</sup> وهذا ما يثر على عملية الإنتاج، بالإضافة الموارد البشرية خاصة فيما يتعلق بالأيدي العاملة، خاصة ما يتعلق بمستوى المهارة الذي تتمتع به اليد العاملة وتفاوت الأجور من دولة لأخرى يؤدي إلى التفاوت في المستوى المعيشي بين الدول<sup>2</sup> بالإضافة إلى عامل المناخ الذي قد يكون له تأثيرا كبيرا بالنسبة إلى تكاليف الإنتاج بصفة عامة ونفقات الإنتاج الزراعي بصفة خاصة<sup>3</sup>.
- 2- **العوامل الاقتصادية:** من أهم العوامل الاقتصادية هو رأس المال حيث أن سعر الفائدة الحقيقي. إذ أن انتقال الأموال يكون تبعا لمعدل الفائدة المرتفع ثم سعر الخصم، حيث أن نسبة الخصم المنخفضة تشجع انتقال رؤوس الأموال، وأخيرا سعر الصرف فرأس المال الذي ترتفع قيمته عالميا، يتعثر عليه الطلب من الدول الأخرى ويزيد حجم التبادل والحوافز على الاستثمار في هذه البلدان<sup>4</sup>.
- بالإضافة إلى التكاليف والأسعار: إن ارتفاع تكاليف السلع المنتجة يؤدي إلى زيادة أسعارها، فالسلع التي تنتج بتكاليف منخفضة وتباع بأسعار منخفضة تكون أكثر طلبا من الأخرى ذات التكاليف والأسعار المرتفعة أي أن قدرتها على المنافسة تتحدد في النهاية بالسعر كأحد العوامل المؤثرة على الطلب.
- 3- **الجودة:** يرتبط هذا العامل بالمنافسة في الأسواق العالمية التي تتأثر بصفة دائمة بالتطورات التكنولوجية الحديثة التي تجعل هناك فروقا في الجودة لنفس السلعة المنتجة في مختلف الدول<sup>5</sup>.
- 4- **عوامل أخرى:**
- **التكنولوجيا الحديثة:** يقصد بها أن الدولة المتمكنة من استخدام التكنولوجيا الحديثة تصبح في وضع يسمح لها بإنتاج سلع وخدمات عالية الكفاءة<sup>6</sup> وفي ذلك تأثيرا مباشرا على التجارة الدولية.
  - **الظروف السياسية أو الأمنية:** للعامل الأمني دورا مهما في تحديد الأفق المفتوح أمام الدول المعاملة في التجارة الدولية فغالبا ما يتم التعامل مع الدول المستقرة من الناحية السياسية والأمنية، وتجنب الدول التي تكون بؤرا للحروب والصراعات وعدم الاستقرار.
  - **النظم القانونية والإجراءات الدولية:** إن القوانين والتشريعات التي تحمل السلطات التشريعية للدول على سنها والإجراءات الإدارية المتبعة تؤثر بشكل مباشر على التجارة الخارجية أو الدولية للدول بصفة عامة والتي من بينها فرض رسوم جمركية عالية لحماية إنتاجها المحلي<sup>7</sup>.
  - **اختلاف الأذواق:** تنشأ الاختلافات في الأذواق بين أفراد المجتمعات بشكل عام ويرجع هذا الاختلاف إلى العادات والتقاليد الاجتماعية والأديان والعقائد والبيئة الجغرافية والتقدم العلمي.
  - واختلاف الثقافات من مجتمع إلى آخر، وأحيانا تتولد الرغبة لدى الأفراد في التقليد والمحاكاة نتيجة للعولمة. وهذا ما يدفع إلى استبدال بعض السلع المعتادة بسلع أجنبية فيؤدي ذلك إلى حركة الواردات وبالتالي التأثير على حجم التجارة الخارجية<sup>8</sup>.

<sup>1</sup> شيخي حفيظة، المرجع السابق، ص 45.

<sup>2</sup> زيرمي نعيمة، المرجع السابق، ص 14.

<sup>3</sup> شيخي حفيظة، المرجع نفسه.

<sup>4</sup> زيرمي نعيمة، المرجع السابق، ص 14.

<sup>5</sup> شيخي حفيظة، المرجع السابق، ص 45.

<sup>6</sup> وليد عابي، المرجع السابق، ص 08.

<sup>7</sup> زيرمي نعيمة، المرجع السابق، ص 14.

<sup>8</sup> شيخي حفيظة، المرجع السابق، ص 46.

## المبحث الثاني: سياسات التجارة الدولية "الخارجية":

في هذا المبحث سنتعرض إلى السياسة التجارية الدولية أو الخارجية وإلى أهدافها وأنواعها وأهم الأساليب والأدوات التي تعتمد عليها الدول.

## المطلب الأول: مفهوم السياسة التجارية الدولية وأهدافها:

ظهرت العديد من المحاولات بهدف تحديد السياسة التجارية، ولكل دولة لديها أهداف معينة من خلا هذه السياسات.

## الفرع الأول: مفهوم السياسة التجارية الدولية "الخارجية"

يقصد بالسياسة التجارية «مجموعة التشريعات واللوائح الرسمية التي تستخدمها الدولة للتحكم والسيطرة على نشاط التجارة الخارجية في مختلف دول العالم المتقدمة والنامية، والتي تعمل على تحرير أو تقييد النشاط التجاري الخارجي من العقوبات المختلفة التي تواجهه على المستوى الدولي بين مجموعة من الدول»<sup>1</sup>.

ويقصد بها أيضا: «مجموعة الإجراءات التي تطبقها الدولة في مجال التجارة الخارجية بغرض تحقيق بعض الأهداف، واختيار الدولة وجهة معينة ومحددة في علاقاتها التجارية مع الخارج سواء كانت حرية أو حمائية، ويتم التعبير عن ذلك بإصدار تشريعات واتخاذ القرارات والإجراءات التي تضعها موضع التطبيق»<sup>2</sup>.

وباختصار يمكن التعبير عنها بأنها: «مجموعة من الإجراءات والقوانين والتدابير التي تقوم بها الدولة لتنظيم علاقاتها التجارية بالعالم الخارجي قصد تحقيق مجموعة من الأهداف في فترة زمنية على رأسها النمو الاقتصادي والتوظيف التام»<sup>3</sup>. وفي الأخير يمكن تحديد السياسة الخارجية غي النقاط التالية:

- مجموعة من القرارات والإجراءات والتشريعات التي تتخذها الدولة.
  - تسن هذه التشريعات لتنظيم العلاقات الاقتصادية لأي دولة مع باقي دول العالم.
  - السياسة التجارية شاملة لكل التبادل السلعي والخدمي وأسعار الصرف والاستثمار.
  - تتخذ هذه الإجراءات بهدف دفع أو إعاقة استيراد أو تصدير السلع والخدمات<sup>4</sup>.
- هذا بالنسبة لمفهوم السياسة التجارية الخارجية التي تتمثل في مجموعة الإجراءات والتشريعات التي تتخذها الدولة في سبيل حماية اقتصادها الوطني أثناء تعاملاتها التجارية الخارجية.
- الفرع الثاني: أهداف السياسة التجارية الدولية "الخارجية"
- يتم اتخاذ سياسات معينة في التجارة الدولية من أجل تحقيق مجموعة من الأهداف والمتمثلة في ما يلي:
- أولا: الأهداف الاقتصادية.

- 1- المساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية<sup>5</sup>.
- 2- حماية الصناعات الوطنية الناشئة من المنافسة الأجنبية إن الصناعات الجديدة داخل الدولة المتعلقة بصناعات تماشى مع الاحتياجات الاقتصادية للمجتمع يقابله منافسة من منتجات الدول الأخرى التي تتميز بالكفاءة الصناعية والفنية بالإضافة

<sup>1</sup> فيصل لوصيف، أثر السياسات التجارية الخارجية على التنمية الاقتصادية المستدامة في الجزائر خلال الفترة 1970-2012. مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف 2013/2014، ص 16.

<sup>2</sup> سعيد احسن، تقنيات التجارة الخارجية، مجموعة محاضرات لطلبة سنة أولى ماستر اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة عبد الحميد مهري. قسنطينة-2-2019/2020، ص 14.

<sup>3</sup> عزالدين علي، المرجع السابق، ص 30.

<sup>4</sup> فيصل لوصيف، المرجع السابق، ص 16.

<sup>5</sup> فيصل لوصيف، المرجع السابق، ص 16.

إلى الجودة والكفاءة السعرية بسبب انخفاض التكاليف التي تتمتع بها وذلك مرتبط بفترة زمنية للنشاط وقد تكون هذه الصناعات الناشئة تنشو بها قلة الجودة وارتفاع أسعارها مما يعرضها للخروج من السوق.

3- العمل على إصلاح العجز في المدفوعات من خلال تحقيق التوازنات الداخلية والخارجية وذلك لأن زيادة الاستهلاك المحلي للسلع الأجنبية الذي يقابله انخفاض نسبة الاستهلاك الأجنبي للسلع المحلية يؤدي إلى عجز في ميزان المدفوعات مما يؤدي إلى ضرورة العمل على زيادة الصادرات مع تقليل الواردات ومن شأن ذلك تحسين وضع ميزان المدفوعات<sup>1</sup>.

4- زيادة الموارد المالية للدولة واستخدامها في تمويل النفقات العامة لها.

5- حماية الاقتصاد من التقلبات الخارجية كالتضخم والانكماش.

6- حماية الاقتصاد الوطني من سياسة الإغراق التي تستعملها بعض الدول<sup>2</sup>.

7- توفير مقادير كافية من مصادر الطاقة كالبترول مثلاً والعمل على توفير الحد الأدنى من الإنتاج وخاصة في فترات الحروب والأزمات<sup>3</sup>.

**ثانياً: الأهداف الاجتماعية:**

من بين الأهداف الاجتماعية ما يلي:

- حماية مصالح بعض الفئات الاجتماعية كالمزارعين والمنتجين الصغار أو منتجي بعض السلع التي تمثل أهمية حيوية للمجتمع.

- إعادة توزيع الدخل الوطني بين الفئات المختلفة للمجتمع.

- العمل على حماية الصحة العامة للمجتمع من خلال منع استيراد بعض السلع المضرة، أو المخالفة للمعايير الصحية أو تقييد استيراد سلع أخرى الكحول والسجائر<sup>4</sup>.

- وتجدر الإشارة أن الاتفاقيات الحديثة فرضت على الدول عدم منع الاستيراد وعدم الأخذ به واستبداله بفرض الرسوم الجمركية<sup>5</sup>.

**ثالثاً: الأهداف الإستراتيجية والسياسية:**

تتمثل الأهداف ذات البعد الاستراتيجي في توفير أكبر قدر من الاستقلال وتوفير الأمن في الدولة من الناحية الاقتصادية والغذائية والعسكرية، تأمين الاكتفاء الذاتي خاصة الأمن الغذائي، والعمل على توفير احتياجات الدولة فيما يتعلق بمصادر الطاقة وغيرها من السلع الإستراتيجية خاصة في فترات الأزمات والحروب<sup>6</sup>. مجالات هي الجانب الاقتصادي والاجتماعي والاستراتيجي والسياسي.

**المطلب الثاني: أنواع السياسة التجارية الدولية وأساليبها.**

للسياسة التجارية الدولية أنواع وهذه الأنواع لديها علاقة بمجموعة الأدوات والأساليب التي تتخذها الدول من أجل حماية اقتصادها وتحقيق التنمية الاقتصادية والتي سنتناولها في العناصر التالية:

**الفرع الأول: أنواع السياسات التجارية الدولية "الخارجية".**

هنالك نوعين من السياسات التجارية الدولية التي يمكن للدول انتهاجها والمتمثلة فيما يلي:

**أولاً: سياسة حرية التجارة الخارجية:**

<sup>1</sup> سعيد احسن، المرجع السابق، ص 16.

<sup>2</sup> فيصل لوصيف، المرجع نفسه.

<sup>3</sup> عز الدين علي، المرجع السابق، ص 31.

<sup>4</sup> فيصل لوصيف، المرجع السابق، ص 16.

<sup>5</sup> سعيد احسن، المرجع السابق، ص 16.

<sup>6</sup> فيصل لوصيف، المرجع نفسه، ص 17.

ويقصد بها عدم تدخل الدولة والحكومات في التجارة الخارجية أو الدولية وذلك من خلال إلغاء كافة القيود والحواجز والرسوم على التجارة الداخلية والخارجية وإفساح المجال للمنافسة الحرة لكي يسود التبادل والإنتاج وبهذا يتمكن الأفراد من تصدير واستيراد ما يرغبون فيه من سلع وخدمات دون تدخل من الدولة ودون فرض أية قيود أو عقبات عليهم فهي إطلاق حرية المبادلات التجارية<sup>1</sup>.

ثانياً: سياسة الحماية التجارية:

تتمثل سياسة الحماية التجارية في تدخل الدولة من أجل التحكم في عمليات التبادل التجاري والاقتصادي ولذلك يمكن تعريفها بأنها اتخاذ الدولة واعتمادها لمجموعة من القوانين والتشريعات والتدابير التي من شأنها حماية سلعها وأسواقها المحلية من المنافسة التجارية التي يمكن أن تتسبب في آثار سلبية على التوازنات الاقتصادية في الدولة<sup>2</sup>.

الفرع الثاني: أساليب "أدوات" سياسات التجارة الخارجية

من أجل تطابق السياسات التجارية الدولية تتخذ الدول مجموعة من الإجراءات في سبيل تحقيقها ويمكن حصر أهم هذه الأساليب في هذا الفرع وتجدر الإشارة إلى أنه يمكن تصنيفها حسب نوع السياسة التجارية التي تتخذها الدولة فهناك أدوات تميل إلى سياسة الحماية والمتمثلة في سياسة الاكتفاء الذاتي، سياسة التعريف الجمركية، نظام الرقابة الكمية ونظام الحصص وتراخيص الاستيراد والرقابة على النقد، بالإضافة إلى سياسة الإغراق والقيود الإدارية...، بينما السياسات التي تميل إلى سياسة الحرية تتمثل في الاتحادات الجمركية، نص الدولة الأكثر رعاية في الاتفاقيات التجارية<sup>3</sup>، ويمكن حصر أهم الأساليب في الآتي:

أولاً: الرسوم الجمركية:

الرسم الجمركي هو ضريبة تفرضها الدولة على سلعة بمناسبة عبورها الحدود الوطنية ودخولها إلى إقليمها الجمركي في شكل واردات أو خروجها منه في شكل صادرات ويعتبر الرسم الجمركي مورداً مالياً للدولة يستعمل لحماية المنتج الوطني عند الاستيراد ولمنع تسرب بعض الموارد الأساسية عند التصدير<sup>4</sup>.

ثانياً: نظام الحظر أو المنع.

يقصد به هو أن تمنع الدولة التعامل التجاري مع الخارج، ويمكن أن يشمل هذا الحظر الواردات أو الصادرات أو كليهما معا وينقسم إلى نوعين:

- الحظر الكلي: هو منع التعامل التام مع الأسواق الدولية وهو ما يعرف بسياسة الاكتفاء الذاتي<sup>5</sup>.

- الحظر الجزئي: هو منع التعامل مع الأسواق الدولية بالنسبة لبعض السلع، وبعض الدول، ويكون ذلك في حالات معينة هي: انتشار الأوبئة في دولة ما، احتكار دولة استيراد سلع معينة وتمنع لتصديرها أو استيرادها على غيرها<sup>6</sup>.

ثالثاً: نظام الحصص وتراخيص الاستيراد.

هو أن تقوم سلطات دولة ما بتحديد كمية معينة لا يسمح بتجاوزها عند الاستيراد سواء بالقيمة أو بالجانب الكمي للسلعة وقد يطبق نظام الحصص للصادرات أو بالنسبة للواردات من شأن نظام الحصص أن يسمح للصناعات أن تتماشى وظروف السوق وتنسجم مع ما هو مطلوب، ولكن هذا النوع من أدوات التجارة الدولية يعتبر عنصراً لذلك ترفضه المنظمة العالمية للتجارة.

<sup>1</sup> فيصل لوصيف، المرجع السابق: ص 17.

<sup>2</sup> سعيد أحسن، المرجع السابق، ص 17.

<sup>3</sup> حسن أحمد توفيق، التجارة الخارجية. دراسة تطبيقية. القاهرة. دار النهضة العربية، 1988، ص 20.

<sup>4</sup> عز الدين علي، المرجع السابق، ص 36.

<sup>5</sup> عز الدين علي، المرجع نفسه.

<sup>6</sup> عز الدين علي، المرجع السابق، ص 24.

ومن بين الأهداف التي يستخدم من أجلها نظام الحصص هو حماية الصناعة الوطنية كما ذكرنا آنفاً، وتحقيق توازن ميزان المدفوعات ومنع العجز، تقييد الاستيراد من مناطق معينة مثلاً تقييد استيراد السلع الاستهلاكية في المراحل الأولى لخطط التنمية الاقتصادية والاجتماعية، كما يستخدم كسلاح للمساومة مع الدول التي تفرض قيوداً على الصادرات الوطنية في بلادها بهدف فتح أسواق هذه البلاد للسلع الوطنية<sup>1</sup>.

#### رابعاً: نظام الإغراق.

يتمثل نظام الإغراق في قيام سلطات الدولة بتخفيض أسعار السلعة المصدرة في الأسواق الخارجية عن السعر الطبيعي للسلعة في الداخل مضافاً إليها نفقات النقل ويشترط أن يكون الفرق في السعر كبير جداً، وذلك قد يؤدي إلى إلحاق ضرر جسيم بمصالح المنتجين في الدولة المتعاقدة والمستوردة للسلعة أو التهديد بإمكانية وقوع الضرر، ويتم تعويض<sup>2</sup> الخسارة برفع الأسعار في الداخل. وغالباً ما توجد نية هدفها القضاء على منافسيه أو إجبارهم على عقد اتفاق احتكاري معه<sup>3</sup>.

#### خامساً: تخفيض قيمة العملة الوطنية "تخفيض سعر الصرف".

تقوم الدولة بتخفيض قيمة عملتها الوطنية مقارنة بالعملة الأجنبية لتحقيق عدد من الأهداف منها تشجيع صادرات البلد وتخفيض الواردات وسد العجز في الميزان التجاري وعلاج الركود الاقتصادي القومي، ويشترط لنجاح هذه السياسة عدم رفع الأسعار الداخلية للسلع المراد زيادة تصديرها<sup>4</sup>، ولكن تكرر استخدام هذه السياسة يشكل خطراً على قيمة العملة الوطنية، لتحقيق التوازن التجاري أو تنشيط الصادرات ... بل يتطلب ذلك تطبيق هذه السياسة الاستعانة بأدوات السياسة التجارية الأخرى لتحقيق تلك الأهداف<sup>5</sup>.

#### سادساً: الإعانات والدعم.

هي أساليب للمساعدة تقدمها الدولة للمنتج المحلي لتحسين مستوى تنافسيته على المستوى الدولي، وقد تكون هذه المساعدات أو الإعانات نقدية أو عينية وعادة ما تطبق هذه السياسة في الدول النامية. وتصنف هذه الإعانات إلى:

- إعانات مباشرة: تتمثل لفي منح مبلغ معين للمنتجين يحدد على أساس قيمي أو كمي من أجل الاستمرار في الإنتاج مثلاً.
- إعانات غير مباشرة: تتمثل في منح بعض الامتيازات للمصدرين كالإعفاء من الضرائب مثلاً<sup>6</sup>.

#### سابعاً: الاتحادات الجمركية.

الإتحاد الجمركي هو اتفاقية أو معاهدة دولية الهدف منها أن تكون الدول الأطراف فيها أرضاً جمركية واحدة خاضعة لتنظيم جمركي واحد<sup>7</sup> ويترتب على ذلك ما يلي:

- إلغاء الرسوم الجمركية والقيود الكمية على المنتجات المتبادلة بين الدول الأطراف.
- توحيد التعريفات الجمركية للإقليم الجمركي المشكل في تعامله مع الدول الأخرى.
- التعاون في رسم السياسات التجارية لدول الإتحاد مع الخارج.
- إقامة جهاز استشاري قصد تنظيم العلاقات بين الدول الأعضاء<sup>1</sup> وترجع أسباب تكوين الاتحادات إلى عوامل اقتصادية أو سياسية أو عسكرية وقد يواجه الاتحادات الجمركية العديد من الصعاب أهمها تضارب المصالح الاقتصادية بين الدول الأعضاء

<sup>1</sup> حسن أحمد توفيق، المرجع السابق، ص 24

<sup>2</sup> سعيد أحسن، المرجع السابق، ص 37/36.

<sup>3</sup> سعيد أحسن، المرجع السابق، ص 37.

<sup>4</sup> حسن أحمد توفيق، المرجع السابق، ص 28.

<sup>5</sup> سعيد أحسن، المرجع نفسه، ص 47.

<sup>6</sup> عز الدين علي، المرجع السابق، ص 38

<sup>7</sup> حسن أحمد توفيق، المرجع السابق، ص 29.

فقد يكون من مصلحة دولة الاتجاه إلى سياسة حرية التجارة بينما يكون من مصلحة دولة أخرى الاتجاه إلى سياسة الحماية، بالإضافة إلى مستوى الرسوم الجمركية الذي يمكن أن يلحق ضررا بالموارد المالية لبعض الدول الأعضاء ويمكن التغلب على هذه العقبات باتخاذ حلول وسط من طرف الدول الأعضاء في الاتحاد.<sup>2</sup>

ثامنا: المعاهدات والاتفاقيات التجارية.

نظرا لتشابك المصالح الاقتصادية الدولية وتنامي التجارة الدولية بشكل كبير أدى ذلك إلى ظهور نوعا من الاتفاقيات أو المعاهدات المتعلقة بالجانب الاقتصادي وتنظيم المسائل التجارية الدولية، وفي سنة 2004 تم إبلاغ منظمة التجارة العالمية عن 43 اتفاقية إقليمية جديدة وتتعامل الدول مع هذا النوع من الاتفاقيات على أنها أداة من أدوات السياسة التجارية أو متمما لها، وأكثر أنماط هذه الاتفاقيات شيوعا هو اتفاقيات مناطق التجارة الحرة والتي تمثل<sup>3</sup> نسبة 84% من إجمالي الاتفاقيات المبرمة<sup>4</sup>. ويقصد بهذه الاتفاقيات أنها الاتفاقيات المبرمة بين دولتين أو أكثر بهدف تنظيم العلاقات التجارية المتصلة بالقضايا ذات الطابع السياسي مثلا: تحديد مراكز الأجانب وتعيين الحدود التي يمكنهم ممارستها أنشطتهم بالإضافة إلى القضايا ذات الطابع الاقتصادي كإقامة المشاريع الاستثمارية، وترتيب النقل البري والبحري والجوي وتنظيم التعريف الجمركية وتقوم هذه المعاهدات على المبادئ التالية:

مبدأ المساواة، مبدأ المعاملة بالمثل، مبدأ الدولة بالرعاية والذي يقصد به منح الدولة أفضل معاملة ممكنة يمكن أن تعطها الدولة للطرف الثالث<sup>5</sup>.

هذا بالنسبة لأهم الأدوات أو الأساليب المتعلقة بسياسات التجارة الخارجية أو الدولية التي يمكن لأي دولة الاستعانة بها من أجل تحقيق التنمية الاقتصادية أو حماية اقتصادها الوطني، ونلاحظ أن الجزائر منذ الاستقلال استعادت بالعديد من هذه التدابير أو الأساليب في سبيل تحقيق التنمية الاقتصادية أو تطبيق سياسة الحماية حيث بدأت الجزائر سياستها التجارية بدءا بمرحلة الرقابة على التجارة الخارجية ومرورا باحتكار الدولة لها وانتهاء بمرحلة تحرير التجارة الخارجية فقد كانت الفترة ما بين 1990 إلى 1994 هي مرحلة التحرير التدريجي للتجارة الخارجية. أين قامت الجزائر بإجراء تعديلات في أدوات السياسة التجارية بشكل تدريجي فقامت بإجراء تعديل على مستوى معدات الرسوم الجمركية، وأحداث تعديلات على نظام سعر الصرف حيث عرفت العملة الوطنية تخفيضا صريحا أمام الدولار الأمريكي قدر بـ 22% سنة 1991<sup>6</sup> ثم 40.14% 1994، ثم انتقل سعر الصرف الدولار الأمريكي من 4.936 إلى 17.776 دينار جزائري وكان الهدف من ذلك تخفيض الدينار هو استعادت التوازن الخارجي وتحقيق التنافسية للاقتصاد الوطني، كما عرفت المنظومة الجمركية تعديلا من خلال تخفيف أسلوب الحماية ما بين 1994-2006، وجعل هذه المنظومة تعمل وفقا للمعايير الدولية<sup>7</sup>.

## الخاتمة:

لقد أكد آدم سميث إلى مدى أهمية التجارة الدولي حيث لعبت دورا مهما في الثورة الصناعية وساعدت على تعزيز النشاط التجاري على الصعيد العالمي فضلا على دورها في تعميم العولمة ونقل التكنولوجيا والسماح باستغلال الموارد المالية

<sup>1</sup> عزالدين علي، المرجع السابق، ص 40.

<sup>2</sup> حسن أحمد توفيق، نفس المرجع.

<sup>3</sup> فيصل لوصيف، المرجع السابق، ص 24.

<sup>4</sup> فيصل لوصيف، المرجع السابق، ص 24.

<sup>5</sup> عزالدين علي، المرجع السابق، ص 39.

<sup>6</sup> بونوة سمية، النمذجة القياسية لانعكاسات السياسة التجارية على حجم واتجاه التجارة الخارجية الجزائرية، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، المجلد 14، العدد 19، سنة 2018، ص 126، ص 134.

<sup>7</sup> بونوة سمية، النمذجة القياسية لانعكاسات السياسة التجارية على حجم واتجاه التجارة الخارجية الجزائرية، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، المجلد 14، العدد 19، سنة 2018، ص 126.

بالشكل الأمثل، ونتيجة لهذه الأهمية قام المجتمع الدولي بإنشاء المنظمة العالمية للتجارة (OMC) التي ترمي إلى تنظيم النشاط التجاري على المستوى الدولي.

لكن رغم كل المزايا التي كانت التجارة الدولية سببا مباشرا في وجودها، تسببت في آثار سلبية بالنسبة للدول النامية حيث مست بمصالحها الاقتصادية وألحقت ضررا مستمر به نتيجة لأن هذه الأخيرة تعاني من مشكلة التبادل غير المتكافئ وغالبا ما تنتهج الدول المتقدمة صناعات نظام الاحتكار<sup>1</sup>.

#### قائمة المراجع:

##### الأطروحات الجامعية:

- 1- زيرمي نعيمة، أثر التحرير التجاري على التنمو الاقتصادي في الجزائر، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أبيبكر بلقايد تلمسان، 2016/2015.
- 2- وليد عباسي، حماية البيئة وتحرير التجارة الخارجية في إطار المنظمة العالمية للتجارة العالمية، -دراسة حالة الجزائر- أطروحة دكتوراه كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس- سطيف-1، 2019/2018.
- 3- شيخي حفيظة، ترشيد السياسات من أجل الاندماج الإيجابي للجزائر في الاقتصاد العالمي "المنظمة العالمية للتجارة". مذكرة ماجستير كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة وهران، 2012، 2011.
- 4- عز الدين علي، أثر التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي بالجزائر خلال 2000-2012. مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر-3، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم التجارية 2014/2013.
- 5- فيصل لوصيف، أثر السياسات التجارية الخارجية على التنمية الاقتصادية المستدامة في الجزائر خلال الفترة 1970-2012. مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف 2014/2013.

##### المطبوعات الجامعية:

- 1- سعيد احسن، تقنيات التجارة الخارجية، مجموعة محاضرات لطلبة سنة أولى ماستر اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة عبد الحميد مهري. قسنطينة-2- 2020/2019.

##### الكتب:

- 1- حسن أحمد توفيق. التجارة الخارجية. دراسة تطبيقية. القاهرة. دار النهضة العربية، 1988.

##### المقالات:

- 1- بونوة سمية، النمذجة القياسية لانعكاسات السياسة التجارية على حجم واتجاه التجارة الخارجية الجزائرية، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، المجلد 14. العدد 19، سنة 2018.
- 2- راشد فاضل جويد، النظرية الحديثة في التجارة الخارجية مجلة الدراسات التاريخية والحضارية، مجلد 5، العدد 17، حزيران 2013.

##### المواقع الالكترونية:

- 1- <https://www.arabictrader.com>.
- 2- <https://mawdoo3.com>

<sup>1</sup> <https://www.arabictrader.com>.

## جهود الأمم المتحدة في مكافحة الاتجار غير المشروع بالأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة

صاحبة عبد الله علي المقرحي

جامعة عين الشق المغرب

### ملخص :

تساهم الأسلحة الصغيرة و الأسلحة الخفيفة في إذكاء نار النزاعات، وتنشيط الإرهاب وتفشي الجريمة؛ بما تحمله من مزايا، فهي سهلة الصنع والإخفاء والنقل، إضافة إلى سهولة الاستعمال ويُشكل انتشارها غير المكبوح والمزعزع للاستقرار تهديدا للسلم و الأمن الدوليين؛ خاصة تلك التي تنتقل من نطاقها المشروع إلى المجال غير المشروع والمتاجرة بها، وقد تنبه المجتمع الدولي إلى خطورة هذه التجارة غير المشروعة، فسعى جاهدا إلى مكافحتها والقضاء عليها وتعمدت الدول بالتعاون وضمن التنسيق والتكامل وتضافر الجهود من أجل التصدي للإتجار غير المشروع بالأسلحة الخفيفة والصغيرة.

### Abstract:-

Small arms and light weapons contribute to fueling conflicts and activating terrorism and the spread of crime with its advantages. They are easy to manufacture, concealment and transport in addition to ease of use. Their unrestrained and destabilizing proliferation is a threat to international peace and security, especially those that move from their legitimate scope to the illegal field and to trade in them. The international community has alerted the danger of this illegal trade, and it has endeavored to combat and eliminate it. The countries pledged to cooperate and ensure coordination, complementarity and concerted efforts in order to combat the illicit trade in light and small arms.

### مقدمة:

تُعد مشكلة انتشار الأسلحة الصغيرة و الأسلحة الخفيفة مشكلة مستمرة ودائمة خاصة تلك غير الخاضعة للرقابة والتي قد تقع في أيدي اشخاص غير مرغوب في حيازتهم لمثل هذه الأسلحة، وهي وإن كان من حق الدول حيازتها وتصنيعها وشراؤها وتصديرها واستيرادها واستخدامها فيما يدعم السلم والامن الدوليين، إلا أنها قد تصل بطرق عديدة مشروعة وغير مشروعة إلى أيدي اشخاص أو جماعات قد يستخدمونها لبث الرعب أو في القيام بجرائم إرهابية ضد المدنيين أو ضد قوات حفظ السلام أو موظفي انفاذ القانون، أو حتى مهاجمة قوافل الإغاثة و المساعدات الإنسانية.

ان قضية المتاجرة بالأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة اشكاليها تتمثل في الاتجار غير المشروع فيها، واستخدامها بطريقة غير مشروعة، مما تشكل معه هذه التجارة تقويضا للسلم والامن الدوليين، خاصة أن معظم النزاعات المسلحة الدائرة في العالم اليوم هي نزاعات مسلحة غير دولية معتمدة أساسا في معاركها على الأسلحة الصغيرة والاسلحة الخفيفة؛ والتي تتميز بسهولة حملها وإخفاءها ونقلها إضافة الي سهولة استخدامها فهي الأسلحة المفضلة في النزاعات المسلحة وفي العمليات الإرهابية والجريمة المنظمة وكذلك في حروب العصابات.

وقد قدر مشروع الأبحاث المستقل "تقييم الأسلحة الخفيفة" والذي يتخذ من جنيف مقرا له عدد الأسلحة المتداولة حاليا حول العالم بنحو (875) مليون قطعة وتعتبر هذه الأسلحة أشد فتكا من الأسلحة الثقيلة وذلك أن (90%) ممن يموتون في الحروب هم ضحايا تلك الأسلحة.

تكمن أهمية البحث في هذا الموضوع في أن مكافحة ظاهرة الاتجار غير المشروع بالأسلحة الصغيرة والخفيفة، يحتاج الى مستوى عال من التنسيق والتعاون والشفافية بين الدول، فهناك محاولات حثيثة لمنظمة الأمم المتحدة بكامل أجهزتها ووكالاتها وبرامجها منها تقديم المبادرة الفعلية لتحقيق هذا الهدف الذي جعلته ضمن اهداف الالفية الثالثة وهو وضع نهاية للإتجار غير المشروع بالأسلحة الصغيرة والاسلحة الخفيفة.

ويُعد الهدف من هذه الدراسة، إبراز دور منظمة الأمم المتحدة في مكافحة الاتجار غير المشروع بالأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة، من خلال تبيان الجهود التي بذلتها عن طريق أجهزتها الرئيسية ممثلة في جمعيتها العامة باعتمادها عدة قرارات وبرامج وصكوك دولية مرورا بمجلس الامن الذي كان له دور مهم من خلال قراراته وبياناته الرئاسية ومناقشاته المفتوحة حول التجارة غير المشروعة والاشكالية الاساسية التي يطرحها هذا الموضوع هي:

هل هناك جهود تبذلها الأمم المتحدة من خلال أجهزتها الرئيسية لمكافحة الاتجار غير المشروع بالأسلحة الصغير والأسلحة الخفيفة؟ وإذا كان كذلك فهل تكفي هذه الجهود المبذولة للقضاء على الاتجار غير المشروع بالأسلحة الصغيرة والخفيفة؟ ويندرج تحت هذه الاشكالية تساؤلين رئيسيين وهما: ما هو مفهوم الأسلحة الصغيرة والخفيفة وماهي تداعيات انتشارهما على السلم والامن الدوليين؟ وهل هناك جهود للأجهزة الرئيسية للأمم المتحدة للحد من الاتجار غير المشروع في الأسلحة الخفيفة والصغيرة، وسيتم الاجابة على هذه التساؤلات من خلال الخطة الثنائية التالية:

المبحث الأول: مفهوم الأسلحة الصغيرة والاسلحة الخفيفة وتدايعات انتشارها على السلم والامن الدوليين.

المبحث الثاني: جهود الأجهزة الرئيسية للأمم المتحدة الرامية للحد من الاتجار غير المشروع في الأسلحة الخفيفة والاسلحة الصغيرة.

## المبحث الأول

### مفهوم الأسلحة الصغيرة والخفيفة وتدايعات انتشارها على السلم والامن الدوليين

إن الأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة هي الأسلحة التي تصنع وفق مواصفات عسكرية لاستخدامها كأدوات حربية مهلكة وتستخدمها جميع القوات المسلحة ومن بينها قوات الامن الداخلي لأغراض عديدة ويمكن القول بأن الأسلحة الصغيرة هي أسلحة مصممة للاستعمال الشخصي وبأن الأسلحة الخفيفة هي أسلحة مصممة لكي يستخدمها عدة أفراد يعملون كطاقم<sup>1</sup>.

وقبل البحث في الجهود الدولية التي بذلت من أجل الحد من انتشار هذه الأسلحة والاتجار غير المشروع فيها لابد لنا من تحديد ماهيتها ومصادرها في مطلب أول وتدايعات انتشارها على السلم والامن الدوليين في مطلب ثاني

المطلب الأول: ماهية الأسلحة الصغيرة والخفيفة ومصادرها:

يعد اهتمام المجتمع الدولي بالأسلحة الصغيرة والاسلحة الخفيفة حديث نسبيا مقارنة بفئات الاسلحة الأخرى لذا كان لزاما تحديد ماهية هذه الاسلحة من خلال تعريفها على الصعيد الدولي نظرا للتباين تعاريفها في التشريعات الداخلية كل حسب متطلبات أمنه القومي وضرورة البحث في مصادرها التي تتسرب منها إلى المجال غير المشروع للاتجار فيها

<sup>1</sup> - تقرير فريق الخبراء الحكوميين المنشأ عملا بقرار الجمعية العامة للأمم المتحدة 24/56 المؤرخ في 24/ديسمبر/2001 والمقدم لها في دورتها 58/بتاريخ 11/1/2003 الوثيقة رقم: A/58/138/ص: 17

## الفرع الأول: تعريف الأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة

حدد معهد الأمم المتحدة لبحوث نزع السلاح<sup>1</sup> مفهوم مصطلح الأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة في تقريره المعنون "نحو الاتفاق على مفاهيم الأمن، حيث ورد فيه أنه:

الأسلحة الخفيفة: مصطلح يستخدم عادة للتعبير عن الأسلحة التي يتيح وزنها وحجمها أن يحملها فرد أو جماعة ويستخدم المصطلح عادة اقترانا بالأسلحة الصغيرة وأحياناً كمرادف لها.

أما الأسلحة الصغيرة فهي: مصطلح يفهم منه عامة أنه يشير إلى الأسلحة الصغيرة العيار منها المسدسات التي لها ساقية والمسدسات والبنادق والرشاشات الأوتوماتيكية والرشاشات الصغيرة والبنادق الهجومية والمدافع الرشاشة الخفيفة وتعد الأسلحة الصغيرة إحدى فئات الأسلحة الخفيفة<sup>2</sup>

ووفقاً لتعريف فريق الخبراء الحكوميين التابع إلى الأمم المتحدة المعني بالأسلحة الصغيرة والخفيفة والذخائر فأن، الأسلحة الصغيرة: هي الأسلحة المصممة للاستخدام الفردي وتشمل (المسدسات الآلية والرشاشات الصغيرة والبنادق الهجومية الآلية ونصف الآلية والأسلحة الرشاشة الخفيفة).

أما الأسلحة الخفيفة: هي "أي سلاح يمكن حمله من قبل شخص أو شخصين أو ثلاثة أشخاص أو يمكن تثبيته على مركبة وتشمل المدافع الرشاشة الثقيلة وقاذفات القنابل اليدوية المحمولة باليد أو المثبتة على آليات والبنادق عديمة الارتداد، وأنظمة الصواريخ المحمولة على الكتف المضادة للدروع أو الطائرات، وقذائف الهاون ذات العيار أقل من (100) ميلي متر، وتصنف وسائل الاتصال اللاسلكية والأدوات المرتبطة بها ضمن بند الأسلحة الخفيفة التي يمكن أن تشملها صفقات السلاح.

في حين الذخائر والمتفجرات: يقصد بها الخراطيش (الطلقات) الخاصة بالأسلحة الصغيرة والمقذوفات الخاصة بالأسلحة الخفيفة والقنابل اليدوية والالغام الأرضية والمتفجرات<sup>3</sup>، وقد عرف الصك الدولي للتعقب الأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة على النحو التالي:

"الأغراض هذا الصك يقصد بالأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة "كل سلاح فتاك محمول يقذف أو يطلق طلقة أو رصاصة أو مقذوفاً أو يصمم ليقذف أو يطلق طلقة أو رصاصة أو مقذوف أو يمكن تحويله ليسر ليقذف أو يطلق طلقة أو رصاصة أو مقذوفاً بفعل مادة متفجرة باستثناء الأسلحة الصغيرة العتيقة أو الأسلحة الخفيفة العتيقة أو نماذجها المقلدة وتعرف الأسلحة الصغيرة العتيقة والأسلحة الخفيفة العتيقة ونماذجها المقلدة وفقاً للقانون المحلي ولا تندرج بأي حال من الأحوال الأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة المصنوعة بعد عام 1899 في عداد الأسلحة العتيقة.

1- الأسلحة الصغيرة: وهي بوجه عام الأسلحة المصممة للاستخدام الفردي وهي تشمل عدة أنواع منها المسدسات العادية والمسدسات نصف الأوتوماتيكية والبنادق العادية والبنادق الهجومية والبنادق القصيرة والرشاشات الصغيرة والبنادق الهجومية والرشاشات الخفيفة

2- الأسلحة الخفيفة: هي بوجه عام الأسلحة المصممة لاستخدامها بواسطة فردين أو ثلاثة أفراد يعملون كطاقم وأن كان بعضها يمكن لفرد حمله واستخدامه وهي تشمل عدة أنواع منها الرشاشات الثقيلة وقاذفات القنابل اليدوية والمحمولة باليد

1 - معهد الأمم المتحدة لنزع السلاح هو منظمة حكومية دولية داخل الأمم المتحدة مهمته اجراء البحوث بشأن نزع السلاح والأمن ويقع مقر المعهد بمدينة جنيف بسويسرا وهو يعمل منذ عام 1980م.

2 - ستيف توليو وتوماس شمالمبرغر، نحو الاتفاق على مفاهيم الأمن: قاموس مصطلحات تحديد الأسلحة ونزع السلاح وبناء الثقة، صادر عن معهد الأمم المتحدة لبحوث نزع السلاح، جنيف سويسرا، منشورات الأمم المتحدة، 2003، ص: 37.

3- فادي عبد الغني الأحمر، التجارة الدولية في الأسلحة الصغيرة والخفيفة: التدايعات والمواجهة، المجلة العربية للدراسات الأمنية، جامعة نايف العربية للعلوم الأمنية، 2020/9/25، ص: 425.

والمركبة تحت السبطنات والمحمولة على مركبات والمدافع المحمولة المضادة للطائرات والمدافع المحمولة المضادة للدبابات والبنادق عديمة الارتداد والقاذفات المحمولة للقذائف المضادة للدبابات والقاذفات المحمولة لمنظومات القذائف المضادة للطائرات ومدافع الهاون التي يقل عيارها عن (100) ملي<sup>1</sup>.

كما أورد مشروع مسح الأسلحة الصغيرة<sup>2</sup> في تقريره لعام 2019 بعنوان خارطة تدفقات الأسلحة الصغيرة في أفريقيا الأسلحة الصغيرة غير المشروعة والتي تشمل بحسب التقرير الأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة وذخائرها، تعريفها لها: بأنها "أسلحة يتم إنتاجها أو نقلها أو الاحتفاظ بها واستخدامها بصورة تنتهك القانون الوطني والدولي<sup>3</sup>.

الفرع الثاني: مصادر الاسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة: تتنوع مصادر توريد الأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة الى نوعين :

أولاً/ مصادر داخلية: تتمثل في مخازن الأسلحة العسكرية عندما تتعرض لهجمات من قبل الجماعات المسلحة (البانيا 1996) أو نتيجة تفكك بعض الدول (أوكرانيا وبلغاريا عقب انهيار الاتحاد السوفييتي 1991) أو من مخلفات الحروب الاهلية (يوغسلافيا) لاسيما الدول التي تعاني من الاضطرابات السياسية (العراق) ويمكن ان يتم ذلك بالاعتماد على الفساد الحكومي والرشاوي<sup>4</sup>.

وغالبا ما تدخل الأسلحة الصغيرة والذخيرة في التداول غير المشروع على الصعيد المحلي من خلال عمليات السرقة وإعادة البيع والفساد، وقد يحدث ذلك نتيجة عمليات النقل دون ضوابط ملائمة او عمليات إعادة النقل غير المصرح بها او السرقات من المخازن غير المؤمنة بشكل جيد او المساعدات الى الجماعات المسلحة او السكان المدنيين او المقايضة التي تنطوي على موارد طبيعية وغالبا ما يرتبط الفساد بعمليات تحويل مسار الأسلحة ولاتزال المستودعات الحكومية تشكل مصادر بارزة للأسلحة غير المشروعة<sup>5</sup>.

كما يعد التصنيع داخل الدول مصدرا مهما للتزود بالأسلحة خاصة في الدول التي فرضت عليها جزاءات تتعلق بحظر توريد الأسلحة اليها فتلجأ هذه الدول لتصنيع بعض الأسلحة وتصنيع الذخائر وتعد افريقيا معروفة بهذا النوع من التصنيع الحرفي لسد العجز في مخزوناتهما.

ثانياً/ مصادر دولية: وتتمثل في الأسلحة التي يدفع بها من الخارج بقصد زعزعة الامن او مناوأة السلطة الحاكمة من خلال تهريبها عبر الحدود عن طريق السماسرة والوسطاء وهي الطريقة الشائعة لنقل الأسلحة والذخائر من دولة لأخرى<sup>6</sup>.

المطلب الثاني: تداعيات انتشار الأسلحة الصغيرة والخفيفة على السلم والامن الدوليين

1 - المستندات الرئيسية للأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة -الصك الدولي للتعقب -على الموقع الإلكتروني لهيئة الأمم المتحدة <https://www.un.org>

2 مسح الأسلحة الصغيرة هو مشروع بحثي مستقل تابع لمعهد الدراسات العليا للدراسات الدولية والتنمية في جنيف سويسرا ويعتبر المشروع المصدر الرئيسي للمعلومات العامة عن الجوانب المتصلة بالأسلحة الصغيرة ومصدرا مرجعيا للحكومات وصناع السياسات والباحثين ، على الموقع الإلكتروني <http://www.Smallarmssurvey.org>

3 - نطاق الأسلحة خارطة تدفقات الأسلحة الصغيرة في افريقيا، تقرير لمشروع مسح الأسلحة بالاشتراك مع مفوضية الاتحاد الافريقي صدر التقرير في مارس عام 2019 ، ص:24

4 - فادي عبد الغني الأحمر، التجارة الدولية في الأسلحة الصغيرة والخفيفة: التداعيات والمواجهة، المجلة العربية للدراسات الأمنية، جامعة نايف العربية للعلوم الأمنية، 2020/9/25

5- برايان وود، معاهدة تجارة الأسلحة "الالتزامات بمنع تحويل مسار الأسلحة التقليدية"، منشورات معهد الأمم المتحدة لبحوث نزع السلاح 2020 ، ص:1

6- فادي عبد الغني الأحمر، مرجع سابق، ص:429

هناك تحديات خطيرة تجابه السلام والامن الدوليين من جراء الاتجار غير المشروع في الأسلحة الخفيفة والصغيرة، والافراط في تكديس هذه الأسلحة وتوافرها بسهولة يعرضان جهود التعمير والتنمية للخطر في مراحل ما بعد النزاع ويمثلان تهديدا للأمن البشري وانتهاكا للقانون الإنساني ولحقوق الانسان. ويزاول انتاج الأسلحة الصغيرة بصورة قانونية أكثر من (600) شركة فيما لا يقل عن (95) بلدا وتقدر قيمة الإنتاج العالمي من الأسلحة الصغيرة بما يجاوز (1,4) بليون دولار ويقدر وقيمة انتاج الذخائر بما يبلغ (2,6) بليون دولار ويقدر المتوافر من الأسلحة في جميع انحاء العالم (500) مليون قطعة وهذه الأسلحة لها آثار خطيرة على التنمية الاقتصادية والاجتماعية والبشرية حتى خارج مناطق الصراعات<sup>1</sup>، ويمكن توضيح هذه التدايعات بشكل أوضح من خلال الفرعين التاليين:

**الفرع الأول:** الاثار المباشرة لانتشار الأسلحة الصغيرة والاسلحة الخفيفة على السلم والامن الدوليين: لا نبالغ إذا قلنا ان كل النزاعات الدائرة في العالم اليوم والمصحوبة بالعنف المسلح وقودها الأساسي هو الأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة، والتي يؤدي انتشارها غير المضبوط بالضرورة الى الشعور بالخوف وتحريك موجات الفرار والنزوح الجماعي للسكان من مناطق النزاعات، مما يؤدي الى انعدام امنهم على حياتهم وغداهم وصحتهم ويجعل منهم فقراء ومشردين يحتاجون الى ابسط مقومات الحياة.

ساهم الاتجار غير المشروع فيها وصولها الى اشخاص غير مرغوب في امتلاكهم لها الأمر الذي نتج عنه وبشكل مباشر ارتكاب انتهاكات خطيرة للقانون الدولي والإنساني والقانون الدولي لحقوق الانسان.

حيث يتأثر المدنيون بشكل مباشر بعواقب النزاعات المسلحة والذي من المفترض بقائهم بعيدا عن دائرة المعارك، إلا ان النزاعات المسلحة تتجه الى عكس ذلك وأصبحت الأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة توجه غالبا ضد الأشخاص المحميين بموجب القانون الدولي الإنساني ففي كثير من النزاعات التي شهدتها عقد التسعينات من القرن الماضي وجهت الأسلحة ضد المدنيين وهو أمر كانت له عواقب وخيمة<sup>2</sup>.

وان كانت نهاية الحرب الباردة قد أدت الى انخفاض مستويات الحرب بين الدول بشكل كبير خلال تسعينيات القرن الماضي إلا ان هذا الاتجاه قد تغير بشكل كبير في القرن الحادي والعشرين، بعد تزايد اعداد ضحايا المعارك إلى ستة أضعاف خلال المدة (2011\_2016م) حيث سقط في عام (2015م) نحو تسعين ألف قتيل مما يجعل الأعوام (2014\_2015)، أكثر الأعوام دموية منذ نهاية الحرب الباردة<sup>3</sup>.

**الفرع الثاني:** الاثار غير المباشرة لانتشار الأسلحة الصغيرة والاسلحة الخفيفة على السلم والامن الدوليين:

ان التدايعات التي يخلفها انتشار الأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة بشكل مفرط لا تقتصر على اثارها المباشرة والمتمثلة في الإصابات البدنية والوفيات وغيرها من انتهاكات حقوق الانسان والقانون الدولي الإنساني.

ولكن لها آثار عكسية على البنية الاجتماعية فهي تضعف النسيج الاجتماعي للمجتمعات التي شهدت وتشهد نزاعات مسلحة بالإضافة إلى تشتت الاسر نتيجة النزوح او فقد احد الوالدين او كلاهما.

كما ان التكاليف الاقتصادية للعنف باستخدام الأسلحة الصغيرة والاسلحة الخفيفة مرتفعة جدا وتشمل هذه التكاليف النفقات الطبية، وغير الطبية وهي تشمل عمليات الشرطة وإعادة البناء بعد الصراع وفقدان القدرة الإنتاجية والاستثمارات

<sup>1</sup> - للمزيد الاطلاع على الدليل التفصيلي لتنفيذ إعلان الأمم المتحدة بشأن الألفية "تقرير الأمين العام" الدورة السادسة والخمسون للجمعية العامة، الوثيقة رقم (A/56/326) ص: 6، 21/سبتمبر/2001

<sup>2</sup> عبد الرحمن يختيل، النظام القانوني للأسلحة الصغيرة والخفيفة، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، بن عكنون جامعة، الجزائر، 2010، ص: 45

<sup>3</sup> فادي عبد الغني الأحمر، مرجع سابق، ص: 430

الخاصة، وتشير الدراسة التي أجراها بنك التنمية لدول أمريكا إلى أن التكاليف المباشرة وغير المباشرة للعنف في أمريكا اللاتينية مثلا تبلغ 14.2% من مجموع الناتج المحلي سنويا في المنطقة<sup>1</sup>.

ويؤدي انتشار الأسلحة الصغيرة والخفيفة إلى الأضرار بالمنظومة التعليمية وحرمان الأطفال من حقهم في التعليم وذلك إما نتيجة الاستهداف المباشرة للمدارس بهذه الأسلحة أو منع الأطفال من الذهاب إلى المدارس خوفا عليهم من تعرضهم للعنف المسلح أو الاختطاف لغرض تجنيدهم قسرا أو استعبادهم جنسيا.

## المبحث الثاني

### جهود الأجهزة الرئيسية للأمم المتحدة الرامية للحد من الاتجار غير المشروع في الأسلحة الخفيفة والصغيرة

تحتل الجمعية العامة للأمم المتحدة مكانة هامة باعتبارها الفرع الرئيسي الذي يضم كل الدول الأعضاء في المنظمة وقد تبنت الجمعية العامة العديد من الصكوك الدولية وصدرت العديد من القرارات بهدف مكافحة الاتجار غير المشروع بالأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة بغرض القضاء عليه وتخليص العالم من جميع جوانبه وتحقيق هدف نزع السلاح الكامل الذي تبنته.

وقد وضعت الأمم المتحدة في بيان الالفية الثالثة هدفا تمثل في اتخاذ إجراءات متضافرة من أجل وضع نهاية للإتجار غير المشروع بالأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة والمطالبة بزيادة الشفافية في عمليات نقل الأسلحة ودعم تدابير نزع السلاح على الصعيد الإقليمي، وسوف نقوم في هذا المبحث بالتركيز على دور هذين الجهازين الرئيسيين في مكافحة الاتجار غير المشروع بالأسلحة الصغيرة والخفيفة في مطلبين: جهود الجمعية العامة للأمم المتحدة في مطلب أول ودور مجلس الأمن في مطلب ثان.

#### المطلب الأول: جهود الجمعية العامة للأمم المتحدة:

لقد أصدرت الجمعية العامة العديد من القرارات وتبنت بعض برامج العمل والصكوك الدولية الملزمة وغير الملزمة تعلق بمسألة الاتجار غير المشروع بالأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة وجعلت هذه المسألة شاغلا من شواغلها يناقش ضمن بنود جدول أعمالها وتتلقى التقارير بشأنها وفيما يلي بعض منها:

#### الفرع الأول: عمل الجمعية العامة على تأطير قواعد دولية للحد من الاتجار غير المشروع بالأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة:

##### أولا: برنامج العمل على منع الاتجار غير المشروع بالأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة:

دعت الجمعية العامة للأمم المتحدة الدول الأطراف في قرارها 45/54 المؤرخ في 15/ديسمبر/1999م إلى عقد مؤتمر الأمم المتحدة المعني بالإتجار غير المشروع بالأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة من جميع جوانبه ولأجل هذا الغرض قررت الجمعية العامة للأمم المتحدة إنشاء لجنة تحضيرية مفتوحة أمام مشاركة جميع الدول تعقد ثلاث دورات على الأقل أولها في نيويورك في 28 فبراير إلى 30 مارس/2000م.

<sup>1</sup> - دراسات عالمية، أسلحة الدمار الشامل والأسلحة الصغيرة والخفيفة فرقة مل تعزيز القدرات الأمنية المتعددة الأطراف، معهد السلام الدولي العدد 90، تصدر عن مركز الإمارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية، الطبعة الأولى، 2010، ص:34

وبعد ذلك عقدت اللجنة التحضيرية أولى جلساتها في مقر الأمم المتحدة في نيويورك حسب التاريخ المحدد بقرار الجمعية العامة وعقدت ثاني جلساتها أيضا في نيويورك في الفترة من 8\_19 يناير 2001م والجلسة الثالثة كذلك في الفترة من 19\_30 مارس 2001م.

ومن اجل إقامة المؤتمر أصدرت الجمعية العامة قرارها 415/55 في نوفمبر 2000م الذي قررت فيه عقد مؤتمر الأمم المتحدة المعني بالإتجار غير المشروع بالأسلحة الخفيفة والأسلحة الصغيرة من جميع جوانبه في نيويورك في الفترة من 9 الى 20 يوليو 2001م، وفي هذا المؤتمر تم اعتماد برنامج عمل الأمم المتحدة لمنع الاتجار غير المشروع بالأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة ومكافحته والقضاء عليه من جميع جوانبه.

حيث عبرت الدول المشاركة في المؤتمر في ديباجة البرنامج عن قلقها البالغ إزاء صنع الأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة ونقلها وتداولها بصورة غير مشروعة وتراكمها المفرط وانتشارها غير المكبوح في العديد من مناطق العالم مما يترتب عليه آثار إنسانية واقتصادية واسعة النطاق وتهديدا خطيرا للسلم والمصالحة والسلامة والامن والاستقرار والتنمية المستدامة على الصعيد الفردي والمحلي والوطني والإقليمي والدولي.

كما انها عقدت العزم على الحد من المعاناة الإنسانية الناجمة عن الاتجار غير المشروع بالأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة وتعزيز احترام الحياة والكرامة الإنسانية عن طريق الترويج لثقافة السلام.

واعترفت الدول بأن الاتجار غير المشروع بالأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة يذكي نار الصراعات ويفاقم العنف ويساهم في تشريد المدنيين ويقوض احترام القانون الدولي الإنساني ويعيق تقديم المساعدة الإنسانية الي ضحايا النزاعات المسلحة ويشجع الجريمة والإرهاب.

كما عبرت الدول عن بالغ القلق إزاء آثاره المدمرة على الأطفال الذين يقع العديد منهم ضحايا النزاعات المسلحة أو يضمون قسرا الى للتجنيد، فضلا عن آثاره السلبية على المرأة وكبار السن وغير ذلك من الشواغل التي ألزمت الدول بضرورة بالسعي الى مكافحة الاتجار غير المشروع بالأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة ورغبة الدول في الاستفادة من كل الجهود الإقليمية والدولية والمحلية التي بذلت من أجل مكافحة الاتجار غير المشروع بالأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة مع مراعاة خصائص هذه المشكلة ونطاقها ومدى استفحالها في كل دولة ومنطقة<sup>1</sup>.

لأجل ذلك قررت الدول المشاركة في منع الاتجار غير المشروع للأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة من جميع جوانبه ومكافحته والقضاء عليه عن طريق القيام بالآتي:

- 1- تعزيز او وضع قواعد وتدابير متفق عليها على كافة الأصعدة الدولية والإقليمية والمحلية من اجل تعزيز الجهود الرامية الى منع الاتجار غير المشروع بالأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة وزيادة التنسيق في هذا المجال.
- 2- وضع تدابير دولية متفق عليها لمنع ومكافحة صناعة وتجارة الأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة بصورة غير مشروعة والقضاء عليها.
- 3- التركيز بوجه خاص على مناطق العالم التي تنتهي فيها الصراعات والتي يتعين فيها القيام على وجه الاستعجال بمواجهة المشاكل الخطيرة المتعلقة بتراكم الأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة.

<sup>1</sup> - للمزيد الاطلاع على برنامج عمل الأمم المتحدة لمنع الاتجار غير المشروع بالأسلحة الصغيرة والخفيفة والقضاء عليه من جميع جوانبه ، المرفق بتقرير مؤتمر الأمم المتحدة المعني والاتجار غير المشروع في الاسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة ، الوثيقة رقم 192/15/CONF.A/علي الموقع الإلكتروني لبيئة الامم المتحدة <https://www.un.org>

- 4- تعبئة الإرادة السياسية لكامل المجتمع الدولي من أجل منع النقل والتصنيع غير المشروعين للأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة من جميع جوانبهما ومكافحتهما والتعاون من أجل تحقيق هذه الغاية وإذكاء الوعي بطابع وخطورة المشاكل المتداخلة المرتبطة بالتصنيع والاتجار غير المشروعين للأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة
- 5- تشجيع اتخاذ اجراءات مسؤولة من جانب الدول بهدف منع تصدير الاسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة واستيرادها ومرورها العابر وإعادة نقلها بصورة غير مشروعة<sup>1</sup>.

ومن أجل تحقيق هذه الغاية المتمثلة في منع الاتجار غير المشروع بالأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة ومكافحته من جميع جوانبه والقضاء عليه قررت الدول المشاركة اتخاذ جملة من التدابير والترتيبات الوطنية والإقليمية والدولية في مجالات التشريع وتدمير الأسلحة التي تمت مصادرتها او جمعها فضلا عن التعاون والمساعدة الدوليين لتعزيز قدرة الدول على التعرف على الأسلحة الصغيرة والخفيفة غير المشروعة وتعقبها حيث رأت انها مسألة تتطلب تضافر كافة الجهود واتخاذ إجراءات تكمل بعضها بعضا سواء داخل الدول أو من خلال التعاون الإقليمي وتنسيق هذه الجهود على المستوى الدولي وتكوين الإرادة السياسية الفاعلة لتحقيق هذه الغاية، ومن هذه التدابير:

**أولاً: - على الصعيد الوطني:** حيث أقر برنامج العمل بضرورة اتخاذ جملة من التدابير منها على سبيل المثال:

- 1- وضع الدول لقوانين ولوائح وإجراءات من أجل ممارسة رقابة فعالة على انتاج الأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة داخل نطاق ولايتها القضائية وعلى عمليات التصدير والنقل العابر، وإعادة النقل لهذه الأسلحة بهدف منع النقل غير المشروع والاتجار غير المشروع او تحريف مساراتها الى متلقين غير مأذون لهم.
  - 2- قيام الدول بوضع تشريعات تقضي باعتبار التصنيع غير المشروع للأسلحة الصغيرة والخفيفة وحياتها والاتجار فيها داخل نطاق ولايتها القضائية فعلا إجراميا بموجب قوانينها الداخلية.
  - 3- انشاء وكالات او هيئات تنسيق وطنية وإقامة الهياكل المؤسسية المسؤولة عن توجيه السياسات واجراء البحوث ورصد الجهود الرامية لمنع الاتجار غير المشروع بالأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة من كافة جوانبه.
  - 4- انشاء نقطة اتصال وطنية تقوم بدور مركز الاتصال بين الدول بشأن المسائل المتعلقة بتنفيذ البرنامج
  - 5- كفالة قيام صانعي الأسلحة المرخص لهم بوضع العلامات الملائمة والموثوقة على كل قطعة سلاح من الأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة بوصفه جزء لا يتجزأ من عملية الإنتاج (وسم الأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة)<sup>2</sup>
- بالإضافة الى مجموعة اخري من الإجراءات والتدابير التي يجب على الدول اتخاذها لتحقيق أكبر قدر من المراقبة والمتابعة لهذه التجارة غير المشروعة.

**ثانياً: - على الصعيد الإقليمي:** لقد سبق اعتماد هذا البرنامج العديد من المبادرات التي اتخذتها الدول على المستوى الإقليمي ودون الإقليمي لمكافحة الاتجار غير المشروع في الأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة نذكر منها على سبيل المثال:

- 1- القرار الذي اتخذته الدول الأعضاء في الجماعة الاقتصادية لدول غرب افريقيا بتنفيذ اتفاقها بشأن الوقف الاختياري لاستيراد وتصنيع الأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة في غرب افريقيا.
- 2- اتفاقية البلدان الامريكية لمكافحة تصنيع الأسلحة النارية والذخائر والمتفجرات والمواد الأخرى ذات الصلة بها والاتجار بها بطريقة غير مشروعة عام 1997 في اطار منظمة الدول الامريكية ولقد رأت الدول المشاركة في المؤتمر ان هذه المبادرات

<sup>1</sup> - للمزيد الاطلاع على برنامج عمل الأمم المتحدة لمنع الاتجار غير المشروع في الأسلحة الصغيرة والخفيفة ومكافحته والقضاء عليه من جميع جوانبه، المرفق بتقرير مؤتمر الأمم المتحدة المعني بالاتجار غير المشروع بالأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة من جميع جوانبه الوثيقة رقم A/CONF.192/15 على الموقع الإلكتروني لهيئة الأمم المتحدة <https://www.un.org>

<sup>2</sup> - وسم الأسلحة هي عملية يتم من خلالها طباعة مجموعة مميزة من الأرقام والرموز على جزء بارز منها لتوضيح بلد المنشأ وآخر بلد مستورد وكذلك بيانات عن مالك المنتج

وغيرها التي تعد لبنة يمكن البناء عليها والاستفادة منها في كسب الخبرات في مجال مكافحة الاتجار غير المشروع بالأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة حتى انها ارفقتها ببرنامج العمل الذي قرر القيام بالاتي :

- أ- إنشاء أو تحديد نقطة اتصال داخل المنظمات الإقليمية ودون الإقليمية لتقوم بدور مركز الاتصال بشأن المسائل المتعلقة بتنفيذ برنامج العمل.
- ب- القيام بتشجيع التفاوض بهدف إبرام الصكوك ذات الصلة الملزمة قانونا الهادفة الى منع الاتجار غير المشروع بالأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة ومكافحته والقضاء عليه والتصديق على تلك الصكوك أن وجدت وتنفيذها تنفيذا كاملا.
- ج- القيام بإنشاء آليات دون إقليمية وإقليمية ولاسيما تبادل المعلومات فيما بين وكالات انفاذ القوانين ومراقبة الحدود والجمارك وذلك بهدف منع الاتجار غير المشروع بالأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة عبر الحدود ومكافحته والقضاء عليه.
- د- تشجيع الدول على الإدارة السليمة والفعالة لمخزونات الأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة وكفالة الامن المتعلق بها.

هـ- القيام بدعم البرامج الوطنية لنزع السلاح والتسريح وإعادة الادماج لاسيما في حالات ما بعد النزاع<sup>1</sup>.

### ثالثا:- على الصعيد الدولي:

1. التعاون مع منظومة الأمم المتحدة لضمان التنفيذ الفعال لقرارات حظر الأسلحة التي يتخذها مجلس الامن التابع للأمم المتحدة وفقا لميثاقها.
2. تشجيع مجلس الامن على إدراج الأحكام المناسبة المتعلقة بنزع السلاح والتسريح وإعادة الادماج في الولايات المنوطة بعمليات حفظ السلام.
3. تعزيز قدرة الدول على التعاون في تحديد وتعقب الأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة غير المشروعة في الوقت المناسب وبشكل موثوق.
4. تشجيع الدول على النظر في إمكانية التصديق على الصكوك القانونية الدولية المناهضة للإرهاب والجريمة المنظمة عبر الوطنية او الانضمام اليها.
5. تشجيع التعاون بين الدول والمنظمات الإقليمية والمنظمات غير الحكومية في مجال أنشطة مكافحة الاتجار غير المشروع بالأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة<sup>2</sup>.

هذا وقد اعترف المشاركون في المشاركون في مؤتمر الأمم المتحدة المعني والاتجار غير المشروع في الاسلحة الخفيفة والصغيرة بان المسؤولية تقع بالدرجة الأولى على الدول في مكافحة الاتجار غير المشروع بالأسلحة الصغيرة والخفيفة وانها تحتاج الى مساعدة دولية وثيقة من أجل تحقيق ذلك وتعهدت الدول المشاركة بالتعاون وضمان التنسيق والتكامل وتضافر الجهود من اجل التصدي لمسألة الاتجار غير المشروع بالأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة وإقامة شراكات حقيقية فاعلة مع المنظمات الدولية والإقليمية والمجتمع المدني والمؤسسات المالية الدولية وغير ذلك من سبل التعاون والتدريب لتنفيذ هذا البرنامج الذي تم اعتماده بتوافق جميع الآراء داخل المؤتمر.

ومن اجل متابعة تنفيذ برنامج العمل قرر المشاركون تقديم توصيات الى الجمعية العامة باتخاذ خطوات تم الاتفاق عليها وهي:

<sup>1</sup>- للمزيد الاطلاع على برنامج عمل الأمم المتحدة لمنع الاتجار غير المشروع في الأسلحة الصغيرة والخفيفة ومكافحته والقضاء عليه من جميع جوانبه، المرفق بتقرير مؤتمر الأمم المتحدة المعني بالاتجار غير المشروع بالأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة من جميع جوانبه الوثيقة رقم A/CONF.192/15 على الموقع الالكتروني لهيئة الأمم المتحدة <https://www.un.org>

<sup>2</sup>- المرجع نفسه

- 1- عقد مؤتمر في موعد لا يتجاوز عام 2006 لاستعراض التقدم المحرز في تنفيذ برنامج العمل.
- 2- عقد اجتماع مرة كل سنتين للنظر في التقدم المنجز على الصعيد الوطنية والإقليمية والدولية في تنفيذ برنامج العمل.
- 3- الاضطلاع بدراسة تقوم بها الأمم المتحدة حول إمكانية وضع صك دولي من أجل تمكين الدول من تحديد وتعقب الأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة غير المشروعة بطريقة سريعة وموثوقة<sup>1</sup>.

ثانياً: الصك الدولي للتعقب: يتسم إقامة نظام دولي للتعقب للأسلحة والذخائر غير القانونية بأهمية محورية في تعزيز المسألة في تجارة الأسلحة ومنع الأسلحة من الوقوع في الأيدي الخطأ وقد اتاحت المفاوضات التي أجرتها الأمم المتحدة من أجل وضع ضوابط للتعليم والتعقب فرصة تاريخية أمام الدول لاتخاذ موقف صارم ضد انتشار الأسلحة غير المشروعة في شتى أنحاء العالم واستخدامها في ارتكاب انتهاكات لحقوق الإنسان والقانون الدولي الإنساني<sup>2</sup>.

ووفقاً للتوصية الواردة في برنامج الأمم المتحدة للعمل على منع الاتجار غير المشروع بالأسلحة الصغيرة والخفيفة ومكافحته والقضاء عليه طلبت الجمعية العامة في قرارها 24/56 المؤرخ في 7/ديسمبر/2001م والمعنون "الاتجار غير المشروع بالأسلحة الصغيرة والخفيفة من جميع جوانبه" أن يتم إجراء دراسة تقوم بها الأمم المتحدة اعتباراً من الدورة (56) في نطاق الموارد المتاحة وبأي مساعدة من الدول وكذلك بمساعدة خبراء حكوميين يعينهم الأمين العام على أساس التمثيل الجغرافي العادل مع السعي للحصول على آراء الدول لبحث جدوى وضع صك دولي يمكن الدول من التعرف على الأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة وتعقبها في الوقت المناسب وبطريقة يعول عليها وان تقدم الى الجمعية العامة للأمم المتحدة في دورتها 58 تقريراً بنتائج هذه الدراسة<sup>3</sup>.

وبالفعل عين الأمين العام للأمم المتحدة فريقاً من الخبراء الحكوميين من 23 دولة وعقد الفريق ثلاث دورات لمناقشة جدوى اعتماد صك دولي للتعقب، وقد خلص الفريق بعد مناقشاته الى انه من الصائب وضع صك دولي لتعقب الأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة وان وجود هذا الصك يعد بمثابة أداة أساسية لدعم الجهود التي تبذلها الدول للتصدي لمشكلة الأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة غير المشروعة.

وكما ان برنامج العمل لمنع الاتجار غير المشروع بالأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة من جميع جوانبه ومكافحته والقضاء عليه من رأى في الصك آلية أساسية في دعم في الجهود الوطنية والإقليمية والدولية لمكافحة الاتجار غير المشروع بالأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة فهو الأداة الفعالة من أجل تعزيز قدراتها على التعاون من أجل التعرف على الأسلحة وتعقبها في الوقت المناسب وبطريقة يعول عليها وذلك من خلال وسم الأسلحة وإعداد سجلات لتسجيلها وتبادل هذه المعلومات.

وقد جاء في ديباجة الصك انه عملاً بقرار الجمعية العامة للأمم المتحدة 241/58 فإن هذا الصك هو مكمل للالتزامات الدول القائمة في إطار الصكوك الدولية ذات الصلة بما في ذلك بروتوكول مكافحة صناعة الأسلحة النارية وأجزاءها ومكوناتها والذخيرة والاتجار بها بصورة غير مشروعة والمكمل لاتفاقية الأمم المتحدة لمكافحة الجريمة المنظمة عبر الوطنية وألا يتعارض مع تلك الالتزامات<sup>4</sup>.

1- المرجع السابق

2- تعقب الأدوات المميّنة: تعليم الأسلحة والذخائر (وضع علامة أو إشارة مميزة عليها) وتعقبها - جزء أساسي من معضلة الحد من الأسلحة، منظمة العفو الدولية وشبكة التحرك الدولية بشأن الأسلحة الصغيرة ومنظمة أكسفام الدولية، رقم الوثيقة: ACT/30/022/2004، ديسمبر/2004، ص:1

3- تقرير الأمين العام للأمم المتحدة بشأن تقديم تقرير فريق الخبراء الحكوميين المنشأ عملاً بقرار الجمعية العامة 24/56 خامساً والمؤرخ في

24/ديسمبر/2001 والمعنون الاتجار غير المشروع في الاسلحة الخفيفة والصغيرة من جميع جوانبه، الوثيقة رقم A/58/138

4- اتفاقية الأمم المتحدة لمكافحة الجريمة المنظمة عبر الوطنية اعتمدت وعرضت للتوقيع والتصويت والانضمام بموجب قرار الجمعية العامة المتحدة

25 الدورة 55 المؤرخ بتاريخ 15/نوفمبر/2000

كما اكدت الدول في ديباجة الصك على مراعاة الامن القومي للدول ومصالحها القانونية مؤكدة أيضا حاجتها الملحة الى التوصل الى صك دولي فعال يمكن الدول من التعرف على الأسلحة غير المشروعة في الوقت المناسب بطريقة يعول عليها.

وأكدت أيضا على الضرورة الملحة للتعاون والمساعدة الدوليين بما في ذلك تقديم المساعدة المالية والتقنية وبضرورة معالجة جميع الجوانب المتصلة بالأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة غير المشروعة بصورة متسقة وشاملة<sup>1</sup>.

ان التعقب المنتظم للأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة غير المشروعة من مصدرها وعبر خطوط التوريد وصولا الى نقطة تحويلها الى الأسواق غير المشروعة وحيازتها او استعمالها بصورة غير قانونية يتوقف على ثلاثة عوامل أساسية هي الوسم المناسب وحفظ سجلات شاملة ودقيقة والتعاون وتبادل المعلومات على الصعيد الدولي<sup>2</sup>.

وهذه هي الآلية التي اعتمدها الصك الدولي للتعقب من اجل مراقبة ومتابعة فعالة لتعقب الأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة من خلال إلزامه الدول بضرورة وسم كل الأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة في إطار ولايتها سواء كانت منتجة لها او مستوردة وحتى دول المرور العابر ويشتمل الوسم على البيانات الضرورية لمعرفة السلاح وأيضا الاحتفاظ بسجلات لكل العمليات المتعلقة بالأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة بالإضافة الى ابداء قدر كبير من الشفافية حول تبادل المعلومات عنها والتعاون الوثيق في مجال التعقب

الفرع الثاني: معاهدة الأمم المتحدة لتجارة الأسلحة التقليدية: تعتبر معاهدة الأمم المتحدة لتجارة الأسلحة التقليدية على الاطلاق اول صك قانوني أجريت بشأنه مفاوضات في الأمم المتحدة من أجل وضع معايير موحدة لنقل الأسلحة التقليدية على المستوى الدولي<sup>3</sup>.

ولقد حظيت مشكلة الأسلحة التقليدية باهتمام المجتمع الدولي بعد انتهاء الحرب الباردة حيث برزت الى الواجهة الاثار المدمرة للعنف المسلح على الإنسانية خاصة في الدول.

في حين أضحت الحاجة ملحة لضرورة وضع معايير دولية لتنظيم التجارة الدولية في الأسلحة التقليدية ومنع تسربها الى الأسواق غير المشروعة أو استخدامها لأغراض غير مشروعة ومحاولة القضاء على كل الإشكاليات التي تسببها والقضاء عليها.

تقدمت سبع دول هي:(الارجنتين، وأستراليا، فنلندا، كوستاريكا، كينيا، المملكة المتحدة لبريطانيا العظمى وايرلندا الشمالية، اليابان) بمشروع قرار للجمعية العامة للأمم المتحدة وسلّم القرار بأن غياب معايير دولية موحدة بشأن استيراد الأسلحة التقليدية وتصديرها ونقلها يشكل عاملا يسهم في نشوب النزاعات وتشريد السكان والجريمة والإرهاب وفي تقويض دعائم السلام والمصالحة والسلامة والامن والاستقرار والتنمية المستدامة<sup>4</sup>، وبدأت المفاوضات حول اعتماد معاهدة لتجارة الأسلحة منذ عام 2006 وحتى 2/ابريل/2013 تاريخ اعتماد المعاهدة جرت خلال هذه السنة مفاوضات بين الدول المصدرة والمستوردة والمتضررة أيضا من خلال وفودها وممثلها في محاولة للتوفيق بين الآراء والخروج بنص معاهدة يتحقق توافق الآراء حوله كهدف اسعى

<sup>1</sup> - للمزيد الاطلاع على ديباجة الصك الدولي للتعقب ، المستندات الرئيسية للأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة -الصك الدولي للتعقب -على الموقع الإلكتروني لهيئة الأمم المتحدة <https://www.un.org>

<sup>2</sup> - للمزيد الاطلاع على تقرير الأمين العام المقدم الى الجمعية العامة في دورتها 68 بشأن الدراسة التي اجراها فريق الخبراء الحكوميين حول جدوى الصك الدولي للتعقب، وثيقة رقم A/58/138

<sup>3</sup> - معاهدة تجارة الأسلحة التقليدية، السيد بيتر وولكون، الممثل الدائم لأستراليا لدى الأمم المتحدة في جنيف وسفير شؤون نزع السلاح، ص:3، على الموقع الإلكتروني <https://www.un.org>

<sup>4</sup> - معاهدة تجارة الأسلحة، السيد بيتر وولكون، الممثل الدائم لأستراليا بالأمم المتحدة في جنيف وسفير شؤون نزع السلاح، ص:7 على الموقع الإلكتروني <https://www.un.org>

يكون ذا فاعلية إلا أن هذا الهدف لم يتحقق بالنهاية واعتمدت الاتفاقية بأغلبية ساحقة للدول في الجمعية العامة بموافقة 153 دولة ومعارضة 3 دول وامتناع عن التصويت وجاءت المعاهدة في 28 مادة.

