

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

المركز الديمقراطي العربي  
برلين - ألمانيا

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 الثاني

لا يتحمل المركز ورئيسة المنتدى 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 ربايعه، 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 ربعة 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. إيهاب 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 مستوى 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 يرتكز على ثلاث أولويات اولها العمل على نزع فتيل التصعيد في النزاعات التجارية الجارية والدخول في مناقشات بناءة.

ثانها التكتاف 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	دور الاتفاقيات ومنظمات التجارة الدولية في حماية البيئة لتحقيق التنمية المستدامة The Role of International Trade in Protecting the Environment to Achieve Sustainable Development نزار بلال
20	دراسة تحليلية لأهم آثار جائحة كورونا على التجارة الدولية وخيارات الوضع الاقتصادي العربي لمجابهة الأزمة An analytical study of the most important effects of the Corona pandemic on international trade and options for the Arab economic situation to confront the crisis الدكتور الطيبي عبد الله
38	القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الإلكترونية في ظل منهج قاعدة التنازع التقليدي The law applicable to e-commerce contracts under the traditional dispute rule approach الدكتورة زلاسي بشرى،
54	عوائق وافاق التجارة الالكترونية Obstacles and perspectives of electronic commerce د. بن خضرة زهيرة
70	سياسات التجارة الدولية بين الحرية والتقييد international Trade Policy: Liberalization and Protectionism د. رمزي زعيبي
88	العلاقة بين النمو الاقتصادي وتحرير التجارة الخارجية حميدي أميمة خديجة
100	تأثير النظام الجديد للتجارة الدولية على التنمية The Impact of the New Order of International Trade on development يحياوي صالح
114	تداعيات الصراع التجاري بين الولايات المتحدة والصين على العالم والدول العربية بن الحاج جلول نصيرة،
130	تطور جهاز تسوية المنازعات بمنظمة التجارة العالمية خاضر سمية
141	التكامل الاقتصادي وانعكاساته على حركة التجارة الدولية دراسة تحليلية لاتحاد المغرب العربي 2012_2019 نزيمه دلال براهيمي
160	طرق وتقنيات تمويل التجارة الخارجية، المخاطر والضمانات

	بهوري نبيل
178	سلاسل القيمة العالمية: عنوان التجارة الدولية في القرن الواحد والعشرين Global Value Chains : Are The Title Of International Trade In The 21st Century عبد الحكيم بلخير
194	حماية البيئة في إطار المنظمة العالمية للتجارة عليلي فاطمة الزهراء
211	التجارة الدولية قواعدها وسياساتها The first theme: international trade, its rules and policies د. كرم سلام عبدالرؤوف سلام ،
248	-دراسة حالة البنك الخارجي الجزائري BEA وكالة أم البواقي(051) جواني صونيا
271	إشكالات سير إجراءات التحكيم لفض منازعات عقود التجارة الدولية -دراسة مقارنة- أمال بن عزة
285	الآثار المباشرة للنقل البحري و الإنكوترمز على تنمية التجارة الخارجية في الجزائر Direct effects of maritime transport and INCOTERMS on the development of foreign trade in Algeria عبداللاوي الزهرة
298	العقد الكمي في قواعد روتردام- عقد نقل بحري مستحدث في التجارة الدولية- خلادي إيمان
312	فهم تأثير Covid-19 على سوق التجارة الإلكترونية في جميع أنحاء العالم Understanding the Covid-19 Effect on The Electronic Commerce Market Worldwide عيساوي فاطمة
328	تأثيرات الحرب التجارية بين الصين والولايات المتحدة في ظل جائحة كورونا كوفيد-19 زيتوني عبدالكريم
352	The Role E- commerce in Boosting the Economic Growth of Developing Countries AIMEUR BADREDDINE
366	العولمة الاقتصادية بين هيمنة الأقوياء وحاجة الضعفاء إتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية "تريبس" نموذجا الأسباب والخلفيات بن قوية المختار

# التجارة الدولية بين الحاضر والمستقبل

## دور الاتفاقيات ومنظمات التجارة الدولية في حماية البيئة لتحقيق التنمية المستدامة

### The Role of International Trade in Protecting the Environment to Achieve Sustainable Development

نزار بلال

جامعة 8 ماي 1945 - قلمة

#### الملخص:

تعد العلاقة الجدلية بين حماية البيئة والتجارة الدولية قائمة منذ القدم حتى قبل مؤتمر استوكهولم عام 1972، في تحديد سبل انجاح التجارة العالمية دون المساس بالبيئة في إطار التنمية المستدامة على المستوى الدولي، حيث تجلّى الهدف من ذلك إلى ضرورة ضبط المعاملات والاستثمارات التجارية، الأمر الذي تبنته منظمة التجارة العالمية من خلال إرساء نظام عالمي جديد ينظم التجارة الدولية في إطار حماية البيئة، وذلك بتحرير التجارة الخارجية ورفع القيود والحواجز على اقتصاديات الدول وتحقيق تكامل اقتصادي مشترك بين الدول مما استوجب تكاتف الجهود لمواجهة تحديات حماية البيئة، وهذا ما أكد عليه مؤتمر ريو دي جانيرو لعام 1992، الذي يعد المنعرج المهم في تبلور مصطلح التنمية المستدامة.

**الكلمات المفتاحية:** التجارة الدولية، منظمة التجارة العالمية، التعاون الدولي، حماية البيئة، التنمية المستدامة

#### Summary:

The dialectical relationship between environmental protection and international trade has existed since ancient times, even before the Stockholm Conference in 1972, in determining the means for the success of global trade without prejudice to the environment within the framework of sustainable development at the international level, where the aim was evidenced by the need to control commercial transactions and investments, which was adopted by The World Trade Organization by establishing a new global system that organizes international trade within the framework of environmental protection, by liberalizing foreign trade, lifting restrictions and barriers to the economies of countries, and achieving joint economic integration between the two countries, which necessitated the intensification of efforts to face the challenges of protecting the environment, and this is what the Rio de Janeiro conference confirmed For the year 1992, which was considered an important turning point in the crystallization of the term sustainable development.

**Key words:** International Trade, World Trade Organization, International Cooperation, Environmental Protection, Sustainable Development

## مقدمة:

بحكم مقتضيات الحياة الدولية و لإقامة علاقات تحفظ مصالحها المختلفة، أصبحت الدول في حتمية الاتصال والتقرب من بعضها البعض، من خلال التعاون والتنسيق فيما بينها، عن طريق المؤتمرات والتجمعات والمعاهدات التي تنظمها، وكذا التنظيمات الحكومية وغير الحكومية التي تشارك فيها، أو من خلال القواعد التي تقننها، حيث انتقلت القواعد الدولية من الطائفية إلى العالمية والإقليمية، وعرف المجتمع الدولي تطوراً مستمراً وملحوظاً، انتهى به إلى حالة من التنظيم والاستقرار، حيث أصبحت المبادلات التجارية الدولية من أبرز المجالات التي نالت اهتمام الدول بها والسعي لتعزيزها لتحقيق التنمية المستدامة، خاصة بعد الأزمات الاقتصادية التي أصابت العالم أدى ذلك بالدول لعدم قدرتها على مواجهة مستجدات المشكلات البيئية، وتبين أن لا مناص لها من التعاون والتضامن والتنسيق الجماعي الذي يحقق التوفيق بين المصالح المشتركة للجميع، وبشكل يضمن حياة الرفاهية للشعوب جمعاء.

انتهت جولة أورغواي، وأهم ما أعلنته ضمن اتفاقاتها إنشاء تنظيم دولي عوض بحق مشروع هافانا هو المنظمة العالمية للتجارة، كمؤسسة دولية متخصصة بأجهزتها المتعددة والفعالة في تطبيق هذه الاتفاقات، وضمان تحرير التجارة الدولية وتنظيم التبادل التجاري، و السهر على حل الخلافات المحتملة بمناسبة تطبيق أو تفسير هذه الاتفاقيات.

كما أثير الاهتمام بهذا الموضوع أيضا أثناء الجهود التي بذلت في المفاوضات التجارية العالمية المتعلقة بجولة أورغواي خلال الفترة من 1986- 1994 وفي اجتماع - الجات مراكش سنة 1994 حين وافقت الدول الأعضاء على تأسيس لجنة التجارة والبيئة تعمل في إطار منظمة التجارة العالمية، حيث أصبحت العلاقة بين التجارة الدولية والبيئة محور فعال في المناقشات التي استهدفت وضع أسس لمستقبل التجارة العالمية، فتحرير التجارة الدولية من كافة العقبات والقيود التي تعيق انسيابها في ظل نظام التجارة العالمي الجديد يهدف إلى تحقيق اقتصاد قوي، خاصة من ناحية زيادة النمو الاقتصادي العالمي، إلا أن هذا النمو الاقتصادي سوف تكون له آثار هامة على البيئة والتي تتمثل في زيادة معدلات التلوث البيئي نتيجة زيادة الإنتاج والاستهلاك العالميين.

لقد أدرج موضوع البيئة في المفاوضات متعددة الأطراف و تخللها، لاسيما في جولة الدوحة (2001)، التي انتهى المؤتمرين بها إلى نتيجة مفادها أن الاهتمام بالتجارة الدولية يجب أن يأخذ في الحسبان الاعتبارات البيئية، بشكل لا يجعلها عائقاً أمام حركية التجارة والمبادلات التي تطلبها النظام التجاري متعدد الأطراف. إشكالية هذا الموضوع تنطلق من هذا التقابل، وهي تدور أساسا حول ما مدى مساهمة المنظمات والاتفاقيات الدولية في إدراج حماية البيئة أثناء المعاملات التجارية الدولية؟، أم أن الحل موجود خارج اتفاقات المنظمة لاسيما ضمن الاتفاقات الدولية متعددة الأطراف بشأن البيئة؟.

استنادا إلى الموضوع محل الدراسة وقصد معالجته والوقوف لكل جوانبه ارتأينا اعتماد المنهج التحليلي في تحليل القواعد التي تؤسس لحماية البيئة، وكذا بعض الظواهر والمبادئ التي نص عليها المؤتمرين والاتفاقيات الدولية في تحديد الحماية البيئية أثناء المعاملات التجارية الدولية.

وللبحث في هذه الإشكالية ارتأينا أن نقسم الدراسة إلى محورين كالتالي:

- المحور الأول: واقع التجارة الدولية وحماية البيئة في إطار التنمية المستدامة
  - المحور الثاني: معاهدات واتفاقيات التجارة الدولية لحماية البيئة
- المحور الأول: واقع التجارة الدولية وحماية البيئة في إطار التنمية المستدامة

أصبحت اليوم التجارة الخارجية تمثل العصب المركزي لاقتصاديات دول العالم، نظرا لما تساهمه في تحقيق التنمية والانتعاش الاقتصادي، فجاءت منظمة التجارة العالمية للقيام بتغيرات جوهرية في الاقتصاد العالمي من خلال

إرساء أسس النظام الجديد للتجارة الخارجية، وذلك بتحرير التجارة الخارجية وضمان إنسيائها بين بلدان العالم ورفع كل القيود والحواجز المفروضة عليها، ناهيك عن الدور الفعال التي تلعبه هاته المنظمة على اقتصاديات الدول النامية من خلال تحقيق التكامل الاقتصادي ورفع من معدلات التصدير وضمان تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر.

### أولاً: أنظمة التجارة الدولية

إن المنظمات الدولية تلعب دوراً أساسياً في مجال حماية البيئة بشكل عام، حيث أن تعدد أنشطة هذه المنظمات المتعلقة بإعداد الاتفاقيات الدولية أو تلك المتعلقة بإصدار إعلانات المبادئ أو إنشاء الهيئات التي تسهر على حماية البيئة، ومن أبرز نشاطاتها إبرام الاتفاقيات الدولية المتعلقة بالبيئة عن طريق المنظمات الدولية المتعددة الأهداف (رياض صالح أبو العطا، ص 109).

#### 1- العلاقة بين التجارة والبيئة:

للبيئة أهمية كبرى في حياة كل إنسان وكل كائن حي، والحفاظ عليها مسؤولية كبيرة تقع على عاتق جميع القطاعات والحكومات وأفراد المجتمع، وتشمل حماية البيئة المحافظة على مكوناتها وخصائصها وتوازنها الطبيعي ومنع التلوث أو التقليل منه أو مكافحته، والحفاظ على الموارد الطبيعية وترشيد استهلاكها وحماية الكائنات الحية التي تعيش فيها خاصة المهددة بالانقراض والعمل على تنمية تلك المكونات والارتقاء بها.

تناولت العديد من الدراسات العلاقة بين التجارة الخارجية والبيئة، فهناك من يرى بأن التحرير التجاري من شأنه التأثير السلبي على البيئة وذلك راجع للاستهلاك المفرط للموارد الطبيعية وزيادة نسب التلوث، وهو ما حذر منه دعاة حماية البيئة من خطر تحرير التجارة الخارجية (وليد عابي، ص 260).

حيث تنشأ العلاقة بين التجارة والبيئة من كون التجارة في الأساس عملية تبادل للسلع والخدمات وفق أساليب مختلفة بين الأفراد والمجموعات، والأقاليم والدول، وهي بذلك ترتبط بالإنتاج الذي يتأثر بالموارد الطبيعية والبيئة الذي يؤثر فيها، وإذا كان الارتباط بين الإنتاج والبيئة يمكن ملاحظته من خلال مظاهر التدهور المنشئ في البيئة واستنزاف الموارد وظهور مشاكل التلوث، الأمر الذي تمخض مؤخراً عنه اصطلاح التنمية المستدامة، على أن الارتباط بين التجارة الخارجية والبيئة يعتبر موضوعاً حديثاً نسبياً كما أنه يحظى بالدراسة والتحليل من قبل بعض المهتمين بالسياسة الاقتصادية والعلاقات الاقتصادية الدولية في الدول الصناعية، كما أن التوسع المتوقع في التجارة العالمية بعد إنشاء منظمة التجارة العالمية سوف يترتب عنه المزيد من الإنتاج والإستهلاك غير المستدام، الأمر الذي يترتب عليه المزيد من الإجهاد والضرر البيئي وزيادة التلوث (جلال عبد الفتاح الملاح، ص 12).

كما يرى البعض أنه يمكن معادلة الأثر السلبي الناشئ على البيئة نتيجة زيادة حجم التلوث المترتب عن زيادة التجارة والإنتاج العالميين من خلال زيادة الوعي العالمي بأهمية المحافظة على البيئة من التدهور (جلال عبد الفتاح الملاح، ص 12)، وبالتالي فإن العلاقة بين التجارة والبيئة قد تكون إيجابية في حالة ما وسلبية في حالة أخرى وكل ذلك يعتمد على التفاصيل والظروف والمعطيات الخاصة بكل حالة.

يرى بعض المحللين الاقتصاديين أن هناك تعارض بين المتطلبات البيئية وأهداف تحرير التجارة الدولية، إلا أن هذا التصور خاطئ، إذا ما أخذ بالاعتبار العلاقة التشابكية والتكاملية بين البيئة والتجارة، لذلك فإن التقييم المتكامل للعلاقة بين التجارة والبيئة يجب أن يأخذ في الاعتبار وبشكل متوازن أثر السياسات التجارية على البيئة من جانب، وكذلك أثر السياسات البيئية على التجارة من الجانب الآخر، وفي ما يتعلق بالسياسات التجارية، فتتمثل بعض الانعكاسات على البيئة في مساهمة السياسات التجارية في الإضرار بالبيئة من خلال أنماط الإنتاج، وكذا الاستغلال غير المستديم للموارد الطبيعية والتجارة في المواد الملوثة والخطيرة، وذلك نتيجة:

- وجود التشوهات في قوى السوق.

-دعم استغلال الموارد الطبيعية كالطاقة، الغابات والمياه، خاصة في الدول المتقدمة.

- التأثيرات الخارجية .

وفي ما يتعلق بالبيئة، فإن أهم التطورات التي قد تلقي بظلالها على حرية انسياب التجارة العالمية تتمثل في ما يلي:(عبد الرحمن رايس، 2015، ص 160)

-النمو الملحوظ في مواصفات الصحة والسلامة البيئية، والاختلافات الكبيرة في هذه المواصفات بين دول العالم.  
-التغيير في أنماط الإستهلاك تجاه البيئة وتزايد ظاهرة المستهلكين الخضراء، وتنامي دور منظمات وجماعات أنصار الطبيعة والبيئة في أوروبا وأمريكا الشمالية واليابان.

-تخوف الصناعات في الدول النامية من القيود المفروضة على استخدام الكيماويات والمواد الحافظة للأغذية في الدول النامية، وإمكانية استخدامها كعوائق تحول دون وصول منتجاتها لهذه الأسواق.

-تزايد الدعوات إلى ضرورة توحيد المواصفات العالمية للبيئة والصحة والسلامة، مما يلقي بأعباء غير عادلة على الدول النامية، من أجل تعزيز قوانينها البيئية وانعكاسات ذلك على تنافسية صناعاتها، ومن جانب آخر، فإن العديد من الحكومات ترى ضرورة الإبقاء على الاختلافات في المواصفات، مما يوحي برغبتها في استخدامها كأدوات حماية غير جمركية لتحسين تنافسية صناعاتها العالية التكلفة.

## 2- مهام منظمة التجارة الدولية:

أنشئت منظمة التجارة العالمية في سنة 1995، وهي واحدة من أصغر المنظمات العالمية، حيث أنها تمثل خليفة الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الجات) والتي أنشئت في أعقاب الحرب العالمية الثانية وبما أن هذه المنظمة هيئة حقيقية عكس اتفاقية الجات التي كانت عبارة عن اتفاقية مؤقتة، فهي تتولى قيادة المراحل المقبلة لتحرير التجارة العالمية. خاصة في بعض الحالات التي لم يتم الاتفاق حولها بشكل نهائي، بالإضافة إلى بعض القطاعات الأخرى التي لم يتم التطرق إليها كقطاع المحروقات مثلا. ويهدف الوصول إلى تحرير كامل للتجارة الدولية تتولى المنظمة المهام التالية (ناصر دادي عدنون، 2004، ص 68):

أ- تسهيل تنفيذ وإدارة أعمال هذه الاتفاقية والاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف، وتقوم بالإشراف على تنفيذ الاتفاقيات المنظمة للعلاقات التجارية بين الدول الأعضاء.

ب- تنظيم المفاوضات التي ستجرى بين الدول الأعضاء مستقبلا حول بعض الأمور، التي تم الاتفاق عليها خلال جولة الأوروغواي كقطاع الخدمات مثلا، الذي تم تأجيل الاتفاق حول كل جوانبه في جولة الأوروغواي إلى المفاوضات التي تشرف عليها المنظمة، بالإضافة إلى المفاوضات الأخرى الرامية إلى تحقيق المزيد من تحرير التجارة العالمية.

ج -الفصل في المنازعات التي قد تنشأ بين الدول الأعضاء حول تنفيذ الاتفاقيات التجارية الدولية، وذلك من خلال الإدارة والإشراف على الاتفاقية المنشئة لجهاز تسوية المنازعات، والتي تحدد طبيعة عمل وأسلوب تشكيل لجان التحكيم وجهاز الاستئناف وحقوق والتزامات الدول في إطار الجهاز المذكور، وذلك طبقا لتفاهم الذي تم التوصل إليه في هذا الشأن خلال جولة الأوروغواي.

د- متابعة ومراقبة السياسات التجارية للدول الأعضاء، وذلك عن طريق جهاز مراجعة السياسات التجارية لهذه الدول، والتي تتم وفقا لفترات زمنية محددة، وهي كل أربع سنوات للدول النامية وكل سنتين للدول المتقدمة، والهدف من ذلك هو الإطلاع على التغييرات التي تحدثها الدول الأعضاء على السياسات التجارية ومدى موافقتها لأحكام الاتفاقيات، ومن جهة أخرى العمل على تكريس مبدأ الشفافية، من خلال تعميم المعلومات هذا الشأن على جميع الأعضاء، وإعطاء فرصة للتفاوض حول السياسات التجارية لكل عضو.

هـ- التعاون مع الهيئات الدولية كصندوق النقد الدولي والبنك العالمي، بهدف تنسيق سياسات إدارة شؤون الاقتصاد العالمي، شاملا جوانبه المالية النقدية والتجارية، وتتم المشاورات داخل المنظمة حول الشكل المناسب لأوجه هذا التعاون.

### 3- أهم الاتفاقيات البيئية

بالنظر إلى حجم التدهور الذي لحق بالبيئة فقد اتجه العالم منذ أوائل القرن الماضي إلى وضع العديد من الاتفاقيات والمعاهدات والبروتوكولات بهدف حشد الجهود الدولية لمعالجة القضايا ذات العلاقة بالبيئة ومواردها، ومن أهم الاتفاقيات الدولية التي أبرمت في مجال حماية البيئة نجد ما يلي :

- الاتفاقيات المتعلقة بالحفاظ على الحيوانات والنباتات في حالتها الطبيعية الموقعة بلندن في عام 1923
- الاتفاقية الدولية لمنع تلوث البحار بالنفط المعتمدة بلندن عام 1954
- معاهدة حظر تجارة الأسلحة النووية الموقعة في موسكو عام 1963
- الاتفاقية المتعلقة بالأراضي الرطبة ذات الأهمية الدولية المعدة كموئل لطيور الماء المسماة باتفاقية (رامسار) المعتمدة في عام 1971

- اتفاقية (سايتس) سنة 1973 والخاصة بالاتجار الدولي في أنواع الحيوانات والنباتات البرية المهددة بالانقراض؛
  - اتفاقية حماية البحر الأبيض المتوسط من التلوث والتي اعتمدت في برشلونة عام 1979
  - اتفاقية حفظ أنواع الحيوانات البرية المهاجرة التي اعتمدت في بون عام 1979
  - اتفاقية الأمم المتحدة لقانون البحار والتي وقعت سنة 1982
  - اتفاقية حماية طبقة الأوزون والتي وقعت في فيينا سنة 1985
- وقد وضعت في التسعينات من القرن الماضي أهم الاتفاقيات الدولية في مجال البيئة، وهما اتفاقية التنوع الحيوي والاتفاقية الإطارية لتغير المناخ اللتين اعتمدتا في "ريودي جانيرو" في سنة 1992 وتلتهما الاتفاقية الدولية لمكافحة التصحر في عام 1994، واتفاقية روتردام حول أخطار بعض الكيماويات والمبيدات على التجارة الدولية في سنة 1998. (عبد الرحمن ، ص 161).

### ثانيا: إهتمام منظمة التجارة العالمية بمسائل البيئة

مما لا شك فيه أن أثر السياسات البيئية على التجارة الدولية أصبحت متداخلة فيما بينها على نحو نظامي ومتعارضة بطريقة متزايدة، ويعكس هذا الوضع حقيقة أن قواعد ومؤسسات التجارة الدولية لا تزال لها جذورا راسخة حتى قبل ظهور الاهتمام بالبيئة، كما يعد هذا الوضع نتيجة لعدم وجود نظام لحماية القيم البيئية والتوفيق بين الأهداف المتعارضة لتحرير التجارة وحماية البيئة في آن واحد وكذلك للتنسيق بين السياسات التجارية والبيئة في إطار المنظمة العالمية للتجارة (وليد عابي، ص 265).

### 1- إدراج البيئة ضمن اهتمامات منظمة التجارة العالمية

في الواقع يختلف الاختيار بين القواعد اللازمة لحماية البيئة من دولة إلى أخرى، بل أنه يختلف داخل الدولة الواحدة من وقت لآخر وذلك وفقا للعوامل التي تأخذها الدولة في الاعتبار عند وضعها للقواعد البيئية، ولا شك أن هذا الاختيار أو ذلك قد يخلق أثارا اقتصادية هامة، من بينها التأثير على التجارة الدولية، فمن بين العوامل الهامة التي تأخذ بها الدولة عند وضعها للقواعد البيئية، مدى فعالية القواعد البيئية المستخدمة بصفة عامة التي يعتمد من خلالها على قياس تكاليف مواجهة التلوث (قيدي سامية، ص 154)، حيث يتم اختيار القواعد البيئية التي تخفض التلوث بأقل تكلفة ممكنة.

إنطلاقاً من أنه لا ينبغي بالضرورة وجود تناقض بين قيام نظام تجاري متعدد الأطراف، منفتح غير متميز، وعادل من جهة وبين التدابير الرامية إلى حماية البيئة وتعزيز التنمية المستدامة من جهة أخرى أعربت منظمة التجارة العالمية عن استعدادها للتنسيق بين السياسات في مجال التجارة البيئية، دون تجاوز إطار النظام التجاري المتعدد الأطراف، الذي طالما رأت المنظمة أن قواعده تسمو على القواعد البيئية وأن السياسات البيئية يمكنها اعتماد المعايير البيئية، إلا أن ذلك لم يمنعه من أن تولي اهتماماً بالموضوع، فخلال السنوات الأخيرة لا حظنا التفتح التدريجي لمنظمة التجارة العالمية على القضايا البيئية، على خلاف مواقف (الجات)، وشهدت العلاقة بين التجارة الدولية والبيئة تطوراً ملحوظاً خاصة بعد اعتماد القرار بشأن التجارة الدولية والبيئة بتاريخ 14/04/1994 في إطار التوقيع على الوثيقة الختامية، المتضمنة نتائج المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف لجولة الأوروغواي المنعقدة في مراكش بتاريخ 15/04/1995، حيث مهد هذا القرار الطريق للمفاوضات بين التجارة والبيئة خاصة في إطار مؤتمر الدوحة الوزاري (المصطفى ولد سيدي محمد، 2004).

وقد نصت اتفاقيات منظمة التجارة العالمية على هذا المبدأ في مادتها الأولى من الاتفاقية العامة للتجارة في السلع وفي المادة الثانية من اتفاقية التجارة في الخدمات، وفي المادة الرابعة من اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة لحقوق الملكية الفكرية، أما مجال تطبيق هذا المبدأ فقد نصت المادة الثالثة في الفقرتين الثانية والرابعة من اتفاق (الجات) على أن يطبق هذا الشرط في الرسوم الجمركية وجميع الضرائب الأخرى أيّاً كانت طبيعتها والتي تحصل على الواردات أو الصادرات، أو بمناسبة الاستيراد والتصدير والرسوم المفروضة على عمليات نقل الأموال الدولية التي تتم من أجل تسوية عمليات استيراد أو تصدير، وطريقة تحصيل هذه الرسوم والضرائب ومجموع التنظيمات الخاصة بالواردات أو الصادرات، لذا فإن الغرض الرئيسي من هذا المبدأ يتمثل في تهيئة فرص تنافسية متساوية بين البلدان الأعضاء دون تمييز (عايشي كمال، ص 14).

حيث تعمل منظمة التجارة العالمية على تقليل الحواجز ما بين الدول من خلال تحرير التجارة من جميع القيود، وتسهيل الوصول إلى الأسواق العالمية، بالإضافة إلى زيادة الطلب على الموارد الاقتصادية والاستغلال الأمثل لها، مما يسمح برفع مستوى الدخل الوطني الحقيقي للدول الأعضاء ومبدأ حرية التجارة العالمية الذي حددته نتائج جولة أوروغواي، هو أن العالم سيشهد درجة أعلى من التحرير في المعاملات التجارية بين الدول بالقياس إلى الوضع السابق لاعتبارات عديدة منها: (سهيل حسين الفتلاوي، 2006، ص 151) - تخفيضات في التعريفات الجمركية بالنسبة لكثير من المنتجات، وهذا يعني أن الدول الأعضاء ملزمة بتخفيض التعريفات الجمركية التي كانت تفرضها على استيراد السلع المصدرة إليها . - ما تضمنته الاتفاقيات الدولية من التزامات بإزالة الكثير من القيود غير التعريفية أو تخفيضها، وعدم العودة إلى العمل بها مستقبلاً .

- امتداد نطاق تطبيق مبادئ (الجات) إلى قطاعات جديدة، وخصوصاً المنتجات الزراعية والملابس والمنتجات والخدمات.

- امتناع الدول الأعضاء على دعم المنتجات الصناعية والزراعية التي تصدر إلى الخارج، لأن مثل هذا الدعم يؤثر في مصالح المؤسسات التجارية والصناعية التي لا تلقى الدعم من دولها.

## 2- التزام اتفاقيات تحرير التجارة العالمية بمعايير البيئة

إن ماهية تحرير التجارة الدولية، تعني حرية التجارة الدولية أن يكون النمط الحياتي أو الاجتماعي أو السياسي أو الاقتصادي أو الثقافي بصفة عامة، والذي يراد له أن يكون موضوعاً للعولمة، مؤدياً إلى إزالة جميع الحواجز التي تعيق

حرية التجارة العالمية للشئ المعني، فعولمة الاقتصاد على سبيل المثال تعني جعل النظام الاقتصادي واحد في العالم كله، وإزالة الأنظمة الاقتصادية الأخرى، وهذا يستتبع بطبيعة الحال توحيد الشروط والأنظمة الاقتصادية، وإزالة العوائق عن حركة رؤوس الأموال والاستثمارات، وتوجيه الأسواق في الدول جميعها لتعمل وفق نظام عالمي واحد (مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد)، 2001، ص 37).

إن المتتبع لتطور مسار تحرير التجارة العالمية يستنتج أنها لم تهتم بشكل أساسي بخلق الترابط بين تحرير التجارة واحترام المعايير البيئية، وإن كان هناك جهد دولي في هذا المجال فإنه لم يتعد حدود بعض المقترحات المقدمة من بعض الدول في إطار الجولات الجديدة للمفاوضات وفي إطار المؤتمرات الوزارية للمنظمة العالمية للتجارة منها:

أ- محاولة المنظمة تطوير مجموعة من المعايير ذات العلاقة بالتنمية المستدامة وقدمتها إلى المؤتمر الوزاري العام للدوحة 2001.

ب- التأكيد على أهمية التشاور لاحترام مبدأ الشفافية في موضوع تأثير تنفيذ سياسات البيئة من ناحية وسياسات التجارة من ناحية أخرى على متطلبات التنمية الاقتصادية.

ج- الحاجة إلى تشجيع التنسيق والتعاون بين النظام التجاري الدولي متعدد الأطراف والمنظمات الدولية والإقليمية غير الحكومية المدافعة عن البيئة.

د- تشجيع أي مبادرة طوعية لدراسة وتقييم السياسات البيئية والتنمية. لكن في نظر هذه الدراسة فإن تكريس الجهد الدولي لتحقيق الحد الأدنى من الالتزام بمعايير البيئة لا يتجسد إلا من خلال مراعاة المسائل التالية (إبراهيم أحمد خليفة، 2006، ص 402).

--تضمين السلع المنتجة في الدول الأكثر تلويثاً للبيئة ما يسمى "بالعالمات البيئية" من خلال فرض معايير صارمة تمنع نفاذ هذه السلع إلى أسواق الدول المستهلكة إذا تضمنت في تركيبها مواد مضرّة إما بالبيئة أو بصحة الإنسان مع وجود قاعدة اتفاقية صريحة بذلك

--تكريس مبدأ الوقاية البيئية، حيث أن الملاحظ عدم تضمين اتفاقيات تحرير التجارة العالمية لقاعدة صريحة لمصلحة البيئة تسمح بخلق حواجز تجارية إما جمركية أو كمية أو حتى نوعية الغرض منها خلق سياسة بيئية وقائية، مع زيادة الدعم الموجه لأغراض بيئية بما يتفق وقواعد المنافسة في إطار التجارة العالمية.

--ضرورة زيادة أوجه المساعدة الفنية للدول الغير الفاعلة في التجارة العالمية لتمكينها من فرص النفاذ إلى الأسواق الدولية من جهة إذا كانت تنتج سلع ليس لها تأثيرات بيئية، مع زيادة مشاركتها في مفاوضات البيئة و اتفاقاتها الخاصة، وتوضيح العالقة بين أعمال لجنة التجارة والبيئة، وأعمال اللجان الأخرى في منظمة التجارة العالمية.

تتركز أوجه الإهتمام بالبيئة في إتفاقيات تحرير التجارة العالمية التي تشرف المنظمة العالمية للتجارة على إنقاذها بين الدول الأعضاء في التجارة المتعددة الأطراف في إنشاء لجنة التجارة والبيئة في المنظمة المذكورة والتي تعمل أساساً على محاولة خلق إلزام بيئي في مجال التجارة الدولية وتحديدًا في النظام الدولي التجاري القائم على مبدأ حرية التجارة يوازي ما توصل إليه المجتمع الدولي من قواعد ومبادئ يمكن أن يبني عليه سلوك الدول ضمن ما يسمى "القانون الدولي للبيئة" (حميد فلاح، 2014، ص 213).

عند مناقشة العلاقة بين البيئة والتجارة الدولية، فإن الأعضاء في منظمة التجارة يرون أنه يمكن أن يكمل كل منهما الآخر، فالحماية البيئية تحفظ قاعدة الموارد الطبيعية التي تعتبر أساس النمو الاقتصادي وتحرير التجارة يقود إلى النمو الاقتصادي المطلوب لتوفير الحماية الكافية للبيئة ولتحقيق هذا التوافق بين تحرير التجارة والمحافظة على البيئة في إطار التنمية المستدامة، حيث يبقى دور منظمة التجارة الدولية على الاستمرار في تحرير التجارة مع التأكد من أن

السياسات البيئية لا تمثل عائقا في طريقها كما يجب أن لا تقف قوانين التجارة عائقا دون حماية البيئة (وليد عابي، ص 268).

تناولت منظمة التجارة العالمية تسع مؤتمرات وزارية تضبط العلاقة بين التجارة الدولية وحماية البيئة أهمها:  
أ- المؤتمر الوزاري الأول بسنغافورة عام 1996، الذي دار حول مبادرة الدول المتقدمة بخصوص العلاقة بين التجارة والبيئة، الذي توصل إلى الاتفاقية المتعددة الأطراف لتنظيم هذه الأخيرة، بحكم العلاقة التكاملية التي تربطهم، بهدف تحرير التجارة وحماية البيئة في إطار التنمية المستدامة (محسن أحمد هلال، 2006، ص 06).  
ب- المؤتمر الوزاري الثاني بجنيف عام 1998، الذي كان مكمل لما ورد في إعلان المؤتمر الوزاري الأول، حيث نظمت ندوة مع المنظمات الغير الحكومية بمشاركة ما يقارب 70 منظمة متعلقة بحماية البيئة، حيث أسفرت إلى تمديد صفة مراقب لكل من اتفاقية الأمم المتحدة المتعلقة بالتنوع البيولوجي، واتفاقية التجارة الدولية المتعلقة بالأنواع المهددة بالإنقراض من النباتات والحيوانات، وكذا المنظومة الاقتصادية لأمريكا الجنوبية (خير الدين بلعز، ص 78).

ج- المؤتمر الوزاري الثالث بساي لعام 1999، حيث منح في هذا المؤتمر صفة الملاحظ لحوالي 20 منظمة غير حكومية، حيث تم تنظيم مع أمانات الاتفاقيات البيئية اجتماعا لتبادل المعلومات، لكن هذا المؤتمر باء بالفشل مما أدى بالمدير العام للمنظمة إلى إعلان فشل المؤتمر (صافية زيد المال، ص 222).

د- المؤتمر الوزاري الرابع بالدوحة عام 2001، الذي دار حول إدراج موضوعات البيئة والتجارة في بيان العلاقة بين قواعد المنظمة والالتزامات التجارية المحددة في الاتفاقيات متعددة الأطراف (جميلة الجوزي، 2013، ص 83).  
حيث أنه في أبريل 1994، تم تبني قرار وزاري بشأن التجارة والبيئة، يدعو إلى إنشاء لجنة للتجارة والبيئة، حيث تم الإتفاق على ولاية واسعة النطاق للجنة التجارة والبيئة، تتألف من تحديد العلاقة بين تدابير التجارة والتدابير البيئية من أجل تعزيز التنمية المستدامة، وتقديم توصيات مناسبة بشأن ما إذا كان يلزم إجراء أي تعديلات على أحكام النظام التجاري متعدد الأطراف، برنامج عمل CTE وارد في القرار ويغطي نطاقا أوسع من القضايا التي تم تناولها سابق في مجموعة (EMIT). (World Trade Organization, 2004, p. 05).

هـ- المؤتمر الوزاري السابع بجنيف عام 2009، حيث تمحورت مفاوضات مؤتمر جنيف تحت عنوان " منظمة التجارة العالمية، النظام التجاري متعدد الأطراف والبيئة الاقتصادية العالمية الحالية"، كما اهتمت الدول الاعضاء في منظمة التجارة العالمية بكيفية الأخذ بعين الاعتبار تجسيد التنمية المستدامة في سياسة المنظمة، والعمل على وضع برنامج عمل لتدعيم قدرات الدول النامية وتحديد أثار التدبير البيئية على نفاذ المنتجات إلى الأسواق خاصة في الدول النامية، تأكيدا لجملة القضايا التي طرحت خلال أجندة الدوحة للمفاوضات (مقراني رمزي، 2015-2016، ص 73).

## برنامج عمل لجنة التجارة والبيئة

البند	موضوع الدراسة
01	الاتفاقية البيئية المتعددة الأطراف وقواعد المنظمة العالمية للتجارة
02	السياسات والتدبير البيئية
03	الرسوم والمعايير الفنية والعلامات البيئية
04	الشفافية
05	تسوية النزاعات والاتفاقيات البيئية المتعددة الاطراف
06	النفوذ إلى الاسواق
07	السلع المحضرة في الأسواق المحلية DPGs
08	حقوق الملكية الفكرية (تريپس)
09	الخدمات
10	الترتيبات مع المنظمات غير الحكومية NEOs

Source: World Trade Organization: Trade and Environment at the WTO, division WTO , Genève , April 2004, p:05.