جاء في ديباجتها أن الدول الأطراف في هذه المعاهدة تشدد على ضرورة منع الاتجار غير المشروع بالأسلحة التقليدية والقضاء عليها ومنع تسريبها الي السوق غير المشروعة أو بغرض استخدامها في آخر المطاف بصورة غير مأذون بها ومن قبل أشخاص غير مأذون لهم باستخدامها بما في ذلك استخدامها لارتكاب اعمال إرهابية، كما اكدت الاتفاقية على جملة من المبادئ الأساسية والأهداف من بينها منع الاتجار غير المشروع بالأسلحة التقليدية والقضاء عليه ومنع تحويل وجهتها<sup>1</sup>.

والإضافة المهمة في هذه الاتفاقية هي إدراجها للأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة ضمن فئات الأسلحة التقليدية التي حددتها الفقرة الأولى من المادة (2) والمتعلقة بنطاق تطبيق المعاهدة بنصها "تنطبق هذه المعاهدة على كل الأسلحة التقليدية التي تقع ضمن الفئات التالية:".....ح- الأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة"<sup>2</sup>.

وتناولت المادة (6) أوجه الحظر المفروض على عمليات نقل الأسلحة حينما تكون متعارضة مع الالتزامات القانونية الدولية او عندما تكون الدولة على علم بان الأسلحة ستستخدم في ارتكاب انتهاكات للقانون الدولي الإنساني<sup>3</sup>

ثم جاءت المادة (7) وحددت المعيار الذي تلتزم الدول بموجبه برفض تصدير الأسلحة مستندة على تقييمها لمخاطر التصدير من خلال قيامها بعملية موازنة معقدة بين جملة من الاعتبارات وجعلت من إثر هذه تصدير هذه الأسلحة على المدنيين من ضمن الاعتبارات التي يجب مراعاتها

ونصت المادة (11) على الحيلولة دون تغيير وجهة الأسلحة المنقولة والتي حددتها الفقرة الأولى من المادة الثانية وألزمت الدول بضرورة تعزيز التعاون وتبادل المعلومات بين الدول من اجل التخفيف من خطر تحويل وجهة الأسلحة، كما ألزمت المادتين (12و13) الدول الأطراف في الاتفاقية بحفظ سجلات وطنية للصادر من الأسلحة التقليدية وتقديم التقارير حول تنفيذها للمعاهدة.

ويمكن القول ان معاهدة تجارة الأسلحة التقليدية تعتبر إضافة مهمة الى قواعد القانون الدولي الخاصة بالتسلح وبتزاع السلاح حيث انها غطت طائفة مهمة من الأسلحة التي لها قوة تدميرية واسعة النطاق كما ان المعاهدة قد أسهمت في حث الدول على منع نقل الأسلحة الى قنوات الاتجار غير المشروعة ومراقبة انتقالها، وألزمتها بإنشاء نظم رقابة وطنية تنظم عمليات نقل الأسلحة التقليدية.

ولكن للمعاهدة رغم أهميتها مأخذ عديدة لفت اليها معظم الوفود المشاركة في عمليات التفاوض في جلسة الجمعية العامة التي عقدت لاعتماد الاتفاقية والتي من أهمها:-

1- ان نص المعاهدة قد خلا من تعريف للمفاهيم والمصطلحات التي استخدمت في المعاهدة وهذا يعد خروجاً عن الممارسات التعاقدية الثابتة في ابرام المعاهدات والتي عادة ما تحوي في بدايتها على تعريف لتحديد المفاهيم والمصطلحات<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> - المادة (1) من معاهدة الأمم المتحدة للأسلحة التقليدية

<sup>2</sup> - حدد الفقرة الأولى فئات الأسلحة التقليدية التي ينطبق عليها المعاهدة وهي الفئات السبع المشمولة بسجل الأمم المتحدة للأسلحة التقليدية وقد أنشئ هذا السجل بموجب قرار من الجمعية العامة للأمم المتحدة مؤرخ في 9/ديسمبر/1991 وتديره إدارة الأمم المتحدة لشؤون نزع السلاح وهو يطلب من كافة الدول الأعضاء بالأمم المتحدة الإبلاغ عن المعلومات المتعلقة بالواردات من الفئات السبعة المحددة من الأسلحة التقليدية

<sup>3</sup> - للمزيد الاطلاع على نص المادة السادسة من معاهدة الأسلحة التقليدية

- 2- خلو المعاهدة من النص الصريح على حظر نقل وبيع الأسلحة الى الكيانات و المؤسسات غير المأذون لها على الرغم من وجود الأدلة عن ان هذه الأطراف الفاعلة من غير الدول هي من بين الأطراف المسؤولة عن تحويل الأسلحة والاتجار بها على نحو غير مشروع وهذا يضعف المعاهدة الى حد كبير بل ان المعاهدة من خلال عدم حظرها لهذه الأنشطة المتصلة بتزويد الفاعلين من غير الدول بالأسلحة تضيي المشروعية على عمليات نقل الأسلحة دون موافقة البلد المتلقي مما يشكل انتهاكا صارخا للمبادئ المنصوص عليها في ميثاق الأمم المتحدة فيما يتعلق بعدم التدخل في الشؤون الداخلية للدول واحترام استقلالها السياسي وسلامتها الإقليمية<sup>2</sup>.
- 3- كما انتقدت بعض الوفود المعاهدة بأنها منحت الدول المصدرة للأسلحة امتياز تقييم سلوك الدول المستوردة للأسلحة كما تشاء على أساس معايير ذاتية تفتقر الى الدقة ويسهل انتهاكها أو التلاعب بها لأغراض سياسية بغية خلق عقبات امام حق الدول في امتلاك وحياسة الأسلحة لأغراض الدفاع المشروع عن النفس وهو مبدأ معترف به في المادة 51 من الميثاق<sup>3</sup>.
- 4- كما يلاحظ ان المعاهدة لا تستبعد صراحة من نطاق تطبيقها القطع والمكونات ذات الاستخدام المزدوج والتي تتعدد تطبيقاتها للأغراض السلمية المشروعة وهذا قد يجعل من المعاهدة في نهاية المطاف مجرد نظام جديد لمراقبة نقل التكنولوجيات والمعدات والمكونات في المجال المدني خاصة الى البلاد التي هي في حاجة اليها لأغراض التنمية
- 5- المعاهدة وحسب رأي مجموعة مهمة من الوفود المشاركة في عمليات التفاوض قد خصت الدول المصدرة للأسلحة بالعديد من المزايا من خلال اعتمادها لمعايير خلقت نوعا من عدم التوازن بين حقوق والتزامات الدول المستوردة والدوال المصدر.

#### المطلب الثاني: جهود مجلس الأمن:

مجلس الأمن وهو الجهاز التنفيذي للأمم المتحدة والذي يضطلع بمسؤولية صون السلم والامن الدوليين بموجب ميثاق الأمم المتحدة وقد تنبه الى خطورة انتشار الأسلحة الصغيرة والخفيفة والاتجار غير المشروع فيها حيث بات ملاحظا استعمال هذه الأسلحة بشكل كبير في معظم النزاعات المسلحة التي شهدها العالم في نهاية القرن العشرين ففي جلسة مجلس الأمن (4048) المعقود في 14/سبتمبر/1999م بمناسبة نظر المجلس في البند المعنون الأسلحة الصغيرة حيث اعرب المجلس عن قلقه البالغ من قضية تكديس الأسلحة الصغيرة وما سببته من زعزعة للاستقرار ومساهمتها في تكثيف حدة الصراعات واطالة امدها ولاحظ المجلس ان سهولة توافر هذه الأسلحة يمكن ان يكون عاملا مساعدا في تقويض اتفاقات السلام وتعقيد الجهود المبذولة لبناء السلام وأكد أيضا على ان منع الاتجار غير المشروع في هذه الأسلحة يكتسي أهمية مباشرة في اطار السعي العالمي لإيجاد سبل ووسائل للحد من سوء استعمال الأسلحة الصغيرة بما في ذلك استخدام الإرهابيين لها<sup>4</sup>.

وإذا يسلم مجلس الأمن بالتهديد الذي تشكله الاتجار غير المشروع بالأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة وانتشار تلك الأسلحة على السلم والامن الدوليين فإنه أدرج مسألة الأسلحة الصغيرة في جدول اعماله واصدر العديد من القرارات بشأن هذه المسألة التي أضحت شاغلا من شواغله بالإضافة الى العديد من البيانات الرئاسية وطلب من الأمين العام للأمم المتحدة موافاته كل سنتين بتقرير مفصل عن الأسلحة الصغيرة يوضح فيه كل التطورات التي تطرأ على هذه المسألة

<sup>1</sup> - من بين الأمور التي لفتت اليها المجموعة العربية امام الجمعية العامة في جلسة التصويت على المعاهدة هو انعدام التعريف للمصطلحات والمفاهيم التي لا بد منها لتنفيذ المعاهدة بما في ذلك مصطلح "الاستعمال النهائي" أو "المستعمل النهائي" وشدد مندوب مصر على ان توفير المعلومات عن الاستعمال النهائي ينبغي ان يكون متسقا مع قوانين الطرف المتلقي ومتطلباته من حيث الامن القومي

<sup>2</sup> - للمزيد الاطلاع على المحاضر الرسمية لجلسة الجمعية العامة، الدورة 67 المعقودة بتاريخ 2/ابريل/2013، الوثيقة رقم A/67/P.V.71

<sup>3</sup> - للمزيد الاطلاع على المحاضر الرسمية لجلسة الجمعية العامة، الدورة 67 المعقودة بتاريخ 2/ابريل/2013، الوثيقة رقم A/67/P.V.71

<sup>4</sup> - للمزيد الاطلاع على البيان الرئاسي لمجلس الأمن، الوثيقة رقم (S/PRST/1999/28)

كما انه من صلاحيات مجلس الامن تطبيق جزاءات الزامية مثل الجزاءات الاقتصادية والتجارية وحظر السفر والقيود المالية والدبلوماسية وحظر توريد الأسلحة للضغط على دولة او كيان ما للامتثال الى الأهداف التي حددها مجلس الامن دون اللجوء للقوة وفي اطار نظم حظر توريد الأسلحة يحظر على الدول الأعضاء عادة بيع الأسلحة والاعتدات ذات الصلة بما في ذلك الذخيرة الى الدول والكيانات المستهدفة<sup>1</sup>.

كما يكلف مجلس الامن بعثات حفظ السلام إما بالمساعدة في رصد تنفيذ نظم حظر توريد الأسلحة أو احكام اتفاقات السلام المتعلقة بالأسلحة ويمكن ان يكلفها أيضا بجمع ومصادرة الأسلحة والعتاد التي تشكل انتهاكا للجزاءات كما حصل مع بعثة الامم المتحدة لتحقيق الاستقرار في الكونغو الديمقراطية

### الفرع الأول : قرارات مجلس الامن للحد من ظاهرة الاتجار غير المشروع في الأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة

تناول مجلس الامن لأول مرة مسألة الأسلحة الصغيرة كبنء مستقل غي جدول اعماله عام 1999م، وهو يؤكد في كل قراراته وبياناته الرئاسية على مسؤوليته الأساسية بموجب الميثاق في صيانة السلم والامن الدوليين الذي استوجبت لفت انتباهه الى الأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة حيث لاحظ بقلق بالغ تكديسها مع ما تسببه من زعزعة للاستقرار وتأجيج الصراعات واطالة أمداء ولقد اتخذ مجلس الامن عدة قرارات بشأنها منها على سبيل المثال القرار 2117(2013) الذي ركز على النقل غير المشروع للأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة وتكديسها المزعزع للاستقرار وإساءة استخدامها.

والقرار 2220(2015م) الذي تضمن احكاما أخرى تهدف الى تقرير التعاون الدولي والتنفيذ الفعال لحظر الأسلحة الذي تفضيه الأمم المتحدة ودعم معاهدة تجارة الأسلحة.

وفي عام 2019 اصدر 2457 الذي خصصه لاعتماد مبادرة الاتحاد الافريقي (اسكات البنادق في افريقيا) بحلول عام 2020 وعزمه على جعل افريقيا منطقة خالية من النزاعات.

ويجري مجلس الامن مناقشة مفتوحة سنوية بشأن الأسلحة الصغيرة والتي تعد محفلا هاما داخل الأمم المتحدة للنظر في مسألة الأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة يتم فيها تبادل الآراء والمقترحات من اجل إيجاد حلول لهذه المعضلة لاسيما الاتجار غير المشروع فيها.

ومنذ عام 2008 وبناء على طلب مجلس الامن يقدم الأمين العام للأمم المتحدة تقريرا موضوعيا كل سنتين حول الأسلحة الصغيرة والخفيفة

### الفرع الثاني : تقارير الامن العام عن الأسلحة الصغيرة المقدمة لمجلس الامن:

#### 1- تقرير الأمين العام لسنة 2008م.

في بيانه الرئاسي المؤرخ في 29/يونيو/2007 شدد مجلس الامن على ضرورة معالجة مسألة الأسلحة الصغيرة وطلب الى الأمين العام أن يقدم له مرة كل سنتين ابتداء من عام 2008 تقريرا عن الأسلحة الصغيرة يتضمن اخر المستجدات المتعلقة بالأسلحة الصغيرة وملاحظات الأمين العام وتوصياته بشأنها.

وبالفعل قدم الأمين العام تقريره لعام 2008 والذي حدد فيه ابعاد الإشكاليات المتعلقة بالأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة ومدى تأثيرها على السلم والامن الدوليين.

وفي نهاية التقرير قدم الأمين العام عدة توصيات منها على سبيل المثال

<sup>1</sup> - للمزيد الاطلاع على تقرير الأمين العام للأمم المتحدة المقدم الى مجلس الامن بتاريخ 5/ابريل/2011 الوثيقة رقم S/2011/255

"ينبغي على الدول ان تعزز جهودها الرامية الى جمع البيانات المتعلقة بالأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة وحفظها وتبادلها حيث عزى الأمين العام في تقريره محدودية التقدم المحرز في وقف الاتجار غير المشروع بالأسلحة الصغيرة والخفيفة الى النقص الهيكلي في البيانات ونقص التنسيق وبناء القدرات بالإضافة الى عدم ابداء الدول الشفافية اللازمة حتى يتسنى تحديد مواطن الضعف والقصور في تنفيذ الصكوك الدولية<sup>1</sup>.

2- **تقرير الأمين العام لسنة 2011م:** في هذا التقرير ركز الأمين العام للأمم المتحدة في تقريره على عدة موضوعات تتعلق بالأسلحة الصغيرة والخفيفة وهي مواضيع الاتجار والسمسرة ووضع علامات على الأسلحة وحفظ السجلات المتعلقة بها وتعقب مسار تلك الأسلحة واداة المخزون والعنف المسلح واستخدام الأسلحة الصغيرة وسوء استخدامها والتي قدر انها موضوعات تتطلب اهتمام خاص من قبل مجلس الامن.

وفي مجال الاتجار والسمسرة أورد الأمين العام في تقريره ان قيمة التجارة العالمية المرخص بها في الأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة وذخائرها تقدر بأكثر من سبعة مليارات في السنة ولا يمكن بالتحديد معرفة قيمة التجارة غير الموثقة لكنها تقدر بالمليارات بيد ان لهذه المعاملات لا يكشف القصة بكامل ابعادها إذ أن الدول غالباً ما تبيع الأسلحة القديمة والفائضة بجزء ضئيل من قيمتها الحقيقية أو تقدمها دون مقابل وأشار الأمين العام في تقريره أيضاً انه لا يجري تنظيم الاتجار بالأسلحة الصغيرة على نحو جيد بل يمكن اعتباره اقل منظومات الأسلحة شفافية نظراً لانعدام التنظيم والضوابط ويكون من السهل جدا وقوع الأسلحة الصغيرة في ايدي متلقين يستخدمونها في ارتكاب انتهاكات للقانون الدولي الإنساني او انتهاكات حقوق الانسان او تحويل مسارها الى السوق غير المشروعة عن طريق السرقة او التسريب او الفساد او الاختلاس ،كما ركز الأمين العام في تقريره على العنف المسلح وخلص الى ان العنف المسلح شاغل أممي محلي ودولي واقليمي على حد سواء له ابعاد إقليمية وأخرى عابرة للحدود الوطنية ويؤدي الى تشريد اعداد كبيرة من الناس وكان توصية الأمين في ختام تقريره بضرورة تعقب الأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة في حالات ما بعد انتهاء الصراعات والحالات المحتمل وقوع نزاعات فيها باعتبارها أداة رئيسية من أدوات تديد منافذ تحويل مسار الاسلحة والذخيرة بالإضافة الى مجموعة اخري من التوصيات

3- **تقرير الأمين العام لسنة 2019م:** في هذا التقرير أكد الأمين العام للأمم المتحدة على ان لايزال تكديس الأسلحة الصغيرة والنقل غير المشروع لها يؤدي الى اندلاع النزاعات وتفشي الجريمة في الإدارة الرئيسية للنزاع المسلح والعنف. وأشار في تقريره الى اطلاق خطة جديدة لنزع السلاح تحت عنوان تأمين مستقبلنا المشترك: خطة لنزع السلاح واعطيت الأولوية في هذه الخطة لهدف (نزع السلاح إنقاذاً للأرواح) حيث تتضمن دعوة لتكثيف الجهود المبذولة بشأن الأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة على الصعيد الوطني وتم إنشاء مرفقا **استثنائياً** لدعم العمل على منع انتشار الأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة والاتجار غير المشروع فيها<sup>2</sup>.

ان لهذه التقارير أهمية كبيرة حيث انها تحلل الاتجار غير المشروع بالأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة بطريقة موضوعية شاملة وترصد اخر المستجدات فيها وتقتراح الحلول من خلال توصيات الأمين العام.

#### الخاتمة:

تعد الأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة أدوات رخيصة الثمن ويمكن اقتناءها دون عناء إضافة الى خفتها وسهولة استخدامها وهي تمثل مجالاً مهماً من مجالات التجارة العالمية لما لها من عوائد مجزية وارباح وفيرة، ولكن بالنظر الى الجانب الآخر، فإنها هذه الأسلحة التي لم تحظى باهتمام المجتمع الدولي الا بعد انتهاء الحرب الباردة تعد في حقيقتها أسلحة دمار شامل بحركة بطيئة كما

<sup>1</sup> للمزيد الاطلاع على تقرير الأمين العام للأمم المتحدة حول الاسلحة الصغيرة والاسلحة الخفيفة المقدم الى مجلس الامن بتاريخ 17/أبريل/2008 ، الوثيقة رقم S/2008/258

<sup>2</sup> للمزيد من الإطلاع على تقرير الأمين العام للأمم المتحدة حول الأسلحة الصغيرة المقدم إلى مجلس الأمن بتاريخ 30 ديسمبر 2019 رقم الوثيقة S/2019/1011.

وصفها الأمين العام للأمم المتحدة كوفي أنان حيث ان انتشارها يعرض السكان المدنيين لأن يكونوا ضحايا في وقت الحرب وفي وقت السلم على حد السواء.

إضافة الى أن انتقال هذه الأسلحة من نطاقها المشروع الى مجالات الاتجار غير المشروع فيما يمثل احد اخطر التحديات امام كل الجهود التي يمكن ان تبذل لمراقبة هذه الأسلحة والحد من انتشارها خاصة في حالات وصولها الى اشخاص غير مأذون لهم باستخدامها او انتقالها الى بؤر النزاعات المسلحة الامر الذي يفاقم انتهاكات حقوق الانسان ويزيد من شدة الصراعات ويصل امدها.

ومن اجل التصدي لهذه المعضلة احرز المجتمع الدولي من خلال منظمة الأمم المتحدة تقدما ملموسا فيما يتعلق بمراقبة هذه الأسلحة من خلال وضع معايير دولية وتنظيم برامج ورسم سياسات لهذا الغرض كان أهمها برنامج العمل لمنع الاتجار غير المشروع بالأسلحة الصغيرة والخفيفة ومكافحته والقضاء عليه من جميع جوانبه والصك الدولي للتعقب ومعاودة تجارة الأسلحة، بالإضافة الى مجموعة كبيرة من الصكوك الإقليمية التي ابرمت بين الدول من اجل مكافحة انتشار الأسلحة الصغيرة والخفيفة والاتجار غير المشروع فيها.

#### النتائج :

تبذل الأمم المتحدة من خلال أجهزتها المتنوعة جهودا هامة في مجال مكافحة الاتجار غير المشروع بالأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة، إلا ان هذه الجهود غير كافية وتحتاج الى مواصلة العمل لحث الدول على ابداء مزيدا من التعاون والشفافية في التعامل مع هذه الإشكالية والسعي الى ابرام معايير قانونية ملزمة اكثر تحديدا ووضوحا بالنظر الى تداعياتها على السلم والامن الدوليين، ومن اجل ذلك نتقدم بعض التوصيات:

#### التوصيات:

- 1- ضرورة تضافر الجهود من أجل منع نشوب النزاعات المسلحة على اعتبار ان الأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة هي وقود هذه النزاعات
- 2- يجب على منظمة الأمم المتحدة حث الدول على بذل المزيد من التعاون والشفافية في يتعلق بإعطاء المعلومات حول الأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة والنقل غير المشروع لها وطرق الاتجار غير المشروع فيها
- 3- ضرورة التطوير الدائم للتشريعات الوطنية والقوانين المتعلقة بحيازة الأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة وتضيق نطاق استخدامها وحيازتها الى اقصى حد ممكن
- 4- تنسيق الجهود على كافة الصعد الوطنية والإقليمية والدولية من أجل مكافحة الاتجار غير المشروع بالأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة بما في ذلك اجراء الدراسات والبحوث والندوات للتعرف على ابعاد الظاهرة والتعريف بخطورتها

#### قائمة بأهم المراجع

#### أولا: الكتب:

- 1- ستيف توليو وتوماس شماليبرغر، نحو الاتفاق على مفاهيم الامن: قاموس مصطلحات تحديد الأسلحة ونزع السلاح وبناء الثقة، صادر عن معهد الأمم المتحدة لبحوث نزع السلاح، حنيف سويسرا، منشورات الأمم المتحدة، 2003م.
- 2- دراسات عالمية، أسلحة الدمار الشامل والأسلحة الصغيرة والخفيفة فرقع مل تعزيز القدرات الأمنية المتعددة الأطراف، معهد السلام - الدولي العدد 90، تصدر عن مركز الامارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية، الطبعة الأولى، 2010م.

## ثانياً: الرسائل العلمية:

## رسائل الماجستير:

1- عبد الرحمن بختيل ، النظام القانوني للأسلحة الصغيرة والخفيفة، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، بن عكنون جامعة، الجزائر، 2010،

## ثالثاً: الوثائق والتقارير .

1- اتفاقية الأمم المتحدة لمكافحة الجريمة المنظمة عبر الوطنية اعتمدت وعرضت للتوقيع والتصويت والانضمام بموجب قرار الجمعية العامة المتحدة 25 الدورة 55 المؤرخ بتاريخ 15/نوفمبر/2000م.

البيان الرئاسي لمجلس الامن، الوثيقة رقم (S/PRST/1999/28)

2- الدليل التفصيلي لتنفيذ إعلان الأمم المتحدة بشأن الألفية "تقرير الأمين العام" الدورة السادسة والخمسون للجمعية العامة، الوثيقة رقم (A/56/326) 6/سبتمبر/2001.

3- المحاضر الرسمية لجلسة الجمعية العامة، الدورة 67 المعقودة بتاريخ 2/ابريل/2013، الوثيقة رقم A/67/P.V.71

4- معاهدة تجارة الأسلحة "الالتزامات بمنع تحويل مسار الأسلحة التقليدية"، برايان وود منشورات معهد الأمم المتحدة لبحوث نزع السلاح 2020م.

5- وثيقة تعقب الأدوات المميّنة: تعليم الأسلحة والذخائر (وضع علامة أو إشارة مميزة علمياً) وتعقبها -جزء أساسي من معضلة الحد من الأسلحة، منظمة العفو الدولية وشبكة التحرك الدولية بشأن الأسلحة الصغيرة ومنظمة أوكسفام الدولية، رقم الوثيقة: ACT/30/022/2004، ديسمبر/2004م.

## رابعاً: المجالات العلمية والمؤتمرات والمحاضرات.

المجلة العربية للدراسات الأمنية، جامعة نايف العربية للعلوم الأمنية فادي عبد الغني الأحمر، التجارة الدولية في الأسلحة الصغيرة والخفيفة: التداعيات والمواجهة، 2020/9/25.

## خامساً: التقارير الدولية .

1. تقرير الأمين العام المقدم الى الجمعية العامة في دورتها 68 بشأن الدراسة التي اجراها فريق الخبراء الحكوميين حول جدوى الصك الدولي للتعقب، وثيقة رقم A/58/138
2. تقرير الامين العام للأمم المتحدة المقدم الى مجلس الامن بتاريخ 5/ابريل/2011 الوثيقة رقم S/2011/255
3. تقرير الأمين العام للأمم المتحدة حول الأسلحة الصغيرة المقدم الى مجلس الامن ، بتاريخ 30/ديسمبر/2019، وثيقة رقم S/2019/1011
4. تقرير فريق الخبراء الحكوميين المنشأ عملاً بقرار الجمعية العامة للأمم المتحدة 24/56 المؤرخ في 24/ديسمبر/2001 والمقدم اليها في دورتها 58 بتاريخ 11/1/2003 الوثيقة رقم: A/58/138.
5. تقرير لمشروع مسح الأسلحة بالاشتراك مع مفوضية الاتحاد الافريقي صدر التقرير في مارس عام 2019م، نطاق الأسلحة خارطة تدفقات الأسلحة الصغيرة في افريقيا.

## سادساً: المواقع الإلكترونية:

1. الأمم المتحدة <https://www.un.org>
2. المستندات الرئيسية للأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة - الصك الدولي للتعقب - على الموقع الإلكتروني لهيئة الأمم المتحدة <https://www.un.org>.

3. برنامج عمل الأمم المتحدة لمنع الاتجار غير المشروع في الأسلحة الصغيرة والخفيفة ومكافحته والقضاء عليه من جميع جوانبه، المرفق بتقرير مؤتمر الأمم المتحدة المعني بالاتجار غير المشروع بالأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة من جميع جوانبه الوثيقة رقم A/CONF.192/15 على الموقع الإلكتروني لهيئة الأمم المتحدة <https://www.un.org>
4. معاهدة تجارة الأسلحة، السيد بيتر وولكون، الممثل الدائم لأستراليا بالأمم المتحدة في جنيف وسفير شؤون نزع السلاح، ص:7 على الموقع الإلكتروني <https://www.un.org>
5. مؤتمر الأمم المتحدة المعني بالاتجار غير المشروع بالأسلحة الصغيرة والأسلحة الخفيفة من جميع جوانبه الوثيقة رقم A/CONF.192/15 على الموقع الإلكتروني لهيئة الأمم المتحدة <https://www.un.org>

## النظام القانوني للتجارة الدولية

أمال بن بريح

جامعة " علي لونيبي " البلدية 2.

### ملخص :

تعتبر التجارة الدولية عملية تبادل السلع و الخدمات بين الدول التي تتوافر فيها ، و الدول التي تفتقر إليها، أي أن هناك دولة مصدرة ، و أخرى مستوردة . و هي تختلف عن التجارة المحلية التي تتم كلية داخل البلد الواحد . و تسمح للدول بالتخصص في إنتاج المواد التي يتناسب صنعها مع الموارد الموجودة في تلك الدول .

و تستفيد الدول من التجارة الدولية عن طريق إنتاج السلع التي تستطيع إنتاجها بتكلفة أقل ، و شراء السلع الرخيصة التي ينتجها الآخرون . كما تمكن من إنتاج سلع أكثر ، و إشباع رغبات إنسانية بطريقة أفضل ، مما لو حاول قطر ما إنتاج كل ما يحتاجه داخل حدوده الخاصة . و الحكمة من التجارة الدولية أنها تمثل الاستغلال الأمثل لموارد العالم المختلفة .

### Summary :

International trade is the process of exchanging goods and services between countries in which they are available, and countries that lack them, meaning that there is an exporting country, and another importing country. And it differs from the local trade that takes place entirely within the same country. And it allows states to specialize in the production of materials whose manufacture is commensurate with the resources in those countries.

Countries benefit from international trade by producing goods they can produce at a lower cost, and buying cheap goods produced by others. It was also able to produce more goods and satisfy human desires in a better way than if a region tried to produce everything it needed within its own borders. The wisdom of international trade is that it represents the optimum utilization of the world's various resources.

## مقدمة:

يتميز موضوع التجارة الدولية بمكانة هامة في علم الاقتصاد ، باعتبار أنها الوسيلة المناسبة للحصول على مزيد من المعادن النفيسة التي تعتبر مصدرا لقوة أي دولة . و قد ظهرت منذ العصور التاريخية الأولى ، و كانت الثورة الصناعية التي حدثت في منتصف القرن الثامن عشر ، بمثابة البداية الحقيقية لها ، حيث أدت إلى ضرورة الحصول على المواد الأولية اللازمة للصناعة من الدول الأخرى ، و ضرورة تصريف المنتوجات تامة الصنع في الأسواق الخارجية .

ثم زاد حجم التجارة الدولية بعد ذلك في القرن التاسع عشر ، و اتسع نطاقها نتيجة التقدم الكبير في وسائل النقل و المواصلات ، و الذي جعل العالم و كأنه سوق واحدة ، يتم فيها تبادل المنتوجات بعضها بالبعض الآخر ، و تقل فيها حدة الاختلافات بين مستويات الأسعار .

و في الوقت الحاضر يرجع اتساع حجم ، و نطاق التجارة الخارجية إلى التقدم الكبير في مختلف العلوم ، و الفنون و الاختراعات، الذي جعل كل دولة تتوسع في استخدام أحدث ما وصل إليه العلم من عمليات الإنتاج المختلفة ، الأمر الذي أدى إلى ظهور فائض متزايد في الإنتاج المحلي عن الاستهلاك المحلي ، و بالتالي جعل التجارة الدولية تعد من أهم العوامل التي تساهم في رفع مستوى التقدم الاقتصادي لغالبية دول العالم .

و يمكن القول أن التجارة الدولية أصبحت تمثل حصيصة توسع عمليات التبادل الاقتصادي في المجتمع البشري ، التي نتجت عن اتساع رقعة سوق التبادل الاقتصادي الجغرافية . بحيث لم تعد السوق مغلقة ، أو قائمة على منطقة جغرافية واحدة ، تضم مجتمعا و تكوينا سياسيا واحدا . بل اتسعت لتتم المبادلات السلعية ، و الخدمية فيما بين أقاليم ذات مقومات اجتماعية ، و سياسية مختلفة . و على ذلك فإن للتجارة الدولية طبيعة خاصة تختلف عن طبيعة التجارة الداخلية في الدولة الواحدة .

و عليه فإن الإشكالية التي يمكن طرحها من خلال هذه الورقة البحثية تتمثل في الآتي:

ما المقصود بالتجارة الدولية ، وما هي الخصوصية التي تميزها عن التجارة المحلية ؟

الإجابة على هذه الإشكالية ستتم من خلال دراسة و تحليل المحاور الثلاثة التالية :

## المحور الأول : الإطار المفاهيمي للتجارة الدولية

## المحور الثاني : التجارة الدولية و التخصص الدولي

## المحور الثالث: اختلاف التجارة الدولية عن التجارة الداخلية

## المحور الأول : الإطار المفاهيمي للتجارة الدولية

ترتكز التجارة الدولية على التبادل ، و التمويل من زاويتي النظرية و التطبيق ، حيث تسعى هذه التجارة إلى تحليل و توضيح الأسس و المبادئ التي تقوم عليها نظريات التجارة الدولية في السلع ، و الخدمات ، و الأصول المالية، فضلا عن توضيح الوسائل التي يتم من خلالها تمويل التجارة الدولية ، من خلال أسواق الصرف الأجنبي .

كما أن للتجارة الدولية أهمية بالغة لجميع الدول لكن بدرجات متفاوتة . لذلك سيتم التطرق محاولة تعريف التجارة الدولية (أولا) ، ثم التطرق لأهميتها (ثانيا) .

## أولاً: المقصود بالتجارة الدولية

تهتم التجارة الدولية بدراسة جميع أوجه النشاط الاقتصادي الذي يقوم بين دول مختلفة تخضع لسلطات سياسية مختلفة ، أي أن التجارة الدولية تدرس العلاقات الاقتصادية بين دول العالم المختلفة ، و تتألف هذه العلاقات من حركات الأشخاص ممثلة في الهجرة الدولية ، و حركات السلع و الخدمات ، و رؤوس الأموال ، و هذه العلاقات المتبادلة بين دول العالم تسمى بالمعاملات الاقتصادية الدولية .

و تنقسم المعاملات الاقتصادية الدولية إلى حركات دولية للسلع ، و الخدمات ، و حركات دولية لرؤوس الأموال ، و هذا يعني أن التجارة الدولية تنصرف إلى حركات السلع ، و الخدمات بين الدول المختلفة . ( محمد سيد عابد ، 2001 ، ص 24 ) .

و انطلاقاً مما سبق ، نستطيع أن نعرف التجارة الدولية بأنها: ( أحد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية ، ممثلة في حركات السلع ، و الخدمات و رؤوس الأموال بين الدول المختلفة ، فضلاً عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركات السلع و الخدمات ، و رؤوس الأموال بين الدول المختلفة ) . ( علي عبد الفتاح أبو شرار ، 2007 ، ص 22 ) .

## ثانياً: تفاوت أهمية التجارة الدولية بين الدول

لقد أصبحت التجارة الدولية من أهم الأنشطة التي تعتمد عليها كل دول العالم ، فلا توجد دولة واحدة تعيش مكتفية ذاتياً . فلو نظرنا إلى دول غرب أوروبا التي تتميز بكثافة سكانية جد مرتفعة لوجدناها تعيش على مساحة محدودة نسبياً من الأرض ذات الموارد الطبيعية المحدودة .

مما جعلها في حاجة إلى التعاون مع دول أخذها و عطاء ، و لما كانت دول غرب أوروبا لا يمكنها العيش بدون تجارة دولية ، فمن المؤكد أن الدول النامية أكثر حاجة إلى التجارة الدولية .

و إذا كانت المساحة الأرضية ذات الموارد المحدودة نسبياً لدول غرب أوروبا هي السبب في اعتمادها على التجارة الدولية ، فلم تمنع المساحة الرضية الشاسعة للولايات المتحدة الأمريكية ذات الموارد المتعددة ، و المنتجات المتنوعة من اعتمادها بشكل أساسي على التجارة الدولية . ( رضا عبد السلام ، 2007 ، ص 265 ) .

مما سبق تظهر لنا أهمية التجارة الدولية لدول العالم ، فهي التي توفر للمجتمعات المختلفة السلع و الخدمات التي لا يمكن إنتاجها محلياً . و لذا فإن التجارة الدولية تتيح لدول العالم إمكانية الحصول على المزيد من السلع و الخدمات ، و من ثم تساهم في زيادة مستوى رفاهية دول العالم .

هذا و تنشأ أهمية التجارة الدولية من حاجة دول العالم إلى الحصول على سلع ، و خدمات من الدول الأخرى ، و يرجع ذلك إلى :

- 1) عدم قدرة أي دولة في العالم مهما بلغت قوتها الاقتصادية ، أن تقوم بإنتاج كل السلع و الخدمات التي تحتاجها محلياً بسبب عدم توافر المواد الأولية ، أو عدم توافر الظروف الطبيعية ، و الجغرافية الملائمة لإنتاج هذه السلع محلياً .
- 2) اختلاف تكاليف إنتاج نفس السلعة بين دول العالم ، حيث تستطيع دولة ما إنتاج سلعة معينة داخلياً ، لكن بتكاليف مرتفعة نسبياً بالمقارنة مع الدول الأخرى ، لذا يكون من الفضل لها عدم إنتاجها محلياً ، و استيرادها من الخارج . ( محمد سيد عابد ، 2001 ، ص 56 ) .

بناء على ما سبق ، يكون من الفضل أن تخصص كل دولة في إنتاج السلع ، و الخدمات التي تنتجها بتكلفة أقل من غيرها من دول العالم ، ثم تقوم بمبادلتها بالسلع الأخرى التي ترتفع فيها تكاليف إنتاجها .

و ما يؤكد على ذلك الكلام ، أنه لا يوجد في عالمنا المعاصر دولة واحدة مكتفية ذاتيا من كافة السلع ، و الخدمات . هذا و تختلف أهمية التجارة الدولية من دولة لأخرى ، حسب مستوى تقدمها الاقتصادي ، و مدى توافر عناصر الإنتاج لديها ، حيث تنخفض أهمية التجارة الدولية في الدول كبيرة الحجم ذات الإمكانيات الضخمة مثل الولايات المتحدة الأمريكية ، لأنها تتمكن من إنتاج الجانب الأكبر من احتياجاتها محليا بسبب اتساع مساحاتها جغرافيا ، و وفرة العديد من عناصر الإنتاج لديها ، و من ثم تقل درجة اعتمادها على الخارج . ( سهيل حسين الفتلاوي ، 2010 ، ص 143 ) .

و لكن يمكنها رفع مستوى رفاهية أفرادها من خلال الحصول على كمية أكبر من السلع التي ينتجها غيرها من الدول بتكلفة أقل نسبيا . و على العكس من ذلك تزداد أهمية التجارة الدولية في الدول صغيرة الحجم ، حيث تنخفض إمكانياتها المادية و البشرية ، و يقل عرض عناصر الإنتاج فيها . ( السيد محمد أحمد السريتي ، 2011 ، ص 165 ) .

و لذلك فهي تتخصص في إنتاج عدد محدود من السلع و الخدمات ، و تعتمد على الخارج في استيراد الجانب الأكبر من السلع و الخدمات التي تحتاجها .

كما تختلف أهمية التجارة الدولية لنفس الدولة من فترة زمنية إلى أخرى حسب السياسة التجارية التي تطبقها الدولة اتجاه العلم الخارجي ، فإذا كانت الدولة تطبق سياسة الحرية التجارية يزيد حجم تجارتها الدولية مع الخارج ، أما إذا كانت الدولة تطبق سياسة الحماية ، فإن ذلك يقلل من حجم تجارتها الخارجية .

هذا و يمكن قياس أهمية التجارة الدولية لدولة ما بنسبة تجارتها الخارجية ( صادرات زائد واردات ) إلى الناتج المحلي الإجمالي ، حيث تزداد هذه النسبة في الدول المتقدمة صغيرة الحجم مثل بلجيكا ، و هولندا و الدانمارك ، و السويد ، إذ تتراوح هذه النسبة ما بين 45 % و 70 % .

و على العكس من ذلك فإن نسبة التجارة الدولية تقل في الدول المتقدمة كبيرة الحجم مثل ألمانيا ، و اليابان ، و فرنسا ، و كوريا الجنوبية ، حيث تتراوح هذه النسبة ما بين 20 % و 35 % . بينما تصل المسبة إلى أدناها في الولايات المتحدة الأمريكية ، حيث تصل إلى حوالي 10 % . ( رضا عبد السلام ، 2007 ، ص 273 ) .

أما بالنسبة للدول النامية مثل مصر ، و الهند ، و الجزائر ، و غيرها فغنها لا تستطيع إنتاج سوى عدد قليل من السلع ، و الخدمات محليا ، و تعتمد بدرجة أكبر على العالم الخارجي في معظم احتياجاتها ، و خاصة من السلع الإنتاجية ، التي لا يمكن إنتاجها محليا مثل الآلات ، و المعدات ، و السيارات ، لذا تستوردها من الخارج مقابل تصديرها مواد خام أولية . و بصفة عامة فإن الاعتماد المتبادل بين دول العالم اتجه نحو التزايد على مدى السنوات الماضية ، و خاصة بعد الحرب العالمية الثانية ، و يقاس ذلك بالنمو السريع في حجم التجارة الخارجية على المستوى العالمي . ( السيد محمد أحمد السريتي ، 2011 ، ص 173 ) .

و مما سبق ذكره يلاحظ مدى أهمية التجارة الدولية بالنسبة لأي دولة في عالمنا هذا ، سواء كانت متقدمة أو متخلفة ، رأسمالية أو اشتراكية ، و سواء كانت كبيرة أو صغيرة الحجم ، و هذا نظرا لأن دول العالم كلا مترابطة لا تستطيع دولة ما أن تعيش فيه منعزلة عن باقي دول العالم ، لا تأثر فيهم ، أو تتأثر بهم .

فبعض الدول يحتاج إلى البض الآخر ، كما لا تستطيع دولة ما أن تطبق سياسة الاكتفاء الذاتي طالما أنها تسعى إلى تحقيق التقدم الاقتصادي ، و الذي يتحقق من خلال الاعتماد المتبادل بين دول العالم عن طريق التجارة الدولية .

### المحور الثاني : التجارة الدولية والتخصص الدولي

توجد علاقة تبادلية بين التجارة الدولية ، و التخصص الدولي ، حيث يرتبط التجارة الخارجية ارتباطا وثيقا بظاهرة التخصص ، و تقسيم العمل على المستوى الدولي .

فلو لا قيام التجارة الدولية لما تخصصت بعض الدول في إنتاج السلع و الخدمات بكميات تزيد عن حاجتها ، دون أن تنتج شيئا من سلع و خدمات أخرى ، هذا من ناحية ، و من ناحية أخرى فلو لا وجود التخصص لانتجت كل دولة ما يلزمها من السلع و الخدمات المختلفة ، و لما قامت التجارة الدولية . ( علي عبد الفتاح أبو شرار ، 2007 ، ص 56 ) .

هذا و يلاحظ على المستوى العالمي أن جميع دول العالم لا تستطيع إتباع سياسة الاكتفاء الذاتي بصورة كاملة لفترة طويلة الزمن ، لأن ذلك يجعلها تنتج كل احتياجاتها من السلع و الخدمات المختلفة بالرغم من أن ظروفها الاقتصادية و الاجتماعية لا تسمح بذلك .

و على أي حال فإن اتجاه أي دولة إلى إتباع هذه السياسة فإنها لا تستطيع أن تعيش في عزلة عن الدول الأخرى ، إذ أن الدول كالأفراد ليس بإمكانها أن تنتج كل ما تحتاجه ، و إنما يتطلب الأمر أن تخصص في إنتاج السلع و الخدمات التي تسمح ظروفها الاقتصادية و الجغرافية بإنتاجها ثم تبادلها بسلع و خدمات لا تستطيع إنتاجها ، أو تستطيع إنتاجها ، و لكن بتكلفة أعلى ، لذا يكون من الأفضل لها استيرادها من الخارج . (عجة الجيلاي : 2007، ص 156).

و من هنا تظهر أهمية التخصص الدولي باعتباره الأساس الذي تقوم عليه التجارة الدولية ، أي أن التجارة الدولية سبب و نتيجة لقيام التخصص ، و تقسيم العمل على المستوى المحلي.

و يتضح مما سبق أن التخصص ، و تقسيم العمل على المستوى الدولي يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالتجارة الدولية ، و لقد أكد الاقتصاديون الكلاسيك مثل "آدم سميث" على هذه الظاهرة ، حيث يقررون أن الفرد إذا تخصص في أداء عمل واحد يتقنه ، و ترتفع درجة مهارته ، و بالتالي تزيد إنتاجيته ، و من ثم يحصل على مستوى أعلى من الرفاهية الاقتصادية . (محمد سيد عابد ، 2001، ص 75).

و لذلك لا بد و أن تخصص الدول هي الأخرى في إنتاج أنواع معينة من السلع و الخدمات ترتفع فيها كفاءتها الإنتاجية ، ثم تبادل ما يزيد عن حاجتها مع الدول الأخرى طبقاً للمزايا النسبية التي تتمتع بها كل دولة .

هذا و يرجع التخصص الدولي إلى مجموعة من العوامل أهمها :

#### أولاً : اختلاف الظروف الطبيعية

يؤدي اختلاف الظروف الطبيعية السائدة في كل دولة إلى تخصصها في إنتاج بعض المواد الأولية ، أو السلع الوسيطة ، أو السلع النهائية الزراعية و الصناعية . فحيث تتوفر لدى بعض دول العالم بيئة استخراجية مثل توافر مواد خام في باطن أراضيها كالبتترول في دول الخليج و الجزائر ، يجعلها تخصص في إنتاج البترول الخام ، و من ثم تزيد أهمية هذه الدول باعتبارها منتجة للبترول . (كمال عليوش قريوع ، 1999 ، ص 87).

#### ثانياً : مدى وفرة وندرة عناصر الإنتاج

لا يتحدد التخصص و تقسيم العمل على المستوى الدولي وفقاً لاختلاف الظروف الطبيعية فحسب ، بل يتحدد أيضاً طبقاً لمدى وفرة وندرة عناصر الإنتاج داخل كل دولة ، و خاصة عنصري العمل و رأس المال باعتبارهما أهم عنصريين من عناصر الإنتاج .

و حيث يتوافر لدى بعض الدول النامية المكتظة بالسكان مثل مصر و الهند وفرة نسبية في عنصر العمل ، و ندرة نسبية في عنصر رأس المال ، و لذا تخصص هذه الدول في إنتاج الصناعات الخفيفة التي لا تتطلب مهارة فنية عالية أو رؤوس أموال ضخمة مثل صناعة الغزل و النسيج ، و الصناعات الغذائية ، و غيرها من الصناعات الخفيفة .

و على العكس من ذلك يتوافر لدى بعض الدول الصناعية الكبر مثل الولايات المتحدة الأمريكية ، و ألمانيا ، و اليابان وفرة نسبية في عنصر رأس المال ، و ندرة نسبية في عنصر العمل ، و لذا تخصص هذه الدول في إنتاج الصناعات الثقيلة مثل صناعة الآلات ، و المعدات ، و السيارات التي تحتاج إلى قدر كبير من رؤوس الأموال .

#### ثالثاً: تكاليف النقل

إن تكاليف نقل سلعة ما تؤثر على مدى اتساع سوق هذه السلعة ، لأنها تضاف إلى تكلفة الإنتاج ، و من ثم إلى سعر السلعة . و يتحدد كون سلعة ما قابلة للتبادل تجارياً اعتماداً على سعرها الدولي ، و سعرها المحلي ، و تكاليف النقل ، حيث تكون

السلعة قابلة للتصدير إذا كان سعرها المحلي زائد تكاليف النقل للخارج أقل من سعرها الدولي . ( محمد سيد عابد ، 2001 ، ص123).

في حين تكون السلعة قابلة للاستيراد إذا كان سعرها الدولي زائد تكاليف النقل للداخل أقل من سعرها المحلي. وهذا يعني أن السلعة تعد تجارية إذا كانت قابلة للتبادل دوليا ، وإذا لم تتحقق الشروط السابقة ، تصبح السلعة غير تجارية ، ولا يمكن تبادلها دوليا .

و بناء على ما سبق فإن الدولة التي تستطيع إقامة بعض صناعاتها بالقرب من السواحل ، و الموانئ تتوافر لها إمكانية توسيع حجم تجارتها الخارجية بالمقارنة بدولة أخرى تتماثل معها في كل الظروف فيما عدا ميزة توطن الصناعة بالقرب من الموانئ و لسواحل ، نظرا لأن تكاليف النقل البحري أقل من النقل الجوي ، أو البري . الأمر الذي يخفض من تكاليف نقل السلعة، و من سعرها على المستوى الدولي .

و هذا يعني أن ميزة انخفاض تكاليف النقل تحقق أفضلية نسبية للدولة في إنتاج ، و تبادل هذه السلع في الأسواق الدولية ، و لذا يتجه المنتجون إلى التخصص في إنتاج السلع التي يسهل نقلها لمسافات طويلة أو تنخفض تكاليف نقلها إلى الأسواق الدولية . (علي عبد الفتاح أبو شرار ، 2007 ، ص84).

#### رابعا: توافر التكنولوجيا الحديثة

إن الدول التي تتوافر لديها التكنولوجيا الحديثة عن طريق الاختراع و الابتكار ، أو التجديد تستطيع إنتاج سلع إنتاجية أو رأسمالية مثل الآلات و المعدات و السيارات .

و هذه الدول هي الدول المتقدمة التي يتوافر لديها أحدث وسائل التكنولوجيا الحديثة .لذا فإنها تخصص في إنتاج السلع الرأسمالية . و هذه التكنولوجيا الحديثة لا تكون متاحة للدول النامية في فترة ظهورها ، و من ثم فإنها لا تتمكن من إنتاج هذه السلع الرأسمالية بل تستوردها من الدول المتقدمة ، و لذلك فإن التقدم التكنولوجي يعد سببا أساسيا للتخصص، و تقسيم العمل على المستوى الدولي.( قابل محمد صفوت ، 2009 ، ص 265).

و بناء على ما سبق، فإن التجارة لدولية تقوم نتيجة تخصص كل دولة في إنتاج السلع ، و الخدمات التي تتمتع فيها بمزايا نسبية وفقا لظروفها الاقتصادية و الجغرافية .

و لكن ليس معنى ذلك أن تظل دولة ما متخصصة إلى البد في نفس السلعة . فعلى سبيل المثال بعض الدول يتوافر لديها بيئة ملائمة لإنتاج المواد الأولية ، و لهذا تخصص في إنتاج المواد الأولية ، و لكن لا يعني ذلك أنها تظل إلى الأبد متخصصة في المواد الأولية و مصدرة لها .

حيث تستطيع بعض الدول تغيير نمط تخصصها عن طريق التنمية الاقتصادية و التخطيط الاقتصادي الجيد ، و هي عملية ليست صعبة إذا ما توافرت لدى هذه الدول النية ، و الخبرة ، و التخطيط ، و رأس المال ، و التنظيم الكفاء ، و هي عوامل من الممكن أن تكتسب ، و ليست وقفا على دولة دون أخرى . (رضا عبد السلام ، 2007 ، ص321).

#### المحور الثالث: اختلاف التجارة الدولية عن التجارة الداخلية

تختلف المشاكل الاقتصادية الدولية في جوهرها ، و درجة تعقيدها عن تلك التي نواجهها داخل الدولة الواحدة ، و من ثم تحتاج المشاكل الاقتصادية الدولية إلى دراسة خاصة منفصلة . و لذا يتم دراسة التجارة الدولية كفرع مستقل عن باقي فروع الاقتصاد الأخرى .

و تتمثل العوامل الرئيسية التي تؤدي إلى اختلاف التجارة الدولية عن التجارة الداخلية في ما يلي :

## أولاً: حركية عناصر الإنتاج

يقصد بحركية عناصر الإنتاج قدرتها على التحول أو الانتقال من نشاط إلى آخر ، أو من مكان إلى آخر حسب اختلاف معدلات عوائدها ، (علما أن الاقتصاديون يفرقون عادة بين نوعين من تحركات عناصر الإنتاج ، أولهما التحرك الجغرافي ، و يتمثل في انتقال عنصر الإنتاج من مكان لآخر ، و يمكن أن يحدث ذلك لجميع عناصر الإنتاج فيما عدا عنصر الأرض . و ثانيهما التحرك الاقتصادي ، و يتمثل في انتقال عنصر الإنتاج من نشاط إلى آخر ، و يتحقق ذلك لجميع عناصر الإنتاج ) . و تظل عناصر الإنتاج تتحرك حتى تتساوى معدلات عوائدها في كافة الأنشطة الاقتصادية. (السيد محمد أحمد السريتي ، 2011، ص192).

هذا و قد قرر الاقتصاديون الكلاسيك أن عناصر الإنتاج المتمثلة في العمل و الأرض ، و رأس المال ، و التنظيم ، تتمتع بحرية تامة في التحرك من نشاط إلى آخر داخل نفس الدولة .

و يتم هذا التحرك تبعاً لمعدلات الربحية أو تحقيق أكبر عائد ، حيث تترك عناصر الإنتاج نواحي النشاط الإنتاجي الأقل ربحية ، أو عائد ، و تتجه إلى نواحي النشاط الإنتاجي الأكثر ربحية ، و تتوقف عملية تحرك عناصر الإنتاج عندما تتساوى معدلات عوائدها بين الأنشطة المختلفة .

مما يعني أن عناصر الإنتاج وزعت توزيعاً أمثلاً ، كما يقرر الاقتصاديون الكلاسيك أن عناصر الإنتاج ليس لديها قدرة على التحرك على المستوى الدولي.

و لكن الدراسات الاقتصادية التطبيقية شككت في صحة التقرير الكلاسيكي ، لأن عناصر الإنتاج لا تتمتع بهذه القدرة التامة على التحرك من نشاط إلى آخر داخل نفس البلد ، فمثلاً بعض المنتجين يعلمون أن هناك أنشطة أخرى تدرج أرباحاً أعلى ، و لكنهم لا يحولون عناصر إنتاجهم إلى هذه الأنشطة مرتفعة العائد ، لأنهم يخشون مخاطر الإقدام على نشاط جديد لعدم رغبتهم في التجديد . (عجة الجليلي : 2007، ص174).

كذلك على المستوى الدولي فإن التقرير الكلاسيكي بعدم حركية عناصر الإنتاج دولياً ليس صحيحاً بصفة عامة ، لأنه في القرنين الثامن عشر ، و التاسع عشر حدثت هجرات عمالية كبيرة جداً من أوروبا إلى الولايات المتحدة الأمريكية ، و استراليا . كما أن رؤوس الأموال تحركت أيضاً بكميات كبيرة مع المهاجرين أنفسهم ، و عن طريق الاستثمارات المباشرة .

كما شهدت فترة السبعينات و الثمانينات من القرن الماضي نمواً متزايداً في حركة رؤوس الأموال الدولية من الدول المتقدمة إلى الدول النامية لتمويل مشروعاتها التنموية ، و كذلك عن طريق الشركات متعددة الجنسيات عابرة القارات للتوسع في أنشطتها في مختلف دول العالم متقدمة كانت أو نامية .

و كما تشير الإحصائيات الدولية فإن النسبة تقل عن 1% من دخول الدول المتقدمة التي تتمتع بفوائض في رؤوس أموالها هي فقط التي تدفقت إلى الدول النامية التي تعاني من عجز في رؤوس الأموال ( محمد سيد عابد ، 2001، ص176). و هذا يعني أنه تم تحرك عناصر الإنتاج في صورة عمل أو رأس مال ، أو تنظيم على المستوى المحلي.

و عليه فإنه يمكن استخلاص مما سبق أن عناصر الإنتاج تتمتع بقدرة أكبر ، و أسهل في التحرك على المستوى الداخلي بالمقارنة بالتحرك على المستوى الدولي.

## ثانياً: السياسة التجارية

يتم التفرقة بين التجارة الدولية و الداخلية على أساس درجة الحرية في تجارة السلع ، و الخدمات ، فيما يسمى بالسياسة التجارية التي تطبقها الدولة في تجارتها . و بصفة عامة تنقسم السياسات التجارية إلى نوعين أولهما سياسة الحرية التجارية ، و ثانيهما سياسة الحماية أو تقييد التجارة .

و عادة تتم التجارة الداخلية دون وجود أي قيود على حركة التجارة أو حركة السلع و الخدمات ، و من ثم يتم إتباع سياسة الحرية التجارية . و على المستوى الدولي يتم تقييد حركة السلع و الخدمات ، أي إتباع سياسة الحماية ، حيث اتبعت حكومات الدول المختلفة سياسات مقيدة لتجارتها على المستوى الدولي ، و ذلك بهدف تغليب مصلحتها القومية على مصالح الدول الأخرى .

و من أهم الأساليب التي اتبعتها الدول لتقييد تجارتها الخارجية ما يلي:

- (1) فرض رسوم جمركية عالية على الواردات .
- (2) تحديد حصص للاستيراد ، و أحيانا للصادرات .
- (3) إتباع نظام الرقابة على النقد الأجنبي المسموح بخروجه لشراء سلع و خدمات أجنبية.

أما بخصوص الأساليب التي تدعو إلى فرض هذه القيود على التجارة الدولية فإنها عديدة ، و مع ذلك يمكن إرجاع كل أسباب تقييد التجارة الخارجية إلى سبب رئيسي ألا و هو الاعتقاد بأن المصلحة الاقتصادية القومية لا تتحقق إلا بهذا الأسلوب ، أي على حساب تقييد التعامل التجاري مع الدول الأخرى في العالم .

هذا و قد أكدت الدراسات التطبيقية الحديثة على أن تحرير التجارة الدولية في السلع و الخدمات يمكن أن يؤدي دوراً أساسياً في توجيه عناصر الإنتاج نحو الاستخدام الأمثل لها . (علي عبد الفتاح أبو شرار ، 2007، ص123).

و لكن الأسئلة التي تطرح نفسها هنا هي: هل ستختفي الفروق بين التجارة الدولية و التجارة الداخلية ؟ و هل ستظل الدول متمسكة بمبدأ تحرير التجارة و الاتفاقيات التي تمت لتأكيد هذا المبدأ؟ و الواضح أن هناك محاولات عديدة لوضع استثناءات تحد من تطبيق مبدأ حرية التجارة الخارجية سواء من الدول النامية ، أو من قبل بعض الدول المتقدمة .

## ثالثاً: اختلاف النقود

معلوم أن لكل دولة عملتها النقدية الخاصة بها ، و التي تسمى بالعملة المحلية ، و يتم بها تسوية كافة المعاملات التجارية ، و المالية في الاقتصاد القومي لبلد ما باستخدام العملة المحلية لهذا البلد ، و لا يملك أي أحد الحق القانوني أن يرفض قبولها ، أما حينما يرغب المواطنون في شراء أي سلع و خدمات من بلد أجنبي فلا بد لهم أن يحصلوا أولاً على قدر من عملته النقدية يساوي قيمة هذه السلع و الخدمات المطلوبة . و لذا يتم تسوية المعاملات المالية و التجارية الدولية باستخدام عملات مختلفة ، و يتطلب الأمر تحميلها إلى بعضها البعض ، و هذا هو أحد العوامل الهامة التي تميز التجارة الدولية عن التجارة الداخلية ، و ليس هناك أي صعوبة في تحويل العملات القوية مثل اليورو الأوروبي أو الدولار الأمريكي لأي عملة أخرى في العالم . (كمال عليوش قريوع ، 1999 ، ص135).

و لكن سهولة تحويل العملات القوية لا يعني أن المعاملات التجارية الدولية تتم بنفس السهولة ، و اليقين التي تتسم بها المعاملات التجارية الداخلية ، و ذلك لأن أسعار الصرف التي بمقتضاها يتم تحويل هذه العملات إلى ما يساويها من عملة أجنبية ليست ثابتة ، و إنما عرضة للتغيير المستمر و أحيانا يوميا . (رضا عبد السلام ، 2007 ، ص342) .

وهذه التغيرات المستمرة في أسعار الصرف ، و التي تعكس التغيرات المستمرة في المراكز الاقتصادية للدول في محيط التجارة الدولية هي التي تخلق جوا من لحيطة و الحذر اتجاه المعاملات التجارية الدولية .

و يزداد الأمر صعوبة بالنسبة للعملات الضعيفة ، و هي عملات الدول النامية مثل الجنيه السوداني أو المصر أو لدينار الجزائري ، و التي تتعرض أسعار صرفها لتغيرات مستمرة ، و حادة ، و أزمات نقدية .

و يتضح مما سبق ، أن اختلاف النقود يعد عاملا هاما من العوامل التي تؤدي إلى اختلاف لتجارة الدولية عن التجارة الداخلية ، و من ثم يضع قييدا كبيرا على التجارة الخارجية .

#### رابعاً: المواصلات والاتصالات

ينشأ انفصال أسواق الدول المختلفة عن بعضها البعض بسبب عوامل أخرى غير سياسة التجارة الدولية ، و من أهمها صعوبة المواصلات و الاتصالات . ففي الماضي تسببت صعوبة المواصلات أحيانا في حدوث انفصال تام بين أسواق بعض الدول ، فعلى سبيل المثال البلاد التي فصلتها عن بعضها البعض المحيطات و الجبال الشاهقة ، أو الطرق البرية غير المأمونة .

و مع التقدم المستمر في وسائل المواصلات ، و خاصة بع ثورة المواصلات البحرية في الربع الأخير من القرن التاسع عشر ، ثم بعد ذلك التقدم المذهل في وسائل النقل البري، و الجوي على المستوى الدولي في النصف الأخير من القرن العشرين ، بدأت أسواق الدول المختلفة تقترب من بعضها شيئا فشيئا . (علي عبد الفتاح أبو شرار ، 2007، ص 156).

و لكن و مع ذلك يجب أن لا ننكر أنه و إلى عصرنا الحالي مازالت صعوبة المواصلات في بعض الحالات ، أو ارتفاع تكلفتها أمرا له شأن لا يمكن إنكاره في الفصل بين أسواق الدول النامية.

لقد كان لصعوبة الاتصالات على المستوى الدولي دور هام في انفصال الأسواق . و من المعلوم أن عصر تنظيم و انتظام البريد الدولي جاء على أثر انتظام الخطوط الملاحية البحرية في الربع الأخير من القرن التاسع عشر . و لقد كان لهذا دوره في تقوية وسائل الاتصالات بين الدول المنتفعة ، و ساعد ذلك على تنشيط التجارة بينها . (السيد محمد أحمد السريتي ، 2011، ص 212).

كذلك ساهم النقل الجوي منذ الحرب العالمية الثانية بدور حيوي في المحافظة على انتظام و سرعة الاتصالات البريدية بين الدول المختلفة .

فضلا عن أن التطور الهائل و المتلاحق في شبكات الاتصال التلغرافية ، و التليفونية ، ثم التلكس ، و الفاكس على المستوى الدولي ، كلها لعبت دورا هاما في تقوية الروابط بين أسواق البلاد المختلفة في القرن العشرين . ( محمد سيد عابد ، 2001، ص 182).

و من خلال الربع الأخير من القرن العشرين ظهرت شبكة المعلومات الدولية، و تطورت التجارة الإلكترونية . و قد انعكس ذلك في أن أصبح العالم بمثابة قرية صغيرة، و أن السوق العالمي أصبح موحدًا مثل الأسواق المحلية لأي دولة من الدول .

و بالرغم من هذا التقدم الذي شهده العالم إلا أن الفجوة مازالت قائمة بين الأسواق المحلية و السوق العالمي . كما يختلف موقف الدول النامية - و التي يمثل سكانها 85 % من سكان العالم - اختلافا كبيرا عن الدول المتقدمة التي تمتلك الأجهزة الإلكترونية التي تتيح لها سهولة الاتصال على المستوى الدولي، (رضا عبد السلام ، 2007 ، ص 398) .

و يتضح مما سبق ، أن التقدم المستمر في وسائل المواصلات و الاتصالات أدى بدرجة ما إلى تقليل درجة الانفصال في الأسواق ، حيث أصبح العلم قرية واحدة ، و سوقا واحدا ، و لكن هذا الوضع لم يتحقق إلا في الدول المتقدمة .

## خامسا: اختلاف الأذواق

يتسم اختلاف الأذواق في الفصل بين أسواق البلاد المختلفة . و يرجع الاختلاف في الأذواق إلى عوامل عديدة أهمها :

- (1) اختلاف الثقافات ، و العادات و التقاليد الاجتماعية من دولة إلى دولة أخرى .
- (2) اختلاف المناخ الجغرافي .
- (3) اختلاف الأديان و المعتقدات .
- (4) اختلاف مرحلة التقدم العلمي.

هذا و يترتب على اختلاف الأذواق حدوث اختلافات في أنواع السلع و الخدمات المطلوبة ، و في أشكالها ، أو أحجامها ، و من ثم يلعب اختلاف الأذواق دورا هاما في انفصال أسواق الدول المختلفة .

و لكن توجد مجموعة من العوامل ساعدت على تقليل الفجوة بين الأذواق ، و بالتالي ساهمت في التخفيف من انفصال الأسواق ، و لعل من أهم هذه العوامل ما يلي : (علي عبد الفتاح أبو شرار ، 2007، ص 187).

- (1) التحسن المستمر في وسائل المواصلات و الاتصالات الدولية .
- (2) الإرسال التلفزيوني الذي أصبح يصل إلى كل مكان في العالم ، و الذي ساهم في التقارب بين الأسواق.
- (3) الاستفادة من التقدم التكنولوجي في وسائل الدعاية و الإعلان على المستوى الدولي.
- (4) خروج أبناء الدول المختلفة بأعداد متزايدة إلى العالم لأغراض السياحة و التعليم .
- (5) تزايد أعداد الشركات متعددة الجنسيات التي تعمل على تسويق منتجاتها في كافة أنحاء العالم.

و بالرغم من ذلك فمازلنا نجد علامات تجارية واضحة تدل على اختلاف الأذواق بين الدول المختلفة ، ما زالت تلعب دورا في الفصل بين أسواق الدول المختلفة .

## خاتمة :

من خلال هذه الورقة البحثية، تم التوصل إلى أن قطاع التجارة الدولية كان و مازال يحتل مكانة مميزة ضمن النظام الاقتصادي لكل الدول ، سواء المتطورة منها ، أو السارية في طريق النمو ، و هذا نظرا لارتباطه الوثيق بعامل الاستقرار الاقتصادي .

و في هذا الإطار يتفق الكثير من المفكرين الاقتصاديين، و السياسيين على تصنيف قطاع التجارة الدولية ضمن القطاعات الأساسية، و الحساسة لأي نظام اقتصادي ، و هذا الاعتقاد له ما يبرره ، سياسيا ، و اقتصاديا ، و حتى اجتماعيا .

و عليه يمكن استخلاص النتائج التالية :

- التجارة الدولية تمكن من الاستفادة من موارد الدول الأخرى ، و من التخصص و تقسيم العمل على المستوى الدولي .  
- تساهم التجارة الدولية في تحقيق موارد مالية عن طريق الرسوم الجمركية ، بالإضافة إلى توفير فرص عمل للعمالة داخل كل دولة .

- التجارة الدولية تمنع الاحتكار ، و تخفض تكاليف السلع و الخدمات ، و بالتالي إنقاص الأسعار .

## قائمة المراجع :

- السيد محمد أحمد السريتي : التجارة الخارجية ، الدار الجامعية للنشر و التوزيع ، الإسكندرية ، مصر ، 2011.
- رضا عبد السلام : العلاقات الاقتصادية الدولية بين النظرية و التطبيق ، المكتبة العصرية للنشر و التوزيع ، القاهرة ، مصر ، 2007.
- عجة الجيلالي : التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص ، دار الخلدونية للنشر و التوزيع ، 2007.
- علي عبد الفتاح أبو شرار : الاقتصاد الدولي نظريات و سياسات ، دار الميسرة للنشر و التوزيع ، و الطباعة ، عمان ، الأردن ، 2007.
- كمال عليوش قريوع : قانون الاستثمار في الجزائر ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر ، 1999.
- محمد سيد عابد : التجارة الدولية ، مكتبة الإشعاع للطباعة و النشر و التوزيع ، الإسكندرية ، مصر ، 2001.
- سهيل حسين الفتلاوي : التجارة الدولية بين النظرية و التطبيق ، علم المكتبات الحديث ، الأردن ، 2010.
- قابل محمد صفوت : منظمة التجارة العالمية و تحرير التجارة الدولية ، الدار الجامعية ، القاهرة ، مصر ، 2009.

## واقع وآفاق تجارة الخدمات في الدول العربية

ط د قاضي محمد د طالب سوميّة شهبيناز

جامعة جيلالي اليابس سيدي بلعباس - الجزائر

### الملخص

تأتي أهمية اتفاقية تحرير تجارة الخدمات بين الدول العربية ضمن خطط لدعم العمل العربي المشترك، وهو الأمر الذي يسهم في تنمية وتيسير تجارة قطاع الخدمات وتأثيره في قطاع السلع كمدخلات وسيطة للتصنيع، حيث لا توجد سلعة مصنّعة يمكن إنتاجها وتسليمها إلى المشتري من دون إشراك الخدمة، كما أكدت الأبحاث الحديثة التأثير الإيجابي لتحرير تجارة الخدمات في أداء قطاعات الصناعة التحويلية في سلسلة التوريد، حيث تعتبر القيود المفروضة على تجارة الخدمات في كثير من البلدان والقطاعات مرتفعة في كثير من الأحيان

أصبح أكثر من ضروري على الدول العربية أن تتجه نحو إقامة اتحاد جُمركي عربي ، و خلق كيانات و مؤسسات عربية كبيرة . بالإضافة إلى تنظيم ندوات و ورشات عمل على المستوى الإقليمي بما تعنيه مثل الاتفاقيات المرتبطة بإقامة نظام التجارة الدولية متعدّدة الأطراف ، و تشجيع الاستثمارات البنّية في مجال الخدمات و تعزيز ضمان النفاذ في الأسواق العربية في مجال الخدمات.

الكلمات المفتاحية الاتفاقية التجارية بين الدول العربية. الصادرات والواردات. تحرير تجارة الخدمات. مستقبل تجارة الخدمات.

### ABSTRACT:

The importance of the services trade liberalization agreement among Arab countries comes within plans to support joint Arab action, which contributes to the development and facilitation of trade in the services sector and its impact on the commodity sector as intermediate inputs for manufacturing, as there is no manufactured commodity that can be produced and delivered to the buyer without involving the service, as well as Recent research has confirmed the positive impact of liberalizing services trade on the performance of manufacturing sectors in the supply chain, as restrictions on services trade in many countries and sectors are often high. It has become more than necessary for Arab countries to move towards establishing an Arab customs union and creating large Arab entities and institutions. In addition to organizing seminars and workshops at the regional level, including the agreements related to the establishment of a multilateral international trade system, the encouragement of inter-investment in the field of services, and the strengthening of ensuring access in Arab markets in the field of services.

**Keywords:** trade agreement between Arab countries. Exports and imports. Liberalization of trade in services. The future of service trade.

## المقدمة :

تعمل الدول العربية جاهدة على الاهتمام بالتجارة الخارجية في مجال الخدمات من خلال مجموعة من الآليات و السياسات أهمها تحديث التشريعات المتعلقة بالتجارة الخارجية وذلك بإنشاء لجان وطنية تقوم بتسجيل الاجراءات الخاصة بالتجارة الخارجية في مجال الخدمات بالإضافة إلى ادخال آليات الرقمنة على الوثائق الخاصة بالتدبير والاستيراد وتطوير الناطق الصناعية و البنى التحتية التي لها دور في تحريك التجارة الخارجية في مجال الخدمات.

حيث تعمل الدول العربية إلى انتهاج مسالك التنوع الاقتصادي و تعزيز و الاهتمام بقطاع الخدمات في مجال التجارة الدولية من خلال تطبيق مناهج اقتصاد المعرفة والابتكار و الابداع.

و أضعى لزاما على الدول العربية أن تتجه نحو الاهتمام الكبير بالتجارة الدولية في مجال الخدمات و يتجاوز كل العراقيل و الصعاب فيما بينها من أجل الدخول الفعلي في عالم التجارة البينية في الخدمات في إطار الاتفاقية العربية لتحرير التجارة في الخدمات.

و في هذا الإطار تحتم على الدول العربية التنسيق في السياسات الاقتصادية بين دول منطقة التجارة العربية الكبرى إلى السعي نحو إقامة اتجاه جمركي عربي و إلى خلق كيانات عربية بينية في مجال الخدمات البحرية ، البرية ، الجوية بالإضافة إلى مجال السياحة و التأمين كما ينبغي للدول العربية أن تعمل جاهدة من أجل تشجيع الاستثمارات البينية في مجال الخدمات.

## فما هي آفاق تجارة الخدمات البينية بين الدول العربية ؟

- حيث قسمت هذه الدراسة إلى ثلاثة محاور

و تناول هذه الدراسة المحاور التالية :

المحور الأول : يشمل تجارة الخدمات في الإطار العام و العالمي.

المحور الثاني : تجارة الخدمات البينية و الصعاب التي تواجهها.

المحور الثالث : آفاق و مستقبل تجارة الخدمات بين الدول العربية.

## اهداف الدراسة

تحرير التجارة الدولية من خلال اتخاذ التدابير اللازمة لتحرير قطاع الخدمات.

التحكم أكثر في اليات تطبيق قطاع الخدمات فيما بين الدول العربية.

الاندماج الإيجابي في الاقتصاد العالمي من خلال التحكم في قطاع الخدمات

لقد أصبحت الخدمات في التجارة عنصراً رئيسياً في اتاحة الفرص التجارية ، و تزايد أهميتها بتوسع الدور الذي تؤديه في العملية الانتاجية ، فلم يعد بالإمكان أن نتكلم عن تجارة السلع دون أن ننظر إلى تجارة الخدمات.

لاسيما عند النظر إلى افرزات الثورة العلميّة و التكنولوجيا حيث خضعت تجارة الخدمات لتنظيم واسع النطاق ، هناك من يرى بأنّ كل ما يُتاجر به ليس بسلعة يعتبر تجارة خدمات و هناك من يرى بأنّها تنحصر فقط في المعاملات التي تتطلّب انتقال مورد الخدمة عبر حدود الدولة.

كما يُعترف بعض فقهاء الاقتصاد بأهميّة الخدمات حيث يرى الاقتصادي فيشير (Fischer) أنّ الأنشطة الاقتصادية تتكوّن من ثلاثة قطاعات الزراعة ، الصناعة والخدمات.

و من هنا يُمكن تعريف تجارة الخدمات بأنّها تعني أي حركة أو تنفيذ أو ميزة ، بمنحها طرف ما لطرف آخر تكون غير ملموسة و لا ينتج عنها أي ملكيّة.

### تطور التجارة الخدمات ودعمها الاقتصادي العالمي :

باتت تجارة الخدمات محورا رئيسياً للنمو العالمي استناداً إلى ازدهارها على صعيد التجارة بينية بين الدول كلّها.

و هناك دول متقدّمة تعتمد بصورة أساسية على الخدمات ضمن اقتصاداتها الوطنيّة.

و في الدول الناشئة و العربية منها لاقت تجارة الخدمات تطورا مهماً.

و على هذا الأساس كان طبيعياً أن تتحقّق تجارة الخدمات نمواً سنوياً بلغ 5.4 % وفقاً لمنطقة التجارة العالمية ، فهذه التجارة صارت عنصراً أكثر حيويّة في التجارة الدوليّة.

حيث بلغت قيمة تجارة الخدمات سنة 2017 حوالي 13.3 ترليون دواء حسب المنطقة العالمية للتجارة ، و التقديرات تُشير إلى أنّها ستحقّق 50 % من حيث قيمتها في عام 2040 و من أسباب النمو الرئيسيّة تراجع تكاليف تجارة الخدمات و التحوّل الرقمي الذي بات سائداً في كلّ الميادين.

و على هذا الأساس من المتوقع أن تواصل تجارة الخدمات تقدّمها واقع خصّصها ضمن النطاق الاقتصادي في المستقبل.

تُشرف منظمة التجارة العالمية WTO على تطبيق جميع الاتفاقيات التي تمّ التوصل إليها خلال المفاوضات بين الدول في ثمني جولات \*\*\*\* على مدى خمسين سنة ، وتنقسم تلك الاتفاقيات إلى ثلاثة مجموعات رئيسيّة :

المجموعة الأولى : هي جميع الاتفاقيات الخاصّة بالتجارة في السلع المنظورة (الزراعية و الصناعيّة) و هذه المجموعة من الاتفاقيات و الأنظمة و اللوائح جميعها جرى العرف على تسميتها باتفاقيات (الجات GAT)

المجموعة الثانية : و تشمل جميع الاتفاقيات التي تخصّ التجارة في الخدمات غير المنظورة ، و هذه المجموعة قد تمّ الاتفاق على خطوطها الرئيسيّة ، و لازالت المفاوضات جارية حول كثير من التفاصيل ، و قد جرى العرف على تسميتها تلك الاتفاقيات باسم اتفاقيّة (الجاتس GATS)

المجموعة الثالثة : تشمل الأجزاء الخاصّة بالتجارة في حقوق الملكية الفكرية و قد جرى العرف على تسميتها تلك المبادئ باسم اتفاقيّة (تريس TRIPS) (زروق، 2019، ص28)

### Trade related Intellectual property Services.

و يُعدّ قطاع الخدمات و الذي يضمّ جميع الأنشطة المتعلّقة بالمصارف ، الاتّصالات و النّقل الجوّي ، البحري و البري و السياحة و غيرها من الأنشطة الخدمية في غاية الأهميّة في معظم الاقتصاديات العالمية.

تعريف الخدمات : يُعرّف قطاع الخدمات على أنه القطاع الذي يضمّ الخدمات المهنية و الخدمات الاجتماعية و الشخصية و التجارة و المال و النقل و الاتصالات و الإدارة العامة و الدفاع و خدمات التشييد و المنافع العامة .

و لقد عرّف R.H Snape الخدمات في التجارة الدولية بأنها عرض بواسطة مقيم في إحدى الدول يتقدّم بها إلى طالب الخدمة في دولة أخرى ، و ذلك بالنسبة للخدمات التي لا تندمج في السلعة بخلاف خدمات الأفلام و ملتقى الخدمة قد يكون شخصا كما في حالة خدمات البنوك أو وحدة كشركة بالنسبة لخدمات الصيانة.

#### تحليل الاتفاقيات التجارية بين الدول العربية و تحرير تجارة الخدمات :

تعقد جميع الدول العربية جيلا جديداً من الاتفاقيات التجارية داخل المنطقة العربية و مع كتلتات أجنبية أو في إطار منظمة التجارة العالمية و كونها اتفاقيات تهدف إلى تحرير تجارة السلع لا تتضمن جميع الاتفاقيات العربية إشارات صريحة إلى تحرير التجارة في الخدمات.

و قد تمّوضع الخطوط التوجيهية لإعداد جداول الالتزامات المحددة بعد إقرار الأحكام العامة للاتفاقية من قبل المجلس الاقتصادي و الاجتماعي خلال مفاوضات بيروت 2004.

و بالرغم من تزايد عدد الدول العربية المنطوية تحت هذه المفاوضات في الجولة الثانية سنة 2007 بمقر جامعة الدول العربية إلا أنّ المفاوضات تعثرت. (المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات.2016.ص18)

حيث تمّ عقد عدّة اجتماعات طيلة الفترة ما بين 2008 و 2013 خلصت إلى تحليل العقبات و تحديات تحرير تجارة الخدمات بينها.

#### التجارة الخدمية في الدول العربية :

تبلغ حصة التجارة الخدمية في الدول العربية أكثر من 16.5 % من إجمالي تجارة السلع و الخدمات حيث أنها شهدت نمواً من 385.2 مليار دولار عام 2011 إلى 422.7 مليار دولار و بمتوسط معدل سنوي 2.3 % خلال الفترة.

و هذا النمو كان أقل من نظيره العالمي في التجارة الخدمية فقد تراجعت و بشكل طفيف حصة التجارة الخدمية العربية من الإجمالي العالمي خلال الفترة من نحو 8.7 % إلى أقل من 8.4 %

و قد حلّت السعودية في المرتبة الأولى من حيث حجم التجارة الخدمية لعام 2014 بقيمة 109 مليار دولار و بنسبة 25.8 % من الإجمالي لتلها الإمارات بقيمة 92 مليار دولار و بنسبة 21.8 % ثمّ جاءت قطر في المرتبة الثالثة بقيمة 46.6 مليار دولار و بنسبة 11 % من الإجمالي العربي.

و قد حققت قطر أعلى متوسط معدل نمو سنوي في تجارتها الخدمية خلال الفترة ما بين عامي 2011 و 2014 بواقع 17.6 % و حلّ السودان في المركز الثاني بنسبة نمو بلغت 10.1 % ثمّ الإمارات في المركز الثالث بنمو بلغ 7.3 % (زروق.2019.ص16)

#### أداء و تطوّر تجارة الخدمات في الدول العربية :

يعتبر قطاع الخدمات في بعض الدول العربية أكبر قطاع يساهم في الناتج المحلي الاجمالي ، حيث تفوق مساهمته 50 % في كلّ من مصر و تونس و المغرب و تبلغ 71 % للناتج الاجمالي في لبنان و الأردن بنسبة 65 % ، كما تبلغ نسبة 35 % من الناتج الاجمالي في الجزائر.

إلى أن حوالي 58% من إجمالي العمالة في الدول العربية يتمركزون في قطاع الخدمات ، و ذلك لأسباب التوسع في قطاع الخدمات في معظم الدول العربية.

### الصادرات الخدمية العربية :

وفقاً لبيانات الأونكتاد بلغت الصادرات الخدمية نحو 8.9% من إجمالي الصادرات العربية للسنة و الخدمات عام 2014 حيث ارتفعت بشكل طفيف بنسبة نمو 0.1% من 124.8 مليار دولار عام 2011 إلى 125.20 مليار دولار عام 2014 ، كما تراجع الصادرات الخدمية العربية من الاجمالي العالمي من 2.8% إلى 2.5% و احتلت السودان و قطر و الإمارات قائمة أعلى الدول نمواً في صادراتها الخدمية خلال نفس الفترة ، و قد احتلت مصر المرتبة الأولى كأكبر مُصدّر عربي للخدمات خلال 2014 بقيمة 21.9 مليار دولار و بحصة بلغت 17.5% من الاجمالي العربي تلتها الإمارات بقيمة 20.6 مليار دولار ثم المغرب ب 16.4 مليار دولار.

### الواردات الخدمية العربية :

شهدت الواردات الخدمية العربية متوسط معدل نمو سنوي بلغ 3.4 ما بين عامي 2011 و 2014 من 260.5 مليار دولار إلى 297.6 مليار دولار و استقرت حصة الواردات الخدمية العربية من الواردات الخدمية العالمية خلال الفترة حول 6.1%. و احتلت قطر و سلطنة عمان و الإمارات قائمة أعلى الدول نمواً في وارداتها الخدمية في نفس الفترة بنسب 18.1% و 7.8% و 6% على التوالي.

و قد احتلت السعودية المرتبة الأولى كأكبر مستورد عربي للخدمات بنسبة 96.9 مليار دولار بلغت 32.6% من الاجمالي العربي تلتها الإمارات بحصة 24% ثم قطر ب 11%. حلّ دولة الإمارات العربية المرتبة الأولى عربياً و 17 عالمياً في صادرات الخدمات مسجلة نمواً في قيمة صادرات الدولة من الخدمات يصل إلى 2.3%

و على صعيد واردات الخدمات حلت الإمارات العربية في المرتبة الثانية عربياً بعد المملكة العربية السعودية و في المرتبة 18 عالمياً مسجلة نمواً في قيمة الواردات يصل إلى 2.4% وفقاً لنتائج تقرير التجارة العالمية من الخدمات لعام 2019 الصادر عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (الأونكتاد).

و أفاد التقرير بأن حجم تجارة العالم من الخدمات في عام 2019 سجّل 6.2 تريليون دولار محققاً نمواً بنسبة 2% مقابل الفترة ذاتها من عام 2018.

### مكاسب تجارة الخدمات بين الدول العربية :

لتحديد الخدمات التي تتمتع بميزة نسبية ظاهرة في السوق الإقليمي للدول العربية في محاولة للتحقق من الإمكانيات التي تملكها الدول العربية كتعبير عن تحرير التجارة بينها إلى تسريع تجارة الخدمات التي تتمتع بها الدول العربية بميزة نسبية أولاً من جهة ، و التمكن باحتمالات نشوء تجارة جديدة في خدمات و قطاعات معينة بين الدول العربية في ظل هياكل الصادرات و الواردات الحالية كما تملك جلّ الدول العربية ميزات نسبية و أكثر تنوعاً على الصعيد الإقليمي مقارنة بالقدرة على التنافس على الصعيد الدولي و هذا ما يُعزّز فرض ازدهار التجارة البينية في الخدمات خاصة في القطاعات الوثيقة الصلة بينهما كخدمات النقل و الخدمات المالية. (المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات 2016ص 10)

تتمتع الدول العربية بالعديد من المقومات لتحقيق التكامل الاقليمي و مستوى التفاعل الاقتصادي بين هذه الدول لم يستغل استغلالاً كاملاً.

كما أنّ كثير من خصائصها يؤهلها لخلق فرص واعدة للتكامل الاقليمي فالدول العربية تتمتع بقاعدة موارد طبيعية و بشرية و مالية متنوعة ، و هي تمثل سوقاً كبيراً ذات قدرة شرائية لا بأس بها ، كما تتمتع الدول العربية بطرق تجارية اقليمية يسهل الوصول إليها نسبياً.(علقمة و سائحي 2018ص20)

و توجد امكانيات كبيرة لزيادة التكامل بين الدول العربية خاصة في قطاعات الخدمات التي تبرز ضمنها تحرير تنقل الأفراد باعتباره مجالاً يُتيح مكاسب يُمكن أن تنتشر بين الدول العربية ، و ازدهار السياحة البنينة بين الدول العربية شواهد على ذلك ، بالإضافة إلى تدفق الاستثمارات البنينة المتنامية حالياً ، الذي يوفر حجة مدعمة لضرورة دمج تحرير الخدمات ضمن حُطّ التحرير الإقليمي.(الباجوري.2019.ص38)

حيث شرعت الدول العربية بتحرير التجارة الخارجية للخدمات في إطار الاتفاقيات الدولية و بالتالي قد اعتاد العدد الأكبر من الدول العربية على أحكام و آليات التفاوض لتقديم الالتزامات و التعهدات لتحرير التجارة الدولية للخدمات سواء على مستوى متعدد الأطراف أو على مستوى ثنائي مع بعض الشركاء.

#### تحرير التجارة الدولية للخدمات :

إنّ تحرير تجارة الخدمات ينطوي على فتح الأسواق المحلية أمام الشركات الأجنبية من خلال إزالة العوائق التي تعترض التجارة ، و من خلال تخفيض الإجراءات التي تمنع توقّف المعاملة الوطنية و تزيد من فرص النفاذ للأسواق ، أي أنّ التحرير بالنسبة للخدمات هو التحرير من القيود و اللوائح الداخلية التي تنظّم مباشرة الخدمة أو تقديمها.

على ذلك فإنّ مفهوم تحرير التجارة الدولية للخدمات ينصرف إلى عملية اتّخاذ الإجراءات التي توسع فرص دخول موردي الخدمات الأجنبية للسوق المحلية أو تُقلّل التحيز اتّجاههم في مواجهة الموردين المحليين.(توات 2016ص28)

و بالإضافة إلى ذلك فإنّه يُشير أيضاً إلى حرية المستهلكين الخدمة في أيّ بلد أو الطريقة التي يتم بها عرضها ، و عليه فإنّ المعنى ينصب أساساً على لإلغاء القيود التي يفرضها التدخّل الحكومي في مجال تجارة الخدمات إلا إذا كان هذا التدخّل لأسباب سيادية.(ريبي، طير، 2017ص32)

كما لا ينبغي أن نخلط بين تحرير تجارة الخدمات و بين إلغاء القيود و النظم ، لأنّ الكثير من الخدمات يجب و ستظلّ خاضعة بصورة دقيقة للنظم من أجل الصالح العام.

#### تجارة الخدمات البنينة و الصّعب التي تواجهها :

إنّ القيود التي تعترض تجارة الخدمات تأخذ أشكالاً متعدّدة من أهمّها القوانين والأنظمة المحلية التي تحدّ من عدد موردي الخدمات في السوق ، أو القيود على شراء العقارات للأجانب و الإقامة المؤقتة للخبراء و المستشارين و الأطباء و غيرهم لغرض تقديم خدمات و هذا يؤثر على الاقتصاد بصفة عامة ، لأنّ القيود تمثّل تكلفة و تؤثر على الكفاءة الاقتصادية ليس لقطاع الخدمات وحده بل أيضاً على قطاع السلع و من هنا فإنّ الاهتمام بشبكات الاتصالات و التّقل ضروري لاكتساب القدرة التنافسية في الأسواق العالمية.

- غياب التنسيق في السياسات الاقتصادية العربية ، حيث أنّ لكلّ دولة سياستها الاقتصادية التي تحددها لتحقيق أهدافها التّنموية.

- عدم كفاية البرامج الإعلامية و التدريبية التي تساعد على زيادة الوعي بأهمية تنمية التجارة في الخدمات بين الدول العربية.
- عدم توفر البيانات كاملة عن هيكل السوق بكل قطاع خدمي ومدى مساهمته في الدخل القومي.
- عدم توافر دراسات كافية عن أهمية تنمية التجارة في الخدمات بين الدول العربية و أثرها على النمو و التنمية في الدول العربية. (البنداري الباجوري ، 2019، ص25)
- تباين في القواعد و القوانين في عدد من الدول العربية و التي قد تُعيقُ عملية تنمية التجارة البينية في الخدمات.
- إن قواعد المنشأ التي تطبق على السلع لا تصلح للتطبيق على الخدمات لأن الخدمات تقدم بوسائل مختلفة و التي تؤثر بدورها على قواعد المنشأ.

#### مستقبل تجارة الخدمات بين الدول العربية :

التوافق التشريعي : تعتبر من أهم الخطوات لتحقيق التوافق أو التقارب من خلال إزالة القيود غير التعريفية من جانب واحد بعد مراجعة التشريعات و من خلال اتفاقيات الاعتراف المتبادل و التوافق مع المعايير المتعلقة بالقواعد المحاسبية الدولية.

#### مراجعة التشريعات :

لابد من مراجعة القوانين التي تحكم قطاعات الخدمات في الدول العربية و يجب حذف القواعد غير الضرورية التي تقف عقبة أمام زيادة تنمية التجارة البينية في الخدمات.

#### التعاون بين الأجهزة التنظيمية الوطنية للخدمات :

إن زيادة تنمية التجارة البينية في الخدمات يتطلب تعاوناً بين السلطات التنظيمية في الدول العربية ، و هناك حاجة ماسة إلى إنشاء شبكة مؤسسية بين الأجهزة التنظيمية في الدول العربية لتسهيل انتشار أفضل الممارسات عن طريق تناول البيانات و معايير تقييم الأداء (Benchmarking) ، و يساعد ضد النوع إلى زيادة تنمية التجارة البينية في الخدمات و يسهل تقارب مستويات تطوّر القطاعات الخدمية في الدول العربية. (البنداري الباجوري ، 2019، ص26)

#### تعزيز عملية تنمية التجارة البينية في الخدمات :

و ذلك من خلال تسهيل انتقال العمالة الماهرة و شبه الماهرة في الدول العربية خلال فترات محدّدة ، و يتطلب ذلك التعاون بين الدول العربية من أجل وضع و تنفيذ برنامج أسوة بالبرامج الدولية ، لتحرير حركة العمالة الماهرة في إطار اتفاقيات تحرير التجارة الإقليمية

اتباع المنهج التفاوضي لتعزيز التجارة البينية في الخدمات بين الدول العربية.

## الاتفاق على قواعد المنشأ في قطاع الخدمات :

حيث أنّ هناك ثلاثة معايير لا بد من أن تطبّق ، و خصوصاً عن توريد الخدمات وهي النطاق القانوني الذي تنتهي إليه الشركة المقدّمة للخدمة و الموقع الجغرافي لمقدم الخدمة و الملكية و الرّقابة ، و يجب أن تّفق الدول العربية على المعايير الذي يجب تطبيقه والذي قد يختلف باختلاف القطاع.

## إدراج مبدأ الدولة الأولى بالرعاية :

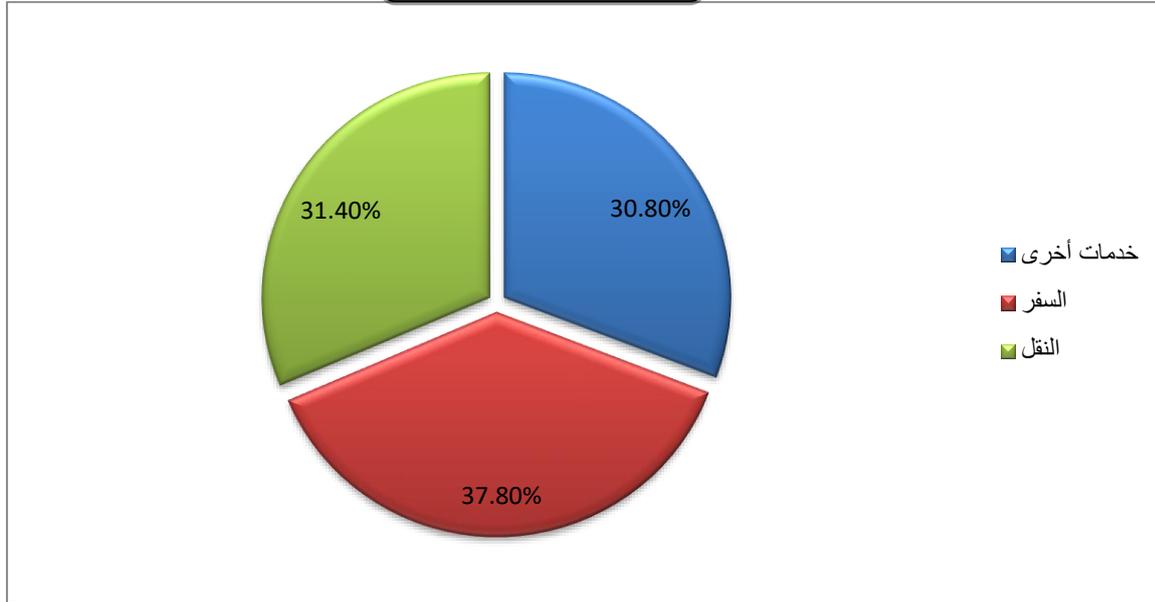
حيث أنّ أيّ معاملة تفضيلية تمنحها أي دولة عربية إلى الدولة الأخرى في نطاق الاتفاقيات التجارية الإقليمية الخاصّة بها تطبّق على باقي الدول العربية الأعضاء في الاتفاقية العربية لتحرير تجارة الخدمات.

## هيكل تجارة الخدمات في الدول العربيّة 2017



المصدر: (البنداري الباجوري ، 2019، ص23)

## المتحصلات



المصدر: (البنداري الباجوري ، 2019، ص23)

إنَّ أهمَّ التَّطوُّرات في المتحصَّلات و المدفوعات لمكوّنات تجارة الخدمات في الدّول العربيّة و خصوصاً في بند النّقل و بند السّفر ، نلاحظ من تقارير صندوق النّقد العربيّ ما يلي :

## بند النّقل :

نتيجة لبقاء قيمة الواردات السلعيّة الاجماليّة للدّول العربيّة خلال عام 2017 عند نفس المستوى المُحقّق خلال 2017 ، استمرّ التّحسن في أداء الميزان الخدمي لبند النّقل كمتحصّلة للارتفاع الذي شهدته المدفوعات الخاصّة بمكوّنات بند النّقل (خاصّة الشّحن والتّأمين) ، إضافة إلى أثر ارتفاع المتحصّلات الخدميّة لبند النّقل للدّول العربيّة كمجموعة بنسبة قدرها 12.1 % لتصل إلى نحو 63.6 مليار دولار خلال 2017 بنسبة تراوحت بين 0.6 % في لأردن و 445.4 % في البحرين مقارنة بعام 2016 ، في حين سجّلت المتحصّلات الخدميّة لبند النقل انخفاضاً في كلّ من الجزائر ، جيبوتي ، السعوديّة السودان ، القمر و موريتانيا بنسب تراوحت بين 0.7 % و 52 % خلال عام 2017 مقارنة بالعام 2016.

أمّا المدفوعات الخدميّة لبند النّقل فقد ارتفعت خلال عام 2017 بنسبة قدرها 4.8 % لتصل حوالي 79.6 مليار دولار مقارنة مع نحو 75.9 مليار دولار خلال 2016 ، و يعزى ذلك الارتفاع الطفيف في قيمة الواردات السلعيّة للدّول العربيّة خلال عام 2017 ، و أثره على بنود الشّحن و التّأمين التي تعتبر بمثابة أهمّ المكوّنات لبند النّقل.

و كمتحصّلة للتطوّرات المذكورة في كلّ من جانبي المتحصّلات و المدفوعات الخدميّة لبند النّقل فقد انخفض العدد المسجّل في ميزان بند النّقل للدّول العربيّة كمجموعة بنسبة بلغت 16.7 % خلال عام 2017 ليصل إلى حوالي 16.0 مليار دولار مقارنة مع حوالي 19.2 مليار دولار خلال عام 2016.

و قد ارتفعت المدفوعات من بند السيّاحة و السّفر للدّول العربيّة لمجموعة خلال عام 2017 بحوالي 4.5 لتصل إلى حوالي 83.2 مليار دولار. ( البنداري الباجوري 2019 ص24 و 23)

**الخاتمة :**

إنّ العالم مصمّم نحو تكتلات اقتصادية كبيرة بإدخال نظم التجارة الإلكترونية و من المهمّ بمكان تعزيز على المنظور بين الدول العربية من أجل تجاوز كلّ الصعاب و العراقيل و يجب على الدول العربية جاهدة في إزالة جميع العوائق أمام تجارة الخدمات مثل التأشيرات و الإقامات المؤقتة لغرض تقديم الخدمة ، و إزالة القيود أمام الشركات التجارية العربية.

لذا أصبح لزاماً على الدول العربية تحقيق المزيد من التنسيق في السياسات الاقتصادية بين دول منطقة التجارة العربية الحرة.

و أصبح أكثر من ضروري على الدول العربية أن تتجه نحو إقامة اتحاد جُمركي عربي ، و خلق كيانات و مؤسسات عربية كبيرة . بالإضافة إلى تنظيم ندوات و ورشات عمل على المستوى الإقليمي بما تعنيه مثل الاتفاقيات المرتبطة بإقامة نظام التجارة الدولية متعدّدة الأطراف ، و تشجيع الاستثمارات البيئية في مجال الخدمات و تعزيز ضمان التّفاذ في الأسواق العربية في مجال الخدمات.

وضع استراتيجية عربية لتحرير الخدمات و تعزيز الاتجاه نحو تعميق التّخصص والتكامل في مجال الخدمات بالإضافة إلى دعم المنافسة و الشفافية و الاهتمام بالنقل والتأمين و السياحة باعتبارهم المعالم الأساسية لتقديم الخدمات.

**قائمة المراجع:****المقالات:**

- د. محمد اسماعيل، جمال قاسم، سياسات التجارة الخارجية في الدول العربية صندوق النقد العربي، العدد 66 2020.
- جمال الدين زروق واقع السياسات التجارية العربية وآفاقها في ظلّ اتفاقية منظمة التجارة العالمية. الأمم المتحدة، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا 2019.
- د. عقبة ربيعي و أ. عبد الحق طير أثر تحرير التجارة الدولية للخدمات على النمو الاقتصادي دراسة قياسية، جامعة الشهيد جمة لخضر، الجزائر 2017.
- د. مليكة بن علقمة، د. يوسف سائحي دور التكنولوجيا المالية في دعم قطاع الخدمات المالية والمصرفية مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية، المجلد 07، العدد 03، السنة 2018.
- د. خالد عبد الوهاب البنداري الباجوري آفاق التجارة العربية البيئية في الخدمات، إعداد اتحاد الغرف العربية دائرة البحوث الاقتصادية، جامعة مصر 2019.
- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصّادرات التجارة الخارجية العربية مؤشرات الأداء و التطور السنة الرابعة و الثلاثون العدد الفضلي الأول (يناير-مارس 2016)
- 

**المجلات**

- عثمان توات، تحرير تجارة الخدمات على الصعيد الإقليمي، المكاسب الكامنة للتكامل العميق بين الدول العربية مجلة الباحث، جامعة الجزائر 3، العدد 16/ 2016.

## حماية البيئة والتجارة الدولية

## Environmental protection and international trade

نعيم حدة

جامعة المسيلة الجزائر

**Abstract:**

The trade exchange between the countries of the world has developed greatly, which is known by the term international trade. It is considered the main pillar for building an economy by contributing to the formation of investments and increasing local national production and income. This is in order to achieve sustainable development goals by interfering with the state in managing its commercial relations and controlling them according to these goals, by adopting trade policies and the environmental requirements mechanism to protect their economy from foreign competition, and this has made it difficult for many countries to follow these policies and these mechanisms according to their available data and capabilities.

Accordingly, in this research paper we will try to highlight the relationship of international trade with the environment and the impact of each of them on the other, beginning by addressing the concept of both environmental requirements and trade policies and clarifying the relationship between them, then to addressing the most prominent applications of environmental requirements and finally we try to highlight the role of trade and the environment at the Arab level, according to what was mentioned in the meeting. Experts on trade and environmental priorities in the Arab region, Cairo.

**المخلص:**

لقد تطور التبادل التجاري بين دول العالم بشكل كبير وهو ما يعرف بمصطلح التجارة الدولية، التي تعتبر الركيزة الأساسية لبناء اقتصاد ما وذلك بمساهمتها في تكوين الاستثمارات وزيادة الإنتاج والدخل القومي... الخ، وذلك من أجل تحقيق أهداف تنموية مستدامة وذلك بتدخل الدولة في إدارة علاقاتها التجارية وضبطها وفق هذه الأهداف، وذلك بتبني سياسات تجارية وآلية الاشتراطات البيئية لحماية اقتصادها من المنافسة الأجنبية وهذا ما شكل صعوبة لكثير من الدول باتباع هذه السياسات وهذه الآليات حسب معطياتها وإمكاناتها المتاحة.

وعليه سنحاول في هذه الورقة البحثية إبراز علاقة التجارة الدولية بالبيئة وتأثير كل منهما على الآخر بداية بالتطرق إلى مفهوم كل من الاشتراطات البيئية والسياسات التجارية وتوضيح العلاقة بينهما، إضافة إلى التطرق لأبرز تطبيقات الاشتراطات البيئية وأخيرا نحاول إبراز التجارة والبيئة على المستوى العربي حسب ما جاء في اجتماع الخبراء حول أولويات التجارة والبيئة في المنطقة العربية بالقاهرة.

الكلمات المفتاحية: الاشتراطات البيئية، السياسات التجارية، الاستهلاك المستدام.

## مقدمة

في إطار العولمة وارتفاع أهمية التجارة الدولية في الاقتصاد الدولي تزايد تكامل اقتصادات الدول مع بعضها البعض، واقترب هذا التكامل بزيادة التدهور البيئي وظهور المشكلات البيئية، ولقد شهد النصف الثاني من القرن العشرين تطورا هائلا على مستوى مختلف الأصعدة السياسية والإعلامية، ومن الظواهر اللافتة لهذه الصحوة الكبرى نجد انشغال الرأي العام العالمي بقضايا البيئة وحمايتها والدفاع عنها لتأمين مناخ بيئي عالمي يحمي الكرة الأرضية من كافة مظاهر التعدي عليها. ويجنب الثروات الطبيعية والبشرية من تبعات الاستخدام غير العقلاني لها، فأصبحت القضية البيئية تبعا لذلك تحتل مكانة هامة في الفكر الاقتصادي عموما وفي تحديد معالم التجارة الدولية بوجه الخصوص.

لذلك أصبحت الروابط بين التجارة والبيئة ذات أهمية كبيرة مما لاقته اهتمام العديد من الدول لدراسة هذه المشكلات ومحاولة اجتنابها بمختلف الوسائل، حيث يحمل تحرير التجارة عوامل ايجابية وأخرى سلبية للبيئة. وقد تضمنت الاتفاقات البيئية الثنائية والمتعددة بين الدول قوانين بيئية، وتتفاعل القوانين التجارية والبيئية مع بعضها البعض ويؤثر كل منهما على الآخر. وذلك بتفاعل وتأثير كل من الاشتراطات البيئية مع السياسات التجارية.

ولذلك سنحاول في هذا البحث الإجابة على الإشكالية التالية:

ما هي العلاقة الموجودة بين التجارة والبيئة؟ وما هو مفهوم كل من الاشتراطات البيئية والسياسات التجارية؟ وما هي أهم تطبيقات الاشتراطات البيئية وتأثيرها على التجارة الدولية؟

## المبحث الأول: العلاقة بين التجارة والبيئة

ترجع جذور العلاقة بين التجارة والبيئة إلى تقرير بروتلاند في منتصف ثمانينات القرن الماضي الذي أشار إلى الترابط بين البيئة والتنمية وهو ما يطلق عليه بالتنمية المستدامة، وتوضحت العلاقة في إعلان يونيو 1992م في مؤتمر الأمم المتحدة حول البيئة والتنمية (قمة الأرض) الذي عقد في مدينة ريودجانيرو بالبرازيل، الذي أرسى على المبادئ الأساسية الواجب مراعاتها والإجراءات المحددة الواجب اتخاذها لتحقيق الأهداف البيئية المنصوص عليها في برنامج عمل مفصل هو "جدول أعمال القرن 21" والذي نص على مجموعة من الإجراءات التجارة يمكن تلخيصها كما يلي:

- النهوض بنظام تجاري متعدد الأطراف منفتح وغير تمييزي وعادل يسمح لكافة الدول من تحسين هياكلها الاقتصادية وتحسين مستوياتها المعيشية من خلال تنمية اقتصادية مستدامة.

- الاتفاق على مجموعة من الإجراءات المتعلقة بنقل التكنولوجيا وتوفير الموارد المالية الجديدة للدول النامية لتمكين من تنفيذ البرامج.

ومع وجود علاقة مهمة بين البيئة والتجارة في عملية التنمية المستدامة، فإن تقييم هذه العلاقة يأخذ بالحسبان أثر السياسات البيئية على التجارة من جهة، وأثر السياسات التجارية على البيئة من جهة أخرى. (نوزاد و آخرون، 2010 ص 156).

لذلك قبل التطرق إلى العلاقة بين البيئة والتجارة سوف نتطرق إلى مفهومي كل من السياسات التجارية والاشتراطات البيئية.

أولا: الاشتراطات البيئية

ثانيا: السياسات التجارية

## أولاً: الاشتراطات البيئية في التجارة الدولية: (المفهوم والأنواع) .

لقد احتل البعد البيئي لاستخدامات الموارد الاقتصادية مكاناً ثانوياً في الفكر الكلاسيكي للتجارة الدولية حيث لم تظهر البيئة في تحليل آدم سميث أو دافيد ريكاردو، وبالتالي لم يكن لها أي اعتبار عند تحديد الميزات النسبية لتكاليف الإنتاج في أي من دول العالم، إلا أنه ومع تغير المعطيات الاقتصادية في البيئة الدولية أضحى الاعتبارات والأبعاد البيئية تشهد أبعاداً مختلفة تمس بضرورة المبادلات التجارية الدولية وطفاً على السطح ارتباط واضح ما بين التجارة الدولية والبعد البيئي

### 1- مفهوم الاشتراطات البيئية في نظرية التجارة الدولية :

يقصد بالاشتراطات البيئية عموماً على أنها: " تلك الشروط التي يجب توافرها في المنتجات سواء في مدخلات إنتاجها أو المواد المكونة لها أو في أساليب إنتاجها أو عبواتها وطريقة تغليفها وكذلك المواصفات المحددة لكميات الملوثات الخارجة أثناء العملية الإنتاجية وكيفية التعامل معها". ووضع هذه المعايير لا يقتصر فقط على القطاع الصناعي لضمان أساليب إنتاج منتجات غير ملوثة للبيئة فحسب

ولكنها تتعداه لتشمل السلع الزراعية التي تمثل الركيزة الأساسية لصادرات العديد من الدول النامية لما تقتضيه العملية الإنتاجية لهذه السلع من استخدام مبيدات والأسمدة لحماية التربة فضلاً عن مواصفات التعبئة والتغليف.

### 2- أنواع المعايير والاشتراطات البيئية :

إن زيادة الاهتمام بالمعايير والاشتراطات البيئية يتم عن حرص شديد على الحفاظ على البيئة بصفتها مصدراً للموارد الطبيعية، وخدمة للإنسان بصفته مورداً بشرياً وكائناً اجتماعياً مع تحقيق أغراض تجارية واقتصادية بإعادة تدوير أو رسكلة مخلفات العمليات الإنتاجية والاستهلاكية على حد سواء وتمثل أهم صور هذه المعايير وأنواعها فيما يلي:

#### -معايير نوعية البيئة: les normes de qualité de l'environnement

وهي تلك التي تعين الحدود القصوى للتلوث أو الإزعاج التي لا ينبغي تجاوزها في الوسط المستقبل للتلوث أو في جزء منه، وتستخدم العديد من الأدوات لتحقيقها، يتعلق بعضها بالإنتاج والبعض الآخر بالاستهلاك، وهي تعد معايير عامة تصف حالة البيئة.

#### -معايير الانبعاث: Les normes des émissions

وهي تحدد كميات الملوثات أو درجة تركيزها التي تنبعث من مصدر أو مادة معينة، خلال وحدة زمنية معينة، أو أثناء دورة تشغيل معينة، ومن ثم يكون تأثيرها كبير على أساليب الإنتاج التي يجب أن تعدل من خلال استخدام طرق إنتاج معينة تقلل التلوث، وتطبق معايير الانبعاث عادة على المنشآت الثابتة كالمصانع أو محطات القوة الحرارية .

#### -معايير الإنتاج والعمليات: Les normes des processus et de production

وهي تلك التي تنظم الكيفية التي ينبغي أن تنتج بها السلع، وتصف الطرق والأساليب الواجب استخدامها أو مراعاتها في عمليات الإنتاج، مثل نوع التكنولوجيا والآلات والمعدات المستخدمة ومدى ملائمتها... الخ، كما تشمل أيضاً على مستويات الانبعاث والقواعد التي ينبغي مراعاتها في استغلال المنشآت الثابتة وكيفية تصميم هذه المنشآت .

#### -معايير المنتجات : Les normes des produits

وهي تطبق بغرض منع التدهور البيئي أو حماية المستهلكين من التلوث البيئي المباشر، أي أن تلك المعايير تهدف إلى حماية البيئة من الأضرار التي تحدث من استعمال أو استهلاك سلعة أو منتج ما نظراً لما قد يصدر عنه أو يحتويه من مواد مضرّة

بالإنسان والحيوان أو النبات أو يخل بالتوازن الدقيق الذي يربط بين عناصر النظام البيئي، وتقوم هذه المعايير بتحديد ووصف ما يلي :

- الخصائص الطبيعية والكيميائية للمنتجات، وخاصة تلك التي تشير إلى ما تحتويه من مواد ملوثة ومضرة .
- القواعد الخاصة بشروط التعبئة والتغليف والتلوين أو العرض لسلعة معينة التي تهدف إلى حماية المستهلكين .
- مستويات الملوثات المنبعثة أو المتخلفة والتي تحدثها سلعة معينة خلال عملية الاستعمال .
- النسب القصوى المسموح بها من السموم الصناعية والكيميائيات في المنتجات .
- كيفية التخلص والتصرف في المنتج بعد استخدامه كإعادة التدوير Le recyclage أو إعادة الاستخدام .

معايير الأداء : Les normes de performances

وهي تتطلب أنشطة معينة كالتقييم البيئي، والذي غالبا ما يعمل على تحسين إدارة البيئة. (مخلو في وبن عبد العزيز ص 53)

### ثانيا: سياسات التجارة الخارجية

وتعرف السياسات الجارية بأنها (مجموعة الأدوات التي تستخدمها السلطات الاقتصادية للتأثير على مسار التجارة الخارجية كما ونوعا ولتحقيق أهداف معينة).

كما تعرف كذلك بأنها (حزمة من القوانين والإجراءات والتشريعات التي تتخذها الدولة من اجل تنظيم العلاقة بينها وبين دول العالم الأخرى).

ومن الملاحظ أن بعض السياسات التجارية تؤدي إلى التوسع في التجارة الخارجية (مثل دعم الصادرات أو إلغاء نظام الحصص) وبعضها الآخر يؤدي إلى انكماش التجارة الخارجية (مثل رفع سعر التعريفات الجمركية أو سياسة المنع). (المرزوك، د ت، ص 38).

وتنقسم إلى سياستين هما :

1- سياسة حماية التجارة الخارجية: تتم دراسة سياسة حماية التجارة الخارجية في:

أ - تعريف سياسة حماية التجارة الخارجية: تعرف سياسة حماية التجارة الخارجية على أنها:

- تبني الدولة لمجموعة من القوانين و التشريعات و اتخاذ الإجراءات المنفذة لها بقصد حماية سلعها أو سوقها المحلية ضد المنافسة الأجنبية.

- قيام الحكومة بتقييد حرية التجارة مع الدول الأخرى بإتباع بعض الأساليب كفرض رسوم جمركية على

الواردات أو وضع حد أقصى لحصة الواردات خلال فترة زمنية معينة مما يوفر نوعا من الحماية للأنشطة المحلية من منافسة المنتجات الأجنبية.

ب- الأدوات المستعملة لسياسة حماية التجارة الخارجية:

تعتمد الدول المنتهجة لسياسة الحماية التجارية على الأدوات التالية:

ب - 1: الأدوات المستعملة في الأسعار: يظهر تأثير هذا النوع من الأدوات على أسعار الصادرات

و الواردات و أهمها:

1- الرسوم الجمركية: تعرف على أنها: "ضريبة تفرض على السلع التي تعبر الحدود سواء كانت صادرات أو واردات و تنقسم إلى:

- الرسوم النوعية: و هي التي تفرض في شكل مبلغ ثابت على كل وحدة من السلعة على أساس

الخصائص المادية وزن، حجم...إلخ

- الرسوم القيمية: و هي التي تفرض بنسبة معينة من قيمة السلعة سواء كانت صادرات أو واردات

و هي عادة ما تكون نسبة مئوية.

- الرسوم المركبة: و تتكون هذه الأخيرة من كل من الرسوم الجمركية النوعية و القيمية.

2- التسهيلات لنظام الإعانات: يعرف نظام الإعانات على أنه: كافة المزايا و التسهيلات و المنح النقدية التي تعطي للمنتج الوطني لكي يكون في وضع تنافس أفضل سواء في السوق الداخلية أو الخارجية وتسعى الدولة من خلال هذا النظام إلى كسب الأسواق الخارجية و ذلك بتمكين المنتجين والمصدرين المحليين من الحصول على إعانات مقابل بيع منتجاتهم في الخارج و بأثمان لا تحقق لهم الربح

3- نظام الإغراق: يتمثل نظام الإغراق في:

بيع السلعة المنتجة محليا في الأسواق الخارجية بثمان يقل عن نفقة إنتاجها أو يقل عن أثمان السلع المماثلة أو البديلة في تلك الأسواق أو يقل عن الثمن الذي تباع به في السوق الداخلية.

و نميز له ثلاثة أنواع هي:

- الإغراق العارض: يحدث في ظروف طارئة كالرغبة في التخلص من منتج معين غير قابل للبيع

في أواخر الموسم.

- الإغراق قصير الأجل: يأتي قصد تحقيق هدف معين كالحفاظ على حصته في السوق الأجنبية أو القضاء على المنافسة و يزول بمجرد تحقيق الأهداف.

- الإغراق الدائم: يشترط لقيامه أن يتمتع المنتج باحتكار فعلي قوي نتيجة حصوله على امتياز إنتاج سلعة ما من الحكومة أو تنتجه لكونه عضوا في إتحاد المنتجين الذي له صبغة احتكارية، كذلك يشترط أن تكون هناك ضرائب جمركية عالية على استيراد نفس السلعة من الخارج.

ب – 2: الأدوات الكمية: تنحصر أهمها في (نظام الحصص، تراخيص الاستيراد، المنع، الحظر).

1- نظام الحصص: يدور هذا النظام حول قيام الحكومة بتحديد حد أقصى للواردات من سلعة معينة خلال فترة زمنية معينة على أساس عيني (كمية) و قيعي (مبالغ).

2 - الحظر (المنع): يعرف الحظر على أنه "قيام الدولة بمنع التعامل مع الأسواق الدولية" و يكون على الصادرات أو الواردات أو كليهما، و يأخذ أحد الشكلين التاليين:

- حظر كلي: هو أن تمنع الدولة كل تبادل تجاري بينها و بين الخارج، أي اعتمادها سياسة الاكتفاء

الذاتي، بمعنى عيشها منعزلة عن العالم الخارجي.

- حظر جزئي: هو قيام الدولة بمنع التعامل مع الأسواق الدولية بالنسبة لبعض الدول و بالنسبة لبعض السلع.

3- نظام تراخيص الاستيراد: عادة ما يكون تطبيق نظام الحصص مصحوبا بما يعرف بنظام تراخيص الاستيراد الذي يتمثل في عدم السماح باستيراد بعض السلع إلا بعد الحصول على ترخيص (إذن) سابق من الجهة الإدارية المختصة بذلك.

ب- 3 الأدوات التجارية: تتمثل في:

1- الاتفاقات الدولية التجارية: هي اتفاق تعقده الدولة مع غيرها من الدول من خلال أجهزتها الدبلوماسية بغرض تنظيم العلاقات التجارية فيما بينها تنظيما عاما يشمل جانب المسائل التجارية والاقتصادية أمور ذات طابع سياسي أو إداري تقوم على مبادئ عامة مثل المساواة والمعاملة بالمثل للدولة الأولى بالرعاية أي منح الدولة أفضل معاملة يمكن أن تعطيها الدولة الأخرى لطرف ثالث.

2- الاتفاقات التجارية: هي اتفاقات قصيرة الأجل عن المعاهدة، كما تتسم بأنها تفصله حيث تشمل قوائم السلع المتبادلة و كيفية تبادلها و المزايا الممنوحة على نحو متبادل، فحصى ذات طابع إجرائي و تنفيذي في إطار المعاهدات التي تضع المبادئ العامة.

3- اتفاقيات الدفع: تكون عادة ملحقة بالاتفاقات التجارية و قد تكون منفصلة عنها، تنطوي على تنظيم لكيفية تسوية الحقوق و الالتزامات المالية بين الدولتين مثل تحديد عملة التعامل، تحديد العمليات الداخلية في التبادل... الخ.

2- سياسة حرية التجارة الخارجية:

أ- تعريف سياسة حرية التجارة الخارجية: تعرف سياسة حرية التجارة بأنها السياسة التي تتبعها الدول و الحكومات عندما لا تتدخل في التجارة بين الدول من خلال التعريفات الجمركية و الحصص و الوسائل الأخرى. و من هنا نستنتج أن سياسة الحرية تركز على ضرورة إزالة كل العقبات أو القيود المفروضة

على تدفق السلع عبر الحدود سواء كانت صادرات أو واردات.

2- الأدوات المستعملة لسياسة حرية التجارة الخارجية:

لأن معظم دول العالم اليوم تتحول إلى اعتماد سياسة الحرية التجارية سواء كان ذلك في مجال السلع و الخدمات نجد أن معظم الاتفاقات التجارية تسعى إلى إزالة جميع القيود و العوائق و الحواجز التي من شأنها أن تمنع حركة التجارة عبر الدول و بالتالي فالأدوات المستخدمة في هذا التحول تنحصر أساسا في:

1- التكامل الاقتصادي: يأخذ التكامل الاقتصادي أشكالا عدة منها:

-منطقة التجارة الحرة: و هو اتفاق مجموعة الدول على إلغاء كافة الرسوم الجمركية والقيود الكمية المفروضة على التبادل فيما بينها مع احتفاظ كل دولة بتعريفاتها الجمركية و ما تفرضه من قيود كمية على تبادلها مع الدول غير الأعضاء.

-الاتحادات الجمركية: يقصد بالاتحاد الجمركي معاهدة دولية تجمع بمقتضاها الدول الأطراف أقاليمها الجمركية المختلفة في إقليم جمركي واحد حيث:

- توحيد التعريفات الجمركية الخاصة بالاتحاد في مواجهة الخارج.

- تعمل الدول الأعضاء في الاتحاد الجمركي على تنسيق سياساتها التجارية قبل الخارج بصفة

خاصة من حيث عقد المعاهدات و الاتفاقات التجارية.

-الاتحادات الاقتصادية: هو تنظيم يتعدى تحرير المبادلات التجارية إلى تحرير حركة الأشخاص و رؤوس الأموال و إنشاء المشروعات و ذلك بفرض إقامة هيكل اقتصادي متكامل مصيره توحيد شتى السياسات الاقتصادية و المالية. حيث تحقق في المستقبل وحدة اقتصادية تضم شتى الأقاليم.

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

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

3-تفاعل العرض و الطلب في الصرف الأجنبي: أي تعويم سعر الصرف بترك قيمة العملة الوطنية تتحدد تلقائياً في سوق الصرف بتفاعل قوى العرض و الطلب في السوق الأجنبي لمنع أي دولة من احتكار التعامل في النقد الأجنبي.(بوكونة،2012،ص،41-43).

### ثالثاً:علاقة التجارة بالبيئة

- إن اتجاهات حرية التجارة الدولية وما يتبعها من زيادة الاستهلاك تؤثر سلباً على البيئة ، وعلى الجانب الأخر فإن حرية التجارة تعنى مزيد من الرفاهية وزيادة الدخل وتحقق الجودة، تسمح بمعالجة أفضل وحماية للبيئة .
- تأثير وارتباط السياسات البيئية للدول المختلفة على بعضها البعض من خلال التجارة الدولية، وهناك ارتباط بين سياسات الدعم والضرائب والمعايير المنطقية تؤثر بشكل مباشر أو غير مباشر على القدرة الإنتاجية ، ومن ثم على المنافسة الدولية ، كما تؤثر بعض السياسات البيئية في فرض قيود على الصادرات أو الواردات .
- تلعب السياسات التجارية الدولية دوراً هاماً في تعاون الدول متعدد الأطراف حيث أنها تحمل بطبيعتها مشاكل البيئة عبر الحدود .

### 1-أثر السياسة البيئية على التجارة الدولية :

إن للاشتراطات البيئية تأثير واضح على الأهداف الاقتصادية للسياسات التجارية، فمن خلال الاشتراطات البيئية يمكن التأثير على التشغيل والعمالة فمن جهة يمكن لأسباب تتعلق بحماية البيئة أن لا تنفذ بعض الاستثمارات في مجالات محددة، أو قد توقف بعض المنشآت عن العمل، وسيكون لذلك تأثير سلبي على التشغيل والعمالة. ومن جهة أخرى يمكن من خلال الطلب المتزايد على المعدات والتجهيزات البيئية، أي على التكنولوجيا البيئية، أن تخلق فرصاً جديدة في الصناعات التي تقوم بتقديم هذه السلع والمعدات والتجهيزات، كما إن تضمين التكاليف البيئية إلى جانب تكاليف عناصر الإنتاج قد يؤدي إلى حدوث تغير في طبيعة التخصص ومن ثم نمط الإنتاج والتجارة الدولية، خاصة إذا حدث هذا التضمين من طرف واحد في معادلة التبادل بين الدول.(الروبي،2007،ص10).

وتتمثل أهم التطورات البيئية التي تلقى بظلالها على حرية التبادل التجاري العالمي كما يلي:

-النمو الملحوظ في مواصفات الصحة والسلامة والبيئة والاختلافات الكبيرة بين دول العالم في هذه المواصفات.

-التغيير في أنماط الاستهلاك تجاه البيئة وتزايد ظاهرة المستهلكين الخضراء، وتنامي دور منظمات أنصار البيئة في الدول المتقدمة صناعياً.

-تخوف الصناعات في الدول المتقدمة النامية من القيود المفروضة على استخدام الكيماويات والمواد الحافظة للغذاء في الدول المتقدمة، وإمكانية استخدامها كعوائق تحول دون وصول منتجاتها لهذه الأسواق

-تزايد الدعوات إلى ضرورة توحيد المواصفات العالمية للبيئة والصحة والسلامة ((harmonization of standards، مما يلقي بأعباء غير عادلة على الدول النامية.، من أجل تعزيز قوانينها وانعكاسات ذلك على تنافسية صناعاتها، ومن ناحية أخرى ترى العديد من الحكومات ضرورة الإبقاء على الاختلافات في المواصفات، مما يوحي برغبتها في استخدامها كأدوات حماية غير جمركية لتحسين تنافسية صناعاتها المرتفعة التكاليف.

-مشاريع العنونة الايكولوجية (eco labeling) للسلع الاستهلاكية والاختلافات الكبيرة في الأنظمة المتبعة في الدول المختلفة، تقود بالضرورة إلى إيجاد آثار تعيق حركة التجارة العالمية في هذه السلع.

## 2- أثر السياسات التجارية على البيئة

تتمثل أهم انعكاسات السياسات التجارية على البيئة بالآتي:

-مساهمة السياسات التجارية في الإضرار بالبيئة عن طريق أنماط الإنتاج، والاستغلال غير المستدام للموارد الطبيعية والتجارة في المواد الملوثة والخطيرة، وذلك نتيجة لوجود التشوهات في قوى السوق، والمؤثرات الخارجية، فضلاً عن الدعم السخي لاستغلال الموارد الطبيعية كالطاقة، الغابات و المياه ولا سيما في الدول المتقدمة.

-إن تحرير التجارة بدون تصحيح الآثار البيئية لقوى السوق لا يساعد على تحقيق استدامة للبيئة. وفي المقابل فإن اتخاذ مثل هذه لإجراءات التصحيحية قد يعد من التشوهات التجارية من وجهة نظر الاتفاقات التجارية الدولية كالجات (GATT)، وتتمثل هذه الإجراءات في:

أ- الدعم والحوافز بهدف ترقيّة الممارسات الزراعية ايكولوجياً.

ب- بعض السياسات التصحيحية الخاصة بالتكاليف الخارجية للتلوث والمرتبطة بطرق الإنتاج.

ج- استخدام الأدوات التجارية الخاصة بالإجراءات المضادة (measures countervailing)، للتساهل في التشريعات البيئية في الدول المصدرة، من خلال فرض ضرائب إضافية، كما هو الحال في الولايات المتحدة الأمريكية، حيث يخول قانون (super Fund)، السلطات فرض ضرائب إضافية على واردات المنتجات الكيماوية والنفطية لهذا الغرض. (اقتصاديات البيئة ص 158)

وتعتبر العلاقة بين البيئة والتجارة علاقة تبادلية نظراً لارتباطهما ببعض وتأثير كلاهما على الآخر على النحو التالي:

-تعتبر التجارة الدولية أحد المكونات الرئيسية لعملية النمو الاقتصادي .

-تساعد التجارة الدولية على استخدام الموارد الطبيعية والاقتصادية.

-قد تؤدي التجارة الدولية إلى الإخلال بالتوازن البيئي .

-تساهم التجارة الدولية في تنمية حجم الثروة وفي الرفاهية الاقتصادية وتؤثر إيجابياً في البيئة.

-تمثل السياسات البيئية واشتراطاتها عوائق أمام التجارة الدولية.

-تستخدم السياسات البيئية كأداة من أدوات الحماية التجارية.(العلاقة الترابطية بين ..)

## المبحث الثاني: تطبيقات الاشتراطات البيئية وأثرها على التجارة الدولية

للتأكد من حقيقة وجود علاقة ما بين المعايير والاشتراطات البيئية والميزة التنافسية في الأسواق العالمية قامت بعض الدراسات بأخذ قطاع الصناعات الأمريكية كعينة للدراسة، وانتهى الدارسون إلى حقيقة مفادها أن المعايير البيئية الصارمة تؤثر على تكاليف المنتجين في الولايات المتحدة الأمريكية ولكن بقدر ضئيل مقارنة بتأثير باقي التكاليف، باستثناء تلك القطاعات التي تتحمل تكاليف رقابة بيئية عالية، وكانت أهم الدراسات قد تطرقت لموضوعين أساسيين هما: موضوع الأثر البيئي على نمط التجارة الدولية من خلال القدرة التنافسية وموضوع الأثر البيئي على الاستثمار وإعادة توطين (هجرة) الصناعات حيث أن:

## 1- الأثر البيئي على نمط التجارة الدولية من خلال القدرة التنافسية للدولة:

إن تضمين التكاليف البيئية إلى جانب تكاليف عناصر الإنتاج قد يؤدي إلى حدوث تغير في طبيعة التخصص ومن ثم نمط الإنتاج والتجار الدولية، خاصة إذا حدث هذا التضمين من طرف واحد في معادلة التبادل بين الدول، وقد تمت دراسة هذا النوع من الأثر البيئي من طرف خبراء اقتصاديون، وكانت أهم الدراسات كما يلي:

أ- دراسة يوجلو Ugelow: كانت عبارة عن مسح شامل في مجال التركيز على العلاقة بين المعايير البيئية والنمو الاقتصادي سنة 1982، وخرج بنتيجة مفادها أن أثر التكاليف البيئية في الولايات المتحدة الأمريكية كان ضعيفا على الميزة التنافسية لصناعاتها في الأسواق الخارجية.

ب- دراسات منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية: OCDE: أقرت هذه الدراسات في معظمها أن متوسط هذه التكلفة بلغ 2.4% من جملة المداخل السنوية لهذه الصناعات خلال ثمانينات القرن العشرين وتوقعت لها الارتفاع في المستقبل.

ت- دراسة دافيد روبنسون David Robinson: أشارت هذه الدراسة إلى أن زيادة التكاليف البيئية بمقدار 01% في الولايات المتحدة الأمريكية، سوف تؤدي إلى تخفيض رصيد الميزان التجاري بما يعادل 6.5 مليار دولار سنة 1982.

ث- دراسة باتريك لو Patrick Low: توصلت هذه الدراسة إلى أن فرض ضريبة التلوث بالمكسيك سنة 1991 بقيمة تعادل تلك المفروضة على الصناعات المثيلة في الولايات المتحدة الأمريكية سيؤدي إلى تخفيض صادرات المكسيك إلى الولايات المتحدة الأمريكية بنسبة تتراوح بين: 1,2% و 2,6% أي ما يساوي 375 مليون دولار سنويا.

ومن ثم فإن ما يمكن استنتاجه من الدراسات السابقة الذكر هو أن فرض قيود ومعايير بيئية سيؤثر لا محالة على درجة التنافسية في الأسواق الخارجية بدرجات متفاوتة حسب طبيعة الاقتصاد وحجمه ودرجة انفتاحه.

## 2- الأثر البيئي على الاستثمار وإعادة التوطين الصناعي: كانت أهم الدراسات كما يلي:

أ - دراسة ليونارد Léonard: قام بدراسة استراتيجيات التنمية لأربعة دول مختلفة واستنتج أن أيرلندا هي الوحيدة التي تنتهج إستراتيجية واضحة لجلب الصناعات الملوثة نظرا لفقرها النسبي مقارنة بالدول الثلاثة الأخرى ولانعزالها الجغرافي أيضا، كما أن الولايات المتحدة الأمريكية تصدر هذه الصناعات إلى الخارج محدثة آثار متعددة هي:

- تزيد استثماراتها الملوثة في الخارج مقارنة بباقي الاستثمارات وتنقل استثماراتها في الداخل بنفس المقدار.
- تكون الدول النامية الملجأ الأول لهذه الاستثمارات الملوثة.

• ستنمو واردات الولايات المتحدة الأمريكية من هذه الاستثمارات بسرعة أكبر من واردات الدول الأخرى.

ب- دراسة لو/ يتس Low and Yeats: توصلت الدراسة إلى أن الدول النامية تستحوذ على النصيب الأكبر من الصادرات العالمية للسلع كثيفة التلوث، مثل: الحديد والصلب، التعدين، الصناعات التحويلية وصناعة الورق.

كما توصل لو Low في دراسة منفردة عن العلاقة التجارية بين الولايات المتحدة والمكسيك سنة 1992 إلى أن 12% من صادرات المكسيك إلى الولايات المتحدة الأمريكية تخص إنتاج صناعات ذات الإنفاق البيئي الكبير عليها (فاقدة للقدرة التنافسية).

ج- دراسة كروس مان/ كروجر : Crossman and Krueger : توصلنا سنة 1991 من خلال دراستهما أن الولايات المتحدة الأمريكية تستورد من المكسيك منتجات ذات نسبة استخدام منخفضة من العمالة الماهرة ورأس المال.

ح - دراسة البنك الدولي: في دراستين مختلفتين سنة 1992 كان الغرض منهما إعداد "مؤشر لقياس نسبة التسمم الصناعي،" *indicateur des industries toxiques* حيث ومن عينة تحتوي على 37 صناعة في 25 دولة من أمريكا اللاتينية وخلال الفترة الممتدة ما بين 1960 إلى 1988. توصلت الدراستين إلى أن تحرير التجارة في ظل المعايير البيئية المختلفة سيؤدي إلى هروب الصناعات من الدول المتشددة إلى الدول المتراخية بيئياً، حيث تؤكد رسمياً أن الدول ذات السياسات الحمائية تجارياً تعد مأوى للصناعات كثيفة التلوث.

ومن خلال الدراسات السابقة هذه تبين بأن هناك علاقة متينة ما بين التجارة الدولية والمعايير والاشتراطات البيئية إذ أن التطبيق المتشدد وبالطرق الأكثر ذكاء وخفاء لهذه الأخيرة يؤدي إلى إضعاف القدرات التنافسية للدول في الأسواق العالمية خاصة النامية منها، وذلك لما لهذه المعايير من آثار سلبية على الميزة التنافسية للقطاعات المكلفة بيئياً على غرار قطاع المحروقات والصناعات الأولية التي تركز عليها صادرات معظم الدول النامية. (مخلوفي و بن عبد العزيز، دت، ص 58 و 59).

### المبحث الثالث: التجارة والبيئة على المستوى العربي

• لم تعد تقتصر سياسة تحرير التجارة على تخفيض التعريفات الجمركية أو الضريبة على الاستيراد وإنما تعدت ذلك إلى وسائل أخرى تبدأ إجراءاتها على المستوى الوطني من خلال تدابير إلزامية من بيئة صحية وأمنة ، بالإضافة إلى معايير تنظيمية أوضحها اتفاقية منظمة التجارة العالمية بشأن تدابير الصحة ، حواجز التقنية أمام التجارة.

• ضرورة التحرك السريع للدول النامية بشكل عام والدول العربية بشكل خاص إلى اعتماد نهج متكامل في التجارة والبيئة والقدرة التنافسية الدولية ضمن إطار التنمية المستدامة وذلك من خلال:

1- اتخاذ تدابير وطنية.

2- وضع معايير للسلع والخدمات البيئية.

3- إصدار قوائم للسلع والخدمات البيئية.

4- وضع خطة لمنع الاتجار غير المشروع.

5- زيادة الوعي على كافة المستويات بالنسبة للسلع والخدمات البيئية.

6- المعاملة بالمثل عند التعاون الثنائي.

7- عمل لجنة وطنية وشبه إقليمية وإقليمية للتجارة والبيئة تشارك فيها كافة الجهات ذات العلاقة.

8- اتخاذ تدابير تنظيمية:

-قوانين بيئية متعلقة بالبيئة والصحة .

-اعتماد المختبرات.

- إجراء الترخيص للسلع والخدمات البيئية.
- إجراءات للاستيراد وفقا للمعايير الوطنية.
- 9- اتخاذ الإجراءات اللازمة لمنع الاتجار غير المشروع في السلع والخدمات البيئية
- 10- تجنب الالتزام بتعهدات يصعب تنفيذها لتجنب المنازعات.
- 11- الأخذ في الاعتبار متطلبات برامج التنمية الصناعية الوطنية.
- 12- الأخذ في الاعتبار إمكانات نمو تصدير السلع والخدمات البيئية الوطنية في المستقبل.
- 13- الحفاظ على حقوق الملكية الفكرية والاحتكارات الوطنية.
- 14- ضرورة إجراء تقييم للأثار الاقتصادية والاجتماعية المحتملة لتحرير السلع البيئية.
- 15- ضرورة مشاركة القطاع الخاص على أساس أنه شريك يلعب دورا هاما في التجارة.
- 16- تعزيز دور التنمية المستدامة في الموارد والاستهلاك والإنتاج.

الاستهلاك المستدام:

• لا بد من انتاج مبادرة عربية تسهم في المحافظة على البيئة من خلال التحكم في استيراد السلع والخدمات البيئية من منظور بيئي و اقتصادي مباشرة مع إعطاء المواطن الفرصة لاستهلاك المنتجات والبضائع والخدمات لتلبية احتياجاته بطريقه كافية وفعالة مع الحد من التلوث والتأثيرات البيئية الضارة وانعكاساتها الاجتماعية والاقتصادية وذلك من خلال تبني منهجية الاستهلاك المستدام التي نادى بها برنامج الأمم المتحدة للبيئة.

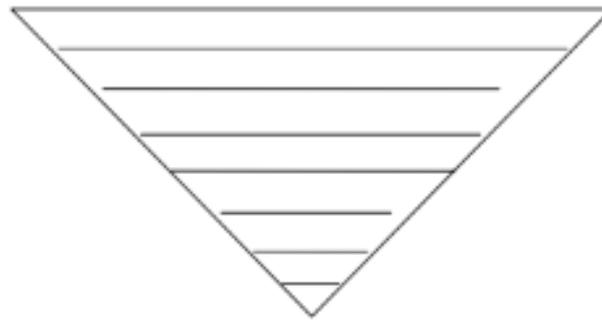
• الهدف:

تحسين جودة الحياة لكافة المستهلكين الحاليين والأجيال القادمة مع الحد من التأثيرات البيئية الضارة المصاحبة لهذا الاستهلاك.

• الشعار:

“استهلك أقل ولكن استهلك أفضل”(الروبي، 2007، ص 10-08)

## الاستهلاك المستدام (تابع)



المنع  
التقليل  
إعادة الاستخدام  
التدوير  
الاسترجاع  
المعالجة  
التخلص

## الخاتمة

من خلال ما سبق نلاحظ انه مع تطور السياسات التجارية و التشريعات البيئية الحاصلة التي يتضح تأثيرها على التجارة الدولية إيجابا وسلبا وفقا لمدى التزام تلك التشريعات بالمعايير والمقاييس البيئية التي يتطلبها تشريعات الدول المستوردة، حيث تنظر الدولة المصدرة إلي تشريعات الدولة المستوردة علي أنها قيود علي حرية التجارة، أما الدولة المستوردة فتتطلب لها علي أساس حماية بيئتها، وهذا الجدل جعل تأثير السياسة البيئية يؤدي إلى اختلال مبدأ العدالة في المنافسة الدولية.

قائمة المصادر والمراجع:

-جمعة إبراهيم، عيسى، وآخرون.(2010). مقدمة في اقتصاديات البيئة. ط1. عمان: دار المناهج.الأردن.

-الروبي، طارق عيد.(2007). "التجارة والبيئة والتنمية المستدامة من منظور المنطقة العربية".

-بوكونة، نورة.(2012). "تمويل التجارة الخارجية في الجزائر"، كلية العلوم الاقتصادية. جامعة الجزائر3.الجزائر.

-بن عبد العزيز، سفيان.مخلوفي، عبد السلام. (د ت). "إشكالية ضبط المعايير البيئية في التجارة الدولية وتأثيرها على تنافسية الاقتصاد الوطني الجزائري".

-أحمد حسن، عمر.(2019). "العلاقة الترابطية بين التجارة والبيئة". <https://www.ahewar.org/show.art.asp>.

-المرزوك، خالد. (د ت). "الاقتصاد الدولي ". <http://www.uobabylon.edu.iq>.

## اثر محددات التجارة الالكترونية على التوجه الابداعي

### دراسة ميدانية في الشركة العامة للمعارض والخدمات التجارية العراقية

م. د محمد مظهر مزعل م. رقية سامي شريف

كلية الامام الجامعة

#### ملخص الدراسة

تمثلت مشكلة الدراسة ب هل يوجد أثر لمحددات التجارة الالكترونية (محددات تكنولوجية ، محدثات ادارية ، محدثات تنظيمية) على التوجه الابداعي في الشركة العامة للمعارض العراقية، هدفت الدراسة الى التعرف على اثر محدثات التجارة الالكترونية على التوجه الابداعي في الشركة العامة للمعارض العراقية ، توصلت الدراسة إلى أن هناك أثر لمحددات التجارة الالكترونية والمتمثلة ب ( محدثات تكنولوجية محدثات ادارية ، محدثات تنظيمية ) على التوجه الابداعي في الشركة العامة للمعارض العراقية ، اوصت الدراسة على ضرورة استقطاب الكفاءات البشرية المتميزة في مجال التجارة الالكترونية من خبراء ومصممين في تطوير البرامج للاستفادة من خبراتهم في تطبيق التجارة الالكترونية في الشركة العامة للمعارض العراقية.

الكلمات المفتاحية: محدثات التجارة الالكترونية ب (محدثات تكنولوجية محدثات ادارية ، محدثات تنظيمية) التوجه الابداعي

#### Abstract study:

The study problem was represented by: is there an effect of the determinants of electronic commerce (technological determinants, administrative determinants, organizational determinants) on the creative direction of the General Company for Iraqi Fairs? That there is an impact of the determinants of electronic commerce represented by (technological determinants, administrative determinants, organizational determinants) on the creative direction of the General Company for Iraqi Fairs, the study recommended the necessity of attracting distinguished human competencies in the field of e-commerce from experts and designers in developing programs to benefit from their experiences in the application of trade Electronic in the General Company for Iraqi Fairs.

Keywords: e-commerce determinants (technological determinants, administrative determinants, organizational determinants)creative orientation

#### المقدمة:

أدى التطور السريع للكثير من المفاهيم الإدارية واستخدام تكنولوجيا المعلومات الحديثة إلى الاستفادة في جميع مجالات الحياة ، بالإضافة إلى حث المنظمات على البحث عن الطرق والأساليب المناسبة لتحقيق أهدافهم ، وقد يؤدي ذلك إلى تعزيز وتحسين الجودة وبالأخص في المنظمات والتي تسعى دائماً إلى تحقيق مستوى عالي من الجودة في المنتجات والخدمات ، وقد ساهم التقدم التقني الحديث الى تسهيل الخدمات المقدمة للزبائن من خلال التواصل مع الزبائن ومعرفة احتياجاتهم وبالتالي توفير

الوقت والجهد والعبء عليهم ، وبالإضافة إلى ذلك فإن هناك تفاوت بين المنظمات في استخدام هذه التقنيات ويعتمد ذلك على الكثير من العوامل منها الاقتصادية والإدارية والبيئية والاجتماعية وغيرها, ( حامد، 2018 , 2 )

أسهم انتشار الإنترنت و استخدام مصطلح التجارة الالكترونية ومن ثم تطورت تطبيقات التجارة الالكترونية بصورة كبيرة والسبب الاخر الذي ساهم في تطور التجارة الالكترونية هو نتيجة لازدياد حده المنافسة ما بين الشركات من التطبيقات المبدعة والتي تمثلت في الاعلانات والمزادات وحتى تجارب الواقع الافتراضي لدرجة ان كل شركة كبيرة او متوسطة الحجم انشئت لها موقعا على الانترنت لذا يمكن القول بان التجارة الالكترونية قد كان لها أثر كبير في نجاح الكثير من الشركات وازدهارها, (سنكي، 2012, 12).

ولتحقيق توجه ابداعي للشركات فإن ذلك يتطلب منها إشراك كافة العاملين فيها من خلال تشكيل لجان مؤقتة او دائمة للبحث عن الافكار الابداعية ، اضافة الى ذلك ان تتبنى هذه الشركات اقامة برامج تدريبية للفئات الشباب من العاملين فيها ,والذي سيتكون لديهم فيها بعد او تتوفر لديهم الحافز والحماس في التفكير الحر الابداعي , والذي سيعمل على خلق الافكار الابداعية لديهم وتزويدهم بالعمق المالي والمعنوي وتوفير المناخ الاداري الذي يهدف الى مساعدة المبدعين في الميادين التي يرغبون فيها , (سامي , 2013, 2)

الهدف الرئيسي لهذه الدراسة هو توضيح أثر محددات التجارة الإلكترونية على التوجه الابداعي في الشركة العامة للمعارض العراقية ، وما هي المشاكل أو العقبات التي تواجه محددات التجارة الإلكترونية على التوجه الابداعي والتي من الممكن أن تعيق تبنيها من وجهة نظر المديرين والموظفين او لزبائن المتكررين في الشركة العامة للمعارض العراقية.

## المبحث الاول

### منهجه الدراسة

اولاً : مشكلة الدراسة :

تتأثر التجارة الالكترونية وتؤثر في مجالات عديدة يرتبط بها بصورة مباشرة او غير مباشرة , كانت العمليات التي تنجز عبر وسائل الاتصال الحديثة تتم من خلال شبكة الانترنت بصورة الية ومن أي مكان فإنها ترتبط وتؤثر بالتجارة الالكترونية الأمر الذي يتطلب دراسة مدى هذا التأثير على الشركة لمعرفة مدى استجابة الشركة المبحوثة وتأقلمها مع العمليات التي تتم من خلال التجارة الالكترونية عبر وسائل الاتصال الحديثة المختلفة .

وتنشأ مشكلة الدراسة من المفارقة التي تحدثها التجارة الالكترونية فعلى الرغم من المزايا العديدة التي تتيحها كعدم وجود المستندات الورقية وانجاز المعاملات إلكترونياً وتخفيض التكاليف وسرعة انجاز المعاملات التجارية وتوفير الوقت والجهد الا انها تطرح مجموعة من التحديات خصوصاً فيما يتعلق بالمنافسة في الأسواق ومن هنا يمكن صياغة مشكلة الدراسة في التساؤل التالي :

هل يوجد أثر لمحددات التجارة الالكترونية(محددات تكنولوجية ، محدديات ادارية ، محدديات تنظيمية) على التوجه الابداعي في الشركة العامة للمعارض العراقية ؟

ثانياً : أهداف الدراسة :

يأتي هذا الإسهام العلمي المتواضع تناغماً مع الاهتمامات التي أظهرها الباحثون في مجال التجارة الالكترونية والتوجه الابداعي ، وهكذا فان الدراسة الحالية تسعى لتحقيق مجموعة من الأهداف الأساسية وهي:

1. التعرف على اثر محددات التجارة الالكترونية على التوجه الابداعي في الشركة العامة للمعارض العراقية .
2. القاء الضوء على مستوى المحددات التجارة الالكترونية في الشركة العامة للمعارض العراقية .
3. الكشف عن مستوى التوجه الابداعي في الشركة العامة للمعارض العراقية .
4. من خلال النتائج التي سوف يتم التوصل إليها يأمل الباحث في تقديم الحلول لتطبيق محددات التجارة الالكترونية بما لها من تأثير على التوجه الابداعي في الشركة العامة للمعارض العراقية .

ثالثاً: اهمية الدراسة :

تبرز اهمية الدراسة في النقاط التالية:

أ- الأهمية العلمية:

أهمية المتغيرات المبحوثة في الدراسة الحالية بوصفها مصطلحات إدارية حديثة في الفكر الإداري إذ لم تطرق لها الدراسات العراقية التي حاولت إن تربط بين محددات التجارة الالكترونية والتوجه الابداعي في الشركة العامة للمعارض العراقية .

1. تسليط الضوء على اثر محددات التجارة الالكترونية على التوجه الابداعي في الشركة المبحوثة.

2. ان تطبيقات التجارة الالكترونية تعد حديثة في خطواتها الاولى في العراق.

ب- الأهمية التطبيقية :

1. ان التغطية البحثية لموضوع التجارة الالكترونية في العراق ما زالت تحتاج الى مزيدا من الجهود الاكاديمية .

2. هناك تخوف لدى متخذي القرارات بمختلف اطيافهم تجاه تطبيقات التجارة الالكترونية .

3. تحتاج الشركة الى توضيح المتطلبات التقنية لتطبيقات التجارة الالكترونية.

4. يأمل الباحث أن تسفر هذه النتائج عن تقديم بعض المقترحات المفيدة للقيادات العاملة في الشركة المبحوثة .

رابعاً: فرضيات الدراسة :

الفرضية الرئيسية: لا يوجد أثر لمحددات التجارة الالكترونية( محددات تكنولوجية محددات ادارية ، محددات تنظيمية ) على التوجه الابداعي في الشركة العامة للمعارض العراقية عند مستوى دلالة إحصائية (0.05) .

خامساً: أنموذج الدراسة :

طور هذا النموذج من قبل الباحث اعتمادا على الدراسات السابقة التي تمت مراجعتها حيث تم اعتماد هذه العوامل بناء على تكرارها في اغلب الدراسات السابقة اضافة الى رأي عدد من العاملين في الشركات التي تتبنى التجارة الالكترونية ، وفيما يلي الدراسات التي تم الاعتماد عليها لتطوير هذا النموذج:



.761	10	معامل الثبات لبنود المحور الاول
.760	10	معامل الثبات لبنود لمحور الثاني

المصدر: برنامج spss

يتبين من خلال الجدول اعلاه ان قيم معامل الثبات لجميع عبارات الاستبانة معاً، ولكل محور من محاور الاستبانة تتراوح بين (0.760 – 0.845) وهي معاملات ثبات مقبولة .

وتم اختبار فرضيات البحث باستخدام الاساليب الاحصائية الأتية :

- الاحصائيات الوصفية وهي المتوسط الحسابي والانحراف المعياري .
- اختبار الوسط الحسابي test .
- قوائم الاستبيان :

سابعاً: مجتمع وعينة الدراسة:

تتمثل بالشركة العامة للمعارض العراقية والخدمات التجارية حيث بلغ عدد العاملين في الشركة ( 300 ) موظف وشملت الدراسة عينة عشوائية من مختلف المستويات الادارية تساوي ( 168 ) عنده مستوى الدقة 5% ومستوى الدلالة 0.05 المقابلة للقيمة الجدولية Z=1.69 والمحسوبة وفقاً للقانون الأتي :

حساب حجم العينة في المعادلة: (Moore, D., McCabe, 2003)

$$N = \left( \frac{Z}{2M} \right)^2 \quad (1)$$

حيث:

Z: القيمة المعيارية المقابلة لمستوى دلالة معلومة (مثلاً: Z=1.96 لمستوى دلالة  $a \leq 0.05$ ).

M: الخطأ الهامشي: ويعبر عنه بالعلامة العشرية (مثلاً:  $\pm 0.05$ ).

يتم تصحيح حجم العينة في حالة المجتمعات النهائية من المعادلة:

$$N = \frac{n N}{N + n_1} \quad (2)$$

حيث N تمثل حجم المجتمع.

باستخدام المعادلة (1) نجد أن حجم العينة يساوي:

$$N = \left( \frac{1.96}{2 \times 0.05} \right)^2 \cong 384$$

وحيث إن مجتمع البحث 300، فإن حجم العينة المعدل باستخدام المعادلة (2) يساوي:

$$N = \frac{384 \times 300}{300 + 384 - 1} \cong 168$$

وبذلك فأن حجم العينة المناسب في هذه الحالة يساوي 168 تقريباً، حيث بلغت الاستثمارات المستردة القابلة الى التحليل 158 استبانة بنسبة استجابة 85%

## ثامناً: حدود الدراسة :

الحدود المكانية: تتمثل الحدود المكانية لدراسة الشركة العامة للمعارض العراقية .

الحدود البشرية: الحدود البشرية لهذه الدراسة تمثل بالعاملين بالشركة العامة للمعارض العراقية .

## المبحث الثاني

## الاطار النظري للدراسة

## المطلب الأول

## محددات التجارة الالكترونية

اولاً: مفهوم التجارة الالكترونية :

لا يوجد تعريف محدد وشامل للتجارة الالكترونية حيث وضعت العديد من الكيانات الحكومية والقطاع الخاص على حد سواء العديد من التعاريف للتجارة الالكترونية , حيث عرفت على انها كافة المعاملات التجارية التي تتطلب العديد من أنشطتها الاعتماد على الأنترنت لغرض بيع أو شراء سلعة أم خدمة , وان مصطلح التجارة الالكترونية و هو اختصار لخليط من التقنيات والبنى التحتية والعمليات والمنتجات بمعنى آخر هو مصطلح يجمع بين صناعات وتقنيات وتطبيقات ومنتجات ومستخدمين بالإضافة الى تبادل المعلومات والسلع في سوق العمل وكل هذه النشاطات يمكن ان تختصر باستخدام الانترنت .( علي ، احمد , الكبيسي ,2019, 513)

يعد عالم التجارة الالكترونية سريع التغير اذ اصبحت التجارة الالكترونية حقيقة من حقائق الحياة بالنسبة لمعظم المنظمات والأفراد ما دعى الى ضرورة التغير السريع الدائم لأمن المعلومات وان الهدف من تغير الية عمل المنظمات باستخدام التجارة الالكترونية هو لتصبح أكثر انفتاحا الا انها اصبحت أكثر تعقيدا كون الرغبة في تبادل المعلومات عبر مساحات واسعة لا تقتصر على مجال التنظيمي الداخلى ما دفع باتجاه نماذج اعمال أكثر انفتاحا ليزداد الارتباط مع البيئة الخارجية وبالتالي زيادة تبادل المعلومات (stair&Reynolds,2010,16)

( Kim, Peterson,2017,44 ) وقد عرف التجارة الالكترونية وهي عملية التعرف على البضائع والخدمات ثم تنفيذ عمليات عقد الصفقات وإبرام العقود ثم الشراء والبيع لتلك البضائع والخدمات ثم سداد القيمة الشرائية عبر شبكات الاتصال المختلفة سواء الانترنت او غيرها من الشبكات التي تربط البائع والمشتري.

كما عرفت التجارة الإلكترونية بأنها عقد يتعلق بالبضائع أو الخدمات أبرام بين مورد ومستهلك في نطاق نظام لبيع أو تقديم خدمات عن بعد انظمة المورد التي يستخدم لهذا العقد فقط تقنية او أكثر للاتصال عفاً بعد لإبرام العقد وتنفيذه (muir,2011,33).

ثانياً: أهمية التجارة الالكترونية :

تنبع أهمية التجارة الالكترونية من انها تعد احد نتائج اختراعات العصر التي ساعدت في تحقيق ارباح لم يكن من المتوقع تحقيقها سابقا من خلال التجارة التقليدية وذلك بسبب انخفاض تكلفة عملية تسويق المنتج وتجاوز الحدود الدولية بالإضافة

الى تحقيق إيرادات أكبر من تلك التي تحققها , و أيضا تعد من اهم الاختراعات العصرية التي من خلالها تحقيق ارباح لم يكن من الممكن تحقيقها سابقا بالطريقة التقليدية والسبب للأمور التالية : (نوري , سعد , لفته , 2020, 500)

1. انخفاض التكلفة : كانت عملية التسويق للمنتجات مكلفة جدا في السابق حيث ان الإعلان عن المنتج يتم بواسطة الوسائط التقليدية عبر الجرائد وغيرها , اما الآن فيمكن تسويقه عبر شبكة الانترنت وبتكلفة ضئيلة جداً .
2. تجاوز حدود الدولة : في السابق كانت الشركة تتعامل مع عملاء محليين فقط اما اذا رغبت في التعامل مع العملاء دوليين كان لابد من تكبد مصاريف كبيرة وغير مضمونة العائد , اما في الوقت الحالي فتستطيع الشركة ان تضمن اطلاق الجميع على منتجاتهم دون تكلفة اضافية تذكر .
3. التحرر من القيود : في السابق كانت الشركة تحتاج على الحصول على ترخيص معين والخضوع لقوانين عديدة وتكبد التكلفة انشاء فروع جديدة او توكيل للغير في الدول الاجنبية حتى تتمكن من بيع منتجاتها اما الآن فلم يعد اي من تلك الإجراءات ضرورية .