## 3- ادراج البعد البيئي والتنمية المستدامة في إطار منظمة التجارة العالمية

تعود دوافع إدماج الاشتراطات والأبعاد البيئية في نظريات التجارة الخارجية إلى مبدئين أساسيين هما: (بن قطاق خديجة، 2013-2014، ص 117)

أ- تعتبر البيئة عنصر إنتاج ضروري بنفس ضرورة باقي عوامل الإنتاج للعملية الإنتاجية فالبيئة الطبيعية تعد مصدر خدمات إنتاجية هامة لكافة الأنشطة الاقتصادية فهي تقدم المواد الخام التي تدخل في العملية الإنتاجية والطاقة التي تولد وقود لتحويل المواد الخام لسلع ومنتجات مختلفة وفي النهاية تصريف ما يختلف عن هذه الأنشطة من إنبعاثات ومخلفات نظرا لكون قدرة الطبيعة على امتصاص هذه الانبعاثات والمخلفات امتصاصا ذاتيا هي قدرة محدودة فهي تعتبر كأى عنصر إنتاجي آخر جزءا لا يتجزأ من الامكانيات الإنتاجية لأي دولة وقيدا على الانتاج و التجارة الخارجية وسببا إضافيا لإختلاف تكاليف الإنتاج النسبية بين الدول

إن الحفاظ على البيئة يستلزم تسعير الموارد البيئية تسعيرا يتناسب مع تكاليفها الاجتماعية وذلك عن طريق تحميل كل سلعة بتكاليف تلويثها للبيئة السالبة إلى تكاليف داخلية للأنشطة الإنتاجية أو الإستهلاكية المتسببة في حدوث التلوث، فإشتمال أسعار السلع والخدمات على تكلفة استخدام الموارد البيئية هو بمثابة تصحيح لهيكل الأسعار المحلية والعالمية يساعد على تحقيق التنمية المستدامة (بن قطاق خديجة، ص 118).

ساعد انطلاق المفاوضات حول التجارة الدولية متعددة الأطراف في إطار جولة الأوروغواي سنة 1986 من ظهور مفهوم التنمية المستدامة، والتي غيرت من خلالها معطيات التجارة والاقتصاد العالمي، بحيث كان الغرض الاساسي لمنظمة التجارة العالمية المساعدة في عملية التدفق المستمر للتجارة بكل حرية، فقد أصبحت القيود غير التجارية تمثل مكانة ضمن الاتفاقيات البيئية، خاصة على المستوى الدولي نتيجة توجه الدول إلى مضاعفة هذه القيود لأسباب صحية وبيئية، وهذا عن طريق وضع معايير ومواصفات بيئية، الأمر الذي أدى على تعارض قواعد منظمة التجارة العالمية مع عدد من الاتفاقيات البيئية، زيادة إلى فشل مؤتمرات منظمة التجارة العالمية في اتخاذ قرارات وتدابير للتوفيق بين اتفاقيات منظمة التجارة العالمية والاتفاقيات البيئية لتجسيد أهداف التنمية المستدامة

تباين المواقف بشأن الربط بين منظمة التجارة العالمية والتنمية المستدامة، حيث يمكن أن تكون هناك تباين في وجهات النظر حول طبيعة العلاقة بين تحرير التجارة والتنمية المستدامة، لكن لا يمكن إنكار وجود هذه العلاقة كونها عنصراً متكاملان، وأن سبيل تفعيل العلاقة بينهما هي أجندة الدوحة للتنمية التي انبثقت عن إعلان الدوحة الوزاري عام 2001. لا كن مالا يمكن إنكاره هو الضرر الذي يلحقه تحرير التجارة البيئية، كما أن تحرير التجارة لا يحقق بالضرورة التنمية المستدامة، بل ويمكن أن يؤدي على آثار عكسية (مقراني رمزي ، ص 90).

ب-الموقف المؤيد لفرض التنمية المستدامة داخل منظمة التجارة العالمية، حيث أنه بالعودة على نظام منظمة التجارة العالمية يظهر جلياً أن هناك مدخل لولوج التنمية المستدامة، ويبدو ذلك من خلال ديباجة الاتفاقية المنشئة لمنظمة التجارة العالمية، وفي إعلان الدوحة الوزاري لعام 2001، حيث كانت هناك إشارة وحيدة لمصطلح التنمية المستدامة في النظام الأساسي لمنظمة التجارة العالمية، وهذا في الفقرة الأولى من ديباجة الاتفاقية المنشئة للمنظمة حيث تعترف الأطراف المتعاقدة بوجود السعي لتطوير علاقتها التجارية والاقتصادية لرفع مستويات المعيشة، وضمان العمالة الكاملة وزيادة الإنتاج والتجارة في السلع والخدمات بما يسمح بالاستخدام الأمثل للموارد العالمية، وفقاً لهدف التنمية المستدامة بغية حماية البيئة والحفاظ عليها على نحو يتفق مع حاجات التنمية الاقتصادية (مقراني رمزي، ص 91).

ومن خلال ما سبق يمكن التأكيد على وجود جهد دولي تقدمه الدول النامية على وجه الخصوص في إطار المنظمة العالمية للتجارة لإدراج البيئة ضمن المسائل الهامة تراعى في كل جهد دولي لتوسيع مبدأ تحرير التجارة العالمية بل لاستقراره ضمن قواعد النظام الدولي التجاري المتعدد الأطراف واعتبار المعايير البيئية قيد على هذا التوسع لتحقيق المنافسة العادلة، يضاف إلى ذلك محاولة تمكين الدول بمقتضى الاستثناءات المقررة في اتفاقيات تحرير التجارة العالمية كحقوقها في التمسك بحماية البيئة كإحدى أهم الطرق لتثبيت التزام دولي ضمن هذه الاتفاقيات فإلى أي مدى يمكن الاحتجاج من قبل الدول الأطراف في المنظمة العالمية للتجارة بحقوقها في حماية البيئة؟

#### المحور الثاني: معاهدات واتفاقيات التجارة الدولية لحماية البيئة

أدى ارتباط مسألة البيئة بالتجارة وتداخل القواعد التجارية بتلك القواعد البيئية، إلى ظهور خلافات تجارية لها أبعاد بيئية، وطالما أن البيئة متصلة بكافة مناحي الحياة وليس فقط التجارة، فلا غرابة بحصول مثل هذه الخلافات. رغم تخصصها التجاري، حيث اعترفت المنظمة العالمية للتجارة بمسألة حماية البيئة، والحقيقة أن تواجد أعضاء المنظمة ضمن تنظيمات واتفاقيات أخرى في مجالات مختلفة ك مجال البيئة، جعلتهم يسهمون في نقل القواعد الملزمة مع النظام التجاري متعدد الأطراف إلى قوانين المنظمة التي تعبر هي الأخرى عن توجه آخر لهم، باعتبار البعد السياسي لتحرير التجارة الدولية.

#### أولاً: مساهمة أشغال المؤتمرات البيئية الدولية في التجارة الدولية

مع بروز معالم التدهور البيئي والمساس بنظام الحياة، لاسيما ظاهرة الاحترار وتفاقم ما يعرف بمشكلة ثقب الأوزون، وكذا تغير أنماط الحياة وتوجه بعض أنواع الكائنات الحية نحو الانقراض، قامت حاجة المجتمع الدولي إلى ضرورة تبني قواعد ومبادئ تخفف من التهديد الذي تواجهه الحياة على الأرض، ومن ستينات القرن الماضي دعت المنظمة الأممية وسط نداءات التنظيمات البيئية إلى عقد مؤتمرات دولية لوضع مثل هذه القواعد، موازاة مع الاهتمام بتحرير التجارة الدولية من خلال جولات (الجات) المتعاقبة، وهو ما أثار التساؤل عن مدى اهتمام هذه المؤتمرات بمسعى تحرير التجارة الدولية، ومن أهم هذه المؤتمرات الدولية نذكر:

#### 1- مؤتمر البيئة البشرية بستوكهولم عام 1972:

تحسس العالم بوقوع التهديدات البيئية لاسيما عقب النتائج التي ظلت تنشرها بعض مؤسسات البحث العلمي، وارتفاع النداءات بشأن مسألة حماية البيئة، وباقتراح من المجلس الاقتصادي والاجتماعي التابع للأمم المتحدة، دعت

الجمعية العامة للأمم المتحدة في ديسمبر 1968 إلى التعجيل بعقد مؤتمر دولي حول البيئة، فكان مؤتمر استوكهولم المعروف بمؤتمر البيئة البشرية تحت شعار "لا نملك إلا أرضاً واحدة"، كأول تجمع دولي يهتم بالمسائل البيئية، فبعدما عرضت السويد استضافته عقد بعاصمتها استوكهولم في الفترة من 05 إلى 16 جوان 1972، وقد حضره ممثلو مائة وثلاثة عشر (113) دولة، وعدد من ممثلي المنظمات الإقليمية المعنية (سمير محمد فاضل، 1978، ص 296).

حيث أُلح إعلان استوكهولم على اتخاذ التدابير والإجراءات الكفيلة بالحد من التلوث بكل أشكاله، والمحافظة على نظافة البيئة في جميع مستوياتها، البرية والبحرية والجوية على السواء، بما يحفظ حياة وصحة الإنسان والمحافظة على الكائنات الأخرى ويضمن لأنواعها الاستمرارية والبقاء، وكذا ترشيد المخططات الوطنية للتنمية من خلال التوفيق بين متطلبات التنمية وضرورات حماية البيئة، وكذا تنمية تأخذ في الاعتبار المحافظة على البيئة وحمايتها بمختلف عناصرها (شعيب جليط، 2019، ص 137).

كما حظيت البلدان ممن تعاني تأخراً في التنمية بها باهتمام مواز للاهتمام بترقية موقع البيئة، إذ فرض هذا الإعلان على الدول المتقدمة مراجعة سياساتها الاقتصادية التي تضر بشكل أو بآخر البيئة الوطنية للبلدان النامية، ومساعدة هذه الأخيرة على التنمية من خلال الدعم المالي والفني، ونقل التكنولوجيا المتطورة والنظيفة إليها.

شدد هذا الإعلان على أهمية جعل التعاون الدولي منهاجاً للسيطرة على مشكلات البيئة التي لا تعترف بالحدود، وذلك بعقد الاتفاقيات المختلفة، الثنائية وعديدة ومتعددة الأطراف، الإقليمية والعالمية، خاصة أن القواعد الوطنية غير كافية لمواجهة مثل هذه المشكلات، وأنه يجب تطبيق قواعد المسؤولية عن الأضرار التي تلحق بالبيئة، والتي يحدثها التلوث (شعيب جليط، 2019، ص 138).

هذا المبدأ يعمل على التوفيق بين مسألتين، حرية الدولة في ممارسة والسماح بما تشاء من أنشطة استثمارية لمواردها المختلفة في حدود سيادتها الإقليمية، وحق الغير في عدم الإضرار ببيئته، بألا تتجاوز الأضرار الحدود السيادية لهذه الدولة، بما في ذلك المواقع التي تشكل تراثاً مشتركة للإنسانية جمعاء كأعالي البحار أو الفضاء الخارجي. كما ألححت الجمعية العامة للأمم المتحدة كذلك، بأن يواصل مؤتمرها للتجارة والتنمية (أونكتاد) المنشأ منذ 1964، فحص الصلة ما بين التجارة والاستثمار والتكنولوجيا والمال والتنمية المستدامة، وكذا مواصلة التنسيق مع برنامجها للبيئة بالتعاون مع المنظمة العالمية للتجارة، لدعم الجهود المبذولة من أجل النهوض بتكامل التجارة والبيئة والتنمية (برنامج الأمم المتحدة، 2001، ص 14).

## 2- مؤتمر قمة الأرض (ريودي جانيرو) عام 1992:

مند الخطوة الأولى في استوكهولم (1972)، توالى الخطوات والمؤتمرات الدولية حول البيئة، فبعد عقدين من الزمن، عقد مؤتمر دولي هام حول البيئة والتنمية بمدينة ريو دي جانيرو بالبرازيل، استمر اثني عشرة يوماً بين 03 و 14 يونيو 1992، وقد سجل المؤتمر مشاركة ممثلي 178 دولة، وحضره أزيد من 130 من رؤساء الدول والحكومات، وكذا عدد معتبر من الشخصيات الدولية، وسط دعاية إعلامية واسعة، وإمكانات تنظيمية هامة مقارنة بسابقه، ما جعله يبدو أكبر تجمع سياسي في تاريخ البشرية حتى الآن (هشام محمد بشير م، 2005، ص 33).

لقد اعتبر مؤتمر ريو (1992) بحق، الخطوة الأهم التي سلكها المجتمع الدولي نحو تكريس حماية حقيقية للبيئة، بالدعوة لإقحام موضوعها في مختلف السياسات التنموية والاقتصادية والاجتماعية والتعليمية، و وضعت الدول المتقدمة على عاتقها التزاماً بتقديم الدعم المادي والفني والتكنولوجيا النظيفة للبلدان الفقيرة، من أجل تحقيق التنمية المستدامة في العالم أجمع.

تركزت النقاشات في مؤتمر ريو (1992) على أهم المسائل المرتبطة بالبيئة، لاسيما الحد من التلوث والمسؤولية

البيئية المشتركة وفكرة الملوث الدافع وتعزيز التنمية المستدامة والعمل على تحقيقها كهدف أساسي بمشاركة الجميع. أكدت قمة ريو على أهمية معالجة الأوضاع المزرية التي أصبحت عليها الأرض، واعتبرت أن المشكلات البيئية التي كانت تبدو عارضة أضحت مستعصية يصعب حلها وتجاوزها ببساطة، فالأمر يتطلب تعاوناً دولياً عاجلاً". فقد أقر إعلان ريو المسؤولية الدولية عن الأضرار البيئية، وضرورة أعمال الحق في التنمية على نحو يكفل الاحتياجات الإنمائية والبيئية للأجيال الحالية والمقبلة

كما ألحت القمة على مراجعة وتصحيح المخططات والسياسات الحكومية فيما يتعلق بمعالجة الأضرار التي يلحقها الإنسان ببيئته، كالتصرفات المتخذة بشأن النفايات المنزلية بشكل عشوائي وما ينتج عن ذلك من انتشار للأوبئة وزيادة في تلوث الهواء والمياه وفي احتراق الأرض وتغير المناخ (هشام محمد بشير، ص 35).

من أهم المبادئ التي صرح بها إعلان قمة ريو، تلك التي تضع التزامات في مواجهة الدول عند استخدامها حقوقها وتقرر مسؤوليتها الدولية عن ذلك، كالمبدأ الثاني الذي يوجب على الدول التي تلحق عند استثمار مواردها بسياساتها الخاصة أضراراً بيئية لدول أخرى، كذلك المبدأ السابع، الذي يوصي بالتعاون وبروح المشاركة العالمية بين الدول في حماية البيئة والمحافظة على النظام الإيكولوجي للأرض، بأن تعترف الدول الصناعية بالمسؤولية الواقعة على عاتقها، على صعيد الأبحاث الدولية لأجل تنمية ثابتة وفقاً لقدراتها المالية (شعيب جليط، 2019، ص 141).

### 3- مؤتمر القمة العالمية للتنمية المستدامة (جوهانسبورغ) 2002:

جاء في التقرير النهائي للقمة الاستثنائية للأمم المتحدة حول البيئة المنعقدة بنيويورك (1997)، والمعروفة بـ "ريو+5"، أن التنمية المستدامة المنشودة في إعلان ريو لا تزال بعيدة المنال، فالدول لا تزال تتنصل من التزاماتها بهذا الشأن، كما أن الهوة بين الشمال والجنوب أضحت أكبر، وطالما أن المشكلات البيئية لا تعترف بالحدود، فقد ظل التلوث يصدر خارج حدود الدول الصناعية المتقدمة (شعيب جليط، 2019، ص 141).

أما عن الوعي البيئي فأشار التقرير أنه ظل ضعيفاً وأنتج من جانبه ألوان جديدة من المخاطر والتهديدات البيئية ومن التلوث، فالنمو الديمغرافي المتزايد بفحش أنتج اكتظاظاً سكانياً رهيباً بالمدن، كما أن انتشار مظاهر الجفاف والتصحر في العالم وزيادة احتراق الأرض صاحبه نقص في الغذاء والمياه، وبالنتيجة مزيد من الفقر والمجاعة وانقراض لأنواع الحيوانات والنباتات.

لهذا، رأت الجمعية العامة للأمم المتحدة ببرمجة مؤتمرات دولية جديدة حول البيئة في أقرب وقت، فكان مؤتمر جوهانسبورغ في السنة 2002، الذي رغم أنه عقد بعد عشر سنوات من عقد مؤتمر ريو وثلاثة عقود من مؤتمر استوكهولم، إلا أن النقاش به انصب على ذات المسائل تقريبا، فالمجتمع الدولي لم يحرز خلال هذه الفترة تقدماً مرضياً في مجال حماية البيئة، وظلت التنمية المستدامة أهم محاوره.

مرة أخرى، أكد هذا المؤتمر على ضرورة تحقيق تكافل دولي لمواجهة المخاطر البيئية العالمية، بتسهيل نقل التكنولوجيا النظيفة وتوجيه الاستثمارات نحو البلدان المتخلفة لدفع عجلة التنمية بها، وكذا التصدي لظاهرة تغير المناخ جراء تزايد انبعاث الغازات بالجو، وما تسببه من زيادة في حرارة الأرض، وكذا تنفيذ نتائج مؤتمر ريو وتوقيع الاتفاقية الإطارية لتغير المناخ، التي وضع بروتوكولها التنفيذي في كيوتو سنة 1997، ملزماً الدول بمعايير محددة لانبعاث الغازات المتسببة في زيادة حرارة الأرض.

ظلت الدول الكبرى تتمسك من التزاماتها وترفض الانضمام إلى الاتفاقيات البيئية التي تمس مصالحها الاقتصادية، لاسيما بعد التوصل في الفترة بين انعقاد مؤتمر ريو ومؤتمر جوهانسبورغ إلى بعث نظام تجاري تحريري

جديد، والصورة واضحة بالنسبة لبروتوكول كيوتو الذي رفضته الو.م.أ بحجة مساسه بمصالحها الاقتصادية والصناعية (ممدوح حامد عطية، 1999، ص 38).

انتهى المؤتمر في قمم البيئة، إلى وضع إعلانات حول المبادئ وحالة البيئة الإنسانية، تضمنت في مجملها قواعد توجيهية للمجموعة الدولية، وكحلول توفيقية لمظاهر المشكلة البيئية، وإن كان اختلاف وضع ومكانة الدول وتضارب مصالحهم قد شكك في إلزامية هذه القواعد، بما يبقى البيئة وعناصرها عرضة لتهديد دائم.

شكلت المؤتمرات البيئية المتعاقبة محطات كبرى لصياغة قواعد القانون الدولي البيئي من خلال الاتفاقيات اللاحقة، وأهم ما ميز هذه المؤتمرات صياغتها إعلانات تحث على أهمية وضرورة تضافر الجهود لحماية البيئة.

فقد أعلن مؤتمر استوكهولم الحوكمة البيئية الشاملة كما أحدث برنامج الأمم المتحدة للبيئة، ونتج عن مؤتمر ريو مفهوم التنمية المستدامة كمصطلح بيئي جديد، وكذا توقيع اتفاقية إطارية حول تغير المناخ وأخرى حول التنوع الحيوي وتم وضع جدول أعمال القرن الواحد والعشرون لفائدة الفئات الضعيفة وإنشاء لجنة للتنمية المستدامة

### ثانيا: القيود التجارية الواردة في إطار الاتفاقيات البيئية

تلعب التجارة الدولية دورا أساسيا في اقتصاديات الدول خاصة من خلال ذلك الدور الهام الذي تنبع منه كونها بمثابة الإطار الرئيس الذي يسهم في تكوين الاستثمارات وزيادة الإنتاج والدخل القومي والاستهلاك وتكوين رأس المال وتوزيع نمط الاستثمارات في اقتصاد أي دولة خاصة وأنها لا تستطيع أن تعيش في عزلة اقتصادية كاملة عن العالم الخارجي، ومع تطور التبادل التجاري تنوعت أشكال تدخل الدولة في إدارة علاقاتها التجارية الدولية بتبنيها سياسات مختلفة من أجل تحقيق أهدافها التنموية على غرار الاستناد على الأبعاد والاشتراطات البيئية كآلية تحمي بها اقتصاداتها من المنافسة الأجنبية مما شكل صعوبة في عملية ضبطها بين أطراف أعضاء التبادل التجاري الدولي.

إن تأثير الاشتراطات البيئية على موازين العلاقات التجارية الدولية أصبح في الفترة الحالية عابرا للحدود، فبعد أن كان يقتصر على القدرة التنافسية والتجارة الدولية للدول التي تأخذ بهذه الاشتراطات، أصبح في الفترة الحالية يمتد تأثيرها إلى اقتصاديات وتجارة الدول التي تتعامل معها، وتزداد وطأة هذا التأثير إذا تم فرضها من جانب واحد، وإذا كان الغرض من استعمالها كذلك يهدف إلى ترتيب نتائج تجارية (أحمد عبد الخالق، 2002، ص 17).

تفيد التقديرات التي قام بها برنامج الأمم المتحدة للبيئة بأن هناك أكثر من 500 اتفاقية دولية متصلة بالبيئة من السنة التي عقد فيها مؤتمر الأمم المتحدة الأول للبيئة في استكهولم المعني بالبيئة البشرية وحتى الوقت الحاضر (قايدي سامية، ص 58).

حيث يعتبر مؤتمر استوكهولم الدولي الفريد من نوعه في إعلان مفهوم البيئة الانسانية و بأسلوب علمي دقيق (أحمد نجيب الرشيد، 1977، ص 192)، متضمنا الوثيقة الدولية للعلاقات بين الدول المتعلقة بالبيئة وحمايتها (عبد العزيز مخيمر عبد الهادي، 1986، ص 186).

وقد شهدت الفترة من سنة 1972 حتى وقتنا الحاضر زيادة سريعة في ظهور الاتفاقيات البيئية متعددة الأطراف، إلى أن ظهرت مجموعة من الاتفاقيات البيئية ذات علاقة مباشرة بالتجارة الدولية، حيث أحصت لجنة التجارة والبيئة التابعة للمنظمة العالمية للتجارة في سنة 2001 قائمة تتضمن 34 اتفاقية بيئية متعددة الأطراف تحتوي على قيود تجارية قوية (قايدي سامية، ص 59) نذكر منها:

## 1- اتفاقية التجارة الدولية لأصناف الحيوانات والنباتات البرية المهددة بالانقراض (CITES)

## Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora

تنظم اتفاقية التجارة الدولية بأنواع الحيوانات والنباتات البرية المهددة بالانقراض، التجارة الدولية بالأنواع المدرجة في القوائم الموجودة في مرفقاتها الثلاث لضمان عدم تهديد التجارة الدولية بعينات من الحيوانات والنباتات البرية قدرتها على البقاء (منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة، 2018، ص1).

حيث أبرمت هذه الاتفاقية بواشنطن بتاريخ 1973/03/03 بشأن التجارة الدولية في أنواع الحيوانات والنباتات البرية المهددة بالانقراض (قايدي سامية، ص 59) ، وبدأ العمل بها عام 1975، وهي تعتبر من أهم المعاهدات الدولية الخاصة بالحفاظ على الأنواع البرية من خطر الانقراض، لربطها بين الحياة الفطرية والتجارة بأحكام ملزمة لتحقيق الأهداف المتعلقة بالحفاظ على الأنواع والاستخدام المستدام لها كمورد طبيعية، وتتنوع الأنواع الخاضعة لنظم (CITES) على ثلاثة ملاحق:

**الملحق الأول:** كل الأنواع المهددة بالانقراض التي تأثرت أو يحتمل أن تتأثر بالتجارة، لذلك توجب الاتفاقية أن تخضع التجارة في عينات هذه الأنواع على نحو خاص لتنظيم صارم حتى لا يتعرض أكثر من ذلك بقاءه للخطر، أو يجب ألا يسمح بالتجارة فيها إلا في ظروف استثنائية، ويبلغ عددها 600 نوع حيواني تقريباً وحوالي 300 نوع نباتي.

**الملحق الثاني:** فهو يضم كل الأنواع التي ليست بالضرورة مهددة حالياً بالانقراض ولكن ربما تصبح كذلك ما لم تخضع التجارة في عينات مثل هذه الأنواع لتنظيم صارم لتجنب الاستغلال المتناهي مع بقائها، بالإضافة إلى الأنواع الأخرى التي يجب أن تكون محل تنظيم حتى يمكن إخضاع التجارة في عينات معينة من الأنواع المشار إليها في البند (أ) من هذه الفقرة لمراقبة فعالة، أما عدد هذه الأنواع فهي أكثر من 1400 نوع حيواني وأكثر من 22000 نوع نباتي.

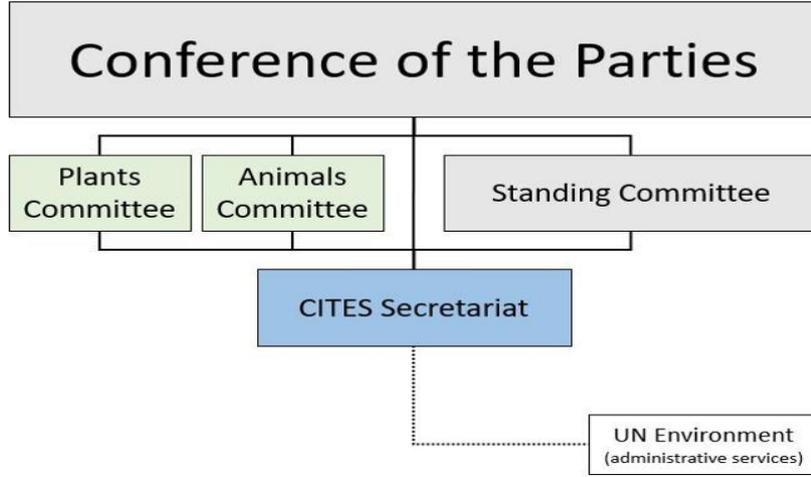
**الملحق الثالث:** فهو يضم كل الأنواع التي يحدد أي طرف أنها تخضع لتنظيم في حدود سلطة يهدف إلى منع أو تقييد الاستغلال وانها بحاجة إلى تعاون الأطراف الأخرى لضبط التجارة فيها، وعددها حوالي 270 نوعاً حيوانياً ونحو 30 نوعاً نباتياً

ويعتبر مؤتمر الدول الأطراف في الاتفاقية، الجهاز الوحيد المخول له اتخاذ قرار حول محتويات الملحقين (1) و(2). ويحتاج تبني أي مقترح في هذا الشأن إلى موافقة بأغلبية الثلثين في المؤتمر، ولا يحق للدول غير الأطراف التقدم بمقترحات (<https://cites.org/eng>).

وتعد محاولة للتوفيق بين التجارة الدولية وحماية الكائنات الحية، إذ تهدف إلى تقييد التجارة مع الدول غير الأعضاء نهائياً، وتنظيمها بين الدول الأعضاء فيما يخص الكائنات المهددة بالانقراض، والمشمولة في ثلاث قوائم في الاتفاقية بحيث يسمح بالصادرات وذلك عند توافر الشروط التالية:

- ضرورة الحصول على إذن أو تصريح من سلطة علمية لإستيراد أو تصدير الكائنات موضوع الحماية
- قناعة السلطة الإدارية بالدول المصدرة بالحصول على العينة بطريقة تتفق مع قوانين الدولة لحماية البر والبحر.
- قناعة السلطة الإدارية بالدولة المصدرة بإتمام شحن وتجهيز العينة بطريقة تقلل لأدنى حد من خطر الأذى أو الضرر الصحي أو المعاملة الوحشية للكائنات الحية والمشكل الذي يعتري هذه الاتفاقية هو أنها تنقص لآليات لتعويض الدول الفقيرة من خسائرها الاقتصادية، الناتجة عن حماية الكائنات المهددة بالانقراض.

## The structure of CITES



المصدر: <https://epa.org.kw/RelationsDept/IntConvections>

ورغم بعض النجاحات الملحوظة لاتفاقية واشنطن، إلا أن التجارة غير المقيدة في العديد من أنواع الحيوانات والنباتات البرية المهددة بالانقراض مستمرة.

### 2-برتوكول مونتريال بشأن المواد المستنفدة لطبقة الأوزون

طبقة الأوزون التي أثبت العلم أنها الطبقة الواقية للكائنات الحية من أخطار الأشعة الضارة هي تعتبر مظلة لحماية الحياة على ظهر الأرض، كونها تمثل الدرع الواقي للحياة حيث لاحظ العلماء أن استنفاد طبقة الأوزون يؤدي إلى زيادة كثافة الأشعة فوق البنفسجية التي تصل إلى سطح الأرض (سامي محمد عبد العال، 2015، ص 9). ان التأثير البالغ الذي تتعرض له طبقة الأوزون أصبحت قضية عالمية ولقد تم تشكيل مجموعة من الخبراء ودول المنظمات الدولية بالتعاون التام مع المنظمة العالمية للأرصاد الجوية وإعداد الاتفاقية العالمية لحماية طبقة الأوزون (رياض صالح أبو العطا، 2009، ص 145)، حيث أبرم بروتوكول مونتريال بشأن المواد المستنفدة لطبقة الأوزون بتاريخ 16/09/1987، في الإطار العام لاتفاقية فيينا بشأن حماية طبقة الأوزون التي أبرمت في فيينا بتاريخ: 22 مارس 1985، جاء هذا البرتوكول بهدف تقوية الالتزامات الواردة في الاتفاقية التي أصبحت عاجزة عن مساندة التطورات العلمية والتكنولوجية والسياسية ويتضمن هذا البرتوكول دعوة الدول الموقعة إلى التقليل من إنتاج المواد المستنفدة لطبقة الأوزون، خاصة مواد الكلور و فلوروكربون (CFC) (قايد سامية، ص 59).

تصدق على البرتوكول مواد تؤدي إلى استنزاف طبقة الأوزون (المادة 2 ألف، 2016)، وحدد هذه المواد في الكلور و فلوروكربون (CFC)، الهالون (المادة 2 باء، 2016)، ثاني أكسيد أنتراكلورايد، ومثيل الكلوروفروم (المادة 2 هاء، 2016)، كما يشير في نص المادة 4 منه، إلى حظر التجارة الدولية للمنتجات التي استخدم في تصنيعها المواد السابقة، ومنع تصدير التكنولوجيات المنتجة أو المستخدمة لهذه المواد للدول غير الموقعة على البرتوكول، والأطراف في هذا البرتوكول باعتبارها أطرافاً في الاتفاقية عازمة على حماية طبقة الأوزون باتخاذ التدابير الاحتياطية للحد على نحو عادل من الحجم الكلي لانبعاث المواد المستنزفة للأوزون على النطاق العالمي، لكي تنتهي بالقضاء عليها وفقاً للوسائل العلمية و التكنولوجية الحديثة.

تبنّت حكومات العالم اتفاقية فيينا لحماية طبقة الأوزون. بموجب بروتوكول مونتريال للاتفاقية، عملت الحكومات والعلماء والصناعة معاً على التخلص من 99 في المائة من جميع المواد المستنفدة لطبقة الأوزون، وبفضل بروتوكول مونتريال، تلتئم طبقة الأوزون ومن المتوقع أن تعود إلى قيم ما قبل 1980 بحلول منتصف القرن، ودعمًا

للبروتوكول، سيعمل تعديل كيغالي، الذي دخل حيز التنفيذ في عام 2019، على الحد من مركبات الكربون الهيدروفلورية، وغازات الدفيئة ذات الإمكانات القوية في إحداث الاحترار المناخي والإضرار بالبيئة.

### 3- اتفاقية بازل بشأن التحكم في نقل النفايات الخطيرة والتخلص منها عبر الحدود

عرفت إتفاقية بازل النفايات بأنها تلك المواد أو الأشياء التي يجري التخلص منها، أو ينوي التخلص منها، أو مطلوب التخلص منها (البند الأول، المادة الثانية، لاتفاقية بازل، ص 59).

وعرفتها أيضا كالتالي: "هي مواد أو أشياء يجري التخلص منها أو ينوي التخلص منها أو مطلوب التخلص منها بناء على أحكام القانون الوطني" (برنامج الأمم المتحدة للبيئة (UNEP، 2011، ص 9).

تزايد اتجاه الدول المتقدمة صناعيا إلى التخلص من نفاياتها الخطرة بنقلها خارج إقليمها، لتستقر غالبا في إحدى الدول النامية، والتي لا تملك التكنولوجيا المتطورة لإدارة تلك النفايات بطريقة سليمة بيئيا، مما ينتج عن ذلك من آثار خطيرة (سامي محمد عبد العال، ص 92-93).

أبرمت اتفاقية بازل بشأن التحكم في نقل النفايات الخطيرة والتخلص منها عبر الحدود بتاريخ 12/03/1989، لقد جاء التوقيع على هذه الاتفاقية كاستجابة عالمية من أجل درء الآثار الخطيرة التي يمكن أن تسببها النفايات الخطيرة على البيئة، خاصة الإدارة البيئية والتنقلات غير المشروعة لتلك النفايات، ويلتزم الأطراف في هذه الاتفاقية بحظر التجارة في النفايات الخطيرة المشعة مع غير الأطراف، كما نظمت هذه التجارة ما بين الأطراف، بحيث تحظر الدولة العضو تصدير النفايات الخطيرة للأعضاء الذين منعوا استيرادها، كما يشترط أن تتوافر لديهم موافقة كتابية من الدولة المستوردة، وتحظر كذلك الدولة العضو من استيراد النفايات إذ تشككت في توفر القدرة الفنية والإدارية للتعامل معها بطريقة آمنة بيئيا ولا تمنع الاتفاقية التجارة في النفايات بين الدول الأطراف لكون ذلك يساعدها على تحديد الكميات الفعالة من النفايات، والنمط العالمي الفعال للتخلص منها، فذلك ما يحقق لها مكاسب اقتصادية لكن يشترط في ذلك (قايد سامية، ص 62):

- إتمام التعاملات في ظل معلومات كاملة عن مكونات الصفقة، خاصة من مورد النفايات إلى مستقبلها.
- أن يتضمن الثمن كل التكاليف الاجتماعية للتخلص منها، وليس فقط تكاليف الفرصة البديلة للأرض، وأي مورد طبيعي يستخدم في عملية التخلص من النفايات.
- كما يجب أن تعكس تكلفة نقل النفايات كل التكاليف الاجتماعية، بما فيها أي مخاطر تصحب حركة النفايات إلى نقطة دفنها.

حيث أسفرت جهود الأمم المتحدة عن إبرام اتفاقية شاملة لتنظيم استخدام البحار في 10/12/1982 والتي أطلق عليها إتفاقية الأمم المتحدة لقانون البحار، والتي عالجت موضوعات قانون البيئة، كما أرست المبادئ القانونية الرئيسية للإلتزام الدولي بحماية البيئة البحرية من التلوث، والتي دخلت دور النفاذ في نوفمبر 1994 (سامي محمد عبد العال، ص 85-86).

وقد تنبه المجتمع الدولي إلى هذه المشكلة البيئية الرهيبة، وأدى القلق الدولي المتزايد بشأن نقل وتخزين النفايات الخطيرة عبر الحدود إلى اعتماد اتفاقية بازل، حيث تكمن أهمية هذه الاتفاقية في أنها أول اتفاقية ملزمة توضع لمكافحة تجارة النفايات الخطرة أو النقل الغير مشروع لتلك النفايات (سامي محمد عبد العال، ص 93)، ومن بين نتائج هذه النفايات الخطرة، النفايات الإلكترونية الناتجة عن تراكم مخلفات الأجهزة الكهرو إلكترونية، فهي من أخطر أنواع النفايات التي تهدد العالم البيئي والصحي للإنسان، خاصة وظهر الاجتهاد الدولي في تحديد طرق وأساليب تجارة هذا النوع من النفايات، لأن حرقه أو ردمه يؤدي الى أضرار بالجو والتربة وبالتالي الإضرار بالمنتجات الزراعية التي تعود على المستهلك في النهاية.

في ظل وجود رافد هائل من النفايات القابلة للثمن والتي يمكن أن يصبح لها عمر جديد، أصبحت رسكلة النفايات الصناعية قائمة بذاتها تخلق مناصب شغل وتحرك عجلة الاقتصاد، وتعتبر مصدرا للقيمة المضافة كما هو الحال بالدول المتقدمة وغيرها، شريطة توجيه المستثمرين وتحفيزهم على اختيار الاستثمار في الرسكلة باعتباره استثمار مربح، كون النفايات تعتبر مخزون للمواد الأولية المستعملة في الصناعة (ليليا بن منصور، ص 28).

#### الخاتمة:

في الختام يمكن القول أن منظمة التجارة العالمية أرست دعائم وأسس النظام الجديد للتجارة العالمية، بإجراء تغيير جوهري في هيكل الاقتصاد العالمي من خلال تحرير القيود المفروضة عليها حيث أن فكرة التأسيس لالتزام بحماية البيئة في إتفاقيات تحرير التجارة العالمية لم تستقر لتصبح مبدأ من مبادئ النظام الدولي التجاري رغم الجهد المبذول من الشركاء التجاريين لمحاولة تقرير إستثناء يمكن للدول المتضررة على الصعيد البيئي أن تثير هذا الحق بمناسبة نفاذ السلع إلى إقليمها وتعزز بذلك المحاولات التي تتم في إطار القمم والمؤتمرات الدولية للمناخ والبيئة والتي تستقر في بعدها على إيجاد صيغة ملزمة لجميع الدول بما فيها تلك التي تعرف مستويات عالية من التلوث البيئي، ورغم تأسيس لجنة التجارة والبيئة في إطار المنظمة العالمية للتجارة لإيجاد صيغة توافقية بين إتفاقيات تحرير التجارة العالمية، ومعايير الإتفاقيات البيئية من حيث التأكيد على عدم تعارضها في تحقيق الأهداف التجارية والتنمية والبيئة في نفس الوقت حتى لا تخلق قيودا تميزية بين الأطراف التجارية، علاوة على ظهور العديد من المفاهيم الضرورية لحماية البيئة مثل العلامات البيئية، والوقاية البيئية ومنع تصدير السلع المحظور تداولها في السوق الوطنية لإعتبارات تتعلق بمخالفة معايير بيئية إلا أن هذا الجهد لا يخفي العديد من الملاحظات السلبية في إطار التجارة المتعددة الأطراف وعلاقتها بالبيئة.

ولهذا يمكن القول إن حرية السوق هي الضمانة الأساسية للتطور والتقدم ورفع الكفاءة الإنتاجية من نسبة التنمية، مما يفتح الباب بمصراعه إلى الإستثمارات الأجنبية التي تكون مصحوبة بالاحترافية والتكنولوجيا. فتح الأسواق أمام التجارة الدولية التي تسيطر عليه الدول المتقدمة، حيث أصبح التوسع الخارجي هو الوسيلة الأساسية أمام هذه الدول للتغلب على مشاكلها التسويقية نتيجة حجم الإنتاج الكبير، وأمام شدة المنافسة بين الشركات متعددة الجنسيات التابعة لهذه الدول.

شروط قيام الدول المضيفة للاستثمار بتهيئة وتوفير مناخ استثماري ملائم بأبعاد اقتصادية والقانونية والادارية والسياسية، حتى تكون موقعا جذابا للاستثمارات الأجنبية المباشرة.

إن آثار التجارة الدولية على النمو الاقتصادي لا يمكن نفيها، إلا أن النمو الاقتصادي ليس سبب كافيا للقضاء على الفقر، حتى وإن كان أمرا ضروريا في ذلك.

#### قائمة المراجع:

##### المؤلفات:

1. إبراهيم أحمد خليفة، النظام القانوني للمنظمة التجارية العالمية، دار الجامعة الجديدة للنشر الإسكندرية، 2006 .
2. أحمد عبد الخالق وأحمد بديع بليح، تحرير التجارة الخارجية في دول العالم النامي، الطبعة الأولى، الدار الجامعية، القاهرة، 2002.
3. جميلة الجوزي، أسس الاقتصاد الدولي- النظريات والممارسات، دار أسامة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2013.
4. رياض صالح أبو العطا، حماية البيئة من منظور القانون الدولي العام، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2009 الإسكندرية.

5. رياض صالح أبو العطا، دور القانون الدولي العام في مجال حماية البيئة، الطبعة الثانية، دار النهضة العربية، القاهرة.
  6. سامي محمد عبد العال، البيئة من منظور القانون الدولي الجنائي، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، 2015.
  7. سهيل حسين الفتلاوي، منظمة التجارة العالمية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2006.
  8. صفوت عبد السلام، تحرير التجارة العالمية وأثارها المحتملة على البيئة والتنمية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1999.
  9. عبد العزيز مخيمر عبد الهادي، دور المنظمات الدولية في حماية البيئة، دار النهضة العربية، 1986.
  10. محسن أحمد هلال، موضوع البيئة بين التجارة الدولية والتنمية الاقتصادية، الموضوعات ذات العلاقة بين التجارة والبيئة- تطور تاريخي، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، نيويورك، ديسمبر 2006.
  11. ممدوح حامد عطية، إنهم يقتلون البيئة، الهيئة المصرية اللبنانية، القاهرة، 1999.
- المقالات والمجلات العلمية:**

1. اتفاقية بازل بشأن التحكم في نقل النفايات الخاصة والتخلص منها عبر الحدود
2. أحمد نجيب الرشيدى، قواعد مكافحة التلوث البحري، المجلة المصرية للقانون الدولي، عدد 33، 1977..
3. برنامج الأمم المتحدة للبيئة (UNEP) ، اتفاقية بازل بشأن التحكم في نقل النفايات الخطرة والتخلص منها عبر الحدود، 2011.
4. بروتوكول مونتريال بشأن المواد المستفيدة لطبقة الأوزون، المتعلقة بمركبات الكربون الكلورية فلورية والتنقيحات الأخرى للاجتماع 28 للأطراف كيغالي، 10-15/10/2016.
5. جلال عبد الفتاح الملاح، التجارة الدولية والبيئة في اطار منظومة عالمية وبعض الاعتبارات للدول النامية، دراسات اقتصادية، السلسلة العلمية لجمعية الاقتصاد السعودية، المجلد الثاني، العدد 04.
6. حميد فلاح، واقع الالتزام الدولي بحماية البيئة في اتفاقيات تحرير التجارة العالمية، مجلة صوت القانون، العدد الثاني، أكتوبر 2014.
7. سمير محمد فاضل، الالتزام الدولي بعدم تلويث بيئة الإنسان في ضوء الإعلان الصادر عن مؤتمر استوكهولم 1972، المجلة المصرية للقانون الدولي، المجلد 34، 1978.
8. عايشي كمال، المنظمة العالمية للتجارة ومتطلبات دخول الجزائر، مجلة الأحياء، العدد السابع.
9. عبد الرحمن رايس، دور المنظمة العالمية للتجارة في تجسيد الأطر المدعمة لتحرير التجارة الدولية وفق المتطلبات البيئية، مجلة دراسات وأبحاث اقتصادية في الطاقات المتجددة، العدد الثاني، جوان 2015.
10. ليليا بن منصور، و شامية بن عباس، الاستثمار في رسكلة النفايات نحو تحويل مواقع النفايات إلى وحدات اقتصادية، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 04، العدد 02.
11. مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد)، تقرير التجارة والتنمية، 2001.
12. منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة، اتفاقية التجارة الدولية بأنواع الحيوانات والنباتات البرية المهددة بالإنقراض، لجنة مصايد الأسماك، الدورة 33، أبريل 2018.
13. ناصر دادي عدنون، محمد متناوي، انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، مجلة الباحث، العدد الثالث، 2004.
14. وليد عابي، و الاخضر عزي، ديناميكية حماية البيئة ضمن اتفاقية ومؤتمرات المنظمة العالمية للتجارة، مجلة الحقوق والعلوم الانسانية، العدد الاقتصادي 34.

15. وليد عابي، و الاخضر عزي، ديناميكية حماية البيئة ضمن اتفاقية ومؤتمرات المنظمة العالمية للتجارة، مجلة الحقوق والعلوم الانسانية، العدد الاقتصادي 34.

16. World Trade Organization: Trade and Environment at the WTO, division WTO, Genève , April 2004.

#### الرسائل والأطروحات الجامعية:

1. برنامج الأمم المتحدة، حسن الإدارة البيئية الدولية، نيويورك 2001.
2. بن قطاق خديجة، التجارة الدولية وتأثيرها على البيئة، مذكرة ماجستير تخصص قانون دولي وعلاقات سياسية دولية، 2013/214.
3. خير الدين بلعز، التحديات الراهنة للتجارة العالمية وتأثيراتها على الدول النامية في ضوء نظام تجاري متعدد الأطراف، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، كليات العلوم التجارية، تخصص تجارة دولية، جامعة محمد خيضر، بسكرة.
4. شعيب جليط، حماية البيئة في إطار المنظمة العالمية للتجارة، أطروحة مكملة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم، تخصص القانون، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، قسم الحقوق، 2019.
5. صافية زيد المال، حماية البيئة في إطار التنمية المستدامة على ضوء أحكام القانون الدولي، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، كلية الحقوق والعلوم الساسية، تخصص القانون الدولي، جامعة مولود معمري، تيزي وزو.
6. قيدي سامية، التجارة الدولية والبيئة، رسالة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم، تخصص القانون، جامعة مولود معمري، تيزي وزو.
7. مقراني رمزي، التدابير البيئية في إطار اتفاقية التجارة الدولية، مذكرة ماجستير، فرع قانون البيئة والعمران، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2015-2016.
8. هشام محمد بشير محمد الصادق بنداري، حماية البيئة في اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، رسالة مقدمة لنيل درجة الماجستير في العلوم السياسية، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، 2005.

#### المواقع الإلكترونية:

1-المصطفى ولد سيدي محمد، تأثير منظمة التجارة العالمية الاقتصاد العالمي، 3/10/2004 متاح على الموقع:  
<https://www.aljazeera.net/>

2-<https://ar.wikipedia.org/wiki>

3-<https://cites.org/eng>

## دراسة تحليلية لأهم آثار جائحة كورونا على التجارة الدولية وخيارات الوضع الاقتصاد العربي لمجابهة الأزمة

### An analytical study of the most important effects of the Corona pandemic on international trade and options for the Arab economic situation to confront the crisis

الدكتور الطيبي عبد الله

Dr.tayebi abdallah

أستاذ، جامعة أحمد دراية- أدرار/ الجزائر

#### الملخص:

لقد أحدثت جائحة كورونا كوفيد-19 أزمة إنسانية وصحية غير مسبوقة، فقد أفقدت هذه الجائحة العالم توازنه وأدت إلى عرقلة النشاط الاقتصادي، وفي هذا السياق تهدف الورقة البحثية إلى تتبع وتحديد أهم آثار الجائحة على الاقتصاد العالمي عامة والعربي على وجه الخصوص، من خلال دراسة تحليلية ألهم مؤشرات أداء الاقتصاد العالمي وكذا تقديراتها وتوقعاتها الصادرة عن كبرى المنظمات والهيئات المعنية بالإضافة إلى الإجراءات الضرورية لاحتواء هذا الفيروس.

خلصت دراستنا إلى أن آثار الجائحة قد كانت جد حادة وصعبة في المدى القصير من خلال تراجع نمو التصنيع العالمي، قطاع الخدمات قد تأثر بدرجة أكبر، وأن كلها عوامل أدت إلى تسريح العمال وتفاقم أزمة البطالة؛ أما على المدى المتوسط فإن كل السيناريوهات سواء المتفائلة أو المتشائمة تثبت استمرارية آثار الجائحة على الاقتصاد العالمي والعربي.

الكلمات المفتاحية: آثار؛ جائحة كورونا؛ كوفيد-19؛ التجارة الدولية، الاقتصاديات العربية.

#### Abstract:

The Corona Covid-19 pandemic has created an unprecedented humanitarian and health crisis, as this pandemic has lost the world its balance and led to impeding economic activity, and in this context the research paper aims to track and identify the most important effects of the pandemic on the global economy in general and the Arab region in particular, through an analytical study. It inspired the global economic performance indicators, as well as its estimates and expectations issued by major organizations and bodies concerned, in addition to the necessary measures to contain this virus.

Our study concluded that the effects of the pandemic have been very severe and difficult in the short term through the decline in global manufacturing growth, the services sector has been affected to a greater extent, and that all are factors that have led to layoffs and the exacerbation of the unemployment crisis. As for the medium term, all scenarios, whether optimistic or pessimistic, prove the continuity of the effects of the pandemic on the global and Arab economy.

**Key words:** Antiquities; Corona pandemic; Covid-19; International Trade, Arab Economies.

## مقدمة:

مع بداية العام الماضي وبالتحديد في ووهان Wuhan أحد أهم أقاليم جمهورية الصين الشعبية، ومعقل ترسانتها الصناعية والاقتصادية، ظهرت أول الإصابات بفيروس كورونا Coronaviruses، والذي سرعان ما تغيرات جذرية في أنماط الحياة الاقتصادية، أن ينتقل إلى قى العالم، مع انتشار في كل المدن الصينية قبل والاجتماعية، الأمر الذي أجبر حكومات الدول على التعامل معه بجدية، لاسيما وأنه أسرع الأوبئة انتشار و أشدها خطورة على الإنسان في عالمنا المعاصر.

فقد سارعت الدول دون استثناء لاتخاذ تدابير احترازية ووقائية للحيلولة دون إتساع رقعة الوباء، محليا ودوليا، في ظل انعدام العلاج المناسب له، حيث تمثلت تلك الإجراءات أساسا في فرض الحجر الكلي أو الجزئي على بعض المناطق، إلى جانب إيقاف جميع الأنشطة الاقتصادية والاجتماعية وحتى العسكرية كآلية لإلغاء كل مظاهر الاتصال البشري بين الأفراد إلا في أضيق الحدود، والاقتصار على استخدام الوسائط التكنولوجية كبداية للإتمام المهام المستعجلة وضمان استمرار الحياة.

كذلك ألحقت جائحة كورونا - كوفيد-19 - إلحاق خسائر فادحة ومتزايدة في الأرواح في مختلف بلدان العالم، وحتى يتسنى حماية الأرواح وإتاحة الفرصة لنظم الرعاية الصحية لكي تواكب الأزمة، كان من الضروري اللجوء إلى عمليات العزل والحظر العام والإغلاق واسع النطاق تحت شعار "إلزام بيتك" لإبطاء انتشار الفيروس، وبالتالي تتمخض الأزمة الصحية عن انعكاسات حادة على النشاط الاقتصادي، و نتيجة لهذه الجائحة من المتوقع أن يشهد الاقتصاد العالمي انكماشاً حاداً بواقع 3% في عام 2020 فالإجراءات وتدابير الاحتواء واسعة النطاق والتي تم تطبيقها في معظم دول العالم بالتزامن، جعلت عجلة النمو الاقتصادي قنوات التأثير متعددة ومتشابكة تستدعي دراسات مفصلة لعلها تحمل في طياتها العالمي وكأنها تتوقف فجأة، كما أن سبل الخروج من الأزمة الاقتصادية العالمية بأقل التكاليف نحو الانتعاش مجدداً.

## إشكالية البحث:

الدول العربية كغيرها من دول العالم لا تزال تتكبد العديد من الخسائر من جراء الجائحة، وان كانت بنسب متفاوتة تبعاً لاختلاف الوضع المعيشي من دولة إلى أخرى، والأمر يزداد سوء يوماً بعد يوم لعدم التوصل إلى لقاح فعال ضد الفيروس، إن الانتشار فالواسع لفيروس كورونا عالمياً قد أثر بشكل كبير على الأداء الاقتصادي الكلي للدول العربية - ولمعالجة الإشكالية اعتمد المنهج الوصفي التحليلي و هو مناسب لمثل هذه الدراسات، الهدف منه هو دراسة الظاهرة المتمثلة في فيروس كورونا، وتحليل تداعيات على الاقتصاد العالمي عموماً، والاقتصاد العربي خصوصاً، ومن هنا يصل يمكننا صياغة الإشكالية التالية:

" كيف أثرت إجراءات مواجهة جائحة كورونا كوفيد-19 على الاقتصاد العربي وما هي سبل المواجهة لضمان استمرارية النشاط الاقتصادي"؟.

هذا التساؤل بدوره يقودنا إلى طرح مجموعة من التساؤلات الفرعية:

- ما هي أهم الإجراءات المتخذة من طرف البلدان العربية والتي تأثرت بدورها على اقتصادياتها تبعاً للاقتصاد العالمي؟

- فيما تتمثل أهم الآثار المنبثقة من الإجراءات سألفة الذكر على الاقتصاد العربي و العالمي؟

- ما هي أهم السيناريوهات المحتملة لاستمرار الأزمة الاقتصادية العالمية و التعافي منها " سبل وتحديات الخروج منها  
لاقتصاديات البلدان العربية "

و لدراسة الإشكالية سننطلق من فرضيتين:

- تأثير الجائحة على الاقتصاد العالمي سيكون شديدا و ملموسا على الاقتصادات العربية في المدى القريب من خلال أزمة  
ركود عالمية.

- على المدى المتوسط وبمجرد احتواء الفيروس سيتبع هذا الركود انتعاشا مفاجئا.

منهجية الدراسة:

للإجابة على الإشكالات المطروح وتبعاً لطبيعة الدراسة اعتمدنا على المنهج الوصفي التحليلي كإطار عام للوصف  
وتحليل آثار جائحة كورونا (كوفيد-19) على الاقتصاد العالمي، بالإضافة إلى محاولة استخدام المنهج الاستقرائي في  
صياغة السيناريوهات والتصورات المرتقبة حول الآثار التي ستخلفها جائحة كورونا (كوفيد-19) على الاقتصاد العالمي  
والعربي على المستوى المتوسط.

أدوات الدراسة:

فقد اعتمدنا في هذه الدراسة على بعض تقارير المنظمات والهيئات الدولية مثل صندوق النقد الدولي و البنك  
الدولي ومنظمة الصحة العالمية ومنظمة العمل الدولية والمنظمة العالمية للتجارة ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية  
لجلب الإحصائيات الأخيرة، بالإضافة إلى الاستعانة ببعض المقالات العلمية الحديثة، ومواقع الانترنت لمراكز ومخبر  
بحث متخصصة في الميدان الاقتصادي.

و من أجل تحليل الموضوع والإحاطة بعناصر الإشكالية فقد تناولت الورقة البحثية أربعة محاور:

- 1- مفاهيم عامة حول فيروس كورونا:
- 2- المفاهيم النظرية المتعلقة بالتجارة الإلكترونية
- 3- المظاهر المختلفة لتأثيرات فيروس كورونا على الاقتصاد العالمي
- 4- خطط الإنقاذ المالي وآليات التعامل مع الجائحة على المستوى عالميا
- 5- الاستراتيجيات المنتهجة لتعزيز الأمن الاقتصادي العربي أمام جائحة كورونا

أولاً: مفاهيم عامة حول فيروس كورونا

1- تعريف فيروس كورونا:

يعتبر فيروس كورونا من أشد الفيروسات فتكا في العصر الحديث، فحسب منظمة الصحة العالمية فان كورونا هو  
سلالة واسعة من الفيروسات و التي قد تسبب في مرض خطير على الإنسان، يطلق عليه اسم كوفيد-19 (COVID-19)  
المستجد، و تتمثل أعراضه الأساسية في الحمى والإرهاق والسعال الجاف بالإضافة إلى إمكانية حدوث أعراض أخرى  
كالآلام والأوجاع، واحتقان الأنف، والصداع، والتهاب اللتحممة، وألم الحلق، والإسهال، وفقدان حاسة الذوق أو الشم،  
وظهور طفح جلدي أو تغير لون أصابع اليدين أو القدمين (الازهري، 2020).

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

وتشير آخر الإحصائيات إلى أن عدد الإصابات المؤكدة لفيروس حول العالم تناهز 2.9 مليون شخص، منها ما يقرب من 5 ملايين إصابة تماثلت للشفاء أي بنسبة 53.83% في حين تجاوز عدد الوفيات حاجز 474 ألف شخص (عدال، 2020) مثلما يوضحه الجدول الموالي:

جدول رقم 01 : الحالات المسجلة لفيروس كورونا العالم إلى غاية جوان 2020.

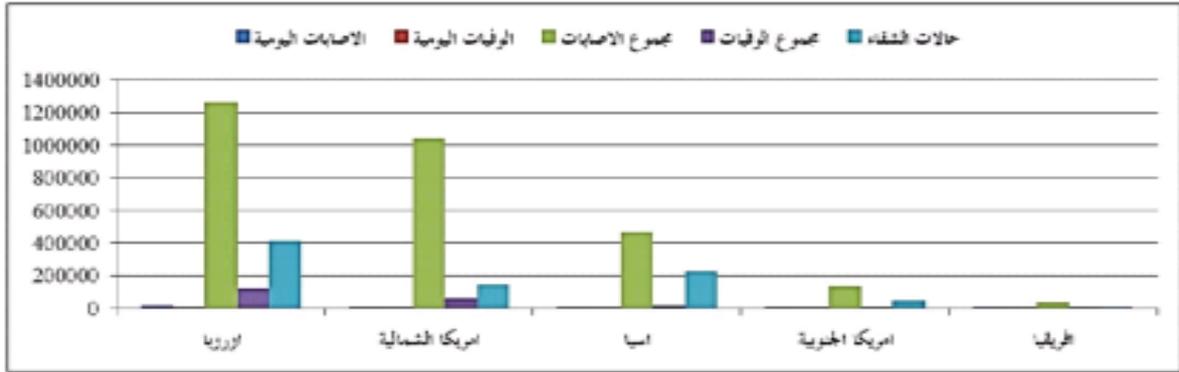
الوفيات اليومية	حالات المؤكدة يوميا	حالات الشفاء	الحالات تحت العناية المركزة	مجموع الوفيات	الحالات المؤكدة
1246	25734	4955415	3776464	474730	9206609

Source: <https://elaph.com/coronavirus-statistics.html>, (accessed on Je 20th, 2020)

يسبب فيروس كورونا القريب جدا من فيروس سارس و المكتشف مؤخرا مرض كوفيد-19 المعروف أيضا بالمرض التنفسي الحاد المرتبط بفيروس كورونا المستجد، وهو مرض معد لم يكن هناك أي علم بوجوده قبل بدء تفشيه في مدينة ووهان الصينية في ديسمبر 2019، تتمثل أعراضه الأكثر شيوعا في الحمى والسعال الجاف والتعب وبدرجة أقل الآلام احتقان الأنف، آلام الحلق أو الإسهال، وعادة ما تكون هذه الأعراض خفيفة وتبدأ تدريجيا حيث يصاب بعض الناس بالعدوى ولكن لا تظهر عليهم سوى أعراض خفيفة. يتعافى معظم المصابون نحو (80%) من المرضى دون الحاجة إلى علاج في المستشفى، وتشتد حدة المرض لدى شخص واحد تقريبا من كل 5 أشخاص يصابون بعدوى كوفيد-19 حيث يعانون من صعوبة في التنفس، وترتفع مخاطر الإصابة بمضاعفات وخيمة بين كبار السن و الأشخاص الذين يعانون مشاكل صحية مثل ارتفاع ضغط الدم، أمراض القلب الرئتين، داء السكري والسرطان ( منظمة الصحة العالمية، 2020 ).

فالميزة الأساسية للفيروس هو سرعة انتشاره بشكل رهيب، حيث من الصعب احتواؤه خاصة خلال الأشهر الأولى من هذا العالم، إذ كانت عدد الإصابات اليومية في ارتفاع مضطرد، لاسيما في الدول المتقدمة المتضمنة لأعلى الإصابات على الإطلاق مثلما يعكسها. والمتمركزة أساسا في أورو وأمريكا الشمالية، وهما القارتين المتضمنة لأعلى الإصابات على الإطلاق مثلما يعكسها الشكل الآتي:

## شكل رقم 01 : إصابات فيروس كورونا العالم حسب القارات إلى جوان 2020.



المصدر: من إعداد الباحث استنادا إلى الإحصائيات المتوفرة على الرابط التالي <https://elaph.com/coronavirus-status>

إن كنا نرى أن هناك إجماع شبه كلي على أن كوفيد-19 هو مرض خطير يصيب الجهاز التنفسي، إلا الظروف المصاحبة لظهور المرض وانتشاره المرعب فتح الباب على مصراعيه للعديد من التأويلات السياسية والاقتصادية والدينية والعسكرية وغيرها، ولعل أهمها يتلخص فيما يلي (لوموان، 2010):

-الطبقة الثيوقراطية (الدينية): ترى أن كورونا ما هي إلا نتيجة لأكل الأفراد للحوم الكلاب والقطط وبعض الحيوانات المحرمة شرعا، بل واعتبروا كذلك أن المرض هو عقاب من الله ونصرة للمستضعفين في الأرض كالايغور أمام ما يتعرضون له من عمليات الإبادة وسياسات التطهير العرقي.

-أما الطبقة البراغمانية: فتعتبر أن كورونا ما هي إلا حر اقتصادية بين الدول العظمى التي تحكم العالم على غرار الولايات المتحدة الأمريكية والصين وروسيا.

في حين أن رجال السياسة ذهبوا إلى القول أن هذا الفيروس ينطوي على حرب خفية وصراع بين الدول، تسعى من خلاله دولة ما إلى تدمير دولة أخرى دون استخدام الأسلحة التقليدية المعروفة.

وهو ما يعزز موقف نظرية المؤامرة في مثل هذه الظروف، فقد اتهمت كل من الصين و إيران الولايات المتحدة الأمريكية بنشر الفيروس في بلدانها واستخدامه كسلاح بيولوجي ضدها، في الوقت الذي تهم فيه بلدان أخرى الصين على تعمدتها تسريب الفيروس من معاملها وتسترها على مدى خطورته، إلا أنه لا يوجد دليل قاطع يثبت أن الولايات المتحدة الأمريكية هي من عملت على نشر الفيروس في الصين وإيران، فضلا عن استخدامه كسلاح، كما أنه لا يوجد دليل واضح على أن الفيروس مطور صينيا لخدمة أغراض اقتصادية ودولية لها (رشيد، 2020).

## ثانياً: المفاهيم النظرية المتعلقة بالتجارة الإلكترونية

## 1- تعريف التجارة الإلكترونية:

أصبحت التجارة الإلكترونية تنافس التجارة التقليدية من ناحية الحجم والمزايا، فقد سجلت نسب نمو مرتفعة على المستوى العالمي خاصة مع انتشار فيروس كورونا، نتيجة للتحويل إلى أسلوب التجارة عن بعد باستعمال التقنيات والتطبيقات الإلكترونية.

وقد عرفت منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OCDE) التجارة الإلكترونية على أنها " جميع أشكال التعاملات ذات الصلة بالنشاطات التجارية التي تجمع الأفراد والمنشآت، معتمدة على المعالجة والنقل الإلكتروني للمعطيات"،

وتدل كذلك على الآثار التي يمكن أن يحدثها التبادل الإلكتروني للمعلومات التجارية في المنشآت والإجراءات التي تسهل وتحيط بالنشاطات التجارية كتسيير المنشآت، المفاوضات التجارية والعقود، الأطر القانونية والتنظيمية، التسويات فيما يخص التسديدات و الجباية كأمثلة بسيطة. (بختي، 2005).

أما المنظمة العالمية للتجارة فتري أن التجارة الإلكترونية "تشمل أنشطة إنتاج السلع والخدمات وتوزيعها وتسويقها وبيعها أو تسليمها للمشتري من خلال الوسائط الإلكترونية، وتشمل المعاملات التجارية طبقاً لهذا التعريف ثلاثة أنواع من العمليات: (Tuthill, 2016)

- عمليات الإعلان عن المنتج و عمليات البحث عنه؛

- عمليات تقديم طلب الشراء و سداد ثمن المشتريات؛

- عمليات تسليم المشتريات؛

و يجب التمييز بين التجارة الإلكترونية (E –Commerce) والأعمال الإلكترونية (E- Business) والتي تعني استخدام التكنولوجيا الحديثة في أداء جميع الأعمال التي تقوم بها منشآت الأعمال وتشمل على سبيل المثال الأنشطة الإدارية، التجارية، المالية وغيرها، أما التجارة عموماً هي كافة الفعاليات المتعلقة بشراء أو بيع البضائع أو الخدمات، وتوزع هذه الفعاليات ضمن الفئات التالية:

1-1- التسويق: وهو الفعاليات المتعلقة بالوصول إلى الزبائن الفعليين و المحتملين، لتزويدهم بالمعلومات عن المنشأة والعلامة التجارية والمنتجات أو الخدمات ؛

1-2- المبيعات: هي الفعاليات المتعلقة بمعاملة المبيعات الفعلية؛

1-3- الدفع: هو الفعاليات المتعلقة بتنفيذ المشتري لالتزاماته في عملية البيع؛

1-4- تلبية الطلبات: هي الفعاليات المتعلقة بتنفيذ البائع لالتزاماته في عملية البيع؛

1-5- خدمة الزبون: و هي فعاليات المتابعة بعد تلبية الطلبات، من أجل حل المشاكل والتساؤلات وتعلق أيضاً بعملية دعم ما قبل البيع و التساؤلات العامة وغير ذلك.

2- خصائص التجارة الإلكترونية:

تتميز التجارة الإلكترونية بمجموعة من الخصائص و المحددات التي تميزها عن التجارة التقليدية، و من أهمها ما يلي: (العوضي، 2010) (بن وارث، 2008).

1-2- تجارة عابرة للحدود: فهي تجارة كونية لا تعرف الحدود بين الدول أو القارات، فيمكن لأي شخص طبيعي أو معنوي أن يتعامل بها بغض النظر عن جنسيته أو مكان تواجده،.

2-2- تنسم التجارة الإلكترونية بالسرعة الفائقة instantaneous، أي سرعة التعاقد وسرعة التسليم بالنسبة لكثير من الصفقات وفق نظام الوقت المحدد time in Just، ومن ثم فهي تختزل عنصر الزمن،

2-3- الحساسية السعرية: تعد من أكثر السمات المميزة للتجارة الإلكترونية وهو ما يسمى "باللعب على المكشوف" خاصة فيما يتعلق بالأسعار، و بخصوص البائع الإلكتروني، فإن العالم يكون مرئياً أمامه: المنافسين، الموردين، الأسعار، الخصومات... الخ، وهذا ما يمكنه من المقارنة بسهولة بين العروض المتنافسة، و تدعم النظرية الاقتصادية و نظرية سلوك المستهلك هذا الافتراض القائل بأنه كلما زادت معرفة المشتريين بأسعار البائعين كلما ارتفعت حساسيتهم للسعر.

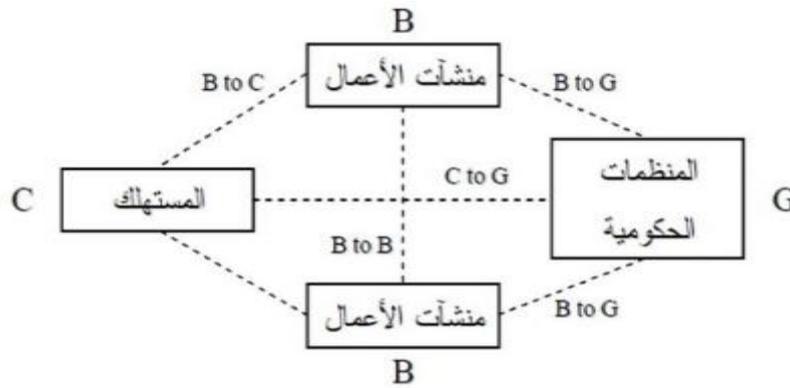
1-4- غياب كلي أو جزئي للمستندات الورقية في المعاملات: إذ يمكن إتمام صفقة تجارية كاملة بدءاً من التفاوض على الشراء و التعاقد و دفع قيمة البضاعة و استلامها إلكترونياً (في حالة السلع القابلة للتزقيم) دون تبادل مستندات ورقية على الإطلاق.

5-1- انخفاض التكاليف : تتميز تكاليف التجارة الإلكترونية بالانخفاض ما قورنت بالتجارة التقليدية، كونها تتم عبر شبكة الإنترنت، مما يجعل المؤسسة قادرة على التواصل المباشر مع الموردين والزبائن دون اللجوء إلى وسيط، كما أن عملية البحث عن زبائن و موردين جدد أقل بكثير في الأسواق الإلكترونية منها في الأسواق التقليدية، بالإضافة إلى أن معالجة المعاملات الإلكترونية مثل ادخال خيارات الدفع وتتبع نظامه عبر الانترنت أكثر كفاءة و أقل تكلفة. (Shemi, 2012)

### 3- أشكال التجارة الإلكترونية

تختلف الأشكال التي يمكن من خلالها تنفيذ التجارة الإلكترونية وفقا لطبيعة البائعين والمستهلكين، و الشكل التالي يوضح أشكال التجارة الإلكترونية:

شكل رقم 02: أشكال التجارة الإلكترونية



المصدر: جيهان عبد السلام، واقع ومستقبل التجارة الإلكترونية بإفريقيا في ظل جائحة كورونا، مجلة الدراسات الأفرو آسيوية، العدد السابع، المجلد رقم 02، نوفمبر 2020، ص194.

3-1- التجارة الإلكترونية بين وحدة الأعمال (الشركة) والمستهلك (Business to Customer (B to C): من خلالها يسعى المستهلك الذي يريد إشباع حاجته من سلع معينة إلى البحث عنها إلكترونياً، ووضع ما يريده في سلة بضائعه على الموقع الإلكتروني، وتحديد طرق الدفع والاستلام التي تناسبه.

3-2- التجارة الإلكترونية بين وحدة أعمال ووحدة أعمال (Business to Business): تستعمل هذا النوع في التجارة الإلكترونية مؤسسات أعمال مع بعضها البعض، فتقوم منشأة الأعمال بإجراء الاتصالات لتقديم طلبيات الشراء إلى مورديها باستخدام شبكة الاتصالات وتكنولوجيات المعلومات كما يمكنها أن تسلم الفواتير والقيام 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.

3-3- التجارة الإلكترونية بين وحدة أعمال والإدارة المحلية الحكومية: (Business to Administration): بتوسع النشاط التجاري لوحدات الأعمال، أصبحت لا تستطيع أن تغطي كل معاملاتها الإدارية في وقتها ولهذا فإنه جرى استخدام التجارة الإلكترونية في تغطية معظم التحويلات، كدفع الضرائب، ومختلف المعاملات التي تتم بين الشركات والهيئات المحلية الحكومية.

3-4- التجارة الإلكترونية بين المستهلكين والإدارة المحلية (الحكومية) (Customer to Administration): يعتبر هذا الشكل من أشكال التجارة الإلكترونية حديث النشأة وغير موسع وهو ينظم العديد من الأنشطة من بينها دفع الضرائب إلكترونياً.

## ثالثاً: المظاهر المختلفة لتأثيرات فيروس كورونا على الاقتصاد العالمي

أدت إجراءات وتدابير مواجهة جائحة كورونا خلال الربع الأول سنة 2020 إلى تباطؤ نمو الاقتصاد العالمي، فمن المتوقع حسب صندوق النقد الدولي أن يشهد انكماشاً حاداً بواقع -3% (تراجع إجمالي الناتج العالمي) سنة 2020، لتسبب هذه الجائحة أزمة اقتصادية عالمية من خلال التراجع الحاد في كل من الطلب الكلي، الاستهلاك والإنفاق العام، سلاسل التوريد، قطاع التصنيع العالمي والخدمات، عائدات السياحة، حركة التجارة الدولية، تدفقات الاستثمارات الأجنبية، تراجع مؤشرات الأسواق المالية العالمية وأسعار النفط.

ومثلما فيروس كورونا معد على المستوى الصحي للأفراد فقد كان معد اقتصادياً بين البلدان ليشكل من خلال تأثير إقتصادياتها على مستوياتها المحلية أزمة اقتصاد عالمية عبر قنوات التأثير المتبادل، وفي هذا السياق توجد عدة قنوات يؤثر من خلالها فيروس كورونا على الاقتصاد العالمي، وهي:

**1- قطاع الصناعة:** من المتوقع أن ينخفض نمو التصنيع العالمي الذي كان قد تباطأ بالفعل سنة 2019 نتيجة التوترات التجارية بين الاقتصاديات المهيمنة بسبب الاضطرابات الاقتصادية الناجمة عن جائحة كورونا.

و بالنسبة للبلدان الصناعية المجمعة إلى مجموعات البلدان أمريكا الشمالية وأوروبا وشرق آسيا، فال يمكن قياس الآثار المباشرة لجائحة كورونا بأحدث بيانات فيفري 2020، حيث باشرت معظم البلدان القيود الاقتصادية شهر مارس، وبالرغم من ذلك بدأت هذه البلدان عام 2020 مع مزيد من الانخفاضات في الإنتاج التصنيعي؛ كما يظهر إجمالي الإنتاج الصناعي العالمي انخفاضاً حاداً ناتجاً بشكل رئيسي عن حصة كبيرة من الصين في التصنيع العالمي، و من أن قطاع التصنيع العالمي وبسبب جائحة كورونا سيتأثر من ثلاثة جوانب (السيد، 07 ماي 2020):

- تعطل الإمدادات المباشرة سيعيق الإنتاج، حيث يركز الفيروس على قلب التصنيع في العالم (شرق آسيا) وينتشر بسرعة في الشركات الصناعية العملاقة الأخرى في الولايات المتحدة وألمانيا.

- ستؤدي العدوى في سلسلة التوريد إلى تضخيم صدمات التوريد المباشرة، حيث ستجد قطاعات التصنيع في الدول الأقل في الحصول على المدخلات الصناعية المستوردة من الدول المتضررة بشدة، ومن صعوبة أكبر وأكثر تكلفة تآثر بعض بعضها بعضاً.

- ستكون هناك اضطرابات في الطلب بسبب حالات الركود وانخفاض الاقتصاد الكلي، وبسبب حالة الترقب والتأخير في سيطر على المستهلكين والمستثمرين.

## 2- قطاع التجارة:

قدرت التحليل التي أجراها فريق من الخبراء الاقتصاديين المتخصصين في قطاع التجارة والتابع للمفوضية الأوروبية انخفاضاً بنسبة 9.7% في التجارة العالمية سنة 2020، وبالنسبة للاتحاد الأوروبي ينتج عن الانكماش الاقتصادي المتوقع والمتعلق بالجائحة انخفاض بنسبة 9.2% و 8.8% في كل من صادراته و وارداته من سلع وخدمات من ونحو خارج الاتحاد الأوروبي سنة 2020، أي ما يعادل انخفاض في الصادرات بحوالي 285 مليار يورو و 240 مليار يورو في الواردات خارج الاتحاد الأوروبي (السلع و الخدمات مجتمعة)، وقد توصلت تقديرات هذا الفريق إلى أن صادرات القطاعات الأولية (بخلاف الطاقة) وتجارة الخدمات كانت أقل تأثراً من نشاطات قطاع التصنيع والتي يشهد معظمها انكماش الصادرات بأزيد من 10%، وأن معدات النقل و الآلات الكهربائية تتأثر بشدة (Economist، 2020/04/17، p. 2).