### ثالثاً: اهداف التجارة الالكترونية :

تهدف التجارة الالكترونية الى تحقيق مجموعة من الأهداف التالية وهي : (بارود , 2018, 13)

1. خلق مجتمع المعاملات اللاورقية أي احلال الدعائم الإلكترونية محل الدعائم الورقية وهو ما يعني الاستغناء عن التعامل بالمستندات الورقية التقليدية ليحل محلها المستند الإلكتروني .
2. تحسين كفاءة العملية التجارية مع خفض التكاليف في توسيع الأسواق .
3. توفير المعلومات عن الأسعار والأسواق فهي تعطي للمستهلك مساحة أكبر كما للاختيار وتخفيض السعر وتحسين الخدمة .
4. تحقيق السرعة والكفاءة في اداء الاعمال .
5. زيادة نطاق السوق وتجاوز الحدود الجغرافية والإقليمية اما السلع والخدمات .
6. تقديم وتحسين الخدمة المقدمة للعملاء وتحسين صور المنشأة .
7. تجمع البائعين والمشتريين في معارض تجارية افتراضية .

### رابعاً: محددات التجارة الالكترونية :

تتمثل محددات التجارة الالكترونية بمجموعة من الأبعاد ومنها (محددات تكنولوجية ، محددات ادارية ) واتفق عدد من الباحثين على هذه المحددات (السكرانة , 2015, المرسي , 2012, الشلباية , 2011, Himani) وسيتم فيما يلي شرح كل واحدة من هذه الأبعاد على حدا :

#### 1. محددات تكنولوجية :

أدركت المنظمات الصغيرة ومتوسطة الحجم عدم وجود استخدام في تطبيق تكنولوجيا المعلومات ، يشكل عائقاً رئيسياً في استخدام التجارة الإلكترونية ، كما أن عدم وجود المعرفة حول كيفية استخدام التكنولوجيا ، إضافة إلى انعدام الثقة بتكنولوجيا المعلومات وضيق الوقت ، وأن أصحاب المنظمات يهتمون بزيادة ارباحهم حيث تعرف تكنولوجيا المعلومات عبارة عن مجموعة الوسائل التي يستخدمها الافراد للسيطرة على متغيرات البيئة المحيطة بهم .ومن أجل استخدامها لتحقيق إشباع الحاجات الإنسانية المتعددة فلا بد من أن تتجسد في الاختراعات والتجديدات في السلع والخدمات والوسائل والعمليات.

هنالك عدة فوائد لاستخدام محددات الهيكلية للمنظمة كما ذكرها (الموسي، 2012، 40) ومنها التالي:

- أ- تعزز استخدام البنية التحتية للتكنولوجيا الحديثة الصحيحة للمنظمة للوصول للميزة التنافسية
  - ب- التعليم الجيد لاستخدام الأعمال الإلكترونية او التدريب الموظفين او لإدارة او لعملاء.
  - ج- تعزيز قدرات النظم الحالية لتشمل سلسلة الإمداد بأكملها للمنظمة.
  - د- تعزيز المراقبة الجيدة للتكلفة.
2. محددات ادارية :

تعرف الإدارة أنها عملية تحقيق الأهداف المرسومة باستغلال الموارد المتاحة سواء تقليديه او الكترونية وفق منهج مُحدّد ، وضمن بيئة معينة ، يُمكن تطبيقه على الفرد والمنظمة ، ان محددات الإدارة تؤثر في اداء المنظمة الالكترونية التي تدعم الادارة العليا ودعمها لتجارة التجزئة الالكترونية ووعي الادارة للقدرات التكنولوجية المتوفرة لخدمة تجارة التجزئة.

هنالك عدة فوائد محددات الإدارة للمنظمة ومنها التالي:

- أ- الالتزام على مستو المنظمة بقيادة الأعمال الإلكترونية وتطبيقه من حيث الأدوار والمسؤوليات.
- ب- دعم الأعمال الإلكترونية من الإدارة العليا للمنظمة.
- ج- الوعي وفهم القدرات التكنولوجية من قبل المديرين التنفيذيين في المنظمة.
- د- اهمية التواصل بين الموظفين و المنظمة لا ابراز دور الأعمال الإلكترونية في المنظمة.

خامساً : التحديات التي تواجه تطبيق التجارة الالكترونية :

هنالك العديد من الصعوبات والتحديات التي تواجه عملية التحول من القيام بالأعمال بالأسلوب التنفيذي الى النموذج الالكتروني الجديد حيث يمكن عرض وتبويب المسائل القانونية الناشئة في حقل التجارة الالكترونية واتجاهات التعامل معها كما يلي : (Salomo,2008,122)

1. متطلبات البني التحتية : وهو تحدي ذو طبيعة تقنية يتصل بها تحديات بناء وتطوير الكوادر البشرية المدربة على استخدام تكنولوجيا المعلومات وصيانة الاجهزة وعدم وجود حيز حتمي كافي للاتصالات السلكية واللاسلكية في غالبية الدول العربية كونها تعاني من مشكلات البني التحتية في حقل الاتصالات والحوسيب .
2. قضية الخصوصية : يعتبر موضوع حماية البيانات المتصلة بالحياة الشخصية موضوع نقاش , حيث ازداد الضيق النفسي للمستهلكين من زيادة الكمية وعمق المعلومات التي تجمع عنهم في عصر وفرة المعلومات .
3. قضية الأمان والحماية : تعتبر قضية الامان والحماية من اخطر القضايا في التعامل مع الانترنت كأداة لصالح التسويق الالكتروني ويعد تأمين المعلومات المالية عن المستهلكين من الامور الهامة التي ينبغي على ادارة الشركات اخذها بنظر الاعتبار عندما تمارس نشاط التسويق من خلال التجارة الالكترونية . (vilhelmson,2011,68)
4. عقود التجارة الالكترونية : تتم طلبات البضاعة او الخدمات على الشبكة اما بالدخول الى الموقع المعني من قبل المستخدم او عبر تقنية البريد الالكتروني وكذلك يتم ابرام العقد على الشبكة وبالتالي فإن من اولى المشكلات هو مدى صحة المحرّرات والعقود التي تتضمن توقيعاً مادياً عليها من قبل مصدرها .
5. تحديات الملكية الفكرية : أثبتت الكثير من القضايا المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية في نطاق التجارة الالكترونية والتي اثارت جدلاً قانونياً بشأن قانونية ومنطقية رخص فض العبوة وعندما تتضمن العبوة الموضوع بها البرنامج .
6. تحديات القدرة التنافسية : وهو يتصل بمفهوم تطوير الاعمال لضمان الاستمرارية والتنافسية وعلى اتساع حجم السوق التجارة الالكترونية العربية و ان صغر حجم الاعمال الموجه نحو المستهلك هو من المعوقات الأساسية التي تحد من انتشار الاعمال الالكترونية عبر الشبكة .

## المطلب الثاني

## التوجه الابداعي

اولاً: مفهوم التوجه الابداعي :

ينطلق مفهوم التوجه الابداعي من المفاهيم العامة للإبداع ذاتها واختلف الباحثين في الاتفاق على تعريف محدد له، ويعود السبب الى تعقد الظاهرة الابداعية نفسها من جهة وتعدد المجالات التي انتشر فيها التوجه الابداعي من جه اخرى ادى الى اختلاف المنطلقات النظرية لموضوع التوجه الابداعي بسبب تباين اجتهادات العلماء والباحثين واختلاف اهتماماتهم وكذلك مناهجهم العلمية والثقافية ومدارسهم الفكرية ، ويمكن تعريف التوجه الابداعي انه الافكار والممارسات الجديدة التي يمكن ترجمتها الى ابتكارات ملموسة تحقق قيمة مضافة .(قاسم ، جديد،225)

ان التوجهات العامة في الفكر الاداري تشير الى ان مفهوم الابداع ينطلق من خمسة مفاهيم تغطي الصورة الشمولية للمفهوم وهي : (George & Jones,2008,27)

1. العملية ، وتشير الى العملية التي بواسطتها تستعمل مهاراتها ومصادرهما لتطوير الخدمات وتحسين عملية تستطيع تحقق استجابة افضل .
2. توليد ، والمتضمن توليد افكار جديدة ووضعها قيد التطبيق العملي .
3. النتائج الابداع يقود الى نتاج يتصف بالحدثة والأصالة والقيمة من اجل المجتمع .
4. قدرات الافراد من خلال امتلاك الافراد قدرات اضافية للإبداع مثل روح المجازفة والقدرة على التغيير .
5. سلوك المنظمة يشر الى تبني فكرة او سلوك جديد لصناعة المنظمة او سوقها .

ويكمن تعريف التوجه الابداعي هو يشير إلى الأفكار والممارسات التي يقدمها المديرين والعاملين والتي تقضي إلى إيجاد عمليات إدارية وطرق وأساليب أكثر كفاءة وفاعلية في انجاز أهداف المنظمات والشركات وأكثر خدمة للمجتمع.(المطيري ، 18,2012)

وأيضاً يكمن تعريف التوجه الابداعي و كذلك يعرف: أن تقوم المؤسسات وباستمرار في البحث عن تطوير المنتج بما يحقق فوائد كبيرة وجديدة لدى المستهلكين ويعمل على تحقيق أقصى إشباع ممكن لحاجاتهم ورغباتهم ، إضافة إلى ذلك فان الإبداع يتطلب القيام بعمليات بحثية وإنتاجية وتسويقية جديدة وحديثة وبعيدة عن التقليد ، إضافة إلى توفير الموارد البشرية والمادية والمالية والقانونية لإجراء عملية التحديث والتطوير .(العبيدي ، 12,2013)

ثانياً: أشكال التوجه الابداعي :

ويشير wickham 2001 أن التوجه الإبداعي أربعة أشكال وتتمثل في شكل مصفوفة ، وتعتمد على بعدين وهما اثر الإبداع ولتكنولوجيا وذلك من حيث كونها موجودة أو جديدة وهي كما موضحة في الشكل التالي:



1. متطلبات العملية الانتاجية : فالعمليات الانتاجية المتسلسلة التي تنتهي بتقديم المنتج النهائي، كانت مصدر للفنيين والمهندسين ذوي المهارة وبعد النظر لتطوير عمليات او الدخلات عند تحويلها الى مخرجات الابداعات المهمة .
2. التغيرات في الصناعية او السوق: فمن الطبيعي ان تحصل تغيرات في القطاعات الاقتصادية نمو او توسع او انكماش نتيجة لعوامل متعددة منها طبيعية الصناعة والتطور التكنولوجي واذواق المستهلكين وغيرها .
3. التغيرات السكانية : زيادة عدد السكان وتركيبهم العمرية والمهنية وتوزيعهم الجغرافي ومستواهم التعليمي ومستوى العمالة , كلها عوامل تشكل فرص مهمة لتقديم ابداعات تكنولوجية كثيرة .
4. المعرفة العصرية : فالتقدم الهائل في المعارف العلمية فصح المجال لتضمين هذا التقدم في عدد هائل من المنتجات خصوصا الالكترونية ووسائل الاتصال فهذا الابداعات هي حصيلة افكار ومعارف جديدة يجري تنفيذها بأساليب وطرق جديدة.
5. المتغيرات الادراكية: التي تحصل في تفسير الحقائق والمفاهيم وهي امور غير ملموسة وهذه التغيرات مهمة في العصر الحالي فاتجه الناس الى الاهتمام الزائد بصحتهم ورشاقهم وفتح ابواب واسعه امام المبدعين لإنتاج الاغذية الخالية من السكريات والمنهبات الخالية من الكافيين وكذلك تطوير منظمات ومرافق لتلبية هذه الاحتياجات.

## المبحث الثاني

### الجانب العملي

#### المقدمة :

من خلال البيانات العامة التي تم جمعها عن مجتمع الدراسة بواسطة القسم الأول من الاستبانة، وباستخدام التكرارات الإحصائية التي تحدد خصائص عينة الدراسة، وذلك بهدف التعرف على صفات مجتمع الدراسة من حيث التركيبة العلمية والعملية والاجتماعية، وفيما يلي توزيع عينة الدراسة تبعا

اولاً: المتغيرات الديمغرافية :

#### جدول رقم (2)

توزيع أفراد عينة الدراسة حسب المتغيرات الديمغرافية

ت	المتغيرات	الفئة	التكرار	النسبة المئوية (%)
1	العمر	أقل من 30 سنة	30	18%
		من 30 - 40 سنة	60	36%
		من 40 - 50 سنة	55	34%
		من 50 - 60 سنة	20	12%
	المجموع		165	100%

2	الجنس	ذكر	120	73%
		أنثى	45	27%
		المجموع	165	100%
3	المؤهل العلمي	إعدادية	45	27%
		بكالوريوس	100	60%
		ماجستير	15	9%
		دكتوراه	5	3%
		المجموع	165	100%
4	سنوات الخدمة	من 5 سنوات فأقل	20	12%
		من 6-10 سنوات	50	30%
		من 11-20 سنوات	70	43%
		من 21 سنوات فأكثر	25	15%
		المجموع	165	100%
5	المستوى الإداري	الإدارة العليا	20	12%
		الإدارة الوسطى	45	27%
		الإدارة الدنيا	100	61%
		المجموع	165	100%

المصدر: اعداد الباحث استناداً إلى نتائج التحليل الإحصائي

من الجدول أعلاه يتضح أن نسبة الأفراد الذين تقل أعمارهم اقل من 30 سنة بلغت 18% والأشخاص اعمارهم من 31 إلى 40 سنة بلغت نسبتهم 36% وهي النسبة الكبرى عند مجتمع الدراسة و الأفراد الذين تتراوح أعمارهم من 40 إلى 49 سنة بلغت 34% والأفراد الذين تتراوح أعمارهم من 50 إلى 60 سنة بلغت نسبتهم 12%، و ان نسبة الذكور 73% وهي النسبة الكبرى عند مجتمع الدراسة مقارنة مع نسبة الإناث التي بلغت 27%، أن عدد الأشخاص الذين يحملون شهادة الدكتوراه بلغت 3% و

الأشخاص الذين يحملون شهادة الماجستير بلغت نسبتهم 9% والأشخاص الذين يحملون شهادة بكالوريوس بلغت نسبتهم 60% وهي النسبة الكبرى بين مجتمع الدراسة والأشخاص الذين لديهم شهادات إعدادية بلغت نسبتهم 27%، وأن عدد الأشخاص اللذين تقل خبرتهم عن 5 سنوات بلغت 12% و الأشخاص اللذين تتراوح خبرتهم من 6-10 سنوات بلغت 30% و الأشخاص اللذين تتراوح خبرتهم 11-20 بلغت نسبتهم 43% و الأشخاص الذين كانت خبرتهم عن 21 فأكثر بلغت نسبتهم 15%.

ثانياً: وصف متغير الدراسة للمتغير المستقل (محددات التجارة الالكترونية):

يهدف الى استخراج المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية وبيان مدى درجة الأهمية وترتيب الفقرات عند المتوسطات الحسابية واختبار (T) للتحقق من معنوية الفقرة وأهميتها لوصف اتجاهات عينة الدراسة نحو محددات التجارة الالكترونية.

### 1. محددات تكنولوجية

يبين الجدول رقم (3) الوسط الحسابي والانحراف المعياري والترتيب لإجابات المبحوثين على محددات التكنولوجية والذي تم قياسه اعتماداً على (5) فقرات:

#### الجدول رقم (3)

المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لاستجابة أفراد عينة الدراسة على محددات التكنولوجية

ت	الفقرات	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	قيمة T	الأهمية النسبية	الترتيب
1	تتصف المواقع الالكترونية الخاصة بشركة المعارض تعمل على كافة انظمة التشغيل الذكية.	4.320	0.62601	16.717	0.000	1
2	تمتلك الشركة المصادر التكنولوجية اللازمة لتبني التجارة الالكترونية	4.304	0.69861	15.351	0.000	2
3	تمتلك الشركة متخصصين من ذوي الخبرة في شبكة الانترنت	4.210	0.76243	14.623	0.000	3
4	لدى الشركة بنية تحتية تكنولوجية متطورة	4.001	0.72551	14.324	0.000	4
5	الاتصال مع شبكة الانترنت سريع	4.000	0.71254	13.423	0.000	5
	المجموع	4.235	0.65234			

## المصدر: نتائج التحليل الاحصائي

قيمة (t) الجدولية عند مستوى  $\alpha \leq 0.05$  (1.99) تم حساب قيمة (t) الجدولية بالاستناد إلى الوسط الافتراضي للفقرة والبالغ (3).

يشير الجدول إلى إجابات عينة الدراسة والمتعلقة بالمحددات التكنولوجية، حيث تراوحت المتوسطات الحسابية بين 4.320-4.000 بمتوسط كلي مقداره 4.235 على مقياس ليكرت الخماسي، وهو ما يشير إلى مستوى مرتفع لإجابات عينة الدراسة نحو المحددات التكنولوجية.

تبين من النتائج في الجدول رقم (3) أن أعلى متوسط حسابي كان للفقرة رقم (1) والتي تنص " تتصف المواقع الالكترونية الخاصة بشركة المعارض تعمل على كافة انظمة التشغيل الذكية بانحراف معياري مقداره (0.62601) بينما كان أدنى متوسط حسابي للفقرة رقم (5) والتي تنص الاتصال مع شبكة الانترنت سريع بانحراف معياري مقداره (0.71254).

## 2. محددات إدارية:

يبين الجدول رقم (4) الوسط الحسابي والانحراف المعياري والترتيب لإجابات المبحوثين على محددات إدارية والذي تم قياسه اعتماداً على (5) فقرات:

## الجدول رقم (4)

المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لاستجابة أفراد عينة الدراسة على محددات إدارية

ت	الفقرات	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	قيمة T	الأهمية النسبية	الترتيب
1	يتم التخطيط لمواقع التجارة الالكترونية بناء على ما يتوفر من موارد وإمكانات	4.132	0.61403	15.726	0.000	1
2	تم التخطيط للموقع الالكتروني بناء على ما يتوفر من تصاميم وسهولة استخدام للزبائن	3.921	0.69311	13.624	0.000	5
3	تستجيب الشركة لمطالب حاجات موظفيها لزيادة الابداع كالتميز في الاداء	4.012	0.74235	14.521	0.000	3
4	تقلل التجارة الالكترونية التكاليف من خلال زيادة	4.023	0.71634	15.123	0.000	2

					الكفاءة التشغيلية وحذف المراحل الغير مرغوبة	
4	0.000	13.212	0.73214	4.003	ترفع التجارة الالكترونية من امكانية الاستجابة الافضل لطلبات الزبائن من خلال الموقع الالكتروني الفعال	5
			0.62315	4.055	المجموع	

المصدر: نتائج التحليل الاحصائي

قيمة (t) الجدولية عند مستوى (0.05)  $\alpha$  (1.99) تم حساب قيمة (t) الجدولية بالاستناد إلى الوسط الافتراضي للفقرة والبالغ (3).

يشير الجدول إلى إجابات عينة الدراسة والمتعلقة بالمحددات الادارية، حيث تراوحت المتوسطات الحسابية بين 4.003-4.132 بمتوسط كلي مقداره 4.055 على مقياس ليكرت الخماسي، وهو ما يشير إلى مستوى مرتفع لإجابات عينة الدراسة نحو المحددات التكنولوجية.

تبين من النتائج في الجدول رقم (4) أن أعلى متوسط حسابي كان للفقرة رقم (1) والتي تنص " يتم التخطيط لمواقع التجارة الالكترونية بناء على ما يتوفر من موارد وإمكانات بانحراف معياري مقداره (0.61403) بينما كان أدنى متوسط حسابي للفقرة رقم (2) والتي تنص تم التخطيط للموقع الالكتروني بناء على ما يتوفر من تصاميم وسهولة استخدام للزبائن بانحراف معياري مقداره (0.69311).

### 3. محددات تنظيمية:

يبين الجدول رقم (5) الوسط الحسابي والانحراف المعياري والترتيب لإجابات المبحوثين على محددات تنظيمية والذي تم قياسه اعتمادا على (5) فقرات:

#### الجدول رقم (5)

المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لاستجابة أفراد عينة الدراسة على محددات تنظيمية

ت	الفقرات	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	قيمة T	الأهمية النسبية	الترتيب
1	تساهم الشركة في تبسيط إجراءات العمل الإداري	4.685	0.62314	14.826	0.000	1
2	تدعم الإدارة العليا بتبني التجارة الالكترونية في الشركة	4.152	0.76281	13.321	0.000	3

2	0.000	14.372	0.68245	4.421	تقلل التجارة الالكترونية من تكاليف المعاملات التجارية	3
5	0.000	15.609	0.76142	3.826	تقوم الشركة بتدريب العاملين على استخدام تطبيقات التجارة الإلكترونية	4
4	0.000	14.312	0.77091	4.022	تساهم التجارة الالكترونية في تغييرات ايجابية في سمعة الشركة	5
				0.68524	4.419	المجموع

المصدر: نتائج التحليل الاحصائي

قيمة (t) الجدولية عند مستوى  $\alpha \leq 0.05$  (1.99) تم حساب قيمة (t) الجدولية بالاستناد إلى الوسط الافتراضي للفقرة والبالغ (3).

يشير الجدول إلى إجابات عينة الدراسة والمتعلقة بالمحددات التنظيمية، حيث تراوحت المتوسطات الحسابية بين 3.826-4.685 بمتوسط كلي مقداره 4.055 على مقياس ليكرت الخماسي، وهو ما يشير إلى مستوى مرتفع لإجابات عينة الدراسة نحو المحددات التنظيمية.

تبين من النتائج في الجدول رقم (5) أن أعلى متوسط حسابي كان للفقرة رقم (1) والتي تنص " تساهم الشركة في تغييرات ايجابية في سمعة الشركة" بينما كان أدنى متوسط حسابي للفقرة رقم (4) والتي تنص تقوم الشركة بتدريب العاملين على استخدام تطبيقات التجارة الإلكترونية بانحراف معياري مقداره (0.62314) .

ثالثاً: وصف متغير الدراسة للمتغير التابع (التوجه الابداعي):

يهدف إلى استخراج المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية وبيان مدى درجة الأهمية وترتيب الفقرات عند المتوسطات الحسابية واختبار (T) للتحقق من معنوية الفقرة وأهميتها لوصف اتجاهات عينة الدراسة نحو التوجه الابداعي.

1. البنية التحتية الابداع:

يبين الجدول رقم (6) الوسط الحسابي والانحراف المعياري والترتيب لإجابات المبحوثين على البنية التحتية الابداع والذي تم قياسه اعتماداً على (5) فقرات:

## الجدول رقم (6)

المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لاستجابة أفراد عينة الدراسة على البنية التحتية الابداع

ت	الفقرات	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	قيمة T	الأهمية النسبية	الترتيب
1	أجرت الشركة تغييرات جذرية في استعمال الأنظمة الحاسوب في عملياتها	4.416	0.65343	14.417	0.000	1
2	اعتمدت الشركة أنماط جديدة في إدارة عملياته التشغيلية	4.242	0.67271	13.143	0.000	3
3	أجرت ادارة الشركة تعديلات في أداء عملياتها خدمة للمتعاملين معها .	4.321	0.65145	14.252	0.000	2
4	اتبعت ادارة الشركة سياسة جديدة في مجال واساليب تقديم الخدمات	3.622	0.74152	15.262	0.000	5
5	اجرت الشركة تغييرات شاملة في عملية تقديم الخدمات	3.722	0.77091	14.312	0.000	4
	المجموع	4.242	0.67536			

المصدر : نتائج التحليل الاحصائي

قيمة (t) الجدولية عند مستوى  $\alpha \leq 0.05$  (1.99) تم حساب قيمة (t) الجدولية بالاستناد إلى الوسط الافتراضي للفقره والبالغ (3) .

يشير الجدول إلى إجابات عينة الدراسة والمتعلقة بالبنية التحتية الابداع، حيث تراوحت المتوسطات الحسابية بين 3.622-4.416 بمتوسط كلي مقداره 4.242 على مقياس ليكرت الخماسي، وهو ما يشير إلى مستوى مرتفع لإجابات عينة الدراسة نحو البنية التحتية الابداع.

تبين من النتائج في الجدول رقم (6) أن أعلى متوسط حسابي كان للفقره رقم (1) والتي تنص " أجرت الشركة تغييرات جذرية في استعمال الأنظمة الحاسوب في عملياتها بانحراف معياري مقداره (0.65343) بينما

كان أدنى متوسط حسابي للفقرة رقم (4) والتي تنص اتبعت ادارة الشركة سياسة جديدة في مجال واساليب تقديم الخدمات بانحراف معياري مقداره (0.74152) .

## 2. تأثير الأبداع:

يبين الجدول رقم (7) الوسط الحسابي والانحراف المعياري والترتيب لإجابات المبحوثين على تأثير الأبداع والذي تم قياسه اعتمادا على (5) فقرات:

### الجدول رقم (7)

المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لاستجابة أفراد عينة الدراسة على تأثير الأبداع

ت	الفقرات	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	قيمة T	الأهمية النسبية	الترتيب
1	أشارك في التعليقات وابداء الرأي اثناء الندوات والاجتماعات التي تعقدها الشركة	4.154	0.69463	14.117	0.000	1
2	أشجع المقترحات المقدمة من الآخرين في مكان عملي	4.042	0.67271	14.252	0.000	3
3	روح المجازفة لدي تثير حماس لتقديم آراء جديدة ومبدعة	4.121	0.62143	13.143	0.000	2
4	أسعى لإيجاد طرق جديدة لتسخير استعمال المعدات الحالية الموجودة في الشركة	3.825	0.71172	15.262	0.000	4
5	لا أتردد في أحداث أو تبني التغيير المطلوب لصالح أنشطة الشركة	3.720	0.77091	14.312	0.000	5
	المجموع	4.012	0.66586			

المصدر : نتائج التحليل الاحصائي

قيمة (t) الجدولية عند مستوى  $\alpha \leq 0.05$  (1.99) تم حساب قيمة (t) الجدولية بالاستناد إلى الوسط الافتراضي للفقرة والبالغ (3).

يشير الجدول إلى إجابات عينة الدراسة والمتعلقة بتأثير الأبداع، حيث تراوحت المتوسطات الحسابية بين 20-3.7-4.154 بمتوسط كلي مقداره 4.242 على مقياس ليكرت الخماسي، وهو ما يشير إلى مستوى مرتفع لإجابات عينة الدراسة نحو تأثير الأبداع.

تبين من النتائج في الجدول رقم (7) أن أعلى متوسط حسابي كان للفقرة رقم (1) والتي تنص "أشارك في التعليقات وابداء الرأي اثناء الندوات والاجتماعات التي تعقدها الشركة بانحراف معياري مقداره (0.69463) بينما كان أدنى متوسط حسابي للفقرة رقم (5) والتي تنص لا أتردد في أحداث أو تبني التغيير المطلوب لصالح أنشطة الشركة بانحراف معياري مقداره (0.77091).

### 3. تنفيذ الأبداع:

يبين الجدول رقم (8) الوسط الحسابي والانحراف المعياري والترتيب لإجابات المبحوثين على تنفيذ الأبداع والذي تم قياسه اعتمادا على (5) فقرات:

#### الجدول رقم (8)

المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لاستجابة أفراد عينة الدراسة على تنفيذ الأبداع

ت	الفقرات	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	قيمة T	الأهمية النسبية	الترتيب
1	أحاول بنفسني اكتشاف المشكلات بهدف حلها والاسهام في تجاوز الشركة لها	3.712	0.65463	13.117	0.000	1
2	أسعى للعمل مع لجان أو فرق عمل تكلف بحل المشكلات والاسهام في تجاوز الشركة لها	3.847	0.67271	14.252	0.000	2
3	أسعى للاشتراك في دورات تدريبية تقام خارج الشركة لتبادل الآراء مع المشاركين فيها	3.351	0.69143	15.262	0.000	5
4	أسعى لإيجاد طرق جديدة لتسخير استعمال المعدات الحالية الموجودة في الشركة.	3.825	0.71172	13.143	0.000	3

4	0.000	15.112	0.73093	3.438	تفويض الصلاحيات الكافية التي تمكثي من اتخاذ القرارات الخاصة بالتغيير والتحديث	5
			0.68516	3.629	المجموع	

المصدر: نتائج التحليل الاحصائي

قيمة (t) الجدولية عند مستوى  $\alpha \leq 0.05$  (1.99) تم حساب قيمة (t) الجدولية بالاستناد إلى الوسط الافتراضي للفقرة والبالغ (3).

يشير الجدول إلى إجابات عينة الدراسة والمتعلقة بتنفيذ الأبداع، حيث تراوحت المتوسطات الحسابية بين 3513- 3.712 بمتوسط كلي مقداره 4.242 على مقياس ليكرت الخماسي، وهو ما يشير إلى مستوى مرتفع لإجابات عينة الدراسة نحو تنفيذ الأبداع.

تبين من النتائج في الجدول رقم (8) أن أعلى متوسط حسابي كان للفقرة رقم (1) والتي تنص " أحاول بنفسي اكتشاف المشكلات بهدف حلها والاسهام في تجاوز الشركة لها بانحراف معياري مقداره (0.65463) بينما كان أدنى متوسط حسابي للفقرة رقم (3) والتي تنص أسعى للاشتراك في دورات تدريبية تقام خارج الشركة لتبادل الآراء مع المشاركين فيها بانحراف معياري مقداره (0.69143) .

رابعاً: نتائج اختبار فرضيات الدراسة :

الفرضية الرئيسية: لا يوجد أثر محددات التجارة الالكترونية (محددات تكنولوجية محددات ادارية ، محددات تنظيمية ) على التوجه الابداعي في الشركة العامة للمعارض العراقية عند مستوى دلالة إحصائية (0.05) .

لاختبار هذه الفرضية تم استخدام تحليل الانحدار البسيط لتحقيق من أثر محددات التجارة الالكترونية (محددات تكنولوجية محددات ادارية ، محددات تنظيمية ) على التوجه الابداعي في الشركة العامة للمعارض العراقية عند مستوى دلالة إحصائية (0.05) , وكما موضح في الجدول التالي :

جدول رقم (9)

نتائج اختبار تحليل الانحدار البسيط لتأثير محددات التجارة الالكترونية على التوجه الابداعي

المتغير التابع	(R)	(R2)	F	DF	Sig*	β معا	T	Sig*
	الارتباط	معامل التحديد	المحسوبة	درجات الحرية	مستوى الدلالة	مل الانحدار	المحسوبة	مستوى الدلالة

0.000	181.213	0.64 5	0.000	8	الانحدار	168.326	0.650	0.793	التوجه الابداعي
				150	البواقي				
				158	المجموع				

المصدر: نتائج التحليل الاحصائي

يوضح الجدول (9) تأثير محددات التجارة الالكترونية على التوجه الابداعي , إذ أظهرت النتائج التحليل الاحصائي بوجود تأثير ذي دلالة احصائية لمحددات التجارة الالكترونية على التوجه الابداعي , وبلغ معامل الارتباط (0.793) , وعند مستوى دلالة (0.05) , اما معامل التحديد R2 فقد بلغ (0.650) , كما بلغت قيمة درجة التأثير (0.645) , ويؤكد معنوية التأثير قيمة F المحسوبة والتي بلغت (168.326) وهي دالة عنده مستوى معنوية (0.05) كما بلغت قيمة T (181.213) وهي دالة عند مستوى (0.05) , تبين أنه تم رفض الفرضية العدمية , والتي تنص لا يوجد أثر محددات التجارة الالكترونية (محددات تكنولوجياية محددات ادارية , محددات تنظيمية ) على التوجه الابداعي في الشركة العامة للمعارض العراقية عند مستوى دلالة إحصائية (0.05). " وقبول الفرضية البديلة , بأن هناك أثر لمحددات التجارة الالكترونية (محددات تكنولوجياية محددات ادارية , محددات تنظيمية ) على التوجه الابداعي في الشركة العامة للمعارض العراقية .

#### خامساً: النتائج :

1. توصلت الدراسة إلى أن هناك أثر لمحددات التجارة الالكترونية والمتمثلة ب (محددات تكنولوجياية محددات ادارية , محددات تنظيمية ) على التوجه الابداعي في الشركة العامة للمعارض العراقية .
2. هناك اهتمام كبير من قبل عينة الدراسة على وجود تعاون بين العاملين للوصول الى افضل نظام الكتروني لتنفيذ عمليات التجارة الالكترونية .
3. هناك اتفاق كبير من قبل عينة الدراسة على ان ادارة الشركة تعتمد على اشراك العاملين في وضع الخطط الاستراتيجية الالكترونية.
4. أظهرت نتائج الدراسة ان مستوى أهمية محددات التجارة الالكترونية جاءت بالمستوى المرتفع إذ تبين أن التجارة الالكترونية تقلل التكاليف من خلال زيادة الكفاءة التشغيلية وحذف المراحل الغير مرغوبة
5. يركز التوجه الابداعي في الشركة العامة للمعارض العراقية على تأثير وتنفيذ وتطوير الافكار الجديدة لخدمة الزبائن والذي من خلاله تكون ادارة الشركة قادرة على تحقيق التميز , وتمكنها من وضع قرارات مناسبة واستراتيجية قادرة على تحقيق أداء افضل .

6. اوضحت نتائج الدراسة ان مستوى أهمية البنية التحتية للأبداع وتأثير الإبداع وتنفيذ الابداع في الشركة العامة للمعارض العراقية محل الدراسة من وجهة نظر عينة الدراسة كانت متوسطة .

#### سادساً: التوصيات

1. ضرورة استقطاب الكفاءات البشرية المتميزة في مجال التجارة الالكترونية من خبراء ومصممين في تطوير البرامج للاستفادة من خبراتهم في تطبيق التجارة الالكترونية في الشركة العامة للمعارض العراقية.

2. على إدارة الشركة ايجاد بنية تحتية متطورة ونظم جيدة مع ايجاد بنية قانونية وتشريعية مناسبة لتوفير الحماية والثقة للمتعاملين معها .
3. ضرورة دعم التخطيط الالكتروني في الشركة العامة للمعارض العراقية من خلال التركيز على تنمية العنصر البشري في تطبيق التجارة الالكترونية حيث يتم تعريف العاملين بمزايا وأهمية التجارة الالكترونية
4. ضرورة تبني إدارة الشركة التوجهات الابداعية اثناء القيام بعملية التجارة الالكترونية بشكل يتفق مع تطبيقات التجارة الدولية وذلك من خلال تبني الشركة افكار لإيجاد استخبارات تسويقية مهمتها متابعة كل ما هو جديد في كافة المجالات الإدارية والتسويقية بهدف الاستفادة من هذه الافكار الابداعية في تقديم أفضل الخدمات الالكترونية .
5. على إدارة الشركة العمل على تأهيل البنية التحتية من حيث الأتمتة وربطها بالإنترنت ورفع الكفاءة العلمية للعاملين بالشركة والعمل على مواكبة التطور في مجال التجارة الالكترونية .
6. العمل على خلق جو إداري يساعد كافة العاملين بمختلف مستوياتهم على التفكير بمنظور ابداعي وتقديم افضل ما لديهم لمواكبة التطور .

## قائمة المراجع

### أولاً: المراجع العربية :

1. بارود , اياد محمد محمود , دور التجارة الالكترونية في تحقيق الميزة التنافسية في البنوك , (رسالة ماجستير غير منشورة), كلية التجارة , جامعة غزة الاسلامية , 2018
2. جواهر عبد الهادي محمد العبيدي , اثر التوجه الابداعي و استراتيجية التدريب على اداء العاملين في شركة نفط الكويت , رسالة الماجستير , (غير منشورة) , في ادارة الاعمال , كلية الاعمال , جامعة الشرق الاوسط , سنة 2013
3. حامد , مؤيد علي اسماعيل , أثر محددات التجارة الالكترونية على سمعة المنظمة من خلال إدارة علاقات الزبائن الإلكترونية , دراسة ميدانية , كلية الاعمال , جامعة الشرق الاوسط , 2018.
4. حيف , ولاء جمال , " العوامل المؤثرة في تبني التجارة الإلكترونية في الشركات المتوسطة وصغيرة الحجم وانعكاساتها على الربحية "رسالة ماجستير غير منشورة , جامعة الشرق الاوسط , عمان , الاردن, 2016.
5. سالم, فؤاد وعواد, محمد , المعوقات المدركة لتبني التجارة الالكترونية في الشركات الاردنية, المجلة الاردنية في إدارة الاعمال, 1 ط, 2015.
6. سامي , محمود جمال محمود , اختبار العلاقة بين التوجه الابداعي والتجارة الالكترونية والميزة التنافسية , كلية الاعمال , جامعة الشرق الاوسط , 2013.
7. السكارنة, بلال اخلاقيات العمل, ط1 , عمان , دار المسيرة للنشر والتوزيع. 2015
8. سنكي, فادي , تقرير التجارة الالكترونية , مجلة نوح الالكترونية , جامعة حلب, 2012 دمشق.
9. شلباية, أحمد , العوامل المؤثرة في تحقيق الولاء الالكتروني في اسواق الاعمال الالكترونية , رسالة ماجستير غير منشورة , جامعة الشرق الاوسط , عمان , الاردن, 2011.
10. عبد الوهاب أحمد علي جندب , اثر التوجهات الاستراتيجية الابداعية و الاستباقية في تطوير المنتجات الجديدة و الاداء التسويقي (دراسة تطبيقية على شركات صناعة الاغذية في اليمن) , رسالة الماجستير , (غير منشورة) , في ادارة الاعمال , كلية الاعمال , جامعة الشرق الاوسط , 2013.
11. علي ,عبد الرحمن سعيد , أحمد ,مناف عبد المطلب , الكبيسي مائل كامل ثامر , دور التجارة الالكترونية في تحقيق خصائص الجودة للمعلومات المحاسبية ,مجلة الدنانير , العدد الثامن عشر , 2020

12. قاسم , سامر احمد ,جديد , رشا نزار ,تقييم التوجه الابداعي لدى العاملين في حل المشكلات في القطاع المصرفي في ظل ادارة الازمات , مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلمية , مجلد 39, العدد 4, 2017.
13. المرسي, وأبو بكر , دليل فن خدمة العملاء ومهارات البيع :مصر, الدار الجامعية2012.
14. المطيري , فيصل غازي عبد العزيز, اثر التوجه الابداعي على الميزة التنافسية , دراسة تطبيقية , كلية الاعمال , جامعة الشر الاوسط , 2012.
15. نوري , بتول محمد , سعد , سلمى منصور , لفته , منال حسين , دور التجارة الالكترونية في تطوير المحاسبة , مجلة دنانير , العدد العشرون , 2020.
- ثانياً: المراجع الاجنبية :

1. Dobni, C Brooke, , "The Relationship between an Innovation Orientation and Competitive Strategy", *International Journal of Innovation Management*, Vol.14, No.2: 331 – 357 ,2010.
2. George, Jennifer M. & Jones, Gareth R., " *Understanding and Managing Organizational Behavior*", Pearson Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey, 2008
3. Himani, S.. *Bankers' Perspective on E- Banking*, NJRIM, VOL. 1, NO. 1. 2011.
4. Kim, Y., & Peterson, R. A.. A Meta-analysis of Online Trust Relationships in Ecommerce. *Journal of Interactive Marketing*, 38, 2017.
5. Muir L. and Douglas **Advent of E- Business concepts in legal services and its Impact on the quality of services**" *Managing Service, Quality*, Vol.11, No.3, 2011
6. Moore ,D., McCabe ,G., Duckworth ,W, Sctove, S. "**The practice of Business Statistics: Using data for decisions**",2003.
7. Salomo , Sören ; Talke, Katrin & Strecker, Nanja , "Innovation Field Orientation and Its Effect on Innovativeness and Firm Performance", *Journal of Product Innovation Management*, Vol. 25, No.6, 2008.
8. Stair, Ralph M., George W. Reynolds; " Principles of Information Systems ", 9th, Course Technology, Cengage Learning,USA, 2010.
9. Vilhelmson B. and Thulin E Is Regular Work at Fixed Places Fading Away? The Development of ICT-Based Made of work in Sweden", *Environment and Planning*, Vol. 33, No.51 ,2011
10. Wheelen , Thomas L. & Hunger, J. David, ,"Strategic Management and Business Policy", 11th Ed, Pearson International Edition, Upper Saddle River, New Jersey,2008.
11. Wickham, Philip A, "Strategic" Entrepreneurship 2nd, Pearson Education, Harlow, England,2001.

# النظام القانوني لعقود التجارة الالكترونية

## "دراسة مقارنة"

The legal system for electronic commerce contracts

a comparative study

علاء عبد الامير موسى النائلي

كلية القانون-جامعة القادسية-العراق

### الملخص

بالنظر للتطور الهائل في مجال التكنولوجيا واستخدام وسائل الاتصال الحديثة، اضحت لنا استخدام التجارة الالكترونية على صعيد عالمي كبير ، بحيث اصبح العالم باجمعة رقعة واحدة وفضاء واحد لاتحده الحدود المادية ، ومن اجل السرعة في المعاملات وقلة التكاليف ، اصبح المتعاقدون يفضلون تعاقداتهم عبر هذا الوسط الالكتروني ، ويعبرون عن ايجابهم من خلال الاعلان الالكتروني عبر وسائل الكترونية ، وقد اهتمت التشريعات العالمية والعربية بالمعاملات الالكترونية لأهميتها ، ومن اجل ذلك بحثنا في موضوع "النظام القانوني لعقود التجارة الالكترونية-دراسة مقارنة".

الكلمات المفتاحية:(التجارة الالكترونية ، العقد الالكتروني، الايجاب الالكتروني ، القبول الالكتروني ، المستندات الالكترونية ، الرسالة الالكترونية)

### Abstract

In view of the tremendous development in the field of technology and the use of modern means of communication, the use of electronic commerce has become clear to us on a large global scale, so that the world has become in one area and one space that is not limited by physical limits, and for the sake of speed in transactions and low costs, contractors have come to prefer their contracts through this electronic medium, And they express their positive response through electronic advertising through electronic means. International and Arab legislations have paid attention to electronic transactions due to their importance, and for that we discussed the topic of "The Legal System for Electronic Commerce Contracts - A Comparative Study"

Key words: (electronic commerce, electronic contract, electronic offer, electronic acceptance, electronic documents, electronic message)

## المقدمة

## اولاً-موضوع البحث:

تقوم التجارة الالكترونية على استخدام الوسائل الالكترونية من خلال استعمال وسائل الاتصال الحديثة ، اذ يقترن ظهورها بظهور شبكة الانترنت وبتاريخ 1996/1/16 وافقت لجنة الامم المتحدة للقانون التجاري الدولي على اقرار مشروع القانون النموذجي (اليونسترال) بشأن التجارة الالكترونية الذي ينظم الاحكام المتعلقة بالتجارة الالكترونية والتي اقتبست منه العديد من تشريعات الدول حين تنظيم احكام التجارة الالكترونية والمعاملات الالكترونية ، ومن ثم فأن التجارة الالكترونية يقصد منها تلك التجارة التي تتم بين المتعاملين من خلال استخدام الوسائل الالكترونية.

والتجارة الالكترونية هي نظام يتيح عبر الانترنت ببيع وشراء السلع والخدمات ، ويمكن تشبيهها بالسوق الالكتروني ، والتجارة الالكترونية يمكن ان تتم بين الشركات والافراد او بين الشركات انفسها، وازاء ظهور التجارة الالكترونية وانتشارها في كافة الميادين التجارية ، ظهرت العديد من عقود التجارة الالكترونية من بيع وشراء وغيرها، مما يستلزم ان نبين مفهومها القانوني ، ويظهر التجارة الالكترونية وكثرة التعامل بها لما تتميز به من ميزات عدة تتمثل بقلّة التكاليف واختصار الوقت ، دعت الحاجة الى ايجاد تنظيم قانوني يحكم هذه التجارة من حيث كيفية التعاقد وحفظ حقوق المتعاقدين واثباتها ، وهذا الامر لا يتم الا من خلال تشريعات قانونية تنظم هذه التجارة.

## ثانياً – مشكلة البحث:

في الواقع تثير التجارة الالكترونية العديد من الاشكاليات ، منها كيفية التعاقد عبر الانترنت ، وماهي حجبتها القانونية ، وكيف يتم حل الامر في حالة انقطاع خدمة الانترنت ، وماهي لخطة انعقاد العقد الالكتروني ، كل هذه الامور سنحاول معالجتها من خلال هذا البحث.

## ثالثاً- منهجية البحث:

سيكون منهج بحثنا هو التطرق الى موقف القانون النموذجي بشأن التجارة الالكترونية وايضاً سنتطرق موقف القانون العراقي (قانون التوقيع والمعاملات الالكترونية رقم 78 لسنة 2021 ) ، وايضاً الى قانون المعاملات والتجارة الالكترونية لامارة دبي رقم 2 لسنة 2002 .

## رابعاً-خطة البحث:

سنقسم هذا البحث الى مبحثين سنتكلم في المبحث الاول عن ماهية التجارة الالكترونية في حين سنخصص المبحث الثاني لعقود التجارة الالكترونية.

## المبحث الاول

## ماهية التجارة الالكترونية

في الواقع هنالك ثلاث عناصر اساسية تحدد مفهوم التجارة الالكترونية ، وهي فكرة النشاط التجاري اذ ان التجارة الالكترونية تتم عبر وسائل الاتصال الحديثة لا الوسائل التقليدية التي تتم عبرها التجارة الدولية او الداخلية ، اما العنصر الثاني التحول من العمامات الورقية التقليدية الى استخدام العقد الالكتروني ، كذلك ان الغالب على هذه التجارة الدولية لان اغلب افراد هذه التجارة يكونوا من دول مختلفة ، ولذلك نجد ان التشريعات التي نظمت التجارة الالكترونية غير مستقرة في مفهومها نحو هذه

التجارة ، ومن ثم فإن بيان ماهية التجارة الالكترونية يستلزم تقسيم هذا المبحث الى مطلبين الاول لبيان تعريف التجارة الالكترونية ، في حين سنخصص المطلب الثاني لخصائص التجارة الالكترونية.

## المطلب الاول

### تعريف التجارة الالكترونية

سنتعرف على تعريف التجارة الالكترونية من خلال التطرق الى الموقف الفقهي ، ومن ثم التطرق الى الموقف التشريعي من بيان مفهوم التجارة الالكترونية.

اذ تم تعريف التجارة الالكترونية بأنها "تلك التجارة التي تشتمل على انواع ثلاثة مختلفة من الصفقات هي تقديم خدمات الانترنت والتسليم الالكتروني للخدمات اي تسليم صفقات المنتج الخدمية للمستهلك في شكل معلومات رقمية ، واستخدام الانترنت كقناة لتوزيع الخدمات وعن طريقها يتم شراء السلع عبر الشبكة، ولكن يتم تسليمها بعد ذلك للمستهلك في شكل غير الالكتروني"<sup>(1)</sup> ، وهنالك من ينتقد هذا التعريف على اساس انه قد وسع مفهوم التجارة الالكترونية ، لأن معايير العمل التجاري لا تخرج عن اربعة المضاربة او الربح ومعيار التداول والمقابلة والحرفة التجارية ، والمنتعمن في هذا التعريف نجده اضاف معايير اخرى غير ما ذكر<sup>(2)</sup>.

وعُرفت ايضاً بأنها "تلك العملية التجارية التي تتم بين طرفين بائع ومشتري وتتمثل بعقد الصفقات وتسويق المنتجات عن طريق استخدام الحواسيب الالكترونية عبر شبكة الانترنت دون الحاجة للقاء الاطراف ، بل يتم التوقيع الالكتروني على العقد"<sup>(3)</sup> ويبدو ان هذا التعريف غير جامع لمفردات التجارة الالكترونية التي تتم عبر العديد من وسائل الالكترونية ونجد ان التعريف قصرها على الحواسيب الالكترونية وهذا امر منتقد ، ومن هنا كان لابد ان يشمل التعريف ان تكون التجارة الالكترونية باستخدام اي وسيلة الكترونية عبر الشبكة العنكبوتية دون ان نقيد الاطراف باستخدام وسيلة دون غيرها.

فضلاً عن ذلك فقد عرفت على انها "عملية البيع والشراء عبر الشبكات الالكترونية على المستوى السلعي والخدمي بجانب المعلومات وبرامج الكمبيوتر وانشطة اخرى تساعد على الممارسات التجارية"<sup>(4)</sup> ، ويبدو على هذا التعريف انه قد اضاف الى عمليات البيع والشراء التي ترد على السلع والخدمات ، التي ترد على نظم المعلومات والبرامجيات التي لها جدوى اقتصادية<sup>(5)</sup>.

يضاف الى ذلك تم تعريف التجارة الالكترونية بأنها "جميع المعاملات التي تتم عبر الانترنت حتى ولو لم تتمتع بالصفة التجارية ، وان كانت غالباً ماتتمتع بهذه الصفة من جانب مقدم السلعة او الخدمة على الاقل والذي غالباً ما يكون تاجراً"<sup>(6)</sup> ، ولنا على هذا التعريف بعض الملاحظات ، منها ما يتعلق بالصفة التجارية اذ من البديهي ان جميع الاعمال التي تكون داخلة ضمن نطاق التجارة الالكترونية هي من قبيل الاعمال التجارية ، ومن ثم من غير الصحيح القول ان جميع الاعمال ، ويعني بذلك المدنية

## الهوامش

- (1) د.احمد ابراهيم ، تقرير عن الجوانب القانونية للتجارة الالكترونية في مصر ، دار النهضة العربية، القاهرة ، 2000 ، ص2 ومابعدها.
- (2) هدى حامد قشقوش ، الحماية الجنائية للتجارة الالكترونية عبر الانترنت، دار النهضة العربية ، القاهرة ، 2000 ، ص 7.
- (3) د.فاروق حسين، البريد الالكتروني، الهيئة المصرية العامة للكتاب والطبع ، القاهرة ، 1999 ، ص9.
- (4) د.مصطفى سعيد احمد، التجارة الالكترونية في القرن القادم، بحث منشور في مجلة مؤتمر الاقتصاد والزراعة ، القاهرة، 1999 ، ص2.
- (5) د.محمد سامي الشوا ، ثورة المعلومات وانعكاساتها على قانون العقوبات، دار النهضة العربية ، القاهرة ، ط2 ، 1995 ، ص 20 ومابعدها.
- (6) د.اسامة ابو الحسن مجاهد، التعاقد عبر الانترنت ، دار النهضة العربية، القاهرة ، 2000 ، ص34.

والتجارية تكون داخلية ضمن نطاق التجارة الالكترونية ، وهذا فأنا نرى من الصحيح ان يكون نطاق التجارة الالكترونية هي الاعمال التجارية حصراً، والدليل على ذلك ان المائز بين التجارة الالكترونية عنها عن التقليدية هي الوسيلة ، فأنا كانت وسيلة تقليدية عدت تجارة داخلية او دولية بحسب طبيعتها ، وان استخدمت الوسيلة الالكترونية سميت تجارة الكترونية وسواء كانت داخلية ام دولية ، والملاحظة الثانية التي يمكن ان نردها على هذا التعريف هو استخدام شبكة الانترنت ، اذ ان المتعارف عليه ان الانترنت ليس الوسيلة الوحيدة للتجارة الالكترونية فيمكن استعمال الفاكس او التلكس او غيرها من الوسائل الالكترونية الاخرى.

اما الموقف التشريعي من بيان مفهوم التجارة الالكترونية<sup>(1)</sup> ، فنجد ان قانون التوقيع الالكتروني والمعاملات الالكترونية العراقي رقم (78) لسنة 2012 ، لم يبين لنا معنى التجارة الالكترونية بشكل صريح ودقيق ، سوى انه نص في المادة (1/سادساً) بأن : "المعاملات الالكترونية –الطلبات والمستندات والمعاملات التي تتم بوسائل الكترونية" ، و اشار في نفس المادة (الفقرة سابعاً) " الوسائل الالكترونية – اجهزة لو معدات او ادوات كهربائية او مغناطيسية او ضوئية او كهرومغناطيسية او اية وسائل اخرى مشابهة تستخدم في انشاء المعلومات ومعالجتها وتبادلها وتخزينها" ، ومن هنا يتضح ان المشرع العراقي قد بين معنى المعاملات الالكترونية ، وهنا لا بد لنا ان نشير ان المعاملات الالكترونية يمكن ان تكون تجارية او مدنية وكان لا بد ان يشير المشرع العراقي ان الاعمال تنقسم الى مدنية وتجارية فأما الاعمال التجارية فيكون مردها التجارة الالكترونية وتكون اعمال تجارية بحسب قانون التجارة العراقي النافذ<sup>(2)</sup> ، او تكون اعمال مدنية تستخدم بوسائل الكترونية يكون مردها العام القانون المدني العراقي<sup>(3)</sup>.

اما بخصوص قانون المعاملات والتجارة الالكترونية لأمارة دبي رقم (2) لسنة 2002 ، فقد بين معنى التجارة الالكترونية في المادة (2) بانها "التجارة الالكترونية: المعاملات التجارية التي تتم بواسطة المراسلات الالكترونية" ، وقد بين في نفس المادة معنى المراسلة الالكترونية بأنها " ارسال واستلام الرسائل الالكترونية" ، ولنا على موقف المشرع الاماراتي بعض الملاحظات التي تتضمن بان المشرع لم يبين معنى التجارة الالكترونية بشكل دقيق واقتصرها على ارسال واستلام الرسائل الالكترونية ، وهنا نسأل المشرع اي رسائل يقصد ، وكان الاخرى بالمشرع الاماراتي ان يبين بشكل دقيق ان التجارة الالكترونية هي تبادل السلع والخدمات باي وسيلة الكترونية بين اطرافها ، وهذا نجد ان مشرع امارة دبي كان غير موفق بهذه الصياغة مطلقاً والتي تشوبها النقص وعدم الوضوح والدقة.

اما قانون الاونسيترال النموذجي بشأن التجارة الالكترونية ، فلم يبين لنا بشكل دقيق معنى التجارة الالكترونية سوى الاشارة في الفصل المتعلق بنقل البضائع في المادة 16 منه ، وهنا لا بد ان نشير ان القانون النموذجي هو طريق ممهّد للتشريعات الوطنية التي تريد ان تستقي منه وتضمنه في تشريعاتها الوطنية المتعلقة بالمعاملات والتجارة الالكترونية<sup>(4)</sup>.

(1) وهنا لا بد من ان نشير هنالك العديد من الرسائل والاطراح التي كتب بهذا الخصوص التي تعالج موضوع التجارة الالكترونية والمعاملات الالكترونية نذكر منها، د.انس السيد عطية، ضمان نقل التكنولوجيا للدول النامية ، اطروحة دكتوراه ، كلية الحقوق ، جامعة شمس، 1996، ص 10 ومابعدها، د.سمير طه عبد الفتاح ، الحجية القانونية لوسائل المعلومات المستحدثة في الاثبات ، اطروحة دكتوراه ، كلية الحقوق-جامعة القاهرة، 1999، ص 5 ومابعدها، د.نصيرة بو جمعة سويدي، عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، اطروحة دكتوراه ، كلية الحقوق –جامعة الاسكندرية، 1987 ، ص 10 ومابعدها .

(2) ينظر : قانون التجارة العراقي النافذ رقم 30 لسنة 1984 المعدل.

(3) ينظر : قانون المدني العراقي النافذ رقم 40 لسنة 1951.

(4) القانون النموذجي للتجارة الإلكترونية (اليونسترال) الذي اصدرته الجمعية العامة بجلستها 85 في 16/كانون الأول/1996، والمنشور على الموقع الإلكتروني: <http://www.uncitral.org/stable/ml-ecomm-a.pdf>

وصفوة القول ان التجارة الالكترونية " هي مبادلة السلع والخدمات بين اطرافها باي وسيلة الكترونية كانت وينعقد العقد لحظة وصول الايجاب الى القابل ، وينعقد العقد بينهم حضورياً لا غيابياً لاتحادهما في مجلس العقد الالكتروني".

## المطلب الثاني

### خصائص التجارة الالكترونية

تتميز التجارة الالكترونية في الواقع بعدة خصائص نتيجة الوسط التي تتم عبره هذه التجارة ، وهي من خلال استخدام الوسائل الالكترونية ، وبهذا فأننا من خلال هذا المطلب سنقسمه الى فرعين الاول لسمات التجارة الالكترونية ، في حين سنخصص الفرع الثاني لميزات وعيوب التجارة الالكترونية.

### الفرع الاول

#### سمات التجارة الالكترونية

تتميز التجارة الالكترونية في الواقع بعدة سمات نتيجة الوسط التي تتم من خلاله ، ويمكن اجمالها بالاتي:

- 1- عدم تحقق الوحدة المكانية بين اطراف العقد: ويتحقق ذلك من خلال استخدام وسائل الاتصال الحديثة التي ارتكزت عليها مفهوم التجارة الالكترونية ، فنجد ان اطراف العقد من دول مختلفة ، مختلفين مكانياً لكنهم مجتمعين افتراضياً من خلال وحدة العقد الالكتروني وهو الحضور الزمني من خلال استخدام الوسائل الالكترونية<sup>(1)</sup>.
- 2- عدم وجود الاوراق التقليدية : اذ ان التجارة الالكترونية تتم عبر عالم افتراضي فلا وجود لأوراق تسليم او فاتورة وغيرها من الامور الاخرى التي تتم في اطار التجارة التقليدية ، نعم قد يثور في حالة النزاع الى انه يحتاج اطرافها الى نسخ ورقية يتم سحبها من العالم الافتراضي لأقامة الدعوى، لكن اصل تحقق التجارة الالكترونية لا يتم من خلال الاوراق التقليدية ، وفي الحقيقة ما هذا الا نتيجة استخدام الوسائل الالكترونية ونتيجة الوسط الالكتروني التي تتم من خلاله هذه التجارة<sup>(2)</sup>.
- 3- عدم تقييدها بحدود الدولة: وهذه السمة في الواقع ما هي الا نتيجة البيئة الالكترونية التي تتم من خلالها ، فلا تخضع لحاكمية حدود الدولة ولا سلطانها وانما تمتد عبر حدود الدولة ، بل قد تشمل العالم كله ، وهذا الامر بسبب الوسائل الالكترونية التي تتم من خلاله التجارة الالكترونية ، فاليوم اصبح بإمكان الاطراف المتعاقدة من اي مكان بالعالم الاجتماع عبر العالم الافتراضي ولهم اجراء اي تصرف قانوني ، لكن هذه التصرفات في الواقع محكومة بتشريعات التجارة الالكترونية الوطنية لامكانية تنفيذها في ارض الواقع<sup>(3)</sup>.
- 4- السمة التجارية: اهم ميزة تتميز بها التجارة الالكترونية هي خضوعها لاحكام قانون التجارة العراقي النافذ من حيث الاعمال التجارية ، فحتى نكون اما تجارة الكترونية لابد ان تخضع لاحكام المادتين الخامسة والسادسة من قانون

(1) امير فرج يوسف ، التجارة الالكترونية وعقودها ، دار المكتب الجامعي الحديث، 2009، ص18 وما بعدها.

(2) ينظر بهذا المعنى: د.هادي مسلم يونس البشكاني، التنظيم القانوني للتجارة الالكترونية ، دار الكتب القانونية، مصر، 2009، ص41 وما بعدها.

(3) frank koelsck", in the information revolution –how it is changing our world and your life"-toronoto-monterial-canada-1995-

التجارة العراقي ، ومن ثم لامجال لانطواء جميع الاعمال التي تجري عبر الوسائل الالكترونية تحت مسمى التجارة الالكترونية وبهذا تبقى التجارة الالكترونية للاعمال التجارية التي نظمها القانون، وهذا الامر يمكن استنتاجه من خلال ان المائز بين التجارة التقليدية والالكترونية هي الوسيلة المستخدمة<sup>(1)</sup>.

## الفرع الثاني

### مميزات وعيوب التجارة الالكترونية

للتجارة الالكترونية في الواقع عدة مزايا ، يضاف لها بعض العيوب ، وسنتكلم اولاً عن مزايا التجارة الالكترونية ، ومن ثم سنتكلم عن عيوب التجارة الالكترونية.

#### اولاً- مزايا التجارة الالكترونية:

1- تخفيض التكاليف : تساهم التجارة الالكترونية في خفض تكاليف الانتاج بحيث تؤدي الاستغناء عن العديد العمال وغيرهم لانها تتم عبر عالم افتراضي ، وهذه نتيجة طبيعية من خلال الوسط الالكتروني التي تتم عبره هذه التجارة ، فلا يوجد مصاريف شحن ولا اوراق او حتى لا يتطلب الحضور المكاني بين اطراف العقد ، ولعل هذه الميزة الافضل من بين المزايا التي تتمتع بها التجارة الالكترونية<sup>(2)</sup>.

2- السرعة في انجاز المعاملات: كذلك من مزايا التجارة الالكترونية هي السرعة في انجاز المعاملات التجارية بين اطراف العقد ، اذ ان العقد الالكتروني يتم من خلال استخدام الوسائل الالكترونية من خلال الضغط على زر ارسال الايجاب من قبل الموجب ويصل باقل من الثانية الى الطرف القابل وبمجرد الضغط على زر القبول ينعقد العقد ، وهنا يمكن ان ينعقد العقد بثانية او اقل منها ، وهذه السرعة التي اذا ماقورنت بالتجارة التقليدية لايمكن مقارنتها بها ، اذ ان الاخيرة تتميز بالبطأ من خلال اجتماع اطراف العقد وانعقاد العقد ولا سيما اذا كان الاطراف متباعدين مكانياً بين الدول ، وهذه المشكلة لاجود لها في اطار التجارة الالكترونية<sup>(3)</sup>.

3- توفير خيارات التسوق الافضل: ان التجارة الالكترونية تنصب في تفهم احتياجات العملاء وادواقهم من خلال عرض افضل الخدمات ، وهذا ما ينصب في مصلحة العميل ويتيح له الكثير والعديد من الخيارات ، اذ بفضل هذه التجارة يجد العميل ليلاً ونهاراً الكثير من العروض والخيارات متاحة عبر المتاجر الالكترونية، مما يوفر للمتسوق امكانية اختيار الوقت الذي يلائمه للتسوق ، فضلاً عن ذلك ان العميل يمكن له ان يحصل على اية معلومات يحتاجها عن المنتج من خلال الشروط والمعلومات التي توفرها لهم المتاجر الالكترونية، يضاف الى ذلك ولكثرة المنافسة عبر السوق الالكترونية نجد ان هنالك تنافساً بالاسعار وكل ذلك ينصب بمصلحة العميل الذي يوازن بين الاسعار والشروط ويختار افضلها بين تلك العروض<sup>(4)</sup>.

#### ثانياً- عيوب التجارة الالكترونية:

1- سرية المعلومات: على الرغم من انتشار الوسائل الالكترونية وتشفير المعلومات الا ان التجارة الالكترونية تواجه تحدياً من خلال قرصنة الحاسوب ، وهذا يمثل تهديداً حقيقياً لسرية المعلومات وامكانية اختراقها ، كل هذه

(1) bill gates ,in"the road ahead".the penguin group.london.new york.1995.p5.

(2) د.خالد ممدوح ، ابرام العقد الالكتروني، دار الفكر الجامعي ، القاهرة، 2006 ، ص 42.

(3) د.زياد خليف شداخ العززي، المشكلات القانونية لعقود التجارة الالكترونية، دار وائل للنشر، ط1، الاردن، 2010، ص23 ومابعدها.

(4) .geza feketekuty ,the report of the trade development board, new yourk,1998,p74.

الاختراقات ضعفت اقبال المتعاملين استخدام التجارة الالكترونية في تعاملهم واطرف دورها في ميدان التعامل التجاري، وتتم اختراق البيانات عن طريق تسريب البيانات الرئيسية والرموز الخاصة ببرامج الانترنت ، وهي عملية تتم من قبل اي دولة ولا يحتاج وجود الشخص في ذات الدولة التي اخترقت المواقع فيها، لكن الدول في الحقيقة وللحفاظ على سرية المعلومات فانها تحتاج بين الفترة والآخرى الى تيير شفرات الارقام الامنية للمواقع المهمة حتى لايمكن القراصنة من اختراقها، وهذا ماتقوم به الادارة الامريكية في مجال الامن القومي، في حماية التجارة الالكترونية من خلال التشفير المستمر للمعلومات<sup>(1)</sup>.

2- القانون الواجب التطبيق: من المشكلات التي يمكن ان تثار في اطار التجارة الالكترونية، هو ما يتعلق بالقانون الواجب التطبيق ، فلا تثار مشكلة اذا كانت المعاملة الالكترونية وطنية وتنتمي في جميع عناصرها لدولة معينة، اذ يتم تطبيق قانون تلك الدولة، لكن غالباً مايكون اطراف المعاملة الالكترونية ينتمون لعدة دول ، وهنا يثار النزاع حول القانون الواجب التطبيق على المعاملة الالكترونية ، هل هو دولة مزود الخدمة ام دولة الموجب ام دولة القابل ، كل هذه المشاكل يمكن ان تثار في نطاق التجارة الالكترونية<sup>(2)</sup>.

3- مشكلة الرسائل الالكترونية: من المشكلات التي تُثيرها التجارة الالكترونية هي ، هي مشكلة اسناد الرسائل الالكترونية، فقد يكون المتبادل بين اطراف العقد من خلال ارسال رسائل الكترونية ، وقد ينكر احد الاطراف ارسالة هذه الرسالة ، فكيف يمكن ان نحل هذه المشكلة<sup>(3)</sup> وقد عالج قانون امارة دبي تلك المشكلة في المادة(15) اذ نصت على انه "1-تعتبر الرسالة الالكترونية صادرة من المنشئ اذا كان المنشئ هو الذي اصدرها بنفسه 2-في العلاقة بين المنشئ والمرسل اليه تعتبر الرسالة الالكترونية انها صادرة من المنشئ اذا ارسلت :أ-من شخص له صلاحية التصرف نيابة عن المنشئ فيما يتعلق بالرسالة الالكترونية.ب-من نظام معلومات مؤتمت ومبرمج للعمل تلقائياً من قبل المنشئ او نيابة عنه"<sup>(4)</sup>.

صفوة القول:يتضح لنا ان للتجارة الالكترونية من مزايا حقيقية تكون جاذبة للعملاء للتعاقد من خلالها ، وخلال المميزات التي تم ذكرها سابقاً، ولا يحد منها العيوب التي تم ذكرها في اعلاه ، اذ يتم معالجة ذلك من خلال وضع تشفير عام لرسائل البيانات يتم استبداله بين فترة واخرى من قبل المختصين ، حتى نقضي على تلاعب قراصنة الحاسوب ، فضلاً عن ان مشكلة تحديد القانون الواجب التطبيق يكون من خلال تطبيق القواعد التقليدية للعلاقة المشوبة بعنصر اجنبي وتطبيقها عليها ، اما في الواقع اسناد الرسالة الالكترونية وامكانية انكارها ، نجد ان التشريعات الوطنية ولاسيما القانون النموذجي قد وضع حلاً لهذه المشكلة.

## المبحث الثاني

### ماهية العقد الالكتروني

تطلب منا بحثنا النظام القانوني لعقود التجارة الالكترونية ، ان نبين معنى التجارة الالكترونية وبيان طبيعتها خصائصها ، وهذا ماتم بحثه في المبحث الاول ، وعلمنا ان التجارة الالكترونية تتم من خلال استخدام وسائل الكترونية بين الاطراف من

(1) ينظر د.عبادة احمد عبادة، التدمير المتعمد لأنظمة المعلومات الالكترونية، مركز البحوث والدراسات، دبي، 1999، ص1 ومابعدها.

(2) د.عصام عبد الفتاح مطر، التجارة الالكترونية في التشريعات العربية والاجنبية، دار الجامعة الجديدة للنشر ، الاسكندرية، 2009 ، ص120.

(3) د.محمد فواز المطالقة، الوجيز في عقود التجارة الالكترونية ، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2008، ص7 ومابعدها.

(4) اما بخصوص قانون التوقيع الالكتروني والمعاملات الالكترونية فلم يعالج مسألة الرسالة الالكترونية وبيان معناها ، اما القانون النموذجي فقد عالج هذا المسألة في المادة(13) اذ اعتبر رسالة البيانات صادرة من المنشئ اذا كان المنشئ هو الذي ارسلها بنفسه.....

خلال التعاقد الالكتروني ، ويتم بنفس الوسيلة التي تم من خلالها العمليات التجارية ، ومن اجل ذلك سنقسم هذا المبحث الى مطلبين سنتكلم في المطلب الاول عن تعريف وبيان مفهوم العقد الالكتروني، في حين سنتكلم في المطلب الثاني عن السمات المميزة للعقد الالكتروني.

## المطلب الاول

### تعريف العقد الالكتروني

يعد العقد بصورة عامة من مصادر الالتزام ، ويتقدم هذه المصادر لأهميته ، اذ تم تعريف العقد بأنه "توافق ارادتين على الاقل على احداث اثر قانوني سواء كان هذا الاثر هو انشاء الالتزام او نقله او تعديله او انهائه"<sup>(1)</sup>، وقد عرفه المشرع العراقي في القانون المدني بأنه " ارتباط الايجاب الصادر من احد العاقدين بقبول الاخر على وجه يثبت اثره في المعقود عليه "<sup>(2)</sup> ، وهنا نلاحظ ان انعقاد العقد لابد من تحقق تلاقي ارادتين على الاقل وفقاً للمفهوم التقليدي من تحقق الايجاب والقبول"<sup>(3)</sup>.

وقد عُرف العقد الالكتروني بأنه " اتفاق بين طرفي العقد من خلال تلاقي الايجاب والقبول عن طريق استخدام شبة المعلومات سواء في تلاقي الارادات او في المفاوضات العقدية او اية جزئية من جزئيات ابرامه سواء اكان هذا التصرف في حضور طرفي العقد في مجلس العقد او من خلال التلاقي عبر شاشات الحاسب الالي او اية وسيلة الكترونية سمعية او بصرية"<sup>(4)</sup>.

ولدينا على التعريف المذكور جملة من الملاحظات اهمها ، انه بين تعريف العقد من خلال تلاقي الارادات او في المفاوضات العقدية ، والمعلوم عندنا ان العقد ينقذ لحظة مطابقة القبول للايجاب اما المفاوضات العقدية لا تكون داخلية ضمن العقد وان ساهمت في تكوينه لكنها تكون خارج المعنى القانوني للعقد ، فكما نعلم ان المفاوضات وان اسهمت في تكوين العقد لكن لا ترتقي الى تحقق الاثر القانوني من ارتباط الايجاب بالقبول، فاعتقد ان ادخال المفاوضات ضمن تعريف العقد امر محل نظر ، الملاحظة الثانية التي يمكن ايرادها بهذا الخصوص هو مسألة استخدام شبكة الانترنت ، ويبدو من هذا ان شبكة الانترنت ليست الوسيلة الوحيدة للعقد الالكتروني وانما اية وسيلة الكترونية اخرى مثل الفاكس او التلكس وغيرها من الوسائل الاخرى غير شبكة الانترنت ، وان كانت الاخيرة الاوسع ، لكنها ليست الوحيدة.

والملاحظة الاخيرة يمكن ان نوردتها ايضاً على التعريف الاتي الذي عرف العقد الالكتروني بانه " اتفاق يتلاقى فيه الايجاب بالقبول على شبكة دولية مفتوحة للاتصال من بعد، وذلك بوسيلة مسموعة مرئية بفضل التفاعل بين الموجب والقابل"<sup>(5)</sup>.

وقد عُرف ايضاً بانه " الاتفاق الذي يتم ابرامه بوسائل الكترونية كلياً او جزئياً"<sup>(1)</sup>، ولنا على التعريف ملاحظة تتعلق بالاتفاق فلا بد من تحقق الارتباط بين الموجب والقابل ، والسؤال الذي يطرح هنا ماهو المقصود بالجزئية؟ هل هو انعقاد العقد من طرف

(1) د.عصام عبد الفتاح مطر، مصدر سابق، ص120.

(2) د.عبد المنعم فرج الصدة، مصادر الالتزام، دار النهضة العربية، القاهرة، 1998، ص46.

(3) يلاحظ الفقه التقليدي والذي ذهب اليه اغلب التشريعات ومنها المشرع العراقي ان العقد هو مزيج من تلاقي الارادات التي تنتج عنه كائن قانوني وهو العقد، اما وفقاً للاتجاه الحديث يرى ان العقد هو مجموعة من الارادات كل ارادة مستقلة عن الارادة المقابلة التي تكون التصرف القانوني وان كانت داخلية في تكوين العقد ولا تذوب فيه ونبحث لكل تصرف قانوني يمثل ارادة واحدة لها من المحل والسبب يختلف عن محل وسبب الارادة المقابلة ومن حق الارادة الواحدة انهاء التصرف ، للمزيد مراجعة :د.جميل الشراوي، نظرية بطلان التصرف القانوني، مطبعة جامعة القاهرة، 1956، ص16 ومابعدها.

(4) د.محمد فواز المطالقة ، مصدر سابق ، ص28.

(5) د.عبد الرحمن بن عبد الله السيد، الاحكام الفقهية للتعاملات الالكترونية ، ط1، دار الوراق، بيروت، 2004، ص125.

بوسيلة الكترونية والطرف الثاني بوسيلة تقليدية، وهنا لانكون امام عقد الكتروني فالعقد الالكتروني هو ذلك العقد الذي ينعقد بجميع عناصره عبر الوسائل الالكترونية.

أما موقف قانون المعاملات الالكترونية العراقي فقد ذهب في المادة (1/عاشراً) بتعريف العقد الالكتروني بأنه "ارتباط الايجاب الصادر من احد المتعاقدين بقبول الاخر على وجه يثبت اثره في المعقود عليه والذي يتم بوسيلة الكترونية" ويبدو من هذا التعريف لا يختلف تماماً عن تعريف المشرع العراقي الذي ذهب في المادة (73) من القانون المدني العراقي ، بتعريفه للعقد ، سوى ان العقد يتم بوسيلة الكترونية من خلال استخدام وسائل الاتصال الحديث، ويبدو ان موقف المشرع العراقي موقفاً من هذه الناحية اذ ان العقد الالكتروني لا يختلف عن العقد التقليدي الا من خلال الوسيلة الالكترونية، والتي بينها قانون التوقيع الالكتروني العراقي "الوسائل الالكترونية – اجهزة او معدات او ادوات كهربائية او مغناطيسية او ضوئية او كهرومغناطيسية او اية وسائل اخرى مشابهة تستخدم في انشاء المعلومات ومعالجتها وتبادلها وتخزينها"<sup>(2)</sup>.

اما القانون الاتحادي الاماراتي<sup>(3)</sup> الخاص بالمعاملات المدنية فقد بين ان العقد بمفهومه التقليدي وهو ذلك العقد الذي ينعقد بمجرد ارتباط الايجاب بالقبول مع مراعاة ماقد يقرره القانون من اوضاع معينة لانعقاده ، وقد جاء قانون المعاملات والتجارة الالكترونية لأمانة دبي دون بيان معنى العقد الالكتروني بشكل صريح ، سوى الاشارة الى انه لأغراض التعاقد يجوز التعبير عن الايجاب والقبول جزئياً أو كلياً بواسطة المراسلة الالكترونية ، وان ذكر التعاقد بصورة جزئية يختلط بين التقليدي والالكتروني ومن ثم فان معايير العقد الالكتروني لا تنطبق عليه ولا يكون عقداً الكترونياً<sup>(4)</sup>.

أما بخصوص القانون النموذجي للتجارة الالكترونية<sup>(5)</sup> ، يبدو انه الاخر لم يأتي بتعريف صريح للعقد الالكتروني وقد اشار الى انه في سياق تكوين العقود مالم يتفق الطرفان على غير ذلك ، يجوز استخدام رسائل البيانات للتعبير عن العرض وقبول العرض ، وعند استخدام رسالة بيانات في تكوين العقد لا يفقد ذلك العقد صحته او قابليته للتنفيذ لمجرد استخدام رسالة بيانات لذلك الغرض، وقد بينا ان رسالة البيانات هي المعلومات التي ترسل وتسلم عبر الوسائل الالكترونية، ويبدو ان موقف القانون النموذجي من تكوين العقد كانت عباراته غير دقيقة فالعرض وقبول العرض يسمى الايجاب والقبول ، فكان الاخرى استخدام مصطلح الايجاب والقبول بدلاً من الكلمات المذكورة.

صفوة القول ، ان العقد الالكتروني هو ارتباط الايجاب بقبول الطرف الاخر والذي يتم بأي وسيلة الكترونية من خلال استخدام رسالة البيانات الالكترونية.