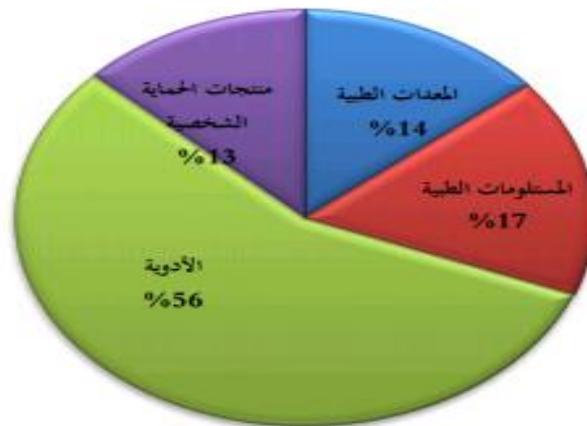
كما قامت أمانة منظمة التجارة العالمية مؤخرا بمحاكاة الآثار الاقتصادية المحتملة لجائحة كورونا على التجارة الدولية، متوقعة أن تنخفض التجارة العالمية للبضائع بنسبة تتراوح بين 13٪ و32٪ سنة 2020، ومقارنة بتقديرات المفوضية الأوروبية تتوقع أن تنخفض الصادرات الأوروبية بنسبة تتراوح من 12٪ إلى 33٪ و وارداتها بنسبة تتراوح بين 10٪ إلى 25٪ حسب الافتراضات حول طول وخطورة أزمة الجائحة ووفقا لسيناريوهات الناتج المحلي الإجمالي العالمي، حيث تعتمد توقعات المنظمة وبشكل كبير على تقديرات الناتج المحلي الإجمالي والتي عادة ما تكون مستمدة من صندوق النقد الدولي والبنك الدولي ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية في مناطق مختلفة كمدخلات في نموذج توقعات التجارة، وتستند تقديرات منظمة التجارة العالمية إلى ثلاثة سيناريوهات محتملة للناتج المحلي الإجمالي العالمي وبصدمات أكبر من نظيرتها المعتمدة في دراسات أخرى تتراوح من 8.4٪ إلى 11٪.

ووفقا لتقديرات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) قيمة التجارة فإن العالمية للسلع وبالرغم من تسجيلها تراجعاً بنسبة 3% فقط خلال الربع الأول من سنة 2020، ستعرف تدهوراً كبيراً خلال الربع الثاني وبنسبة تصل إلى 26.9% تزامناً مع تزايد انتشار الجائحة وتبعاتها من إجراءات وتدابير المواجهة. ومن جهة أخرى انخفضت أسعار السلع بمعدل متسارع، حيث فقد مؤشر أسعار السلع الأساسية المعتمد من قبل الأونكتاد 1.2% من قيمته شهر جانفي من سنة 2020، و8.5% شهر فيفري و20.4% شهر مارس (انخفاض لم يشهده العالم منذ الحرب العالمية الثانية)، وكانت أسعار النفط السبب الرئيسي وراء هذا التطور، حيث سجل انخفاض في الأسعار بنسبة 33.2% خلال شهر مارس، في حين شهدت المعادن والخامات والمواد الغذائية والمواد الزراعية 4% تتجاوز في الأسعار بنسبة لم تتجاوز.

وتجدر الإشارة إلى أن معظم الدول التي انتشر فيها الفيروس قد شهدت ظاهرة استهلاك وإقبال غير عقلاني على السلع والمنتجات الغذائية ومنتجات التنظيف والتطهير خلال الأشهر الأولى من أجل ادخارها تحسباً لاستمرار الأزمة، وفي المقابل تكدست العديد من باقي أنواع المنتجات "الملابس، السيارات، المنتجات الالكترونية والكهرومنزلية، ومنتجات الإعلام والاتصال.

في حين أن الطلب على المنتجات الطبية والصيدلانية الكمادات، وبعض أنواع الأدوية كالمسكنات و في حين أن مضادات الآلام وخفض الحرارة...." قد شهد ارتفاعاً كبيراً على المستويات المحلية للدول لتنتعش تجارتها على المستوى العالمي فقد ارتفع طلب الدول عليها وبالخصوص على تجهيزات الإنعاش، أجهزة التنفس الاصطناعي، وقصاصات اختبار والكشف على المرض أو الإصابة بالفيروس، وكما يوضحه الشكل.

شكل رقم 03: توزيع إجمالي واردات العالم من السلع والمنتجات الطبية حسب نوع المنتج لسنة 2019



Source: établie par les chercheurs a partir de: Angela Me, Haishan Fu, Op.Cit., p24.

فان تجارة سلع المنتجات الطبية والتي تمثل 5% من إجمالي التجارة العالمية للسلع خلال سنة 2019، تتوزع بنسب متفاوتة بين مختلف الأنواع، تتصدرها الأدوية، ويتوقع أن ترتفع هذه النسبة خلال سنة 2020، خصوصا إذا تم التوصل إلى علاجات فعالة أو لقاحات مع نهاية السنة.

### 3- قطاع السياحة والنقل:

في أزمة لم يسبق لها مثيل لقطاع السياحة كما هو موضح في الشكل رقم 03 وبلاستناد إلى سرعة الاحتواء ومدة تقييد السفر وإغلاق الحدود تشير تقديرات منظمة السياحة العالمية التابعة للأمم المتحدة (UNWTO) إلى انخفاض بنسبة 60% إلى 80% في عدد السياح دوليا سنة 2020 مقارنة بالسنة السابقة، فالأكيد أن إغلاق الحدود وحظر السفر وإجراءات الحجر الصحي في العديد من البلدان عوامل تؤثر بشكل مباشر على قطاع السياحة بشكل الجدل فيه. و تشير البيانات المتاحة إلى انخفاض عدد الوافدين فعليا في شهر مارس بنسبة 60% مقارنة بنفس الشهر من السنة السابقة.

### 4- القطاع المالي:

فرضت جائحة فيروس كورونا (كوفيد-19) تحديات تاريخيا، ففي منتصف فيفري 2020 حين بدأ المشاركون في السوق يخشون أن يتحول تفشي هذا الفيروس إلى جائحة عالمية، حدث هبوط حاد في أسعار الأسهم عن مستوياتها المبالغ فيها سابقا، وفي أسواق الائتمان، سجلت فروق العائد ارتفاعا شاهقا وخاصة في القطاعات كالسندات عالية العائد، قروض الرفع المالي، والدين الخاص حيث وصل نشاط الإصدار إلى حالة من التوقف، وهبطت أسعار النفط إزاء ضعف الطلب العالمي وفشل بلدان أوبك+ في التوصل إلى اتفاق حول تخفيضات الإنتاج، مما زاد من ضعف الإقبال على المخاطرة، كما وأدت هذه الظروف السوقية المتقلبة إلى هروب المستثمرين بحثا عن الجودة، مع انخفاض حاد ومفاجئ في عائدات سندات الملاذ الآمن (Angela, 2020).

وأدى عدد من العوامل إلى تضخيم تحركات أسعار الأصول، مما ساهم في تشديد الأوضاع المالية بشكل حاد وسرعة غير مسبوقة، وظهرت بوادر الضغوط في الأسواق الرئيسية للتمويل قصير الأجل، بما في ذلك السوق العالمية للدولار الأمريكي – وهو تطور يعيد إلى الأذهان الديناميكية التي رأيناها آخر مرة أثناء الأزمة المالية منذ عشر سنوات. وحدث تدهور كبير في سيولة السوق، وهو ما شمل أسواقا ينظر لها تقليديا باعتبارها عميقة جدا وتعرض المستثمرون بأموال مقترضة للضغوط، وورد أن بعضهم اضطروا إلى إغلاق مراكزهم الاستثمارية لسد مطالبات تغطية حساب الهامش واستعادة توازن محافظهم الاستثمارية.

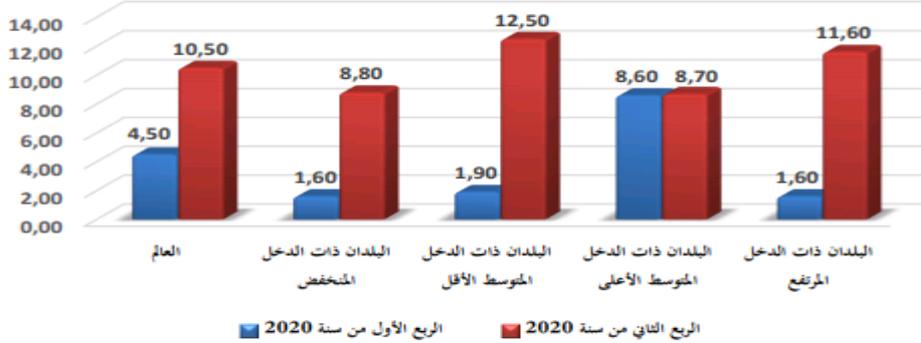
### 5- قطاع سوق العمل والتشغيل:

تسببت الجائحة ومن خلال تأثر مختلف قطاعات الاقتصاد العالمي في أزمة بطالة عالمية وتصريح العديد من العمال وفي بداية شهر أبريل من سنة 2020، وحسب تقديرات منظمة العمل الدولية ما يمثل نسبة فإن 81% من العمالة العالمية تعيش في بلدان مستها الجائحة وطلتها إجراءات وتدابير الوقاية منها، لتتخفف هذه النسبة بحلول 22 أبريل إلى ما يقارب 68% بعد رفع الإغلاق عن أماكن العمل في الصين.

وبغية تقدير التراجع العالمي في العمالة نتيجة للجائحة صممت منظمة العمل الدولية نموذجا يتنبأ بانخفاض عدد ساعات عدد ساعات العمل بناء على البيانات الاقتصادية وبيانات سوق العمل في الوقت الفعلي، وقد خلصت نتائج

النموذج إلى أن التي يعملها العمال في جميع أنحاء العالم قد انخفضت بنحو 5.4% خلال الربع الأول من سنة 2020 لتتخفض بما نسبته 5.10% خلال الربع الثاني كما يوضحه الشكل رقم:

شكل رقم 04: نسبة الانخفاض المقدرة في ساعات العمل الإجمالية (%)



Source: établie par les chercheurs a partir de: Angela Me, Haishan Fu, Op.Cit., p 20.

حيث يعادل هذا الانخفاض (5.10%) حسب تقديرات المنظمة ما مقداره 305 مليون عامل بدوام كامل و بـ 48 ساعة عمل نسبة خلال الأسبوع، ومن خلال الشكل فإن نتائج النموذج تشير إلى أن الانخفاض في إجمالي ساعات العمل سترتفع في الربع الثاني مقارنة بالربع الأول من سنة 2020 عمال البلدان ذات الدخل المتوسط الأدنى والبلدان ذات الدخل المتوسط المرتفع، وأن سيواجهون أزمة البطالة بشكل أشد مقارنة بباقي البلدان.

إن تأثيرات جائحة كورونا على سوق العمل غير مسبوقة، فعادة ما أدى انكماش الاقتصاد العالمي إلى انخفاض في التوظيف في حين أدت الأزمة الحالية إلى توقيف التوظيف بشكل مفاجئ والتصريح الفوري للعمال بشكل كبير بسبب عمليات غلق أماكن العمل والمناداة بالبقاء في البيوت، ما يجعل منها أسوأ أزمة عالمية على الأقل من هذا الجانب منذ الحرب العالمية الثانية كما يشير الواقع إلى أن انخفاض ساعات العمل قد تجاوز بالفعل نظيره في الأزمة العالمية - 2009. 2008

رابعاً: خطط الإنقاذ المالي وآليات التعامل مع الجائحة على المستوى عالمياً

1- إجراءات والتدابير المتخذة على مستوى حكومات القوى الصناعية الكبرى:

لاشك أن الانتشار الواسع للفيروس تسبب في الكثير من الخسائر الاقتصادية على المستوى العالمي، خصوصاً انهيار العديد من الأسواق العالمية ودخولها في حالة من الركود الاقتصادي غير المسبوق، وأمام هذا الوضع حزم الإنقاذ المالي للتخفيف من وطأة الجائحة والعمل على سارعت حكومات القوى الصناعية الكبرى إلى إقرار إنعاش القطاعات الاقتصادية المتضررة في بلدانها.

فقد أعلن الإتحاد الأوروبي عن حالة استنفار قصوى لاتخاذ التدابير اللازمة والمستعجلة لمواجهة وباء 13: كوفيد-19 الذي أودى بحياة أكثر من 120 ألف أوروبي، وتتلخص تلك الإجراءات في النقاط التالية (نغوين، 2020):

- قدم البنك الأوروبي للاستثمار 40 مليار يورو لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

- قدم الإتحاد الأوروبي 37 مليار يورو بموجب سياسة التماسك، منها 650 مليون يورو لفرنسا؛ - تخصيص 140 مليون يورو للبحوث الرامية إلى إيجاد لقاح؛

- إمكانية تخصيص 179 حين من وظائفهم والمستقلين

- مليون يورو لدعم الموظفين المسر؛

- تخصيص أكثر من 125 مليون يورو "للألية الأوروبية للحماية المدنية" (المشاركة في تمويل الرحلات

- الجوية للعائدين إلى أوطانهم، وشراء المعدات)؛

- تقديم أكثر من 3.6 ملايين يورو للمركز الأوروبي للوقاية من الأمراض .

بالإضافة إلى الإجراءات المتخذة من طرف كل حكومة على حده، فمثلا أقرت الحكومة الألمانية تقديم قروض مع ضمانات جمالي 550 مليار يورو في أكبر إجراء استثنائي منذ الحرب العالمية الثانية، وهي عبارة عن قروض غير محددة السقف من الدولة مع ضمانات تمنح للشركات التي تواجه انخفاض في النشاط أو مشاكل في السيولة، مثل شركات السفر والسياحة، والمطاعم المتضررة، والصناعات التصديرية (اللطيّف، 24 مارس 2021، ص:2-4).

أما الحكومة الفرنسية، فأعلنت عن مساعدات بقيمة 45 مليار يورو، لدعم الشركات والموظفين، إلى جانب تخصيص اعتمادات مالية بقيمة 300 مليار يورو لحماية الشركات من الإفلاس، كما أعلنت عن إعفاء الشركات الكبرى من الضرائب، وإعفاء المؤسسات المحلية الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر من دفع فواتير المياه 15. والكهرباء والغاز والإيجارات (الاسكو، 2020).

وبعد جدال واسع بين الديمقراطيين والجمهوريين حول مقدار الإعانات اللازمة، وافق مجلس النواب الأمريكي على حزمة إنقاذ بقيمة 2.2 تريليون دولار لتلافي أضرار جائحة كورونا، ويستفيد منها كل من المواطنين والشركات الأمريكية. لنسبة للمواطنين، سيتم منح إلى غاية 1200 دولار للأفراد، و2400 دولار للأزواج، و 500 دولار لكل طفل، في دفعة واحدة يتم إيداعها مباشرة في الحساب المصرفي لمعظم الأشخاص، في حال تقديم إقرارات ضريبية إلكترونية للحكومة الأمريكية لسنتي 2018 و2019، أما لنسبة للشركات ولاسيما في القطاعات الصناعية التي تضررت من جائحة كورونا، ستعمل الحزمة على دفع رواتب العمال والموظفين لحمايتهم من البطالة، لإضافة إلى توفير دعم نقدي للشركات الصناعية، ودعم المستشفيات والمؤسسات الصحية الأخرى (السعدون ا.، 2020).

و بخصوص الدول النامية، فقد تقرر تخصيص اعتمادات مالية لمواجهة واحتواء أزمة وباء كورونا، خاصة للدول التي تعاني هشاشة اقتصادية وضعفا في أنظمتها الصحية، ويقدر التمويل الطارئ المقدم من صندوق النقد الدولي بحوالي 100 مليار دولار، مع الموافقة على تمويل 60 بلدا منتصف شهر ماي 2020، وهو أمر غير ، واتخاذ تدابير لزيادة التمويل الميسر بمقدار ثلاثة مسبق، كما تم إنشاء خط جديد للسيولة قصيرة الأجل. أضعاف، دف زيادة موارد الإقراض الجديدة في الصندوق الائتماني للنمو والحد من الفقر إلى 17 مليار دولار لمساعدة الاقتصاديات الفقيرة .

ويضيف ذات المصدر أن صندوق النقد الدولي أجرى تعديلات في قواعد الاستفادة من الصندوق الائتماني لمواجهة و احتواء الكوارث وتخفيف أعباء الديون، تزامنا مع تخفيف خدمة الديون المستحقة اتجاه الصندوق في محاولة لمساعدة الدول الأعضاء ذات الأوضاع المأسوية، إلى جانب حث الدائنين الثنائيين الرسميين على تعليق السداد أفقر البلدان بالشراكة مع البنك الدولي (Georgieva, 2020).

## 2-إجراءات وتدابير المؤسسات المالية الدولية في مواجهة جائحة كورونا (COVID-19)

اقترحت مجموعة البنك الدولي وصندوق النقد الدولي حزمة متنوعة من خيارات التمويل وأدوات السياسات المالية والنقدية في إطار الاستجابة لمواجهة جائحة كورونا (كوفيد-19)، بحيث قدمت مجموعة البنك الدولي ما يصل إلى 160 مليار دولار (منها 55 مليار دولار من أجل أفريقيا) على مدى الأشهر الخمسة عشر المقبلة، كما يوفر صندوق النقد الدولي مساعدات بقيمة 50 مليار دولار تقريبا من خلال تسهيلات التمويل، لمساعدة البلدان خاصة النامية منها لتقوية استجابتها لمكافحة هذه الجائحة، بزيادة الإنفاق على الصحة العامة في كل البلدان لدعم الحالة الطارئة وتعزيز البنية التحتية في مجال الرعاية الصحية، ومساعدة القطاع الخاص على الاستمرار في العمل والحفاظ على الوظائف، ودعم منشآت الأعمال، وتعزيز التعافي الاقتصادي، ويتطلع العديد من البلدان في العالم إلى تنفيذها لمواجهة الآثار المتوسطة والطويلة الأجل لمواجهة هذه الجائحة، ومن بين هذه الإجراءات نجد (العالمية، 2020):

2-1- الإسراع في تنفيذ عمليات صحية طارئة في جميع دول العالم: ويطلب هذا تدعيم المنشآت الصحية والحرص على وجود عداد كافية من الكوادر الصحية في الخطوط الأمامية، وتدريبهم تدريباً جيداً، والمساعدة في توصيل الإمدادات والأجهزة الطبية اللازمة على الرغم من تزايد الضغوط على سلاسل التوريد وتدفقات التجارة، وهو ما يقتضي مساندة حملات التوعية الصحية العامة حتى تنتشر على نطاق واسع وتستهدف على نحو فعال أكثر الفئات عرضة للخطر، ولهذا يتطلب مضاعفة الجهود لتقوية الرعاية الصحية في المستشفيات المتواجدة في المناطق النائية الأشد فقر امثل الدول الأفريقية لإبطاء انتشار هذا الفيروس المستجد.

2-2- حماية الفئات الأكثر فقراً (الأولى بالرعاية) : إن السياسات المتبعة من طرف المؤسسات المالية والنقدية في مواجهة هذه الجائحة كان هدفها توسيع مظلة الحماية الاجتماعية، من خلال تكثيف موسع للبرامج القائمة التي يخدم كثير منها القليل جدا من الناس حتى أنها لا تكفي لمواجهة الأزمة الحالية، ففي أفريقيا يعمل 80% من العمال في القطاع غير الرسمي، وهو ما يعني أن وظائفهم في خطر، وأنه ليس بوسعهم الاستفادة من معظم التحويلات النقدية التقليدية وغيرها من برامج الحماية الاجتماعية، وتضم أفريقيا أيضا زهاء 100 مليون شخص فيوضع مزمن على حافة المجاعة، وعلى الصعيد العالمي من المرجح أن يتضاعف عدد الذين يواجهون نقصا حادا في الأمن الغذائي بنهاية العام، بسبب هذا الوباء المستجد.

2-3- إنقاذ الوظائف ومنشآت الأعمال فتها أزمة كورونا: لقد تأثر في الوقت الحالي أربعة من كل خمسة أشخاص نتيجة خمسة أشخاص ن القوى العاملة في العالم البالغ عددهم 3.3 مليار بالإغلاق الكامل أو الجزئي أماكن العمل (إجراءات الحجر الصحي)، ويواجه ما يقرب من 80% من العمال في الاقتصاد غير الرسمي في العالم -أو 6.1 مليار شخص- معوقات شديدة لكسب الرزق بسبب الاغلاقات الناجمة عن جائحة كورونا وعملهم في قطاعات تضررت بشدة من الجائحة، فإن آثار فقدان الأجور سوف تنتقل تدريجيا من الأسر إلى المجتمعات المحلية إلى المجتمعات بأسرها، ولهذا خصص كل من البنك الدولي وصندوق النقد الدولي وبعض المؤسسات الدولية الأخرى إجراءات استعجالية لمساندة القطاع الخاص في بعض الدول حتى تتمكن المؤسسات من الاستمرار في العمل والحفاظ على الوظائف، ونعمل أيضا لمعالجة تعطل سلاسل التوريد التي تعتبر ذات أهمية بالغة للأزمة الصحية الحالية (الموسوعة الحرة، 2020).

2-4- استجابة عالمية كبيرة ومتسقة لكل دول العالم :إن مجموعة البنك الدولي وصندوق النقد الدولي تدعوان الحكومات والقطاع الخاص وشركاء التنمية والمنظمات متعددة الأطراف من مختلف الأقطاب من العام والخاص، أنه

بمقدورهم التصدي لهذا التحدي، وبالمثابرة على هذا التضامن العالمي القوي والذي إن شاء الله ستكفل بالنجاح في مكافحة هذه الجائحة .

3- إجراءات وتدابير مشتركة بين دول العالم: لقد أقرت معظم دول العالم تدابير سريعة لمواجهة هذه الجائحة بحيث اتخذت إجراءات لحماية الأرواح واحتواء انتشار الفيروس ودعم القطاعات المتضررة بشدة، وعلى الرغم من زيادة الإنفاق على الصحة العامة في كل البلدان لدعم الحالة الطارئة وتعزيز البنية التحتية في مجال الرعاية الصحية فقد تباينت الاستجابات المتعلقة بالصحة حسب حالة الاستعداد ومستويات الإنفاق لكل دولة ومن بين هذه التدابير والإجراءات المتخذة نجد (الحره، 2020):

- تقديم تغطية واسعة ومزايا كافية للمجموعات الهشة على أساس تصاعدي – أي تقديم مزايا أكثر سخاء للشرائح الأفقر.

منع انتقال العدوى محليا والحد منها من خلال توفير تجهيزات المختبرات، وأنظمة المراقبة المحسنة، وتدريب المستجيبين في الخطوط الأمامية.

- بناء أو توسيع منشآت الرعاية السريرية، مثل إعادة تجديد وحدات العناية المركزة أو العيادات الداخلية في المستشفيات، وتجهيز منشآت الحجر الصحي وتوفير المعدات الطبية مثل القفازات والأقنعة وأجهزة التنفس الصناعي المنقولة .

- بناء الأنظمة من أجل المراقبة المجتمعية الآنية للأمراض من خلال مشاركة المواطنين على نحو استباغي يقوم على الشواهد والأدلة.

- تقوية التعاون من أجل البحث والاستجابة بغرض تسهيل تطوير اللقاحات والعلاجات وغيرها من التدابير .  
- ضمان إدراج برامج التعليم عن الاعتماد على التكنولوجيات المتقدمة أو البسيطة حسب إمكانيات كل دولة، وذلك إلى موثوقية مصادر الإنترنت ومهارات استخدام الحاسوب لدى أعضاء هيئات التدريس والطلبة من خلال استخدام منصات التعلم الرقمي المتكاملة، والمساقات الهائلة المفتوحة عبر الإنترنت، والبث عبر أجهزة التلفزيون في بعض الدول .  
- تخطيط الجدول الدراسي لراج العليم ع بعد من خلال تكثيف النقاش مع الأطراف المعنية لفحص المدة المحتملة لإغلاق المدرسة، من خلال وضع مخطط الجدول اعتمادا على حالة المناطق المتأثرة، واحتياجات الطالب لتجنب منهجيات التعلم التي تتطلب التواصل وجها لوجه مما قد يؤزم الوضع الصحي أكثر (الدولي، 2020).

خامساً: الاستراتيجيات المنتهجة لتعزيز الأمن الاقتصادي العربي أمام جائحة كورونا

1- الأبعاد المختلفة لتداعيات جائحة كورونا على الاقتصاد العربي :

جل الاقتصاديات العربية ذات صبغة ريعية، أي تعتمد بشكل شبه كلي على عائدات و الجدير لذكر أن النفط والمواد الأولية، و لذا فإن أي خلل في الأسواق العالمية لتلك السلع سيكون ذا نتائج وخيمة على الأمن الاقتصادي للمنطقة. ولتالي يمكن القول أن الدول العربية تعرضت لصدمة مزدوجة، الأولى بسبب جائحة كورونا والأخرى نتيجة الانهيار غير المسبوق وغير المتوقع لأسعار النفط.

ووفقا لتقرير صندوق النقد العربي، فإن تداعيات انتشار فيروس كورونا على المنطقة العربية ستتجلى من خلال عدة قنوات، نظرا لانفتاح الاقتصاديات العربية، خاصة منطقة الخليج، على الاقتصاد العالمي وارتباطها الوثيق لأسواق المالية العالمية، ولعل أهم تلك القنوات هي (Jin, 2019) :

- قنوات هي تعثر صادرات الدول العربية بسبب تراجع الطلب العالمي بما لا يقل عن 50 %، وينسحب الأثر على كل من الدول المصدرة والمستوردة، وقد زاد من حدة الآثار السلبية تعطل النشاط الاقتصادي في الصين أكبر الشركاء التجاريين للدول العربية وتستحوذ على 65 % من صادراتها النفطية.

- 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 % وهو ما قد يؤدي لضغوطات على العملات المحلية لنسبة للدول التي ترتبط بنظم، من الناتج في بعض هذه الدول، أسعار صرف مرنة، و لتالي 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، وللإيرادات الضريبية في الدول المستوردة له، في الوقت الذي يفرض فيه انتشار الفيروس تحددت 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 ثر 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 الإجمالي.

- التأثيرات السلبية للوباء على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تسهم بنحو 45 % من الناتج المحلي الإجمالي وبنحو ثلث فرص العمل المولدة في القطاع الرسمي.

- تبين القنوات السبع لتأثير كورونا على الاقتصاديات العربية مدى خطورة الأزمة الوبائية إذا ما استمر الوضع على ما هو عليه، ولم يتمكن الخبراء من التوصل إلى علاج مناسب للوباء قبل نهاية العام الحالي، فالاقتصاديات العربية هي جزء لا يتجزأ من الدول المتخلفة التي تعاني في الأصل من اختلالات هيكلية وعجز في الموازنات وضعف في البنية الاقتصادية لبلدانها.

فالأعباء المالية جد مخيفة، فانخفاض النفط أدى إلى خسارة المنطقة العربية لإيرادات نفطية قيمتها الصافية، وذلك في الفترة من جانفي إلى منتصف مارس 2020، وإذا ظلت أسعار النفط على 11 مليار دولار تقريبا حالها، فستخسر المنطقة 550 مليون دولار تقريبا كل يوم، كما أن خلال الفترة ديسمبر 2019 /مارس 2020 تكب 420 مليار دولار، أي ما تكبدت الشركات في المنطقة العربية خسائر فادحة في رأس المال السوقي، بلغت قيمتها يعادل 8 % من إجمالي ثروة المنطقة، أضف إلى ذلك توقعات ارتفاع البطالة بـ 1.2 نقطة بعد أن يفقد ما يقرب من 1.7 مليون شخص لوظيفته .

## 2- التدابير المتخذة للتصدي للوباء وتحفيز الاقتصاد في الدول العربية

في ظل الحالة الوبائية التي يعيشها العالم، وزم الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية، سارعت حكومات الدولة العربية إلى اتخاذ إجراءات مستعجلة للتخفيف من الآثار السلبية لفيروس كورونا، وتختلف هذه الاستجابة من دولة إلى أخرى، تبعا لاختلاف تضررها من الوباء، لكن العامل المشترك بين تلك الدول هو أن جميع الأغلفة 21: المالية المخصصة لمواجهة الوباء كانت دف إلى تحقيق 5 نقاط أساسية (الحفيظ، 2020):

- تعزيز نظم الحماية الاجتماعية لتشمل أكبر قدر من المستفيدين في مجال التحويلات المالية والمعونات الغذائية ومنح البطالة وغيرها.

- إعفاء أو تمديد سداد الديون والمستحقات المالية، وإعفاء أصحاب الدخل المنخفضة م الضرائب.
  - مساندة المؤسسات المتضررة جراء الأزمة الوبائية لحمايتها من الإفلاس أو تسريح العاملين بها، من خلال تمديد آجال سداد القروض أو اشتراكات الموظفين في الصناديق الوطنية للضمان الاجتماعي، وإتاحة الإعفاءات الضريبية وضمان صب الرواتب للموظفين.
  - تقديم قروض بدون فوائد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة و أصحاب الحرف.
  - زيادة الإنفاق الحكومي على برامج الرعاية الصحية وهياكل الاستجابة لحالات الطوارئ.
  - أما عن الهيكل العامل لحزم الإنقاذ المخصصة فيمكن إعطاء بعض النماذج العربية في الجدول التالي
- الجدول رقم 02: حزم الدعم المالي والتدابير المتخذة للتخفيف من تداعيات كورونا في عينة من الدول العربية.

الدولة	الاعتمادات المالية	التدابير المستهدفة
الأردن	550 مليون دينار أردني	- خفض اسعار الفائدة ب100 فقط. - دعم وتمويل القطاعات الاقتصادية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة - دعم الشركة الاردنية لضمان القروض. - رفع نسبة التغطية التأمينية لبرامج ضمان المبيعات المحلية.
الامارات	256 مليار درهم	- تخفيض معدل الفائدة لشهادات الابداع المصدرة لاسبوع واحد. - تخفيض سعر الفائدة على التسهيلات الائتمانية و المرابحات. - منح قروض و سلف بتكلفة سفريه للبنوك العاملة بالدولة مغطاة بضمان. - تخفيض متطلبات الاحتياجات الودائع تحت الطلب لجميع البنوك.
السعودية	50 مليار سعودي	- خفض سعر الفائدة على الودائع. - خفض معدل فائدة البنك المركزي على البنوك القطاع التجزئة مقابل تسهيلات الاقراض.
الجزائر	غير محددة	- توفير جميع المواد الغذائية لمحاربة الندرة ومعاقبة المضاربين. - تسهيل جمركة المواد الغذائية المستوردة. - إقرار عطلة 50% من الموظفين مع الاحتفاظ بروتهم وتشغيل فقط العاملين في المصالح الحيوية الضرورية.
الكويت	10 ملايين دينار كويتي	- يبي سياسات تيسيرية مثل تخفيض سعر الخصم و أسعار الفائدة. - تخفيض تكاليف الاقراض لجميع القطاعات الاقتصادية. - المحافظة على الاستقرار النقدي المالي.
تونس	2500 مليون دينار تونسي	- حماية الافراد والاشخاص من التأثيرات السلبية لكورونا. - مساعدات لفائدة العمال المحليين على البطالة.

- دعم الفئات المهمشة ومحدودي الدخل وذوي الاحتياجات الخاصة.		
- تخفيض أسعار الفائدة في البنوك. - تغطية النفقات الطبية. - دعم القطاعات الاقتصادية خاصة ضررا مثل السياحة.	10 ملايين درهم	المغرب

الصدر: صندوق النقد العربي، تقرر آفاق الاقتصاد العربي، الإصدار 11، أبريل 2020، الإمارات العربية، ص 49-50. -  
يوس بورنان، الجزائر تتخذ 3 إجراءات اقتصادية لمواجهة كورونا، موقع العين الإخبارية على الرابط التالي: <https://al-ain.com/article/algerian-economy-corona>

#### خاتمة:

أحدثت جائحة كورونا "كوفيد-19" أزمة صحية واقتصادية غير مسبوقة، فقد أدت الإجراءات الضرورية لاحتواء الجائحة إلى ركود اقتصادي عالمي حاد خاصة خلال النصف الأول من سنة 2020، نتيجة لتراجع حركة التجارة الدولية التقليدية بمختلف أشكالها، وفي ظل هذه الظروف الاستثنائية شهد العالم نمو كبير في حجم التجارة الإلكترونية بعد التحول السريع والمفاجئ في التوجه الاستهلاكي من نموذج الشراء التقليدي إلى نموذج التسوق الإلكتروني، بذلك أصبحت مواقع التسوق عن بعد ومنصات التجارة الإلكترونية المنفذ الوحيد لتنشيط الاقتصاد العالمي و تحفيز النمو الاقتصادي، والحل الفعال للتخفيف من عدوى الإصابة بالفيروس.

فالتكلفة الاقتصادية لفيروس كورونا على الدول العربية تجلت في العديد من النواحي كتراجع معدلات لنمو الإنتاجية، النمو الاقتصادي وارتفاع حجم البطالة وتعطل القطاعات الإنتاجية الأمر الذي اقتضى اتخاذ جملة من التدابير الإستراتيجية للتخفيف من الآثار السلبية للوباء تمحورت أساسا حول تقديم القروض، ودعم المؤسسات المتضررة، وإعانة الفئات الهشة وتعزيز هياكل الرعاية الصحية، ولذا نوصي في نهاية البحث بما يلي:

- التفكير بجدية في السبل الكفيلة لتنوع الاقتصادي وفك الارتباط لعقلية الريعية، كتعزيز ومرافقة المشاريع الصغيرة والمتوسطة، الاهتمام أكثر لاستثمار الزراعي والصناعي.

- الاهتمام أكثر بمجالات البحث العلمي والتطوير الخاصة لفيروسات والأوبئة والرعاية الصحية عموما، من خلال إقامة مختبرات علمية بمواصفات عالمية، واستغلال الكفاءات العربية في المجال والمنتشرة في جميع أنحاء العالم.

- ضرورة تنسيق الجهود الإقليمية بين الدول العربية لتدعيم الإنتاج العربي ومجالات البحث العلمي والتطوير والإبداع الفكري والرفع من مستويات التجارة البينية.

- التفكير جد في إنشاء صناديق إقليمية لمساندة البلدان العربية الضعيفة في الأوقات العصبة.

- توحيد الجهود لخدمة المصالح المشتركة للدول العربية ونبذ كل أشكال الخلاف والصراعات التي لا طائل من ورائها، وإحلال السلم والأمان وحفظ كرامة الإنسان العربي.

#### قائمة المراجع:

1- أساة ابو رشيد. (الجمعة 20 مارس، 2020). جائحة كورو بين نظرت المؤامرة ووجدها. العربي الجديد، العدد 2027، السنة السادسة، صفحة 36.

- 2- فيروس (2020) كورونا التكلفة الاقتصادية على المنطقة العربية. الامم المتحدة .
- 3- فرنسواز لوموان. (2010). الاقتصاد الصيني، ترجمة صباح مدوح عدان. دمشق، سورية: الهيئة السورية للكتاب.
- 4- ليث عدال. (2020). في ساعة كورونا . القاهرة: بيلومانيا للنشر والتوزيع .
- 5- محمد ويدوس سيمبو البوغيسي الازهري. (2020). عواصف الأوبئة القاتلة من الطاعون إلى فيروس كورو Covid-19. بيروت، لبنان : دار الكتب العلمية.
- 6- احمد السعدون. (21 جوان, 2020). أضواء على الاثار الاقتصادية لجائحة كورونا، يومية أخبار الخليج، العدد 15430. تاريخ الاسترداد 04 جانفي, 2021، من <http://www.akhbar-alkhaleej.com/news/article/1206775>.
- 7- الصاوي عبد الحفيظ. (11 جويلية, 2020). ملايين الوظائف ومليارات الدولارات ..بالارقام هذا ما ستخسرهُ شركات الطيران في أزمة كورونا، مقال منشور . تاريخ الاسترداد 2020 أكتوبر, 2020، من <http://www.aljazeera.net/ebusiness>.
- 8- رياح أرزقي وها نغوين. (22 06, 2020). التعامل مع صدمة مزدوجة: جائحة فيروس كورونا. تاريخ الاسترداد 10 02, 2021 <https://www.albankaldawli.org/ar/region/mena/brief/coping-with-a-dual-shock-coronavirus-and-oil-prices>.
- 9- صندوق النقد الدولي. (11 أوت, 2020). افاق الاقتصاد العال. تاريخ الاسترداد 12 مارس, 2021، من <https://www.imf.org/ar/publications/weo?page=1>.
- 10- محمد محمود السيد. (07 ماي 2020). شروط الاستجابة: الصدمات الخمس للاقتصاد العالمي جراء كورونا. مركز المستقبل للابحاث والدراسات المتقدمة.
- 11- منظمة الصحة العالمية. (11 جوان, 2020). مرض فيروس كورونا (كوفيد-19): سؤال وجواب. تاريخ الاسترداد 13 11, 2020 <https://www.who.int/ar/emergencies/diseases/novel-coronavirus-2019/advice-for-public/q-a-coronaviruses>.
- 12- هاني عبد اللطيف. (24 مارس 2021، ص:2-4). أثار كورونا الاقتصادية : خائر فادحة ومكاسب ضئيلة ومؤقتة سلسلة تقارير . الدوحة: مركز الجزيرة للدراسات .
- 13- ويكيبيديا الموسوعة الحرة. (14 أفريل, 2020). المتلازمة التنفسية الحادة الخيمة. تاريخ الاسترداد 25 جانفي, 2020 <https://ar.wikipedia.org/wiki/2019>.
- 14- ويكيبيديا الموسوعة الحرة. (07 ماي, 2020). الانفلونزا الاسبانية. تاريخ الاسترداد 10 أكتوبر, 2021، من <https://ar.wikipedia.org/wiki/2019>.
- 15- Angela, M. &. (2020). How COVID-19 is changing the world: a statistical perspective. Committee for the Coordination.
- 16- Chief Economist ,2020/04/17). p. 2. (Team of DG Trade in European Commission .
- 17- Georgieva, K. (2020, June 14). Beyond the Crisis. Finance & Development, Vol. 57,n02 .
- 18- Jin, K. (2019, June). China's Ascent. Finance & Development, Vol. 56,n°2 .

## القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الإلكترونية في ظل منهج قاعدة التنازع التقليدي

### The law applicable to e-commerce contracts under the traditional dispute rule approach

الدكتورة زلاسي بشرى،

جامعة البليدة-2- كلية الحقوق والعلوم السياسية

#### ملخص:

لقد كان للثورة المعلوماتية والاتصالات الرقمية أثرها البارز في مختلف مجالات الحياة، منها ظهور التعاقد الإلكتروني عبر شبكة الإنترنت، هذا التعاقد الذي شمل العقود الدولية وخاصة منها عقود التجارة الإلكترونية، التي تمثل العصب الرئيسي للمعاملات الاقتصادية العالمية، نظرا لمزاياها المتعددة، منها الوصول إلى الأسواق الافتراضية وعرض واقتناء السلع والخدمات في ثوان معدودة. ونظرا للنمو المتزايد لعقود التجارة الإلكترونية على المستوى الدولي، ما جعل العقد الإلكتروني بمثابة العمود الفقري لها، كما لاقت هذه العقود اهتماما بالغاً من طرف الفقهاء وكذا التشريعات الوطنية والمنظمات الدولية، لأنها تتم في بيئة افتراضية وتتضمن عنصراً أجنبياً، ما يستوجب تحديد القانون الواجب التطبيق عليها، يتماشى وعالمها الرقمي، ولأن منهج قاعدة التنازع التقليدي قائماً على التركيز المكاني للعقود الدولية التقليدية.

الكلمات المفتاحية: التعاقد الإلكتروني، العقود الدولية، عقود التجارة الإلكترونية، منهج قاعدة التنازع، التركيز المكاني.

#### Abstract:

The information revolution and slavery communications have had a significant impact in various areas of life, including the emergence of online contracting, which included international contracts, particularly e-commerce contracts, which are the main nerve of global economic transactions, given their multiple advantages, with access to virtual markets and the presentation and acquisition of goods and services in just seconds. In view of the growing growth of e-commerce contracts at the international level, the e-contract has become its backbone, and these contracts have received great attention from jurists as well as national legislation and international organizations, as they take place in a virtual environment and include a foreign element, which requires the identification of the applicable law, in line with its digital world, and because the traditional conflict base approach is based on the spatial focus of traditional international contracts.

**Keywords:** E-Contracting, International Contracts, E-Commerce Contracts, Conflict Rule Approach, Spatial Focus.

## مقدمة :

يشهد العالم المعاصر تقدماً تكنولوجياً متطوراً، نتيجة الثورة المعلوماتية والاتصالات، القائمة على استعمال الحاسوب عبر شبكة الإنترنت التي أصبحت الأداة المثلى في نقل البيانات وإيصال المعلومات في شكل دائم بين مختلف دول العالم، متخطية في ذلك الحدود الإقليمية، ما جعل العالم شبيهاً بقية إلكترونية. ولقد كان لهذه الثورة أثرها البارز في شتى مجالات الحياة، منها التعاقد عبر الإنترنت في العقود الدولية بصورة عامة وعقود التجارة الإلكترونية بصورة خاصة، كأداة لتنشيط حركة التجارة الدولية التي أصبحت العصب الرئيسي للمعاملات الاقتصادية في العالم، نظراً لمزاياها منها تبسيط الإجراءات ووفرة الوقت في إنجاز الصفقات بين الشركات الدولية في إطار تنافسي في اقتناء السلع والخدمات والوصول إلى الأسواق الافتراضية في ثوان معدودة، دون التواجد المادي للأطراف، ونتيجة لهذا التطور التكنولوجي البارز، أصبحت العقود الإلكترونية تشهد نمواً متزايداً، حيث أضحت تمثل نسبة معتبرة من حجم التجارة الدولية، مما جعلها بمثابة العمود الفقري للتجارة الإلكترونية.

ونظراً لكون العقد الإلكتروني يتسم بالطابع التجاري، ولا يختلف عن العقد التقليدي إلا من حيث طريقة إبرامه، كونه ينعقد بوسيلة إلكترونية عبر تقنيات الاتصال المختلفة وأهمها الكمبيوتر والإنترنت، ما دفع بالتشريعات المقارنة والمنظمات الدولية إلى الاهتمام بعقود التجارة الإلكترونية، ووضع لها قوانين خاصة بها، لأن القواعد العامة للتعاقد قد وضعت أصلاً لتنظيم التعاقد التقليدي دون الإلكتروني.

أهمية الدراسة: ونظراً أن عقود التجارة الإلكترونية تتم في بيئة افتراضية عبر شبكة الإنترنت وتتضمن عنصراً أجنبياً من حيث أطرافها أو محلها أو مكان إبرامها وطريقة تنفيذها، لهذا تثير إشكالات متعلقة خصوصاً بالقانون الواجب التطبيق عليها، وما إذا كانت هناك إمكانية تطبيق عليها منهج قاعدة التنازع التقليدي طبقاً لمبدأ سلطان الإرادة الذي يمنح الحرية للمتعاقدين في اختيار القانون المختص على العقد سواء كان الاختيار صريحاً أو ضمناً، هذا المنهج القائم على التركيز المكاني للعقود الدولية التقليدية، خلافاً للعقود الرقمية التي لا تعترف بمثل هذه الحدود.

كما تكمن أهمية الدراسة من حيث صعوبة تطبيق هذا المنهج في مجال العقود الإلكترونية، الأمر الذي يستدعي البحث عن قوانين وضوابط أخرى تنسجم وعقود التجارة الإلكترونية.

إشكالية الدراسة: تكمن إشكالية الدراسة في البحث عن مدى صلاحية منهج قواعد التنازع التقليدي في تحديدها القانون الواجب التطبيق في عقود التجارة الإلكترونية؟

منهج الدراسة: وللإجابة على هذه الإشكالية اتبعنا المنهج التحليلي والوصفي، وذلك بتحليل ضوابط منهج قواعد التنازع وما إذا كانت هناك استجابة له في تطبيقه على عقود التجارة الإلكترونية.

خطة الدراسة: حتى يمكننا الإحاطة بجميع عناصر الموضوع قسمنا بحثنا إلى المباحث التالي:

المبحث الأول: الإطار المفاهيمي للعقد والتجارة الإلكترونية.

المبحث الثاني: اختيار القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الإلكترونية.

المبحث الثالث: صعوبات تطبيق منهج قاعدة التنازع التقليدي.

المبحث الأول الإطار المفاهيمي للعقد والتجارة الإلكترونية

لقد أصبح التعاقد عبر شبكة الإنترنت أو ما يعرف بـ "العقد الإلكتروني"، من أهم الموضوعات القانونية في الوقت الراهن، كونه بمثابة العمود الفقري للتجارة الإلكترونية، ما جعله محل اهتمام الفقهاء والمشرعين، قصد تنظيمه وفقا لأحكام قانونية تتماشى وطبيعته الإلكترونية في إطار عقود التجارة الإلكترونية التي تستدعي دراستها تحديد أولا مفهوم العقد الإلكتروني (المطلب الأول) ثم مفهوم التجارة الإلكترونية (المطلب الثاني).

### المطلب الأول مفهوم العقد الإلكتروني

لقد عُرف العقد الإلكتروني (الفرع الأول) بتعريفات متباينة على المستويين الفقهي والتشريعي، ورغم أنه عقد لا يختلف عن العقد التقليدي إلا بوسيلته الإلكترونية، لهذا نجد يتميز بعدة خصائص (الفرع الثاني).

### الفرع الأول تعريف العقد الإلكتروني

لقد أصبح العالم في مطلع القرن الحادي والعشرين يعيش ثورة تكنولوجية حدّ متطورة تسمى بـ "ثورة المعلوماتية"، والتي أوجدت لنا تقنيات اتصال لا مادية، أصبح العالم في ظلها قرية صغيرة تحلق في قضاء إلكتروني تتلاشى فيه الحدود الجغرافية التقليدية، هذه الثورة التي كان لها أثرها البارز على جميع مجالات الحياة (الجمال، 2006، ص01)، منها ظهور التعاقد عبر شبكة الإنترنت أو ما يعرف بالعقد الإلكتروني الذي تمكن من تخطي حاجز المكان والزمان، بالوصول بالمشتري والبائع إلى معظم الأسواق العالمية في لحظات ودون تعب أو عناء، والذي انعكس إيجابا على الشركات ودفعتها لتطوير قدراتها الإنتاجية (المطالقة، 2006، ص123) في إطار التجارة الإلكترونية هذه الأخيرة يعد فيها العقد الإلكتروني بمثابة العمود الفقري لها، كونه ترجمة قانونية لتلاقي الإيرادات بين مقدم الخدمة والمستهلك (منصور، 2019، ص24).

هذا النوع من التعاقد يعد من أهم الموضوعات القانونية في الوقت الراهن، حيث أصبح مجال اهتمام فقهاء القانون والمختصين في المجال على المستويين المحلي والدولي، وكذا المشرعين في تشريعات التجارة الإلكترونية على وضع له إطار قانوني ينظمه ويتلاءم وطبيعته (الجمال، 2006، ص55). ولقد عرف العقد على المستوى الفقهي والتشريعي بتعريفات متباينة.

### أولا- التعريف الفقهي للعقد الإلكتروني:

الأصل أن العقد الإلكتروني لا يختلف في جوهره عن العقد التقليدي لدى فقهاء نظرية الالتزامات، "فهو تبادل التعبير الإرادي بين شخصين على إحداث الأثر القانوني المقصود من العقد حسب طبيعته"، إلا أن العقد الإلكتروني له ما يميزه عن غيره من العقود العادية، وهي الوسيلة الإلكترونية التي يتم بها عن بعد (العيساوي، 2019، ص18)، وعليه هناك من الفقهاء من عرف العقد الإلكتروني بأنه: "عقد يلتزم فيه البائع أن ينقل إلى المشتري عن بعد ملكية شيء أو حقا ماليا آخر في مقابل ثمن نقدي عن طريق الإنترنت"، بينما عرفه آخرون بأنه: "عقد يتعلق بتقديم منتج أو خدمة، وينعقد بمبادرة من المتعاقد المهني المحترف دون حضور مادي متعاصر للمتعاقد الآخر أو المستهلك، ويكون باستخدام تقنية معينة للاتصال عن بعد (العيساوي، 2019، ص19)، أما جانب آخر من الفقه حاول تعريفه بأنه: "العقد الذي يتم انعقاده بوسيلة إلكترونية كلياً أو جزئياً، وتتمثل الوسيلة الإلكترونية في كل وسيلة كهربائية أو مغناطيسية أو ضوئية أو إلكترومغناطيسية أو أي وسيلة أخرى مشابهة تعد صالحة لتبادل المعلومات بين المتعاقدين" (منصور، 2019، ص25). ونظرا للانتقادات التي وجهت للتعريفات حاول جانب من الفقه وضع تعريفا شاملا له، حيث عرف بأنه: "اتفاق يبرم وينفذ كلياً أو جزئياً من خلال تقنية الاتصال عن بعد، بدون حضور مادي متزامن للمتعاقدين، بإيجاب وقبول، يمكن التعبير

عنهما من خلال ذات الوسائط، وذلك بالتفاعل فيما بينهما لإشباع حاجاتهم المتبادلة بإبرام العقد" (عجالي، 2014، ص19)، أما الفقه الفرنسي قد عرفه بأنه: "اتفاق يتلاقى فيه الإيجاب بالقبول في الأموال أو الخدمات من خلال شبكة دولية للاتصال عن بعد بوسيلة مسموعة ومرئية تنتج التفاعل بين الطرفين (أيسر، 2015، ص.ص22، 23).

### ثانيا- التعريف التشريعي للعقد الإلكتروني:

عرف العقد الإلكتروني في بعض التشريعات الغربية والعربية بتعريفات مختلفة أيضا، فقد عرفه التوجيه الأوروبي (التوجيه رقم 97-07، 1997، <http://www.juriscornet>) بشأن حماية المستهلك في التعاقد عن بعد، وذلك في مادته 02 بأنه: "كل عقد يتعلق بالبضائع أو الخدمات، أبرم بين مورد ومستهلك في نطاق نظام لبيع أو تقديم الخدمات عن بعد، نظمه المورد الذي يستخدم لهذا العقد فقط تقنية أو أكثر للاتصال عن بعد لإبرام العقد وتنفيذه"، أما المشرع الفرنسي لم يعرف العقد الإلكتروني، بل ترك المسألة لرجال الفقه كما سبق القول.

بينما الدول العربية التي سنّ العديد منها قوانين خاصة بالمعاملات الإلكترونية، نجد منها من عرف العقد الإلكتروني بصورة صريحة، أما أخرى وضعت إلا المقصود من بعض المفاهيم الخاصة به (أيسر، 2015، ص21)، وفي هذا الصدد نجد أن المشرع العراقي قد عرفه صراحة في قانون (القانون العراقي رقم 71، 2012)، المتعلق بالتوقيع الإلكتروني في مادته 02 بأنه: "ارتباط الإيجاب الصادر من أحد المتعاقدين بقبول الآخر على الوجه الذي يثبت أثره في المعقود عليه، والذي يتم بوسيلة إلكترونية"، كما عرف أيضا المشرع الأردني (القانون رقم 85، 2001) بشأن المعاملات الإلكترونية في مادته 02 بأنه: "الاتفاق الذي يتم انعقاده بوسائل إلكترونية كلياً أو جزئياً"، كما عرفه أيضا مشروع القانون اللبناني المتضمن تنظيم المعاملات الإلكترونية بصورة صريحة في المادة 02 ف38 منه بأنه: "عقد إلكتروني: يعني عقدا تم جزئياً أو كلياً بواسطة عملية إلكترونية (عجالي، 2014، ص32)، وكذلك المشرع الجزائري في قانون (قانون رقم 05-18، 2018) المتعلق بالتجارة الإلكترونية في المادة 06 ف02 بأنه: "العقد الذي يحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية ويتم إبرامه عن بعد دون الحضور الفعلي والمتزامن لأطرافه باللجوء حصرياً لتقنية الاتصال الإلكتروني"، أما المشرع التونسي لم يعرف العقد الإلكتروني صراحة، حيث عرفه في القانون (القانون رقم 83، 2000) المبادلات والتجارة الإلكترونية بأنه: "المبادلات التي تتم باستعمال الوثائق الإلكترونية"، وكذلك الشأن بالنسبة للمشرع الإماراتي في قانون (القانون رقم 02، 2002) المعاملات والتجارة الإلكترونية.

### الفرع ثاني خصائص العقد الإلكتروني

كما سبق القول يدرج العقد الإلكتروني بصورة عامة في إطار العقود التقليدية المبرمة بين غائبين، ورغم ذلك نجده ينفرد عنها بعدة خصائص نذكر أهمها:

#### أولاً- العقد الإلكتروني عقد يبرم عن بعد:

إن الأصل في التعاقد يكون بين حاضرين في مجلس عقد واحد، كما يمكن أن يتم بين غائبين دون الحضور المادي لطرفي العقد، وذلك الشأن في عقود التجارة الإلكترونية التي تم عبر تقنيات الاتصال المختلفة سواء عن طريق التلغراف أو الهاتف أو الفاكس أو التلفزيون وكذلك شبكة الإنترنت باستعمال الحاسوب (الكمبيوتر)، والتي تحقق الاتصال بين أطراف العقد دون حضورهم الفعلي (مخلوفي، 2012، ص57). والملاحظ أن التعاقد عن بعد يحمل في طياته عدة مزايا اقتصادية سواء بالنسبة للعملاء والمشروعات التجارية، هذه الأخيرة قد مكنتها من الانضمام إلى سوق المنافسة وتقديم خدماتها في

كافة أنحاء العالم في سوق افتراضي دون انقطاع، أما بشأن العملاء قد أصبح بإمكانهم الاطلاع على مختلف السلع والخدمات عبر العالم دون تنقل أو انتظار إلى غير ذلك من المزايا (الجمال، 2006، ص 68).

#### ثانيا- العقد الإلكتروني عقد تجاري تقليدي:

يرى غالبية الفقه أن العقد الإلكتروني هو عقد تقليدي يختلف عن هذا الأخير إلا في وسيلة الاتصال، كونه ينعقد بطريقة إلكترونية عبر تقنيات الاتصال المختلفة، كما أنه يتسم بالطابع التجاري، لهذا سُمي لدى البعض بـ "عقد التجارة الإلكترونية" أي عقد بيع وتقديم خدمات أو إجازة أو تأمين... الخ، إضافة إلى ذلك أن العقود المبرمة بين المشروعات التجارية والعملاء تتخذ عادة نموذج عقد الإذعان أو عقد استهلاك، ينفرد فيه أحد المتعاقدين بوضع شروط لا يسمح للطرف الآخر مناقشتها" (الجمال، 2006، ص.ص 69، 70).

#### ثالثا- العقد الإلكتروني عقد عابر للحدود:

بفضل شبكة الإنترنت أصبحت معظم دول العالم في اتصال دائم مع بعضها البعض، حيث يُسهل إبرام العقدين بين رعاياها، بناء على معايير مختلفة منها ما هو اقتصادي أو قانوني أو اجتماعي... الخ، وهذا الطابع الدولي قد يثير التساؤل عن عدة مسائل، منها بيان كيفية التحقق من شخصية المتعاقدين وتحديد المحكمة المختصة، وكذلك القانون الواجب التطبيق على العقد ومنازعاته (ممدوح إبراهيم، 2006، ص.ص 54، 55).

#### رابعا- العقد الإلكتروني عقد يثبت إلكترونياً:

أصبح العقد الإلكتروني يتم إثباته إلكترونياً بواسطة محرر إلكتروني (كتابة إلكترونية) يتميز بالثبات والاستقرار ولا يسهل على أي كان تعديل محتواه (Bellefon, 2005, p72)، إلى جانب ذلك التوقيع الإلكتروني الذي يعمل على توثيق المحرر الإلكتروني لتكون له الحجية في الإثبات (الغريب، 2005، ص 213)، عن طريق ما يعرف بالتوقيع الرقمي الذي يعد أهم صوره، نظراً لما يحققه من أمان بواسطة التشفير اللاتماثلي (Bensoussan, (s.date), p13)، ومن هنا عدّ المستند الإلكتروني المرجع المتفق عليه من الطرفين وتحديد التزاماتهما القانونية (Amorg et Poulet, 1985, p349).

#### المطلب الثاني مفهوم التجارة الإلكترونية

تلعب التجارة الإلكترونية دوراً رائداً عبر شبكة الإنترنت والحاسوب في تحرير حركة المعلومات والخدمات من قيد الأنظمة التقليدية، ما جعل الفقهاء يُعرفونها بتعريفات متعددة (الفرع الأول) إلى جانب التعريف التشريعي لها (الفرع الثاني).

#### الفرع الأول التعريف الفقهي للتجارة الإلكترونية

لقد شهدت التجارة التقليدية قفزة تكنولوجية أظهرت ما يسمى بـ "التجارة الإلكترونية" بقواعد وأشكال جديدة، ومحمولة على وسيط إلكتروني مضاف إليها خدمات إلكترونية لإدارتها، كبرنامج حفظ البيانات ضد القرصنة، والبيع والشراء وتوثيق المعاملات التجارية. (بلعيد، 2006، ص 09)، وأول ما ظهرت بوادر هذه التجارة في القطاع الخاص وبعدها القطاع العام، بفعل محاولة بعض الدول المتقدمة والنامية تقديم خدمات لمواطنيها ولإدارتها الحكومية أعمال إلكترونية عبر الوسائل الإلكترونية البسيطة، ثم تطورت وأصبحت تقدمها بصورة أوسع عن طريق شبكة الإنترنت والحاسب الآلي (حجازي، 2003، ص 20)، التي عملت على تحرير حركة المعلومات والخدمات من قيد الأنظمة التقليدية، مما جعل

التجارة الإلكترونية تتحلى بمزايا مختلفة، أهمها تبسيط الإجراءات والتقليل من الوقت والتكلفة (حجازي، 2003، ص.ص 21، 22).

وبالرغم من المخاطر التي تحيط بالتجارة الإلكترونية (مخلوفي، 2012، ص 35 وما بعدها)، إلا أنها أصبحت المصطلح الأكثر تداولاً في ساحة التجارة العالمية، ولقد عرّفها الفقهاء بتعريفات مختلفة، منهم من عرفها بأنها: "نوع من عمليات البيع والشراء ما بين المستهلكين والمنتجين أو بين الشركات بعضهم البعض، وذلك باستخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات"، ومن الفقه من عرفها بأنها: "أداة العملية التجارية بين شركاء تجاريين باستخدام تكنولوجيا معلومات متطورة بغرض رفع كفاءة وفاعلية الأداء"، بينما عرّفها آخرون بأنها: "استخدام تكنولوجيا المعلومات لإيجاد روابط فعالة بين الشركاء في التجارة"، كما عُرِفَتْ أيضاً بأنها: "منهج حديث في الأعمال موجهة إلى السلع والخدمات وسرعة الأداء، ويشمل استخدام شبكة الاتصالات في البحث والاسترجاع للمعلومات وسرعة لدعم اتخاذ قرار الأفراد والمنظمات" (حجازي، 2003، ص.ص 257-258).

### الفرع الثاني التعريف التشريعي للتجارة الإلكترونية

أعدت لجنة الأمم المتحدة قانون تجاري دولي نموذجي بشأن التجارة الإلكترونية (قانون الأونيسيترال "unictral" الذي أعدته الفريق العامل في هذا الإطار والتابع لمنظمة الأمم المتحدة (بلعيد، 2006، ص 20)، والذي يهدف إلى تشجيع استخدام التجارة الإلكترونية بما يسهم في تنمية العلاقات الاقتصادية الدولية، إلا أن هذا القانون لم يضع تعريفاً محدداً لهذه التجارة، بل اكتفى إلا بتعريف الوسائل المسخرة لها في إبرام العقد (الجمال، 2006، ص 60)، أما التوجيه الأوروبي المصادق عليه من طرف البرلمان الأوروبي بتاريخ 13/12/1999 قد عرّف التجارة الإلكترونية بأنها: "كل الأنشطة التي تتم بوسائل إلكترونية سواء تمت بين المشروعات التجارية والمستهلكين أو بين كل منها على حدّه، وبين الإدارات الحكومية"، كما عرفها قانون التجارة الإلكترونية لدويقية لكسمبورج في مادته 01 بأنها: "كل استعمال لوسيلة من وسائل الاتصال الإلكترونية لتجارة السلع والخدمات باستثناء العقود المبرمة بطريق تليفون شفهي أو باستعمال التصوير" (أيسر، 2015، ص 19)، كما عرفها مشروع قانون التجارة الإلكترونية المصري (http://www.arabruelaw.org) بأنها: "كل معاملة تجارية تتم عن بعد باستخدام وسيلة إلكترونية"، أما المشرع الجزائري قد عرفها في قانون التجارة الإلكترونية في المادة 6 ف1 منه بأنها: "النشاط الذي يقوم بموجبه مورد إلكتروني باقتراح أو ضمان توفير سلع وخدمات عن بعد لمستهلك إلكتروني عن طريق الاتصالات الإلكترونية". إن مجمل التعريفات السابقة تبرز لنا أن التجارة الإلكترونية ما هي إلا ممارسة للعمليات التجارية التقليدية، لكن بوسائل أخرى إلكترونية.

### المبحث الثاني اختيار القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الإلكترونية

بالرغم من أن قواعد الإسناد التقليدية لا تتلاءم وعقود التجارة الإلكترونية التي لا تعترف بالحدود الجغرافية للعلاقات، إلا أن من الفقهاء من أكدوا خضوعها لمبدأ سلطان الإرادة، أي حرية المتعاقدين في تحديد القانون الواجب التطبيق الذي يحكمها مع استبعاده وفقاً لقيود خاصة (المطلب الأول)، كما منحوا للقاضي حق تطبيق ضوابط إسناد لها صلة وطيدة بالعقد، في حالة الاختيار الضمني للقانون الواجب التطبيق مع هذه العقود (المطلب الثاني).

المطلب الأول حالة الاختيار الصريح للقانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الإلكترونية والقيود الواردة عليه طبقاً لرأي البعض من الفقهاء أن للمتعاقدين حرية اختيار القانون الذي يحكم عقدهما الإلكتروني الخاص بالتجارة الدولية (الفرع الأول) إلا أن هذه الحرية مقيدة بقيود لا يمكن تجاوزها في العقد (الفرع الثاني).

## الفرع الأول حالة الاختيار الصريح للقانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الإلكترونية (الإسناد الشخصي)

سوف نحاول التعرض إلى مبدأ سلطان الإرادة وللموقف الفقهي والاتفاقيات الدولية منه وأيضا الموقف التشريعي، ثم تحديد كيفية تحديد إرادة المتعاقدين الصريحة في عقود التجارة الإلكترونية.

### أولا- مبدأ سلطان الإرادة:

#### 1- الموقف الفقهي والاتفاقيات الدولية من مبدأ سلطان الإرادة:

##### أ) الموقف الفقهي من مبدأ سلطان الإرادة:

يعد مبدأ سلطان الإرادة من أهم المبادئ المستقر عليها في تنازع القوانين، أي خضوع العقد الدولي لمبدأ حرية الأطراف في اختيار القانون الواجب التطبيق عليه، تكون إرادتهم هي ضابط الإسناد في منح قاعدة التنازع المتعلقة بالعقود الدولية بصورة عامة والتجارة بصورة خاصة، وهو مبدأ استقر العمل به في فرنسا منذ صدور حكم محكمة النقض الفرنسية في 1910/12/05 (الجاف، 2017، ص375)، فيما تعلق بالالتزامات التعاقدية في قضية: (American trading Company Quebec steam ship company) (العيسى والصباحين، 2008، ص106). ولقد أثار مبدأ سلطان الإرادة جدلا فقهيًا حول حدود ممارسة الأطراف لحريتهم العقدية في اختيار القانون الواجب التطبيق، وفي هذا الصدد ظهرت نظريتين، هناك أصحاب النظرية الموضوعية الذين نادوا بتطبيق القانون الأكثر تماشيا مع الخلاف، أي توطين العقد وفقا للمبادئ (Unidroit) التي تعني توافق بين القانون المختار والتوطن الموضوعي للعقد، حتى يتمكن من اختيار القانون الذي يحكم العقد، وإن دلّ هذا على شيء إنّما يدل أن هذه النظرية تمنح للقاضي سلطة في تحديد قانون العقد بعيدا عن إرادة المتعاقدين الصريحة. أما أصحاب النظرية الشخصية قد منحوا الحرية المطلقة للمتعاقدين في اختيار القانون الواجب التطبيق على العقد، بشرط عدم الغش نحو القانون، توفيراً للأمان القانوني لطرفي العقد (آيت عبد الوهاب وحرفلاوي، 2017، ص.ص12، 13).

##### ب) موقف الاتفاقيات الدولية من مبدأ سلطان الإرادة:

لقد نص على مبدأ سلطان الإرادة أو قانون الإرادة العديد من الاتفاقيات الدولية، من أهمها اتفاقية لاهاي الخاصة بالبيع الدولية للمنقولات الموقعة في 1955/06/15، والتي دخلت حيز التنفيذ عام 1964 في مادتها 1/2 التي نصت: "يسري على البيع القانون الداخلي للبلد الذي تحدده إرادة الأطراف"، وأيضا اتفاقية جنيف الأوروبية للتحكيم التجاري الدولي الموقعة في 1961/04/21، والمطبقة في عام 1964 في مادتها 1/7، إضافة إلى اتفاقية روما الموقعة في 1980/06/19 في مادتها 1/3، المتعلقة بالقانون الواجب التطبيق على الالتزامات التعاقدية (العيسى والصباحين، 2008، ص.ص105، 106)، وكذلك اتفاقية عمان لعام 1980، وما أقرته دورة مجمع القانون الدولي المنعقدة في أثينا عام 1979.

والجدير بالإشارة أن هذه الاتفاقيات التي كرست المبدأ، يقتصر تطبيقها إلا على مستوى قضاء دول الأعضاء في الاتفاقية (آيت عبد الوهاب وحرفلاوي، 2017، ص.ص11، 12).

#### 2- الموقف التشريعي من مبدأ سلطان الإرادة:

قد أصبح مبدأ سلطان الإرادة مبدءا ثابتا في القانون المقارن سواء كان اختيار المتعاقدين للقانون الواجب التطبيق صراحة أو ضمنا، حيث اعترفت به غالبية التشريعات الوطنية الحديثة، ومن بينها المشرع الأردني في المادة

1/20 من القانون المدني رقم 43 لعام 1976، والمشرع العراقي في المادة 25 من القانون المدني، والمشرع المصري في المادة 19 من القانون المدني، والمشرع الفيزويلي في المادة 29 من القانون الدولي الخاص لعام 1997، وكذلك المشرع التونسي في المادة 62 من القانون الدولي الخاص لعام 1998 (العيسى والصباحين، 2008، ص 105)، بالإضافة إلى المشرع الجزائري في المادتين 1/18 و106 من القانون المدني المعدل (القانون رقم 10-05، 2005) والمشرع الفرنسي في المادة 1134 من القانون المدني (<http://www.corjij.org/mode/1236>).

### ثانيا- تحديد إرادة المتعاقدين الصريحة في عقود التجارة الإلكترونية:

أثارت العقود الإلكترونية في المجال التجاري جدلا حول المبادئ القانونية التي تحكم نظم التعاقد والنشاط التجاري، لأن الوسائل التقليدية الخاصة بإبرام العقود لا تتلاءم وعالم التجارة الإلكترونية، لهذا سعت الأنظمة القانونية إلى محاولة ضبط مدى إمكانية تطبيق القواعد القانونية التقليدية على عقود التجارة الإلكترونية بصورة عامة (العيسى والصباحين، 2008، ص.ص 18، 19) ومسألة القانون الواجب التطبيق عليها بصورة خاصة، كونها عقود تتم بواسطة الإنترنت إلا أنها تتضمن عنصرا أجنبيا من حيث أطرافها أو محلها أو مكان إبرامها وكذا طريقة تنفيذها. إن البحث عن القانون الواجب التطبيق قد سبق وأن أثر في العقود الدولية التقليدية، والتي كانت سببا في وجود قواعد الإسناد أو منهج قاعدة التنازع، القائم على التركيز المكاني، خلافا للعالم الرقبي الذي لا يعترف بمثل هذا التركيز (حمودي، 2012، ص 460)، ولهذا إن الضرورة تقضي البحث عما إذا كان منهج قاعدة التنازع التقليدي، طبقا لمبدأ سلطان الإرادة، قادرا على تحديد القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الإلكترونية، أم أن الأمر خلاف ذلك.

وبناء على مبررات ضابط الإسناد والمتمثل في قانون إرادة المتعاقدين، والتي من أهمها أنه قانونا موافقا لتوقعات الأطراف، كما يحقق العدالة الموضوعية لمصالحهم، من خلال تحقيقه لأهداف العقد، إضافة إلى ذلك يعمل على تقدّم التجارة الدولية، لأن أطراف العقد لهم الحرية في اختيار القوانين واستبعادها إذا كانت تشكل عائقا للحركة التجارية (الجاف، 2017، ص 376)، ولهذا فإن العقد الإلكتروني رغم أنه ليس تقليديا، إلا أن فقهاء التجارة الإلكترونية أكدوا على خضوعه لمبدأ سلطان الإرادة، أي المتعاقدين في اختيار القانون الأنسب للعقد (حمودي، 2012، ص 467)، وعليه أصبح من المألوف في مجال التجارة الإلكترونية وجود عقود نموذجية يحدد فيها أطراف العقد القانون الواجب التطبيق على عقدهم، وهذا ما يسمى بـ "شرط الاختصاص التشريعي"، دون اشتراط وجود صلة حقيقية بين العقد والقانون المختار (بكوش وبن يحيى، 2018، ص.ص 107، 154)، ومن بين هذه العقود النموذجية العقد النموذجي للتجارة الإلكترونية الذي وضعته غرفة التجارة والصناعة في باريس في 30/04/1998 الخاص بالمعاملات التي تتم بين المهنيين والمستهلكين، والذي نص أن القانون الواجب التطبيق هو القانون الفرنسي بغض النظر عن جنسيتهم وموطنهم أو محل إبرام العقد أو محل تنفيذه (العيسى والصباحين، 2008، ص 107)، وإذا كان القانون قد تمّ اختياره من جانب واحد، كون عقود التجارة الإلكترونية هي عقود إذعان، غالبا ما تعد سلفا دون تفاوض (بكوش وبن يحيى، 2018، ص 155). وهذه الإمكانية نص عليها أيضا القانون الدولي الخاص السويسري في المادة 3/116 لعام 1987، وأيضا المادة 2/3 من اتفاقية روما لعام 1980. وطبقا لهذا المبدأ سلطان الإرادة فإن لأطراف العقد حرية اختيار القانون الواجب التطبيق سواء عند إبرام العقد أو في أية مرحلة لاحقة أو حتى بتعديل الاتفاق، بشرط أن لا يسبب ذلك ضررا للغير (العيسى والصباحين، 2008، ص 107).

ويتم الاختيار الصريح للقانون الواجب التطبيق في العقد التجاري الإلكتروني، عن طريق الرسائل الإلكترونية عبر البريد الإلكتروني الجاف، إلا أن شرط وجود صلة وثيقة بين العقد والقانون المختار سواء كان الاختيار صريحا أو ضمنا حرصا على عدم مخالفة النظام العام والآداب العامة في الاختيار، قد استبعدته غالبية القوانين الأوروبية في مجال عقود

التجارة الإلكترونية، كونها متأثرة باتفاقية روما لعام 1980، التي تهدف إلى تحقيق الأمان القانوني الذي ينتظره المتعاقدين، لأن النظام العام والآداب العامة ما هي إلا مسائل نسبية يختلف مفهومها بين الدول، والحرص على المحافظة عليها سيعقد الأمور في مجال الإنترنت المرتبطة بكل قوانين العالم، ولهذا يبقى لأطراف العقد حرية اختيار القانون الذي يحكم العقد مع الالتزام بقواعد البوليس المقررة لحماية المستهلك - في العقود الدولية بصورة عامة وعقود التجارة الإلكترونية بصورة خاصة- والتي تحرص غالبية القوانين على احترامها (حمودي، 2012، ص.ص 467، 468).

إضافة إلى ما سبق ذكره أن غالبية الفقه تعتبر قانون الإرادة من أهم مناهج القانون الدولي الخاص الذي يستجيب لخصوصيات القضاء الإلكتروني عبر البريد الإلكتروني، وهذا ما أكدته أيضا المؤتمر الذي انعقد في مدينة فرانسييسكو الأمريكية في 10-11/09/2000، والذي حث كافة الدول بمنح المتعاقدين عبر الإنترنت الحرية الكاملة في اختيار القانون الذي يحكم عقدهما، والأمر نفسه تبنته غالبية النصوص القانونية المنظمة للعقود الدولية، بما في ذلك عقود التجارة الإلكترونية (حمودي، 2012، ص.ص 471، 472).

### الفرع الثاني القيود الواردة على الاختيار الصريح للقانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الإلكترونية

لقد تعددت القيود الواردة على إرادة المتعاقدين الصريحة في عقود التجارة الإلكترونية، وهذه القيود نجد أهمها يتمثل فيما يلي:

#### أولا- استبعاد قانون الإرادة الصريحة لمخالفته للنظام العام والآداب العامة:

تعد فكرة النظام العام كما سبق القول فكرة نسبية قابلة للتغيير عبر الزمان والمكان، وهي تهدف في ظل القانون الداخلي إلى إبطال كل اتفاق للأطراف يخالف القواعد الأمرة (العيسى والصباحين، 2008، ص 102)، ولكون النظام العام منه ما هو داخلي وما هو دولي، ما جعل مفهومه متسعا في التجارة الإلكترونية التي تتلاشى فيها الحدود الجغرافية، كما أن هناك من الفقه من يخضع العقد الإلكتروني للنظام العام الداخلي والذي يجب إبطاله إذا خالف هذا الأخير، بينما العقد الإلكتروني هو عقد متصل بأكثر من دولة، وقد يكون صحيحا في دولة وباطل في دولة أخرى، ومن بين تطبيقات هذا الاتجاه القواعد الأمرة الخاصة بحماية المستهلك في عقود التجارة الإلكترونية. وهناك من الفقه من أخضع العقد الإلكتروني للنظام العام الدولي، إلا أن هذا الاتجاه تقيده خصوصية التجارة الإلكترونية التي لا تعترف بأية سلطة سياسية يمكنها محاربتها، وعليه كان لابد من خضوع هذه التجارة لنظام عام يراعى فيه خصوصياتها (يكوش وبن يحيى، 2018، ص 162).

#### ثانيا- استبعاد قانون الإرادة الصريحة لغش أو تحليل نحو القانون:

يترتب على إسناد أطراف عقد التجارة الإلكترونية عقدهما لقانون دولة عن طريق الغش والتحايل، نحو عناصر العلاقة التي على أساسها يتحدد ضابط الإسناد، الذي يحكم العقد، تحقيقا لمصلحة والتي ما كانت لتتحقق لو أخضع عقدهما للقانون الأولي بالتطبيق على العقد، جزاء تطبيق القانون المهرب منه (يكوش وبن يحيى، 2018، ص 162).