## المطلب الثاني

### السمات المميزة للعقد الالكتروني

في الواقع يثير موضوع العقد الالكتروني العديد من الاشكاليات فيما يتعلق بتحديد طبيعة العقد الالكتروني من الناحية الزمانية والمكانية ، وهل هو تعاقد بين حاضرين او غائبين، والمسألة الثانية التي يمكن ان تُثار في هذا المجال هي لحظة انعقاد

(1) د.عادل علي المقدادي، ابرام العقد الالكتروني وفقاً لقانون المعاملات الالكترونية الاردني، بدون دار نشر وسنة طبع، ص 207.

(2) تنظر المادة (1/سابعاً) من قانون التوقيع الالكتروني والمعاملات الالكترونية العراقي.

(3) تنظر المادة (130) من القانون الاتحادي رقم (5) لسنة 1985 الخاص بأصدار قانون المعاملات المدنية لدولة الامارت العربية المتحدة المعدل بالقانون الاتحادي رقم (1) لسنة 1987 .

(4) تنظر المادة (1/13) من قانون المعاملات الالكترونية لأمانة دبي.

(5) تنظر المادة (11) من القانون النموذجي للتجارة الالكترونية.

العقد الالكتروني وتحقق الايجاب والقبول ، ونبحث ذلك من خلال فرعين، الاول للسمة الزمانية والمكانية للعقد الالكتروني، في حين نبحث في الفرع الثاني السمة الانعقادية للعقد الالكتروني .

## الفرع الاول

### السمة الزمانية والمكانية للعقد الالكتروني

نصت المادة (1/87) من القانون المدني العراقي بأنه "1- يعتبر التعاقد ما بين الغائبين قد تم في المكان والزمان اللذين يعلم فيهما الموجب بالقبول ما لم يوجد اتفاق صريح او ضمني يقضي بغير ذلك"، والتعاقد بين غائبين هو ذلك التعاقد ما بين شخصين لا يوجدان في مجلس واحد<sup>(1)</sup> ، والسؤال الذي يُثار هنا هل ان التعاقد عبر الوسائل الالكترونية يكون ما بين غائبين؟

ان التعاقد من خلال شبكة الانترنت يفترض ان يكون من قبل اشخاص متباعدين مكانياً ويفترض ان يكون من ضمن نطاق التعاقد بين غائبين ، لكن القانون المدني العراقي قد بين قاعدة عامة وهي " يعتبر التعاقد بالتليفون او بأية طريقة مماثلة كأنه تم بين حاضرين فيما يتعلق بالزمان وبين غائبين فيما يتعلق بالمكان"<sup>(2)</sup> ، ويعدُّ التلفون من الوسائل الالكترونية التي يمكن ان يعقد بها العقد الالكتروني ومن ثم فأن اطراف العقد الالكتروني يكونوا حاضرين زمانياً من خلال الالتقاء المباشر بينهم عبر الوسائل الالكترونية ويرى بعضهم البعض ويسمع بعضهم البعض ، ويتبادلون وجهات النظر فيما يتعلق بطبيعة العقد ، اما من الناحية المكانية وحسب ما ذهب اليه المشرع العراقي فانهم متباعدين مكانياً على اساس ان كل طرف ينتهي لمكان معين من منطقة جغرافية او لدولة اخرى.

وهناك من يرى ان فكرة الانفصال الجغرافي التقليدية التي تفترضها عمليات تبادل التراضي بين غائبين والتي تتم عبر الرسائل والخطابات ، لا وجود لها باستخدام شبكة الانترنت وباقي الوسائل الالكترونية الاخرى ومن ثم تتلاشى الابعاد الزمانية والمكانية ويصبح العالم كله مكان افتراضي واحد تتم عبره انعقاد العمليات والصفقات التجارية ، اذ ان اطراف التعاقد يلتقون عبر عالم افتراضي وان غاب الالتقاء المادي ، والذي يسهل به المناقشات والمحاورات ويضمهما مجلس واحد حكمي افتراضي<sup>(3)</sup>.

ويبدو اننا نرجح موقف المشرع العراقي من حيث اعتبار العقد الالكتروني منعقد بين اطرافه بصفتهم حاضرين زمانياً ، كونهم يلتقون عبر عالم افتراضي ويتبادلون المحاورات والنقاشات لاتمام العملية التجارية ، لكنهم متباعدين مكانياً كل طرف ينتهي لموقع جغرافي يختلف عن الاخر ، ولا يمكن الاخذ بالرأي القائل " لا يعدُّ انعقاد العقد الالكتروني بين غائبين لا من ناحية الزمان ولا المكان" ، ولو اسلمنا واخذنا بالرأي المذكور ، تواجهنا مشكلة تحديد القانون الواجب التطبيق ، ومن هنا كان من الضروري تحديد مكان انعقاد العقد<sup>(4)</sup>.

اما بخصوص القانون الاتحادي الاماراتي الخاص بالمعاملات المدنية ذهب الى الموقف نفسه الذي ذهب اليه المشرع العراقي اذ نصت المادة (143) بأنه " يعتبر التعاقد بالهاتف او بأية طريقة مماثلة بالنسبة للمكان كأنه تم بين متعاقدين لا يضمهما مجلس واحد حين العقد وأما فيما يتعلق بالزمان فيعتبر كأنه تم بين حاضرين في المجلس".

(1) د.عبد المجيد الحكيم ، مصادر الالتزام ، ج 1 ، المكتبة القانونية للنشر ، بدون سنة طبع ، ص 47.

(2) تنظر المادة (88) من القانون المدني العراقي.

(3) د.احمد عبد الكريم سلامة ، نظرية العقد الدولي ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، 1988 ، ص 80 وما بعدها.

(4) وهذا الكلام ينطبق مع اتفاقية فينا للبيع الدولي التي اعتبرت التعاقد من خلال التلفون تعاقد ما بين غائبين ، لكنه عقد ذو طبيعة خاصة ، امير فرج يوسف ، مصدر سابق ، ص 295.

وقد حدد المشرع العراقي مكان انعقاد العقد بموجب المادة (21) من قانون التوقيع الالكتروني والمعاملات الالكترونية ، اذ نصت بانه " اولاً- تعد المستندات الالكترونية قد ارسلت من المكان الذي يقع فيه مقر عمل الموقع<sup>(1)</sup> وانها استلمت في المكان الذي يقع فيه مقر عمل المرسل اليه<sup>(2)</sup> واذا لم يكن لأي منهما مقر عمل يعد محل الإقامة مقراً للعمل ما لم يكن الموقع والمرسل اليه قد اتفقا على غير ذلك. ثانياً- اذا كان للموقع او المرسل اليه اكثر من مقر عمل فيعد المقر الاقرب صلة بالمعاملة هو مكان الارسال او التسلم وعند تعذر التحديد يعد مقر العمل الرئيس هو مكان الارسال او التسلم."<sup>(3)</sup> ، والمادة اعلاه في الواقع حددت مكان الموقع والمرسل اليه ، لكن السؤال الذي يثار هل مكان انعقاد العقد هو مكان الموقع ام مكان المرسل اليه ، وهذا ما سيتم بيانه من الفرع الثاني من هذا المطلب.

صفوة القول يتضح ان العقد الالكتروني هو ذلك العقد الذي يتم بوسائل الكترونية وتتم كافة اجراءاته عبر العالم الافتراضي دون اللقاء المادي لأطرافه ، ويترتب على الحضور الزماني لأطرافه فهو ذو طبيعة خاصة ، حضوري وغيابي ، فأما من الناحية الحضورية فيعتبر تعاقد ما بين حاضرين زمانياً لأن كل الاطراف يسمع البعض الاخر وقد يرى البعض الاخر ، ويتبادلون الحوارات والمناقشات، اما من ناحية غيابي من ناحية المكان لأنهم في الحقيقة متباعدين مكانياً لا يجمعهم مكان مادي واحد ، نعم يجمعهم مكان افتراضي واحد ، لكن ليس مكاناً مادياً وذهبنا لهذا الرأي لأننا سنصطدم بمكان انعقاد العقد لغرض معرفة القانون الواجب التطبيق ولذلك تم ترجيح موقف القانون المدني العراقي بهذا الخصوص.

## الفرع الثاني

### السمة الانعقادية للعقد الالكتروني

العقد كما بيناه هو ارتباط الايجاب الصادر من احد العاقدين بقبول الاخر ، وهذا يعني ان العقد لا بد من تحققه توافر ارادتين وفقاً للمذهب التقليدي الموجب والقابل، وبمجرد ان يلاقي القبول الايجاب ينعقد العقد وينتج اثره ، وهنا لا وجود لمشكلة تثار كون الايجاب والقبول تم في مجلس عقد حضوري واتي القبول والايجاب مازال قائماً اي لم ينفذ مجلس العقد ، لكن الامر مختلف في العقد الالكتروني لأن الايجاب يتم من خلال استخدام الوسائل الالكترونية، وهو بطبيعة الحال يختلف عن انعقاد العقد التقليدي<sup>(4)</sup>.

ومما لا شك فيه ان العقد الالكتروني يتم من خلال استخدام الوسائل الالكترونية ، ويعد الموجب الارادة الاولى في العقد من خلال ارسال رسائل البيانات الالكترونية عبر البريد الالكتروني ويبقى ايجاب الموجب معلقاً لحين قيام الشخص الاخر بفتح البريد الالكتروني ليطلع على الرسالة ، فهذه اللحظة يعدُّ الايجاب صالحاً لأن يقترن به قبول الطرف الاخر ، وللاخير الحرية في القبول

(1) نصت المادة (1-خامس عشر) من قانون التوقيع الالكتروني العراقي بأنه "الموقع- الشخص الطبيعي او المعنوي الحائز على بيانات انشاء التوقيع الالكتروني الذي يوقع على المستند الالكتروني ويوقع عن نفسه او عن ينوبه او يمثله قانوناً".

(2) نصت المادة (1-سادس عشر) من قانون التوقيع الالكتروني العراقي بأنه " المرسل اليه-الشخص الذي يرسل له المستند الالكتروني بوسيلة الكترونية".

(3) والى نفس المعنى ذهب قانون المعاملات الالكتروني لأمانة دبي في المادة (3/17) ، والقانون النموذجي للتجارة الالكترونية في المادة (15-4).

(4) د.عبد المجيد الحكيم، مصدر سابق، ص 41 وما بعدها.

من عدمه ، ولهذا فان اغلب الموجبين يقوموا بأرسال ايجابهم على صيغة اعلان موجه للكافة ، وهذا الاعلان لا يعتبر ايجاباً وانما دعوة للتعاقد<sup>(1)</sup>.

ولهذا فان ارسال الايجاب من خلال الوسائل الالكترونية يبقى متاحاً للجمهور خلال مدار الساعة واليوم اذا لم يسحب الموجب ايجابه او اختفى الايجاب بسبب خلل في ، لأنه يتم عبر عالم افتراضي ، على خلاف ماهو مقرر في الايجاب التلقائي الذي يبقى الايجاب قائماً خلال فترة زمنية معينة وينتهي ، وهذا فان امام الجمهور الايجاب الالكتروني واذا رغب احدهم بالعرض يعلن قبوله ، وينعقد العقد<sup>(2)</sup>.

واذا كان الاعلان الالكتروني يبين العناصر الجوهرية للعقد او الاركان الاساسية مثل بيان السعر ومواصفات المنتج او اي عنصر يراه الموجب ضرورياً ، فهنا يكون ايجاباً صالحاً لأن يقترن بالقبول ، اما اذا لم يتوفر في الاعلان الشروط الاساسية للعقد فيكون دعوة للتفاوض ، وان العدول عن المفاوضات يترتب المسؤولية على من قطعها اساسها الخطأ وليست المسؤولية العقدية وللمضور المطالبة بالتعويض ، وهي مسألة تخضع لتقدير القاضي<sup>(3)</sup>.

وقد نصت المادة(18) من قانون التوقيع الالكتروني والمعاملات الالكتروني العراقي بأنه "اولاً-يجوز ان يتم الايجاب والقبول في العقد بوسيلة الكترونية" ، وقد اعتبر المشرع العراقي ان المستندات الالكترونية تكون صادرة من الموقع اذا صدرت منه او بواسطة الوسيط الالكتروني معد للعمل اتوماتيكياً بواسطة الموقع او بالنيابة عنه<sup>(4)</sup>.

واذا تم ارسال رسال البيانات فأنها تحتاج الى قبول الشخص الذي ارسلت له المستندات الالكترونية ويكون من خلال الضغط على الايقونة المتوافرة على شاشة العرض ، او يتم التعبير عن القبول من خلال البريد الالكتروني بارسال رسالة للموجب يرد بها بقبول الايجاب ، ويكون الاتصال من خلال المواقع الالكترونية ، وقد يطلب الموجب(الموقع) اشعاراً من القابل حتى ينعقد العقد ، وهنا نكون امام مسألتين المسألة الاولى ان لحظة انعقاد العقد قد تكون بمجرد قبول القابل من خلال الضغط على زر الموافقة او من خلال الرد عبر البريد الالكتروني ، اما المسألة الثانية فان لحظة انعقاد العقد من خلال وصول الاشعار الى الموجب في حالة الاشتراط لذلك<sup>(5)</sup>.

وقد يكون هنالك تعامل مسبق بين اطراف العقد ، حول المعاملة التجارية من خلال ارسال مستندات الكترونية ، وقد يتفق الاطراف على نظام خاص لمعالجة البيانات فأعتبر المشرع ان تلك المستندات تعتبر مستلمة اذا دخلت في ذلك النظام ، اما اذا لم يحدد الطرفان ، نظاماً خاصاً لدخول المستندات الالكترونية ، فأنها تعد مرسله اذا قام الموقع(الموجب) بارسالها لأي نظام الكتروني يتبعه المرسل اليه(القابل)<sup>(6)</sup>.

(1) د.اسامة ابو الحسن مجاهد ، مصدر سابق ، ص70 وما بعدها.

(2) د.عبد المجيد الحكيم ، مصدر سابق ، ص38 وما بعدها.

(3) د.عبد المجيد الحكيم ، مصدر سابق ، ص41 وما بعدها.

(4) ينظر المادة (18/ثامناً) من قانون التوقيع الالكتروني العراقي ، وتقابلها المادة 13 من قانون اماره دبي للمعاملات الالكترونية.

(5) ينظر نص المادة (19) من قانون التوقيع الالكتروني العراقي ، وتقابلها المادة (16) من قانون اماره دبي للمعاملات الالكترونية.

(6) ينظر نص المادة (20) من القانون العراقي وتقابلها المادة (16) من قانون اماره دبي.

## المصادر

## أولاً-المصادر القانونية:

- 1- د.احمد ابراهيم ، تقرير عن الجوانب القانونية للتجارة الالكترونية في مصر ، دار النهضة العربية، القاهرة ، 2000.
- 2- د.احمد عبد الكريم سلامة ، نظرية العقد الدولي ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، 1988 .
- 3- د.اسامة ابو الحسن مجاهد، التعاقد عبر الانترنت ، دار النهضة العربية، القاهرة ، 2000 .
- 4- امير فرج يوسف ، التجارة الالكترونية وعقودها ، دار المكتب الجامعي الحديث، 2009 .
- 5- د.جميل الشرفاوي، نظرية بطلان التصرف القانوني، مطبعة جامعة القاهرة، 1956 .
- 6- د.خالد ممدوح ، ابرام العقد الالكتروني، دار الفكر الجامعي ، القاهرة، 2006 .
- 7- د.زياد خليف شداخ العززي، المشكلات القانونية لعقود التجارة الالكترونية، دار وائل للنشر، ط1، الاردن، 2010 .
- 8- د.فاروق حسين، البريد الالكتروني، الهيئة المصرية العامة للكتاب والطبع، القاهرة ، 1999 .
- 9- د.عادل علي المقدادي، ابرام العقد الالكتروني وفقاً لقانون المعاملات الالكترونية الاردني، بدون دار نشر وسنة طبع .
- 10- د.عبادة احمد عبادة، التدمير المتعمد لأنظمة المعلومات الالكترونية، مركز البحوث والدراسات، دبي، 1999 .
- 11- د.عبد المنعم فرج الصدة، مصادر الالتزام، دار النهضة العربية، القاهرة، 1998 .
- 12- د.عبد الرحمن بن عبد الله السيد، الاحكام الفقهية للمعاملات الالكترونية ، ط1، دار الوراق، بيروت ، 2004 .
- 13- د.عبد المجيد الحكيم ، مصادر الالتزام ، ج 1 ، المكتبة القانونية للنشر ، بدون سنة طبع .
- 14- د.عصام عبد الفتاح مطر، التجارة الالكترونية في التشريعات العربية والاجنبية، دار الجامعة الجديدة للنشر ، الاسكندرية، 2009 .
- 15- د.هادي مسلم يونس البشكاني، التنظيم القانوني للتجارة الالكترونية ، دار الكتب القانونية، مصر، 2009 .
- 16- هدى حامد قشقوش، الحماية الجنائية للتجارة الالكترونية عبر الانترنت، دار النهضة العربية ، القاهرة ، 2000 .
- 17- د.محمد سامي الشوا ، ثورة المعلومات وانعكاساتها على قانون العقوبات، دار النهضة العربية ، القاهرة ، ط2، 1995 .
- 18- د.محمد فواز المطالقة ، الوجيز في عقود التجارة الالكترونية ، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2008 .
- 19- د.مصطفى سعيد احمد، التجارة الالكترونية في القرن القادم، بحث منشور في مجلة مؤتمر الاقتصاد والزراعة، القاهرة، 1999 .

## ثانياً-الرسائل والاطاريح:

- 1- د.انس السيد عطية، ضمان نقل التكنولوجيا للدول النامية ، اطروحة دكتوراه ، كلية الحقوق ، جامعة شمس ، 1996 .
- 2- د.سمير طه عبد الفتاح ، الحجية القانونية لوسائل المعلومات المستحدثة في الاثبات ، اطروحة دكتوراه ، كلية الحقوق-جامعة القاهرة، 1999.
- 3- د.نصيرة بو جمعة سويدي، عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، اطروحة دكتوراه ، كلية الحقوق –جامعة الاسكندرية، 1987 .

صفوة القول، يتضح ان العقد الالكتروني يتم من خلال الايجاب الالكتروني المرسل عبر الوسائل الالكترونية اذا توفر في الاعلان الاركان الاساسية والجوهرية لانعقاد العقد، وقد يكون ايجاباً عاماً مرسلًا للجمهور، ويبقى هذا الايجاب متاحاً خلال مدة بقائه على النظام الالكتروني، وبأمكان اي شخص ان يعلن قبوله بمجرد الضغط على زر الموافقة، او اتباع تعليمات الموجب لغرض الموافقة، او قد يكون هنالك اتفاق بين الموجب والقابل على ارسال مستندات الكترونية تكون محلاً للتعاقد، فتعتبر هذه المستندات مرسله من الوقت التي تدخل فيها نظام المعلومات المتفق او التابع للمرسل اليه، وهنا العقد لا ينعقد الا من خلال الموافقة على هذه المستندات، او الرد بالموافقة ووصول اشعار الاستلام والموافقة للموجب (الموقع)، وهنا لا بد ان نبين ان لحظة انعقاد العقد هي أما ان تكون بمجرد الموافقة من قبل القابل، وهنا يكون محل انعقاد العقد وهي لحظة القبول، او لحظة وصول الاشعار للموجب فهنا يكون محل انعقاد العقد من حيث معرفة القانون الواجب التطبيق.

### الخاتمة

بعد ان انتهينا من بحثنا الموسوم "النظام القانوني لعقود التجارة الالكترونية-دراسة مقارنة"، اصبح من الضروري بيان اهم النتائج والتوصيات التي تم التوصل اليها بهذا الشأن.

#### اولاً- النتائج:

- 1- اتضح لنا ان التجارة الالكترونية تتم من خلال استخدام الوسائل الالكترونية عبر عالم افتراضي، ولا يمكن حصرها بوسيلة دون اخرى مثل شبكة الانترنت فقط.
- 2- تبين لنا ان التجارة الالكترونية تتم من خلال عالم افتراضي وتتميز بانها تجارة عن بعد لعدم الالتقاء المادي بين اطرافها، وتتميز ايضاً بالسمة التجارية، لأن الاعمال التي تعقد من خلالها تتميز بالصفة التجارية ومن ثم خضوعها لقانون التجارة.
- 3- تبين لنا ان العقد الالكتروني هو ذلك العقد الذي ينعقد من خلاله ارتباط الايجاب الصادر من احد العقادين بقبول الاخر على وجه يثبت اثره في المعقود عليه ويتم من خلال استخدام وسائل الكترونية.
- 4- تبين لنا ان الايجاب الالكتروني يكون من خلال الاعلان الالكتروني ولا بد ان يحتوي على الاركان الاساسية للعقد الالكتروني ويكون متاحاً للجمهور خلال مدة بقائه على النظام، وقد يكون الايجاب موجهاً لشخص معين ويكون الايجاب متاحاً للمرسل اليه من لحظة دخوله النظام المتفق عليه او دخوله نظام المرسل اليه.
- 5- ينعقد العقد الالكتروني لحظة الضغط على زر القبول من قبل القابل او من خلال المراسلة عبر البريد الالكتروني او اية وسيلة اخرى كتابية ام شفاهية وهنا يتحدد مكان انعقاد العقد والقانون الواجب التطبيق، واذا اشترط الموجب اشعاراً بذلك، فلا ينعقد العقد الا من خلال وصول الاشعار للموجب وهنا يتحدد لحظة انعقاد العقد.

#### رابعاً – المصادر الاجنبية:

1-frank koelsck", in the information revolution –how it is changing our world and your life"-toronto-monterial-canada-1995.

3-geza feketekuty, the report of the 2-bill gates, in "the road ahead". the penguin group.london.new york.1995.

trade development board, new yourk,1998,.

## ثانياً-المقترحات:

- 1- نوصي المشرع العراقي الى بيان المقصود بالتجارة الالكترونية وبيان تعريفها في قانون التوقيع الالكتروني والمعاملات الالكترونية واعتبارها تجارة مساندة للتجارة التقليدية ، مع اختلاف الوسيلة فقط.
- 2- نقترح على المشرع العراقي ان يبين لحظة انعقاد العقد ، ويكون من خلال الضغط على زر القبول اذا كان الايجاب عاماً، ومن لحظة وصول الاشعار للموجب اذا كان الايجاب خاصاً.
- 3- يجب على المشرع العراقي في قانون التوقيع الالكتروني ان يوضح من هو الموجب والقابل في العقد الالكتروني ، والذي قد يتحد مع الموقع والمرسل اليه وقد يختلف معهما .

## التجارة الالكترونية في الوطن العربي في ظل أزمة كوفيد-19

## E-commerce in the Arab world in light of the COVID-19 crisis

قندوز عائشة

كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير. جامعة الأغواط. الجزائر.

## ملخص :

تعتبر التجارة بشقيها الداخلية و الخارجية القطاع الأكثر تضررا في فترة الركود التي سادت سنة 2020 بسبب الإغلاق الكبير و شلل حركة النقل بمختلف وسائطه البري ، البحري و الجوي سواء نقل الأشخاص و نقل البضائع و المواد الأولية على حد سواء، و الدول العربية ليست بمنأى عن ما حدث في العالم من إجراءات غلق الحدود نتيجة الاضطرابات التي سادت في قطاعات الاقتصاد بما فيها قطاع التجارة.

تهدف هذه الدراسة إلى استعراض تداعيات فيروس كوفيد-19 على اقتصاديات الوطن العربي و كيف تصدت هذه الأخيرة لها، و تأثير تفشي الوباء على التجارة الالكترونية بالبلدان العربية، مع الإشارة إلى مدى تنامي قطاع التجارة الالكترونية خلال فترة الحجر وخلصت الدراسة إلى أنه رغم تطور التجارة الالكترونية في بعض الدول العربية مثل دول الخليج العربي إلا أنها لا ترقى إلى المستوى العالمي في بعض الدول الأخرى.

الكلمات المفتاحية . - : تجارة الكترونية؛ اقتصادات البلدان العربية؛ أزمة كوفيد 19.

## Abstract :

Trade, both internal and external, is the sector most affected in the recession period that prevailed in the year 2020 due to the great closure and paralysis of the movement of transport in its various modes, land, sea and air, whether transporting people and transporting goods and raw materials alike, and the Arab countries are not immune from what happened In the world of measures to close borders as a result of the turmoil that prevailed in the sectors of the economy, including the trade sector.

This study aims to review the repercussions of the Covid-19 virus on the economies of the Arab world and how the latter responded to it, and the impact of the outbreak of the epidemic on e-commerce in Arab countries, with reference to the extent of the growth of the e-commerce sector during the quarantine period. The study concluded that despite the development of electronic commerce In some Arab countries, such as the Arab Gulf states, it is not up to the global level in some other countries.

**Keywords:**e-commerce; economies of Arab countries; Covid-19 crisis.

## مقدمة :

تعتبر التجارة بشقيها الداخلية و الخارجية القطاع الأكثر تضررا في فترة الركود التي سادت سنة 2020 بسبب الإغلاق الكبير و شلل حركة النقل بمختلف وسائله البري ، البحري و الجوي سواء نقل الأشخاص ونقل البضائع و المواد الأولية على حد سواء، و الدول العربية ليست بمنأى عن ما حدث في العالم من إجراءات غلق الحدود نتيجة الاضطرابات التي سادت في قطاعات الاقتصاد بما فيها قطاع التجارة.

عالميا أزمة كورونا عجلت بالتحول إلى الرقمية ودفعت التسوق الإلكتروني إلى مستويات نمو قياسية بالاعتماد على البرامج المتطورة والتكنولوجيات الحديثة. ومن ثم اتجهت المؤسسات والشركات إلى إعادة النظر في البنية التحول الرقمي السريع، و التكنولوجيا التحتية، حيث تتم عمليات و صفقات البيع و الشراء عبر الإنترنت. فالتوجه العالمي لغلق الحدود وفرض حظر التجول بشكل جزئي أو كلي لمواجهة فيروس كوفي-19 جعل الوسيلة الأولى للمستهلكين للحصول على احتياجاتهم عن طريق التواصل بالشركات والمتاجر عبر الإنترنت وذلك لصعوبة التحرك أو النزول في أوقات حظر التجول.

ورغم التوجهات المتزايدة نحوها إلا أننا نجد غالبية البلدان العربية لم تصل للمستوى المطلوب في تطبيقها حيث لا يزال اعتماد هذه التجارة في مراحلها الأولى رغم الإجراءات العديدة في جميع الميادين من أجل تدعيم استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات بغية الوصول لركب قطار النمو واللاحق بالدول السارية إلى التقدم التكنولوجي وتبني التجارة الإلكترونية وهذا يتطلب مجموعة من المقومات وإحداث تغييرات جذرية في مختلف المجالات لإزالة العقبات المعرقة لانطلاق هذه التجارة في البلدان العربية.

من الأفكار السابقة تراءى الإشكالية التالية: ما هو تأثير أزمة كوفيد-19 على التجارة الإلكترونية في الوطن العربي؟

## أسئلة فرعية :

- ما تأثير أزمة كوفيد-19 على اقتصادات البلدان العربية؟
- ما مدى استخدام التجارة الإلكترونية في الوطن العربي؟
- هل تأثرت التجارة الإلكترونية في الوطن العربي بأزمة كوفيد-19؟

## فرضيات الدراسة :

- اقتصادات الدول العربية تأثرت بأزمة كوفيد-19 ؛
- هناك تنامي في التجارة الإلكترونية في الوطن العربي؛
- تأثرت التجارة الإلكترونية في البلدان العربية بتداعيات كوفيد-19.

أهمية الدراسة : تتجلى أهمية الدراسة في معرفة ماهية التجارة الإلكترونية، و مدى تواجدها بالوطن العربي و كذا الوقوف على مدى تأثيرها بأزمة كوفيد-19، و كيف يمكن للدول العربية إحلال التجارة الإلكترونية محل التجارة التقليدية لمواجهة أزمة الإغلاق الكبير من جراء تفشي فيروس كوفيد-19.

أهداف الدراسة : تكمن أهداف الدراسة في الوقوف على ماهية التجارة الإلكترونية و أهميتها بالنسبة للدول العربية، و خاصة في ظل الأزمات، وتبيان المشكلات و العراقيل التي تشوبها، بالإضافة إلى استعراض متطلبات ازدهارها في الوطن العربي.

## الدراسات السابقة :

- ❖ دراسة لصندوق النقد العربي 2020 قام بها الوليد أحمد طلحة (أفريل 2020) بعنوان: "التداعيات الاقتصادية الفيروس كورونا المستجد على الدول العربية"، تناول الباحث في هذه الدراسة أثر جائحة كوفيد-19 على الاقتصاد العالمي وعلى الدول العربية، مشيراً التغيرات التي طرأت أو من المتوقع أن تطرأ على المؤشرات الاقتصادية الكلية لعدد من البلدان العربية مع دراسة و تبيان مختلف السياسات المتبناة على مستوى الدول العربية لتجاوز تداعيات الجائحة (طلحة، 2020).
- ❖ دراسة بسمة محرم الحداد .نهال عبد العاطي الغواص(جوان 2020) بعنوان: "التجارة الإلكترونية في ظل تداعيات جائحة كورونا" تناولت الباحثتان في هذه الدراسة حجم و حركة التجارة الإلكترونية في العالم و في الدول العربية معرجتا بعد ذلك على حجم التجارة الإلكترونية في مصر و ذلك قبل تداعيات تفشي فيروس كوفيد-19 و الانتعاش الذي شهدته بعده، أي حالة التجارة الإلكترونية قبل سنة 2020 و بعدها، كما تناولت قانون التجارة الإلكترونية و التنظيم التشريعي لعملياتها، و جهود الحكومة المصرية في هذا المجال، و قدمت الباحثتان توصيات أهمها: تطوير الاستراتيجية الوطنية للتجارة الإلكترونية و التأكيد على مفهومها و تبني أنشطتها و دعائها على مستوى الجمهورية، العمل على إقرار قانون التجارة الإلكترونية سريعاً و دمج السوق الرسمي و غير الرسمي اعتماد الهوية الرقمية الوطنية و الكارت الذي لكل مواطن ، سن التشريعات القانونية و الجمركية و الضريبية المقدمة لتنظم التعاملات المالية في نظم التجارة الإلكترونية، دفع عمليات التحول الرقمي،..)
- ❖ دراسة ( Aladwani, 2003 )، بعنوان: "Key Internet characteristics and e-commerce issues in Arab countries" تناولت هذه الدراسة حالة الإنترنت في الدول العربية. يستعرض بعض خصائص الإنترنت وقضايا التجارة الإلكترونية في المنطقة ويجلب بعض التحديات الحرجة التي تواجه انتشار الإنترنت وتطبيقاتها في البلدان العربية إلى اهتمام صانعي السياسات في هذه الدول بشكل عام ، يكشف الاستعراض أن معظم الدول العربية لا يزال أمامها طريق طويل لتغطيته قبل أن تتمكن من إدراك فوائد الإنترنت بشكل كامل .
- ❖ دراسة فهد تيسير عبد الكريم فاخوري. بعنوان "دور التجارة الإلكترونية في ظل جائحة كورونا (كوفيد-19)". تناولت الدراسة الطبيعة القانونية للتجارة الإلكترونية و المشكلات القانونية و الأمنية، بالإضافة إلى التحديات التي تواجهها في ظل تفشي الوباء، و أثر التجارة الإلكترونية الإيجابي خلال فترة الإغلاق العام و خلص إلى توصيات أهمها: ضرورة نشر الوعي والثقافة لدى الأفراد المتعاملين بنظام المعلوماتية و التجارة الإلكترونية و الوسائل التي تعتبر مكملات لعمليات التجارة الإلكترونية اختصاراً للوقت، دعوة التشريعات خاصة العربية إلى وضع قوانين خاصة بالتجارة الإلكترونية في ظل التطور السريع و تشديد العقوبات الجزرية على القرصنة و المخترقين الإلكترونيين، ودعوة التشريعات الدولية إلى تكثيف جهودها ذلك بوضع اتفاقيات جديدة تراعي حالات الأزمات المماثلة لأزمة كوفيد-19...)
- ❖ دراسة رشيد علام. (2010) بعنوان "عوائق تطور التجارة الإلكترونية في الوطن العربي دراسة حالة الجزائر". رسالة ماجستير. تناولت الدراسة موضوع التجارة الإلكترونية في الدول العربية، مشكلاتها و المعوقات التي تحد من تناميها، بالإضافة إلى متطلبات النهوض بهذا النوع من التجارة و خاصة في الجزائر و قدمت الدراسة مجموعة من التوصيات أبرزها: إعطاء الأولوية لقطاع العلوم وتقنية المعلومات في إعداد وصياغة برامج و خطط التعليم القومية، إنشاء مراكز وهيئات وطنية في مجال تقنية المعلومات والاتصالات، ودعمها بالإمكانيات المادية والمعنوية بغرض تطوير القاعدة التكنولوجية والعلمية وتعزيز دور البحوث والتطوير في البلاد، تبني سياسة التثقيف التكنولوجي واستخدام تقنية المعلومات بين أفراد المجتمع، وذلك من خلال برامج التدريب والتعليم في المؤسسات المهنية والإدارية، مع الاهتمام بنشر الوعي التقني في المؤسسات التعليمية والأكاديمية وتحديث مناهج التعليم بما يتناسب والبيئة التكنولوجية. توجيه وتخصيص الاستثمارات

المحلية وجذب رؤوس الأموال الأجنبية في مجال قطاع تقنية المعلومات والاتصالات. تحرير قطاع الاتصالات و تعزيز دور المصارف التجارية في المعاملات التجارية الإلكترونية...)

محااور الدراسة : لكي يتسنى لنا الإجابة على الإشكالية قمنا بتقسيم الدراسة إلى ثلاثة محاور هي :

محور أول : أزمة كوفيد-19 وتأثيرها على الاقتصاديات العربية؛

محور ثاني : واقع التجارة الإلكترونية في الوطن العربي؛

محور ثالث : تأثير أزمة كوفيد-19 على التجارة الإلكترونية العربية.

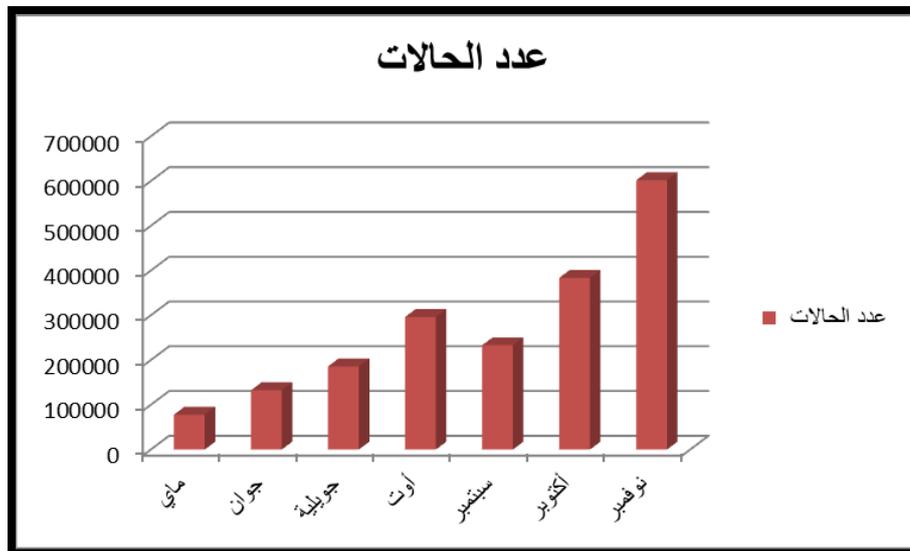
محور أول : أزمة كوفيد-19 وتأثيرها على الاقتصاديات العربية

### 1- لمحة عن فيروس كوفيد-19 :

مرض كوفيد-19 هو مرض معد يسببه فيروس كورونا ومنشؤه حيواني طبيعي، والأرجح أن المستودع البيئي لفيروس كورونا- سارس-2 هو الخفافيش، وقد اكتُشفت أول حالات عدوى بشرية بمرض كوفيد-19 في مدينة "ووهان" الصينية في ديسمبر 2019. وبسبب فيروس كورونا المكتشف مرض كوفيد-19 فهو فصيلة كبيرة من الفيروسات التي قد تسبب المرض للحيوان والإنسان. ومن المعروف أن عدداً من فيروسات كورونا تسبب للبشر حالات عدوى الجهاز التنفسي التي تتراوح حدتها من نزلات البرد الشائعة إلى الأمراض الأشد أثراً مثل متلازمة الشرق الأوسط التنفسية والمتلازمة التنفسية الحادة (السارس). (منظمة الصحة العالمية، 2020)

في 11 فبراير 2020 أن كوفيد-19 هو الاسم الرسمي للمرض. أشار المدير العام لمنظمة الصحة العالمية "تيدروس أدهانوم غيريسوس" إلى أن مقطع «كو» يشير إلى «كورونا» ومقطع «في» يشير إلى «فيروس» ومقطع «د» يعني داء (بالإنجليزية disease)، أما رقم 19 فيشير إلى العام، إذ أُعلن عن تفشي المرض الجديد بشكل رسمي في الحادي والثلاثين من ديسمبر عام 2019. ذكر " تيدروس " أن الهدف من اختيار الاسم كان تجنب ربط المرض بمنطقة جغرافية معينة (أي الصين). (ويكيبيديا الموسوعة الحرة ، 2019) فيما يتواصل تفشي المرض وفيما يلي رسم بياني لتزايد حالات الإصابة به خلال السبعة أشهر الأخيرة من السنة الحالية :

الشكل رقم (01) : تطور الإصابات بفيروس كوفيد-19 خلال فترة (15/ماي/15/نوفبر) 2020

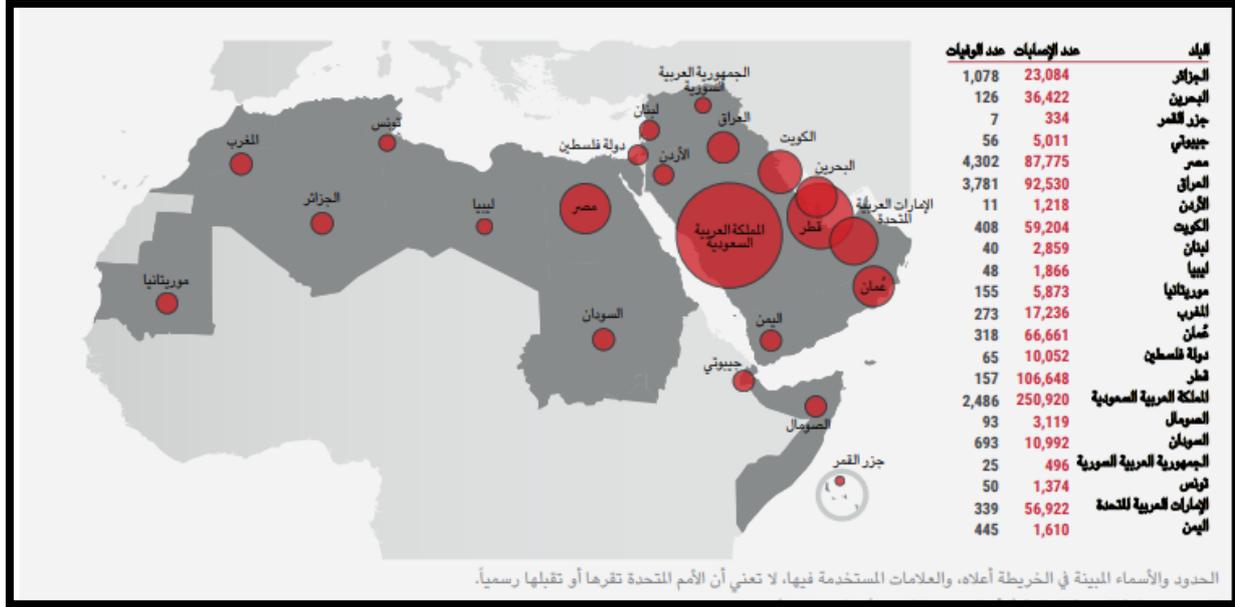


المصدر : من إعداد الباحثين بالاعتماد على معطيات موقع ويكيبيديا الرابط :

[https://en.wikipedia.org/wiki/Template:COVID-19\\_pandemic\\_data](https://en.wikipedia.org/wiki/Template:COVID-19_pandemic_data)

من الشكل يظهر التزايد المستمر لحالات العدوى بفيروس كوفيد-19 عالميا من منتصف شهر ماي 2020 إلى غاية منتصف نوفمبر 2020 ، ما عدا شهر سبتمبر أين سجل انخفاض لعدد الحالات الجديدة ، في حين عادت أعداد المصابين إلى الارتفاع بشراسة خلال شهري أكتوبر و نوفمبر حيث بلغت 601845 حالة جديدة في 15 نوفمبر 2020.

الشكل رقم(02) : انتشار كوفيد-19 في المنطقة العربية (الأرقام حتى 19 يوليو 2020)



المصدر : تقرير الأمم المتحدة، كوفيد-19 والمنطقة العربية | فرصة لإعادة البناء على نحو أفضل. يوليو 2020. ص 7

بلغ إجمالي الإصابات في الوطن العربي في شهر جويلية 2020 4066835، منها 250920 حالة إصابة في السعودية وحدها و 106648 حالة في قطر وهما النسبتين الأعلى بين الدول العربية في حين بلغ إجمالي الوفيات 70368 منها 4302 حالة وفاة في مصر و 3781 حالة وفاة في العراق وهي الأعلى من بين بقية الدول العربية ، أما حالات التعافي فبلغت 3666142، فيما كان عدد حالات العدوى 330325، وهي أرقام تعتبر نسبيا منخفضة بالنسبة لباقي دول العالم لكنها تشكل تحدي كبير أمام حكومات البلدان العربية نظرا لقلّة الموارد المالية ناهيك عن المشاكل الاقتصادية التي تعاني منها وعدم تطور المنظومة الصحية فيها بالإضافة إلى عدم الوعي المجتمعي بخطورة المرض و ضرورة الالتزام بالإجراءات.

## 2- انعكاسات تفشي الفيروس على اقتصادات البلدان العربية :

أحدثت جائحة فيروس كوفيد-19 اضطرابا شديدا في الاقتصاد العالمي على كل المستويات، فاشتدت الأوضاع المالية بصورة حادة في مختلف أنحاء العالم، وشهدت الأسواق الصاعدة تدفقات رؤوس أموال خارجة غير مسبوقة من حيث الحجم والسرعة (رقم قياسي بلغ 100 مليار دولار أمريكي)، وتجمد نشاط الأسواق فعليا في بعض الحالات، وأنشأ هذا طلبا هائلا على السيولة، مع نقص حاد في السيولة لدى الأسواق الصاعدة . (أوكاموتو، 2020)، وتوقع صندوق النقد الدولي نمو الاقتصاد العالمي بنسبة 3.3% عام 2020 و 3.4% عام 2021 مقارنة بنسبة 2.9% عام 2019 حيث أجريت هذه التوقعات قبل ظهور فيروس كورونا، واتجه الصندوق إلى تعديل هذه التوقعات بعد انتشار الفيروس أخذا بعين الاعتبار تأثيره السلبي على العرض و الطلب العالميين، خصوصا تباطؤ محددات الطلب العالمي المتمثلة في الاستهلاك و الاستثمار العالميين.. (طلحة، 2020، صفحة 06)

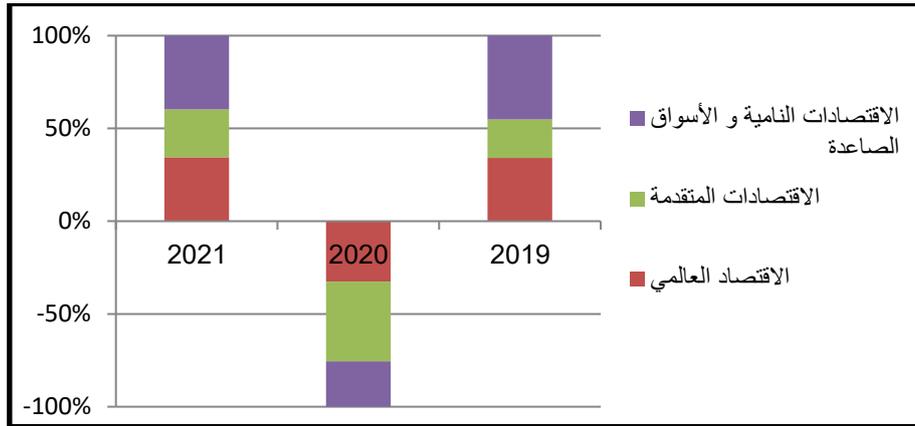
الجدول رقم (01) : النمو الاقتصادي لسنوات 2021/2020/2019

الاقتصاد/السنة	2019	2020	2021
الاقتصاد العالمي	2,8	-4,4	5,2
الاقتصادات المتقدمة	1,7	-5,8	3,9
الاقتصادات النامية و الأسواق الصاعدة	3,7	-3,3	6

المصدر : بالاعتماد على معطيات البنك الدولي على الرابط :

أطلع <https://blogs.worldbank.org/ar/voices/global-economic-growth-outlook-five-charts-fragile-handle-care>  
عليه بتاريخ : 2020/10/23

الشكل رقم (03) : النمو الاقتصادي لسنوات 2021/2020/2019



المصدر : بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (02)

تأثر معدل النمو في عام 2019 بتباطؤ النشاط الاقتصادي في عدد من الدول متأثراً بالتوترات التجارية ما بين الولايات المتحدة الأمريكية والصين، حيث وصل النمو العالمي إلى أدنى مستوى له بعد الأزمة مسجلاً -4.4% سنة 2020 و من المتوقع أن يتعافى ليبلغ 5.2% سنة 2021 و 6% في الاقتصادات النامية لنفس السنة بعد أن كان المعدل -3.3% سنة 2020 نتيجة الأزمة الوبائية ، في حين بلغ النمو الاقتصادي النامية 3.7% سنة 2019، مما يفسر تأثير إجراءات التباعد و الإغلاق على الاقتصاد العالمي و الإجراءات المتبعة من طرف الحكومات للسيطرة على الأزمة واستدراك الخسائر في سنة 2021 و إعادة التوازن للاقتصاد وتحقيق معدلات نمو موجبة و مرتفعة نسبياً. انعكس تراجع معدل نمو الاقتصاد العالمي والإجراءات الحمائية التجارية على معدل نمو التجارة الدولية خلال عام 2019 الذي تراجع إلى نحو 0.9%، مقابل 3.8% عام 2018. ليعود بعد ذلك 2019 من الأعوام القلائل التي ينخفض فيها معدل نمو التجارة الدولية إلى ما دون معدل نمو الناتج العالمي حيث بلغ معدل نمو الاقتصاد العالمي نحو ضعف معدل نمو التجارة العالمية. (الأونكتاد، 2019، صفحة 2)

إن أي خلل في الأسواق العالمية سيكون ذا نتائج وخيمة على الأمن الاقتصادي للمنطقة. وبالتالي يمكن القول أن الدول العربية تعرضت لصدمة مزدوجة، الأولى بسبب جائحة كوفيد-19 والأخرى نتيجة الانهيار غير المسبوق وغير المتوقع لأسعار النفط. ووفقاً لتقرير صندوق النقد العربي، فإن تداعيات انتشار الفيروس على المنطقة العربية ستتجلى من خلال عدة قنوات، نظراً لانفتاح الاقتصادات العربية، خاصة منطقة الخليج، على الاقتصاد العالمي وارتباطها الوثيق لأسواق المالية العالمية (صندوق النقد العربي، أبريل 2020، الصفحات 15-16)، تتمثل هذه التداعيات في ما يلي:

✓ تضرر الدول العربية جراء التوقف الجزئي أو الكلي للإنتاج المحلي في عدد من القطاعات الاقتصادية من أهمها السياحة والنقل والتجارة المحلية والبيئية، فضلاً عن الصناعات التحويلية، حيث تساهم هذه الفروع مجتمعة بنسبة 40% في الناتج المحلي الإجمالي؛

✓ استمرار الإجراءات الاحترازية ضد كورونا سيعمق الفجوة بين الطلب والمعروض النفطي، مما يعني استمرار الإجراءات قد يؤثر على قطاع الصناعات الاستخراجية الذي انخفض أكبر أسعار النفط إلى اية سنة 2020، الأمر الذي من القيمة الم الإنتاج السلعي في الدول العربية، و بنحو 27% من إجمالي يسهم بنحو 53% ضافة لقطاعات الإيرادات النفطية المسؤولة في عدد من الدول المصدرة للنفط سواء الناتج للدول العربية. علاوة على تأثيره على بشكل مباشرة أو غير مباشر عن حفز النشاط في القطاع غير النفطي؛

✓ تأثر الدول العربية المستوردة للنفط من تراجع المتحصلات من النقد الأجنبي في ظل انخفاض محتمل لمستويات التصدير نتيجة انتشار فيروس كورونا، ولتحويلات العاملين في الخارج التي تسهم بنسب تفوق 10% من الناتج في بعض هذه الدول، وهو ما قد يولد ضغوطات على العملات المحلية لنسبة للدول التي ترتبط بنظم وأسعار صرف مرنة، و بالتالي الرفع من كلفة سداد أقساط وفوائد الدين الخارجي؛

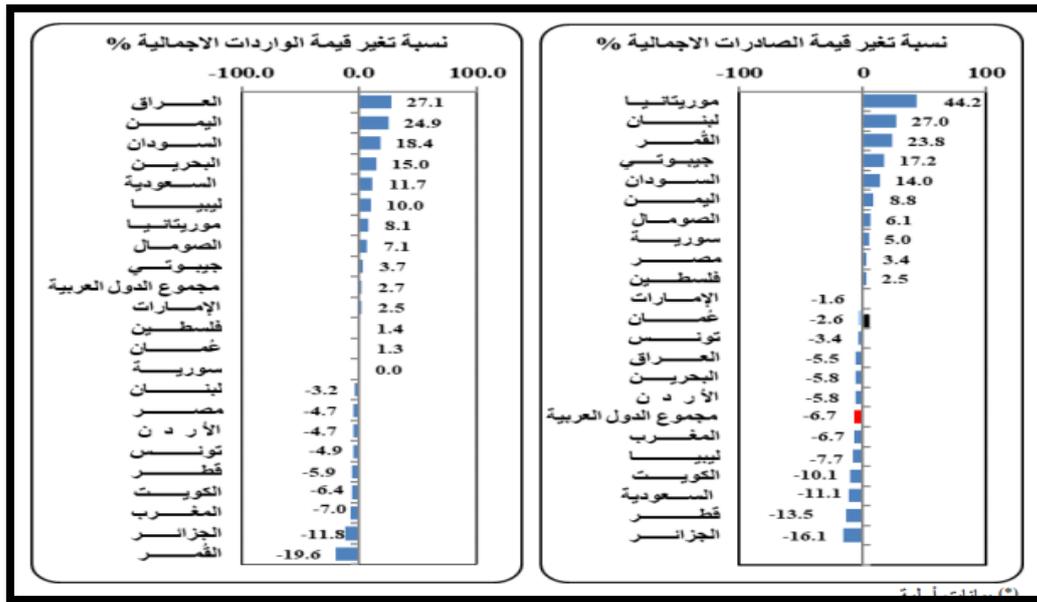
✓ ضغوطات على الموازنات في الدول العربية كمحصلة لمجموعة من العوامل التي تتمثل في تراجع متوقع للإيرادات النفطية في الدول العربية المصدرة للنفط، ولإيرادات الضريبة في الدول المستوردة له، في الوقت الذي يفرض فيه انتشار الفيروس تحديات تتعلق بضرورة استجابة الحكومات السريعة بزيادة مستويات الإنفاق العام الموجه لدعم القطاعات الصحية ولضخ المزيد من التمويل لتخفيف الأثر الاقتصادي ودعم القطاعات والفئات المتضررة؛

✓ استفحال شبح البطالة الناجمة عن الظروف الاقتصادية السالفة الذكر، مثل البطالة الناتجة عن تأثر القطاع السياحي بفيروس كوفيد-19، حيث أن كل فرصة عمل مباشرة به مولدة لـ 5 فرص عمل غير مباشرة في بعض الدول العربية التي تمثل واجهات سياحية عالمية، ويسهم بمعدلات تتراوح ما بين 12 إلى 19% من الناتج المحلي الإجمالي؛

✓ التأثيرات السلبية للوباء على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تسهم بنحو 45% من الناتج المحلي الإجمالي وبنحو ثلث فرص العمل المولد.

✓ تعثر صادرات الدول العربية بسبب تراجع الطلب العالمي بما لا يقل عن 50% وينسحب الأثر على كل من الدول المصدرة والمستوردة، و قد زاد من حدة الآثار السلبية تعطل النشاط الاقتصادي في الصين أكبر الشركاء التجاريين للدول العربية وتستحوذ على 65% من صادراتها. (صندوق النقد العربي، أبريل 2020، الصفحات 15-16)

شهد عجز الميزان التجاري العربي تحسناً في الفترة الأخيرة وبالأخص مع الصين حيث تحول العجز البالغ 38 مليار دولار في عام 2017 إلى فائضاً قدره 34 مليار دولار عام 2018، في حين سجل موقف الميزان التجاري مع الاتحاد الأوروبي عجزاً قدره 48 مليار دولار مقابل 117 مليار دولار في عام 2017 (صندوق النقد العربي، 2019). و أثر انتشار الفيروس على موقف التجارة الخارجية للدول العربية مع أبرز شركائها التجاريين. فيما يلي شكل (04) يوضح التجارة الخارجية العربية لسنة 2019:



المصدر: التجارة الخارجية للدول العربية. الفصل الثامن ص 162

### 3- الإجراءات المتبعة لمواجهة الأزمة :

اتبعت مجموعة من الإجراءات والتدابير الاحترازية على المستوى الاقتصادي لمواجهة تداعيات انتشار الفيروس على الاقتصادات العربية. بلغ إجمالي الدعم الموجه من قبل الحكومات العربية حوالي 206 مليار دولار أمريكي حتى بداية مايو 2020. بعض الدول العربية قامت بإنشاء صناديق تمويلية تساهم فيها المصارف التجارية، والقطاع الخاص كما هو الحال في المغرب والكويت. بينما لجأت دول أخرى مثل السودان إلى إنشاء صندوق تكافلي للحد من انتشار الفيروس يتلقى من خلاله التبرعات من داخل وخارج السودان. من جانب آخر لجأت غالبية الدول العربية إلى تقديم الدعم اللازم عبر مصارفها المركزية من خلال خفض أسعار الفائدة الإسمية. (طلحة، 2020، صفحة 29)، حيث بلغ إجمالي الحزم التي قدمتها السعودية 60.4 مليار دولار، في حين أعلنت الإمارات عن تبني حزمة تحفيز إجمالية بقيمة 76 مليار دولار (238 مليار درهم بما يعادل نحو 19% من الناتج المحلي الإجمالي)، أما قطر عن تقديم حزمة من السياسات التحفيزية بحوالي 23.4 مليار دولار (75 مليار ريال قطري) ما يعادل نحو 12% من الناتج المحلي الإجمالي. كما أودعت الحكومة الكويتية مشروع قانون لدى البرلمان يسمح بتوظيف 500 مليون دينار كويتي ما يعادل 1.6 مليار دولار (1.4% من الناتج المحلي الإجمالي)

في البحرين أعلنت الحكومة عن حزم تحفيزية بقيمة 560 مليون دينار بحريني ما يعادل 1.5 مليار دولار لمواجهة تداعيات الفيروس على الاقتصاد و أنشأ العراق حسابا خاصا تودع فيه المبالغ المخصصة لمحاربة فيروس كورونا بقيمة أولية 20 مليون دولار بالإضافة إلى مساهمة بنك العراق التجاري بقيمة 5 مليون دولار، حيث خصص البنك المركزي في هذا الصدد مبلغ 30 مليار دينار عراقي لدعم جهود الحكومة العراقية في مواجهة الفيروس (البنك المركزي العراقي، 2020)، و قدم الأردن 1.550 مليون دينار أردني ضمن سياسته الطارئة للحد من التداعيات الاقتصادية لفيروس كورونا على البلد (البنك المركزي الأردني، 2020). التدابير التي قامت بها مصر بقيمة 100 مليار جنيه تمثلت في تأجيل الاستحقاقات الائتمانية للشركات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر لمدة 6 أشهر وتقديم تسهيلات ائتمانية في هذا الصدد.

أما في تونس أعلنت السلطات عن خطة طوارئ بقيمة 2.5 مليار دينار تونسي (2% من الناتج المحلي الإجمالي) كما تم تخصيص 10 مليار درهم ما يعادل مليار دولار أمريكي بهدف دعم القطاعات الاقتصادية بوباء كورونا الأكثر تأثرا لاسيما فيما يتعلق بدعم

البنية التحتية للقطاع الصحي في المغرب، في موريتانيا أعدت وزارة الصحة خطة استجابة قصيرة الأجل بقيمة 10 ملايين دولار (0.13% من الناتج المحلي الإجمالي) الاحتواء تفشي الوباء.

و يتلقى السودان عدد من المساعدات من المنظمات الإقليمية والدولية من بينها البنك الدولي، والبنك الإسلامي للتنمية، والتحاد الأوربي، والأمم المتحدة، بالإضافة الى حكومة الولايات المتحدة الأمريكية. وفي 15 أبريل أعلن مجلس الوزراء السوداني عدد من القرارات الاقتصادية من ضمنها زيادة كبيرة في رواتب موظفي القطاع العام، بالإضافة إلى إنشاء صندوق استثماري يشارك فيه القطاع الخاص الوطني بجانب صندوق سيادي لإيداع التبرعات بالنقد الأجنبي والعملية المحلية. من جانبه أعلن صندوق الاستثمار الفلسطيني عن إطلاق برنامج تمويلي طارئ باسم "إسناد" يستهدف دعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة لتمكينها من النفاذ الى التمويل ومواجهة تداعيات فيروس كوفيد-19.

### محور ثاني : واقع التجارة الالكترونية في الوطن العربي

#### 1- ماهية التجارة الالكترونية :

أ- تعريف التجارة الالكترونية: تُعرف التجارة الإلكترونية " هي مجموعة متكاملة من عمليات الإنتاج ، التسويق و البيع و التوزيع باستخدام الوسائل الإلكترونية و تتم عن طريق الشبكة العنكبوتية لتقديم الخدمات و طرق الوصول إليها من العملاء و المستهلكين و التسليم الالكتروني للخدمات " (الأخرس، 2008، صفحة 249)

"تمثل شكلا من أشكال التعامل التجاري الذي ينطوي على تفاعل أطراف التبادل الكتروني بدلا من التبادل المادي أو الاتصال المادي المباشر". (علاق، 2006، صفحة 268)

عُرِفَتْ أيضا بأنها مجموعة من المعاملات الرقمية المرتبطة بأنشطة تجارية بين المشروعات ببعضها البعض، وبين المشروعات والأفراد وبين المشروعات والإدارة (رمضان، 2011، صفحة 12)

و قد فتحت التجارة الإلكترونية أسواق جديدة يمكن من خلالها تزايد كفاءة النشاط الاقتصادي و الاقتصاد الرقمي .

ب- وسائل وأنظمة الدفع والسداد في التجارة الإلكترونية إن ظهور التجارة الإلكترونية وانتشارها تطلب إيجاد وسيلة لدفع مقابل السلع والخدمات، لهذا استحدثت وسائل دفع جديدة ملائمة لمتطلبات هذه التجارة بما يشمله مفهومها من إجراءات وأنواع المعاملات التجارية :

➤ النقود البلاستيكية : وهي البطاقات البلاستيكية والمغناطيسية مثل الكروت الشخصية، التي يستطيع حاملها في شراء احتياجاته وأداء مقابل ما يحصل عليها من خدمات دون الحاجة إلى حمل مبالغ كبيرة . وتنقسم هذه النقود إلى ثلاثة أقسام:

• بطاقات الدفع : تعتمد هذه البطاقات على وجود أرصدة فعلية للعميل لدى البنك في صورة حسابات جارية لمواجهة المسحوبات المتوقعة للعميل حامل البطاقة وميزتها أنها توفر الوقت والجهد للعملاء وتزيد إيرادات البنك المصدر لها.

• بطاقات الائتمان : هي بطاقات تصدرها المصارف في حدود مبالغ معينة وتستخدم كأداة ضمان وتتميز بتوفير الوقت والجهد لحاملها وتزيد من إيرادات البنك المصدر لها.

• بطاقات الدفع الشهري : تختلف هذه البطاقات عن بطاقات الائتمان في أن السداد يتم بالكامل من قبل العميل للبنك خلال الشهر الذي تم فيه السحب.

➤ البطاقة الذكية: تحتوي هذه البطاقات على معلومات صاحبها ويمكنها التخزين بسعة كبيرة تفوق البطاقات السابقة الذكر، حيث تحمل كل المعلومات والتفاصيل والبيانات . ويختارها العميل للتعامل بها ل ما لديها من ميزات، كميزة الدفع

الفوري وإمكانية تحويلها لحافظة نقود إلكترونية تملأ وتفرغ أو تحويلها إلى بطاقة تعريف أو بطاقة صحية أو تذكرة تنقل...

➤ الأساليب البنكية الحديثة في الدفع والسداد : بتطور النقود وظهورها في شكل جديد مستحدث في صورة وسائل إلكترونية، تطلبت إنشاء هياكل يتداول من خلالها تتمثل في :

• الهاتف المصرفي : ليتمكن العميل من الاستفسار عن رصيده دون اللجوء إلى الطوابير الطويلة.

• أوامر الدفع المصرفية الإلكترونية وخدمات المقاصة الإلكترونية : (BACS) وهي من إحدى وسائل الدفع في تاريخ محدد وشخص محدد بناء على طلب العميل، يتم من خلالها تحويل النقود من حساب العملاء إلى حساب أشخاص أو هيئات أخرى في أي فرع لأي فرع مصرفي في الدولة، والآن أصبحت تتم خدمات مقاصة الدفع الإلكتروني للتسوية الإلكترونية في المدفوعات .

➤ النقود الإلكترونية الرقمية والصكوك (الشيكات الإلكترونية) تشمل:

• النقود الرقمية : عندما يقوم العميل بشراء عملات إلكترونية من البنك المصدر لها يتم تحميل هذه العملات على الحساب الخاص بالمشتري وتكون في صورة وحدات عملات صغيرة القيمة ولكل عملة رقم خاص أو علامة خاصة من البنك المصدر وتعمل هذه العملات محل العملات العادية وتسمى (TOKENS)

• الشيكات الإلكترونية : لقد أصدرت البنوك والمؤسسات المالية والمصرفية الشيك الإلكتروني لاستخدامه في تسديد المعاملات في التجارة الإلكترونية وهو مكافئ للشيكات الورقية التقليدية المعتاد التعامل بها، وهي رسالة إلكترونية موثقة ومؤمنة يرسلها مصدر الشيك ويقوم بمهمته كوثيقة تعهد بالدفع يحمل توقيعاً رقمياً يمكن التأكد من صحته.

ت- فوائد التجارة الإلكترونية: كثيرة هي الدراسات والمقالات التي تتناول مميزات التجارة الإلكترونية وأهمية اللجوء إليها واعتمادها نمطاً رئيساً للنشاط التجاري في عصر طريق المعلومات فائق السرعة ، ويمكننا بإيجاز عرض أبرز مميزات التجارة الإلكترونية - تلك التي تهتمنا أكثر في البيئة العربية - المستقاة من خلاصات الدراسات والتقارير المشار إليها على النحو التالي :

· إيجاد وسائل اتجار توافق عصر المعلومات ففي عصر المعلومات والاتجاه نحو قضاء ساعات طويلة أمام أجهزة الكمبيوتر ومواقع الانترنت ، تعدو الحاجة ملحة الى توافق الانماط التجارية مع سمات هذا العصر وسلوكياته ، من هنا مكنت التجارة الإلكترونية من خلق أنماط مستحدثة من وسائل دارة النشاط التجاري ، كالببيع عبر الوسائل الإلكترونية (E-commerce ) (RETEL) والتجارة الإلكترونية بين قطاعات الأعمال (business to business E-commrce) وفي كلا الميدانين أمكن أحداث تغيير شامل في طريقة أداء الخدمة وعرض المنتج وتحقيق العرض الشامل لخيارات التسوق؛

· الدخول الى الاسواق العالمية وتحقيق عائد اعلى من الانشطة التقليدية : إن الصفة العالمية للتجارة الإلكترونية ألغت الحدود والقيود أمام دخول الأسواق التجارية ، وبفضلها تحول العالم إلى سوق مفتوح أمام المستهلك بغض النظر عن الموقع الجغرافي للبايع او المشتري ، وإذا كانت اتفاقيات التجارة الدولية (جات ، جاتس ، تريس) تسعى إلى تحرير التجارة في البضائع والخدمات ، فإن التجارة الإلكترونية بطبيعتها تحقق هذا الهدف دون الحاجة إلى جولات توافق ومفاوضات ، من هنا قيل إن التجارة الإلكترونية تستدعي جهداً دولياً جماعياً لتنظيمها ابتداءً لأنها بطبيعتها لا تعترف بالحدود والقيود القائمة وتتطلب ان لا تقيدتها أية قيود؛

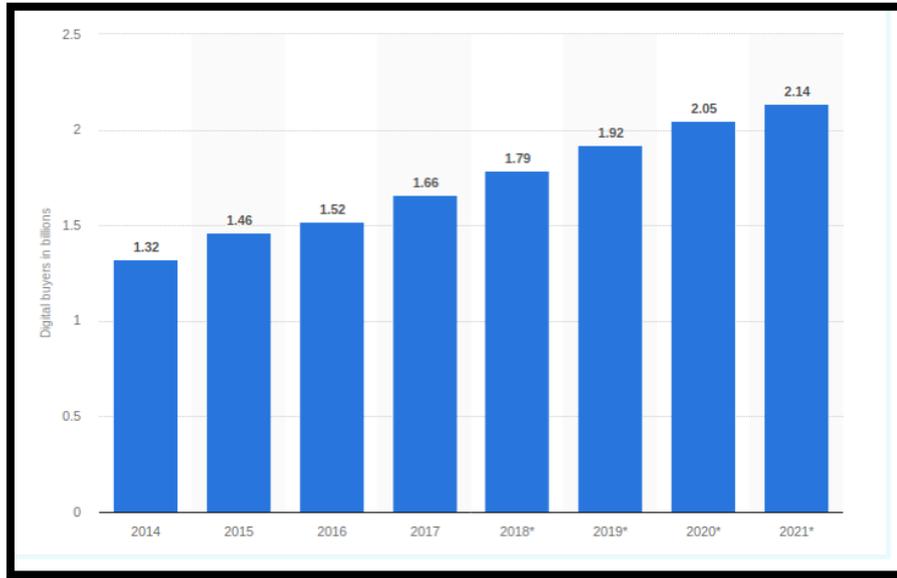
· تلبية خيارات الزبون ببسر وسهولة تمكن التجارة الإلكترونية الشركات من تفهم احتياجات عملائها وإتاحة خيارات التسوق أمامهم بشكل واسع ، وهذا بذاته يحقق نسبة رضا عالية لدى الزبائن لا تتيحها وسائل التجارة التقليدية ، فالزبون يمكنه

معرفة الأصناف والأسعار وميزات كل صنف والمفاضلة وتقييم المنتج موضوع الشراء من حيث مدى تلبية لرغبة وخيارات المشتري؛

· تطوير الأداء التجاري والخدمي : فالتجارة الإلكترونية بما تتطلبه من بنى تحتية تقنية واستراتيجيات إدارة مالية وتسويقية وإدارة علاقات واتصال بالآخرين ، تتيح الفرصة لتطوير أداء المؤسسات في مختلف الميادين ، وهي تقدم خدمة كبرى للمؤسسات في ميدان تقييم واقعها وكفاءة موظفيها وسلامة وفعالية بنيتها التحتية التقنية وبرامج التأهيل الإداري؛

إن الطلب الكبير في السوق على معالجة الأوراق عالية الجودة في التجارة الدولية تولد التجارة الإلكترونية، وفي الوقت نفسه، تجلب التجارة الإلكترونية زخمًا قويًا في تعزيز تنمية التجارة العالمية. يمكن للتجارة الإلكترونية تعزيز التجارة الدولية في عدة الطرق: خفض تكلفة المعاملات، وتحسين جودة التجارة والكفاءة ، وزيادة الفرص التجارية ، وتوفير وسائل تجارية جديدة. ومع ذلك، هذه المزايا ليست غير مطلوبة. (Zheng ، 2020 ، صفحة 376)

الشكل رقم (05) : عدد المشترون الرقميون عالميا (2014-2021)



المصدر : <https://hostingpill.com/fr/statistiques-de-commerce-%C3%A9lectronique>

نلاحظ تزايد عدد المشتريين الرقميين من 1.32 مليار سنة 2014 إلى 1.66 مليار مشتري رقمي سنة 2017 ، و يتوقع أن يتضاعف هذا العدد ليصل إلى حوالي 2.14 مليار سنة 2021، كما شهدت التجارة الإلكترونية في الولايات المتحدة وكندا نمواً بنسبة % 129 على أساس سنوي من يناير إلى أبريل 2020 ونمواً بنسبة % 146 لجميع طلبات البيع بالتجزئة عبر الإنترنت. وتجعل هذه الاتجاهات البنية التحتية الرقمية ، التعليم الرقمي، وخاصة في الاقتصادات الناشئة، أكثر أهمية من أي وقت مضى. (مستقبل التجارة، 2020، صفحة 30)

ث- متطلبات نجاح التجارة الإلكترونية : و تتوقف على ثلاثة أبعاد هي :

- 1/ متطلبات البنى التحتية و التي تمثل تطوير الكوادر البشرية في جعل المعرفة و التقنية و تحديات استراتيجية إدارة المشاريع المعلوماتية في القطاعين العام و الخاص.
- 2/ متطلبات البناء القانوني الفاعل و المتلائم مع الواقع المجتمع و الأمة و المدرك لأبعاد التأثير على ما هو قائم من مرتكزات و قواعد النظام القانوني و يُعد هذا التحدي ذو طبيعة تنظيمية.

3/ متطلبات القدرة التنافسية من حيث الأداء والإنجاز والتميز وهي تتفاوت بين الدول. (الأخرس، 2008، صفحة 261)

إنّ رفع مستوى الوعي العام بأهمية التجارة الإلكترونية لمحاربة كوفيد-19، بما في ذلك الإجراءات التي تتخذها الحكومة لدعم القطاع وبناء الثقة في الاقتصاد الرقمي. يمكن أن تكون القنوات الرئيسية هي المقابلات التلفزيونية والمطبوعة ووسائل التواصل الاجتماعي والمواقع الحكومية. (World Bank, 2020, p. 05)

### ج- البنية التحتية للتجارة الإلكترونية :

أوضحت لجنة تقييم التكنولوجيا الأمريكية في تقريرها الخاص حول المنظمات الإلكترونية (1999) ما نصه "لأن جميع التعاملات التجارية ستتم إلكترونياً و عبر الشبكة، فإن الشبكة ستكون في كثير من الحالات بمثابة السوق " وإذا صح القول أيضاً أن الوسيلة الاتصالية هي الرسالة في وسائل الاتصال التقليدية ، فإنه يصح القول أيضاً بأن الوسيلة الاتصالية هي السوق في حالة الويب" أي أن القنوات الاتصالية و التسويقية تحولت إلى أسواق بحد ذاتها". (علاق، 2006، صفحة 264)، والبنية التحتية للتجارة الإلكترونية هي مجموعة من الأجهزة والبرامج والشبكات والمرافق وما إلى ذلك والتي تحتاجها لإدارة أعمال التجارة الإلكترونية ، وعندما تتواجد البنية التحتية الصحيحة سيكون لديك أداء متميز للأعمال التجارية .

فالإنترنت هي سوق الكترونية تعتبر أكثر كفاءة من الأسواق التقليدية حيث يعطي فرصة تزويد المستهلكين بالمعلومات التفصيلية عن السلع والخدمات، بالإضافة إلى الدقة والوضوح والشمولية والعمق مما يسهل عملية التسوق، و يضيف عليها تكلفة أقل و جودة أعلى وهي في الفترة الحالية تعتبر الأنسب نظراً لظروف الإغلاق العام حيث يمكنها أن تعوض النقص الذي حدث في مجال التجارة التقليدية و بالتالي تدارك الخسائر التي سببتها إجراءات التباعد الاجتماعي .

### 2- التجارة الإلكترونية في الوطن العربي :

أوضح تقرير أونكتاد (UNCTAD) صعوبة قياس أو الحصول على إحصائيات دقيقة حول تطورات الاقتصاد الرقمي، ووفقاً لما ذكره التقرير فقد بلغت قيمة التجارة الإلكترونية العالمية نحو 25.3 تريليون دولار في عام 2015. كما بلغت قيمة سوق الأعمال التجارية الموجهة إلى المستهلك، لما يزيد على 2.3 تريليون دولار (01 % من التجارة الإلكترونية الشاملة)، كما نوه التقرير بأن الصين تُعد أكبر سوق للأعمال التجارية الموجهة إلى المستهلك، بقيمة 617 مليار دولار، تليها الولايات المتحدة الأمريكية، حيث بلغت قيمة السوق نحو 612 مليار دولار. فيما أشارت منظمة الأونكتاد أن حجم التجارة الإلكترونية الخارجية تقدر بقيمة 189 مليار دولار في عام 2015، بنحو 380 مليار مشتري. كما أوضح التقرير بأن الجزء الأكبر من التجارة الإلكترونية يعود إلى سوق العمال التجارية، واما من ناحية النمو فأن سوق الأعمال التجارية إلى المستهلك، ترتفع بوتيرة أسرع.

عربياً ما زالت غالبية الدول العربية تعاني من مشكلات البنى التحتية في حقل الاتصالات و المعلومات عوضاً عن النقص أو عدم الاستثمار الكافي في الكفاءات و الكوادر المؤهلة للتفاعل مع تحديات البناء. (الأخرس، 2008، صفحة 261)

بلغت قيمة التجارة الإلكترونية في الشرق الأوسط 14 مليار دولار في عام 2014 ومن المتوقع أن تصل إلى أكثر من 20 مليار دولار بحلول عام 2020 وتنمو بوتيرة أسرع من أي منطقة في العالم ، حسبما أفادت دراسة أصدرتها شركة Payfort هذا الشهر بوابة دفع عبر الإنترنت مقرها دبي. وقالت الدراسة إن شراء السلع والخدمات ينمو بنسبة 45٪ سنوياً في الدول العربية ، مقارنة بـ 20٪ في أوروبا و 35٪ في آسيا. ووجدت الدراسة أن 71٪ على الأقل من المتسوقين العرب عبر الإنترنت هم من الرجال، باستثناء الإمارات العربية المتحدة، حيث أن غالبية المشتريين من الشباب الذين تتراوح أعمارهم بين 26 و 35 عاماً. ووجدت الدراسة أن الإمارات والسعودية ومصر والكويت هي أكبر الأسواق العربية على الإنترنت ، حيث تصل المبيعات إلى عدة مليارات من الدولارات سنوياً. لكن إحدى الصعوبات في توسيع نطاق الأعمال التجارية عبر الإنترنت في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا هي الاعتماد

الشديد على النقد ، بدلاً من بطاقات الخصم أو الائتمان. الدفع عند الاستلام هو الطريقة الأكثر شيوعاً في العديد من البلدان وقد وصل إلى 72٪ من إجمالي التسوق عبر الإنترنت في مصر في عام 2014.