#### المطلب الثاني حالة الاختيار الضمني للقانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الإلكترونية (الإسناد الموضوعي)

في حالة عدم وجود اتفاق صريح للمتعاقدين على القانون الذي يحكم عقود التجارة الإلكترونية، للقاضي حق استنباطه إما من قانون الموطن المشترك أو الجنسية المشتركة للمتعاقدين (الفرع الأول) أو من قانون مكان إبرام العقد أو محل تنفيذه (الفرع الثاني).

## الفرع الأول تطبيق قانون الموطن المشترك أو الجنسية المشتركة للمتعاقدین

من ضمن ضوابط الإسناد التي تكون لها صلة وثيقة بالعقد هو قانون الموطن المشترك أو الجنسية المشتركة للمتعاقدین.

### أولاً- تطبيق قانون الموطن المشترك للمتعاقدین:

حسب رأي غالبية فقهاء القانون الدولي الخاص، في حالة انعدام الاختيار الصريح لطرفي العقد للقانون الذي يحكم عقدهما، وجب على القاضي استخلاص إرادتهم الضمنية من خلال ضوابط إسناد ذات صلة وثيقة بالعقد، وهو رأي كرسته الأنظمة القانونية المعاصرة (آيت عبد الوهاب وحرفلاوي، 2017، ص 25) ومنها المشرع الجزائري في المادة 3/2/18 من القانون المدني المعدل، وعليه إن إرادة القاضي هي التي تتولى تعيين القانون الأكثر صلة بالرابطة العقدية، والتي تكون معلومة سلفاً للمتعاقدین وهذا ما يعرف بـ "الإسناد الجامد"، ومن بين هذه القوانين قانون أو ضابط الموطن المشترك للمتعاقدین.

ويقصد بالموطن في القانون الدولي الخاص تلك الرابطة القائمة بين الفرد وإقليم دولة معينة، وهو يمثل أقدم الروابط التي تربط الإنسان بإقليمه (آيت عبد الوهاب وحرفلاوي، 2017، ص 26)، ورغم اعتماد بعض التشريعات على ضابط الموطن المشترك للمتعاقدین مكان غياب الإرادة الصريحة التي تحدد القانون الذي يحكم العقد (العيسى والصباحين، 2008، ص 119)، كونه القانون الذي يعرفه المتعاقدین أكثر من غيره، إلا أنه قانون يصعب تطبيقه في مجال المعاملات الإلكترونية وخاصة منها عقود التجارة الإلكترونية التي تعتمد على عناوين إلكترونية لا تمنح دلالة واضحة للعنوان الحقيقي المتعارف عليه، مثال ذلك (fr)، ومنها من يُصمم بالمنظور الجغرافي مثال ذلك (com) أو (org) (بكوش وبن يحي، 2018، ص 165)، كما يصعب أيضاً في العالم الافتراضي تحديد مكان المورد الذي قد يتحالي عن طريق جعل موقعه الخاص لتوريد معلومات في دولة لا تجرّم أعماله غير المشروعة، وأن مكانه قد يكون غير دائم، أو قد لا يكون له مكانا كون العناوين الإلكترونية للمتعاقدین غالباً ما تكون مؤقتة، ولهذا كان لابد من البحث عن وجود مكان فعلي طبقاً للمادة 24 من اتفاقية روما (آيت عبد الوهاب وحرفلاوي، 2017، ص 27).

### ثانياً- تطبيق قانون الجنسية المشتركة للمتعاقدین:

تمثل الجنسية تلك الرابطة القانونية والسياسية بين الفرد والدولة، وبالرغم من تبني غالبية القوانين هذا الضابط الاحتياطي لتحديد القانون الواجب التطبيق على العقد ساعة غياب إرادة الطرفين الصريحة أو الضمنية، إلا أن هذا الضابط لا يصلح بدوره في العقود الدولية ذات الطابع الإلكتروني، نظراً لصعوبة تحديد هوية المتعاقدین وأماكن تواجدهما لحظة إبرام العقد، ولهذا السبب استبعدته اتفاقية فيينا لعام 1980 في مادتها 3/2/1 (حمودي، 2012، ص 474).

### الفرع الثاني تطبيق قانون مكان إبرام العقد أو محل تنفيذه

بالرغم من الصعوبات التي تنجم عن تطبيق قانوني مكان إبرام العقد أو محل تنفيذه في عقود التجارة الإلكترونية إلا أن هناك من التشريعات من أخذت بهما.

## أولاً- تطبيق قانون مكان إبرام العقد:

رغم الرّواج الذي لقيّه ضابط مكان إبرام العقد في العقود الدولية التقليدية (حمود، 2012، ص474) ولدى غالبية الفقه التقليدي والحديث، كما تبنته العديد من القرارات القضائية والقوانين الوطنية ساعة يكون فيها تنفيذ العقد في نفس مكان انعقاده هذا من جهة، ومن جهة أخرى سكوت أطراف العقد صراحة أو ضمناً عن تحديد القانون الواجب التطبيق على العقد، حيث يرى الفقه الغالب أن قانون بلد إبرام العقد يعد الرّابط الأقوى الذي يربط العقد بمكان إبرامه، إلى جانب ذلك يسهل على طرفي العقد الرجوع إليه للتأكد من سلامة شروط العقد، وهذا ما أكدته الحكم الصادر عن محكمة النقض الفرنسية بتاريخ 1932/05/31 (آيت عبد الوهاب وحر فلاوي، 2017، ص.ص33، 34).

أما عن تطبيق هذا القانون في عقود التجارة الإلكترونية، فإن البعض يرى صعوبة سريانه لأن مجال شبكة الإنترنت لا تعترف بالتركيز المكاني في إبرام العقود (حمودي، 2012، ص474)، كما أنه لا يعبر بصدق عن حقيقة ومصالح أطراف العقد، وأنه وليد الصدفة دون النظر إلى أهمية المكان ساعة إبرام العقد، ولهذا يصعب تحديده في مثل هذه العقود، فهو إذن يتناسب مع شكل العقد وليس مع موضوعه، لأن التجارة الدولية يهيمن عليها التعاقد بين غائبين بوسائل اتصال مختلفة، التي يفترض فيها اتصال العقد أثناء إبرامه بجميع الدول المرتبطة بالإنترنت، لأن الشخص يمكنه أن يبرم عقداً في رحلة عابرة للحدود، مما يصعب تطبيق هذا الضابط في المجال الإلكتروني (يكوش وبن يحيى، 2018، ص168). وبالرغم من هذه الصعوبات التي يثيرها هذا الضابط في عقود التجارة الإلكترونية، إلا أن هناك من القوانين من أخذت به، منها قانون المرافعات السعودية في المادة 1/26 الصادر بتاريخ 2000/08/19 (<http://www.wipoint/Rlox/lexdocs/laws/sa/029ar>) وأيضاً القانون التونسي رقم 83 لسنة 2000 المتعلق بالمبادلات والتجارة الإلكترونية.

## ثانياً- تطبيق قانون مكان تنفيذ العقد:

أول من نادى بهذا الضابط في القانون الدولي الخاص الفقيه الألماني سافيني (Savigny) (يكوش وبن يحيى، 2018، ص169)، هذا الضابط تبنته العديد من التشريعات الوطنية، والاتفاقيات الدولية مثل اتفاقية بروكسل لعام 1968 والتوجيه الأوروبي رقم 144 لعام 2001، المتعلق بالاختصاص القضائي والاعتراف بتنفيذ الأحكام في المجالين المدني والتجاري، والذي حل محل اتفاقية بروكسل ابتداءً من 2002/03/01، حتى يكون مناسباً مع قواعد التجارة الإلكترونية. وتبرز أهمية قانون دولة محل التنفيذ، كونه يمثل مركز الثقل في الرابطة العقدية، كما أن مصالح المتعاقدين والغير تركز فيه (العيسى والصباحين، 2008، ص118)، وتحدد مسؤوليتهم عند مخالفة تنفيذ العقد، وإن دلّ هذا على شيء إنّما يدل على كونه رابطة جوهرية بين العملية العقدية والقانون الواجب التطبيق (يكوش وبن يحيى، 2018، ص169). وبالرغم من المزايا التي يحققها قانون دولة محل تنفيذ العقد، إلا أنه يثير بعض الإشكاليات في مجال عقود التجارة الإلكترونية في تحديد القانون الواجب التطبيق وفقاً لهذا الضابط، مثال ذلك أن يقوم أطراف العقد بتنفيذ العقد في أكثر من دولة، ما يجعل العقد يخضع لأكثر من قانون، وكذلك الشأن ساعة إنزال المعاملات التي يتم نفاذها مباشرة في برامج الحاسوب عبر شبكة الإنترنت، الأمر الذي يصعب فيه تحديد مكان التنفيذ (العيسى والصباحين، 2008، ص118).

ولقد اتضح من العرض السابق أن ضوابط الإسناد التقليدية وفق منهج قاعدة التنازع التقليدي جُلها لا تتلاءم وعالم عقود التجارة الإلكترونية، من حيث تحديد القانون الواجب التطبيق على العقد، لأنها ضوابط مادية قائمة على

التركيز المكاني الذي لا وجود له في العالم الافتراضي، ولهذا سعى الفقه إلى البحث عن ضوابط أخرى مرنة علمياً تنسجم مع هذه العقود الرقمية.

### المطلب الثالث معيار الأداء المميز للعقد (الإسناد المرن)

لقد وجد معيار الأداء المميز للعقد ترحيباً من طرف الفقهاء في مجال عقود التجارة الإلكترونية، كونه ضابطاً إسناد مسبق يتم تحديده وقت إبرام العقد، ونظراً لأهميته وجب تحديده مضمونه (الفرع الأول) ثم تطبيقه في عقود التجارة الإلكترونية (الفرع الثاني).

### الفرع الأول مضمون ضابط الأداء المميز للعقد

لقد نادى بضابط الأداء المميز للعقد الفقيه السويسري (Schitger) (الجاف، 2017، ص 384) والمقصود بهذا الأداء المميز للعقد أو ما يعرف بـ "الإسناد المرن" هو: "الأداء الذي يسمح بوصف العقد تمييزه عن غيره من العقود الأخرى" مثال ذلك التزام المورد بتوريد الخدمة في عقود المقاول، كون هذا الأداء يعكس مركز الثقل الاقتصادي والاجتماعي في الرابطة العقدية، وعليه يتم تركيز هذه الرابطة وفقاً لهذه الضوابط المرنة، حتى يتم الوصول إلى القانون الواجب التطبيق الذي يمثل مركز الثقل في العقد. وهذا الإسناد يتحدد وقت إبرام العقد ومؤداه أن محل تنفيذ الأداء المميز هو محل إقامة المدين بهذا الأداء الذي يحقق الأمان القانوني لأطراف العقد في معاملاتهم التجارية. ومن التشريعات الوطنية التي أخذت بفكرة الأداء المميز للعقد في القانون الدولي الخاص، القانون السويسري لعام 1987، وأقرته المحكمة الفيدرالية السويسرية لعام 1966 في قضية (Chevalye Genimportexet) والتي جاء في حكمها: "في حالة سكوت المتعاقدين عن القانون الذي يحكم العقد، فإنه يخضع للقانون الذي يرتبط بأوثق صلة وهو قانون محل إقامة الطرف المدين بالأداء المميز في العقد"، وكذلك التشريع الألماني في المادة 28 من القانون الدولي الخاص، والتشريع التركي في المادة 24 من القانون الدولي الخاص لعام 1982، وأيضاً القانون الروسي لعام 2001 في مادته 1211 (بكوش وبن يحيى، 2018، ص 171 وما بعدها).

كما تمّ تأييد هذا الضابط من طرف بعض الفقهاء فمنهم من يرى تطبيقه على أساس قانون دولة محل إقامة المدين كونه المطلب بأداء الالتزام الأساسي في العقد كما يسمح للقاضي بربط النزاع بقانون الدولة التي يرتبط بها العقد ارتباطاً وثيقاً بينما يرى آخرون من الفقه أن الأداء المميز يكمن في تسليم المديع أو الالتزام بنقل الملكية لأن أداء الثمن نجده في جميع العقود (آيت عبد الوهاب وحرفلاوي، 2017، ص.ص 45، 46).

### الفرع الثاني تطبيق ضابط الأداء المميز للعقد في عقود التجارة الإلكترونية

رغم الاختلافات الفقهية حول ضابط الأداء المميز للعقد، إلا أنه وجد ترحيباً من طرفهم في تطبيقه في عقود التجارة الإلكترونية، كونه إسناد مسبق يتحدد وقت إبرام العقد، ما يجعل هذا الأخير يخضع لقانون واحد، وفي هذا الصدد فإنه بالنسبة للمعاملات الإلكترونية التي تتم بين دول الاتحاد الأوروبي، يفضل تطبيق دولة إقامة المشتري (المستهلك) وفق اتفاقية روما، خلافاً للولايات المتحدة الأمريكية التي تفضل تطبيق قانون دولة البائع في العلاقات التي تتم بين التجار، وتطبيق قانون دولة المشتري في العلاقات فيما بين المهنيين والمستهلكين (حمودي، 2012، ص.ص 477، 478).

إلا أن ضابط الأداء المميز للعقد قد تعرض للنقض من عدة جوانب أهمها، أن تطبيقه يؤدي إلى إسناد العقد لقانون الطرف الأقوى (البائع) في العقد على حساب الطرف الضعيف (المستهلك). كعقود توريد الخدمات عبر الإنترنت، كما أن أساسه قائماً على التركيز المكاني الذي لا يتماشى وعالم المعاملات الرقمية، إضافة إلى ذلك أن الطرف المدين

بالأداء المميز قد يبرم العقد عن طريق حاسوب مقدّم الخدمات يمارس نشاطه في البلد نفسه للمدين بالأداء المميز، ولهذا فإن القانون الواجب التطبيق سيكون قانون دولة مزود الخدمات وليس قانون المدين بالأداء المميز (العيسى والصحاحين، 2008، ص.ص 121، 122).

### المبحث الثالث صعوبات تطبيق منهج قاعدة التنازع التقليدي على عقود التجارة الإلكترونية

نظراً لأن منهج قواعد التنازع التقليدي قائماً على التركيز المكاني للعقد، ما جعله لا يتماشى وبيئة العقود الدولية التجارية الإلكترونية، ومحاولة تطبيقه على هذه الأخيرة جعله يثير صعوبات سبق وأن تعرّضنا لحلّها سواء في تلك المرتبطة بالاختيار الصريح للقانون الواجب التطبيق على هذه العقود (المطلب الأول)، أو تلك المرتبطة بالاختيار الضمني للقانون المختص (المطلب الثاني).

#### المطلب الأول الصعوبات المرتبطة بالاختيار الصريح للقانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الإلكترونية

لقد اتضح لنا من خلال الدراسة أن جلّ ضوابط الإسناد التقليدية لا تتلاءم وبيئة العقود الإلكترونية الدولية، التي أسفرت عنها التكنولوجيا الحديثة، لأنها ضوابط قائمة على التركيز المكاني للعقد الذي يتنافى والعالم الرقمي، وحتى يمكن فسح المجال للبحث عن مناهج أخرى جديدة تتماشى مع العقود الدولية الإلكترونية بوجه عام وعقود التجارة الإلكترونية بوجه خاص، كان لا بدّ من تحديد أهم الصعوبات التي تعترض منهج قواعد التنازع التقليدي - وإن كنا قد ذكرنا البعض منها سلفاً في كل فكرة على حدا- وهي صعوبات تتجلى أولاً في تلك المرتبطة بالاختيار الصريح للقانون الواجب التطبيق على العقد، أين يصعب التأكد الفعلي من جدية التعاقد وإثباته في ظل غياب الدعامات الورقية المادية، وطالما التكنولوجيا الرقمية قد أفرزت لنا كتابة وتوقيع إلكترونيين يمكن بهما إثبات صحة التعاقد الإلكترونية فإن هذه الصعوبة قد تطرح فقط في حالة ما إذا كان قانون دولة أحد المتعاقدين لا يعترف بالمعاملات والإثبات الإلكترونية التي تتم عبر شبكة الإنترنت (حمودي، 2012، ص 479)، ضف إلى ذلك أيضاً الأخطاء التي تتعرض لها الوسائط الإلكترونية، كالخطأ في التعاقد عبر الإنترنت وإمكانية تعرضها للاختراق والقرصنة من طرف مجرمي المعلوماتية (بكوش وبن يحي، 2018، ص 158).

#### المطلب الثاني الصعوبات المرتبطة بالاختيار الضمني للقانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الإلكترونية

قد سبق لنا وأن أشرنا أن معظم الضوابط المكانية التي يستنبطها القاضي لتحديد إرادة المتعاقدين الضمنية في تحديد القانون الذي يسري على عقدهما، لا تصلح وشبكة الإنترنت خاصة في ظل غياب تواجد المادي، لأن هناك حالات يحل فيها الحاسوب محل الشخص، إضافة للمعايير الأخرى التي قد يلجأ إليها القاضي في تحديده للإرادة الضمنية، والتي بدورها تثير بعض الصعوبات، منها صعوبة الاعتماد على اللغة المستعملة في العقد بالنظر إلى هيمنة اللغة الإنجليزية على شبكة الإنترنت (حمودي، 2012، ص.ص 479، 480)، كما لا يمكن الاعتماد على العملة التي يتم بها الوفاء لأن مقابل تقديم الخدمات والسلع أصبح عن طريق الدفع الإلكتروني، كما يستبعد التلازم بين الاختصاصيين التشريعي والقضائي إذا كان القول أن إرادة أطراف العقد قد اتجهت إلى قانون الدولة التي يوجد بها مقر المحكمة المختصة بالنزاع، لأن موقع المحكمة قد يكون موجود على شبكة الإنترنت (بكوش وبن يحي، 2018، ص 159).

وما يمكن قوله في الأخير، أنه بالنظر إلى الصعوبات التي يثيرها منهج قاعدة التنازع التقليدي عند تطبيقه على علاقات التجارة الدولية الإلكترونية عبر شبكة الإنترنت، ما دفع بالفقه الحديث إلى استبعاده من مجال هذه العلاقات التي تتم في بيئة افتراضية رقمية، لا تعترف بالتقسيم الجغرافي الذي يعد أساس منهج قاعدة التنازع في القانون الدولي

الخاص، وتطبيق مكانه قانون موضوعي إلكتروني للإنترنت، يضع قواعده المتعاملون تتكفل بحكم العقود الإلكترونية الدولية، وبه تُستبعد المشاكل التي واجهت عجز تطبيق قواعد القانون الدولي الخاص (حمودي، 2012، ص.ص 483، 484)، ومن هنا يمكننا تصوّر مستقبل التجارة الدولية الإلكترونية نحو الازدهار في الجانب القانوني.

خاتمة:

من خلال دراستنا لموضوع القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الإلكترونية في ظل منح قاعدة التنازع التقليدي، توصلنا لعدة نتائج أهمها:

- (1) أوجدت الثورة المعلوماتية العقد الإلكتروني عبر شبكة الإنترنت، الذي تخطى حاجز المكان والزمان وأضحى العمود الفقري للتجارة الإلكترونية التي يعتمد عليها في التنمية الاقتصادية الدولية.
- (2) يعتبر مبدأ سلطان الإرادة، أي حرية المتعاقدين في اختيار القانون الواجب التطبيق على العقد، من المبادئ المستقر عليها في تنازع القوانين، بالنسبة للعقود الدولية التقليدية على المستويين الفقهي والتشريعي وكذا الاتفاقيات الدولية.
- (3) بالرغم من أن عقود التجارة الإلكترونية لا تعترف بالتركيز المكانين إلا أن الأنظمة القانونية اعتبرت قانون الإرادة الصريحة للمتعاقدين وفقا لمنهج قاعدة التنازع التقليدي من الضوابط التي تستجيب لخصوصيات الفضاء الإلكتروني، دون اشتراط وجود صلة حقيقية بين العقد والقانون المختار.
- (4) كرّست الأنظمة القانونية ضوابط إسناد تمثل الإرادة الضمنية للمتعاقدين في اختيار القانون الواجب التطبيق على العقد على عقود التجارة الإلكترونية.
- (5) لقيت ضوابط الإسناد المادية، سواء في مجال الإرادة الصريحة أو الضمنية في اختيار القانون الواجب التطبيق على العقد المقرر تطبيقها في مجال عقود التجارة الإلكترونية صعوبات عدّة، لأن شبكة الإنترنت تتلاشى فيها الحدود الجغرافية، لهذا فإن الضرورة تستدعي تطبيق قانون موضوعي إلكتروني للإنترنت، يحكم العقود الإلكترونية الدولية ويماشي معها.

وعلى ضوء ما سبق تحليله وذكره في دراستنا هذه، يمكننا اقتراح بعض التوصيات منها:

- (1) عقد دورات تدريبية وتكوينية لرجال القضاء، من أجل معرفة كيفية إبرام العقود الإلكترونية بصورة عامة وعقود التجارة الإلكترونية بصورة خاصة.
- (2) إنشاء محاكم افتراضية تحكم عقود التجارة الإلكترونية عبر الإنترنت التي تمثل قضاء مستقل بذاته.
- (3) يتوجب على التشريعات الوطنية تنظيم عقود التجارة الإلكترونية بشكل أدق، يضبط القانون الواجب التطبيق عليه، تفاديا للصعوبات التي يطرحها منح قاعدة التنازع التقليدي.
- (4) التنسيق العملي على المستوى الدولي، لإقرار قانون موضوعي إلكتروني يؤطر عقود التجارة الإلكترونية.

## قائمة المصادر والمراجع:

## أولاً- قائمة المصادر:

## 1- النصوص القانونية:

## أ- النصوص التشريعية:

- القانون التجاري الدولي الأونسترال بتاريخ 1996/12/16.
- قانون التوجيه الأوروبي رقم 93 لسنة 1999، والمصادق عليه من طرف البرلمان الأوروبي بتاريخ 1999/12/13.
- قانون المعاملات والتجارة الإلكترونية رقم 02 لسنة 2002 لإمارة دبي.
- القانون التونسي رقم 83 لسنة 2000 بشأن المبادلات والتجارة الإلكترونية بتاريخ 09 أغسطس 2000.
- قانون رقم 05-18 المؤرخ في 2018/05/10، المتعلق بالتجارة الإلكترونية، ج.ر، عدد 28 بتاريخ 2018/05/16.
- قانون التوجيه الأوروبي رقم 97-07 المؤرخ في 20 ماي 1997، المتعلق بحماية المستهلك في ظل التعاقد عن بعد.
- قانون التوقيع الإلكتروني العراقي رقم 71 لسنة 2012.
- القانون الأردني رقم 85 لسنة 2001 بشأن المعاملات الإلكترونية.
- مشروع قانون التجارة الإلكترونية المصري.
- القانون رقم 05-10 المؤرخ في 20 يونيو 2005 المعدل والمتمم للأمر رقم 75-58 المؤرخ في 20/09/1975 المتضمن القانون المدني.
- قانون المرافعات السعودية المؤرخ في 2000/08/19.

## ثانياً- قائمة المراجع:

## 1- المؤلفات:

- الجمال، سمير حامد عبد العزيز. (2006). التعاقد عبر تقنيات الاتصال الحديثة (دراسة مقارنة). دار النهضة العربية، القاهرة.
- أيسر، صبري إبراهيم. (2015). إبرام العقد عن الطريق الإلكتروني وإثباته، دراسة مقارنة. دار الفكر الجامعي. الإسكندرية.
- حجازي، عبد الفتاح بيومي. (2003). النظام القانوني لحماية الحكومة الإلكترونية. ط1. دار الفكر الجامعي. الإسكندرية.
- المطالقة، محمد فواز محمد. (2006). الوجيز في عقود التجارة الإلكترونية. دار الثقافة للنشر والتوزيع. بيروت.
- منصور، أحمد عصام (2019). الحماية القانونية للمستهلك في العقد الإلكتروني (دراسة مقارنة). دار الجامعة الجديدة. الإسكندرية.
- العيساوي، محمد الهادي محمد. (2019). العقود الإلكترونية للمستهلك. مكتبة الوفاء القانونية. الإسكندرية.

- بلعيد، عاشور شافع. (2006). العولمة التجارية والقانونية للتجارة الإلكترونية. دار هومة. الجزائر.
- إبراهيم، خالد ممدوح. (2006). إبرام العقد الإلكتروني - دراسة مقارنة- دار الفكر الجامعي. الإسكندرية.
- الجاف، علاء عمر محمد. (2017). الآليات القانونية لحماية المستهلك في عقود التجارة الإلكترونية - دراسة مقارنة- منشورات الحلبي الحقوقية. بيروت.
- حمودي، محمد ناصر. (2012). العقد الدولي الإلكتروني المبرم عبر الإنترنت مع التركيز على البيع الدولي. دار الثقافة للنشر والتوزيع. الأردن.
- العيسى، طلال ياسين، الصباحين، سهى يحيى. (2007). العقد الإلكتروني تحديد مفهومه وطبيعته وتكويناته. دار البيروني للنشر والتوزيع. الأردن.
- Xavier, Tinant de Bettfaud. (2005). Que sais-je ? le droit du commerce électronique. (sans édition). Paris.
- Bensoussan, Alain, Leroux, Yves. (sans date). Cryptologie et signature électronique. Ed : Hermès science. Paris.
- Amory, Bernard, Poulet, Yves. (1985). Le droit de la preuve face à l'informatique et télématique. Ed : G.N.R.S. Paris.

## 2- الرسائل والمذكرات:

- عجالى، خالد. (2014). النظام القانوني للعقد الإلكتروني في التشريع الجزائري - دراسة مقارنة- رسالة دكتوراه. كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو.
- آيت عبد الوهاب، فهيمة، حرفلاوي، سهيلة. (2017). القانون الواجب التطبيق على منازعات عقود التجارة الإلكترونية. مذكرة ماستر. كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية.
- بكوش، تقي الدين، بن يحيى، عبد الغني. (2018). النظام القانوني للتجارة الإلكترونية. مذكرة ماستر. كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد الصديق بن يحيى، جيجل.

## 3- المقالات المنشورة في المجلات:

- الغريب، فيصل سعيد. (2005). التوقيع الإلكتروني وحجتيته في الإثبات. مجلة المنظمة العربية للتنمية الإدارية. (بحوث ودراسات). (بدون عدد). القاهرة. ص.ص 49 إلى 199.

## 4- المواقع الإلكترونية:

- <http://www.uncitral.org> اطلع عليه في 2021/04/05 على الساعة 10:00:00.
- <http://www.juriscom.net> اطلع عليه في 2021/04/05 على الساعة 14:00:00.
- <http://www.arabruelaw.org> اطلع عليه في 2021/04/07 على الساعة 09:00:00.
- <http://www.carjj.org/mode/1236> اطلع عليه في 2021/04/08 على الساعة 10:00:00.
- <http://www.wipo.int/elo/lexdocs/laws/sa/a29ar> اطلع عليه في 2021/04/08 على الساعة 10:00:00.

## عوائق و افاق التجارة الالكترونية

## Obstacles and perspectives of electronic commerce

د. بن خضرة زهيرة

جامعة البليدة-2

ملخص:

التجارة الالكترونية تخطت حدود العالمية ، و أصبحت من المتغيرات العالمية الجديدة التي فرضت نفسها بقوة ، و أصبحت أحد دعائم النظام الاقتصادي العالمي الجديد. الا أن اعتمادها في الجزائر مازال في بداياته بالرغم من تطور البنية التقنية للاتصالات و المعلومات خلال السنوات الاخيرة. وعلى الرغم من العوائق و التحديات التي تواجه التجارة الالكترونية الا أنها تعد وسيلة متميزة للوصول الى أسواق العالم جميعها في وقت واحد و بأقل تكلفة. الكلمات المفتاحية: التجارة الالكترونية ، أشكال التجارة الالكترونية، عوائق و مزايا

abstract:

Electronic commerce has crossed the world and has become one of the new global variables that have strongly imposed themselves and have become of the pillars of the new world economic order. However; its adoption in Algeria is still in its infancy despite the development of the technical infrastructure of communication and information in recent years, and despite the obstacles and challenges faced by e-commerce, it is a distinct way to reach all global markets at the same time and at the lowest cost.

مقدمة:

يشهد العالم اليوم عصرًا علميًا و عمليًا جديدًا يُطلق عليه عصر المعلومات، أو ثورة تكنولوجيا المعلومات و الاتصال، فقد ظهرت العديد من الوسائل التكنولوجية الحديثة التي قضت تماما على عنصر الوقت و المسافة، و التي أدت إلى تخطي الحدود الفاصلة بين الدول و عبر القارات. و تُعدّ التجارة الإلكترونية نتاج البيئة الجديدة التي أتاحت للمتعاملين وسائل متطورة للإعلان عن السلع والخدمات و من ثم التعاقد عليها، و تنفيذها سواء أكان تنفيذًا إلكترونيًا أو ماديًا.

و تُعتبر التجارة الإلكترونية من المتغيرات العالمية الجديدة التي فرضت نفسها بقوة خلال الحقبة الأخيرة من القرن العشرين، و من ثمّ فقد أصبحت أحد دعائم النّظام الاقتصادي العالمي الجديد، و أحد الآليات الهامة التي تعتمد عليها عوامة المشروعات التجارية و الإنتاجية<sup>(1)</sup>.

و مع تصاعد وتيرة إمكانيات ووظائف النّظام الإلكتروني المُستحدث، أفصحت التّجارة الإلكترونية يوماً بعد آخر عن حجم نموّها المُتّرد، فأصبحت النّمط الأمثل لعقد الصّفقات، كما أصبحت التّجارة الإلكترونية بأنظمتها التقنية المتقدمة و بيئتها اللامادية جزء من إستراتيجية الأعمال التجارية المحلية و الدّولية، و أسلوباً بديلاً لتواصل الشعوب و التّفاهم للتعاون و تبادل المنافع و الخبرات و الأفكار بصدها، ليتحول العالم بموجها فضاء لا تُقيّد شعوبه حواجز و لا تحدّه حدود.

و بالرغم من ذلك، فإنّ التجارة الإلكترونية تكتنفها بعض الصّعوبات المتعلقة بتحديد مفهومها و النّظام القانوني لها، حيث لا يتصوّر أن تتمّ عمليات التبادل التجاري دون قانون أو قواعد تشريعية تنظّمها و توفر الحماية اللاّزمة لها.

و الإشكالية المطروحة: ما هي التحديات و العقبات التي تعوق تطوّر التجارة الإلكترونية العربية و الوطنية؟ و ما هي المزايا التي تجنيها الشّركات و الأفراد من مُزاولة و مُمارسة التجارة الإلكترونية؟ و على ذلك فإننا سوف نتناول التّجارة الإلكترونية من خلال التّقسيم التالي:

المبحث الأول: ماهية التّجارة الإلكترونية.

المبحث الثاني: عوائق و مميّزات التّجارة الإلكترونية.

المبحث الأول ماهية التّجارة الإلكترونية

تعني التّجارة الإلكترونية عقد الصّفقات التجارية في السّلع و الخدمات عبر الشّبكة الدّولية للاتّصالات عن بُعد، حيث هناك حالات يتمّ التّسليم و الدّفع فيها من خلال الشّبكة، و في حالات أخرى يتمّ الدّفع فقط من خلال الشّبكة، أمّا التّسليم فيتمّ خارجها أي بشكل ماديّ، و على ذلك فالتّجارة الإلكترونية هي التي تتمّ من خلال وسيط إلكتروني، أي أنّ تفاعل الأطراف يكون إلكتروني لا يأخذ طابعاً مادياً<sup>(2)</sup>. و ترتكز التّجارة الإلكترونية على عدّة أمور أساسية هي:

(1) و يعتمد الدّخول إلى عالم التجارة الإلكترونية على توافر عنوان بريدي إلكتروني، فإن اتخذ موقع "web site" على شبكة Internet يُمثّل مزاولة عملياً بين مراكز الأعمال بعضها ببعض، و بينها و بين المتعاملين معها من وكلاء و عملاء في محيط يُعرف بالسّوق "E. shopping" أو المتاجر الافتراضية.

و المتجر الافتراضي: هو عنوان على شبكة الانترنت، مُكوّن من صفحة أو عدّة صفحات تجري عليها عمليّات التّسويق وفق أحدث فنونها، و عادة ما يتمّ الفصل فيما يُعرض على الموقع من سلع و خدمات على أساس ما يُسلّم منها للمتعاقد إلكترونيًا، و تلك التي تتطلّب التّسليم وفق الطّرق التّقليدية، أنظر في ذلك:

د. رأفت رضوان، بحث بعنوان: عالم التجارة الإلكترونية، من إصدارات المنظمة العربية للتنمية الإدارية التابعة للجامعة العربية، القاهرة، 1999، ص 20.

(1) لزهري بن سعيد، النّظام القانوني لعقود التجارة الإلكترونية، دار الفكر الجامعي، الطبعة الأولى، 2010، ص 15.

## أولاً- فكرة النشاط التجاري:

و الذي يُعتبر الرّكيزة الأساسية، فالتجارة الإلكترونية لا تختلف كثيراً في مفهومها عن مفهوم التجارة التقليدية بصفة عامّة، سواء من حيث مضمونها أو محترفها أو مجالها، أمّا وجه الخصوصية فيها فيتمثل في وسائل مباشرتها<sup>(1)</sup>، فالتجارة بوجه عام هي ممارسة العمل التجاري على وجه الاحتراف، أمّا التجارة الإلكترونية فهي معاملة تجارية تتم عن طريق وسيط إلكتروني.

## ثانياً- اللامادية التي تتطلّب المعالجة الآلية للمعلومات:

حيث تُؤدّي إلى استخلاف الوسائل الورقية بالوسائل الإلكترونية، فلا مجال للتّعامل بالأوراق العادية بل يتم إبرام العقود عن طريق وسيط إلكتروني، و ينتج على ذلك أنّ التراضي و التوقيع بين المتعاقدين يتمّ إلكترونياً، كما أنّ الوفاء يتمّ بالدفع الإلكتروني، أمّا التسليم فقد يكون إلكترونياً إذا كان المبيع قواعد بيانات أو برامج كمبيوتر، أو تسليمها مادياً إذا كان محل العقد سلعة مادية.

## ثالثاً- إمكانية التفاعل بين التاجر والمستهلك:

و هي إمكانية المتاحة عبر الاتّصال السّمي البصري، فالشبكة هي وسيلة للاتّصال عن بُعد<sup>(2)</sup>.

## رابعاً- فكرة التّداول أو العالمية:

تدور الفكرة الرئيسيّة للتجارة الإلكترونية حول تجمّع التجار في مراكز تجارية افتراضية لعرض بضائعهم و خدماتهم.

و ممّا سبق يتبيّن أنّ التجارة الإلكترونية هي تجارة تعتمد وسائل غير مادية تمكّن من التفاعل بين البائع و المشتري، عالمية في أغلب الأحيان.

و سوف نقسّم هذا المبحث إلى مطلبين:

المطلب الأول: مفهوم التجارة الإلكترونية.

المطلب الثاني: أشكال التجارة الإلكترونية.

## المطلب الأول مفهوم التجارة الإلكترونية.

إنّ وضع تعريف محدّد و دقيق للتجارة الإلكترونية ليس بالأمر اليسير لاسيما إذا أخذنا في الاعتبار تنوع التقنية المستخدمة في هذا النوع من التّعامل و تطوّرها المستمر، و التوسّع في أساليبها و وسائلها، و يأخذ مفهوم التجارة الإلكترونية عدّة معان سنتناولها كما يلي:

## أولاً- التّحديد الفقهي للتجارة الإلكترونية:

عرّف جانب من الفقه<sup>(3)</sup> التجارة الإلكترونية على أنّها " نوع من عمليّات البيع و الشراء بين المستهلكين و المنتجين، و بين الشّركات بعضها مع بعض باستخدام تكنولوجيا المعلومات و الاتّصال، و هي بذلك أداة عملية تجارية بين شركاء و تجاريّين باستخدام تكنولوجيا معلومات متطوّرة تضمن رفع كفاءة و فعالية الأداء".

(2) إيمان مأمون احمد سليمان، الجوانب القانونية لعقد التجارة الإلكترونية، رسالة دكتوراه حقوق، المنصورة، 2002، ص 16.

(3) أسامة أبو الحسن مجاهد، التّعاقّد عبر الانترنت، دار الكتب القانونية، مصر، 2005، ص 37.

و عرفها البعض الآخر<sup>(2)</sup> بأنها "صورة من صور التعاقد عن بُعد أدت إلى وجود مشاكل عملية قانونية تتعلق بفروع القانون المختلفة وبصفة خاصة في مجالات القانون المدني و القانون التجاري و القانون الدولي الخاص و القانون الجنائي وقواعد و إجراءات الإثبات".

و تُعرف كذلك أنها " استعمال وسائل إلكترونية في التعاقد، مما يعني معاملات أبسط و أسرع و تكلفة أقل، من غير أن يلتقي الأطراف وجها لوجه"<sup>(3)</sup>.

كما تُعرف على أنها " مجموعة المبادلات التجارية التي من خلالها يتمّ الشراء من على شبكة الاتصالات عن بُعد"<sup>(4)</sup>.

كما تمّ تعريف التجارة الإلكترونية على أنها " مجموعة الاستخدامات التجارية للشبكات، و يدخل في ذلك الشركة التي لا تقدّم سوى عرض لمنتجاتها، أمّا التسليم فيتمّ خارج الخط"<sup>(5)</sup>.

و اتجه البعض إلى تعريفها بأنها "الاستعمال الأمثل لكافة أنواع تكنولوجيا الاتصالات المتاحة على سبيل الاعتياد"<sup>(6)</sup>.

و هي أيضا تلك التجارة التي تشتمل على ثلاثة أنواع مختلفة من الصّفقات التي تتمثّل في تقديم خدمات الانترنت، و التسليم الإلكتروني للخدمات، أي تسليم المنتجات الخدمية للمستهلك في شكل معلومات رقمية، و استخدام الانترنت كقناة لتوزيع الخدمات، و عن طريقها يتمّ شراء السلع عبر الشبكة، و لكن يتمّ تسليمها بعد ذلك للمستهلك في شكل غير إلكتروني.<sup>(7)</sup>

من جميع الاتجاهات المختلفة السابقة لتحديد تعريف التجارة الإلكترونية يُمكننا تعريفها " بأنها نظام إلكتروني يتيح التعامل في السلع و الخدمات في صيغة افتراضية أو رقمية، و تنفيذ العقود المتعلقة بهذه السلع و الخدمات".<sup>(8)</sup>

و يُستخلص من هذا التعريف ما يلي:

1. التجارة الإلكترونية لا يمكن تصوّرها بدون وسائل إلكترونية.
2. التجارة الإلكترونية لا تخصّ فقط عملية البيع و الشراء، و إنّما تتسع لتشمل عمليات تصميم و إنتاج و عرض و توزيع و بيع السلع و الخدمات، و تسوية عمليات الدّف و السداد.
3. التجارة الإلكترونية مثل أيّ نشاط تجاري تقليدي يُمكن أن يتمّ داخليًا أو خارجيًا.

(1) رأفت رضوان، عالم التجارة الإلكترونية، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، 1999، ص 15.

(2) مدحت عبد الحليم رمضان، الحماية الجنائية للتجارة الإلكترونية، دراسة مقارنة، دار النهضة العربية، 2001، ص 21-22.

(3) نسرین محاسنة، انعقاد العقد الإلكتروني، دراسة مقارنة بين قانون المعاملات الإلكترونية الأردني لسنة 2001 و القانون النموذجي للتجارة الإلكترونية لسنة 1996، دراسات علوم الشريعة و القانون، المجلد 41، العدد 3، 2004، ص 322.

(4) Ben Soussan Alain, Internet aspects juridiques, HERMES, Paris, 1996, P13 .

(5) Ben Soussan Alain, op.cit, P13-14.

(6) محمد حسين منصور، المسؤولية الإلكترونية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2003، ص 20.

(1) عبد الفتاح بيومي حجازي، نظام التجارة الإلكترونية و حمايتها مدنيا، دار الفكر الجامعي، الطبعة الأولى، 2002، ص 45

(2) عصام عبد الفتاح مطر، التجارة الإلكترونية في التشريعات العربية و الأجنبية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2009، ص 19-20.

## ثانيا- التّحديد القانوني للتّجارة الإلكترونيّة

لم يضع القانون النموذجي للتّجارة الإلكترونيّة الذي اعتمده لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي في 12 ديسمبر 1996 تعريفا للتّجارة الإلكتروني، ولكن اقتصر على تعريف تبادل المعطيات الإلكترونيّة الذي يتضمّن التّجارة الإلكترونيّة، حيث عرّفه أنّه: "نقل المعلومات إلكترونيا من حاسوب إلى حاسوب آخر باستخدام نظام متّفق عليه لإعداد المعلومات<sup>(1)</sup>، وقد اعتبرت اللّجنة لتبادل المعطيات الإلكترونيّة تعريفا واسعا، شاملا كلّ استعمالات المعلومات الإلكترونيّة المتّصلة بالنّشاط التجاري، والتي يُطلق عليها التّجارة الإلكترونيّة.<sup>(2)</sup>

و هذا يعني أنّ لجنة الأونسترال على الرّغم من أنّها أولى الجهات الدّولية التي اهتمّت بالتنظيم القانوني للتّجارة، إلّا أنّها حرصت على ترك تعريف هذه التّجارة مفتوحا، بحيث لا يقتصر فقط على الأنشطة التّجارية التي تتمّ عبر شبكة الانترنت، بل من الممكن إتمام صفقات هذه التّجارة بأيّ وسيلة إلكترونية أخرى كالفاكس و التلّكس.<sup>(3)</sup>

و عرّفت اللّجنة الأوروبية التّجارة الإلكترونيّة بأنّها "عبارة عن أداء الأعمال إلكترونيا، و هي تقوم على أساس التّبادل الإلكتروني للبيانات، سواء كانت مكتوبة أو مرئية أو مسموعة. كما أنّها تتضمّن أيضا العديد من الأنشطة التجارية الخاصّة بتبادل السّلع و الخدمات و إتمام عمليّات البيع و الشّراء و التّسليم بالنّسبة للمحتويات الرّقمية، و التّحويلات الإلكترونيّة للأموال، و الفواتير الإلكترونيّة، و المزادات التّجارية و عمليّات التّسويق، و خدمات ما بعد البيع، و هي تشمل كلّ من السّلع و الخدمات، و كذلك الأنشطة التّقليدية و غير التّقليدية.<sup>(4)</sup>

و يُستخلص من التّعريف أنّ التّجارة الإلكترونيّة تشمل الجوانب الآتية:

1. عمليّات البيع و الشّراء و تبادل البيانات و السّلع و الخدمات و التّحويلات الإلكترونيّة للأموال، و الفواتير الإلكترونيّة. و خدمات ما بعد البيع.
2. إنّ نطاق التّجارة الإلكترونيّة يشمل الأنشطة التّقليدية، و من أمثلتها التّعليم عن بُعد، كما يشمل الأنشطة غير التّقليدية و من أمثلتها المراكز التجارية الافتراضية، و هي عبارة عن مركز تجاري افتراضي لا وُجود له سوى على شبكة الانترنت، يتمّ فيه جمع و استعراض كافة المواقع الخاصّة بالعديد من التّجار و التي يمكن للعملاء الاتّصال بأحدهم مباشرة من خلال المركز و الحصول على كلّ ما يحتاجون إليه من سلع و خدمات، سواء كانت أجهزة كمبيوتر أو موسيقى أو خدمات سياحية.<sup>(5)</sup>

(3) المادّة 2 الفقرة ب من القانون النموذجي الأونسترال للتّجارة الإلكترونيّة لسنة 1996، المنشور في الموقع الإلكتروني:

<http://www.untitral.org>

(4) عصام عبد الفتاح مطر، مرجع سابق، ص 21.

(5) زهر بن سعيد، مرجع سابق، ص 20.

(1) عصام عبد الفتاح مطر، المرجع السابق، ص 22.

(2) عصام عبد الفتاح مطر، مرجع سابق، ص 22.

أما المشرع الفرنسي فقد عرّف التجارة الإلكترونية في الفقرة الأولى من المادة الزابعة عشر من تشريع الثقة في الاقتصاد الرقمي بأنها "النشاط الاقتصادي الذي بمقتضاه يعرض شخص أو ينجز عن بُعد وبالطريق الإلكتروني التزويد بسلع أو خدمات".<sup>(1)</sup>

أما المشرع الإماراتي فقد عرّف التجارة الإلكترونية بأنها "الأعمال المنفّذة بالوسائط الإلكترونية، وبشكل خاص الانترنت".<sup>(2)</sup>

أما قانون المعاملات الإلكترونية الأردني لسنة 2001 فقد عرّف المعاملات الإلكترونية بأنها "المعاملات التي تنفّذ بوسائل إلكترونية".<sup>(3)</sup>

وقد عرّف قانون المبادلات و التجارة الإلكترونية التونسي الصادر في 09 أوت 2000 التجارة الإلكترونية بأنها "العمليات التجارية التي تتم عبر المبادلات الإلكترونية، و عرّف المبادلات الإلكترونية بأنها "المبادلات التي تتم باستعمال الوثائق الإلكترونية".<sup>(4)</sup>

أما مشروع قانون التجارة الإلكترونية المصري فقد عرّف التجارة الإلكترونية بأنها "معاملة تجارية تتم عن طريق وسيط إلكتروني".<sup>(5)</sup>

تطرق المشرع الجزائري في القانون رقم 05-18 المتعلق بالتجارة الإلكترونية في المادة 06 منه لتعريف التجارة الإلكترونية بأنها: "النشاط الذي يقوم بموجبه مورد الكتروني باقتراح أو ضمان توفير سلع و خدمات عن بعد لمستهلك الكتروني عن طريق الاتصالات الإلكترونية".<sup>(6)</sup>

من خلال هذه المادة يتبين أن المشرع الجزائري اعتبر أن التجارة الإلكترونية هي نشاط بين المورد الإلكتروني و المستهلك الإلكتروني من خلال توفير سلعة أو خدمة الكترونية، و يعاب على هذا التعريف أن التجارة الإلكترونية لا تتضمن فقط توفير بيانات المعلومات للسلعة أو الخدمة و إنما تشمل أيضا عملية الدفع و اتمام المعاملة التجارية من خلال الدفع الإلكتروني و تحديد طريقة استلام السلعة محل المعاملة التي غالبا ما تتم بعد مدة يحددها المتعاملين.

من خلال ما سبق يبدو لنا أنّ هذه التعريفات شابهها النقص في أحد جوانبها، فهي إمّا جاءت موسّعة، حيث أضافت إلى مفهوم التجارة الإلكترونية أعمالا أخرى لا يُمكن تصنيفها ضمن طائفة الأعمال التجارية الإلكترونية، أو إخراج طائفة أخرى كان من المفروض إدراجها ضمن معاملات التجارة الإلكترونية، كما أنّه هناك اختلاف بين هذه التعريفات حول الوسائل المستخدمة في عمليات التجارة الإلكترونية، ففي حين قصّرها البعض على استخدام الانترنت في إنجاز هذه المعاملات حتى يمكن وصفها بالإلكترونية، فإن البعض الآخر اعتبر كل المعاملات التي يتم إنجازها وتنفيذها بأحد وسائل الاتصال الحديثة كالفاكس و التيلكس و التلفزيون و الهاتف يمكن وصفها بالإلكترونية. كما أنّه لا بدّ من ضرورة التفرقة بين مصطلحي التجارة الإلكترونية و الأعمال الإلكترونية، فالتجارة الإلكترونية هي استخدام الوسائل الإلكترونية، و وسائل الاتصال الحديثة في إنجاز العمليات تبادل البضائع و المنتجات

(3) أسامة أبو الحسن مجاهد، الوسيط في قانون المعاملات الإلكترونية، الكتاب الأول، دار النهضة العربية، 2007، ص 130.

(4) المادة الثانية من قانون منطقة دبي الحرة للتكنولوجيا و التجارة الإلكترونية و الإعلام، رقم 01 لسنة 2000.

(5) المادة الثانية من قانون المعاملات الإلكترونية الأردني رقم 58 لسنة 2001.

(6) أنظر: الفصل الثاني من الباب الأول، أحكام عامة لقانون المبادلات و التجارة الإلكترونية التونسي رقم 83 لسنة 2000.

(1) المادة الأولى من مشروع قانون المعاملات و التجارة الإلكترونية المصري.

(2) القانون رقم 05-18، المؤرخ في 10/05/2018، المتعلق بالتجارة الإلكترونية، الجريدة الرسمية العدد 28، لسنة 2018.

و الخدمات، أما الأعمال الإلكترونية فهي استخدام تقنيات العمل بالانترنت والشبكات لتطوير أنشطة الأعمال المالية و الحملات الترويجية، ضمن أنشطة افتراضية.<sup>(1)</sup>

و بالتالي فالتجارة الإلكترونية هي وجه من أوجه الأعمال الإلكترونية، و بناء على ما سبق فإننا نرى أنّ المقصود بالتجارة الإلكترونية هو " جميع المبادلات و المعاملات التي يستخدم في إنجازها و تنفيذها إحدى وسائل الاتصال الحديثة من جانب تاجر - طبيعي أو معنوي-، يتصرف في إطار نشاطه المهني موجّه إلى المستهلك - طبيعي أو معنوي- و تشمل إبرام العقود و الدّفع و التسليم، و كلّ ما يتعلّق بالتعاملات التجارية متى استخدمت الوسائل الإلكترونية كلياً أو جزئياً في إبرامها.<sup>(2)</sup>

## المطلب الثاني أشكال التجارة الإلكترونية

أفرزت التجربة العملية لانتهاج سياسات التجارة الإلكترونية سواء أكان من قبل القطاع الحكومي، أم القطاع الخاص العديد من أنماط استخدامهما، و تنوّع هذه الأنماط تبعاً لتنوّع أطرافها وفق البيان التالي:

### - التجارة الإلكترونية بين قطاع الأعمال (B2B) Business to Business :

و يُقصد بها تلك العقود التي تتم بين المشروعات التجارية بعضها مع بعض باستخدام شبكة للاتصالات عن بُعد، و يُعتبر هذا الشكل هو الأكثر شيوعاً لعقود التجارة الإلكترونية في الوقت الحالي.<sup>(3)</sup>

و يقتضي هذا الشكل من أشكال التجارة الإلكترونية تبادل المنتجات و الخدمات و المعلومات بين مؤسسات الأعمال بعضها ببعض، و هي غالباً ما تتم على المستوى الدولي في عمليات التصدير و الاستيراد، و من أهم و أكثر وسائل الاتصال المستخدمة في هذا النوع من التجارة الإلكترونية عبر شبكة الانترنت البريد الإلكتروني و لوحات النّشرات.<sup>(4)</sup>

و من أمثلة هذا النوع من التجارة الإلكترونية هو التّعاملات القائمة بين مورّدي الخدمات السياحية و الشّركات و التّعاملات بين الشركات السياحية بعضها ببعض و خاصة بين تجّار الجملة و تجّار التجزئة أي الوكلاء السياحيين، و يتضمّن ذلك التعاقدات على البرامج السياحية و المفاوضات الخاصّة بعمليات البيع و الأسعار و العملاء، و تنفيذ البرامج السياحية و كذلك التسويات المالية و الحسابية.<sup>(5)</sup>

و من أبرز صور و تقنيات هذا النوع من التجارة:

1. التسويق الإلكتروني: الذي يُوقّر آلية بحث قوية و سريعة تستخدمها الشّركات بغرض مقارنة السّلع المعروضة من المورّدين المختلفين من أجل العثور على المورد المناسب.

<sup>(3)</sup> لزهرة بن سعيد، مرجع سابق، ص 23.

<sup>(4)</sup> نفس المرجع، ص 24.

<sup>(1)</sup> تامر محمد سليمان الدميّاطي، إثبات التعاقد الإلكتروني عبر الانترنت، دراسة مقارنة، دون دار نشر، الطبعة الأولى، 2009، ص 45.

<sup>(2)</sup> لوحات النشرات هي عبارة عن مواقع عامة على شبكة الانترنت، يتحكّم كلّ بائع من خلالها من عرض السّلع و الخدمات التي يريد بيعها، و ذلك من أجل تمكين كلّ مشتري من الاطلاع عليها، و يضع فيها كلّ ما يريد شراءه من سلع و خدمات .

<sup>(3)</sup> عصام عبد الفتاح مطر، مرجع سابق، ص 26.

2. التبادل الإلكتروني للبيانات: و تبدأ هذه التقنية في العمل بمجرد اختيار المورد المناسب و الاتفاق معه على شروط و ترتيبات التوريد من خلال تبادل البيانات و إرسال طلبات التوريد.
3. التجارة الإلكترونية داخل المؤسسة: ويوجد هذا النوع في الشركات الكبيرة ذات الفروع المتعددة في الشركات المتعددة الجنسيات التي تسمح بإجراء تبادل داخلي للسلع و الخدمات بين الأقسام أو الفروع المختلفة<sup>(1)</sup>.
4. تجارة إلكترونية بين المشروعات التجارية و المستهلكين: و هي العقود التي تتم بين مشروع تجاري أو طرف يتمتع بصفة التاجر من ناحية و المستهلك من ناحية أخرى، و يُعدّ هذا الشكل من العقود هو المفهوم الدارج للتعاقد الإلكتروني لدى مُستخدمي شبكة الانترنت<sup>(2)</sup>، و يُلاحظ أنّ التعامل بين المشروعات التجارية و المستهلكين أخذ في الانتشار بشكل واسع على الانترنت مع ظهور شبكة الويب و استخدامها لأغراض تجارية، حيث ظهرت المراكز التجارية الافتراضية و الأسواق الإلكترونية على الشبكة<sup>(3)</sup>، و التي تعرض تشكيلة واسعة من المنتجات و الخدمات و تقديم المعلومات التفصيلية عنها على نحو يسمح للمستهلكين التجوّل بين مختلف المتاجر الافتراضية و التعرف على السلع و المنتجات و الخدمات المتاحة و التسوّق مباشرة عبر الشبكة (On line).

#### - تجارة إلكترونية بين المستهلكين (C2C) Consumer to Consumer:

و هي العقود التي تُبرم بين المستهلكين مع بعضهم من خلال الشبكة، و قد ظهر هذا الشكل من العقود مع انتشار استخدام الانترنت، فعلى سبيل المثال توجد العديد من المواقع الخاصّة بالأفراد تعرض إعلانات لسلع أو خدمات موجّهة للمستهلكين على الانترنت، و يُمكن من خلال هذه المواقع ممارسة عمليّات البيع أو الشراء أو تقديم الخدمات، و يُضاف إلى ذلك وجود بعض مواقع المزادات على شبكة الانترنت تسمح للأفراد بأن يقدموا في المزاد كلّ ما يرغبون في بيعه أو تبادله من سلع.<sup>(4)</sup>

#### - تجارة إلكترونية أحد أطرافها الحكومات:

تكون الدولة وفق هذا النمط أحد أطراف التعامل من خلال بوابات إلكترونية على الشبكة يتبعها ما يُعرف الحكومة الإلكترونية و تقسم إلى ثلاثة أشكال هي<sup>(5)</sup>:

1. تجارة إلكترونية بين تاجر و حكومة: يشمل هذا النمط من التجارة الإلكترونية جميع التعاملات التي تتم بين قطاع الأعمال (تجار، شركات) و الإدارة الحكومية، و مثال ذلك قيام دوائر الدولة بطرح عطاء عبر الانترنت، إذ تقوم الشركات بالمشاركة و إرسال المعلومات المطلوبة و يتم إعلان نتائج العطاء و إرسال التبليغات اللازمة عبر الانترنت.

(4) لزهرة بن سعيد، مرجع سابق، ص 24.

(1) تامر محمد سليمان الدمياطي، مرجع سابق، ص 54-55.

(2) محمد سعيد أحمد إسماعيل، أساليب الحماية القانونية لمعاملات التجارة الإلكترونية، دراسة مقارنة، رسالة دكتوراه مقدمة لكلية الحقوق بجامعة عين شمس، 2005، ص 19-21.

(3) تامر محمد سليمان الدمياطي، مرجع سابق، ص 55.

(4) علاء محمد الفواعير، العقود الإلكترونية، التراضي، التعبير عن الإرادة، دراسة مقارنة، دار الثقافة للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، 2014، ص 38.

2. تجارة إلكترونية بين مستهلكين وحكومة: انتشر هذا النمط في الآونة الأخيرة، و من أمثله قيام المواطنين بدفع التزاماتهم اتجاه الحكومة أو إنجاز معاملاتهم عن طريق الانترنت، و يستطيع الفرد دفع الضرائب و الحصول على وثائقه كرخصة القيادة عن طريق الانترنت.

3. تجارة إلكترونية بين الحكومات (G2G): يظهر هذا النمط في المجالات التي تستلزم التعامل بين الحكومات.

و يُطلق كذلك على هذا النمط من التجارة في عمومه مصطلح استخدام الانترنت لتقديم معلومات و خدمات الحكومة للمواطنين، و تعرّف كذلك بأنّها نظام حديث تبنّته الحكومات باستخدام الشبكة العنكبوتية العالمية و الانترنت في ربط مؤسساتها بعضها ببعض، و ربط مختلف خدماتها بالمؤسسة و الجمهور عموماً، و وضع المعلومات في تناول الأفراد و ذلك لخلق علاقة شفافة تتّصف بالسرعة و الدقة و تهدف للارتقاء بجودة الأداء و الخدمات التي تقدمها و الوصول إلى رضا الجمهور.

### المبحث الثاني عوائق ومميزات التجارة الإلكترونية

تتسابق دول العالم المتطورة نحو استخدام التجارة الإلكترونية بشكل كبير عن باقي دُول العالم<sup>(1)</sup>، إذ نجد أنّ العديد من الشركات العربية مازالت بعيدة عن ممارسة التجارة الإلكترونية، حيث نجد أنّ معظم الدُول العربية مازالت مُتخلفة عن ركب التعاملات الإلكترونية<sup>(2)</sup>، وأنّ أكثر المتعاملين بالتجارة الإلكترونية تتركز مُشترياتهم في شراء برامج وأجهزة الحاسب الآلي.

و على الرغم من التأخر النسبي للتجارة الإلكترونية في الوطن العربي قياساً بالدُول المتقدمة، إلا أنّ بعضها قد شهد بعض التجارب المتواضعة في مجال النشاط التجاري الإلكتروني حيث قامت بعض القطاعات بتطبيق الخدمات الإلكترونية و اعتمدها منذ أعوام<sup>(3)</sup>.

تواجه التجارة الإلكترونية بعض العوائق و التحديات، كما أنّها تتمتع بعدد من المزايا على نحو أكسب التجارة الإلكترونية و معاملاتها صفة العالمية.

لذلك سوف نُقسّم دراسة هذا المبحث إلى مطلبين

المطلب الأول: عوائق التجارة الإلكترونية.

المطلب الثاني: مميزات التجارة الإلكترونية.

(1) بلغت التجارة الإلكترونية من الأهمية الحدّ الذي بيّنت فيه الإحصائيات لسنة 2000 أنّ نسبة 27% فقط من المعاملات التجارية لا تزال تعتمد الطّرق التقليدية، و تُعتبر الولايات المتحدة الأمريكية أكبر دولة في العالم استخداماً لهذه التجارة، حيث تمثّل حوالي 64% من إجمالي تجارتها الخارجية، و قد سجّلت كلّ من أمريكا و كندا نسبة تفوق 44% من الحجم العالمي لهذه التجارة. فيما سجّلت دول أوروبا مجتمعة نسبة 27% من التجارة الإلكترونية في العالم، في حين لم تسجّل دول الشّرق الأوسط و إفريقيا مجتمعة سوى نسبة 1% من حجم التجارة الإلكترونية حول العالم، أنظر في ذلك: د. علي كحلون، الجوانب القانونية لقنوات الاتصال الحديثة و التجارة الإلكترونية، دار الإسهامات، تونس، 2002، ص 312-313.

(2) و من بين الدُول المتخلفة عن ركب التعاملات الإلكترونية "الجزائر"، فبالرغم من صدور قانون التجارة الإلكترونية رقم 05-18 كان متأخراً كثيراً مقارنة بالدول العربية الأخرى، لازل يشوبه عدة نقائص (عدم تعريف العرض الإلكتروني وتمييزه عن الاعلان الإلكتروني، وكذلك لم ينص على القانون الواجب التطبيق في حالة تنفيذ العقد أو النزاع حول عقد العرض التجاري الإلكتروني ...) انظر في ذلك: قسوري فيميعة، خصوصية الحرية التعاقدية في العرض التجاري الإلكتروني طبقاً لقانون 05-18 المتعلق بالتجارة الإلكترونية، مجلة البحوث في العقود و قانون الأعمال، العدد 05، ديسمبر 2018، ص 193.

(3) من بينها دولة الإمارات العربية.

## المطلب الأول عوائق التجارة الإلكترونية

تواجه الدول العربية وغيرها من الدول النامية بعض العقبات والتحديات في سبيل استخدامها للتجارة الإلكترونية.

وتشمل هذه التحديات والعقبات بعض التحديات التقنية والتكنولوجية وعقبات تجارية وأخرى عقبات تشريعية وقانونية.

## أولاً- عوائق تقنية وتكنولوجية:

و تتمثل فيما يلي: (1)

1. ضعف قدرات التطوير وتصميم البرامج إلى طاقات إنتاجية مؤثرة إلى لقطاعات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات.
2. ضعف أنشطة البحوث والتطوير، حيث تدلّ المؤشرات على تدني مستوى القدرة العلمية والتكنولوجية للدول النامية، مع تواضع أعداد العلماء والباحثين في مجال التكنولوجيا وغيرها من المجالات الإلكترونية.
3. ضعف البيئة التحتية الإلكترونية، مثل نوعية وسرعة وسائل الاتصالات ونقل المعلومات والربط الإلكتروني، ومدى توافر قطع تقنية المعلومات، مثل الحاسبات والأقراص الصلبة والمرنة وأجهزة الهواتف الرقمية وغيرها والتي تُعد من الوسائل الأساسية للدخول إلى الانترنت والقيام بأيّ تعامل تجاري إلكتروني.
4. ضعف الوعي الإلكتروني بين أفراد المجتمع، حيث تلعب الثقافة والمعرفة بالتجارة الإلكترونية دوراً هاماً في انتشارها وتطورها لاسيما بين المؤسسات التجارية والقطاعات الإنتاجية. (2)
5. نقص الكوادر البشرية المدربة والمؤهلة في مجال تقنية المعلومات وتطبيقات التجارة الإلكترونية.
6. عدم تبني الحكومات في الدول النامية لإستراتيجية شاملة للتعامل مع تكنولوجيا الاتصالات.

## ثانياً- عوائق تجارية:

و تتمثل فيما يلي:

1. محدودية حجم التجارة الإلكترونية سواء بين الشركات التجارية نفسها، أو بينها وبين مورديها المحليين أو حتى بينها وبين المستهلكين.
2. قصور أسواق رأس المال في معظم الدول النامية لدعم مشروعات التجارة الإلكترونية.
3. عجز الاستراتيجيات الحكومية بدعم المشروعات التجارية الوطنية للمنافسة مع نظيراتها العالمية.

## ثالثاً- عوائق قانونية:

(1) عصام عبد الفتاح مطر، مرجع سابق، ص 120.

(2) وهو أهم عائق للتجارة الإلكترونية في الجزائر، فهو يدخل ضمن الأسباب الاجتماعية المرتبط بعقلية الجزائري، الذي لا يلجأ للانترنت بعقد الصفقات التجارية وشراء السلع، فلازالت التجارة التقليدية سائدة وأصحاب الأموال لا يستعملون التكنولوجيا، لأن الثروة مركزة في أيدي فئة غير مثقفة، أنظر في ذلك: مصطفى دلح، الجزائر تخطو أولى الخطوات نحو استعمال التجارة الإلكترونية، مقال منشور على الموقع التالي: [www.Djazair.com/.../1000664](http://www.Djazair.com/.../1000664)

إنّ العوائق القانونية التي تعيق التجارة الإلكترونية تشمل مراحلها المختلفة، سواء تلك السابقة أو التمهيدية لإبرام العقد، و حتى تنفيذ العقد الإلكتروني<sup>(1)</sup>.

1. المرحلة السابقة على التعاقد و تتمثل التحديات التي تعوق التجارة الإلكترونية فيما يلي:
  - انعدام الثقة لدى المستهلك من حقيقة وجود الموقع أو البضاعة أو الخدمة.
  - مدى مشروعية السلع و الخدمات المعروضة و المقدمة من خلال الموقع.
  - كيفية حماية المستهلك من أنشطة الاحتيال على الخط و من المواقع الوهمية أو المحتوى غير المشروع للخدمات و المنتجات المعروضة.
  - الضرائب المقررة على عائدات التجارة الإلكترونية عبر الخط، و معايير حسابها و مدى اعتبارها قيوداً مانعاً من ازدهار التجارة الإلكترونية.
2. مرحلة إبرام العقد، و أهم العوائق تتمثل فيما يلي:
  - مدى سلامة صفة المتعاقد.
  - حجية العقد الإلكتروني أو القوة القانونية للإلزامية لوسيلة التعاقد، حيث أنه في التجارة التقليدية توقيع الشخص على العقد المكتوب هو الضامن للقوة الإلزامية للعقد، فما مدى حجية التوقيع الإلكتروني في الإثبات؟
3. مرحلة تنفيذ المتعاقدين لالتزاماتهما و تظهر العقبات فيما يلي:
  - المشكلات المترتبة عن التخلف عن التسليم أو تأخره أو تسليم المنتج على خلاف المواصفات المتفق عليها<sup>(2)</sup>.
  - المشكلات المرتبطة بوسائل الدفع التقنية كالدفع بموجب بطاقات الإئتمان أو تزويد رقم البطاقة على الخط، إلى جانب تحديات الأنشطة الإجرامية في ميدان إساءة استخدام بطاقات الإئتمان و أنشطة الاستيلاء على رقمها وإعادة بناء البطاقة لغير مشروع<sup>(3)</sup>.
  - و يُضاف إلى هذه التحديات، تحديات يُمكن وصفها بالتحديات العامة التي تتعلق بالنشاط ككل، كتحدي خصوصية العلاقة بين المتعاقدين و خصوصية المعلومات المتداولة بينهما<sup>(1)</sup>، و حماية النشاط التجاري من الأنشطة الإجرامية لمخترقي نظم الكمبيوتر و الشبكات أو ما يُعرف بجرائم الكمبيوتر.

<sup>(3)</sup> عصام عبد الفتاح مطر، مرجع سابق، ص 123.

<sup>(1)</sup> و هو كذلك من أهم عوائق التجارة الإلكترونية بالجزائر، عكس الدول الغربية ين توجد قاعدة بيانات للمتعاملين الاقتصاديين، حيث يمكن لأي متعامل معرفة كل شيء عن الشخص الآخر الذي سيتعامل معه قبل إبرام الصفقة و توقيع العقد يكون إلكترونيا عن طريق مواقع متخصصة تشبه مواقع الدردشة، وهي مخصصة لرجال الأعمال فقط، أنظر في ذلك: مصطفى دالع، مرجع سابق، على الموقع الإلكتروني السابق ذكره.

<sup>(2)</sup> عصام عبد الفتاح مطر، مرجع سابق، ص 124.

و يدخل ضمن هذه التحديات تحدّي مشكلات الاختصاص القضائي في نظر المنازعات التي تظهر بين أطراف العلاقة التعاقدية، إذ أنه في بيئة الانترنت تزول الحدود و الفواصل الجغرافية، و تزول معها الاختصاصات المكانية لجهات القضاء، فأى قضاء يحكم المنازعة و أيّ قانون يُطبّق عليها عند اختلاف جنسية المتعاقدين؟ و هو الوضع الشائع في حقل التجارة الإلكترونية.<sup>(2)</sup>

كما أنّ هناك تحديات تواجه الملكية الفكرية تتمثل في حماية عناصر الملكية الفكرية في بيئة التجارة الإلكترونية، و تحديد حماية العلامات التجارية و أسماء النطاقات و رخص المنتجات المُباعَة المُخزّنة داخل النظم التقنية و كجزء من المبيع و محتوى مواقع التجارة الإلكترونية، بالإضافة إلى حقوق النشر الإلكتروني، خصوصاً مع تزايد الاستيلاء على التصميم التي يستخدمها منتج ما أو موقع.

فالعالم الذي يتجه إلى إحلال التقنية في كلّ ميدان من ميادين النشاط الإنساني و بشكل رئيسي الخدمات الحيوية و الخدمات التي تقدّمها الدولة، لا بد له أن يضع قانون محكم للتجارة الإلكترونية يُنظّم التجارة الإلكترونية منذ بدايتها إلى مرحلة تنفيذها مع وضع قواعد قانونية توفر بيئة آمنة و حماية كافية للمتعاقدين.

### المطلب الثاني مميّزات التجارة الإلكترونية

على الرّغم من العوائق و التحديات التي تواجه التجارة الإلكترونية، إلا أن التجارة الإلكترونية تُعدّ وسيلة متميّزة للوصول إلى أسواق العالم جميعاً في وقت واحد و بأقل التّفقات، حيث تُساعد على تخطّي حواجز الزمن و التّعامل مع العملاء على مدار السّاعة، و هي بذلك تُوفّر فرصاً و إمكانيات لانهائية لعرض السّلع و الخدمات من المكان نفسه لكلّ الأفراد بدون التقيّد بحدود الزّمان و المكان.<sup>(3)</sup>

تنقسم مزايا التجارة الإلكترونية إلى ثلاثة أقسام و هي:

#### أولاً- المزايا المتاحة للمستهلكين:

- تتيح التجارة الإلكترونية إمكانية الدّخول إلى الأسواق العالمية، و تحقيق عائد أعلى من ذلك الذي تُحقّقه من ممارسة التجارة بشكل تقليدي، فالصّفة العالمية للتجارة الإلكترونية ألغت الحدود و القيود أمام دخول الأسواق التجارية، و بفضلها تحوّل العالم إلى سوق مفتوح أمام المستهلكين بغض النّظر عن الموقع الجغرافي للبائع أو المشتري، و هذا الأمر يدعو إلى تحرير التجارة الإلكترونية من كلّ القيود دون الحاجة إلى عقد الاتفاقيات التجارية الدولية.<sup>(4)</sup>
- إيجاد وسائل اتجار توافق عصر المعلومات، فقد مكّنت التجارة الإلكترونية من خلق أنماط مُستحدثة من وسائل إدارة النشاط التجاري كالبيع عبر الوسائل الإلكترونية، و التجارة الإلكترونية بين قطاعات الأعمال، و في كلا الميادين أمكن إحداث تغيير شامل في طريقة أداء الخدمة و عرض المنتج و تحقيق العرض الشّامل لخيارات السّوق.
- تلبية خيارات العملاء و المستهلكين ببسر و سهولة، حيث تمكن التجارة الإلكترونية الشركات من تفيّم احتياجات عملائها و إتاحة خيارات التسوّق أمامهم بشكل واسع، و هذا بذاته يُحقّق نسبة رضاء عالية لدى

<sup>(3)</sup> يونس عرب، التجارة الإلكترونية، الجزء الثالث، مناطق الاهتمام القانوني، مقال منشور في مجلة البنوك في الأردن، العدد الأول، المجلد التاسع عشر، كانون الثاني/ شباط، 2000، ص 42.

<sup>(4)</sup> يونس عرب، مرجع سابق، ص 40.

<sup>(1)</sup> عصام عبد الفتاح مطر، مرجع سبق، ص 162.

<sup>(2)</sup> نفس المرجع، ص 39.

- الزبائن لا تتيحه وسائل التجارة التقليدية، فالمستهلك يمكنه معرفة الأصناف والأسعار وميزات كل صنف و المفاضلة وتقييم المنتج موضوع الشراء من حيث مدى تلبية لرغبة وخيارات المشتري.
- تسمح التجارة الإلكترونية للعملاء والمستهلكين بتبادل الخبرات والآراء بخصوص المنتجات والخدمات عبر مجتمعات إلكترونية على الإنترنت (المنتديات مثلا) (1).
  - الحصول على ما يُسمى بالخدمة الخاصة أو الموجهة خصيصا لطلب العميل، بحيث تتناسب مع رغبته واحتياجاته، وتُعتبر أهم ميزة يُمكن للعميل الحصول عليها (2).
- ثانيا- المزايا المتاحة لوحدة الأعمال (المشروعات التجارية، الشركات):
- إتاحة المجال لتوسيع حجم السوق المُتاح للشركة من خلال تقديم سلعتها وخدماتها للعالم بأسره عبر الإنترنت.
  - سرعة إعداد المتاجر الإلكترونية بالمقارنة مع المتاجر التقليدية، فضلا عن انخفاض تكلفة المتاجر الإلكترونية عن نظيرتها التقليدية، بما يؤدي إلى توفير نفقات الاتصال، وتوفير الوقت والنفقات اللازمة للتسويق والتنقل، وبالتالي انخفاض تكلفة أداء الصفقة التجارية.
  - ساعدت التجارة الإلكترونية في تحسين جودة العمل ونوعيته، وساعدت الشركات والمؤسسات في إدارة عملياتها بأسلوب أكثر فاعلية ودقة، مما خفّض الوقت المطلوب لمعالجة البيانات، وجعل تفسير المعلومات أكثر دقة وقضى على الوقت الضائع في العمل المؤسسي (3).
- كما أنّ نمو التجارة الإلكترونية يُحفّز الأبحاث على إيجاد أساليب جديدة ومحسنة لاستخدام القسائم والشيكات الإلكترونية، وفي هذه الحالة هناك أساليب أعمال جديدة تزدهر على الإنترنت والتي لم تكن مُمكنة في العالم الواقعي (4).
- توفير قواعد بيانات متكاملة عن نشاط الأعمال سواء بالنسبة للسلع وتطورات أسعارها لحظة بلحظة، أو عن الموردين أو العملاء أو عن تطورات تكنولوجيا إنتاجها وتشريعات التعامل عبر الحدود.
  - توفير نفقات الاتصال التقليدية من بريد وهاتف وفاكس اللازمة لإتمام الصفقة، وكذلك توفير الكثير من نفقات الإعلان والنفاذ إلى الأسواق، حيث يكفي إعلان واحد ينشر على شبكة الإنترنت لتغطية السوق كلّها.
  - تغيير صورة المشروعات من الشكل التقليدي الذي يعتمد على استخدام عدد كبير من العملاء وإنشاء مباني ضخمة واستخدام هياكل تنظيمية معقدة إلى الأسلوب الإلكتروني الذي يعمل به عدد قليل من العاملين أصحاب الكفاءة ودون التقيّد بوجود مواقع جغرافية أو مبان كبيرة الحجم.

(3) سعودي حسن سرحان، التجارة الإلكترونية، آلية فعالة لتنشيط التجارة الدولية، دار النهضة العربية، 2003، ص 23.

(1) محمد أحمد، مزايا التجارة الإلكترونية، مقال منشور على الموقع الإلكتروني التالي:

electronic-trading.blogspot.com/...blog-...

(2) علاء محمد الفواعير، مرجع سابق، ص 39-40.

(3) عصام عبد الفتاح مطر، مرجع سابق، ص 127.