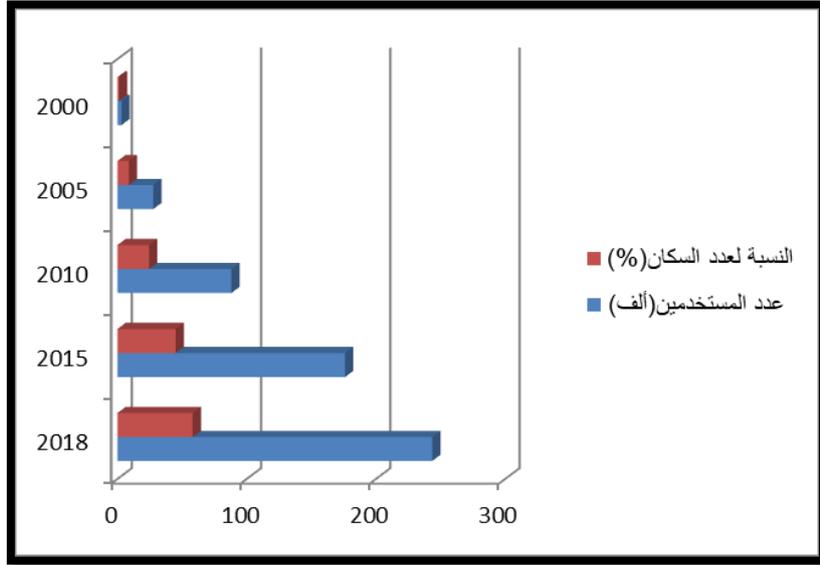
تعتبر التجارة الإلكترونية من القطاعات الواعدة في المنطقة العربية والتي يمكن أن تستفيد من الاستخدام المتزايد للتقنيات الرقمية في هذه الدول، إذ تم تطوير أنظمة الدفع الإلكتروني، مثل الدفع عن طريق الهاتف النقال والمحافظ الرقمية وعن طريق حسابات الضمان (Escrow Accounts )، وتطوير البنية اللوجستية لهذا النوع من التجارة، عن طريق تحسين نظام العناوين لتسهيل الوصول إلى العملاء وضمان توصيل السلع، و تعزيز الشفافية والثقة في المعاملات الإلكترونية، لاسيما من خلال وضع الأطر القانونية اللازمة لتسهيل الشمول الإلكتروني واعتماد الهويات (IDs Digital) والتوقيعات الرقمية. (الأونكتاد، صفحة 219)

قدرت قيمة معاملات التجارة الإلكترونية في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، التي تضم معظم الدول العربية، بحوالي 8.3 مليار دولار أمريكي عام 2017 ، وبمعدل نمو سنوي يبلغ 25% و يفوق معدل النمو العالمي (Bain & Company, 2019) ، ارتفاع نسبة استخدام الأنترنت والهواتف الذكية واستخدام شبكات التواصل الاجتماعي، وبحكم أن التسوق عبر الإنترنت لم يدخل بعد في السلوكيات الاستهلاكية في أغلب هذه الدول، ناهيك عن أن دول مجلس التعاون لدول الخليج العربي ، بالإضافة إلى مصر، تستحوذ على حوالي 80% من حجم التجارة الإلكترونية في الدول العربية. فيما يلي جدول (02) لتطور استخدام الأنترنت في الوطن العربي :

جدول (02) لتطور استخدام الأنترنت في الوطن العربي

السنوات	2000	2005	2010	2015	2018
عدد المستخدمين (ألف)	3,073	27,712	88,182	176,202	243,585
النسبة لعدد السكان (%)	1,1	8,8	24,5	45	58,2

شكل (06) لتطور استخدام الأنترنت في الوطن العربي



المصدر: بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (02)

من معطيات الجدول نلاحظ التزايد المطرد لعدد مستخدمي الانترنت في الوطن العربي خلال سنوات 2000-2018 يُعزى ذلك إلى التوجه العام نحو استخدام و الاستفادة من تطور تكنولوجيا المعلومات و الاتصال وخاصة من دول الخليج العربي، إن التقدم الذي أحرزته الدول العربية في مجال التجارة الإلكترونية موضوع تقرير خلص إلى أن دول الخليج الست (البحرين والكويت وعمان وقطر والمملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة) تقدم فرصًا استثنائية للتجارة الإلكترونية والأعمال بين الشركات. ينمو إجمالي حجم التجارة الإلكترونية في الخليج بشكل كبير وسيتراوح ما بين 25 مليار دولار و 90 مليار دولار في عام 2002. ولكن هذا صحيح، يعترف نفس التقرير أنه بالنسبة للبلدان العربية الأخرى إذا كانت هناك اختلافات كبيرة بين ما يسمى بالدول المتقدمة والدول العربية فهناك بعض من هذه الأخيرة داخل الدول المتقدمة. وتتميز دول الخليج الست بارتفاع متوسط الدخل، وعدد كبير من الوافدين، ونظام مصرفي متطور، وبنية تحتية متطورة للاتصالات. وهذا يجعل معدل انتشار الإنترنت في هذه البلدان أعلى بخمسة عشر مرة من مثيله في الدول العربية الأخرى. وبالتالي، من بين 12٪ من إجمالي السكان العرب، يوجد 60٪ من جميع مستخدمي الإنترنت العرب في دول الخليج مع معدلات انتشار الإنترنت ومعدلات استخدام بطاقات الائتمان التي تقل عن 0.5٪، فإن أداء التجارة. و أشارت تقديرات « Visa International » و « Intel Corp » إلى أنه بحلول عام 2002، سيكون مستوى التجارة الإلكترونية بين الشركات في منطقة الخليج يعادل 4٪ من إجمالي حجم المعاملات بين الشركات التي يتوقعها الاتحاد الدولي للاتصالات على المستوى العالمي. بالنظر إلى أن سكان الخليج لا يمثلون سوى 0.6٪ من إجمالي السكان، يدرك المرء بسرعة الإمكانيات التي تمثلها هذه المنطقة في مستقبل أكثر إلحاحًا من السنوات الخمس لوحدة المعلومات الاقتصادية. (Louadi)

3- معوقات التجارة الإلكترونية العربية: يمكننا أن نجمل جملة العوائق في هذا النوع من التجارة في الوطن العربي على النحو التالي:

- 1- افتقار المواقع العربية إلى الخصائص الفنية التي تضيفي إلى المواقع الجاذبية وتجعل العملاء يقدمون على واقعه؛
- 2- مشكلة اللغة العربية والافتقار البرامج العربية ذات محركات البحث القوية القادرة على الحد من نقطة الضعف هذه. وخاصة وان اللغة الإنكليزية هي اللغة المستخدمة في تبادل المعلومات على مستوى الشبكات العالمية؛
- 3- الافتقار إلى النظم المصرفية في أغلب الدول العربية القادرة حل مشكلات السداد والدفع عن طريق الإنترنت وبطائق الائتمان. وتبرز في هذا السياق مسألة استخدام بطاقة الصرف الإلكترونية، وهي الوسيلة الأولى في البيع والشراء، حيث أورد

تقرير (إي ماركت) الأمريكي أن 41% من عمليات التجارة عبر الإنترنت شهدت حالات استخدام غير مشروعة، وتم سحب أموال بطريقة غير شرعية من التجار 35% من عمليات استخدام البطاقات غير المتعاملين بهذا النوع من التجارة. وتمثل هذه النسبة ارتفاعاً من التجار بأنهم يخشون أن يتعرضوا 57% إلى الإفلاس بسبب المشروع. و طبقاً لنفس التقرير فقد أفاد تكرار عمليات التصرف غير المشروع ببطاقات الصرف الإلكتروني (معروف):

4 – الافتقار إلى التشريع القانوني المناسب لضبط عمليات التجارة الإلكترونية فيما بين الدول العربية وحتى على مستوى الدولة العربية الواحدة؛

5 – الافتقار إلى البنية الأساسية للتجارة الإلكترونية في أغلب الدول العربية وهي شهادة المصدر؛

6 – الافتقار إلى البنية الأساسية التقنية للتجارة الإلكترونية في أغلب الدول العربية وخاصة ارتفاع ثمن التجهيزات الإلكترونية وارتفاع ثمن أجور الاتصالات وصعوبة توفرها في بعض الدول العربية؛

7 – الحكومات العربية بطريقة تعاملها مع التجارة الإلكترونية في ظل غياب استراتيجيات واضحة ومحددة وخاصة مع تكنولوجيا المعلومات وتشكيل الشبكات الوطنية التي توفر قاعدة البيانات الضرورية لهذا النوع من التجارة؛

8 – العادات والتقاليد الاجتماعية التي يؤمن بها المستهلكين تعتبر عائقاً في وجه الاستفادة القصوى من فوائد الشبكات العالمية للتجارة الإلكترونية، والمثل الشعبي يقول زوجك على ما عودته وابنك على ما ربيته له دوراً هاماً في الإقدام على ذلك، لذا يتوجب علينا أن نحاول تجاوز العامل النفسي الذي يقف عائقاً بيننا وبين التقدم والإقدام على التعامل مع هذا النوع من التجارة. و بنفس الوقت يتوجب علينا أن نعد أبنائنا إعداداً جيداً للمستقبل لنضمن لهم التقدم والتفوق العالمي؛

9 – تكلفة بناء المواقع الإلكترونية في الشبكات العالمية ما تزال مكلفة لأنها تعتمد على المحترفين في ، مما يحمل هذا النوع من التجارة نفقات إضافية. إنشائها وإدارتها وصيانتها لضمان نجاحها؛

10 – الافتقار إلى مراكز البحث والتطوير من أجل تقديم الاستشارات ومساعدة المواطنين في بلدانهم في التخلص من أميهم الإلكترونية أولاً ومن ثم بناء الإنسان المعلوماتي ثانياً؛

11 – لا بد من التعاون الدولي في بناء الثقة بين المتعاملين وملاحقة اللصوص والمتطفلين والمتحسسين على المعلومات. (علام، 2010، الصفحات 138-139)

### محور ثالث : تأثير أزمة كوفيد-19 على التجارة الإلكترونية العربية

عالمياً كشف مؤشر التسوق العالمي للربع الأول من عام 2020 والذي يتناول بيانات وأنشطة ما يزيد عن مليار شخص حول العالم، عن مستويات في سلوكيات الشراء حول العالم، وذلك تأثراً بانتشار جائحة فيروس كورونا (كوفيد-19) إقدام العملاء على شراء المنتجات خلال الالتزام بالبقاء في و المنازل. وحيث أننا ما زلنا في المراحل المبكرة من التحول إلى ما يمكن اعتباره الوضع الطبيعي الجديد، إذ يتوقع التقرير استمرار نمو الاقتصاد الرقمي مع إقبال متزايد من قبل المستهلكين على تلبية متطلباتهم من خلال الشراء عبر الإنترنت، وبالرغم من الزيادة التي شهدتها حركة مرور و مبيعات الاقتصاد الرقمي، إلا أن التسوق التقليدي في المحلات لا تغير لا تزال دون مستوى التراجع الكبير الذي تشهده حركة التعاملات التجارية ومتاجر التجزئة.

#### 1- انتعاش التجارة الإلكترونية عالمياً عقب الأزمة :

أثرت الرقمة بشكل كبير على عالم التجارة في العقدين الماضيين مع بيع المزيد والمزيد من السلع والخدمات عبر الإنترنت. كانت التجارة الإلكترونية تنمو بسرعة حتى قبل جائحة كوفيد-19. في عام 2019 ، قام حوالي 1.5 مليار شخص بالتسوق عبر الإنترنت ، بزيادة قدرها 7٪ عن عام 2018. وقد أدى الوباء إلى زيادة التركيز على التحول نحو التجارة الإلكترونية حيث قام الأفراد

والشركات بالاتصال بالإنترنت للتعامل مع مختلف إجراءات الإغلاق وقيود السفر. تشير التقديرات إلى أن التسوق عبر الإنترنت كحصة من مبيعات التجزئة العالمية ارتفع من 1.3٪ في عام 2019 إلى 17٪ في عام 2020. كما ذكرنا الوباء بالانقصاصات الهائلة التي لا تزال تميز العالم من حيث استعداد الدول للمشاركة والاستفادة منها التجارة الإلكترونية.

شهدت صناعات التجارة الإلكترونية في ظل فيروس كورونا (كوفيد-19) زيادة مضاعفة في إيراداتها وقاعدة عملائها خلال هذا الوباء، حيث اتجه الناس نحو استخدام التطبيقات والمنصات عبر الإنترنت لطلب شتى الاحتياجات من منتجات البقالة أو الإمدادات الطبية وغيرها من المنتجات التي تحتاجها. وكانت توقعات التجارة الإلكترونية لعام 2020 أن تزيد المبيعات عالمياً لتصل نحو 4.2 تريليون دولار، خاصة مع النمو المتسارع لشركة "Amazon" والتي استحوذت على نحو 37.7% من مبيعات أميركا عبر الإنترنت في عام 2019 (Emarketer, 2020). لكن مع انتشار الوباء بقوة في جميع أنحاء العالم، وعزل العملاء في المنازل، من المتوقع أن تتجاوز الإيرادات التوقعات والتنبؤات بهامش كبير جداً، وستشهد السوق العالمية زيادة المنافسة بين عمالقة التسويق الإلكتروني مثل "Alibaba" و "Amazon" و "Walmart" وغيرها، في محاولة لزيادة حصتها من عائدات التجارة الإلكترونية العالمية.

## 2- التجارة الإلكترونية في الوطن العربي عقب الأزمة :

قبل ظهور كوفيد-19 كان نمو التجارة الإلكترونية متسارعاً في كل دول العالم، ومنها الدول العربية. فغالبية المتسوقين على الإنترنت يتجهون للشراء من المتاجر الإلكترونية بعمليتهم المحلية وقد شجعت وسائل التواصل الاجتماعي على الإقبال بكثرة على المتاجر الإلكترونية. و كان من المتوقع أن يصل حجم النمو في التجارة الإلكترونية في منطقة الشرق الأوسط لحوالي 13.4 مليار دولار بحمول عام 2020. (payfort، 2015) و من أكثر الدول نمواً في مجال التجارة الإلكترونية في المنطقة العربية الإمارات والسعودية ومصر. و يلاحظ أن في نهاية عام 2015، كان هناك حوالي 18 مليون مصري قاموا بعمليات شراء من خلال الإنترنت، لتصبح مصر الأولى عربياً في عدد المشترين من خلال الإنترنت، تليها السعودية 12 مليون مشتري، ثم الإمارات 7 مليون. (تقرير payfort، 2016)

في عام 2016، وصل حجم قطاع التجارة الإلكترونية في مصر والسعودية والإمارات والأردن والكويت وقطر ولبنان إلى 10.37 مليار دولار، وتفوقت دولة الإمارات من حيث حجم قطاع التجارة الإلكترونية بمبلغ 5.3 مليار دولار، متقدمة بذلك على السعودية ومصر والكويت والأردن ولبنان وقطر (payfort p، 2017) و في عام 2017م، قدر حجم التجارة الإلكترونية في المنطقة العربية بحوالي 7 مليار دولار، حيث تحتل الإمارات المركز الأول بحوالي 2.3 مليار دولار تليها السعودية في المركز الثاني 1.5 مليار دولار، وتأتي مصر في المرتبة الثالثة 1.4 مليار دولار (الحداد، أغسطس 2019، صفحة 49) و أخيراً في عام 2018 تآتى الإمارات في المركز الأول في قائمة الدول العربية الأكثر تسوقاً عبر الإنترنت بنسبة 35% من إجمالي تجارة السلع والعملات، بينما تآتى السعودية في المركز الثاني بنسبة 10% من إجمالي تجارة السلع والعملات، وتآتى مصر في المركز الثالث بنسبة 9% من إجمالي تجارة السلع والعملات. (أونكتاد، 2012)

ويعتمد التقرير في هذا الشأن على أربعة مؤشرات هي: معدل انتشار استخدام الإنترنت وهو ما يشير إلى شمول البنية التحتية الإلكترونية، وانتشار الحسابات الإلكترونية وبطاقات الدفع للمواطنين الذين تتجاوز أعمارهم 15 سنة، وتوافر خوادم أمانة لاستخدام الحسابات وبطاقات الدفع، وتأمين المراسلات الإلكترونية التي يسميها البعض "الموثوقية البريدية". وشمل تقرير 2019 دراسة هذه المؤشرات في 152 دولة.

وآخر إحصائية متاحة للأمم المتحدة تؤكد أن قيمة التجارة الإلكترونية قد بلغت نحو 4.4 تريليون دولار على مستوى العالم في 2018، بزيادة قدرها 7% عن العام السابق. حلت دولة الإمارات العربية المتحدة، بالمرتبة الأولى عربياً وغرب آسيوياً في مؤشر التجارة الإلكترونية (B2C) لعام 2020، والذي حلت خلاله الدولة في المرتبة 37 عالمياً.

وأظهر المؤشر الصادر عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية «أونكتاد»، أن دولة الإمارات جاءت في المرتبة الخامسة ضمن قائمة أكبر 10 اقتصادات نامية في التجارة الإلكترونية من الشركات إلى المستهلك، جاءت السعودية في المركز الـ 11 بين مجموعة العشرين والـ 49 عالمياً على مؤشر التجارة الإلكترونية لعام 2020. و عند المقارنة بين عامي 2019 و 2020، صعدت المملكة مرتبة واحدة في ترتيب مجموعة العشرين، في حين حافظت على موقعها العالمي. نجد **مصر** جاءت في المركز الـ 13 عربياً و 109 عالمياً.

أما ترتيب الدول العربية سنة 2019، فقد تصدرته دولة الإمارات، وذلك للعام الثاني على التوالي (28 عالمياً)، وهي الدولة التي تصدرت أيضاً قائمة الدول العربية على مؤشر التنافسية العالمية، ومؤشر أداء الأعمال. و تلتها كل من قطر (47) والسعودية (49) والكويت (55) وسلطنة عمان (59)، والبحرين (65). ويعني هذا أن الدول الست الأولى عربياً هي دول مجلس التعاون الخليجي، وهي الدول التي تأخذ بنظام الاقتصاد الحر والاكثر اندماجاً في السوق العالمية. (unctad)

وجاءت تونس في المركز الرابع إفريقيا و79 عالمياً متقدمة على الدول المغاربية الأخرى، لتحافظ بذلك على نفس الترتيب الذي كانت تحتله العام الماضي، وجاء المغرب في المركز الثاني مغاربية والخامس أفريقيا و81 على الصعيد الدولي، متقدماً على ليبيا التي حلت الثالثة على الصعيد المغاربي، وبالرغم من الأوضاع الأمنية غير المستقرة في ليبيا، يورد التقرير أنها استطاعت احتلال المركز 13 أفريقيا و107 عالمياً، كما أنها سجلت أعلى نسبة من المتسوقين عبر الإنترنت في القارة (15٪ من السكان الذين تتراوح أعمارهم بين 15 سنة وما فوق)، وفي الوقت الذي لم تصنف فيه موريتانيا في هذا المؤشر، حلت الجزائر في المركز 17 أفريقيا و111 عالمياً، مسجلة بذلك تراجعاً كبيراً بالمقارنة مع تقرير العام الماضي، حيث كانت تحتل المركز 97 عالمياً (maghrebvoices, 2018)

#### خاتمة :

لقد شهد العالم تطوراً للتجارة الالكترونية في السنوات القليلة الماضية بوتيرة متسارعة، و زاد تنامي هذه الأخيرة في فترة الإغلاق العام وإجراءات الحجر الصحي التي صحبت تفشي فيروس كوفيد-19 عند ظهوره أواخر السنة 2019 و استفحل انتشاره عبر العالم في غضون سنة 2020. و لقد كان للتجارة الالكترونية دور في الحلول محل التجارة التقليدية التي عرفت ركود و توقف لم يسبق له مثيل، إذ ازداد التوجه نحو المعاملات التجارية الالكترونية لما توفره من تكلفة و جهد و وقت.

في الوطن العربي نمت التجارة الالكترونية في فترة الحجر مع وجود تباين في معدلات نموها بين الدول العربية نظراً لتباين مدى تبني هذه الأخيرة لمشروعات البنية التحتية للتجارة الالكترونية، و التشريعات القانونية و الجمركية و الضريبية المنظمة لسيورها، و هو الأمر الذي يتطلب إعادة النظر من بعض الحكومات العربية في الكيفية التي تعتمد عليها عند التوجه إلى استخدام القنوات الرقمية للوصول إلى تحقيق أبعاد اقتصاد رقمي يواكب التطور التكنولوجي العالمي و ثورة الصناعة الرابعة.

#### المراجع والمصادر :

##### المصادر باللغة العربية :

- ابراهيم الأخرس. (2008). الآثار الاقتصادية والاجتماعية لثورة الاتصالات العربية (الإصدار طبعة أولى). دار إيتراك للطباعة و النشر. القاهرة. مصر.
- إبراهيم معروف. (بلا تاريخ). مجلة النبأ(66).
- الأونكتاد. (2019). نظرة عامة على اقتصادات الدول العربية خلال عام 2019.
- الأونكتاد. الاقتصاد الرقمي العربي و دعم دوره في التنمية العربية. الفصل العاشر.
- البنك المركزي الأردني. (2020). بيان صحفي للمصرف حول تداعيات فيروس كورونا، والسياسات التي اتخذها في هذا الصدد.
- البنك المركزي العراقي. (2020). بيان صحفي للمصرف حول تداعيات فيروس كورونا. والسياسات التي اتخذها في هذا الصدد.
- الوليد أحمد طلحة. (2020). التداعيات الاقتصادية لفيروس كورونا المستجد على الدول العربية. صندوق النقد العربي.
- أونكتاد. (2012). منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (أونكتاد).

- بشير علاق. (2006). التسويق في عصر الانترنت و الاقتصاد الرقمي. عمان، الأردن: المنظمة العربية للبحوث و التنمية.
- صندوق النقد العربي. (2020). تقرير آفاق الاقتصاد العربي، الإصدار 11. الإمارات العربية.
- صندوق النقد العربي. (2019). التقرير الاقتصادي العربي الموحد.
- محرم الحداد. و آخرون. (2019). التغير الهيكلي لمطاع المعلومات في مصر بالتركيز على الصادرات. سلسلة قضايا التخطيط والتنمية، رقم 305.
- مدحت رمضان. الحماية الجنائية للتجارة الالكترونية-دراسة مقارنة-. دار النهضة العربية. القاهرة. 2011.
- مستقبل التجارة. (2020). تم الاسترداد من DMCC: [https://landing.futureoftrade.com/hubfs/Future%20of%20Trade/2020/Future%20of%20Trade%2020%20-%20DMCC%20-%20AR.pdf?utm\\_campaign=Future%20of%20Tra](https://landing.futureoftrade.com/hubfs/Future%20of%20Trade/2020/Future%20of%20Trade%2020%20-%20DMCC%20-%20AR.pdf?utm_campaign=Future%20of%20Tra)
- منظمة الصحة العالمية. (2020). تم الاسترداد من [www.who.org](http://www.who.org)
- رشيد علام. (2010). عوائق تطور التجارة الالكترونية في الوطن العربي -دراسة حالة الجزائر-. رسالة ماجستير. إدارة أعمال. الأكاديمية العربية البريطانية للتعليم العالي المملكة المتحدة. بريطانيا.
- ويكيبيديا الموسوعة الحرة . (2019). تم الاسترداد من المتلازمة التنفسية الحادة الوخيمة من : <https://ar.wikipedia.org/wiki/2019>

#### المصادر باللغة الأجنبية :

- Aladwani, A.M. (2003), "Key Internet characteristics and e-commerce issues in Arab countries". Information Technology & People, Vol. 16 No. 1. pp. 9-20.
- Bain & Company. (2019). E-Commerce in MENA: Opportunity Beyond the Hype.
- Emarketer. (2020). [www.emarketer.com](http://www.emarketer.com).
- Louadi <http://www.louadi.com/Vulgarisation/LeMonde%20arabe.htm>
- maghrebvoices. (2018). <https://www.maghrebvoices.com/2018/>
- payfort للمدفوعات payfort. (2015). تقرير payfort. [www.payfort.com](http://www.payfort.com).
- payfort payfort. (2017). [www.payfort.com](http://www.payfort.com).
- payfort. (2016). للمدفوعات payfort تقرير. [www.payfort.com](http://www.payfort.com).
- unctad. <https://unctad.org/news/arab-countries-and-trade-negotiations-e-commerce>
- UNCTAD .
- World Bank <http://documents1.worldbank.org/curated/en/280651589394091402/pdf/Recommendations-to-Leverage-E-Commerce-During-the-COVID-19-Crisis.pdf>. (2020 ,10 10)
- <http://documents1.worldbank.org/curated/en/280651589394091402/pdf/Recommendations-to-Leverage-E-Commerce-During-the-COVID-19-Crisis.pdf>
- Zheng.Qin. 2011Introduction\_to\_E\_commerce . [file:///C:/Users/Info%20TEC/Downloads/Introduction\\_to\\_E\\_commerce.pdf](file:///C:/Users/Info%20TEC/Downloads/Introduction_to_E_commerce.pdf)

## الاعتماد المستندي القطعي آلية لتمويل وتنفيذ عقود التجارة الدولية

Documentary Credit as a Mechanism for Financing and Implementing International  
Trade Contracts

د. بن قراش كلثوم

جامعة جيلالي ليايس سيدي بلعباس

## الملخص:

تبنت الجزائر كغيرها من دول العالم الاعتماد المستندي كوسيلة من وسائل الائتمان والوفاء في المبادلات التجارية الخارجية. وينقسم الاعتماد المستندي وينقسم الاعتماد المستندي من حيث قوة الضمان إلى اعتماد مستندي قابل للإلغاء واعتماد مستندي غير قابل للإلغاء (قطعي). ويعدّ النوع الثاني الأكثر انتشاراً بسبب عزوف المتعاملين عن استخدام الاعتماد المستندي القابل للإلغاء. من هذا المنطلق أردت من خلال هذه المداخلة دراسة الاعتماد المستندي القطعي كآلية لتمويل وتنفيذ عقود التجارة الدولية.

الكلمات المفتاحية: التجارة الدولية-الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء (القطعي)- البنك- العميل الأمر- المستفيد.

## Abstract:

Algeria, like other countries in the world, has adopted documentary credit as a method of credit and payment in foreign commercial exchanges. Documentary credit is divided in terms of the strength of the guarantee into a revocable documentary credit and an irrevocable documentary credit (peremptory). The second type is the most common due to the reluctance of dealers to use the revocable documentary credit. From this standpoint, we endeavour through this talk to tackle peremptory documentary credit as a mechanism for financing and implementing international trade contracts.

**Keywords:** International trade, irrevocable documentary credit (peremptory), bank, ordering customer, beneficiary.

## مقدمة:

تحتل التجارة الدولية مكانة الصدارة في المعاملات الاقتصادية الدولية. ولاشك في أنّ نجاح وتعاطف هذا التبادل التجاري والذي أصبح على المستوى الدولي يحظى بتنافس شديد الاقتضاب، هو مرهون بتدليل ما قد يعترض تنفيذ العقود التجارية التي تتم في خضمه من مخاطر وصعوبات، من أبرزها مخاطر الائتمان والوفاء نظراً للفواصل المكاني الموجود بين كل من المُصدّر (البائع) والمستورد (المشتري) وبسبب جهل كل واحد منهما للآخر، ومن تمّ عدم الاطمئنان لبعضهما البعض، من هنا بات أكثر من

ضروري إيجاد وسيلة فعالة لتوفيق الحاجات المتباينة لكل من الطرفين.(الكيلاني، 2008، صفحة 153). ولتجاوز تلك المخاطر والصعوبات أتجه التفكير إلى ضرورة الاستعانة بوسيط يثق به المتعاملين الاقتصاديين في مجال التجارة الدولية، لحماية حقوقهما ولتأكيد تنفيذ التزاماتهما المترتبة عن العقد الذي تمّ بينهما، وكان هذا الوسيط هو البنك الذي أوجد حلولاً لهذه المخاطر والصعوبات، التي كانت تعترض التبادل التجاري الدولي. ومن بين الوسائل التي يرجع له الفضل الكبير في إيجادها نذكر على سبيل المثال لا الحصر التحصيل المستندي، خصم السحب المستندي، قبول سندات السحب...

إلا أن أياً من هذه الوسائل لم تستطع التذليل من هذه الصعوبات والمخاطر التي كانت تعترض التبادل التجاري الدولي بالصورة الكاملة، واستمر العمل كذلك حتى ابتكرت المجتمعات والأوساط التجارية ما يعرف بالاعتماد المستندي " Le crédit documentaire"، حيث ابتدع هذا الأخير كوسيلة للتوفيق بين الحاجات المتباينة بين البائع والمشتري المتباعدين مكانياً. إن الاعتماد المستندي لم ينشأ كنظام قانوني له جذوره وأصوله القانونية، وإنما نشأ كنظام خلقته حاجة العمل لتسوية عقود البيع الدولية، ولتوفير الأمن والثقة لكل من البائع والمشتري.(عبد النبي، 2001، صفحة 15).

وأقل ما يمكن قوله حول نشأة الاعتماد المستندي أنّها مرتبطة بالبلاد الأنجلوساكسونية، حيث نشأ وتطور بها ثم خرج وانتشر إلى أوروبا وباقي أنحاء العالم، وكان أول من استعمله الحكام المحليون للحصول على سلف لتأمين مرتبات خدمهم.(دياب، 1999، صفحة 7)

وقد تبنى الاعتماد المستندي كضمان مالي وطريق من طرق الدفع معظم دول العالم. وفي إطار التحول الاقتصادي الكبير الذي شهدته الجزائر، أصدر بنك الجزائر نظامين؛ النظام رقم 95-07 الصادر بتاريخ 23 ديسمبر 1995 المعدل لتنظيم رقم 92-04 الصادر في 22 مارس 1992 المتعلق بمراقبة عمليات الصرف في الجزائر، والنظام رقم 07-01 الصادر في 09 جانفي 2007 المتعلق بالقواعد المطبقة في مجال المعاملات مع الخارج والحسابات بالعملة الصعبة، حيث نصّت المادة 18 منهما على أنّ الاعتماد المستندي من وسائل الدفع في المبادلات التجارية الخارجية، إلى جانب الوسائل الأخرى كبطاقات الائتمان، والأسناد التجارية. ولم يقف الأمر عند هذين التنظيمين، حيث أصدر المشرع -تماشياً مع الإصلاحات التي يُجرىها على المنظومة المصرفية في الجزائر ونتيجة للأهمية التي تحظى بها الاعتمادات المستندية في مجال تمويل وتنفيذ عقود التجارة الدولية، وكوسيلة تساعد الدولة على مراقبة عمليات الدفع بالعملة الصعبة على المستوى الوطني والدولي- أمر رقم 09-01 الصادر في 22 جويلية 2009 المتعلق بقانون المالية التكميلي، نصت المادة 69 منه على أن يتم دفع مقابل الواردات إجبارياً فقط بواسطة الاعتماد المستندي. كما قد تضمّن قانون المالية لسنة 2014 تعديلاً للمادة 69 حيث نصّ على أن " لا يتم الدفع مقابل الواردات الموجهة للبيع على حالها إلا بواسطة الائتمان المستندي أو التسليم المستندي".

وينقسم الاعتماد المستندي من حيث قوة الضمان إلى اعتماد مستندي قابل للإلغاء واعتماد مستندي غير قابل للإلغاء (قطعي). ويعدّ النوع الثاني الأكثر انتشاراً. ويرجع سبب عزوف المتعاملين عن استخدام الاعتماد المستندي القابل للإلغاء إلى كون أنّ هذا النوع من الاعتمادات المستندية لا ينشئ في ذمة البنك الفاتح للاعتماد أو البنك الوسيط التزاماً بالوفاء بل مجرد إخطار بفتح الاعتماد لمصلحة المستفيد ووعده بدفع قيمة البضاعة دون الالتزام بالوفاء بهذا الوعد.

من هذا المنطلق أردت من خلال هذه المداخلة دراسة الاعتماد المستندي القطعي كآلية لتمويل وتنفيذ عقود التجارة الدولية، وذلك من خلال الإجابة على الإشكال التالي: ما مدى فعالية الاعتماد المستندي القطعي في تمويل وتنفيذ عقود التجارة الدولية؟ الإجابة على هذه الإشكالية تكون من خلال دراسة مفهوم الاعتماد المستندي ومراحل تكوينه (أولاً)، ثم تحديد مسؤولية البنك المصدر لخطاب الاعتماد والبنك والوسيط اتجاه العميل الأمر (المشتري) والمستفيد (البائع) (ثانياً)

## أولاً: مفهوم الاعتماد المستندي القطعي

## أ- تعريف الاعتماد المستندي القطعي وطبيعته القانونية

## 1 - تعريف الاعتماد المستندي القطعي :

طبقاً لنص المادة 06 من القواعد والعادات الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية النشرة رقم 500 لسنة 1993، فالاعتماد المستندي إما أن يكون قابلاً للإلغاء أو غير قابل للإلغاء (أي قطعي)، وفي حالة عدم بيان ذلك يعتبر الاعتماد المفتوح هو اعتماد غير قابل للإلغاء وفي هذه النقطة بالتحديد تعديل جوهري (عوض، الإعتمادات المستندية (دراسة للقضاء و الفقه المقارن)، 1989، صفحة 16) للقواعد والعادات الدولية لعام 1983 التي كانت تنص فيما سبق "على أنه في حالة عدم بيان ما إذا كان الاعتماد قابلاً للنقض أو غير قابل للنقض فيعتبر الاعتماد المفتوح قابلاً للنقض"، وقد جاء هذا التعديل خدمة لمصلحة المستفيد ولتعزيز ضمانته حتى لا يكون هناك ما يعيق حركة التجارة الدولية (فاعور، 2006، صفحة 33)، ويعدّ الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء من أهم أنواع الاعتمادات المستندية وأكثرها شيوعاً في تنفيذ عقود التجارة الدولية (غنيم، 2000، صفحة 6)، وقد عرّفت هذا النوع من الاعتمادات المادة 09 الفقرة (أ) من القواعد والعادات الدولية الموحدة بقولها: "أ- يشكل الاعتماد غير القابل للنقض، تعهداً قاطعاً على المصرف مُصدر الاعتماد شريطة أن تقدّم المستندات المنصوص عليها إلى المصرف المسعى أو إلى المصرف مُصدر الاعتماد، وأن يتم التقيّد بشروط الاعتماد...."، فإذا كان الاعتماد القابل للإلغاء هو "عبارة عن رخصة تجيز للبنك الحق في العدول عن تنفيذه إما تلقائياً أو بناء على طلب العميل وفي أي وقت، ولكن شريطة ألا يكون المستفيد قد قدّم المستندات المطلوبة منه خلال مدّة صلاحية الاعتماد وقبل إلغائه، وإلا يكون البنك والعميل مسئولين اتجاه المستفيد. (عوض، الإعتمادات المستندية (دراسة للقضاء و الفقه المقارن)، 1989، صفحة 20) ودون حاجة إلى إخطار المستفيد بذلك". فإنّ الاعتماد غير القابل للإلغاء هو على نقيض ذلك تماماً، فيمكن تعريف هذا الأخير بأنه: "هو الاعتماد الذي يتضمن تعهداً باتاً من البنك والتزاماً شخصياً عليه اتجاه المستفيد (طه، 1999، صفحة 190)

إذن فالاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء ينشئ في ذمة البنك التزاماً شخصياً، مباشراً، مجرداً، نهائياً ومستقلاً عن عقد فتح الاعتماد وعن عقد الأساس، بحيث طالما أن المستفيد قام بتقديم المستندات المطلوبة منه خلال مدة صلاحية الاعتماد فيقع على عاتق البنك تنفيذ التزامه، أي الوفاء بقيمة الاعتماد لصالح المستفيد وفاء نهائياً لا رجوع فيه بغض النظر عما قد يشوب عقد فتح الاعتماد أو عقد الأساس من عيوب، لأن هذه هي الحكمة من استقلالية الالتزام القانوني، وليس التزاماً طبيعياً كما في الاعتماد القابل للإلغاء (علم الدين، 2001، صفحة 1067). ولكن يبقى تنفيذ هذا الالتزام موقوفاً إلى غاية أن يصل خطاب الاعتماد غير القابل للإلغاء إلى علم المستفيد (Bontoux, 1986, p. 6)

بالرغم من أن هذا النوع من الاعتماد هو غير قابل للإلغاء بأي شكل من الأشكال إلا أنه واستثناء من ذلك، فإنه يجوز للبنك في حالات معينة أن يلغيه، أي أن يرفض القبول أو الخصم أو الدفع بحسب الأحوال، وذلك إذا توفر سبب من الأسباب التالية: (دياب، 1999، صفحة 21)

1. عدم التزام المستفيد بتنفيذ التزاماته المنصوص عليها في خطاب الاعتماد.

2. حالة غش المستفيد "كأن يصدر قرار قضائي بإبطال عقد البيع، ويقوم المستفيد بعد ذلك بتقديم المستندات المطلوبة منه، على الرغم من علمه بصدور قرار الإبطال...." فهذا التصرف يعتبر من قبيل الغش والغش يفسد كل شيء (ديب، 1980، صفحة 86).

3. الخطأ المشترك الذي يقع فيه كل من البنك والمستفيد، ومثاله كأن يفتح البنك الاعتماد خطأ بمبلغ أكبر من المبلغ المتفق عليه في عقد فتح الاعتماد أو لفترة صلاحية أطول، وقام المستفيد البائع بسحب سفتجة دون إرفاقها بمستندات الشحن المطلوبة أو قام بتقديم هذه المستندات مباشرة إلى البنك.

## 2- الطبيعة القانونية للاعتماد المستندي القطعي

تعتبر مسألة تحديد الطبيعة القانونية للاعتماد المستندي، من المسائل التي اختلف فيها الفقه كثيرا. وتشير معظم الدراسات التي أتيت في هذا المجال، إلى عدم اتفاق الفقه والقضاء حول هذه المسألة (حمدان الزعبي، 2000، صفحة 111) ويرجع السبب في ذلك إلى عدم إيجاد نظرية محكمة، تتفق معالمها مع المبادئ التي يقوم عليها الاعتماد المستندي وهي مبدأ استقلال الاعتماد المستندي عن العقود السابقة له، مما يترتب عنه أنّ الالتزام الناشئ بمقتضى الاعتماد المستندي هو التزام شخصي، مباشر، مجرد، نهائي ومستقل، فكيف يمكن إذن تكييف هذا الالتزام؟

- تكييف الاعتماد المستندي القطعي بالرجوع إلى النظرية العامة للعقد: اقترح الفقه مجموعة من النظريات (المحتسب، 1995، صفحة 35 ومايلها) تعود في مجملها إلى النظرية العامة للعقد المعروفة في القانون المدني، كنظرية الوكالة، نظرية الإنابة في الوفاء، نظرية الكفالة، نظرية الاشتراط لمصلحة الغير، نظرية الإيجاب والقبول، نظرية الحوالة، نظرية تجديد الالتزام، نظرية البيع، نظرية الشركة... إلّا أنّ هذه النظريات لم تستطع تكييف الاعتماد المستندي القطعي أو بالأحرى الالتزام الذي ينشئه الاعتماد في ذمة البنك اتجاه المستفيد. لذلك اتجه بعض الفقه إلى تكييفه على أساس أنّه عقد من نوع خاص (الفرع الثاني)، وهناك في المقابل من يرى ضرورة تكييفه بالرجوع إلى أحد المصادر الخمسة المعروفة في القانون المدني لدى غالبية دول العالم، فتّم اقتراح الإرادة المنفردة كأساس لتحديد الطبيعة القانونية للاعتماد المستندي القطعي (الفرع الثالث).

- الاعتماد المستندي عقد من نوع خاص: يرى أنصار هذه النظرية وعلى رأسهم الفقيه "Shiron" بأن العلاقة بين العميل الأمر (المشترى) والبنك فاتح الاعتماد، هي عقد من نوع خاص غريب عن العقود المدنية وله أحكام خاصة، هذه الأحكام تفسر استقلالية التزام المصرف اتجاه البائع (المستفيد) عن العلاقة بين العميل والمصرف أو بين العميل والمستفيد، وتبعاً لذلك فإن الاعتمادات المصرفية هي عمليات مصرفية من طبيعة قانونية خاصة". (Jaquet & Delebeque, 1997, p. 73) ولقد تأثرت بهذه النظرية محكمة النقض المصرية (Jaquet & Delebeque, 1997, p. 73)، بحيث لم تشأ الأخذ في تكييفها للاعتماد المستندي بأيّ من النظريات المعروفة في القانون المدني، بل رفضت معظمها مكتفية بإبراز أهم المبادئ التي يقوم عليها التزام البنك اتجاه المستفيد، وهو مبدأ الاستقلال.

ويرى أنصار هذا الرأي أنّ الاعتماد المستندي هو عقد أفرزته التجارة الدولية ليوكب ما تطلبه هذه الأخيرة من مرونة وسرعة وتطور، لذلك فإنّ الاعتماد المستندي يتميز بنوع من الخصوصية، تجعله يختلف عن العقود المعروفة في القانون المدني والتي تظل عاجزة عن مواكبة التطور الحاصل في مجال الاعتماد المستندي، لذلك فمن الضروري تمييز الاعتماد المستندي، وآثاره عن غيره من العقود المعروفة في القانون المدني (اليمني، 1975، الصفحات 456-457)، وإذا كانت هذه النظرية تبدو أنها خلاصة ومقنعة، إلّا أنّها لم تسلم من الانتقادات، ونذكر من أهم الانتقادات التي وجهت لها ما يلي: (اليمني، 1975، صفحة 457). أن هذه النظرية تفسر الواقع وتدرس الأسباب الاقتصادية التي أدت إلى نشوء الاعتماد المستندي دون أن تهتم بدراسة وتفسير الأساس القانوني لالتزام البنك اتجاه المستفيد، بل تجاهلته كلية.

كما أن القول بأنّ الاعتماد المستندي هو عقد من نوع خاص، فإنّ تعهد البنك اتجاه المستفيد هو إيجاب لا يكون ملزماً له إلّا إذا اقترن بقبول المستفيد، وترتيباً على ذلك فإنه يجوز للبنك الرجوع عن إيجابه، طالما أنه لم يقترن بقبول المستفيد وهذا في الواقع ما يتعارض مع طبيعة الاعتماد المستندي القطعي، الذي يكون فيه البنك ملتزماً اتجاه المستفيد بمجرد وصول خطاب الاعتماد إلى علمه. كما أن القول بأنّ الاعتماد المستندي هو عقد من نوع خاص، أنشأته العادات والأعراف التجارية المتطورة،

فكرة غير مقبولة لأن مصادر الالتزام في غالبية دول العالم هي خمسة مصادر هي العقد الفعل الضار، الفعل النافع، القانون والإرادة المنفردة ولا يوجد مصدر سادس للالتزام وهو العادات والأعراف التجارية الخاصة، لذلك ينبغي تكييف الاعتماد المستندي على أساس إحدى هذه المصادر الخمسة، لا أن يُترك كل ما يُستعصى تفسيره إلى مثل هذه الفكرة.

- نظرية الإرادة المنفردة: نتيجة فشل النظريات السابقة في تكييف الاعتماد المستندي، ومن ثم تفسير المبادئ التي يقوم عليها هذا الأخير، ذهب غالبية الفقه إلى تكييف الاعتماد المستندي على أساس نظرية الإرادة المنفردة، ويعرف التصرف الناشئ عن الإرادة المنفردة بأنه تصرف قانوني، يرتب التزاما في ذمة شخص بالإرادة المنفردة لهذا الشخص (السعدي، 2004، صفحة 398)، وعليه فإن التزام البنك أتجاه البائع المستفيد ينشأ عن إرادته المنفردة، ودون حاجة إلى قبول المستفيد، بحيث يعتبر البنك وبمجرد وصول خطاب الاعتماد إلى علم المستفيد- ملتزما مباشرة وشخصيا أتجاهه (المحتسب، 1995، صفحة 78).

ويرى غالبية الفقه أن الإرادة المنفردة كنظرية تصلح لتفسير جميع النتائج القانونية التي تترتب عن التزام البنك أتجاه المستفيد، والتي تتمثل فيما يلي: (دياب، 1999، صفحة 257)

- أن التزام البنك أتجاه المستفيد هو التزام نهائي، ولا يجوز له الرجوع عنه قبل انتهاء فترة صلاحية الاعتماد وإلا كان ملزما بتعويض المستفيد عن الضرر الذي أصابه نتيجة تراجع عن تنفيذ التزامه قبل انتهاء فترة صلاحية الاعتماد، وهذا ما يتفق مع نظرية الإرادة المنفردة.

- إذا لم ينص خطاب الاعتماد عن موعد محدد لوجوب تنفيذه، فإنّ هذا الموعد يمكن استخلاصه ضمنا من الظروف المحيطة. كما أنّ هذه النظرية تستطيع تفسير مبدأ استقلال التزام البنك أتجاه المستفيد عن عقد البيع وعقد فتح الاعتماد، ومن ثمّ فلا يجوز للبنك الاحتجاج بالدفع الناشئة عن هذه العلاقات أتجاه المستفيد. كما أنه تطبيقا لهذه النظرية، فإن التزام البنك أتجاه المستفيد نابع عن إرادته المنفردة كأصيل وليس كوكيل، ولا يؤدي هذا الالتزام إلى انقضاء عقد البيع وإبراء المشتري من التزاماته أتجاه البائع كما هو الحال في عقد تجديد الدين، وبالتالي فإنه يجوز للبائع المستفيد أن يمارس حقه في الرجوع على العميل الأمر، إذا امتنع أو تعذر على البنك تنفيذ التزامه، ودعوى الرجوع تكون استنادا إلى عقد البيع وليس عقد الصرف. كما أنه ليس هناك أي ضرورة لإثبات سبب التزام البنك أتجاه المستفيد، كي يتم تنفيذ هذا الالتزام لأن التزام البنك أتجاه المستفيد تطبيقا لهذه النظرية هو صادر عن إرادته المنفردة، ويتضح من خلال هذه النتائج أن نظرية الإرادة المنفردة تعتبر من أكثر النظريات قدرة في تفسير طبيعة التزام البنك أتجاه المستفيد، إلا أنّه رغم ذلك تظل هذه النظرية عاجزة عن تفسير بعض الجوانب المتعلقة بطبيعة هذا الالتزام، ونذكر من بين هذه الجوانب ما يلي: (حمدان الزعبي، 2000، الصفحات 78-79). أن الأخذ بهذه النظرية يؤدي إلى عزل خطاب الاعتماد عزلا تاما عن عقد فتح الاعتماد وهذا غير منطقي، لأنه وإن كان خطاب الاعتماد مستقلا عن عقد فتح الاعتماد إلا أنّه لا يمكن أن ينشأ بمعزل تام عنه. كما أنه لا يوجد ما يمنع في ظل نظرية الإرادة المنفردة أن يحتج المتصرف بأن إرادته كانت معيبة عند صدورها ومن ثمّ يتحلل من تنفيذ التزامه أتجاه الآخرين، وهذا ما لا يتفق مع الاعتماد القطعي الذي لا يجوز للبنك أن يحتج في مواجهة المستفيد بما شاب إرادته من عيوب.

وخلاصة القول أن مختلف النظريات التي قال بها الفقه، محاولة منه لتفسير طبيعة التزام البنك أتجاه المستفيد، لم تفلح في تفسير جميع الجوانب القانونية المتعلقة بهذا الالتزام بمعنى أن النظريات التي قُدّمت من طرف الفقه، لم تكن جامعة ومانعة لتفسير هذا الالتزام من جميع جوانبه.

غير أنه حسب اعتقادي تعتبر نظرية الإرادة المنفردة لاسيما إذا كنت هذه الأخيرة مجزدة عن سببها بالمقارنة مع غيرها من النظريات أكثر انسجاما مع طبيعة التزام البنك أتجاه المستفيد، خاصة وأنّ المشرع الجزائري اعتبر أنّ الإرادة المنفردة مصدرا عاما للالتزام شأنها شأن العقد، الفعل الضار، الفعل النافع، القانون وكان ذلك من خلال نص المادة 123 مكرر من الفصل الثاني مكرر من القانون المدني، الذي جاء تحت عنوان الالتزام بالإرادة المنفردة.

وتجدر الإشارة في الأخير إلى أنه إضافة إلى الالتزام الصرفي الذي يخضع إلى أحكام قانون الصرف، أي التزام المسحوب عليه اتجاه المستفيد أو الحامل والذي هو التزام مباشر، مستقل، مجرد ونهائي، هناك أيضا التزام آخر يتمتع بنفس خصائص الالتزام الصرفي وهو الالتزام الذي نحن بصدد الحديث عنه، أي هو التزام البنك اتجاه المستفيد والناشئ عن إصدار خطاب الاعتماد وتبليغه للمستفيد، والذي يخضع للقواعد والعادات الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية، وعموما كلا هذين الالتزامين لم يستطيع الفقه تكييفهما نظرا لما يتمتعان به من خصائص.

## ب- مراحل تكوين الاعتماد المستندي القطعي

### 1- المرحلة السابقة لتكوين الاعتماد المستندي القطعي

جاء في نص المادة 03 من القواعد والعادات الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية رقم 500 لسنة 1993 ما يلي: "الاعتمادات بطبيعتها هي عمليات منفصلة عن عقد البيع أو غيرها من العقود التي قد تستند إليها....". ومن بين الأمور التي يمكن إدراكها واستخلاصها من خلال قراءة هذه المادة قراءة قانونية، هي أن: الاعتماد المستندي نشأ تنفيذا لعقود سبق إبرامها وأنه مستقل عنها كأصل عام. وستناول في هذا المطلب التعريف بأهم العقود التي قد ينشأ الاعتماد المستندي لتسويتها والآثار المترتبة عن ذلك. ولا يوجد هناك نوعا معينا من العقود التي يمكن تسويتها أو تنفيذها عن طريق الاعتماد المستندي، فقد يكون العقد الذي صدر الاعتماد المستندي لتسويته عبارة عن عقد أداء خدمات مثلما هو الحال في عقد النقل والاستصناع وإجارة الخدمة، حيث بمقتضى هذه الخدمة المؤداة ولأجل دفع الأجر المستحقة لمقدمي هذه الخدمة (ناقلا كان أم صانعا)، يفتح اعتمادا مستنديا، تسوية لذلك ومقابل تقديمهم للمستندات المحددة في العقد. (ديب، 1980، صفحة 64) وقد يكون هذا العقد عبارة عن عقد توريد، بحيث ينفذ فيه الالتزام وفق أداءات دورية. (العربي، 1995، صفحة 49)

كما قد يكون العقد الذي يصدر الاعتماد المستندي لتسويته، عقد بيع، بل وغالبا ما يكون كذلك، بحيث يتفق بمقتضاه البائع والمشتري على أن يتم دفع الثمن بواسطته. (Rives Lange & Contamine-Raynaud, 1986, p. 794) ويصنف عقد البيع سواء كان داخليا أو دوليا -طبقا للنظرية العامة للعقود- ضمن العقود الملزمة لجانبين، التي تدخل ضمن دائرة عقود المعاوضة (فيلاي، 2001، صفحة 51)، و التي يأخذ فيها كل من المتعاقدين مقابلا لما أعطى ولما التزم، طبقا للمادة 58 من ق.م.ج. لذلك سيتم التطرق فيمايلي إلى دراسة آثار عقد البيع من خلال دراسة التزامات كل من المشتري والبائع.

- التزامات المشتري: يعتبر عقد فتح الاعتماد المستندي -سواء كان بغرض التصدير أو الاستيراد- أهم التزام يقع على عاتق المشتري يجب تنفيذه طبقا للشروط المتفق عليها وبحسن نية طبقا للمادة 107 من ق المدني الجزائري، وهذه الشروط هي نفسها التي يحتويها خطاب الاعتماد، الذي يرسله البنك المصدر إما مباشرة أو بواسطة العميل أو بنك وسيط إلى المستفيد لإخطاره بالاعتماد المستندي المفتوح لصالحه. وتمثل هذه الشروط فيما يلي: (Jaquet & Delebeque, 1997, p. 204)

تحديد نوع الاعتماد ما إذا كان قابلا للإلغاء أو غير قابل للإلغاء مؤبدا أو غير مؤبد؛ تحديد التاريخ الأقصى للاعتماد ومكان وكيفية تنفيذه؛ تحديد اسم وعنوان المستفيد؛ تحديد مبلغ الاعتماد وعملته؛ تحديد أجل استحقاق السفتجة واسم المسحوب عليه؛ تحديد كيفية إرسال خطاب الاعتماد إلى البنك المبلغ وكيفية تبليغه إلى المستفيد؛ تحديد مدى قابلية الاعتماد للانتقال؛ تحديد مدى إمكانية السماح بالشحن الجزئي؛ تحديد مدى إمكانية تغيير وسيلة النقل مع ملاحظة أنه لا يمكن تغيير وسيلة النقل؛ تحديد كيفية دفع الأجرة؛ تحديد مكان أخذ البضاعة في عهدة الناقل أو الإرسال أو الشحن، وكذلك مكان التفريغ والتسليم النهائي (أي تحديد ميناء الشحن والتفريغ)؛ تحديد التاريخ الأقصى للأخذ في العهدة أو الإرسال أو الشحن؛ وصف البضاعة من حيث كميتها وثمان الوحدة إن كان موجودا؛ تحديد نوع البيع وشروطه؛ تحديد المستندات المطلوب تقديمها من البائع، وكذا تحديد الشخص الذي يتولى إصدار هذه المستندات وكيفية إصدارها؛ تحديد مدة صلاحية الاعتماد، أي المدة التي

يتعين فيها تقديم المستندات المطلوبة من المستفيد، والتي تبدأ في السريان بعد تاريخ إصدار سند الشحن؛ تحديد تاريخ انتهاء الاعتماد المستندي.

المدة المخصصة لفتح الاعتماد المستندي: قد تكون المدة المخصصة لفتح الاعتماد المستندي متفق عليها في عقد البيع، كما قد يغفل على الطرفين (البائع والمشتري) أمر تحديدها. (فاعور، 2006، الصفحات 127-128) ففي الحالة الأولى: يجب على المشتري أن يتقيد بفتح الاعتماد وإخطار البائع (المستفيد) به خلال المدة المتفق عليها. ولا يجوز للمشتري بأية حال من الأحوال تعديل هذه المدة أو تغييرها بإرادته المنفردة (دياب، 1999، الصفحات 57-58)، لأنّ العقد شريعة المتعاقدين طبقاً للمادة 106 ق المدني الجزائري. وقد يتم تحديدها بشكل ضمني كأن يتم الاتفاق على أن يتم فتح الاعتماد المستندي القطعي خلال مدة يعبر عنها بالعبرة التالية: بضعة أسابيع، أو في أقرب وقت ممكن أو فور إبرام العقد، فمثل هذه العبارات فمثل هذه العبارات الفضفاضة غير الدقيقة لم تتصد لتفسيرها غرفة التجارة الدولية ولا التشريعات الداخلية للدول، لذلك وجد القاضي نفسه مجبراً على ضرورة تفسيرها بما يرضي أطراف العقد، وطبقاً للعادات والأعراف التجارية السائدة.

فبالنسبة إلى العبارة الأولى: "بضعة أسابيع" يقصد بها 03 أو 04 أسابيع على الأكثر تحسب ابتداء من وقت إبرام عقد البيع، ويعتبر المشتري قد أخلّ بتنفيذ التزامه إذا تأخر عن فتحه بأكثر من شهر واحد (دياب، 1999، صفحة 58)، بالنسبة إلى العبارة الثانية: "في أقرب وقت ممكن"، فيرى العميد Jean Stoufflet "أن القضاء يفسر مثل هذه العبارة استناداً إلى المدة التي كان يفتح فيها الاعتماد خلال معاملاتهم السابقة، وخصوصاً إذا كانت معاملاتهم مستمرة واعتيادية، مع الأخذ بعين الاعتبار الأعراف التجارية السائدة (فاعور، 2006، صفحة 127) كما هو الحال بالنسبة لعقود التوريد. أما بالنسبة إلى العبارة الثالثة: "فور إبرام العقد" فالمعيار الذي يمكن الاستعانة به لتفسير مثل هذه العبارة هو معيار الرجل العادي، بمعنى يجب أن يفتح الاعتماد خلال المدة التي يحتاجها الرجل العادي، لذلك طبقاً للأعراف والعادات التجارية مع الأخذ بعين الاعتبار نوع الاعتماد المفتوح وتاريخ بداية الشحن. (دياب، 1999، صفحة 58) أما في حالة عدم اتفاق البائع والمشتري على تحديد مدة زمنية معينة لفتح الاعتماد، قرّرت محكمة النقض المصرية في ظل غياب نص قانوني حاسم في هذا المجال، وسكوت غرفة التجارة الدولية عن تنظيم هذه المسألة، أنّ مدة فتح الاعتماد المستندي تكون فور إبرام عقد البيع وقبل شحن البضاعة خاصة إذا كان المشتري هو الذي يتحمل مصاريف النقل والتأمين بالإضافة إلى الثمن، كما هو الحال بالنسبة لعقد البيع C.I.F، بحيث لا يكون البائع ملزماً بشحن البضاعة قبل أن يقوم المشتري بفتح الاعتماد. (دياب، 1999، صفحة 59)

الجزء المترتب عن عدم احترام المشتري المدة الزمنية اللازمة لفتح الاعتماد: التزام المشتري بفتح الاعتماد تطبيقاً لأحكام عقد البيع، هو التزام بتحقيق نتيجة ومن ثم لا يعتبر هذا الالتزام قد نُفدَ من جانب المشتري، بمجرد أن يقدم طلب فتح الاعتماد إلى البنك بل لا بد أن يقبل البنك فتح الاعتماد، ويتولى إخطار البائع بذلك خلال المدة المحددة لفتح الاعتماد في عقد البيع أو خلال مدة معقولة قبل بداية موعد الشحن في حالة عدم تحديدها من قبل الطرفين إذ بذلك يكون المشتري قد نفدَ التزامه (مصطفى النعيمات، 2005، صفحة 30)، وفي حالة عدم قبول البنك فتح الاعتماد أو في حالة إفلاسه قبل إخطار المستفيد البائع به فيعتبر المشتري قد أخلّ بتنفيذ التزامه قبل البائع. أما إذا أفلس البنك بعد إخطار المستفيد بخطاب الاعتماد، فيعتبر التزام المستفيد قد نُفدَ، لأن المشتري لا يضمن يسر البنك المصدر إلا عند فتح الاعتماد وقبل إخطار المستفيد به، غير أن إفلاس البنك أو إعساره لا يمنع من رجوع البنك مباشرة على المشتري بثمان البضاعة، إذا كان البائع قد نفدَ التزامه. (دياب، 1999، الصفحات 54-55)

- التزامات البائع: باعتبار أنّ عقد البيع هو من العقود الملزمة لجانبين، فإنه يولّد التزامات في ذمة طرفيه البائع والمشتري، ومن ثمّ فإنّ التزام البائع بنقل ملكية الشيء المبيع بالمواصفات المتفق عليها وكذا تسليمه إلى المشتري في الزمان والمكان المنصوص عليهما في

عقد البيع، لا ينشأ إلا بعد أن يفتح له المشتري اعتمادا مستنديا بالشروط والكيفية التي سبق شرحها، وإذا أخلّ المشتري بتنفيذ التزامه جاز للبائع أن يمتنع عن تنفيذ التزامه، نتيجة لعدم تنفيذ الالتزامات المقابلة لالتزامه تطبيقا لقاعدة (الدفع بعدم التنفيذ) التي نصّت عليها المادة 123 من القانون المدني الجزائري، أما في الحالة الإيجابية، أي في حالة تنفيذ المشتري لالتزامه بفتح الاعتماد المتفق عليه في عقد البيع، فيجب على البائع من جهته أيضا تنفيذ التزامه بنقل ملكية الشيء المبوع، وتسليمه إلى المشتري، فضلا عن ضرورة تقديم المستندات الخاصة بالشيء المبوع والمحددة له ضمن خطاب الاعتماد إلى البنك ففتح الاعتماد أو (مصدر الاعتماد). ضمن مدة صلاحية الاعتماد التي تكون محددة أيضا في خطاب الاعتماد، وإذا لم يحدد خطاب الاعتماد مدة صلاحية الاعتماد، فيجب تقديم هذه المستندات حسب غرفة التجارة الدولية في مدة أقصاها 21 يوما من تاريخ الشحن، على أن يعتبر تاريخ الشحن في حالة الشحن الجزئي هو آخر تاريخ يظهر على أي من مستندات النقل المقدمة طبقا للمادة 43 من نفس القواعد والعادات الدولية.

وإذا حدث أن تزامن تاريخ انتهاء الصلاحية أو آخر يوم لتقديم المستندات المنصوص عليها في الاعتماد طبقا للمادة 43 مع اليوم الذي يكون فيه البنك مثلا في يوم عطلة، فإن تاريخ انتهاء الصلاحية أو آخر يوم لتقديم المستندات، يمدد إلى أول يوم لاحق يباشر فيه البنك عمله طبقا للمادة 44 الفقرة (أ)، ويجب على البنك في هذه الحالة أن يقدم تبريرا يشرح فيه هذا التمديد طبقا للمادة 44 الفقرة (ج)، على أنه لا يمكن تمديد آخر تاريخ للشحن بسبب التمديد الحاصل في تاريخ انتهاء الصلاحية، أو في اليوم الأخير من تقديم المستندات لمدة تتجاوز تاريخ انتهاء الصلاحية، وذلك طبقا للمادة 44 الفقرة (ب).

## 2- مرحلة تكوين عقد فتح الاعتماد المستندي

إذا كان يعتبر فتح الاعتماد، عملية مصرفية وتقنية بالدرجة الأولى، إلا أنّ ذلك لا ينفي عنه الطابع العقدي أو بالأحرى الصبغة التعاقدية، والتي نلمسها من خلال ذلك الطلب الخاص بفتح الاعتماد، الذي يقدمه العميل (المشتري) إلى البنك. لم تتناول غرفة التجارة الدولية، ولا التشريعات الداخلية الخاصة بالاعتمادات المستندية نصا خاصا يعالج إجراءات تكوين عقد فتح الاعتماد المستندي، مما يقتضي الرجوع إلى كنهه إلى كنهه القواعد العامة للنظرية العامة للعقود طبقا "لمبدأ سيادة تطبيق الشريعة العامة فيما لم يرد فيه نص خاص"، وعليه فإن تكوين عقد فتح الاعتماد المستندي، يتطلب توفر الأركان العامة التي تتطلبها سائر العقود وهي التراضي، المحل والسبب والشكلية. (مسلم القلاب، 2008) وسنقتصر في هذا المقام على دراسة الآثار المترتبة عن عقد فتح الاعتماد المستندي، من خلال التطرّق إلى دراسة الالتزامات المترتبة على عاتق العميل الأمر، وكذا الالتزامات المترتبة على عاتق البنك الفاتح للاعتماد.

### - الالتزامات المترتبة على عاتق العميل الأمر

الالتزام بدفع العمولة والمصاريف: يلتزم العميل الأمر كأصل عام بدفع عمولة إلى البنك الفاتح للاعتماد لقاء قبوله فتح الاعتماد، لصالح البائع المستفيد، ويختلف تقدير العمولة من دولة إلى أخرى، (اليمني، 1975، صفحة 159) ولكنه غالبا ما يكون هذا التقدير بسيطا. (المحتسب، 1995، صفحة 21) ووفاء العميل الأمر بقيمة العمولة لصالح البنك الفاتح للاعتماد هو وفاء نهائي، بحيث لا يجوز للعميل الأمر مطالبة البنك باستردادها إلا إذا أخلّ هذا الأخير عن تنفيذ الالتزام الملقى على عاتقه، وهو إصدار خطاب الاعتماد وإرساله إلى البائع المستفيد. وإذا كان العميل الأمر هو الذي يتولى دفع قيمة العمولة إلى البنك الفاتح للاعتماد، فإنه استثناء من ذلك يجوز لهذا الأخير أن يطلب من البنك تحصيل قيمة عمولته من المستفيد على أن يتم النص صراحة على ذلك ضمن خطاب الاعتماد، وإذا لم يقبل المستفيد أداءها، فللبنك الحق في الرجوع على العميل لتحصيل قيمتها. (علم الدين، 2001، صفحة 1106) كما يلتزم البائع المستفيد أيضا بدفع عمولة البنك الوسيط ما لم يتفق على خلاف ذلك وإذا امتنع المستفيد عن أداء هذه العمولة رغم وجود اتفاق يقضي بذلك، فللبنك الوسيط الحق في الرجوع على العميل الأمر مباشرة بقيمة هذه العمولة، وذلك طبقا للمادة 20 الفقرة (ج) من نفس القواعد والعادات الدولية.

الالتزام بتلقي المستندات ودفع قيمتها: يلتزم العميل الأمر بالإضافة إلى التزامه بدفع قيمة العمولة وجميع المصاريف التي تكبدها البنك، بتلقي المستندات من البنك وألا يرفضها إذا كانت مطابقة لشروط خطاب الاعتماد. وغالبا ما يتم النص على مثل هذا الشرط ضمن عقد فتح الاعتماد. (أبو الروس، بدون سنة طبع، صفحة 364) وغالبا ما تكون قيمة المستندات مغطاة مسبقا من طرف العميل الأمر، فلا يمكن للبنك حينئذ مطالبته سوى بالمصاريف الإضافية التي يكون قد تكبدها عند تنفيذه لعقد الاعتماد المستندي بمقتضى القوانين والعادات السارية في البلاد الأجنبية التي ينفذ فيها الاعتماد طبقا لنص المادة 18 الفقرة د من القواعد والعادات الدولية الموحدة، لأن الالتزام بدفع قيمة الاعتماد من طرف العميل يكون قد انقضى بطريق المقاصة بين قيمة الغطاء وما أداه البنك للمستفيد، أما إذا كان الغطاء النقدي يشمل جزءا من قيمة الاعتماد وهو غالبا ما يكون جزئيا فتقع المقاصة في حدوده ويظل العميل المشتري مدينا بالباقي. (علم الدين، 2001، صفحة 1109). وإذا رفض العميل المشتري الوفاء بقيمة الاعتماد رغم كون المستندات المقدمة إليه مطابقة لشروط خطاب الاعتماد، فللبنك بما يتمتع به من حق الرهن على البضائع التي تمثلها المستندات التي يحوزها الحق في التنفيذ مباشرة على البضائع عن طريق بيعها واستفاء حقه من ثمنها. (الجنبيبي و الجنبيبي، 2000، صفحة 181)

الالتزام بتقديم الضمانات المطلوبة من طرف البنك: يلتزم العميل الأمر في مقابل يلتزم العميل المشتري في مقابل قبول البنك فتح اعتماد مستندي لصالح البائع المستفيد بتقديم الضمانات المطلوبة منه ويحاول البنك من جهته الحصول على أقصى الضمانات التي تسمح له باسترداد حقوقه في حالة رفض العميل المشتري أداء ما يتوجب عليه بمقتضى هذا الاعتماد المفتوح. وتتمثل هذه الضمانات في غطاء الاعتماد كضمان مسبق، حيث غالبا ما يطلب البنك أن يوافيه مسبقا بقيمة الاعتماد المفتوح وهذا ما يسمى "بغطاء الاعتماد".

وأن يكون هذا الغطاء كاملا سيما إذا لم يكن هناك تعامل سابق بينه وبين عميله وفي هذه الحالة على العميل أن يزوده بكامل قيمة الاعتماد من أجل فتحه وتنفيذه نتيجة انعدام الثقة بينهما. كما يمكن أن يطلب البنك من العميل أن يكون هذا الغطاء جزئيا أي أن يمول العميل المشتري البنك بجزء من قيمة الاعتماد مقابل تقديم ضمانات تكفل للبنك الحصول -ودون مشاكل- على المبلغ المتبقي والذي يعتبر العميل مدينا به للبنك وهذه الضمانات قد تكون شخصية كالكفالة أو عينية كالرهن (سواء كان رسميا أو حيازيا). (فاعور، 2006، الصفحات 188-189). وترجع الأسباب في تحديد مقدار هذا الغطاء إلى مدى ملاءة العميل الأمر وما يتمتع به من سمعة تجارية من جهة وطبيعة البضاعة التي فتح الاعتماد للوفاء بثمنها من جهة أخرى. (اليمني، 1975، صفحة 140)

وقد يكون الغطاء نقديا أو عينيا. ولكن غالبا ما يكون نقديا. كما أنّ البنك لا يكتفي بإلزام العميل الأمر بتقديم غطاء الاعتماد فقط، بل حرصا على حماية مصالحه وعدم تعريضها للخطر يلزمه أيضا إلى جانب ذلك تقديم رهن حيازي للبضاعة - التي فُتح الاعتماد المستندي للوفاء بقيمتها- التي تمثلها المستندات التي هي في حيازته. غير أنّ مجرد حيازة البنك لهذه المستندات لا تحوّل حق الرهن على البضاعة سيما إذا كانت المستندات صادرة باسم العميل الأمر أو لأمره أو للحامل، ويجب على البائع أن يذكر على متن هذه المستندات أن "القيمة موضوعة ضمانا" أو "القيمة موضوعة رهنا" أو غير ذلك من العبارات التي تفيد الرهن الحيازي، وإذا لم توضع مثل هذه العبارات على متن المستندات المقدمة إلى البنك فيجوز لهذا الأخير أن يطلب من عميله الأمر تظهير المستندات إليه تظهيرا تأمينيا، وإذا امتنع العميل عن ذلك رغم وجود اتفاق سابق بينهما، فللبنك أن يمارس حقه في الحبس على المستندات إلى أن يتمكن من التنفيذ على البضاعة عن طريق القضاء واقتضاء حقه من ثمنها، ومقتضى الحق في الحبس طبقا للمادة 200 الفقرة (01) من ق المدني الجزائريهو أنه: "لكل من إلتزم بأداء شيء أن يتمتع عن الوفاء به مادام الدائن لم يعرض الوفاء بإلتزام ترتب عليه وله علاقة سببية وارتباطا باللتزام المدين، أو مادام الدائن لم يقم بتقديم تأمين كاف باللتزامه هذا". أما إذا كانت المستندات صادرة لإذن البنك أو لأمره مباشرة، فتكون حيازة البنك للمستندات على سبيل التمليك لا على

سبيل الرهن، وإذا امتنع العميل عن الوفاء بقيمة الاعتماد لصالح البنك فعلى البنك استلام البضاعة وبيعها واقتضاء حقه من ثمنها، بوصفه مالكا ودون حاجة إلى إتباع طرق التنفيذ المنصوص عليها طبقا لقواعد الرهن.(اليماني، 1975، الصفحات 155-156)

### - الالتزامات المترتبة على عائق البنك الفاتح للاعتماد

الالتزام بتنفيذ تعليمات العميل الأمر: يلتزم البنك اتجاه عميله الأمر بتنفيذ تعليماته الموضحة ضمن عقد فتح الاعتماد المستندي وأولها إصدار خطاب الاعتماد وتبليغ المستفيد به، ويترتب على ذلك التزام البنك اتجاه المستفيد بالوفاء بقيمة الاعتماد لصالحه وفاء نهائيا، مباشرة ومستقلا. وعلى البنك عموما الالتزام بما ورد ضمن عقد فتح الاعتماد، بحيث لا يمكنه الخروج عن هذه الشروط بحجة أنها مخالفة لشروط عقد الأساس (عقد البيع)، وذلك تطبيقا لمبدأ الاستقلال طبقا لنص المادة 03 من القواعد والعادات الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية.(الشواربي، بدون سنة طبع، صفحة 237)

الالتزام بتلقي المستندات وفحصها والوفاء بقيمتها: إضافة إلى إصدار خطاب الاعتماد وتبليغ المستفيد به، فيلتزم البنك بمقتضى هذا الخطاب بتلقي المستندات المطلوبة من المستفيد، وفحصها لمراعاة مدى مطابقتها لشروط خطاب الاعتماد، وبعد أن يتأكد البنك من مطابقة المستندات لشروط خطاب الاعتماد، طبقا للقواعد المحددة في نص المادة 13 من النشرة رقم 500 لسنة 1993، وهي مطابقة وفقا لمعيار الأصول المصرفية الدولية، التي يكون فيها للبنك الفاحص قدرا من السلطة التقديرية عند الفحص خلال مدة لا تتجاوز 05 أيام عمل مصرفي تلي يوم تسليم المستندات لفحصها طبقا لنص المادة 14 الفقرة ب من التعديل الذي استحدثته غرفة التجارة الدولية بموجب النشرة رقم 600 لسنة 2007.

الالتزام بتسليم المستندات إلى العميل الأمر: يلتزم البنك بتسليم المستندات المقدمة إليه من طرف المستفيد أو بنكه إلى العميل الأمر، غير أن تنفيذ هذا الالتزام من طرف البنك هو مرتبط بمدى وفاء العميل الأمر للبنك بقيمة هذه المستندات، وفي حالة امتناع العميل الأمر عن الوفاء له، بقيمة الاعتماد فللبنك الحق في حبس المستندات تحت يده إلى غاية أن يستوفي قيمة هذه المستندات، ويتم تسليم المستندات إلى العميل الأمر عن طريق إخطار يرسله إليه إذا كان مقيما في نفس البلد بحيث يخطر فيه بأنه يضع المستندات تحت تصرفه. وقد يحضر العميل شخصا لاستلامها أو قد يبعث وكيلًا عنه لاستلامها، وعلى العميل الأمر فور تسلمه لهذه المستندات أن يقرّر مدى قبوله أو رفضه لهذه المستندات ودون إبطاء، وكل تأخر أو سكوت منه عن الرد، يعتبر قبولا ضمنيا منه لهذه المستندات.(علم الدين، 2001، صفحة 1123)

### 3- المرحلة اللاحقة لتكوين الاعتماد المستندي القطعي (مرحلة إصدار خطاب الاعتماد)

يعرّف خطاب الاعتماد بأنه هو: "الصك الذي يصدره البنك استجابة لطلب العميل بإنشاء الاعتماد محددًا فيه -نقلا عن طلب الأمر- حق المستفيد والشروط التي يمكنه بمقتضاها الحصول على هذا الحق".(علم الدين، 2001، صفحة 1127) ويتضح من خلال هذا التعريف أنّ عملية إصدار خطاب الاعتماد، هي عبارة عن عمل مادي يتمثل في تحرير وكتابة خطاب للمستفيد، بحيث يتضمن هذا الخطاب كافة الشروط المحددة ضمن عقد فتح الاعتماد".(اليماني، 1975، صفحة 85)

وتجدر الإشارة في الأخير أن عبارة خطاب الاعتماد أصبحت تستعمل فقط لوصف عملية الاعتماد المستندي، أما فيما عدا ذلك فأصبح يستعمل بشكل عام عبارة اعتماد مستندي.(علم الدين، 2001، صفحة 1128) سبق القول بأنه بمقتضى خطاب الاعتماد، ينشئ البنك الفاتح للاعتماد التزاما على ذمته يتمثل في الوفاء بقيمة الاعتماد لصالح المستفيد، متى احترم هذا الأخير الشروط الواردة في الخطاب، وهي نفس الشروط التي تضمنتها عقد البيع، المشار إليها والمحددة ضمن عقد فتح الاعتماد. ولا يرتب خطاب الاعتماد أثره اتجاه المستفيد من تاريخ وصول خطاب الاعتماد إلى علم المستفيد لا من تاريخ إصداره أو إرساله، لأن البنك عندما يقوم بإصدار خطاب الاعتماد فإنما هو يعبر عن إرادته في إنشاء التزام على عاتقه،(اليماني، 1975، صفحة 86) والتعبير عن الإرادة لا ينتج أثره إلا في الوقت الذي يتصل فيه بعلم من وجه إليه، ويعتبر وصول التعبير قرينة على العلم به

ما لم يقم الدليل على عكس ذلك طبقا للمادة 60 من ق المدني الجزائري. ويتم إرسال خطاب الاعتماد لتبليغ المستفيد به وفق الكيفية المحددة ضمن عقد فتح الاعتماد، وبناء على ذلك فقد يتولى البنك الفاتح للاعتماد إصدار خطب الاعتماد و تبليغه بنفسه إلى المستفيد، كما قد يقوم بهذه المهمة العميل الأمر بنفسه ، بحيث يتسلم خطاب الاعتماد من البنك الفاتح ليقوم بدوره بإرساله إلى المستفيد، والواقع أنه ناذرا ما يلجأ البنك الفاتح بنفسه أو عن طريق عميله إلى إرسال خطاب الاعتماد إلى المستفيد ، لأنه غالبا ما يتم الاشتراط ضمن عقد فتح الاعتماد على أن يتم إرسال خطاب الاعتماد و تبليغ المستفيد به عن طريق بنك وسيط، سواء كان هذا الأخير فرعا للبنك الفاتح أو مراسلا له.(علم الدين، 2001، صفحة 1129) و يسمى البنك الوسيط حينئذ بالبنك المبلّغ لخطاب الاعتماد، بحيث يتولى البنك الفاتح للاعتماد والمصدر لهذا الخطاب بإرساله إلى البنك المبلّغ، ليقوم هذا الأخير بتبليغه إلى المستفيد. وسيتم التطرق فيما يلي إلى دراسة الآثار المترتبة على صدور خطاب الاعتماد و تبليغه إلى المستفيد من خلال التطرق إلى دراسة الالتزامات المترتبة على عاتق البنك المصدر لخطاب الاعتماد وكذا التزامات المستفيد اتجاه هذا الأخير.

#### - الالتزامات المترتبة على عاتق البنك المصدر لخطاب الاعتماد

الإبقاء على الاعتماد مفتوحا: يلتزم البنك بالإبقاء على الاعتماد المستندي مفتوحا طيلة المدة المحددة ضمن خطاب الاعتماد، وإذا تلقى البنك المستندات من طرف المستفيد خلال مدة صلاحية الاعتماد فعليه أن يقوم بفحصها (يا ملكي، بدون سنة نشر، صفحة 341)، طبقا لقواعد الفحص المحددة في نص المادة 13 من النشرة رقم 500 لسنة 1993.

الوفاء بقيمة المستندات: إذا أسفرت عملية الفحص عن مطابقة المستندات لشروط خطاب الاعتماد، فللبنك الوفاء بقيمتها لصالح المستفيد حسب الطريقة المتفق عليها في خطاب الاعتماد، كما سبق توضيح ذلك عند دراسة التزام البنك اتجاه العميل الأمر بفحص المستندات والوفاء بقيمتها لصالح المستفيد، أما إذا كانت المستندات المقدمة إليه غير مطابقة لشروط خطاب الاعتماد فقد يقرر البنك قبولها إذا كانت المخالفة بسيطة وغير جوهرية، ولكن قبولها غير نهائيا، أي قبولها تحت شرط التحفظ أو الضمان أو قد يقرر رفضها إذا كانت المخالفة جسيمة، وفي جميع الأحوال عليه أن يخطر من تلقى منه المستندات (المستفيد أو بنكه) خلال المدة المقررة للفحص بقراره بخصوص مدى قبوله للمستندات المخالفة لشروط خطاب الاعتماد قبولاً تحت شرط التحفظ أو الضمان، أو رفضه لها مع ضرورة احترامه إجراءات الرفض المحددة ضمن المادة 14 من نفس القواعد والعادات الدولية الموحدة.(علم الدين، 2001، صفحة 1115)

#### - التزامات المستفيد اتجاه البنك المصدر لخطاب الاعتماد

سبق توضيح أن المستفيد لا يلتزم بأي التزامات اتجاه البنك، ولكن إذا كان المستفيد يريد الحصول على قيمة الاعتماد، فعليه أن يحترم الشروط الواردة ضمن خطاب الاعتماد حتى يستطيع مطالبة البنك بتنفيذ قيمة الاعتماد لصالحه، (توفيق، بدون سنة نشر، صفحة 51) أما إذا امتنع المستفيد عن تقديم المستندات المطلوبة منه إلى البنك، فلا يستطيع هذا الأخير إلزامه بتقديمها أو مساءلته عن ذلك. ويكون للعميل الأمر وحده حق مساءلته عن إخلاله بتنفيذ التزامه المترتب عن عقد الأساس. وتمثل هذه المستندات على وجه الخصوص في سند الشحن، وثيقة التأمين، والفاتورة التجارية. ويمكن اشتراط تقديم إلى جانب هذه المستندات الرئيسية تقديم مستندات أخرى إضافية. وقد نصّت المادة 17 من النشرة رقم 600 لسنة 2007 على أن يقدم المستفيد على الأقل نسخة أصلية واحدة من كل مستند مشروط في خطاب الاعتماد. ويعتبر المستند أصليا طبقا لذات المادة الفقرة ب كل مستند يحمل على ظاهره إمضاء أصليا، ختما، إشارة أو علامة تجارية صادرة من المستفيد، إلا في حالة ما إذا أشار المستند في حد ذاته على أنه مستند أصلي. وبالتالي يُستنتج من ذلك أنه قد تمّ إلغاء التعامل بالمستندات المستخرجة بنظم الاستنساخ، أو النسخ الكربونية على أساس أنها أصول.(حبه ، 2018، صفحة 127)

ويجب الإشارة في هذا الصدد إلى أنه لا يجوز للمستفيد تجاوز البنك لمطالبة العميل الأمر (المشتري) بثمان البضاعة، طالما أن المدّة المقررة لفتح الاعتماد لا تزال مفتوحة أمامه، ما لم يكن هناك سبب قانوني يبرر ذلك، كما لو رفض البنك أن يفي له بدون خطأ منه. (عوض، تحصيل الثمن في التجارة الدولية (الاعتماد المستندي ووكالة التسويق)، 1999، الصفحات 21-22) إذن فخلاصة القول أن المستفيد إذا لم يقم بتقديم المستندات المطلوبة منه، فلا يمكن للبنك إلزامه بذلك، غير أنه إذا قرر تقديم هذه المستندات فإنه حتى يتلقى قيمتها فيجب على البنك فحصها ومراعاة مدى مطابقتها لشروط خطاب الاعتماد، ومن تمّ الوفاء بقيمتها، وإذا أخلّ هذا الأخير بتنفيذ التزامه بفحص المستندات فلا مناص حينئذ من مساءلته.

ثانياً: مسؤولية البنك عن الإخلال بالالتزامات الملقاة على عاتقه

أ- مسؤولية البنك المصدر لخطاب الاعتماد اتجاه العميل الأمر واتجاه المستفيد

1- مسؤولية البنك المصدر لخطاب الاعتماد اتجاه العميل الأمر

-مسؤولية البنك المصدر لخطاب الاعتماد عن عدم فتح الاعتماد:

يعتبر العميل الأمر ملتزماً اتجاه المستفيد بفتح الاعتماد وفقاً لشروط عقد الأساس. وهو التزام بتحقيق نتيجة وإلا كان العميل الأمر مسؤولاً اتجاه المستفيد، ومن تمّ يكون ملزماً بتعويضه عما أصابه من ضرر وما فاتته من كسب على أساس قواعد المسؤولية العقدية (خطأ، ضرر، علاقة سببية). ولا يمكن للمستفيد الرجوع مباشرة على البنك باعتبار أنّ هذا الأخير لم ينشأ على عاتقه التزاماً اتجاهه. وللعلم الأمر حق الرجوع على البنك الذي أخلّ بتنفيذ التزامه بفتح الاعتماد ومطالبته بالتعويض على أساس قواعد المسؤولية العقدية (حبه، 2018، صفحة 129)، لأنّ إجراء فتح الاعتماد هو عقد من عقود أداء الخدمات يرد على عمل وهو ذو طابع مستمر. (اليمني، 1975، الصفحات 78-79)

مسؤولية البنك المصدر لخطاب الاعتماد عن إخلاله بالتزامه بفحص المستندات: يعتبر التزام البنك بفحص المستندات أهم وأخطر التزام يقع على عاتقه، والذي يقتضي منه مراعاة مدى مطابقة المستندات المقدمة إليه لشروط خطاب الاعتماد، مطابقة وفقاً لمعيار الأصول المصرفية الدولية، طبقاً لنص المادة 13 الفقرة (أ) من النشرة رقم 500 لسنة 1993 المتعلقة بالقواعد والعادات الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية. وإذا كانت غرفة التجارة الدولية لم تقم بتحديد الإطار القانوني لهذا المعيار، حتى يستطيع أن يفي بالغرض المطلوب (فاعور، 2006، صفحة 150) إلا أنه في المقابل منحت للبنك الفاحص - إذا وجد أن المستندات المقدمة إليه غير مطابقة لشروط خطاب الاعتماد- مكنة الاختيار بين اتخاذ أحد الحلول المنصوص عليها في نص المادة 14 من نفس القواعد والعادات الدولية الموحدة، وهي إمّا: أن يطلب من المستفيد تصحيح المخالفات التي تضمنتها مستنداته شريطة أن تكون مدة صلاحية الاعتماد تسمح بذلك، أو أن يقوم باستطلاع رأي عميله للتنازل عن المخالفة، أو أن يدفع لقاء تسوية مشروطة بتحفظ أو ضمان، هكذا فقط يكون بمنأى عن المسؤولية اتجاه عميله الأمر، وحتى اتجاه البائع المستفيد، غير أنه إذا قام البنك الفاحص بقبول المستندات المقدمة إليه بما تتضمنه من مخالفات، ودون أن يحتاط لنفسه باتخاذ أحد الحلول المنصوص عليها في المادة 14 المشار إليها سابقاً، أو تجاوز المدّة المقررة له للفحص وهي مدة 5 أيام، والتي تبدأ في السريات من اليوم التالي لتاريخ استلام البنك الفاحص للمستندات المقدمة إليه، الأمر الذي يترتب عنه مسؤولية البنك الفاحص اتجاه عميله الأمر، لأنّ تجاوز البنك الفاحص للمدّة المقررة للفحص يفسر بأنه قبول ضمني منه للمستندات المقدمة إليه رغم ما يشوبها من مخالفات قد جعلها مرفوضة من طرف العميل الأمر (إبراهيم، 2008، صفحة 365)

كما تنعقد مسؤوليته أيضاً اتجاه هذا الأخير (أي العميل الأمر)، إذا رفض الوفاء بقيمة الاعتماد للمستفيد رغم مطابقة المستندات المقدمة إليه لشروط خطاب الاعتماد.

ويتمثل الجزاء المترتب عن ثبوت مسؤولية البنك اتجاه عميله الأمر في إمّا: ترك (رفض) العميل الأمر هذه المستندات حيث هي، - أي في يد البنك- كجزاء على إخلال هذا الأخير بتنفيذ التزامه بفحص المستندات؛ أو قبول المستندات من طرف العميل الأمر

بالرغم من عدم مطابقتها لتعليماته، و الاكتفاء بالمطالبة بالتعويض وفقا لقواعد المسؤولية العقدية المحددة ضمن القانون المدني طبقا لنص المادة 182 من القانون المدني الجزائري، ذلك أن العلاقة بين البنك والعميل الأمر يحكمها عقد فتح الاعتماد، وهو عبارة عن عقد من عقود أداء الخدمات المصرفية، يخضع إلى الأحكام العامة للعقود. ولا يخرج هذا الجزاء عموما عن كونه مجرد تطبيق لما ورد في القواعد العامة، سيما وأن غرفة التجارة الدولية لم تعالج هذه المسألة.

ويتميز جزاء الترك بنوع من الخصوصية تجعله يختلف عن جزاء التعويض المعروف ضمن القواعد العامة. يشترط لتطبيقه ضرورة ترك المستندات من طرف العميل الأمر فور تلقيه للمستندات وفحصها، بحيث إذا تأخر العميل الأمر على إصدار قراره فيما يتعلق بقبول المستندات أو رفضها عن المدة المقررة للفحص وهي مدة 5 أيام ابتداء من تاريخ إرسال المستندات إلى البنك المصدر فلا يجوز له رفضها وإعادةها إلى البنك، لأن تأخر العميل الأمر وسكوته عن تحديد موقفه، يعتبر بمثابة قبول ضمني من طرفه لهذه المستندات بالرغم مما قد تتضمنه من مخالفات (إبراهيم، 2008، صفحة 365) أن يكون شكل المستندات يُتيح للبنك إمكانية تسلّم البضاعة من الناقل. ولا يتحقق ذلك إلا إذا كان سند الشحن مظهرًا لأمر البنك أو صادرا باسمه مباشرة، فهنا فقط يجوز للعميل الأمر ترك المستندات. (علم الدين، 2001، صفحة 1156). ويشترط في الأخير أن يكون ترك المستندات من طرف العميل الأمر، هو الجزاء الوحيد لتلافي دعوى التعويض التي قد ترفع من طرفه (Bontoux, 1986, p. 24)، ولا يشترط على العميل الأمر في حالة تركه للمستندات إثبات الضرر الذي أصابه، والعلاقة السببية، على خلاف ما هو عليه الحال بالنسبة إلى دعوى التعويض. غير أنه واستثناء من ذلك، فإذا كان الضرر الذي أصاب العميل الأمر قد تحدّد مقداره وعرض البنك عليه تعويضا نقديا ناجزا، فلا يجوز للعميل الأمر التعسف في استعمال حقه في ترك المستندات. (عوض، الإعتمادات المستندية (دراسة للقضاء و الفقه المقارن)، 1989، صفحة 391)

## 2- مسؤولية البنك المصدر لخطاب الاعتماد اتجاه المستفيد

إذا كان البنك المصدر لخطاب الاعتماد، هو البنك المكلف بتنفيذ الاعتماد ورفض الوفاء بقيمة الاعتماد لصالح المستفيد رغم كون المستندات المقدمة إليه مطابقة لشروط خطاب الاعتماد، فيكون مسؤولا اتجاه المستفيد عن إخلاله بتنفيذ التزامه، إلا إذا كان عدم تنفيذ الالتزام راجعا إلى سبب أجنبي لا يد له فيه كالقوة القاهرة مثلا، وهو ما أشارت إليه المادة 15 من النشرة رقم 500 لسنة 1993 المعدلة بمقتضى المادة 36 من النشرة رقم 600 لسنة 2007. ذلك يتفق مع ما هو معمول به في القانون المدني تحديدا المادة 176 منه.

ولا يجوز للبنك المصدر أن يتمسك بالدفع التي كانت له قبل عميله الأمر كعدم تغطية قيمة الاعتماد من طرف العميل الأمر، ليبرر عدم تنفيذه لالتزامه اتجاه المستفيد، ذلك أن التزامه اتجاه المستفيد مباشر، نهائي ومستقل عن العلاقات السابقة التي أدت إلى نشوئه ومن بينها عقد فتح الاعتماد، طبقا لنص المادة 03 من القواعد والعادات الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية. طبقا للقواعد العامة إذا أخلّ المدين بتنفيذ التزامه جاز للدائن أن يطالبه بتنفيذ التزامه عينيا، أما إذا كان ذلك غير ممكنا فجاز له أن يلجأ إلى ما يسمى بالتنفيذ بمقابل، أي عن طريق التعويض طبقا لأحكام المسؤولية العقدية.

وعليه وفي إطار إخلال البنك المصدر بتنفيذ الاعتمادات اتجاه المستفيد جاز للبائع المستفيد (الدائن) مطالبته بتنفيذ التزامه عينيا خاصة إذا كان الشكل الذي تُحرّر به المستندات يجعل تنفيذ الالتزام عينيا غير ممكنا، إلا إذا قام به المدين نفسه وهو البنك، كأن تكون المستندات مظهرة لأمر البنك وامتنع هذا الأخير عن الوفاء بقيمتها رغم كونها مطابقة لشروط خطاب الاعتماد، فيجوز للمستفيد استعمال الوسائل القانونية المتاحة له في قواعد القانون المدني وبالتحديد ما ورد في نص المادة 174، والتي تجيز للدائن (المستفيد) مطالبة مدينه (البنك المصدر) قضاء بتنفيذ التزامه عينيا وبدفع غرامة إجبارية إن هو امتنع عن التنفيذ، وإذا رأى القاضي أن مقدار الغرامة ليس كافيا لإكراه المدين (البنك) الممتنع عن التنفيذ، جاز له أن يزيد في الغرامة كلما رأى داعيا للزيادة، إضافة إلى حق المستفيد في المطالبة بالتعويض عن الضرر الذي أصابه جراء تعنت البنك المصدر. وتجدر

الإشارة في هذا الصدد إلى أن مطالبة البنك بتنفيذ التزامه عينيا قد تكون من طرف المستفيد ومن طرف العميل الأمر، سيما إذا كانت المستندات مظهره لأمر البنك بحيث يجوز للعميل أن يتدخل في الخصومة إلى جانب المستفيد ويطلب البنك بتنفيذ التزامه لصالح المستفيد. هذا ولقد قررت المحكمة العليا للجزائر بتاريخ 06 جوان 2007 بخصوص قضية ملبنة المروج ضد شركة تيكنوقراد ليمتد، بأنه: "يعد البنك المبرم القرض المستندي، المدين الوحيد اتجاه البائع. ولا يلزم المستورد، بعد سحب البنك قيمة البضاعة من حسابه، بتسديد ثمنها".

أما إذا كان شكل المستند لا يحول دون إمكانية رجوع المستفيد على العميل الأمر كأن تكون المستندات محررة لأمر العميل الأمر أو بإسمه. فيجوز للعميل الأمر الوفاء بثمن الصفقة لصالح المستفيد، ثمّ للعميل الحق في الرجوع مباشرة على البنك لاسترداد قيمة الاعتماد المغطاة إضافة إلى العمولات المدفوعة من طرفه. (عوض، الإعتمادات المستندية (دراسة للقضاء و الفقه المقارن)، 1989، صفحة 235)

#### ب- مسؤولية البنك الوسيط

##### 1- مسؤولية البنك الوسيط اتجاه العميل الأمر

في الواقع إنّ تحديد طبيعة هذه المسؤولية مرتبط بتحديد الأساس القانوني لمسؤولية البنك الوسيط اتجاه العميل الأمر، والذي يرتبط بدوره بتحديد طبيعة العلاقة بين البنك الوسيط والبنك الفاتح للاعتماد. يعتبر تحديد طبيعة هذه العلاقة من المسائل المختلف فيها فقها والتي لم تلق رأيا فقهيا موحدا. ومن أهم الآراء الفقهية التي اقترحت في هذا الشأن، ما ذهب إليه بعض الفقه إلى اعتبار أن البنك الفاتح للاعتماد عندما يطلب من بنك آخر تبليغ أو تنفيذ أو تأييد خطاب الاعتماد، فإنما يقوم بذلك أصالة عن نفسه، ومن ثمّ يظل البنك الفاتح للاعتماد مسؤولا أمام عميله الأمر عن أي خطأ قد يحدث من قبل البنك الوسيط عند تنفيذه للاعتماد وطالما أن البنك الفاتح للاعتماد في علاقته بالبنك الوسيط هو أصيلا وليس وكيلًا فإن البنك الوسيط عندما يقوم بتنفيذ الاعتماد فإنما هو يقوم بعمل يعتبر من مهام بنك العميل الأمر، لذلك فلا تقوم هنا أية علاقة تعاقدية بين البنك الوسيط والعميل الأمر، لذلك فلا يكون لهذا الأخير سوى مساءلته على أساس قواعد المسؤولية التقصيرية إن هو أخطأ عند عملية فحص المستندات أو على أساس الدعوى غير المباشرة بالاستناد إلى حقوق بنك العميل الأمر (عوض، الإعتمادات المستندية (دراسة للقضاء و الفقه المقارن)، 1989، صفحة 407)

هذا الرأي قد أيّدته محكمة النقض الفرنسية في قرار لها صادر بتاريخ 22 أكتوبر 1985، وكان ذلك بخصوص قضية السجائر والتي كان مقدارها 5 آلاف علبة، لم تصل إلى المستورد النيجيري، كما أن هذا الأخير رفض قبول المستندات الممثلة لها ورفع دعوى ضد البنك المؤيد للاعتماد، والمتمثل في الاتحاد التونسي للبنوك بباريس، ولكن دعواه كانت مرفوضة على أساس أنه لا يمكن للعميل الأمر (المستورد النيجيري) أن يرفع دعوى مباشرة ضد البنك المؤيد نظرا لعدم وجود علاقة قانونية مباشرة بينهما. (بزدان ، 2007-2008، صفحة 184)، وهناك من الفقه من ذهب إلى اعتبار أن علاقة البنك الفاتح للاعتماد بالبنك الوسيط هي علاقة وكالة، أين يكون فيها البنك الفاتح للاعتماد وكيلا عن عميله الأمر عندما يطلب من بنك وسيط تبليغ الاعتماد أو تنفيذه أو تأييده. ومن ثمّ فلا يكون مسؤولا عن أي خطأ قد يصدر من طرف البنك الوسيط عند تنفيذه للاعتماد، حتى ولو كان اختياره قد تمّ من طرف البنك الفاتح للاعتماد (عوض، الإعتمادات المستندية (دراسة للقضاء و الفقه المقارن)، 1989، الصفحات 406-407). وطالما أن دور البنك الفاتح للاعتماد لا يخرج عن كونه مجرد وكيل عن عميله الأمر في علاقته بالبنك الوسيط فإذا أخلّ هذا الأخير بتنفيذ التزامه بفحص المستندات فيكون للعميل الأمر حق مطالبته مباشرة بالتعويض عمّا أصابه من ضرر، على أساس العقد الذي أبرم بينهما بمعرفة البنك الفاتح للاعتماد.

وهذا الرأي قد أيّدته القضاء السويسري، حيث أقرّ هذا الأخير 18 سبتمبر 1990 بإمكانية رفع دعوى مباشرة من طرف العميل الأمر على البنك الوسيط - رغم اعترافه بعدم وجود علاقة مباشرة بينهما- على أساس المادة 85 الفقرة 2 من القانون

المدني السويسري، التي تجيز للموكل ونائب الوكيل، الرجوع مباشرة على بعضهما البعض ولقد تأكد هذا المعنى بخصوص قضية الحديد والصلب، والتي تتلخص وقائعها فيما يلي: "أُبرم عقد البيع للحديد والصلب بين شركة بريطانية (كمشترى) وشركة بلجيكية (كبايع)، على أن تسلم البضاعة من أصل إيطالي في حيفا، وقد تكلفت الشركة البلجيكية بنقل البضاعة، فجلأت إلى خدمة شركة جينوة بطلب من المشتري (الشركة البريطانية)، أصدر البنك الدولي لإفريقيا الغربية خمس خطابات اعتماد، على أن تبلغ للمستفيد بواسطة القرض التجاري الفرنسي السويسري مع تأييده للاعتماد. تقدم المستفيد إلى البنك المؤيد للمستندات التي كان من بينها سند شحن يبين بأن البضاعة شحنت على مثن سفينة سياستار، فقام البنك بدفع قيمة الخطابات الخمس، وغطى البنك الدولي، القرض التجاري الفرنسي السويسري، وسجل المبلغ كدين على الشركة البريطانية، لكن هذه الأخيرة قد أصيبت بقلق نتيجة عدم وصول البضاعة إلى ميناء حيفا، تبين فيما بعد أن العملية مجرد نصب واحتيال فلا البضاعة أخذت من المورد الإيطالي، ولا هي شحنت على سفينة سياستار، فقد ظهر بأن هذه الأخيرة كانت تحت الحجز في إيطاليا، وتبين بان المستندات المقدمة للبنك المؤيد كانت مزورة. وعليه طالب الأمر الشركة البريطانية، من القرض التجاري الفرنسي السويسري دفع تعويض عما أصابه من ضرر نتيجة هذه العملية، وبرد مبلغ الذي أصبح مدينا به للبنك الدولي لإفريقيا الغربية، وقد عاب الأمر على البنك المؤيد دفعه لقيمة الاعتماد، لأنه كان باستطاعته عن طريق فحص المستندات وإتباع مراحل العملية، الكشف عن عدة عيوب ومخالفات تستدعي لا محالة انتباهه وتجعله يطلب معلومات إضافية قبل أن يقوم بالوفاء. فالشركة البريطانية الأمر، اعتبرت البنك الموفي مسؤولاً عن الاحتيال والنصب الذي كان ضحيته. وردا على طلبات الأمر، قال القرض التجاري الفرنسي السويسري، أن ليس بإمكان هذا الأخير أن يرجع عليه مباشرة لانعدام العلاقة المباشرة بينهما، لكن المحكمة المدنية لجنيف رفضت هذه الحجة، وقالت إذا لم يكن فعلا بين الطرفين علاقة مباشرة، فإن ذلك لا يمنع من الرجوع مباشرة على البنك المؤيد، لأن هذا الأخير يتصرف بصفته نائبا عن الوكيل، أي عن البنك المنثني للاعتماد الذي يلتزم بتلقي المستندات وفحصها". (بردان ، 2007-2008، الصفحات 184-185)

ويمكن القول في الأخير ومثلما ذهب إليه الرأي الأخير وبحق، إلى اعتبار أن البنك الفاتح للاعتماد هو وكيلا عن عميله الأمر عندما يطلب من بنك آخر وسيط تبليغ أو تنفيذ أو تأييد الاعتماد المفتوح. والأساس القانوني لتحديد طبيعة هذه العلاقة هو نص المادة 18 المشار إليه سابقا والتي تنص فقرتها الأولى على أن: "المصارف التي تلجأ إلى خدمات مصرف آخر أو مصارف أخرى بغرض تنفيذ تعليمات طالب فتح الاعتماد تفعل ذلك لحساب وعلى مسؤولية طالب فتح الاعتماد".

وعليه فإنّ البنك الوسيط هو المسؤول اتجاه العميل الأمر عن هذا الإخلال ولا يتحمل البنك الفاتح للاعتماد أي مسؤولية عن الأخطاء المرتكبة من طرف البنك الوسيط، طالما أنه قد أرسل التعليمات المطلوبة منه بالعناية المعتادة. ومن ثم يكون للعميل الأمر حق مساءلته مباشرة على أساس قواعد المسؤولية العقدية استنادا إلى العقد الذي أوكل للعميل الأمر مهمة إبرامه بينهما إلى البنك الفاتح للاعتماد، ولتفادي تكرار ما سبق شرحه عند دراسة الأساس القانوني لمسؤولية البنك الفاتح والمصدر لخطاب الاعتماد، نكتفي في هذا الشأن بالقول أنه لمطالبة العميل الأمر البنك الوسيط بالتعويض عن الضرر الذي أصابه جراء إخلاله بتنفيذ التزامه بفحص المستندات فلا بد من توفر أركان المسؤولية العقدية وهي: الخطأ، الضرر، العلاقة السببية بالطريقة.

غير أنه تجدر الإشارة في هذا الصدد إلى أنّه عمليا، يعتبر البنك الفاتح والمصدر لخطاب الاعتماد هو المسؤول لوحده في معظم الحالات أمام العميل الأمر، مع مراعاة الحالات التي يكون فيها هذا الأخير معفى من المسؤولية لوجود سبب من أسباب الإعفاء من المسؤولية لأن المفروض أن خطأ البنك الوسيط لا يتعدى البنك الفاتح للاعتماد الذي سيرفض حتما قبول المستندات المقدمة إليه لمخالفتها شروط خطاب الاعتماد، ومن ثمّ سوف يُحرم البنك الوسيط -كجزء- من استرداد قيمة ما وفاه إلى المستفيد خطأ، أمّا إذا قبل البنك الفاتح للاعتماد هذه المستندات وسواء كان هذا القبول بتحفظ أو بدون تحفظ

فيعتبر هذا الأخير قد أخلّ بتنفيذ التزامه بفحص المستندات، ومنثمّ يعد مسؤولاً اتجاه عميله الأمر عن هذا الإخلال. لذلك فإن المسؤول أمام العميل الأمر في معظم الحالات هو البنك الفاتح للاعتماد لا البنك الوسيط. (عوض، الإعتمادات المستندية دراسة للقضاء و الفقه المقارن)، 1989، الصفحات 405-406)

## 2- مسؤولية البنك الوسيط اتجاه المستفيد:

إنّ البنك الذي يُعهد له بمقتضى خطاب الاعتماد مهمة فحص المستندات هو البنك الذي يتولى تنفيذ عقد الاعتماد المستندي، وتطبيقاً لذلك فقد يعهد بمهمة الفحص إلى البنك الفاتح للاعتماد والمصدر لخطاب الاعتماد، بحيث يكون هو البنك الفاحص والمنفذ للاعتماد وقد يعين بنكا آخر وسيطاً سواء كان فرعاً أو مراسلاً يتولى مهمة فحص المستندات، ومن ثمّ تنفيذ الاعتماد لصالح المستفيد طبقاً لنص المادة 11 الفقرة أ من القواعد والعادات الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية، على أن البنك الفاتح للاعتماد والمصدر لخطاب الاعتماد يتولى مهمة فحص المستندات في جميع الأحوال أي حتى ولو لم يكن مكلفاً بتنفيذ الاعتماد، لمراقبة مدى قيام البنك الوسيط بدوره ومن ثمّ تحديد مدى إمكانية الوفاء له لقاء ما دفعه إلى المستفيد، أو عدم الوفاء له في حالة إذا أخلّ بتنفيذ التزامه بالفحص (إبراهيم، 2008، صفحة 131). وعليه فإذا أخلّ البنك الوسيط بتنفيذ التزامه اتجاه المستفيد، كأن يرفض الوفاء بقيمة الاعتماد رغم كون المستندات المقدمة إليه مطابقة لشروط خطاب الاعتماد، فهل يجوز للمستفيد مطالبة البنك الوسيط بتنفيذ التزامه عينياً كما هو الحال بالنسبة إلى البنك المصدر؟

## - البنك المبلّغ والمنفذ للاعتماد

يجب أولاً التفرقة بينما إذا كان دور البنك الوسيط - فرعاً كان أو مراسلاً - يقتصر على مجرد تبليغ خطاب الاعتماد أو يتعداه إلى تنفيذه أيضاً؟ فإذا كان دور البنك الوسيط يقتصر على مجرد التبليغ، ومثاله كأن يقوم بنك العميل الأمر بفتح الاعتماد ويكلف البنك المراسل أو الفرع بمجرد إخطار المستفيد بأن الاعتماد فُتح لصالحه وبالشروط المحددة ضمن خطاب الاعتماد، إذن فدور البنك المبلّغ يقتصر على مجرد الوساطة بين بنك العميل الأمر وبين المستفيد. وطبقاً لنص المادة 07 من نفس (ق.ع.د.م) للاعتمادات المستندية فلا يترتب على تبليغ خطاب الاعتماد أي التزام على البنك المبلّغ ومن ثمّ فهو لا يلتزم بفحص المستندات ولا بتنفيذ الاعتماد إلى المستفيد. شريطة أن يوضح البنك المبلّغ ذلك أي أن دوره يقتصر على مجرد تبليغ خطاب الاعتماد دون تنفيذه، ضمن خطاب الاعتماد الذي يتولى إرساله إلى المستفيد. وبناءً على ذلك فلا يجوز للمستفيد مطالبة البنك المبلّغ - ودياً أو قضائياً - بتنفيذ الاعتماد لصالحه وذلك نظراً لعدم وجود أي علاقة تعاقدية بينهما، وإنما على المستفيد مطالبة البنك المصدر الذي تربطه به علاقة مباشرة بتنفيذ التزامه، ولا يقع على عاتق البنك المبلّغ سوى بدل العناية المعقولة للتحقق من صحة ظاهر الاعتماد المفتوح، وإذا أخفق وأهمل مراعاة ذلك فيكون مسؤولاً اتجاه المستفيد غير أنه إذا لم يتمكن من التحقق من صحة ظاهر الاعتماد فيجب عليه إخطار البنك الذي تلقى منه التعليمات، سواء كان بنكا مصدراً أو مؤيداً وإذا اختار رغم ذلك تبليغ خطاب الاعتماد فعليه أن يخطر أيضاً المستفيد بأنّه لم يتمكن من التحقق من صحة ظاهر الاعتماد المفتوح.

فخلاصة القول أن البنك المبلّغ يقتصر دوره على مجرد تبليغ خطاب الاعتماد وفق الشروط المحددة في نص المادة 07 دون أن يتعداه إلى تنفيذه. ومن ثمّ فعلى المستفيد الرجوع مباشرة على البنك المصدر، وإذا امتنع هذا الأخير عن تنفيذ الاعتماد فيجوز له مطالبته قضائياً بتنفيذ التزامه كما سبق توضيح ذلك.

أمّا إذا كان البنك المبلّغ مفوضاً بتنفيذ الاعتماد إضافة إلى تبليغه وامتنع عن الوفاء بقيمة الاعتماد رغم كون أن المستندات المقدمة إليه مطابقة لشروط خطاب الاعتماد، فهل يجوز للمستفيد مطالبة البنك المبلّغ والمنفذ للاعتماد بتنفيذ التزامه عينياً؟

غالبا ما لا يقتصر دور البنك الوسيط على مجرد تبليغ خطاب الاعتماد، بل يتعداه إلى تنفيذه بناء على تفويض من طرف البنك المُصدر، وبناء على هذا التفويض يكون البنك الوسيط المنفذ للاعتماد ملزما بفحص المستندات المقدمة إليه والوفاء بقيمتها لصالح المستفيد إما عن طريق الدفع أو القبول أو الخصم أو التداول.

ولقد سبق توضيح بأنه لا يجوز للمستفيد أن يتجاوز البنك المنفذ إلى البنك المُصدر لخطاب الاعتماد، لأن البنك المنفذ هو المسؤول الأول عن فحص المستندات والوفاء بقيمتها غير أنه يجب الإشارة في هذا الصدد على أنه رغم أن البنك المنفذ للاعتماد هو المسؤول الأول عن تنفيذ الاعتمادات تجاه المستفيد، إلا أنه لا تربطه به أية علاقة مباشرة فدوره يقتصر على تنفيذ الاعتماد الذي فتحه البنك المُصدر، وكلفه بتنفيذه ومن تمّ فلا يكون للمستفيد أي حق مباشر، نهائي ومستقل اتجاه البنك المنفذ. (اليمني، 1975، الصفحات 384-387)

وعليه فإذا أخلّ البنك الوسيط المنفذ للاعتماد بتنفيذ التزامات اتجاه المستفيد رغم كون أن المستندات المقدمة إليه مطابقة لشروط خطاب الاعتماد، فليس للمستفيد سوى التوجّه إلى البنك المُصدر ومطالبته بتنفيذ التزامه بوصفه هو الملتزم الوحيد أمامه، وإذا امتنع هذا الأخير أيضا عن الوفاء له فيجوز له مطالبته قضاءً بتنفيذ التزامه عينيا طبقا للمادة 174 من القانون المدني الجزائري، فضلا عن مطالبته بالتعويض عن الضرر الذي أصابه جرّاء تعتّب البنك المُصدر في تنفيذ التزامه.

#### - البنك المؤيّد (المعزّز) للاعتماد

يعتبر التزام البنك المؤيّد للاعتماد التزم مباشر، نهائيا، مجردا ومستقلا اتجاه المستفيد، وبالتالي فإن تأييد الاعتماد يجعل المستفيد أمام التزامين مباشرين، مستقلين ونهائيين هما: التزام البنك المُصدر والتزام البنك المؤيّد. (عوض، الإيعادات المستندية (دراسة للقضاء و الفقه المقارن)، 1989، صفحة 287 وما يلها) ويعتبر تأييد الاعتماد بمثابة ضمانة إضافية، تتيح للمستفيد إمكانية الحصول على قيمة الاعتماد إذا كانت المستندات المقدمة من طرفه مطابقة لشروط خطاب الاعتماد، مطابقة وفقا للأصول المصرفية الدولية طبقا للمادة 13 من نفس القواعد والعادات الدولية، هذا فضلا على أن تأييد الاعتماد ينشئ علاقة تضامنية بين البنك المُصدر لخطاب الاعتماد وبين البنك المؤيّد وبموجب هذا التضامن يصبح البنك المؤيّد هو المدين الشخصي بتنفيذ قيمة الاعتماد لصالح المستفيد.

كما يجوز للمستفيد الرجوع أولا على البنك المؤيّد لمطالبته بالوفاء بقيمة الاعتماد ولا يمكن للبنك المؤيّد التنصل من تنفيذ التزامه، طالما قام المستفيد بتنفيذ ما ورد ضمن الاعتماد المؤيّد، طبقا لنص المادة 09 الفقرة ب من القواعد والعادات الدولية الموّحدة للاعتمادات المستندية. وتطبيقا لذلك إذا رفض البنك المؤيّد الوفاء بقيمة الاعتماد، رغم كون المستندات المقدمة إليه مطابقة لشروط خطاب الاعتماد، فللمستفيد الحق في مطالبته بتنفيذ التزامه عينيا، طالما أن لهذا الأخير حق مباشر، مستقل ونهائي اتجاهه أو أن يطلب من البنك المُصدر تنفيذ هذا الالتزام تطبيقا للتضامن الموجود بينهما.

#### ج- مدى مسؤولية البنك المكلف بتنفيذ الاعتماد عن المستندات المزوّرة (غش المستفيد)

تعتبر المستندات العنصر الجوهري في الاعتماد المستندي بمختلف صورته وأشكاله بما في ذلك الاعتماد المستندي القطعي، ذلك أنّ التعامل بين أطراف الاعتماد المستندي يتم بالمستندات دون البضائع طبقا لنص المادة 04 من القواعد والعادات الدولية الموّحدة للاعتمادات المستندية، فإذا قام المستفيد بتزييف المستند المطلوب في خطاب الاعتماد، المسلّم إلى البنك المكلف بتنفيذ الاعتماد، أي أن يكون المستند مزوّرا. ويستوي أن يكون التزوير قد شمل جميع البيانات أو بعضها (عوض، الإيعادات المستندية (دراسة للقضاء و الفقه المقارن)، 1989، صفحة 270) فما موقف البنك؟ وما هي الآثار المترتبة عن ذلك؟

#### 1- موقف البنك من المستندات المزوّرة

أن البنك لا يتحمل أي مسؤولية إذا كان قد دفع للمستفيد نظير مستندات تبدو في ظاهرها مطابقة لشروط خطاب الاعتماد، ولم يكن بوسعه اكتشاف تزويرها لأن المطابقة المطلوب من البنك الفاحص تحقيقها طبقا للمادة 13 الفقرة (أ) هي

المطابقة من حيث الظاهر، أي مطابقة ظاهر المستندات لشروط خطاب الاعتماد مطابقة وفقا للأصول المصرفية دون أن يتجاوزها إلى بحث حقيقة المستندات أو حقيقة البضاعة شريطة أن يبدل عند فحصه للمستندات -للتحقق من مدى مطابقة ظاهرها لشروط خطاب الاعتماد- العناية المطلوبة منه عند الفحص، وهي عناية الرجل الحريص والخبير. وإذا كانت مسألة عدم مسؤولية البنك اتجاه عميله الأمر عن الوفاء بقيمة الاعتماد نظير مستندات مطابقة في ظاهرها ولكنها مزورة في حقيقتها، ودون أن يكون له علم بتزويرها لا تثير أي إشكال أو اختلاف فقهي. فإن الإشكال يثار حول الحالة التي يكون فيها البنك على علم بأن المستندات المقدمة إليه مزورة رغم مطابقتها من حيث الظاهر لشروط خطاب الاعتماد، وسواء وصل خبر تزويرها إلى علمه عن طريق العميل الأمر أو عن طريق مصادر أخرى خارجية، فهل يجوز للبنك في مثل هذه الحالة أن يمتنع عن الوفاء؟

اختلف الفقه حول الإجابة على هذا السؤال (اليمني، 1975، صفحة 102): فمنهم من يرى بأنه يجب على البنك أن يمتنع عن الوفاء للمستفيد بقيمة الاعتماد إذا وصل إلى علمه أن المستندات المقدمة إليه مزورة، ولا يجوز له أن يحتكم إلى مبدأ استقلال الاعتماد المستندي عن عقد البيع، لأن هذا المبدأ يتعطل تنفيذه إذا اكتشف أو وصل إلى علمه خبر تزوير المستندات. ويستوي أن يكون التزوير قد وقع من طرف البائع المستفيد أو من طرف الغير مع علم البائع به، كما يستوي أن يكون تقديم المستندات المزورة من طرف البائع المستفيد أو عن طريقه بمعرفة حامل حسن النية، ويستند هذا الرأي في تقرير حكمه إلى قاعدة أن "الغش يفسد كل شيء" وهذا ما قضت به محكمة النقض الفرنسية بتاريخ 04 مارس 1954 بخصوص قضية كانت فيها البضاعة المبيعة عبارة عن ساعات من صنف جيد، في حين قام البائع المستفيد بإرسال ساعات من صنف رديء، وكانت هذه البضاعة قد وصلت إلى العميل الأمر قبل وصول المستندات والتي كانت تشير في أحد بياناتها إلى أن البضاعة المقدمة هي من صنف جيد. وبناء على ذلك فُقضي بحق البنك في رفض المستندات وبالتالي الامتناع عن الوفاء للمستفيد بقيمة الاعتماد، لما يشوب هذه المستندات من غش في بياناتها (عوض، الإعتمادات المستندية (دراسة للقضاء و الفقه المقارن)، 1989، الصفحات 305-306). وبالتالي فإن الغش لا يقتصر أثره على حدود العلاقة بين العميل الأمر والبنك بل ينصرف أثره حتى إلى العلاقة بين البنك الفاحص والبائع المستفيد، استثناء على مبدأ استقلال الاعتماد المستندي عن عقد البيع.

أما الرأي الثاني من الفقه ذهب إلى اعتبار أن امتناع البنك عن الوفاء للمستفيد بقيمة الاعتماد، يعتبر تناقضا صارخا وخروجا سافرا عن المبدأ الذي يقضي باستقلال الاعتماد المستندي عن عقد البيع، لأن مثل هذا الخروج سيبيح الفرصة إلى العميل الأمر السيئ النية والذي يريد التخلص من الصفقة التجارية التي لم تعد مربحة بالنسبة له بمجرد إخطار البنك بأن المستندات المقدمة إليه مزورة، حتى يمتنع هذا الأخير عن الوفاء بقيمة الاعتماد للمستفيد. وعليه فإنه لا يجوز للبنك أن يمتنع عن الوفاء بقيمة الاعتماد للمستفيد إذا كانت المستندات مطابقة في ظاهرها لشروط خطاب الاعتماد وحتى ولو وصل إلى علمه خبر تزويرها، ذلك لأن الاعتماد الذي تعهد البنك بتنفيذه هو مستقل عن عقد البيع ومن ثم فلا يجوز للبنك أن يتمسك قبله بدفوع مستمدة من عقد البيع، بل وحتى ولو كان هذا التنفيذ يضر بمصلحة البنك وبما يتمتع به من رهن حيازي على البضاعة التي فُتح الاعتماد لتمويلها، طالما أن هذه المصلحة غير مذكورة ضمن خطاب الاعتماد. وإضافة إلى ذلك يرى أنصار هذا الرأي أنه لمنع وقوع الغش، يتعين على كل من له مصلحة أن يطلب من القضاء إلزام البنك بالوفاء لدى خزنة المحكمة أو الحجز على حق المستفيد تحت يد البنك إلى غاية الفصل في النزاع (عوض، الإعتمادات المستندية (دراسة للقضاء و الفقه المقارن)، 1989، الصفحات 306-307). وعلى الرغم من أن لهذا الرأي أنصاره، إلا أن الرأي الأول هو المأخوذ به في أغلب الفقه والقضاء (مصطفى النعيمات، 2005، صفحة 229)، وتطبيقا لقاعدة الغش يفسد كل شيء والتي ارتكز عليها أنصار الرأي الأول، فإنه يجب على البنك تطبيقا لهذه القاعدة الامتناع عن الوفاء بقيمة الاعتماد إلى المستفيد إذا وصل إلى علمه أن المستندات المقدمة إليه مزورة، ومن ثم فإن البائع المستفيد هو الذي يتحمل ما سببه للبنك من أضرار، نتيجة تقديمه مستندات لا قيمة لها بقصد غشه.

2- مدى إمكانية توقيع حجز على مبلغ الاعتماد

حتى يستطيع العميل الأمر منع البنك من تنفيذ الاعتماد، يجب أن يكون الغش أكيدا وليس محتملا وأن يثبتته دليل لا يرقى إليه الشك كأن يقوم المحضر بإثبات عدم صدق المستندات.....شريطة أن يقدم العميل هذا الدليل إلى البنك قبل تنفيذ الاعتماد.(فاعور، 2006، صفحة 216) أما إذا لم يستطيع العميل إثبات هذا الغش، فلا يحق له أن يطلب من البنك وقف تنفيذ الاعتماد. وغالبا ما يفضل العميل الأمر عدم إحاطة البنك علما بوقوع الغش، بل قد يفضل استصدار أمر وقفي من القاضي الاستعجالي بغرض توقيع الحجز على مبلغ الاعتماد لمنع البنك من دفع قيمته إلى المستفيد.

وتجدر الإشارة في هذا الصدد إلى أنه إذا كان الفقه قد اتفق حول إمكانية توقيع الحجز تحت يد البنك من طرف دائني المستفيد سواء كان الاعتماد المفتوح قابلا للإلغاء أو غير قابل للإلغاء. فإن الأمر لم يكن كذلك بالنسبة إلى الحالة التي يكون فيها العميل الأمر هو الذي يطالب بتوقيع الحجز على مبلغ الاعتماد تحت يد البنك. وعموما على الرغم من اختلاف الفقه حول هذه المسألة(فاعور، 2006، صفحة 218 ومايلها)، إلا أن ما ذهب إليه الفقيه "Boudinot" أكثر رجحانا في اعتقادنا بقوله بأن: "الاعتماد المستندي في ذاته لا يحرم الأمر -الذي أصبح دائما للبائع بسبب سوء التنفيذ- من اتخاذ كافة الإجراءات التحفظية، وبخاصة توقيع حجز تحفظي على الحق الذي يصير للبائع ضد البنك، خاصة وأن الحجز يمكن أن يرد على حق حال، وكذلك على حق احتمالي موجود في أساسه أو مبدئه".(عوض، الإعتمادات المستندية (دراسة للقضاء و الفقه المقارن)، 1989، صفحة 439). كما أن إجازة توقيع الحجز من طرف العميل -بوصفه دائما للمستفيد- لا يعتبر تعديا أو خروجا على المبادئ التي يقوم عليها الاعتماد المستندي والتي من أبرزها "مبدأ الاستقلال"، لأن تطبيق هذا المبدأ يفترض حسن نية البائع المستفيد، أما إذا ارتكب هذا الأخير غشا أو خطأ جسيما، فلا يجوز تمكينه من المزايا التي يحققها تطبيق مبدأ الاستقلال تطبيقا لقاعدة أن "الموثر لا يستفيد من فعله الشائن". ويرجع السبب في منع البنك من الوفاء بقيمة الاعتماد المستندي -إذا كانت المستندات المقدمة إلى البنك يعتمدها غش أو تزوير- في أن الغش يضر بالبنك من جهتين:(عوض، الإعتمادات المستندية (دراسة للقضاء و الفقه المقارن)، 1989، صفحة 309) فمن جهة، فإن هذا الغش إذا كان ينصب على البضاعة التي تمثلها المستندات سواء من حيث نوعها أو جودتها أو كميتها فإنه يمس مباشرة بمصلحة البنك وبما له من ضمانات أساسية تتمثل في حق الرهن على البضاعة التي تمثلها المستندات. ومن جهة أخرى فإن هذا الغش من شأنه أن يؤدي إلى مضاعفة الجهد المبذول من طرف البنك في فحص المستندات، وهذا من شأنه أن يؤدي إلى ارتفاع العمولة على إصدار الاعتمادات وتبليغها وتنفيذها. الأمر الذي يؤدي بالنهاية إلى الإضرار بنظام الاعتماد المستندي ككل بسبب ارتفاع كلفته.

### 3- مدى جواز اعتبار الخطأ الجسيم غشا

يعرف الخطأ الجسيم بأنه: "الخطأ الذي لا يرتكبه أكثر الناس إهمالا، ويحمل معنى التهاون المطلق واللامبالاة بنحو تنعدم فيه أي دواع لوقوعه أو ما يبرر ذلك السلوك، وهو أقرب ما يكون إلى العمد ويلحق بالغش"(حمدان الزعبي، 2000، صفحة 142) ورغم وجود فرق جوهري بين الغش والخطأ الجسيم، ويتمثل هذا الفرق في أن الغش دائما يكون عمديا، في حين لا يشترط لقيام الخطأ الجسيم أن يكون عمديا فقد يكون عمديا وقد لا يكون عمديا. إلا أن الفقه والقضاء الأمريكيين أضافا إلى جانب الغش -الذي نصت عليه المادة 15 من القواعد والعادات الدولية- الخطأ الجسيم لتبرير إمتناع البنك عن الوفاء بقيمة الاعتماد ومن أمثلة الخطأ الجسيم ما قال به القاضي "Bailhache" في حكمه بخصوص قضية: Societe Metallurgique d'aubrivies and Villerupt (VS) British Bank for Foreign Trade، حيث جاء فيه: "إن الوصف الخاطئ للبضاعة في المستندات يعتبر خطأ جسيما يصل إلى درجة الغش"(حمدان الزعبي، 2000، صفحة 143)

وبذلك يجوز للعميل طبقا لما ذهب إليه الفقه والقضاء لأنجلو ساكسوني، منع البنك من تنفيذ الاعتماد في حالتي الغش والخطأ الجسيم، أما إذا تعلق الأمر بعيوب أخرى كالإكراه والغلط فلا يجوز للعميل أن يتمسك بها لمطالبة البنك بالامتناع عن تنفيذ التزامه وحتى ولو تمسك بذلك العميل فلا يمكن للبنك الاستجابة لذلك، وذلك بغية الحفاظ على مبدأ الاستقلال الذي

يقوم عليه الاعتماد المستندي، وعدم السماح بخرقه إلا في حالتين هما: الغش والخطأ الجسيم نظرا لعداتهما (حمدان الزعبي، 2000، صفحة 144)

ويجب الإشارة في هذا الصدد إلى أن الغش الذي يمنع البنك من الوفاء بقيمة الاعتماد لصالح المستفيد هو الغش الذي يكون صادرا من طرف هذا الأخير، أما إذا كان صادرا من الغير فيعتبر المستفيد "بريئا منه" وهذا ما أكدته المحكمة الكندية العليا في حكم لها بتاريخ 5 مارس 1987، وأكدته أيضا سابقا مجلس اللوردات في إحدى قراراته الصادرة بتاريخ 20 ماي 1982. (عوض، الإعتمادات المستندية (دراسة للقضاء و الفقه المقارن)، 1989، صفحة 311)، إلا إذا كان على علم به طبقا لنص المادة 87 من القانون المدني الجزائري أو كان هذا الغير تابعا له (مصطفى النعيمات، 2005، صفحة 231)، ما لم يشترط المستفيد إعفاء نفسه من المسؤولية الناتجة عن الغش والخطأ الجسيم الصادر عن تابعه طبقا لنص المادة 178 الفقرة (02) من القانون المدني الجزائري. هذا إذا كان البنك المصدر الذي وصل إلى علمه خبر تزوير المستندات، هو البنك المكلف بتنفيذ الاعتماد، أما إذا كان البنك المكلف بتنفيذ الاعتماد هو البنك الوسيط فهل يجوز له الامتناع عن الوفاء بقيمة الاعتماد إذا وصل إلى علمه خبر تزوير المستندات، رغم كونها مطابقة من حيث الظاهر لشروط خطاب الاعتماد؟

تقتضي الإجابة عن هذا الإشكال تحديد المركز القانوني للبنك الوسيط المكلف بالتنفيذ، بحيث إذا كان دور هذا الأخير يقتصر على مجرد تنفيذ الاعتماد دون تأييده، فلا يلتزم شخصيا أمام المستفيد، ومن ثم فلا يقع على عاتق البنك المنفذ تنفيذ الاعتماد تنفيذًا نهائيا، مباشرة ومستقلا -على خلاف ما هو الحال بالنسبة إلى البنك المصدر أو المؤيد- فهو مجرد وكيل عن البنك المصدر، بحيث يتولى تنفيذ الاعتماد تطبيقا لتعليماته، ومن ثم فإذا أمره البنك الفاتح بعدم التنفيذ بسبب الغش، فيجب عليه الامتناع عن تنفيذ الاعتماد -دون أن يطلب من البنك المصدر أن يقيم الدليل على وجود هذا الغش- و إلا فقد حقه في الرجوع على البنك المصدر بقيمة ما وفاه إلى المستفيد. (عوض، الإعتمادات المستندية (دراسة للقضاء و الفقه المقارن)، 1989، صفحة 312). أما إذا كان البنك الوسيط المنفذ للاعتماد، قد أخطر من طرف البنك المصدر بعدم تنفيذ الاعتماد بسبب الغش بعد أن قام البنك المنفذ بتنفيذ الاعتماد، طبقا لقواعد وشروط الفحص المحددة في نص المادة 13 من نفس القواعد والعادات الدولية، و لم يكتشف من ظاهرها المستندات وجود غش أو لم يعلم به، فيعتبر تنفيذه للاعتماد نافذا (صحيحا) في مواجهة البنك المصدر، و من ثمّ جاز له أن يتمسك في مواجهته بحقه في استرداد قيمة ما وقّاه إلى المستفيد، طبقا لنص المادة 15 من النشرة رقم 500 لسنة 1993، المعدلة بمقتضى المادة 36 من النشرة رقم 600 لسنة 2007. أما إذا كان دور البنك الوسيط المكلف بتنفيذ الاعتماد هو تأييد الاعتماد، أي أن دوره لا يقتصر على مجرد تنفيذ الاعتماد بل يتعداه إلى تأييده، بحيث يلتزم شخصيا اتجاه المستفيد ومن ثمّ فإنه يقع على عاتقه تنفيذ الاعتماد تنفيذًا نهائيا، مباشرة ومستقلا، مثله مثل البنك المصدر.

وعليه فطالما أن الالتزام البنك المؤيد هو نفسه التزام البنك المصدر اتجاه المستفيد فيكون له نفس موقف البنك المصدر بخصوص الغش أو التزوير، الذي يعتري المستندات ومن ثمّ فإنه يتعين على البنك المؤيد الامتناع عن تنفيذ الاعتماد للمستفيد، إذا اكتشف من خلال فحصه لظواهر المستندات وجود غش أو تزوير في إحدى بياناتها أو إذا وصله علم بذلك من طرف البنك المصدر، شريطة أن يقدم هذا الأخير دليلا قاطعا على وجود هذا الغش. ويستوي أن يكون هذا الدليل قد توصل إليه البنك المصدر بنفسه أو قُدّم عليه من طرف العميل الأمر. (عوض، الإعتمادات المستندية (دراسة للقضاء و الفقه المقارن)، 1989، صفحة 312)

وخلاصة القول أنّ البنك المكلف بتنفيذ الاعتماد سواء كان مصدرا أو وسيطا إذا اكتشف من ظاهرها المستندات وجود غش أو تزوير في إحدى بياناتها، أو وصل إلى علمه خبر بذلك قبل تنفيذ الاعتماد فيجب عليه الامتناع عن تنفيذه و إلا فقد حقه في الرجوع على عميله الأمر أو على البنك المصدر، إذا كان البنك الوسيط هو الذي قام بتنفيذ الاعتماد.

أما إذا قام البنك سواء كان مصدرا أو وسيطا بتنفيذ الاعتماد نظير مستندات مزورة ولكنه لم يستطيع اكتشاف هذا التزوير من ظاهر المستندات، رغم أنه قد بذل العناية المطلوبة منه عند الفحص أو لم يصله علم بوجود هذا التزوير قبل تنفيذه للاعتماد فلا يتحمل أي مسؤولية اتجاه عميله طبقا لمفهوم المادة 15 من نفس القواعد والعادات الدولية، ومن ثم يجوز له الرجوع على عميله بقيمة ما وفاه إلى المستفيد.

ولكن يجب الإشارة بأنه حتى يستفيد البنك المكلف بالتنفيذ -سواء كان مصدرا أو وسيطا- من نص المادة 15، ومن ثم لا يتحمل أي مسؤولية اتجاه عميله الأمر عما يعتري المستندات من غش أو تزوير أو زيف، فوجب عليه أن يكون قد بدل العناية المطلوبة منه عند الفحص وهي المفروض عناية الرجل الحريص والخبير، وأن يكون قد تصرف وفقا لمبدأ حسن النية (مصطفى النعيمات، 2005، الصفحات 230-232)

ولكن الإشكال الذي يثار في هذا الصدد هو: هل يجوز للبنك المكلف بالتنفيذ الرجوع على المستفيد بقيمة ما وفاه إليه بسبب الغش؟ وإذا كان ذلك ممكنا، فما هي الحالات التي يجوز فيها هذا الرجوع؟ إذا كان الفقه قد اتفق حول إمكانية رجوع البنك الوسيط المكلف بتنفيذ الاعتماد دون تأييده، على المستفيد بوصفه غير ملتزمًا شخصيا اتجاهه. وأساس هذا الرجوع هو دعوى المسؤولية التقصيرية لعدم وجود علاقة مباشرة بين البنك المبلغ والمنفذ للاعتماد والمستفيد (إبراهيم، 2008، صفحة 129)، -كما سبق توضيح ذلك- إلا أن الفقه قد اختلف حول مدى إمكانية رجوع البنك المصدر أو المؤيد للاعتماد على المستفيد خاصة وأنهما ملتزمان اتجاه التزاما شخصيا لا رجوع فيه، وعلى هذا الأساس هناك من الفقه (عوض، الإعتمادات المستندية (دراسة للقضاء و الفقه المقارن)، 1989، صفحة 385) من يرى بأنه لا يجوز للبنك المكلف بالتنفيذ سواء كان مُصدرا أو مؤيدا الرجوع على المستفيد بقيمة ما وفاه إليه ولو كان هذا الوفاء بسبب الغش.

والسبب في ذلك يعود إلى طبيعة التزام البنك المصدر أو المؤيد اتجاه المستفيد فضلا على أن القواعد والعادات الدولية لم تتضمن نصا يجيز رجوع البنك على المستفيد الذي ارتكب غشا، ويضيفون أيضا لتبرير موقفهم بأنه لا توجد هناك أي مصلحة للبنك في الرجوع على المستفيد، فطالما أن المادة 15 من نفس القواعد والعادات الدولية تعفي البنك من المسؤولية عن تنفيذه للاعتماد نظير مستندات مزورة، شريطة أن يكون قد بدل العناية المطلوبة منه عند الفحص.

في حين ذهب رأي آخر وهو رأي "د.عوض علي جمال الدين" (عوض، الإعتمادات المستندية (دراسة للقضاء و الفقه المقارن)، 1989، الصفحات 385-386)، إلى القول بأنه رغم أن التزام البنك المصدر أو المؤيد هو التزام شخصي ونهائي لا رجوع فيه، إلا أنه استثناء من ذلك فيجوز لمن كان مكلفا منهما بتنفيذ الاعتماد الرجوع على المستفيد بقيمة ما وفاه إليه، إذا كان هذا الوفاء بسبب غش المستفيد، كما أن القول بأنه لا توجد هناك أي مصلحة في رجوع البنك على المستفيد هو قول مبالغ فيه، لأن مصلحة البنك تظهر من خلال الضرر الذي يصيبه إذا كان الغش في المستندات ينصب على البضاعة التي تمثلها هذه المستندات سواء من حيث نوعها أو كميتها... فإنه يمس مباشرة بالضمان الذي يطمئن إليه البنك والذي يتمثل في حقه في الرهن على البضاعة التي تمثلها المستندات، و من ثم فإن مصلحة البنك في هذه الحالة هي جديرة بالحماية. ولا يمكن حمايتها في الواقع إلا بإتاحة الفرصة للبنك بالرجوع على المستفيد لاسترداد قيمة ما وفاه إليه، إضافة إلى تعويضه عن كل ضرر - نتج عن هذه التسوية- يكون سببه غش المستفيد.

ولقد أخذ القضاء في إنجلترا أيضا بهذا الرأي، حيث أجاز للبنك الرجوع على المستفيد بقيمة ما وفاه إليه، إذا كان هذا الوفاء بفعل غش المستفيد أو خطئه الجسيم المتعلق بتزوير المستندات، حيث يضعونه في نفس مرتبة الغش ويسوقون الحالات التي يجوز فيها الرجوع على المستفيد فيما يلي: (عوض، الإعتمادات المستندية (دراسة للقضاء و الفقه المقارن)، 1989، الصفحات 386-387)

1. إذا كانت المستندات مزيفة بفعل غش المستفيد أو خطئه الجسيم.

2. إذا كانت المستندات غير مزيفة، ولكنها في نفس الوقت غير مطلوبة ضمن خطاب الاعتماد ولم يكن ذلك واضحا عند الدفع أو الخصم، فهنا يجوز للبنك المكلف بالتنفيذ الرجوع على المستفيد، شريطة أن يتم هذا الرجوع خلال فترة معقولة وألا يُسبب للمستفيد أي ضرر.
3. إذا كانت المستندات المقدمة من طرف المستفيد إلى البنك المكلف بالتنفيذ هي المطلوبة ضمن خطاب الاعتماد، ولكنها غير مطابقة لشروط خطاب الاعتماد وقبلها البنك الوسيط، لقاء تحفظ أو ضمان.
4. إذا اختلف البنك المصدر لخطاب الاعتماد مع البنك الوسيط (المؤيد) في تفسير المصطلحات الواردة في خطاب الاعتماد، وكان المستفيد يعلم بحقيقة ما يريده العميل الأمر من خلال استعماله لهذه المصطلحات، فهنا يجوز الرجوع على المستفيد لاسترداد قيمة الاعتماد إذا كانت المستندات غير مطابقة للمعنى الذي أراده العميل الأمر والذي يعلمه المستفيد.
5. وفي جميع الحالات التي يجوز فيها للبنك الوسيط الرجوع على البنك المصدر ولم يستطع الرجوع عليه لأسباب معينة، فيجوز له التنفيذ على البضاعة إذا كانت المستندات في يده طبقا لما يتمتع به من حق الرهن على البضاعة، فضلا عن إمكانية رجوعه على المستفيد أيضا.

#### الخاتمة:

ينشئ الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء (القطعي) في ذمة البنك التزاما اتجاه المستفيد بالوفاء وهو التزام شخصي، مباشر، نهائي ومستقل عن العقود السابقة، هذا ما جعله يلعب دورا حيويا وفعالا بالمقارنة مع وسائل الدفع الأخرى في تسوية عقود البيع الدولية، لما يوقره من ضمان وائتمان في نفوس المتعاملين به. ولا شك في أن الاعتماد المستندي القطعي لما يقوم عليه من مبادئ يشكّل الوسيلة الأنجع لتسوية عقود البيع الدولية، فهو يضمن للبائع الحصول على ثمن البضاعة لقاء مستندات يُشترط أن تكون مطابقة لشروط خطاب الاعتماد، ويضمن في نفس الوقت للمشتري الحصول على البضاعة بالمواصفات المتفق عليها، ولا يتم ذلك إلا بمعية طرف ثالث وسيط وهو البنك، الذي يعتبر صاحب الكلمة الفاصلة في الوفاء للبائع من عدمه. وقرار البنك بالوفاء أو بعدم الوفاء بقيمة الاعتماد لصالح البائع المستفيد، لا يكون إلا انطلاقا من عملية الفحص التي يجريها على المستندات. ورغم الأهمية التي يحظى بها هذا الموضوع، إلا أننا نسجل بخل المشرع الجزائري في تنظيمه للاعتماد المستندي، خلافا لبعض التشريعات أين اعتبرت هذه القواعد والعادات الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية جزءا من الأعراف التجارية الداخلية، وذلك بالنص عليها في القانون التجاري، كالقانون التجاري الفرنسي والمصري... وعليه نقترح على المشرع في هذا الصدد تنظيم هذه العملية المصرفية، واعتبارها جزءا من الأعراف التجارية الداخلية للأهمية التي تحظى بها الاعتمادات المستندية على الصعيدين الداخلي والدولي. ومن أهم النتائج التي يمكن استنباطها من خلال دراسة هذا الموضوع ما يلي:

- من خلال دراسة الطبيعة القانونية للاعتماد المستندي يمكن القول أن مختلف النظريات التي قيلت حول تفسير طبيعة التزام البنك اتجاه المستفيد، لم تستطع الإلمام بجميع الجوانب القانونية لهذا الالتزام، وإن كانت نظرية الإرادة المنفردة - لاسيما إذا كانت هذه الأخيرة مجردة عن سببها - حسب اعتقادي أكثر النظريات انسجاما مع طبيعة التزام البنك اتجاه المستفيد. ويجب الإشارة في هذا الصدد أن الالتزام البنكي اتجاه المستفيد في الاعتماد المستندي هو شبيه بالالتزام المصرفي الذي يخضع إلى أحكام قانون الصرف من حيث كونه التزام مباشر، مستقل، مجرد ونهائي. وعموما كلا هذين الالتزامين لم يستطع الفقه تكييفهما نظرا لما يتمتعان به من خصائص.

- لا يعتبر معيار الأصول المصرفية الدولية الذي استحدثته غرفة التجارة الدولية والذي نصت عليه المادة 13 من (ق.ع.د.م) للاعتمادات المستندية رقم 500 لسنة 1993، معيارا لفحص المستندات بقدر ما يعتبر معيارا لتحديد طبيعة التزام البنك، وهو

بصدد فحص المستندات، لأنّ غرفة التجارة الدولية من خلال تعديلها أكّدت على أن قبول المستندات يتوقف على مدى مطابقتها لشروط خطاب الاعتماد بصرف النظر عن اختلاف الفقه في تحديد نوع هذه المطابقة.

وعليه فإن التزام البنك بفحص المستندات أصبح يقاس بمعيار الأصول المصرفية الدولية، والذي يقصد به أن العناية المطلوبة من البنك الفاحص هي ليست العناية العادية وإنما هي عناية الرجل الحريص والخبير والمتبصر لما يتمتع به من خبرة واحتراف. وإذا ما أردنا البحث عن نوع المطابقة المطلوب تحقيقها من طرف البنك الفاحص فيمكن القول بأن المطابقة التي كانت ترمي غرفة التجارة الدولية إلى النص عليها من خلال المادة 13 هي مطابقة ظاهر المستندات لشروط خطاب الاعتماد مطابقة معقولة وفقاً للأصول المصرفية الدولية، أين يكون فيها للبنك الفاحص قدراً من السلطة التقديرية للتجاوز عن المخالفات البسيطة التي لا تؤثر على مصالح العميل الأمر، وذلك بغية التقليل من حدة المستندات التي كانت ترفض بسبب تطبيق معيار المطابقة التامة والحرفية. وإذا كانت غرفة التجارة الدولية، قد تركت تحديد معيار التفرقة بين المخالفات البسيطة والجسيمة إلى الممارسات العملية، ولكن في المقابل فلقد أعطت للبنك الفاحص في المادة 14 الفقرة (و) مكنة اتخاذ بعض الحلول كالدفع لقاء تسوية مشروطة بتحفظ أو ضمان أو استطلاع رأي العميل حول طبيعة المخالفة...

- من خلال دراسة البنوك المتدخلة في عملية الفحص وعلاقتها بالبنك المصدر لخطاب الاعتماد فنلاحظ أن تحديد طبيعة هذه العلاقة هو مرتبط بنص المادة 18 من (ق.ع.د.م) للاعتمادات المستندية، وعليه وتطبيقاً لهذه المادة فالعلاقة هي علاقة وكالة أين يكون فيها البنك المصدر لخطاب الاعتماد وكيلاً عن عميله الأمر في الاستعانة ببنك آخر لتقديم خدمة مصرفية أياً كان نوعها سواء كانت تقتصر على مجرد تبليغ خطاب الاعتماد أو تتعداه إلى تنفيذه أو تأييده، والرأي الراجح حسب اعتقادنا أن هذه الوكالة هي بعمولة وهذا التكييف ينسجم مع المبادئ التي يقوم عليها الاعتماد المستندي، والتي من أبرزها مبدأ الاستقلال لأن دور الوكيل بالعمولة كما سبق توضيح ذلك هو إيجابي ومستقل، وبالتالي وتطبيقاً لهذا المبدأ فإن علاقة البنك المتدخل في تنفيذ الاعتماد بالبنك المصدر لخطاب الاعتماد هي مستقلة عن علاقة هذا الأخير بعميله الأمر، والتي يحكمها عقد فتح الاعتماد وبالعلاقة بالمستفيد والتي عموماً اختلف الفقه في تحديد طبيعتها القانونية.

#### قائمة المراجع

#### باللغة العربية

1. أحمد غنيم. (2000). الإعتمادات المستندية (المشكلات العملية والجوانب التطبيقية) (المجلد 1). بدون ناشر.
2. أحمد محمد أبو الروس. (بدون سنة طبع). الموسوعة التجارية الحديثة، الأعمال والعقود والأوراق التجارية وعمليات البنوك والإفلاس. الإسكندرية: الدار الجامعية.
3. أكرم إبراهيم حمدان الزعبي. (2000). مسؤولية المصرف المصدر في الاعتماد المستندي - دراسة مقارنة وفقاً للنشرة رقم 500- (المجلد 1). عمان، الأردن: دار وائل للنشر.
4. أكرم ياملكي. (بدون سنة نشر). الأوراق التجارية وفقاً لاتفاقية جنيف الموحدة والعمليات المصرفية وفقاً للأعراف الدولية. بدون بلد نشر: بدون ناشر.
5. السيد محمد اليماني. (1975). الاعتماد المستندي والطبيعة القانونية لالتزام البنك. القاهرة: دار النهضة العربية.
6. بسام هلال مسلم القلاب. (2008). الاعتماد المالي - دراسة مقارنة - (المجلد 1). عمان، الأردن: دار الراجح للنشر والتوزيع.
7. بلحاج العربي. (1995). النظرية العامة للإلتزام في القانون المدني الجزائري (الإصدار 1). الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية.
8. جمال يوسف عبد النبي. (2001). الإعتمادات المستندية (المجلد 1). عمان: مركز الكتاب الأكاديمي.
9. حسن دياب. (1999). الإعتمادات المستندية "دراسة مقارنة" (المجلد 1). لبنان: المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع.

10. ديب، م. (1980). الاعتماد المستندي (وثيقة الشحن، وثيقة الضمان، عقد النقل البحري). (طرابلس): بدون ناشر.
11. رشيد بزبان. (2007-2008). الاعتماد المستندي في إطار التطبيق التجاري الدولي، (شهادة دكتوراه) في القانون الخاص. سيدي بلعباس، جامعة الجيلالي ليايس .
12. سائد عبد الحافظ المحتسب. (1995). الطبيعة القانونية للاعتماد المستندي (المجلد 1). عمان، الأردن: مكتبة الرائد العلمية.
13. سعودي محمد توفيق. (بدون سنة نشر). الوظائف غير التقليدية للبنك التجاري (دور البنك كأمين استثمار). بدون بلد نشر: بدون ناشر.
14. صبرينة حبه. (2018). الاعتماد المستندي القطعي، دراسة في ظل النشرة رقم 600 (المجلد 1). الجزائر: دار هومة.
15. طه، م. ك. (1999). القانون التجاري (العقود التجارية وعمليات البنوك). (الإسكندرية: الدار الجامعية).
16. عبد الحميد الشواربي. (بدون سنة طبع). عمليات البنوك في ضوء الفقه، القضاء، التشريع وصيغ العقود والدعاوي التجارية وفقا لقانون التجارة رقم 17 لسنة 1999. الإسكندرية: منشأة المعارف.
17. علي الأمير إبراهيم. (2008). إلتزام البنك بفحص المستندات بالنسبة للاعتمادات المستندية في عقود التجارة الدولية ومسؤوليته. القاهرة: دار النهضة العربية.
18. علي جمال الدين عوض. (1999). تحصيل الثمن في التجارة الدولية ( الاعتماد المستندي ووكالة التسويق). مجلة الحقوق (1).
19. علي فيلاي. (2001). الإلتزامات (النظرية العامة للعقود). الجزائر: موفم للنشر والتوزيع.
20. عوض، ع. ج. (1989). الإعتمادات المستندية (دراسة للقضاء و الفقه المقارن). القاهرة: دار النهضة العربية.
21. فيصل محمود مصطفى النعيمات. (2005). مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي في ظل الأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية – (النشرة رقم 500 لسنة 1993 وبعض القوانين المقارنة) - (المجلد 1). عمان، الأردن: دار وائل للنشر والتوزيع.
22. مازن عبد العزيز فاعور. (2006). الاعتماد المستندي والتجارة الإلكترونية في ظل القواعد والأعراف الدولية والتشريع الداخلي. لبنان: منشورات الحلبي الحقوقية.
23. محمد صبري السعدي. (2004). شرح القانون المدني الجزائري، النظرية العامة للإلتزامات، مصادر الإلتزام-التصرف القانوني، العقد والإرادة المنفردة (المجلد 2). الجزائر: دار الهدى.
24. محمود الكيلاني. (2008). الموسوعة التجارية والمصرفية عمليات البنوك "دراسة مقارنة". عمان: دار الثقافة للنشر والتوزيع.
25. معي الدين إسماعيل علم الدين. (2001). موسوعة أعمال البنوك من الناحيتين القانونية والعملية (الإصدار 2). النسر الذهبي للطباعة.
26. منير محمد الجنبيهي، و محمد ممدوح الجنبيهي. (2000). أعمال البنوك. الإسكندرية: دار الفكر الجامعي.

باللغة الأجنبية

1. Bontoux, C. (1986). Le crédit documentaire. Paris:Dunod.
2. Jaquet, J.-M., & Delebeque, P. (1997). Droit Du Commerce International. Daloz.
3. Rives Lange, J.-L., & Contamine-Raynaud, M. (1986). Droit bancaire, 4eme édition. Paris: Dalloz.

## الاعتماد المستندي الالكتروني Electronic letter of credit

كردي نبيلة  
جامعة العربي التبسي تبسة

### الملخص

مس التطور التكنولوجي في تعاملات التجارة الدولية وسائل الدفع فيها، حيث تطورت وسائل الدفع التقليدية وتحولت طبيعتها المادية من الورقية إلى الإلكترونية بهدف تسهيل تسوية المعاملات المالية على الأفراد أو المؤسسات والانتقال بالعمل المصرفي من المعاملات الورقية التي تستهلك الجهد والوقت إلى الطبيعة الرقمية التي تحل العديد من إشكالات وسائل الدفع التقليدية. ويمثل الاعتماد المستندي الالكتروني أحد أهم وسائل الدفع الحديثة في التجارة الدولية حيث يلعب دورا هاما في التعاملات المالية الدولية. لهذا جاءت هذه الدراسة بهدف التعرف على هذا النوع من وسائل الدفع ومدى إمكانية تضمينه في نصوص القانون الجزائري.

الكلمات المفتاحية: الاعتماد المستندي الالكتروني، التجارة الدولية، المعاملات المالية.

### Abstract

The technological development in international trade transactions affected its means of payment, so the traditional means of payment developed and their physical nature changed from paper to electronic in order to facilitate the settlement of financial transactions for individuals or institutions and the transfer banking transactions from paper transactions that consume effort and time to the digital nature that solves many problem of traditional payment methods. Electronic letter of credit is one of the most important modern means of payment in international trade, that plays an important role in international financial dealings. That is why this study came with the aim of identifying this type of payment method and the extent to which it could be included in the Algerian law.

**Key words:** electronic letter of credit, international trade, financial transactions.

## مقدمة

ينتشر في هذا العصر الرقمي استخدام التكنولوجيا الحديثة بشكل لافت وغدت وسائل الاتصال المتطورة سمة العصر ولا أدل على ذلك أكثر من اتساع مجالات استعمال الانترنت والكمبيوتر في وقتنا الحالي، فقد شكلت هذه الأخيرة جوا مناسباً لشيوع مفهوم التجارة الإلكترونية لما تتيحه من مزايا عدة.

فالعالم في وقتنا الحاضر يعيش وسط كثير من الابتكارات والاختراعات في جميع المجالات، حيث شملت هذه التغيرات مجال الاقتصاد على المستوى العالمي الذي شهد تحولات سريعة وهامة على الصعيد التكنولوجي، فأصبحنا نعيش في زمن ثورة تكنولوجيا المعلومات التي غيرت مجرى الاقتصاد من الشكل التقليدي إلى الشكل الإلكتروني، وجعلت هذه الثورة التكنولوجية العالم قرية صغيرة شهدت خلالها كل المتغيرات الاقتصادية تطورا سريعا وحاسما من حيث الضخامة والنشاط. وقد شملت هذه التطورات معاملات التجارة الدولية التي تعتبر الوسيلة المباشرة لتعزيز العلاقات الدولية وتدعيم القدرة التسويقية، من خلال إنشاء العديد من الأسواق الجديدة للمنتجات المتنوعة. كما تساعد الدول على بناء أنظمة اقتصادية قوية، مما يؤدي إلى تعزيز التنمية المستدامة فيها من خلال ترقية دخلها القومي.

فاقترحت البنوك على عملائها وسائل دفع جديدة تخضع للمعالجة الإلكترونية. كما أدخلت آلات وأجهزة آلية تسمح باختصار الوقت والتكلفة. لأنه كان من الضروري بذل مزيد من الجهد في مجال تطوير الخدمات المصرفية لإيجاد نظم دفع مبتكرة تحقق الاستفادة القصوى مما أتاحتها التكنولوجيا الحديثة، حتى ترتقي معاملات التجارة الدولية. فكان الاعتماد المستندي الإلكتروني وليد سنة 2007 بموجب النشرة رقم 600 الصادرة سنة 2007 المتضمنة تعديلات الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية.

لذلك جاءت هذه الدراسة للبحث في الأرضية المبدئية التي خصصت للتعامل بالاعتماد المستندي الإلكتروني في تنفيذ عقود التجارة الدولية بين المصدرين والمستوردين، لذلك يمكن أن نطرح الإشكال التالي: ما المقصود بالاعتماد المستندي الإلكتروني وكيف تتم تسوية المعاملات المالية في التجارة الدولية من خلاله؟

## 1. مفهوم الاعتماد المستندي الإلكتروني

تسهيلا لإجراء المعاملات التجارية الدولية وتماشيا مع التطورات التكنولوجية وجد الاعتماد المستندي الإلكتروني باعتقاد قنوات اتصال خاصة بين البنوك. وقبل التعرف على الاعتماد المستندي الإلكتروني وجب بداية التطرق إلى الاعتماد المستندي التقليدي حتى نتتمكن من معرفة أساسيات استخدامه ثم نتطرق فيما بعد إلى الاعتماد المستندي الإلكتروني.

## 1.1. تعريف الاعتماد المستندي التقليدي

الاعتماد المستندي من أكثر وسائل الدفع شيوعاً في التجارة الدولية نظراً لكونه يتم بضمان من البنك، فهو نوع من القروض القصيرة الأجل التي تستخدم في تمويل الصفقات الخاصة بتبادل السلع والخدمات مع الخارج، حيث يسمح النظام البنكي باللجوء إلى طرق مختلفة للتمويل تتيح للمؤسسات المصدرة والمستوردة إمكانية الوصول إلى مصادر التمويل الممكنة في أقل وقت ممكن.

يتشكل مصطلح الاعتماد المستندي من كلمتين "الاعتماد" و "المستندي"، فلفظ الاعتماد يقصد به القرض أما لفظ المستندي فيقصد به تلك المستندات و الوثائق المرتبطة بالعملية التجارية الممولة عن طريق القرض.<sup>1</sup> أما فقها فيمكن تعريفه على أنه: "تعهد خطي يصدر عن البنك فاتح الاعتماد بناء على طلب عميله المستورد يتعهد بموجبه بدفع أو قبول سحب أو كمبيالات مسحوبة من المستفيد أو يفوض بنكا آخر ليقوم بالدفع نيابة عنه مقابل الإيفاء بكامل الشروط والتعليمات الواردة في متن الاعتماد".<sup>2</sup> إذا فالاعتماد المستندي عبارة عن تعهد أحد البنوك بناء على طلب عميلها بدفع أو قبول كمبيالات مسحوبة عليه من قبل المستفيد من الاعتماد مقابل مستندات مطابقة لشروط الاعتماد، في وجود رهن حيازي يضمن هذا التعهد محله المستندات الممثلة للبضائع.

أما قانوناً فقد نصت المادة 2 من النشرة الصادرة عن غرفة التجارة الدولية رقم 500 لسنة 1993 والمتضمنة الأصول والأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية على: "لأغراض هذه المواد فإن التعابير (الاعتماد المستندي/ الإعتمادات المستندية) و) اعتماد الضمان/ اعتمادات الضمان) و التي يشار إليها فيما بعد بتعبير اعتماد اعتمادات تعني أي ترتيب مهما كانت تسميته أو وصفه يجوز بمقتضاه للمصرف (مصدر الاعتماد) الذي يتصرف إما بناء على طلب و تعليمات أحد العملاء (طالب فتح الاعتماد) أو بالأصالة عن نفسه أن:

- 1- يدفع إلى أو لأمر طرف ثالث "المستفيد" أو يقبل ويدفع سحباً سحباً مسحوبة من المستفيد.
- 2- يفوض مصرفاً آخر بالدفع أو بقبول ودفع مثل هذا السحب/السحوبات.
- 3- يفوض مصرفاً آخر بالتداول مقابل مستند / مستندات منصوص عليها، شريطة أن تكون هذه المستندات مطابقة تماماً لشروط الاعتماد لأغراض هذه المواد تعتبر فروع المصرف المتواجدة في بلدان أخرى مصرفاً مستقلاً

"

<sup>1</sup> - بوغروس عبد الحق، الوجيز في البنوك التجارية (عمليات، تقنيات وتطبيقات) جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر، 2000، ص 86.

<sup>2</sup> - جمال يوسف عبد النبي، الإعتمادات المستندية، ط1، مركز الكتاب الأكاديمي، الأردن، 2001، ص 19.

كما عرفت المادة 2 من النشرة رقم 600 المتضمنة آخر تعديل للقواعد و الأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية في جويلية 2007 الاعتماد على أنه: " الاعتماد يعني أي ترتيب مهما كان اسمه أو وصفه ويكون غير قابل للنقض و بالتالي يشكل تعهد محدد من المصرف المصدر للوفاء بتقديم مطابق ..."

أما المشرع الجزائري لم يعرف الاعتماد المستندي بشكل خاص ولكن نص في المادة 69 من الأمر 03-11 على: " تعتبر وسائل دفع كل الأدوات التي تمكن كل شخص من تحويل أموال مهما يكن السند أو الأسلوب التقني المستعمل". إذا فقد عرف وسائل الدفع بشكل عام والتي يعتبر الاعتماد المستندي من بينها، كونه يقوم على فكرة تحويل الأموال. أما المادة 81 من الأمر رقم 08-13 على أنه: " تعدل وتتم أحكام المادة 69 من الأمر 09-01 و المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009 و تحرر كما يأتي: المادة 69: لا يتم دفع مقابل الواردات الموجهة للبيع على حالها إلا بواسطة الدفع بالائتمان المستندي أو التسليم المستندي".

إذا فقد ألزم المشرع الجزائري المتعاملين في التجارة الخارجية بتسوية معاملتهم المالية فقط من خلال الاعتماد المستندي باعتباره وسيلة الدفع الوحيدة دون غيرها من وسائل الدفع الأخرى. وذلك على خلاف النشرة الصادرة عن غرفة التجارة الدولية رقم 500 لسنة 1993 والمتضمنة الأصول والأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية والتي أعطت للمتعاملين في التجارة الدولية حرية اختيار وسيلة الدفع المناسبة لتسوية معاملاتهم المالية.

أما فقها فقد عرف جمال الدين عوض الإعتمادات المستندية على أنها: "الإعتمادات المستندية عبارة عن تعهد مكتوب صادر من البنك (يسمى المصدر) بناء على طلب المشتري (مقدم الطلب) أو الأمر، لصالح البائع (المستفيد) ويلتزم البنك بموجبه بالوفاء في حدود مبلغ محدد من خلال فترة معينة متى قدم البائع مستندات السلعة مطابقة لتعليمات شروط الاعتماد، وقد يكون التزام البنك بالوفاء نقدا أو قبول كميالية<sup>1</sup>". حيث تتضمن معاملة الاعتماد المستندي عدة أطراف هم البنك مصدر الاعتماد و المشتري طالب الاعتماد و المستفيد من الاعتماد والبنك المراسل في بلد المستفيد. حيث يعمل الثلاثة على أتمام عملية الدفع من خلال الاعتماد المستندي سواء نقدا أو في وجود كميالية شرط مطابقة مستندات البضائع لشروط الاعتماد.

وتقوم تقنية الاعتماد المستندي على مجموعة من الخصائص نصت عليها القواعد الموحدة لأعراف الاعتمادات المستندية الصادرة عن غرفة التجارة الدولية والمتمثلة في:<sup>2</sup>

<sup>1</sup> - فهمية فسوري: المسؤولية المدنية في الاعتماد المستندي، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه العلوم في الحقوق تخصص قانون الخاص، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2013/2014، ص 21.

<sup>2</sup> - فيصل محمود مصطفى النعيمات: مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي، ط1، دار وائل للنشر، 1 الأردن، 2005، ص33،

- الاستقلالية: وتقوم على أن الاعتمادات بطبيعتها منفصلة على عقد البيع الذي فتح بسببه وعن جميع العقود الأخرى، فالمستفيد يحتفظ بحقه كاملا من الاعتماد بمجرد إيفائه بشروطه، بغض النظر عن مدى تنفيذ الزبون الأمر بفتح الاعتماد قبل البنك فاتح الاعتماد، وبالمقابل يبقى المستفيد ملزما بتنفيذ شروط الاعتماد إذا أراد الاستفادة منه
- المطابقة الظاهرية للمستندات: وتقوم على أن جميع الأطراف المعنية بعمليات الاعتماد تتعامل بالمستندات ولا تتعامل ببضائع وخدمات أو غير ذلك من أوجه التنفيذ التي قد تتعلق بها تلك المستندي عن العقد الذي فتح بسببه، وهذا ما يشجع البنوك على فتح الاعتماد وقبوله بشروط أبسط، من هنا يبرز لنا أهمية الاعتماد المستندي في كونه ضمان قانوني يهدف إلى حسن وضمان تنفيذ الالتزامات الواردة فيه.
- التعامل بالمستندات: البنوك الأطراف في التعامل بالاعتماد المستندي لا تعامل بالبضائع أو الخدمات أو الأداء المتعلق بهذه المستندات، وهذا ما نصت عليه في المادة الخامسة من الأصول والأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية على أنه: " تتعامل جميع الأطراف المعنية بعمليات الاعتماد بالمستندات ولا تتعامل ببضائع أو خدمات أو غير ذلك من أوجه التنفيذ التي تتعلق بها المستندات "
- الالتزام: يقوم على احترام الشروط المكتوبة في الاعتماد المستندي حرفيا حتى إذا كانت شروطه مغايرة لعقد البيع. وهذا ما تضمنته المادة الخامسة من الأصول والأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية.

## 2.1. تعريف الاعتماد المستندي الإلكتروني

السعي إلى تسهيل معاملات التجارة الإلكترونية كان الدافع وراء تحول الاعتماد المستندي التقليدي إلى اعتماد مستندي الكتروني، من أجل الوصول إلى معاملات تجارية مالية الكترونية بعيدة كل البعد عن تلك التقليدية الورقية. فالمعاملة التي تتم باستخدام الاعتماد المستندي الإلكتروني هي معاملة يتم تنفيذها بالكامل على وسائل اتصال الكترونية من خلال قنوات اتصال خاصة تسمح بالمعالجة الإلكترونية للمعطيات. إذا فالاعتماد المستندي الإلكتروني.

فالبحث عن حلول رقمية بديلة لتلك التقليدية أصبح حاجة وضرورة ملحة لتلبية البنوك لحاجات عملائها الأساسية والتحكم في ملكية البضائع عبر الحدود وتخفيف المخاطر وتسهيل التسويات المالية العابرة من دولة إلى أخرى، وذلك ضمن إطار قانوني متطور ومنظم لممارسة أعمال تجارية أبسط و أكثر كفاءة. وقد كان الاعتماد المستندي الإلكتروني نتيجة لهذا التفكير، حيث يمكن تعريفه على أنه تعهد صادر من قبل أحد المصارف بناء لطلب عميله بأن يدفع أو يقبل الكمبيالة المسحوبة عليه من

قبل الاستفادة من الاعتماد من خلال قنوات اتصال الكترونية تجمع كل الأطراف، وذلك مقابل مستندات مطابقة لشروط الاعتماد و يكون ضمان المصرف رهن حيازي على المستندات الممثلة للبضائع "

## 2. نشأة الاعتماد المستندي الالكتروني:

تماشيا مع التطور التكنولوجي عملت البنوك بداية على تحويل وتبادل المعلومات فيما بينها من خلال نظام موحد يسمى (SWIFT) Society for Worldwide International Telecommunication ، حيث يقتصر هذا النظام على العلاقات بين البنوك والتي تتصل فيما بينها من خلال نظام تشفير صعب الاختراق، تشرف عليه مؤسسة SWIFT المتواجد مقرها في بروكسل، أين كانت تربط بين حوالي 50 دولة في نفس الوقت، يتم الاتصال فيما بينها بموجب رسائل الكترونية نموذجية موحدة ترسل من طرف شبكة الاتصال الآمنة أليا<sup>1</sup>.

وفقا لذلك فان نظام SWIFT أداة الكترونية لتحويل الأموال فيما بين البنوك المتصلة بها،<sup>2</sup> حيث يعمل هذا النظام في وجود مجموعة من الرسائل الالكترونية الموحدة في شكل نماذج متنوعة موزعة على خمس مجموعات، تمثل فيها المجموعة الثالثة الرسائل الخاصة بالاعتماد المستندي. حيث تبلغ 15 رسالة الكترونية خصصت فيها 4 رسائل لضمان و خصصت منها 6 رسائل للتحويل المستندي.

و تسمح بعض البنوك لعملائها الكبار الدخول بطريقة غير مباشرة إلى شبكة SWIFT عن طريق قنوات اتصال فرعية لتقديم طلباتهم المتضمنة فتح اعتمادات مستنديه، فيقوم بعد ذلك البنوك بالمصادقة على طلب زبونه وإرساله إلى البنك الوسيط عبر شبكة SWIFT. فقد شكل هذا النظام الخاص بالتحويل الالكتروني للأموال الخطوات الأولى نحو خلق الاعتماد المستندي الالكتروني من خلال قنوات الاتصال الخاصة بين البنوك والتي سمحت في بعض الأحيان لزبائنها باستخدامها.

أما فيما يتعلق بتأييد الاعتماد من طرف البنك المبلغ أو تبليغ المستفيد فلم يكن ذلك يتم بداية من خلال رسائل نظام SWIFT، لوجود طرف أجنبي في العملية وهو البائع، ما يمنع معه وجود جميع الأطراف على اتصال الكتروني. فكانت العملية وكأنها نصف الكترونية خاصة و أن المادة 12 من النشرة رقم 500 الخاصة بغرفة التجارة الدولية قد نصت على: " أنه في حالة ما إذا قام البنك الفاتح بتكليف البنك المبلغ بأي وسيلة من وسائل التحويل عن بعد من أجل تبليغ الاعتماد أو أي تعديل يتعلق

<sup>1</sup> - سعدي عبد الحليم، الأرضية القانونية للاعتماد المستندي الالكتروني، الموقع الالكتروني: <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/37951> ، تاريخ آخر زيارة: 2021/05/18.

<sup>2</sup> - ROBERT H.LONG:les systems de services et de paiement au usa. banques n.spesial. avril1975.p21.26.-

بالاعتماد.....". فقد أتاح هذا النص اللجوء إلى كل وسائل التحويل ومن بينها إذا التحويل الإلكتروني، وهو ما يجعل في تلك الفترة نظام SWIFT النظام الأمثل لهذا النوع من التعاملات في التجارة الدولية.

هنا بدأت أعمال اللجنة المصرفية لغرفة التجارة الدولية ( ICC ) والتي تتكون من خبراء في الأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية ( UCP ) الصادر عن غرف التجارة الدولية بموجب النشرة رقم 500 لسنة 1993 والمتضمنة الأصول والأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية، وخبراء في القانون والتجارة الإلكترونية والصناعات ذات الصلة، في العمل على فكرة الاعتماد المستندي الإلكتروني منذ سنة 2000. حيث كان الهدف الأساسي لهذه اللجنة المصرفية التابعة لغرفة التجارة الدولية تنفيذ المعاملات المالية للتجارة الدولية عن طريق الاعتماد المستندي في بيئة الكترونية خالية من أي مستندات ورقية.

وفي سنة 2002 تمكنت اللجنة من وضع قواعد تكميلية للنشرة رقم 500 لسنة 1993 الصادرة عن غرفة التجارة الدولية والمتضمنة الأصول والأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية وأطلقت عليها اسم "ملحق للقواعد والأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية الإلكترونية" (eUCP)، والذي دخل حيز التنفيذ ابتداء من 01 أبريل 2002. وفي سنة 2007 أدخلت اللجنة تعديلات هامة على النشرة رقم 500 و استبدلتها سنة 2007 بالنشرة رقم 600 المتضمنة الأصول والأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية، والتي تتضمن 12 مادة تتعلق بالاعتماد المستندي الإلكتروني في شكل ملحق. وهو ما يعكس هدف غرفة التجارة الدولية في إعداد المتعاملين في التجارة الدولية لمرحلة انتقالية من العالم الورقي إلى العالم الرقمي. حيث تبني الملحق فكرة الاعتماد المستندي الإلكتروني ولكنه لم يحدد برنامجا خاصا أو شبكة خاصة يعمل من خلالها بل تركت الباب مفتوحا أمام أي برنامج يتمكن من توفير المعطيات الخاصة بعملية الاعتماد المستندي الإلكتروني.

فنظرا لتركيبه الاعتماد المستندي المعقدة ووجود أطراف متعاملة فيه غير البنوك صعب نظام SWIFT اتصال جميع أطرافه من خلال شبكة خاصة، ما أدى إلى البحث عن نظام بديل وهو ما أوجد نظام التبادل الإلكتروني للمعلومات EDI المعتمد من طرف الأمم المتحدة تحت اسم EDI FACT التبادل الإلكتروني للمعلومات في مجال الإدارة التجارة والنقل. وقد تبنت شركة SWIFT هذا النظام وأدخلته ضمن شبكتها لفتح المجال أمام جميع الأطراف المتعاملين في الاعتماد المستندي بالولوج الإلكتروني وإتمام المعاملة الخاصة بهم.<sup>1</sup>

ويقصد بنظام EDI في القاموس الدائم لقانون الأعمال، التقنية التي يمكن من خلالها إصدار وتلقي المعلومات بصفة آلية في شكل رسائل الكترونية موحدة تهدف إلى استعمال موحد لبرامج الكترونية متنوعة معروفة في نظام الإعلام الآلي في شكل

<sup>1</sup> - سعدي عبد الحليم، الأرضية القانونية للاعتماد المستندي الإلكتروني

، الموقع الإلكتروني: <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/37951> ، تاريخ آخر زيارة: 2021/05/18.

غير متناسق من خلال وضع شبكة موحدة للاتصال عن بعد.<sup>1</sup> ولا يقصد بهذه الشبكة الانترنت كونها مفتوحة أمام الجميع وغير آمنة، بل هي شبكة إتصال خاصة آمنة ولا يمكن أن يلج إليها إلا أطراف العملية محل التحويل.

### 3. فوائد الاعتماد المستندي الالكتروني

يحقق الاعتماد المستندي الالكتروني العديد من الفوائد أهمها:<sup>2</sup>

- خفض التكلفة من خلال خفض النفقات التشغيلية: المعاملات التي تتم اعتمادا على المستندات الورقية تتطلب مصاريف تشغيلية كبيرة مقارنة مع المعاملات التي تتم في شكل الكتروني.
- في كل مجموعة من المستندات يتم إرسالها إلى البنك الذي يتعامل معه بموجب خطاب اعتماد ورقي، يجب دفع ما بين 75 دولارا أمريكيا إلى 100 دولار أمريكي، كتكاليف للبريد السريع الدولي. وهي تكاليف يتم الاستغناء عنها في حالة ما إذا اعتمدنا آلية عمل الاعتماد المستندي الالكتروني.
- قد يكلف جمع المستندات الخاصة بعملية التصدير والاستيراد من أماكن مختلفة مبالغ مالية معتبرة، وذلك نظرا لبعدها عن المصانع عن المدن و تكليف مكاتب الجمارك داخل موانئ التفريغ بتسوية بعض الوثائق الخاصة بالبضائع.
- الوصول إلى المدفوعات بشكل أسرع من خلال تقديمها بشكل الكتروني أسرع منه بشكل ورقي. حيث يمكن للمستفيدين جمع جميع مستندات الاعتماد المطلوبة في غضون 4-5 أيام بعد تاريخ الشحن. كما يمكن أن تصل المستندات إلى البنوك المصدرة أو البنوك المؤكدة عبر خدمات البريد السريع بين 3-7 أيام في ظل الظروف العادية. كما أن المستفيد يمكن أن يصل إلى السداد في غضون 12-20 يوما بعد تاريخ الشحن.
- فرصة قبول المستندات الالكترونية المصححة من قبل البنك مصدر الاعتماد أكبر من فرصة قبولها فيما لو كانت المستندات غير الصحيحة ورقية. فتصحيح الأخطاء الواردة في المستندات الالكترونية أسهل وأسرع من تصحيحها على المستندات الورقية التي تتطلب وقتا وجهدا و أموالا. حيث تقوم فكرة عمل نظام EDI الخاص

<sup>1</sup> - Edi peut être présente comme une technique permettant d'envoyer et de recevoir par voie électronique des données sans forme de message normalisés et ayant comme principal objet de permettre à des applications s'exécutant dans des systèmes informatiques hétérogènes d'entrer en relation par l'intermédiaire des réseaux de télécommunication

<sup>2</sup> -- Ozgur Eker (CDCS), Electronic Letters of Credit, web site: , <https://www.letterofcredit.biz/index.php/2018/11/26/electronic-letters-of-credit/>, last visit: 17/05/2021.

بالاعتماد المستندي الإلكتروني على التجريد التام للمستندات وتحويلها من الشكل الورقي لتقديمها في شكل إلكتروني على أجهزة الحاسوب، مما يسمح بالولوج إليها وتعديلها في أي وقت لتصحيح أي خطأ وارد عليها.<sup>1</sup>

- في بعض الحالات تكون المسافة بين بلد المصدر وبلد المستورد قصيرة جدا بحيث يمكن أن تصل المستندات الورقية إلى البنك المصدر بعد فترة طويلة من وصول السفينة إلى ميناء الوجهة، مثل هذا الموقف يمكن أن يخلق مشكلتين قد تسبب مخاطر وتكاليف إضافية لكل من المصدرين والمستوردين تتمثل في رسوم غرامات التأخير والتكاليف المرتبطة بإصدار خطاب التعويض.

#### 4. آلية عمل الاعتماد المستندي الإلكتروني

حتى يتم الدفع باستخدام الاعتماد المستندي الإلكتروني فإنه يجب على كل أطرافه (المستفيد، طالب الاعتماد، البنك المصدر، البنك الوسيط، البنك المراسل) أن يكونوا على اتصال من خلال منصة إلكترونية آمنة تسمح بتقديم الوثائق والتأكد من صحتها بعد فحصها بشكل إلكتروني. وتعتبر GlobalTrade Corporation و Bolero Ecosystem أكبر شركتين عالميتين تقدمان العديد من المنصات الآمنة للتعامل المالي الإلكتروني للبنوك.

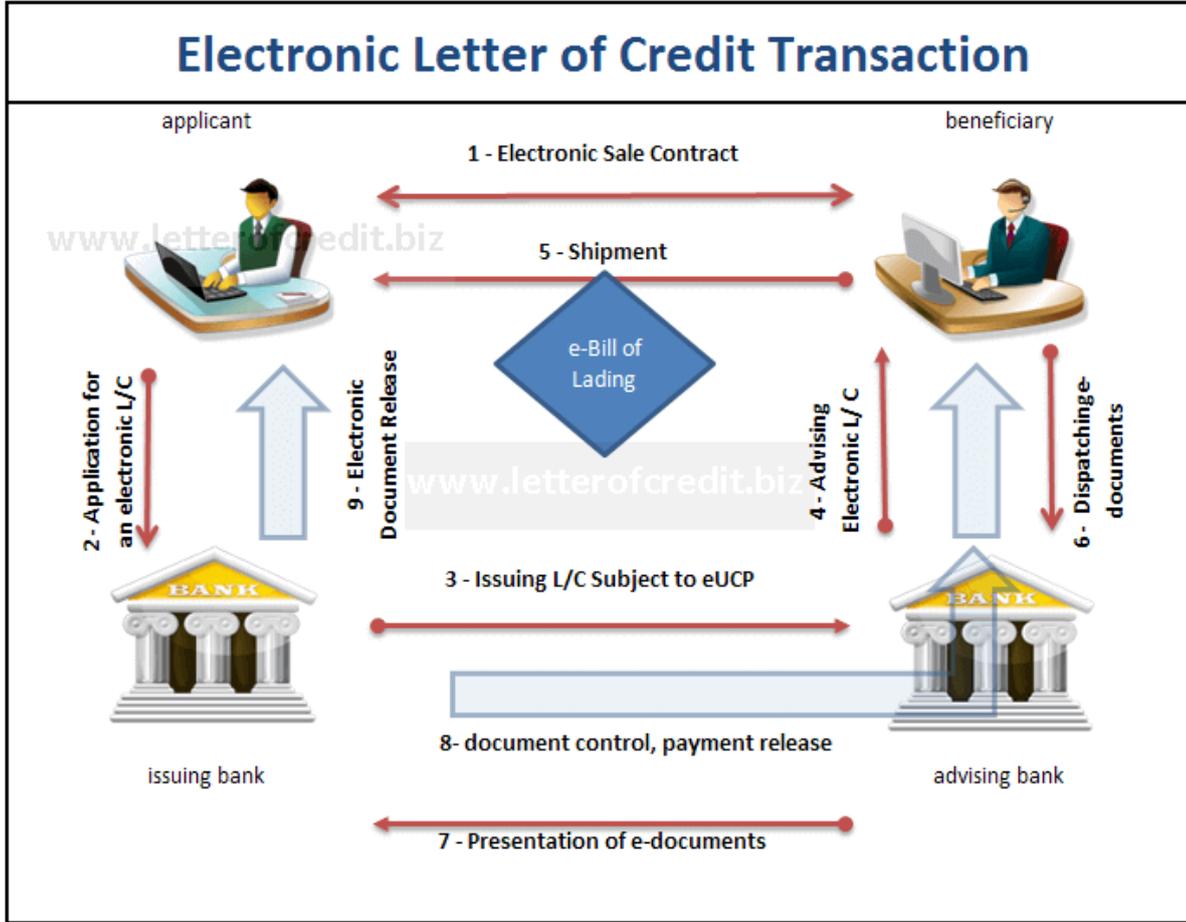
ويعمل الاعتماد المستندي الإلكتروني من خلال الخطوات التالية:<sup>2</sup>

- يتم توقيع عقد بيع تجاري دولي بين المصدر والمستورد من خلال منصة إلكترونية آمنة.
- يقدم المستورد طلبا إلى البنك المصدر لفتح اعتماد إلكتروني حسب قواعد eUCP. فيما يتعلق بالنموذج الإلكتروني المطلوب حسب النشرة رقم 600 فالأصل هو الشكل الذي يحدده خطاب الاعتماد، فان أغفل هذا الأخير تحديد نموذج معين فإنه يمكن اعتماد أي نموذج يحسب نص المادة 04 منها. أما فيما يتعلق بتاريخ إرسال المستندات فان التاريخ المعتمد هو تاريخ إرسالها من المرسل، ما لم تتضمن التسجيل الإلكتروني تاريخ آخر. ويعتبر تاريخ الإرسال هو تاريخ الوصول.
- يصدر البنك المصدر للاعتماد الاعتماد المستندي الإلكتروني ويرسله إلى البنك المراسل من خلال منصة آمنة مشتركة بين البنوك.

<sup>1</sup> - سعدي عبد الحليم، الألفية القانونية للاعتماد المستندي الإلكتروني، الموقع الإلكتروني: <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/37951> ، تاريخ آخر زيارة: 2021/05/18.

<sup>2</sup> -- Ozgur Eker (CDCS), Electronic Letters of Credit, web site: <https://www.letterofcredit.biz/index.php/2018/11/26/electronic-letters-of-credit/>, last visit: 17/05/2021.

- يتلقى المستفيد من الاعتماد (المصدر) نسخة مصدق عليها من خطاب الاعتماد الالكتروني من خلال المنصة الأمانة المشتركة بين البنوك.
- في نفس الوقت يتقدم طالب الاعتماد (المستورد) بطلب إلى شركة النقل للتأكد من إصدار بوليصة الشحن الالكترونية بدلا من بوليصة الشحن العادية.
- يقوم المستفيد من الاعتماد بتقديم المستندات الالكترونية للبنك المراسل، بما في ذلك بوليصة الشحن الالكترونية.
- يقوم البنك المراسل بفحص المستندات المقدمة، وإذا كانت لا تتطلب تصحيحا يقوم بتقديمها مباشرة إلى البنك المصدر. وبحسب نص المادة 12 من النشرة رقم 600، لا يسأل البنك عن أي مسؤولية إلا ما تعلق منها بالفحص الظاهري لشكل الاعتماد المستندي الالكتروني.
- يتأكد البنك المصدر من صحة المستندات المقدمة، وفي حال مطابقتها يقوم بإصدار خطاب الاعتماد.
- يقوم البنك المصدر بإرسال الاعتماد المستندي الالكتروني إلى مقدم طلب الاعتماد.



### الخاتمة

بعد التطرق إلى الموضوع محل الدراسة يظهر لنا بأن الاعتماد المستندي الإلكتروني موضع التطبيق الفعلي هي فكرة تسعى إلى تحقيقها العديد من الهيئات والمنظمات التي عملت جاهدة لحث الدول المختلفة على تبني فكرة المعالجة الإلكترونية لمعاملات الاعتماد المستندي التقليدي و تقنينها ضمن قوانين دولها، وتوفير التقنيات الخاصة بذلك.

فقد عملت غرفة التجارة الدولية على تحديد الأطر القانونية لهذه التقنية ووضعها بين أيدي المتعاملين في هذا المجال تسهيلا عليهم واختصارا لوقتهم وتخفيضا لتكاليف معاملاتهم المتعددة. و قامت بذلك دون تحديد دقيق للبرامج أو الأساليب المعتمدة فاتحة المجال أما التطور التكنولوجي وكل ما يوفره من تقنيات متعددة.

ومع ذلك كما سبق وأشرنا مازالت هذه التقنية تعاني بعض النقص في الجوانب التقنية مهما كان هناك تنظيم خاصة من ناحية مطابقة البنوك للوثائق المقدمة إلكترونيا والتأكد من صحتها. فهو مجال مازال يحتاج بعض الدراسة لسد كل الثغرات الممكنة فيه، خاصة أمام التركيبة المعقدة للاعتماد المستندي بما يحتويه من علاقات

متعددة و بالتالي مسؤوليات والتزامات كثيرة، إضافة إلى أطرافه العادية هناك الناقل والشاحن وشركة التأمين والوسيط الجمركي إلى غير ذلك.

### قائمة المراجع

- النشرة الصادرة عن غرفة التجارة الدولية رقم 500 لسنة 1993 والمتضمنة الأصول والأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية.
- النشرة رقم 600 المتضمنة آخر تعديل للقواعد و الأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية في جويلية 2007.
- بوعتروس عبد الحق، الوجيز في البنوك التجارية (عمليات، تقنيات وتطبيقات) جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر، 2000.
- فيصل محمود مصطفى النعيمات: مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي، ط1، دار وائل للنشر، 1 الأردن، 2005.
- فهيمة قسوري: المسؤولية المدنية في الاعتماد المستندي، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه العلوم في الحقوق تخصص قانون الخاص، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2013/2014
- جمال يوسف عبد النبي، الاعتمادات المستندية، ط1، مركز الكتاب الأكاديمي، الأردن، 2001.
- سعدي عبد الحليم، الأرضية القانونية للاعتماد المستندي الالكتروني، الموقع الالكتروني: <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/37951> ، تاريخ آخر زيارة: 2021/05/18.

les systèmes de services et de paiement au usa. banques n.spesial. avril1975. ROBERT H.LONG:-

--Ozgur Eker (CDCS), Electronic Letters of Credit, web site

<https://www.letterofcredit.biz/index.php/2018/11/26/electronic-letters-of-credit/> , last visit: 17/05/2021

## مكانة العقد التجاري الدولي في ظل جائحة كورونا

د.الليحاني ليلى

المركز الجامعي مرسلبي عبد الله-تيازة-

### ملخص:

ترتب العقود التجارية الدولية كغيرها من العقود التزامات متبادلة بين طرفي العلاقة التعاقدية ، و هو الأصل في مرحلة تنفيذها ، غير ان جائحة كورونا و ما نتج عنها من إجراءات وقائية اتخذتها الحكومات للحد من انتشار الفيروس ، اثر بشكل مباشر على الالتزامات التعاقدية في العقد التجاري الدولي مما جعلها اما مستحيلا او مرهقا ، و هذا ما سيشكل دون شك محور منازعات بين اطراف العقد ، و مما يجعل معالجة الأثار الناتجة عن الجائحة على العقد التجاري الدولي سواء تم تكييفها قوة قاهرة او ظرف طارئ اما ضروريا يستدعي البحث و التساؤل عن مكانة العقد التجاري الدولي في ظل جائحة كورونا و استمرار اثارها على العلاقات التعاقدية الدولية.

### Abstract

International commercial contracts, like other contracts, give rise to reciprocal obligations between the parties to the contractual relationship, which is the origin at the stage of their implementation. However, the Krona pandemic and the resulting preventive action taken by Governments to reduce prevalence directly affected contractual obligations in the international trading contract, making them either impossible or burdensome .This will undoubtedly be the focus of disputes between the parties to the contract, and it is there fore necessary to address the consequences of the pandemic on the international trading contract, whether adapted as a force majeure or an emergency, and to explore and question the status of the international trading contract in the context of the Krona pandemic and its continuing effects on international contractual relations.

## مقدمة

شهد العالم سنة 2020 حدثا غير مألوف ، حيث أعلنت منظمة الصحة العالمية عن انتشار جائحة كورونا (كوفيد19) ، مما لزم الدول اخذ كل التدابير الاحترازية و الوقائية للحد من انتشار الوباء ، فأغلقت الدول حدودها الجوية و البحرية و البرية ، هذه الجائحة لم تطل كثيرا لتمتد اثارها على كل الدول و على جميع الأصعدة بما في ذلك المبادلات التجارية الدولية لتتأثر بذلك العقود التجارية الدولية بالجائحة منها عقود بيع البضائع و السلع ، عقود نقل التكنولوجيا و عقود التأمين و غيرها من العقود التجارية الدولية سواء كانت قصيرة او طويلة الاجل.

لم تشغل جائحة كورونا بال الأطباء فقط في إيجاد حد لمنع انتشارها ، بل شغلت بال كل العلماء و الباحثين في جميع المجالات بما فهم رجال القانون ، من حيث اثارها على العقود التجارية الدولية في هذا المقام من البحث ، فاختلف تكييف هذه الازمة الصحية العالمية كونها ظرف طارئ او قوة قاهرة ، امام عدم قدرة الأطراف الوفاء بالتزاماتهم التعاقدية ، فتكون في بعض العقود تنفيذها مرهقا و في أخرى تنفيذها مستحيلا كليا او جزئيا ، و اصبح التساؤل الأكثر أهمية في هذا المقام يكمن في اكتشاف الدور المحوري للقانون ليس في مواجهة الازمة بل في التعرف على الهوية القانونية لمسببها و تكييفه ، و مدى انعكاس ذلك على سلامة و توازن العقد التجاري الدولي ، فتحديد و تكييف الازمة يؤدي حتما الى تحديد النتائج و اثارها على العقد و تفادي المنازعات التي قد تولدها الازمة في الغالب.

ترتب العقود التجارية الدولية كغيرها من العقود التزامات متبادلة بين طرفي العلاقة التعاقدية ، و هو الأصل في مرحلة تنفيذها ، غير ان جائحة كورونا و ما نتج عنها من إجراءات وقائية اتخذتها الحكومات للحد من انتشار الفيروس ، اثر بشكل مباشر على الالتزامات التعاقدية في العقد التجاري الدولي مما جعلها اما مستحيلا او مرهقا ، و هذا ما سيشكل دون شك محور منازعات بين اطراف العقد ، و مما يجعل معالجة الآثار الناتجة عن الجائحة على العقد التجاري الدولي امرا ضروريا بالنسبة لنا كباحثين قانونيين .

اذا كانت جائحة كورونا على اختلاف تصنيفها اثرت على الالتزامات التعاقدية الدولية سواء اعتبرت قوة قاهرة او ظرف طارئ ، و جب التساؤل حول مكانة العقد التجاري الدولي في ظل جائحة كورونا و استمرارية اثارها لحد الان ؟

نشط البحث القانوني للإجابة حول إذا ما كانت جائحة كورونا من قبيل القوة القاهرة أم الظروف الطارئة ، وأهمية الإجابة عن هذا التساؤل تعود لاختلاف الأثر المترتب على كل منهما على العقد التجاري الدولي في هذا المقام ، لذلك سوف نفرق

بينهما ونوضح معيار تحديد التكيف الأنسب لهذا الوباء ضمن مبحثين أساسيين ، نتناول في المبحث الأول جائحة كورونا باعتبارها قوة قاهرة و الاثار المترتبة عن هذا التكيف ، و في المبحث الثاني نتناول جائحة كورونا بصفتها ظروف طارئة و الاثار المترتبة عن هذا التكيف .

### المبحث الأول: تكيف جائحة كورونا كقوة قاهرة و اثرها على العقد التجاري الدولي

تعتبر اغلب العقود التجارية الدولية عقودا طويلة الاجل خاصة عقود نقل التكنولوجيا و عقود التوريد و عقود التأمين و غيرها من العقود ، كما تتميز العقود التجارية الدولية كونها عقود مركبة بطول المدة الزمنية لانجازها او تنفيذها ، لذا من البديهي ان تكون اكثر عرضة للظروف المفاجئة الخارجية و المحيطة به ، و جائحة كورونا كعامل خارجي عن إرادة و توقعات اطراف العقد اثرت بدورها على العقد التجاري الدولي .

إذا اعتبرنا جائحة كورونا قوة قاهرة اثرت على العقد التجاري الدولي ، نحاول في مطلب اول تكيفها ضمن هذا الوصف و معرفة اثارها في هذه الحالة في مطلب ثاني .

#### المطلب 1: تكيف جائحة كورونا كقوة قاهرة

للتمكن من تكيف جائحة كورونا على انها من قبيل القوة القاهرة ينبغي ان نعرف القوة القاهرة أولا ثم الشروط الواجب توفرها لإعمالها في العقود التجارية الدولية.

#### الفرع الأول: تعريف القوة القاهرة في بعض التشريعات الوطنية والاتفاقيات الدولية

القوة القاهرة هي حادث غير متوقع لا يد للشخص فيه، ولا يستطيع دفعه ويترب عليه أن يصبح تنفيذ الالتزام مستحيلا، ومن أمثلتها وقوع فيضانات، زلزال، ثورة بركان، هبوب عاصفة، حصول حريق، وقوع سرقة، حدوث مرض مفاجئ، صدور تشريع أو قرار إداري. (رمضان أبو سعود، 2006، صفحة 396)

تنوع المفاهيم المتعلقة بالقوة القاهرة ولا تتخذ معنى واحدا في العقد التجاري الدولي فمنها ما هو تقليدي ومنها ما هو حديث فمن الفقهاء من يعرفها على أنها حدث يقع بعد ابرام العقد وخلال تنفيذه لا يمكن توقعه ولا دفعه ويؤدي إلى استحالة تنفيذ العقد التجاري الدولي وهذا هو المفهوم التقليدي. (يسري عوض عبد الله، 2003، صفحة 475)

القوة القاهرة هي التي تؤدي إلى أن يصبح تنفيذ أحد طرفي العلاقة التعاقدية لالتزامه مستحيلًا استحالة كلية أو جزئية، ويجب أن تكون بلغت من الشدة ما يجعل من غير الممكن توقعه ومن المستحيل دفعه.

عرف العلامة عبدالرزاق السنهوري القوّة القاهرة بأنها حادث غير ممكن التوقع؛ فإذا أمكن توقع الحادث حتى لو استحال دفعه، لم يكن قوة القاهرة، ويجب أن يكون حادثاً غير مُستطاع التوقع لا من جانب المدعى عليه فحسب، بل من جانب أشد الناس يقظة وبصراً بالأمر؛ فالمعيار هنا موضوعي لا ذاتي، بل هو معيار لا يكتفي فيه بالشخص العادي، ويُتطلب أن يكون عدم الإمكان مطلقاً لا تسببياً. وعدم إمكان التوقع في المسؤولية العقدية يكون وقت إبرام العقد؛ فمتى كان الحادث غير ممكن التوقع وقت التعاقد، كان هذا كافياً حتى لو أمكن توقعه بعد التعاقد وقبل التنفيذ. أما في المسؤولية التقصيرية، فيكون عدم إمكان التوقع وقت وقوع الحادث ذاته.

إذا اردنا البحث عن تعريف للقوة القاهرة في بعض التشريعات الوطنية فانه يمكن القول:

بالنسبة للمشرع الجزائري: لم يعرف المشرع الجزائري القوة القاهرة، بل أشار إليها في صلب القانون كسبب معفي من المسؤولية، المواد 127، 138، 851... الخ،

-المشرع التونسي: عرفها المشرع التونسي في المجال التعاقدية تكون عندما يحدث سبب خارج عن إرادة المدين لم يتم توقعه عند إبرام العقد ولا يمكن درءه بوسائل ملائمة و يمنع من تنفيذ الالتزام من طرف المدين .

-المشرع المغربي: عرفها المشرع المغربي في الفصل 269 من ظهير الالتزامات و العقود كالآتي: " القوة القاهرة هي كل امر لا يستطيع الانسان ان يتوقعه كالظواهر الطبيعية (الفيضان، الجفاف، العواصف، و الحرائق، و الجراد)، و غارات العدو و فعل السلطة، و يكون من شأنه ان يجعل تنفيذ الالتزام مستحيلًا"

-المشرع المصري: قضت محكمة النقض المصرية بأنّ القوة القاهرة هي التي "ينفسخ بها العقد -وعلى ما جرى به قضاء هذه المحكمة- هي التي تجعل تنفيذ العقد مستحيلًا استحالة مطلقة لسبب أجنبي عن المدين؛ مما مؤداه أنه إذا كانت القوى القاهرة تمثل مانعاً مؤقتاً من التنفيذ؛ فلا يكون لها أثر سوى وقف تنفيذ الالتزام في الفترة التي قام فيها الحادث حتى إذا ما زال هذا الحادث عاد للالتزام قوته في التنفيذ".

-المشرع العماني: تناول المشرع العماني في المادة (172) من قانون المعاملات المدنية الصادر بالمرسوم السلطاني رقم 2013/29 موضوع القوة القاهرة؛ حيث قضت في حالة طرأت قوة القاهرة تجعل تنفيذ الالتزام مستحيلًا في العقود الملزمة

للجانبيين انقضى معه الالتزام المقابل له، وانفسخ العقد من تلقاء نفسه، أما إذا كانت الاستحالة جزئية انقضى ما يقابل الجزء الذي استحال تنفيذه، وينطبق هذا الحكم على الاستحالة الوقتية في العقود المستمرة، وفي هاتين الحالتين يجوز للدائن فسخ العقد بشرط إعدار المدين؛ فإذا فسخ العقد أو انفسخ أعيد المتعاقدان إلى الحالة التي كانا عليها قبل العقد مع أداء الحقوق المترتبة على ذلك، فإذا استحال ذلك يحكم بالتعويض.

إذا بحثنا عن تعريف للقوة القاهرة في الاتفاقيات الدولية فيمكن ان نجد تعريف لها ضمن:

- اتفاقية الأمم المتحدة لبيع البضائع والسلع فيينا سنة 1980: تم تعريف القوة القاهرة على أنها سبب أجنبي لا يمكن توقعه ويستحيل دفعه وهذا ما جاء في المادة 79 الفقرة الأولى والتي تنص على "لا يسأل أحد الطرفين عن عدم تنفيذ أي من التزاماته إذا أثبت أن عدم التنفيذ كان بسبب عائق يعود إلى ظروف خارجة عن إرادته وأنه لم يكن من المتوقع بصورة معقولة أن يأخذ العائق في الاعتبار وقت انعقاد العقد أو أن يكون بإمكانه تجنبه أو تجنب عواقبه أو التغلب عليه".

نجد للقوة القاهرة تعريفا في الاتفاقية الصادرة عن معهد روما اليونيدروا وفقا للمادة (1/7) فقرة السابعة "الحادث الذي لا سيطرة للمدين عليه وكان من غير المعقول أن يدخله في حساباته عند إبرام العقد وكان لا يستطيع تجنب وقوعه أو تجاوزه نتائجه"

أشارت نماذج اللجنة الأوروبية إلى اعتبار القوة القاهرة سببا قانونيا يبرر عدم تنفيذ أي من الطرفين لالتزامات التعاقدية. (يسري عوض عبد الله، 2003، صفحة 475)

إن المفهوم التقليدي للقوة القاهرة يؤدي إلى إعفاء الأطراف من تنفيذ التزاماتهم، وهذا ما يؤثر سلبا على العقد وعلى أطرافه، (مروك أحمد، 2015، صفحة 141) وهذا ما ذهب إليه المشرع الجزائري في نص المادة 107 ق.م.ج " يجب تنفيذ العقد طبقا لما اشتمل عليه وبحسن نية".

### الفرع الثاني: شروط إعمال نظرية القوة القاهرة

حتى يتم إعمال نظرية القوة القاهرة على عقود التجارة الدولية يجب توفر شروط نتناولها كالاتي:

## 1 - أن يكون الحادث غير متوقعا (عدم إمكانية التوقع)

فيجب أن تكون القوة القاهرة مما لا يمكن توقعه، فإذا كان من الممكن توقع الحادث فيكون الشخص عندئذ مقصرا إذا لم يتخذ الإجراءات لاجتناب ما يمكن أن يترتب عن القوة القاهرة من نتائج، ولا يشترط فيها أنها لم يسبق وقوعها كالبراكين والزلازل والفيضانات الغير عادية والحروب كلها حوادث سبق أن تم وقوعها، ومعيار التوقع هنا هو معيار موضوعي ولا يكفي فيه بالمعيار الشخصي العادي، بل يجب أن لا يكون الحادث متوقعا من أشد الناس حيطة وبهذا يكون عدم إمكان التوقع مطلقا لا نسبيا، (محمد صبري السعدي، 2011)، وبعبارة أخرى أن لا يتصور المتعاقدان وقوع هذه الأحداث التي من شأنها أن تؤثر على علاقتهم العقدية. (يسري عوض عبد الله، 2003، صفحة 476)

## ثانيا: عدم إمكانية دفع أو تفادي القوة القاهرة

ذلك بأن تكون الاستحالة مطلقة وليست نسبية، فلا يمكن اعتبار القوة القاهرة بأن تكون غير متوقعة فقط، بل يجب أن تكون مستحيلة الدفع من جانب الطرف المتعاقد فإذا كان بالإمكان دفع الحادث فلا وجود للقوة القاهرة هنا. (غنية قري، 2007، صفحة 110)

يستوي أن تكون الاستحالة مادية أو معنوية، فإذا استحال على المدين معنويا تنفيذ الالتزام كما لو كان مغنيا مثلا وتعيد بإحياء حفلة، ثم صادفته حالة وفاة لأحد أقاربه في نفس يوم الحفلة فكان له أثرا بالغيا في نفسه يستحيل معه القيام بالغناء فهنا تعتبر قوة القاهرة. (محمد صبري السعدي، 2011، صفحة 114)

هذا كمثال فقط في العقود الوطنية، أما في عقود التجارة الدولية فقد تعتبر حالة الوفاة لأحد أقرباء أطراف العقد التجاري الدولي التي تمنع من تنفيذ الالتزام بتسليم سلعة ما.

## ثالثا: أن يتعذر التغلب على القوة القاهرة أو تخطيها.

هذا الشرط يوجب على المدين المتعاقد بذل جهده لمواجهة الحادث بغية تخطيه والتغلب عليه، فإذا قام بذلك وفشل في الوفاء بالتزاماته، فإنه يعفى من المسؤولية كنتيجة لما بذله من جهد لمواجهة الحادث وتنفيذ التزاماته. (يسري عوض عبد الله، 2003، صفحة 476)

الأصل أنه إذا كانت هذه الظروف مؤقتة لا يترتب عنها الإعفاء من المسؤولية بل، يوقف تنفيذ العقد التجاري الدولي حتى انتهاء الحادث.

## المطلب 02: الاثار المترتبة عن جائحة كورونا باعتبارها قوة القاهرة

بالرجوع إلى المفهوم التقليدي للقوة القاهرة التي تستمد أساسها من التشريعات الوطنية، ومن قضاء التحكيم بالنسبة للعقود التجارية الدولية فكافة التشريعات تأخذ بنظرية القوة القاهرة، (غنام شريف محمد، 2010، صفحة 21) حيث تعالجه بنصوص صريحة، ولكن ينبغي الإشارة أن مفهوم القوة القاهرة في التشريعات الوطنية ونتائجها يختلف عن نتائجها في العقد التجاري الدولي.

فالأولى تذهب إلى فسخ العقد عكس التحكيم الذي يأخذ بفكرة إعادة التفاوض وحيث أن أغلب التشريعات تأخذ بفكرة انتفاء مسؤولية المدين بنصوص صريحة كأثر للقوة القاهرة ولا يخرج عنها سوى المشرع الإنجليزي. (غنام شريف محمد، 2010، الصفحات 38-39)

كذلك يجب على الأطراف تضمين شرط القوة القاهرة في عقدهم لتجنب انفساخ العقد التجاري الدولي وهذا ما يعرف بالتوجه الجديد بمعنى تبني مفهوم حديث للقوة القاهرة، (غنام شريف محمد، 2010، صفحة 21) في حين أن شرط إعادة التفاوض الذي يؤدي الحادث المترتب عن أعمال هذا الشرط إلى الإخلال بتوازن العقد، كونه يجعل تنفيذه مرهقا لأحد المتعاقدين، ويلحق به ضررا فادحا، يؤدي أعمال هذا الشرط إلى إعادة التفاوض كالتزام تعاقدى واقع على عاتق أطراف العقد التجاري الدولي. (مروك أحمد، 2015، صفحة 152).

يميل أغلب أطراف العقود التجارية الدولية إلى إعادة التفاوض كنتيجة للقوة القاهرة وأيضا هذا ما ذهب إليه قضاء التحكيم في إحدى قراراته، حيث أقرت الممارسة العقدية للقوة القاهرة بقرار صادر من غرفة التجارة الدولية رقم 2763 الصادر سنة 1980 بخصوص نزاع بين شركة تركية وشركة بلجيكية، حيث تعاقدت الشركة التركية بإبرام عقد مع الدولة الليبية لبناء جزء من ميناء طرابلس في 12 / 1972 ثم قامت بعدها بإبرام عقد مناولة لبعض أجزاء المشروع لصالح المؤسسة البلجيكية، وبعد العثور على كميات من الألغام أكثر من المتوقع مما أدى بالمؤسسة البلجيكية إلى المطالبة بإنهاء العقد وهذا الأمر رفضته محكمة التحكيم، حيث حتى وإن أقرت بوجود قوة القاهرة ولكن لا يؤثر نهائيا على العقد.

ذهب إليه الفقه من اعتبار القوة القاهرة بمعناها الحديث يقترب من التزام إعادة التفاوض كأثر له بل وحتى شروطها صنفوها ضمن نفس خانة شرط إعادة التفاوض. (هني عبد اللطيف، 2015-2016، الصفحات 43-44)

لا يقتصر العقد على إلزام المتعاقد بما ورد فيه فحسب، بل يتناول أيضا ما هو من مستلزماته وفقا للقانون، والعرف، والعدالة، بحسب طبيعة الالتزام، غير أنه إذا طرأت حوادث استثنائية عامة لم يكن في الوسع توقعها وترتب على حدوثها أن تنفيذ الالتزام التعاقدي، وإن لم يصبح مستحيلا، صار مرهقا للمدين بحيث يهدده بخسارة فادحة جاز للقاضي تبعها للظروف وبعد مراعاة مصلحة الطرفين أن يرد الالتزام المرهق إلى الحد المعقول ويقع باطلا كل اتفاق على خلاف ذلك". (القانون رقم 75-58، 1975)

ذهبت أغلب الدول في تشريعاتها الداخلية الى هذا التعريف، ولكن التعريف الحديث للقوة القاهرة نجده يتوافق وفكرة إعادة التفاوض، ويعتبر من آثارها، وإذا أنها في مفهومها الحديث تعتبر في مجال العقود التجارية الدولية لها دور كبير في إعداد شروط العقد وتنظيم آثاره، وذلك رغبة من الأطراف في تحقيق الاستقرار اللازم لمعاملاتهم فيجعلهم يتجنبون نتائج القوة القاهرة بمفهومها التقليدي المتمثلة في انفساخ العقد، وفي بعض الأحيان تكتسي عقود التجارة الدولية أهمية كبيرة تتجاوز مصالح الأطراف لتشمل اقتصاد عدة دول مما دفع بضرورة تمسك بالمحافظة على العقد التجاري الدولي وعدم فسخه، وهو ما يدفع الأطراف إلى إعادة التفاوض لمواجهة المعطيات الجديدة (مروك أحمد، 2015، صفحة 152) خاصة اننا امام عقود تجارية دولية منها طويلة الأمد تتطلب مصالح الأطراف الاستمرارية لا الفسخ.

### المبحث الثاني : تكييف جائحة كورونا كظروف طارئة واثرها على العقد التجاري الدولي

إذا اردنا معرفة مدى تطابق وصف الظروف الطارئة على جائحة كورونا ، فينبغي تعريف الظروف الطارئة أولا ثم

التطرق الى شروط اعمال هذه النظرية

أولا: نظرية الظروف الطارئة

عرف الفقهاء نظرية الظروف الطارئة على أنها " تغير الظروف التي تم ابرام العقد في إطارها الذي يؤدي إلى جعل تنفيذ

الالتزام أحد الأطراف مرهقا مما يهدد بخسارة فادحة "

فالظروف الطارئة هي حوادث استثنائية تطرأ على العقد بعد ابرامه وقبل تنفيذه وانه حادث لم يكن متوقعا من شأنه ان يؤدي الى اخلال التوازن بين التزامات الطرفين اختلالا فادحا اذ يصبح الالتزام الملتقى على عاتق المدين مرهقا ويسبب له خسارة فادحة. (عبد السلام الترماني، 1971، صفحة 120)

أخذت كل التشريعات الوطنية بنظرية الظروف الطارئة على غرار المشرع الجزائري حيث أشار إليها في نص المادة 107 من القانون المدني، وذلك في حالة حدوث إرهاب لأحد المتعاقدين، وتباين التزامات الطرفين مما يستدعي تعديل العقد تبعا لظروف جديدة وهذا ما يطلق عليه بإعادة التفاوض، أي أن هذه النظرية في مقابل العقود التجارية الدولية لها نفس المفهوم في ظل القوانين الوطنية ولكن مع زيادة أكثر في الحرية التعاقدية وتجنب تدخل القاضي لإعادة التوازن. (محمد صبري السعدي، الواضح في شرح القانون المدني (مصادر الالتزام، العقد والإرادة المنفردة)، 2007، صفحة 302)

لم يشر المشرع العراقي الى مصطلح الظروف الطارئة الا انه اعتبره حادث استثنائي و أشار اليه ضمن الفقرة 02 من المادة 146 من القانون المدني العراقي رقم 40 لسنة 1951.

تناولها المشرع المصري ضمن المادة 147 / 2 من القانون المدني المصري بانها

عبارة عن حادث فجائي إستثنائي عام ويقصد به هو ذلك الحادث غير المألوف نادر الوقوع ، كزلزال أو حرب أو إضراب مفاجئ أو وباء أو وصول اسراب جراد أو فرض تسعير جبري أو إلغائه أو إرتفاع باهظ في الأسعار.... إلخ يتوافر به إرهاب المدين و يهدده بخسارة فادحة.

تعتبر هذه النظرية كاستثناء عن مبدأ القوة الملزمة للعقد وأيضا على مبدأ سلطان الإرادة مما يستدعي معه اتخاذ تدابير للمحافظة على العقد وعرفها الأستاذ محمد صبري السعدي بأنها " حوادث تطرأ على تنفيذ العقود المستمرة بصورة مفاجئة لم يكن عند التعاقد في الحسبان توقعها تجعل وفاء المدين بالتزامه مرهقا يؤدي إلى خسارة فادحة ". (علي علي سليمان، دون سنة، صفحة 98)

عرفها الأستاذ علي علي سليمان بأنها " ظروف استثنائية تطرأ على مرحلة تجسيد العقد تكون هذه الظروف غير متوقعة وعامة ينتج عنها اختلال في التوازن العقدي عند تنفيذ أحد الأطراف لالتزامه ". (غنية قري، 2007، صفحة 132)

عرفتها الأستاذة غنية قري " في حالة نشوء حوادث عامة لم يكن في الوسع توقعها تترتب عليها أن تنفيذ الالتزام التعاقدى لأحد الأطراف يصبح مرهقا " (غنية قري، 2007، صفحة 138)

ينبغي الإشارة أن هذه النظرية معترف بها في كل التشريعات الوضعية مثل المشرع الجزائري والإيطالي وكذا القانون المصري على عكس المشرع الفرنسي لا يأخذ بهذه النظرية واعتبره خروجاً عن مبدأ العقد شريعة المتعاقدين، ثم تبنى القضاء الإداري الفرنسي هاته النظرية من خلال قضية شركة الغاز بمدينة بوردو والمعروفة التي تعرضت لظروف الحرب مما جعل سعر الفحم يشهد ارتفاعاً مما أثر على الشركة الموردة للغاز لمدينة بوردو فاقترحت ثمناً جديداً تم رفضه مما أدى إلى رفع القضية أمام القضاء الإداري وصدر حكم لصالح الشركة بسبب تلك الظروف، ومن ذلك الحكم توسع الأخذ بهذه النظرية، (بلحاج العربي، 2015، صفحة 641) إن العقود التجارية الدولية هي من العقود المستمرة التي قد تشهد مثل هاته الظروف فلا يمكن ان تستثنى هذه النظرية.

### الفرع الثاني: شروط اعمال نظرية الظروف الطارئة في العقد التجاري الدولي

إن نظرية الظروف الطارئة نظرية عامة تنطبق على كافة العقود بما فيها العقد التجاري الدولي إذا توافرت شروطها، وما يلاحظ هو تقارب وتمائل شروط النظرية مع شروط شرط إعادة التفاوض مع فارق بسيط أنها تهتم بالحادث فقط دون المدين وهذا ما يميزها عن شرط إعادة التفاوض ، و من شرط اعمال النظرية:

#### أولاً: أن يكون العقد مستمرا في تنفيذه

يشترط لإعمال النظرية أن يتم العقد فعلاً، بأن يكون صحيحاً مستمراً في تنفيذه سواء كان من عقود المدة أو من العقود المستمرة، أو العقود الفورية ذات التنفيذ الدوري أو المؤجل (كعقد التوريد) أي ضرورة وجود فترة زمنية بين إبرام العقد واكتمال تنفيذه سواء كانت طويلة أو قصيرة ويتصور وقوع الحادث خلالها، فإذا جد الحادث بعد تنفيذ العقد، (بلحاج العربي، 2015، الصفحات 641-642) فلا أثر لهذا الحادث على العقد التجاري الدولي، أي أنه إذا تم تنفيذ الالتزام المتعلق بالعقد التجاري الدولي فلا مجال لتطبيق نظرية الظروف الطارئة.

مثلاً في حالة عقود البيع الدولية إذا كان المشتري قد تسلم المبيع والبائع قد قبض الثمن فلا يكون عرضة لإعادة التفاوض أو التعديل بدعوى الحادث الطارئ الذي جعل الالتزام مرهقاً، ولكن في حالة وقوع الحادث قبل دفع الثمن فإن الثمن يكون عرضة لإعادة التفاوض ومن ثم الإنقاص نظراً لوقوع الحادث قبل تنفيذ الالتزام.

الأصل أن نطاق تطبيق النظرية هو العقود المستمرة وكذا العقود الدورية أو المؤجلة أو المتراخية التنفيذ بغير خطأ المدين حيث يصبح تنفيذ الالتزام مرهقاً لأحد المتعاقدين، فيتم إصلاح ما اختل من التوازن الاقتصادي للعقد، وعلى هذا

الأساس لا تطبق هذه النظرية على العقود التجارية الدولية الاحتمالية إذ هي تعرض المتعاقد بطبيعتها للمخاطر، واحتمال الكسب أو الخسارة. (رمضان أبو سعود، 2006، الصفحات 221-222)

لذلك، فنظرية الظروف الطارئة تستهدف رفع الحرج عن المدين برد التزامه إلى الحد المعقول وهذا في العقود الوطنية، بينما في العقد التجاري الدولي فيترتب عليه حسب اتفاق أطراف الالتزام بإعادة التفاوض كما يجب التأكيد من كون الحادث أن يقع أثناء تنفيذ العقد أي قبل الانتهاء منه وإلا لا تطبق نظرية الظروف الطارئة، كما يجب الإشارة كون أن لا يكون الحادث بفعل المدين وإلا ترتب عنه عدم إعمال النظرية. (غنية قري، 2007، صفحة 139)

تجدد الإشارة بعدم خضوع عقد القرض بين الأشخاص لنظرية الظروف الطارئة وإنما يلتزم الطرفان بمبلغ الدين المذكور في العقد دون خضوعه للارتفاع أو انخفاض الأسعار.

#### ثانياً: أن يكون الحادث عاماً واستثنائياً

يعتبر الحادث عاماً واستثنائياً كل حادث يطرأ بعد إبرام العقد بصفة غير متوقعة وأن يخرج عن المألوف كانتشار وباء أو زلزال، أو سيول، أو فرض تسعيرة اجبارية، أو تخفيض قيمة العملة مثلاً، (بلحاج العربي، 2015، صفحة 643) وهو أيضاً الحادث الذي يندر حدوثه أي غير متوقع. (رمضان أبو السعود، 2006، صفحة 227)

يمكن استنباط ثلاث نقاط من هذا الشرط المتمثل في عمومية و استثنائية الحادث وهي كالتالي:

1 - أن تكون هذه الظروف وجدت بعد إبرام العقد وعلى ذلك فإذا كانت موجودة عند التعاقد كحالة حرب مثلاً فليس للطرفين الإدعاء بعدم إمكانية توقعها.

2 - أن تكون هذه الظروف استثنائية فإذا كانت عادية تحدث دائماً فلا تدخل في مفهوم الظروف الاستثنائية.

3 - أن تكون هذه الظروف عامة لا خاصة بالمدين ومثال هذه الظروف العامة كحالة الحرب، أما الظروف الخاصة المتعلقة بالأطراف حتى ولو كانت استثنائية مثل حريق شب في مصنع أحد المتعاقدين فلا تؤخذ في مفهوم الظروف الطارئة وكذلك إفلاس أحد طرفي العقد التجاري الدولي أو كساد أعماله فكل هذه الظروف لا تعد عامة.

4 - أن تكون هذه الظروف غير متوقعة عند التعاقد وليس من الممكن توقعها كارتفاع أسعار الموارد الأولية أو تقلب أسعار العملة، أي أنه إذا كان من الممكن توقع هذه الظروف فلا تطبق هاته النظرية كمن يبرم العقد التجاري الدولي إبان نزاع مسلح ثم يدعي عدم إمكانية توقعه عند التعاقد. (علي علي سليمان، دون سنة، صفحة 100)

تنبغي الإشارة هنا أن معيار التوقع معيار موضوعي متعلق بالعقد التجاري الدولي لا بالشخص المتعاقد أي إذا كان بإمكان توقعه بمعيار الرجل العادي وفي استطاعته دفعه فلا يؤخذ بهذا المبدأ لإعمال نظرية الظروف الطارئة. (بلحاج العربي، 2015، صفحة 644)

كما لا يكف أن يكون الحادث عاما وغير متوقعا بل يجب أن لا يمكن دفعه أي لا يكون في استطاعة المتعاقدين دفعه أو تحاشيه، فطرفي العقد التجاري الدولي يلتزمان بتخطي الحوادث التي تعجزهم عن الوفاء بالتزاماتها إذا كان في وسعهما ذلك، فمثلا انقطاع المواصلات انقطاعا عارضا يمكن التغلب عليه برجوع المواصلات سريعا أو الإعتماد على طرق نقل غير التي انقطعت وبالتالي لا مجال لتطبيق النظرية (محمد صبري السعدي، الواضح في شرح القانون المدني، 2011، صفحة 306)

#### ثالثا: أن يجعل الحادث الالتزام مرهقا.

يشترط أخيرا أن يكون من شأن هذه الظروف أن تجعل التزامات أحد المتعاقدين للعقد التجاري الدولي مرهقا له بحيث يهدد بخسارة فادحة، ويقضي هذا الشرط أن يكون تنفيذ الالتزام المترتب على أحد أطرافه ممكنا و لكن مرهقا، (علي علي سليمان، دون سنة، صفحة 100) أي أن الحادث يهدد طرفي العقد بخسارة جسيمة إذا نفذ التزامه كما هو، لذلك فلا محل لتطبيق النظرية إذا كان من شأن هذه الظروف أن تجعل التزام المدين ثقيلًا لا مرهقا، فالعبء بما يتحمله المدين من خسارة فإذا كانت الخسارة فادحة وغير من المألوف حدوثها فتطبق النظرية، (رمضان أبو السعود، 2006، صفحة 229) والعكس صحيح فإذا كان الحادث يهدد أحد طرفي العقد التجاري الدولي بخسارة من المتكرر أو المألوف وقوعها فلا مجال لإعمال نظرية الظروف الطارئة (رمضان أبو السعود، 2006، صفحة 229)

بالرجوع إلى تقدير الخسارة بسبب هاته الظروف تكون بصرف النظر عن مجموع الطرف الواقع تحت الإرهاق في تنفيذ التزامه المتعلق بالعقد التجاري الدولي، وقد يكون المدين ثريا لا تتأثر ثروته بمثل هاته الخسارة ولكن في تنفيذ التزاماته قد يتسبب له بخسارة فادحة بالمقارنة مع الطرف الآخر مثال: العقد التجاري الدولي تبرمه الحكومة مع شركات أجنبية يقضي مثلا توريد مواد أولية ثم ترتفع أسعار هاته السلع أو المواد ارتفاعا فاحشا يهدد الحكومة بخسارة فادحة إذا استمرت بالتوريد بنفس السعر

المحدد في العقد فيمكن للحكومة الاستفادة من نظرية الظروف الطارئة لإعادة التفاوض قصد إعادة التوازن العقدي ولا يمكن لهاته الشركات التمسك قبلها بأن ميزانية الدولة لا تتأثر بالخسارة. (علي علي سليمان، دون سنة، صفحة 100)

كما يراعى في تقدير إرهاب المدين بالنظر إلى الصفقة التي أبرم العقد بشأنها فتنسب الخسارة إلى الصفقة لا إلى مجموع أموال المدين، أي أنه إذا كان المدين يواجه ظروفًا خارجة عن إطار التعاقد كون مثلًا في حالة دين تمنعه من تنفيذ الالتزام خارج عن العقد المبرم فلا يمكن للمدين طلب إعمال النظرية. (محمد صبري السعدي، الواضح في شرح القانون المدني، 2011، صفحة 307)

لذلك فهناك فرق نميز به بين تطبيق نظرية الظروف الطارئة التي نحن بصددنا وبين الظروف المفاجئة التي تعتبر مساوية للقوة القاهرة ويترتب عليها استحالة تنفيذ الالتزام، في حين يترتب عن الظروف الطارئة جعل هذه الالتزامات مرهقة لأطراف العقد التجاري الدولي عند التنفيذ وهذا هو الفرق الذي نميز به لإعمال أحد النظريتين.

#### المطلب 02: الاثار المترتبة عن جائحة كورونا باعتبارها ظرف طارئ

تختلف النتائج المترتبة عن نظرية الظروف الطارئة في العقد التجاري الدولي عن العقود الوطنية، ففي هاته الأخيرة يترتب عليها تدخل القاضي لإعادة الالتزام للحد المعقول بناء على طلب المدين للتخفيف من حدة الالتزام وهذا ما ذهب إليه المشرع الجزائري في نص المادة 2/107 " جاز للقاضي تبعًا للظروف وبعد مراعاة لمصلحة الطرفين أن يرد الالتزام المرهق إلى الحد المعقول... "، (محمد صبري السعدي، الواضح في شرح القانون المدني، 2011، صفحة 307) والمشرع المصري ضمن المادة 2/147 من القانون المدني المصري رقم 131 لسنة 1948، ومثله المشرع العراقي ضمن المادة 2/146 من القانون المدني رقم 40 لسنة 1951،... وغيرها من التشريعات التي اخذت بنفس المبدأ أين يمنح للقاضي سلطة تقديرية للتدخل و مراجعة شروط العقد بغرض إعادة التوازن العقدي بين الطرفين المتعاقدين، فيما رفض المشرع الفرنسي منح القاضي هذه السلطة في حكم محكمة النقض الفرنسية في قضية " canal de craponne " لسنة 1886 الذي اعطى الأولوية لمبدأ العقد شريعة المتعاقدين في تعديل العقد في حالة تغير الظروف المحيطة به .

إذا كان هذا هو الحال بالنسبة لآثار جائحة كورونا باعتبارها ظرف طارئ، فإنه في العقد التجاري الدولي، خاصة لما يتمتع به الطرفين من الحرية التعاقدية فإنه يترتب عن إعمال هاته النظرية الالتزام بإعادة التفاوض الذي يفترض أن يتضمنه العقد التجاري الدولي ضمن بنوده، و عليه يلتزم الطرفين في حالة تغير الظروف المحيطة بالعقد كجائحة كورونا بالجلوس إلى طاولة

التفاوض و مراجعة العقد من جديد ولكن وفق شروط جديدة يراعى فيها مصلحة الطرفين ، مما يعيد التوازن العقدي و يحافظ فيها على استمرارية العقد .

الالتزام بإعادة التفاوض يشكل تقنية قانونية تندرج ضمن الوسائل الحديثة المعتمدة لمعالجة اختلال التوازن الموضوعي أو المالي للعلاقة العقدية ذات الطابع الدولي، بهدف لضمان حد أكبر من العدالة التعاقدية، حيث يتمتع الأطراف بحرية واسعة في تنظيم الشروط التي يحتويها العقد والتي تحميه من الزوال، وذلك بإيجاد حلول عن طريق الرجوع الى طاولة المفاوضات، يترتب عن هذا الرجوع آثار على الأطراف المتعاقدة تؤدي لقيام مسؤولية مخالفاً.

اهتمت غرفة التجارة الدولية بشرط إعادة التفاوض من خلال ما نص عليه في المبادئ المتعلقة بعقود التجارة الدولية اليونيدرو المحددة من طرف المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص عام 1994 حيث نصت المادة 2/1/6 على " التزام الأطراف بإداء التزاماتهم الناشئة عن العقد حتى ولو أصبح تنفيذها شديد الإرهاق مع مراعاة ما يمليه شرط إعادة التفاوض التي تتضمنه المادة من 2 - 6 - 3 / 2 - 6 من هذه المبادئ "

عرفته المادة 2 - 6 / 2 بقولها " تتوفر حالة الهاردشيب ( شرط إعادة التفاوض ) اذا طرأت حوادث استثنائية تؤدي إلى اختلال جسيم في الالتزامات التي ينشئها العقد. أشارت نفس المادة في فقرتها الثالثة في حالة تحقق توقف العقد إلى حق الطرف الذي تعرض للظروف الشاقة في طلب إعادة التفاوض دون تأخير.

إن عدم إعمال الالتزام بإعادة التفاوض عندما يتضمن العقد هذا الشرط يؤثر سلباً من الناحية الاقتصادية على العقد، مما يرتب جزاءات في حالة مخالفته سواء عن طريق التحكيم أو القضاء الذي يقرر بالتنفيذ العيني للالتزام بإعادة التفاوض أو التنفيذ بمقابل .

## الخاتمة

ان تفشي الأزمة الصحية ذات البعد العالمي المتمثلة في فيروس كوفيد 19 المستجد (كورونا)، الذي أثر بالضرورة على كل النواحي الاقتصادية للدول خاصة عقود التجارة الدولية على اختلاف موضوعها و مدتها ، مما اثار الجدل حول مدى تأثير الجائحة على الالتزامات التعاقدية في حالة وصفها قوة القاهرة او ظروف طارئة .

الظاهر انه لا يمكن حسم الجدل بشأن اعتبارها صورة من القوة القاهرة او الظروف الطارئة، بل هي تختلف من عقد لآخر على اختلاف تأثيرها، اذ لا يمكن تكييف جائحة كورونا بوصف محدد ثابت كأن تكون قوة القاهرة، أو ظرفاً طارئاً، بل يجب

أن يتم دراسة كل حالة وفق مدى تأثيرها بهذه الجائحة، فأثار الجائحة لم تمتد إلى جميع القطاعات بذات قوة التأثير، و عليه  
نفصل في ثلاث حالات:

- عقود لم تتأثر بالإجراءات الاحترازية و الوقائية التي اتخذتها الدول لمواجهة الفيروس والحد من انتشاره كالعقود

الالكترونية مثلا

-عقود تأثرت لدرجة ان تنفيذ الالتزام أصبح مستحيلا، إذ يمكن اعتبارها قوة القاهرة في العقود الدولية القصيرة الاجل

كعقود البيع الدولي للبضائع مثلا التي يمكن ان يترتب عنها فسخ العقد كأثر للقوة القاهرة و لمصلحة الأطراف.

-عقود أصبح الالتزام مرهقا و هو الحال في العقود الدولية الطويلة الأمد المستمرة في المستقبل ذات التكلفة الضخمة،

حيث يستمر اطراف العقد التجاري الدولي في تنفيذ التزاماتهم مستقبلا كعقود نقل التكنولوجيا ،اذ ليس من مصلحة الأطراف

فسخ العقد ، وإنما تكمن مصالحهم في استمرار تنفيذ العقد مع تغير ظروف المحيطة به، ففي هذه الحالة يمكن اعتبارها ضمن

نطاق الظروف الطارئة، حتى يتمكن الأطراف من إعادة التوازن لالتزاماتهم العقدية.

ما يمكن استخلاصه انه لا يصلح و لا يمكن التعميم على وصف محدد لجائحة كورونا ، و عليه ينبغي الغاء الحدود

الوهمية الفاصلة بين الاثار الناتجة عن القوة القاهرة و الظروف الطارئة للخروج من جدلية التكييف القانوني لجائحة كورونا ،

خاصة اننا امام عقود تجارية دولية منها الطويلة الاجل بتنوع موضوعاتها و أهميتها، و نكتفي بإعمال استمرارية العقد للمحافظة

عليه و تحقيق التوازن العقدي للأطراف في ظل جائحة كورونا.

يمكن اقتراح التوصيات التالية :

-جائحة كورونا سواء اعتبرت قوة القاهرة او ظرف طارئ، فهي حدث غير مألوف و مفاجي ، مما يستدعي إعطاء أهمية كبيرة

لصياغة العقود التجارية الدولية ،لذا يجب على الأطراف تحديد واضح للظروف المفاجئة و غير المألوفة تفاديا لأي نزاع في

المستقبل.

-يجب على الأطراف تحديد درجة الاستحالة او الإزهاق مضمن عقودهم حتى يتم اعمالها في حالة حدوثها .

- عكس الصياغة العامة لشرط إعادة التفاوض ، فإنه يجب في الصياغة الخاصة لشرط إعادة التفاوض عند تحرير العقد ذكر

بالتفصيل كل عنصر من عناصر هذا الشرط، فإذا تم النص على شرط عدم التوقع فلا يكفي الإشارة له فقط وإنما ذكر

الأحداث التي تعتبر غير متوقعة في عقدهم أو يستبعدون أحداث أخرى ويجعلونها متوقعة في نظرهم ومثال على ذلك: يعتبر

حادثا غير متوقعا " وقوع أحداث اقتصادية من شأنها منع الاستيراد كما هو الحال عند انتشار جائحة كورونا، وفي الصياغة

الخاصة تدل على الوضوح في إرادة الأطراف لاعتبار الحوادث الغير متوقعة بدقة للتسهيل من مهمة المحكم أو القاضي ولتفادي الصعوبات التي تنشأ عن تفسير المصطلحات التي يستخدمها الأطراف

-يجب اعمال شرط إعادة التفاوض سواء اعتبرت جائحة كورونا قوة قاهرة او ظرف طارىء حفاظا على استمرارية العقد خاصة الطويلة الاجل ، وإعادة التوازن للعلاقة التعاقدية .

-تضمن العقد بما يحافظ على مصالح الأطراف و استقرار العلاقة التعاقدية في حالة تكييف الجائحة كقوة قاهرة في العقود مستقبلا .

### قائمة المصادر والمراجع

1. القانون رقم 58-75 (26 09 1975). المتضمن القانون المدني المعدل و المتمم (المادة 107). الجزائر، الجريدة الرسمية (العدد 78).
2. بلحاج العربي. (2015). النظرية العامة للالتزام في القانون المدني الجزائري (المجلد الطبعة السابعة). بدون مكان نشر: ديوان المطبوعات الجامعية.
3. رمضان أبو السعود. (2006). مصادر الالتزام . دار الجامعة الجديدة.
4. رمضان أبو السعود. (2006). مصادر الالتزام،. دار الجامعة الجديدة.
5. عبد السلام الترماني. (1971). نظرية الظروف الطارئة. بيروت: دار الفكر.
6. علي علي سليمان. (دون سنة). النظرية العامة للالتزام(مصادر الالتزام في القانون المدني الجزائري) (المجلد طبعة 09). الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعي.
7. غنام شريف محمد. (2010). أثر تغيير الظروف في العقد التجاري الدولي . مطبعة الفجيرة الوطنية (طبعة الاولى).
8. غنية قري. (2007). نظرية الالتزام. الجزائر: دار قرطبة (الطبعة الاولى).
9. محمد صبري السعدي. (2007). الواضح في شرح القانون المدني(مصادر الالتزام، العقد والإرادة المنفردة) (المجلد بدون طبعة). عين مليلة: دار الهدي.
10. محمد صبري السعدي. (2011). الواضح في شرح القانون المدني. الجزائر: دار الهدي.
11. مروك أحمد. (2015). شرط إعادة التفاوض في العقد التجاري الدولي ( أطروحة دكتوراه) . الجزائر، كلية الحقوق يوسف بن خدة بجامعة الجزائر 1.
12. هني عبد اللطيف. (2015-2016). حدود الاخذ بفكرة إعادة التفاوض في العقد (رسالة دكتوراه). تلمسان، كلية الحقوق (تخصص عام).
13. يسري عوض عبد الله. (2003). عقود التجارة الدولية، مفاوضاتها و ابرامها و تنفيذها. السودان: دون دار النشر.

# الناشر:

المركز الديمقراطي العربي  
للدراستات الاستراتيجية والسياسية والاقتصادية  
ألمانيا/برلين

Democratic Arabic Center  
Berlin / Germany

لا يسمح بإعادة إصدار هذا الكتاب أو أي جزء منه أو تخزينه  
في نطاق استعادة المعلومات أو نقله بأي شكل من الأشكال، دون إذن مسبق خطي من الناشر.  
جميع حقوق الطبع محفوظة

All rights reserved

No part of this book may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted in any  
form or by any means, without the prior written permission of the publisher

المركز الديمقراطي العربي  
للدراستات الاستراتيجية والسياسية والاقتصادية ألمانيا/برلين

Tel: 0049-code Germany

030-54884375

030-91499898

030-86450098

البريد الإلكتروني

[book@democraticac.de](mailto:book@democraticac.de)



المركز الديمقراطي العربي  
للدراستات الاستراتيجية، الاقتصادية والسياسية  
Democratic Arab Center  
for Strategic, Political & Economic Studies

كتاب:

التجارة الدولية بين الحاضر والمستقبل (الجزء الثالث)

رئيس المركز الديمقراطي العربي: أ. عمار شرعان

مدير النشر: د. أحمد بوهكو

ضبط وتدقيق: د. موسم عبد الحفيظ - د. تلي رفيق

رقم تسجيل الكتاب: VR. 3383.6538.B

الطبعة الأولى

2021 م

# التجارة الدولية بين الحاضر والمستقبل