## المزايا المتاحة للحكومات

- إمكانية تبني أنظمة معلومات جيدة تُساعد أجهزة الإدارة في اتخاذ القرار، وذلك بما يتيح نظام تبادل المعلومات من دقة وتحسين إمكانيات الرقابة والضبط المحاسبي، وإعطاء الفرص المناسبة للبحث عن أفضل الفرص التجارية والصناعية والاستثمارية<sup>(1)</sup>.
- سرعة إنجاز و تخفيض تكاليف توفير الخدمات العامة للمواطنين.
- سرعة إنجاز و تخفيض نفقات اتصال الحكومة بالموردين<sup>(2)</sup>.

## خاتمة

تُثير أنشطة التجارة الإلكترونية والعلاقات القانونية الناشئة في بيئتها العديد من التحديات القانونية للنظام القانونية القائمة تتمحور في مجموعها حول أثر استخدام الوسائل الإلكترونية في تنفيذ الأنشطة التجارية. فالعلاقات التجارية قامت منذ فجر النشاط التجاري على أساس التزام البائع مثلاً بتسليم المبيع بشكل مادي وضمن نشاط إيجابي خارجي ملموس، وأن يقوم المشتري بالوفاء بالثمن إما مباشرة (نقداً) أو باستخدام أدوات الوفاء البديل عن الدفع المباشر من خلال الأوراق المالية التجارية أو وسائل الوفاء البنكية التقليدية. وإلى هذا الحد فإن قواعد تنظيم النشاط التجاري سواء الداخلية أو الخارجية و برغم تطورها، بقيت قادرة على الإحاطة بمتطلبات تنظيم التجارة.

لكن الأمر يختلف بالنسبة للتجارة الإلكترونية، فالتغيير ليس بمفهوم النشاط التجاري وإنما بأدوات ممارسته وطبيعة العلاقات الناشئة في ظلّه، هذا بالإضافة إلى أنّ وجود التقنية و هيمنتها على آلية إنفاذ النشاط التجاري في ميدان التجارة الإلكترونية، بل ضرورتها لوجود التجارة الإلكترونية كان لابد أن يخلق تحدياً أمام النظم القانونية القائمة.

و من ثم أصبح وجود تشريع خاص يحكم التجارة الإلكترونية بكل تفاصيلها ضرورة لا يمكن تجاهلها، ولقد سبقت لجنة الأمم المتحدة معظم التشريعات الوطنية و قدّمت قانوناً نموذجياً للتجارة الإلكترونية، جاعلة منه نموذجاً تأخذ به الدول و هي بذلك إنما تُساعد المُشرع الوطني من ناحية و من ناحية أخرى تهدف إلى تحقيق نوع من الوحدة في التشريعات التي تنطبق على التجارة الدولية، حيث أنّ أطراف العقد قد يكونان دولتين مختلفتين، ولقد تأثرت العديد من الدول بهذا القانون منها: أستراليا، بريطانيا، كندا، فرنسا... وغيرها.

و من خلال البحث نخلص إلى النتائج و التوصيات التالية:

- وضع قواعد قانونية تكفل موثوقية و فعالية التجارة الإلكترونية و توفر بيئة آمنة للمتعاقدين و الحماية الكافية لتعاملاتهم.

(4) سعودي حسن سرحان، مرجع سابق، ص 22.

(5) محمد أحمد، مزايا التجارة الإلكترونية، مقال منشور على الموقع الإلكتروني المذكور سابقاً.

- وضع قواعد قانونية تنسجم مع اتجاهات الاستثمار وقيادة سوق الأعمال.
  - نشر شبكة الانترنت على نطاق واسع .
  - نشر الوعي العلمي و الثقافي المعلوماتي لدى أفراد المجتمع بتوعيتهم بفوائد ومميزات التجارة الالكترونية
  - توفير قاعدة اتصال قوية وضرورة رقمنة المنظومة الادارية و البنكية لتسهيل المعاملات الالكترونية.
  - وضع قواعد قانونية مرنة مواكبة لعصر الإبداع المعلوماتي.
- إنّ إعمال هذه التّوصيات و دراسة التحديات المُقدّمة بشكل شمولي يُتيح إيجاد تشريع يُلائم طبيعة التّجارة الإلكترونيّة، و يكفّل تنظيمها من أجل نمائها و توسّعها و تطوير الاقتصاد الوطني ككل.

## قائمة المراجع

### أولا- الكتب:

- (1) أسامة أبو الحسن مجاهد، التّعاقد عبر الانترنت، دار الكتب القانونية، مصر، 2005.
- (2) أسامة أبو الحسن مجاهد، الوسيط في قانون المعاملات الإلكترونيّة، الكتاب الأول، دار النهضة العربيّة، 2007.
- (3) إيمان مأمون احمد سليمان، الجوانب القانونية لعقد التّجارة الإلكترونيّة، رسالة دكتوراه حقوق، المنصورة، 2002.
- (4) تامر محمد سليمان الدميّاطي، إثبات التّعاقد الإلكترونيّ عبر الانترنت، دراسة مقارنة، دون دار نشر، الطّبعة الأولى، 2009.
- (5) مدحت عبد الحليم رمضان، الحماية الجنائيّة للتّجارة الإلكترونيّة، دراسة مقارنة، دار النهضة العربيّة، 2001.
- (6) رأفت رضوان، بحث بعنوان: عالم التّجارة الإلكترونيّة، من إصدارات المنظمة العربيّة للتنمية الإداريّة التابعة للجامعة العربيّة، القاهرة، 1999.
- (7) سعودي حسن سرحان، التّجارة الإلكترونيّة، آلية فعالة لتنشيط التّجارة الدوليّة، دار النهضة العربيّة، 2003.
- (8) علاء محمد الفواعير، العقود الإلكترونيّة، التّراضي، التّعبير عن الإرادة، دراسة مقارنة، دار الثقافة للنّشر والتّوزيع، الطّبعة الأولى، 2014.
- (9) علي كحلون، الجوانب القانونية لقنوات الاتّصال الحديثة و التّجارة الإلكترونيّة، دار الإسهامات، تونس، 2002.
- (10) زهر بن سعيد، النّظام القانوني لعقود التّجارة الإلكترونيّة، دار الفكر الجامعي، الطّبعة الأولى، 2010.
- (11) عبد الفتاح بيومي حجازي، نظام التّجارة الإلكترونيّة و حمايتها مدنيا، دار الفكر الجامعي، الطّبعة الأولى، 2002.
- (12) عصام عبد الفتاح مطر، التّجارة الإلكترونيّة في التّشريعات العربيّة و الأجنبيّة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2009.
- (13) محمد سعيد أحمد إسماعيل، أساليب الحماية القانونية لمعاملات التّجارة الإلكترونيّة، دراسة مقارنة، رسالة دكتوراه مقدمة لكلية الحقوق بجامعة عين شمس، 2005.
- (14) محمد حسين منصور، المسؤولية الإلكترونيّة، دار الجامعة الجديدة للنّشر، الإسكندرية، 2003.

15) نسرين محاسنة، انعقاد العقد الإلكتروني، دراسة مقارنة بين قانون المعاملات الإلكترونية الأردني لسنة 2001 والقانون النموذجي للتجارة الإلكترونية لسنة 1996، دراسات علوم الشريعة والقانون، المجلد 41، العدد 3، 2004.

#### ثانياً: المقالات

16) قسوري فهيمة، خصوصية الحرية التعاقدية في العرض التجاري الإلكتروني طبقاً لقانون 05-18 المتعلق بالتجارة الإلكترونية، مجلة البحوث في العقود وقانون الأعمال، العدد 05، ديسمبر 2018.

#### ثالثاً- الكتب باللغة الأجنبية:

17) Ben Soussan Alain, Internet aspects juridiques, HERMES, Paris, 1996, P13. (17)

#### رابعاً- القوانين

18) القانون النموذجي الأونسترال للتجارة الإلكترونية لسنة 1996، المنشور في الموقع الإلكتروني:

<http://www.untitral.org>

19) قانون منطقة دبي الحرة للتكنولوجيا والتجارة الإلكترونية والإعلام، رقم 01 لسنة 2000.

20) قانون المعاملات الإلكترونية الأردني رقم 58 لسنة 2001.

21) مشروع قانون المعاملات والتجارة الإلكترونية المصري.

22) القانون رقم 05-18، المؤرخ في 10/05/2018، المتعلق بالتجارة الإلكترونية، الجريدة الرسمية العدد 28، لسنة 2018.

#### خامساً- المواقع الإلكترونية:

www. electronic-trading.blogspot.com/...blog-... 21)

www. Djazairress.com/.../1000664 22)

## سياسات التجارة الدولية بين الحرية والتقييد international Trade Policy: Liberalization and Protectionism

د.رمزي زعيبي

جامعة عباس لغرور ، خنشلة الجزائر

### ملخص:

تقدم هذه الورقة مراجعة شاملة للتفسيرات المختلفة لتشكيل السياسة التجارية وما يرتبط بها من توجه نحو الحماية التجارية من ناحية ، وصعوبات تحرير التجارة من ناحية أخرى. فعلى الرغم من أن تبني سياسة تحرير التجارة يؤدي إلى نمو وتطور أسرع ، إلا أن بعض الآراء الأخرى تميل إلى إبراز العوامل التي ترسخ الحماية التجارية.

الكلمات المفتاحية: التجارة الخارجية، السياسات التجارية، التحرير، الحماية

تصنيف JEL: F13، F50، P11، Z18.

### abstract :

The paper provides the alternative explanations of the trade policy formation, associated rise of trade protectionism, and difficulties of trade liberalisation. Although it is commonly accepted that trade liberalization leads to a more rapid growth and development, The paper shows that current researchs tends to accentuate the factors that entrench trade protectionism, some authors state that trade liberalization is mainly determined domestically,

**Key words:** foreign trade , trade policys , liberalization , protectionism

**JEL Classification:** F13, F50, P11, Z18.

### مقدمة:

يرجع ظهور تبادل السلع بين الأفراد إلى زمن بعيد نتيجة تعدد هذه الأخيرة و تنوعها و عدم تمكن كل فرد على حدي توفير كل ما يحتاجه منها بنفسه، و لنفس هذه الأسباب و مع تطور المجتمعات البشرية اتسع نطاق هذا التبادل ليصبح بين مواطني الدول و المجتمعات المختلفة سعياً منها نحو تحقيق أكبر رفاهية ممكنة لمواطنيها على الرغم من وجود الحدود السياسية و الجغرافية و اختلاف العملات و الأنظمة، و لقد نتج عن ذلك أن تخصصت العديد من الدول في مجالات معينة حسب ما تتمتع به من مزايا طبيعية و بشرية عن غيرها من الدول الأخرى و لقد ساعد كل ذلك على تطور

مفهوم التجارة الخارجية، والتي أصبح لها دورًا هامًا في عملية التنمية الاقتصادية نتيجة للفوائد التي تعود بها على الدول من خلال عمليتي الاستيراد والتصدير.

ولقد بدأت حركة التجارة الدولية في شكل بسيط قائم أساساً على المقايضة بمفهومها المعروف، والذي أخذ بعد ذلك بعداً جديداً مختلفاً عما كانت عليه في السابق، وذلك نتيجة لتطور الحياة الاقتصادية، حيث قطعت التجارة الدولية شوطاً كبيراً في الدقة والموضوعية من حيث العلاقات الاقتصادية الدولية وتخصص الكثير من الدول في مجالات معينة وتعددت النظريات المفسرة لقيام التجارة الخارجية بمفهومها الجديد، وبدأت المناقشة بما يسمى بسياسة تحرير التجارة وإن كان هناك من يملك توجهها يختلف مع ذلك تماماً ولكل دوافعه وأسبابه، مما أكسب التجارة الخارجية أهمية من ظل النظام الاقتصادي العالمي والعلاقات الاقتصادية الدولية.

من خلال ما سبق يمكن طرح الإشكالية الرئيسية كما يلي:

- ماهي الاتجاهات المختلفة لسياسات التجارة الدولية وماهي مبررات وحجج كل منها؟

ومن اجل دراسة هذا الموضوع والإجابة على الإشكالية ارتأينا تقسيم الدراسة إلى المحاور التالية:

- أولاً: مفهوم التجارة الدولية
- ثانياً: الفرق بين التجارة الخارجية والداخلية
- ثالثاً: أسباب قيام التجارة الدولية
- رابعاً: أهمية التجارة الدولية ووسائل قياسها
- خامساً: الاتجاهات المختلفة لسياسات التجارة الدولية
- سادساً: المفاضلة بين الحرية والتقييد في سياسات التجارة الدولية
- أولاً: مفهوم التجارة الدولية

للتجارة الدولية جذور تاريخية بدأت مع ظهور التجمعات الإنسانية المتحضرة عن طريق المقايضة في شكلها البسيط ثم أخذت تتطور تماشياً مع التغيرات الاقتصادية الدولية إلى أن وصلت إلى مفهوم أكثر شمولية وتعقيداً.

#### 1- المفهوم الضيق للتجارة الدولية:

يخضع المقصود باصطلاح "التجارة الدولية" شأنه من ذلك شأن الكثير من مصطلحات العلوم الاقتصادية، نتيجة تباين كبير في الرأي حول نطاق مضمونه وللصور التي يتألف منها، وفي هذا الخصوص يمكن التفرقة بين مصطلح "التجارة الخارجية بمعناها الضيق" و مصطلح "التجارة الخارجية بمعناها الواسع".

ينصرف مفهوم التجارة الدولية بالمعنى الضيق إلى عمليات بيع وشراء السلع وتأييد وتلقي الخدمات التي تتم بين أطراف يقيمون في دول مختلفة، سواء كانت هذه الأطراف حكومات أو هيئات أو مؤسسات عامة، أو أفراد عاديين أو مشروعات خاصة، ويطلق على عمليات بيع السلع أو تأييد الخدمات في هذا المجال "الصادرات"، كما يطلق على عمليات شراء السلع أو تلقي الخدمات اسم "الواردات".

وتشمل الصادرات والواردات السلعية كافة أنواع السلع الاستهلاكية والوسطية والرأسمالية، ومن أبرز الخدمات التي يتم التعامل فيها في هذا المجال، خدمات النقل، الملاحة البحرية والجوية، التأمين، السياحة، العلاج، التعليم وغيرها. (سويبي، 2007، صفحة 11)

## 2- المفهوم الواسع للتجارة الدولية:

يغطي اصطلاح التجارة الدولية بالمعنى الواسع بالإضافة إلى كل من الصادرات و الواردات المنظورة و غير المنظورة –الواردة في المفهوم الضيق للتجارة الدولية – ليشمل حركة رؤوس الأموال أي انتقالات رؤوس الأموال بين أطراف يقيمون في دول مختلفة و هو ما يطلق عليه " الحركات الدولية لرؤوس الأموال " (حاتم، 1993، صفحة 36) و من الأمثلة على ذلك ما يلي:

- الاستثمارات المباشرة التي يقوم بها المقيمون في دولة ما داخل دولة أخرى.
- شراء الأسهم و السندات الأجنبية.
- شراء العقارات المبنية في الخارج.
- فتح الحسابات لدى البنوك الموجودة في الخارج باعتباره تصديراً لرأس المال بينما يعتبر الطرف الآخر مستورداً لرأس المال.

هذا و يطلق مصطلح "العلاقات الاقتصادية الدولية" من قبل معظم الاقتصاديين على هذا المفهوم الواسع للتجارة الخارجية، كما تجب الإشارة إلى أنه عادة ما يستخدم مصطلح " التجارة الدولية " كمرادف لاصطلاح " التجارة الخارجية " على الرغم من وجود فرق بينهما، فهذا الأخير يقصد به النظرة الجزئية للعلاقات الاقتصادية بين دولة أو قطر معين و دولة أخرى أو مجموعة من الدول، بينما مصطلح " التجارة الدولية " يشير إلى نظرة شمولية لمجمل العلاقات الاقتصادية التي تتم بين دول العالم مجتمعة.

و انطلاقاً مما سبق نستطيع أن نعرف التجارة الدولية بأنها أحد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية، متمثلة في حركة الصادرات و الواردات المنظورة و غير المنظورة و رؤوس الأموال بين الدول المختلفة.

## ثانياً: الفرق بين التجارة الدولية و الداخلية

على الرغم من تشابه عمليات التبادل للسلع و الخدمات و المعاملات الأخرى التي تتم بين الأفراد المقيمين داخل الاقتصاد القومي و بين تلك التي تتم بين الدول و بعضها البعض، و خاصة فيما يتعلق بزيادة الإنتاج و زيادة اشباع حاجات الأفراد من مختلف السلع و الخدمات بسبب زيادة التخصص و تقسيم العمل، سواءً على المستوى الدولي فيما بين الدول و بعضها البعض أو حتى بين الأفراد داخل الدولة الواحدة، إلا أنه توجد العديد من الاعتبارات التي تميز العلاقات الاقتصادية الدولية عن العلاقات الاقتصادية الداخلية و لعل أهم هذه الاعتبارات تتمثل في ما يلي:

## 1- قدرة عوامل الإنتاج على التحرك:

تتمتع عوامل الإنتاج خاصة العمل و رأس المال بالمرونة و قدرة تامة على التحرك و الانتقال من نشاط إلى آخر و من مكان إلى آخر داخل حدود الدولة الواحدة نتيجة لاختلاف العوائد فيما بين الأنشطة و المناطق المختلفة، إلا أنها تتميز بالجمود النسبي على المستوى الخارجي بسبب وجود الحواجز و القيود فيما بين الدول و بعضها و التي تحد من حركية عوامل الإنتاج هذه على المستوى الخارجي، و قد تكون هذه الحواجز أو القيود طبيعية تتمثل في البعد الجغرافي و المكاني، و من ثم ارتفاع تكاليف النقل و كذلك الحواجز و القيود السياسية فيما بين الدول، و كذلك الحواجز و القيود الاقتصادية المتمثلة في الرسوم الجمركية و القيود على حركة رؤوس الأموال و غيرها. (محمد و نجا، 2016، صفحة 12)

و بالتالي فإن قدرة عوامل الإنتاج على الانتقال و التحرك داخل الدولة الواحدة تكون أعلى بكثير مقارنة بها على المستوى الخارجي، نظراً لوجود العديد من القيود و العقبات أو الحواجز التي تعترضها على المستوى الخارجي تلك التي لا توجد على المستوى الداخلي.

## 2- اختلاف النظم المالية و النقدية:

إن السكان المقيمين في أقاليم مختلفة داخل حدود الدولة الواحدة يمكنهم إجراء معاملات مختلفة فيما بينهم باستخدام عملة واحدة، و ذلك لعدم وجود قوانين أو قيود تفرض على انتقال العملة داخل مناطق الدولة الواحدة. و لكن بالنسبة للتجارة الخارجية فإن الأمر يختلف حيث يتم التعامل بوحدات نقدية متباينة، و بين دول لكل منها نظامها النقدي المختلف ما يطرح أمام التجارة الداخلية مشكلة ليس لها مقابل في التجارة الداخلية متمثلة في مشكلة الصرف الأجنبي و ما ينجر عنها من عدم استقرار في أسعار الصرف و التي تزداد صعوبة و تعقيداً في حالة عديد من الدول النامية ذات العملات غير المستقرة و غير القابلة للتحويل، مما يؤثر مباشرة على قدرة الدول على عملية التصدير إلى الخارج و على مدى جاذبية الاستيراد من الخارج بدلا من الحصول على السلع من الأسواق و المصادر المحلية. هذا و في ظل تقلبات أسعار صرف العملات المختلفة من وقت لآخر مما يؤدي إلى تقلبات مماثلة في الأسعار المحلية بالمقارنة بمستويات الأسعار العالمية، حيث تحدث هذه التقلبات الأخيرة حركات نمو و انكماش في قيم الصادرات و الواردات. (حاتم، 1993، صفحة 52)

## 3- اختلاف السياسات و الأنظمة الاقتصادية و الاجتماعية:

يمكن لكل دولة أن تفرض ما تتبناه من النظم و السياسات الاقتصادية و الاجتماعية على أقاليمها المختلفة و لكن لا سلطان لها على سياسات الدول الأخرى، و هكذا تختلف القوانين و التشريعات و تتباين النظم و السياسات الاقتصادية من دولة إلى أخرى، و يرجع هذا التباين بين الدول نتيجة لاختلاف الأهداف القومية و الوطنية لكل بلد عن آخر فكل دولة تمثل وحدة سياسية قائمة بذاتها و تتخذ حكومات الدول من السياسات ما يساهم في الارتفاع برفاهية أفراد مجتمعها و لذا تنتهج حكومات الدولة من السياسات الاقتصادية – سواء المالية أو النقدية أو التجارية – الملائم منها للأوضاع الاقتصادية التي يمر بها الاقتصاد القومي حتى لو كان من شأنها إقامة القيود و العقبات أمام حرية التبادل التجاري و الحد من حرية انتقال عناصر الإنتاج من و إلى الدولة، وقد تكون هذه القيود و العقبات في صورة الرسوم الجمركية و القيود الكمية كحصص الاستيراد و تراخيص الاستيراد و كذلك الرقابة على الصرف الأجنبي و الإجراءات الإدارية و الصحية المعقدة، و غير ذلك من الإجراءات التي تحد من حرية التبادل التجاري مع العالم الخارجي و لا تفرض على المعاملات الداخلية بين الأشخاص و المناطق و الأقاليم الداخلية. (مبارك و يونس، 1996، صفحة 19)

و بالتالي فإن المعاملات الاقتصادية الداخلية خاصة التجارية منها لا تخضع لأي قيود أو عقبات، و إن كان هناك بعض القيود فإنها تكون بصفة استثنائية و تهدف إلى تحقيق مصالح اقتصادية قومية.

## 4- طبيعة الأسواق:

تتميز الأسواق الخارجية أي أسواق الدول بالانفصال و الاستقلال عن بعضها بدرجة أكبر مقارنة بها على المستوى الداخلي داخل حدود الدولة، و هو ما يؤثر على طبيعة التبادل التجاري و يرجع ذلك إلى العديد من الأسباب لعل أهمها: (محمد و نجا، 2016، الصفحات 15-16)

### أ- الحواجز و القيود الطبيعية:

يتمثل ذلك في البعد الجغرافي و المكاني و من ثم ارتفاع تكاليف النقل، مما يحد من التبادل على المستوى الخارجي خاصة في حالة السلع التي تمثل تكلفة النقل بها نسبة كبيرة من قيمة السلعة، هذا فضلاً عن عدم توافر المعلومات

الكافية بسبب صعوبة الاتصال و الربط بين أسواق الدول كم هو الحال على مستوى الأسواق المحلية في الدولة الواحدة، غير أنه نتيجة للتقدم الكبير في وسائل المواصلات والاتصالات أدى هذا الى التقليل من هذا العامل ومن ثم من درجة الانفصال في الأسواق الخارجية الناتجة عن البعد الجغرافي و المكاني.

#### ب- القيود المصطنعة:

قد تكون هذه القيود سياسية ناتجة عن المشكلات السياسية بين الدول مما يؤدي إلى انفصال و استقلال أسواق الدول عن بعضها حتى لو كانت هذه الدول متجاورة حدودياً، و هذا هو حال العديد من الدول النامية.

#### ج- اختلاف الأذواق:

و يرجع ذلك إلى اختلاف العادات و التقاليد الاجتماعية و الأديان، و هذا بدوره يؤدي الى استقلال أسواق الدول عن بعضها، فمثلا بعض الدول الإسلامية لا تسمح بدخول المشروبات الكحولية إلى أسواقها، و كذلك هناك مجتمعات مستقلة في استهلاك سلع معينة لا تتداول في مجتمعات أخرى، فعلى سبيل المثال الزي التقليدي الخليجي هو زي وطني لا يلقى ترحيباً أو قبولا في العديد من الدول الأخرى مثل المجتمعات الأوروبية، و بالتالي فإن اختلاف الأذواق في استهلاك العديد من السلع و الخدمات من شأنه أن يؤدي إلى انفصال الأسواق الخارجية للدول عن بعضها بدرجة أكبر مقارنة بما هو عليه الحال على مستوى الأسواق المحلية في الدولة الواحدة.

#### د- اختلاف اللغة:

لاختلاف اللغة دوراً هاماً في انفصال و استقلال أسواق الدول عن بعضها، خاصة فيما يتعلق بتبادل عديد من السلع و الخدمات التي تكون مرتبطة بالشخص المقدم للسلعة أو الخدمة، مما يحد من التبادل على المستوى الخارجي مقارنة بما هو سائد داخل أسواق الدولة الواحدة.

#### هـ- انقسام العالم إلى وحدات سياسية:

لكل دولة حدود سياسية تفصلها عن غيرها من الدول و تقوم التجارة الداخلية داخل الحدود السياسية للدولة في حين أن التجارة الدولية تقوم بين أفراد ينتمون لدولة مختلفة، و قد تلعب اعتبارات الأمن الوطني و السياسة الخارجية و الأهداف الوطنية دوراً هاماً في تشكيل سياسة الدولة في ميدان التجارة الخارجية و قد تقتضي ضرورة الدفاع عن البلد أو المحافظة على أمنه أن تعتمد الدولة على إنتاج بعض أنواع السلع التي تستطيع استيرادها من الخارج بتكاليف أقل من تكاليف إنتاجها خشية أن تؤدي بعض الظروف الطارئة إلى انقطاع الواردات من الخارج من هذه السلع إليها، كما قد تستخدم التجارة الخارجية في تحقيق مقاصد و أهداف سياسية في بعض الأحيان، و يبدو ذلك واضحاً فيما لو اتخذت الدولة من سلطاتها على التجارة الخارجية أداة للتمييز بين الدول على ضوء توجهها السياسي أو كأداة للضغط على بعض الدول بقصدها دفعها إلى سلوك معين أو لرفض السيطرة الاقتصادية على بلد معين تمهيداً لبسط النفوذ السياسي عليه. (سويفي، 2007، صفحة 21)

هذا كما يجب التذكير أن التقدم العلمي و التكنولوجي خاصة في مجال المواصلات و الاتصالات أو ما يعرف بثورة المعلومات في السنوات الأخيرة، و ما ترتب عنها من تزايد و سرعة العولمة و تزايد التداخل فيما بين الدول و بعضها، فقد ترتب عن ذلك تقليل الفجوات و الفروقات التي تفصل التجارة الداخلية عن التجارة الخارجية، فضلاً عن ذلك وجود المنظمات الدولية التي تعمل على توفير البيئة الملائمة للحرية الاقتصادية على مستوى الاقتصاد العالمي، كل هذا اسهم في تقارب الأسواق الدولية فيما بينها، إلا أنه رغم كل هذا لا يزال الفرق بين التجارة الداخلية و الخارجية كبيراً.

#### ثالثاً: أسباب قيام التجارة الدولية

يرجع تفسير أسباب قيام التجارة بين الدول إلى جذور المشكلة الاقتصادية أو ما يسميه الاقتصاديون بمشكلة الندرة النسبية، فبغض النظر عن الزمان أو المكان هناك محدودية في الموارد الاقتصادية، حيث أن الموارد وجدت

بطبيعتها بكميات محدودة من ناحية مطلقة و إن تفاوت ذلك مع الزمان و المكان، و من ناحية أخرى فإن هذه الموارد تصبح أشد محدودية إذا ما قورنت بالاستخدامات اللانهائية التي تتنافس عليها و يرجع ذلك الى أن الحاجات البشرية بطبيعتها أيضا وجدت غير محدودة لانسامها بال تكرار و التنوع و التعدد و الترابط، و هذه الطبيعة اللامحدودة للحاجات البشرية تجعل الموارد الاقتصادية عاجزة عن انتاج ما يكفي من السلع و الخدمات لإشباع جميع الحاجات الإنسانية.

ندرة الموارد النسبية هذه تتطلب الاقتصاد في استخدامها بحيث تستغل استغلالاً مثالياً لا هدر فيه، و هذا يعني انتاج أقصى ما يمكن انتاجه من السلع و الخدمات بأقل قدر ممكن من التكاليف، و حيث أن مشكلة الندرة النسبية هذه تواجه كل الدول بدرجات متفاوتة فإن الاقتصاد في استخدام الموارد في كل دولة يتطلب تطبيق مبدأ التخصيص في الإنتاج و ذلك لأن التخصيص الإنتاجي يؤدي إلى زيادة إتقان العمل و رفع الإنتاجية و تخفيض التكاليف و بالتالي انتاج كميات أكبر من الموارد المحدودة و التي يتم مبادلتها بمنتجات دول أخرى لا تستطيع انتاجها داخل حدودها، أو تستطيع انتاجها و لكن بتكاليف مرتفعة بحيث يصبح عندها الاستيراد من الخارج مفضلاً. (وراد، 2013، صفحة 13)

و من هنا تظهر أهمية التخصيص الدولي باعتباره الأساس الذي تقوم عليه التجارة الدولية، و هكذا فإن ظاهرة التخصيص و تقسيم العمل بين الدول المختلفة ترتبط بشكل وثيق بظاهرة التجارة الدولية، و اذا كان التخصيص ما بين الأفراد يساعد على تحقيق مكاسب معيشية و اقتصادية ترفع من مستوى رفاهيتهم فإن التخصيص بين الدول وفقاً لمفهوم الميزة النسبية سيؤدي بالضرورة الى زيادة الدخل القومي للدول المشتركة في التبادل التجاري و بالتالي زيادة دخول الأفراد و ارتفاع مستوى رفاهيتهم المعيشية و الاقتصادية، و يرجع التخصيص الدولي إلى مجموعة من العوامل أهمها:

#### 1- اختلاف الظروف الطبيعية و البيئية:

تحظى بعض الدول بظروف طبيعية و بيئية معينة تسود فيها تقضي الى التخصيص في انتاج بعض المواد الأولية أو في النشاط الزراعي أو النشاط الصناعي، فمثلاً بعض الدول العربية تحظى بتوفر خام النفط على أراضيها فنجدها متخصصة في انتاج البترول، و البعض الآخر من دول العالم متخصص في انتاج المعادن كالذهب كما في جنوب افريقيا، و الفحم و الحديد كما في الولايات المتحدة و ألمانيا، و تزداد أهمية هذه الدول باعتبارها تنتج هذه المواد التي تؤدي الى ظهور سلع أخرى، كما هناك بعض الدول تمتاز بتربة خصبة و مناخ ملائم و مياه مناسبة و بناءً عليه تتخصص في المنتجات الزراعية كتخصص البرازيل في انتاج البن و العلف، و اندونيسيا في انتاج المطاط و وفرة الأخشاب مما جعلها منتجة للورق، و مصر في انتاج القطن و الأرز، فيما نجد الأردن يتخصص في انتاج الفوسفات و البوتاس و هكذا حال الطبيعة و ما تؤديه لهذه المجتمعات البشرية من خيارات. (صوص، 2012، صفحة 16)

#### 2- وفرة وندرة عناصر الإنتاج:

لا يتحدد التخصيص و تقييم العمل على المستوى الدولي وفقاً للظروف الطبيعية فحسب، بل يتحدد أيضاً وفقاً لمدى وفرة وندرة عناصر الإنتاج داخل كل دولة، و خاصة عنصري العمل و رأس المال باعتبارهما أهم عنصرين من عناصر الإنتاج، و حيث يتوافر لدى بعض الدول النامية المكتظة بالسكان مثل مصر و الهند وفرة نسبية في عنصر العمل وندرة نسبية في عنصر رأس المال، و لذا تتخصص هذه الدول في انتاج 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 الكبرى مثلاً كالولايات المتحدة الأمريكية و ألمانيا واليابان وفرة نسبية في عنصر رأس المال وندرة نسبية في عنصر العمل و لذا تتخصص هذه الدول في انتاج الصناعات الثقيلة مثل صناعة الآلات و المعدات و السيارات التي تحتاج إلى قدر كبير من رؤوس الأموال. (السريتي و غزلان، 2013، صفحة 14)

**3- تكاليف النقل:**

إن تكاليف نقل سلعة ما تؤثر على مدى اشباع 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، في حين تكون السلعة قابلة للاستيراد إذا كان سعرها الدولي زائد تكاليف النقل للداخل أقل من سعرها المحلي، و هذا يعني أن السلعة تعد تجارية إذا كانت قابلة للتبادل دولياً، و إذا لم تتحقق الشروط السابقة تصبح السلعة غير تجارية و لا يمكن تبادلها دولياً. (السريتي و غزلان، 2013، صفحة 15)

و بالتالي فإن الدولة التي تستطيع إقامة بعض صناعات بالقرب من السواحل و الموانئ تتوفر لها إمكانية توسيع حجم تجارتها الدولية بالمقارنة بدولة أخرى تتماثل معها في كل الظروف فيما عدا ميزة توطن الصناعة بالقرب من الموانئ و السواحل، نظراً لأن تكاليف النقل البحري أقل من تكاليف النقل الجوي أو البري، الأمر الذي يخفض من تكاليف نقل السلعة و من سعرها على المستوى الدولي، هذا يعني أن ميزة انخفاض تكاليف النقل تحقق أفضلية نسبية للدولة في إنتاج و تبادل هذه السلع في الأسواق الدولية، و لذا يتجه المنتج إلى التخصص في إنتاج السلع التي يسهل نقلها لمسافات طويلة أو تنخفض تكاليف نقلها إلى الأسواق الدولية.

**4- التعاون و الحاجة في العلاقات الاقتصادية الخارجية:**

يفرض منطق الحاجة و التعاون نفسه في غالبية الأحوال التي تتجلى فيها رغبة أي بلد في الحصول على سلع عن طريق استيرادها و من ثم رغبة أي بلد آخر في تلقي الطلبات على سلعة عن طريق تصدير الفائض من إنتاجها، و ذلك نتيجة التوزيع غير المتكافئ لعناصر الإنتاج بين بلدان العالم المختلفة بما فيها الظروف المناخية و الموارد الرأسمالية و البشرية و القدرات التكنولوجية و الكفاءات الإدارية و غيرها من المتغيرات الاقتصادية التي تؤثر على قدرات البلد الإنتاجية، إذ أن هذه الاختلافات بين البلدان تجعل هناك اختلاف في طبيعة السلع و الخدمات بمعنى أن أي بلد لا يستطيع أن يحقق الاكتفاء الذاتي. (الصرن، 2000، صفحة 36)

**5- توافر التكنولوجيا الحديثة:**

المقصود بذلك هو أن الدولة التي لها السبق في استحداث التكنولوجيا الحديثة سواء عن طريق الاختراع أو الابتكار تصبح في وضع يسمح لها بإنتاج سلع و معدات إنتاجية عالية الثمن و على جانب كبير من التعقيد الإنتاجي و مثل هذه السلع بالطبع لا تكون موجودة في الدول الأخرى على الأقل في فترة لظهورها و من ثم تقبل على اقتنائها، فالمعدات و السلع و الآلات الجديدة التي تنتج بواسطة تكنولوجيا حديثة في كل من أمريكا، و ألمانيا، و بريطانيا و فرنسا و روسيا تشكل عماد تجارتها الدولية. (موسى و آخرون، 2012، صفحة 17)

مما سبق فإن التجارة الدولية تقوم نتيجة تخصص كل دولة في إنتاج السلع و الخدمات التي تتمتع فيها بمزايا نسبية وفقاً لظروفها الاقتصادية و الجغرافية، و لكن ذلك لا يعني أن تظل دولة ما متخصصة إلى الأبد في نفس السلعة، فعلى سبيل المثال بعض الدول يتوافر لديها بيئة ملائمة لإنتاج المواد الأولية فتتخصص في ذلك، 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 توفرت لدى هذه الدول النية و الخبرة و التخطيط و رأس المال و التنظيم الكفاء و هي عوامل من الممكن أن تكتسب و ليست حكراً على دولة دون أخرى.

**رابعاً: أهمية التجارة الدولية و وسائل قياسها**

تمثل التجارة الدولية للسلع و الخدمات و ما يرتبط بها من تدفقات نقدية واحدة من الارتباطات الأكثر قوة بين اقتصاديات الدول و بعضها، إذ أنه لا يمكن لأي دولة أن تحقق الاكتفاء الذاتي بصورة كاملة و لفترة زمنية طويلة و

بالتالي، يتطلب الأمر أن تخصص كل دولة في إنتاج المنتجات التي تؤهلها ظروفها الطبيعية ووفرة الموارد لديها في إنتاجها وتبادلها بالمنتجات الأخرى التي تمكنها ظروفها الطبيعية لإنتاجها أو تكون تكلفتها أعلى نسبياً مقارنة بالدول الأخرى، كما سوف يتضح ذلك من دراسة النظريات المفسرة للتجارة الخارجية.

### 1- أهمية التجارة الدولية عند التجار:

يرى التجار أن ثراء الدولة وقوتها و بالتالي تقدمها يقاس بمقدار ما تمتلكه الدولة من المعادن النفيسة (الذهب، الفضة) مقارنة بالدول الأخرى، فكلما زاد مقدار كل ما تمتلكه الدولة من هذه المعادن يعني أنها أصبحت أكثر ثراء وقوة ومن ثم أكثر تقدماً، ذلك لأن هذه المعادن النفيسة تمثل قوة شرائية عالمية تستطيع الدولة من خلالها الحصول على السلع والخدمات من الدول الأخرى، ويرون أن المصدر الأساسي لزيادة هذه المعادن النفيسة ليس الإنتاج فقط وإنما هناك عديد من الدول لا تمتلك مناجم لإنتاج هذه المعادن وإنما يكون ذلك من خلال نشاط التجارة الخارجية وتحقيق فائض في الميزان التجاري وما يترتب عليه من تدفق للمعادن النفيسة إلى داخل الدولة، نتيجة لهذا يرى التجار ما يترتب عليه من تدفق للمعادن النفيسة إلى داخل الدولة، نتيجة لهذا يرى التجار أن نشاط التجارة الخارجية يمثل نشاطاً مهماً في الاقتصاد القومي، ذلك لأنه يمثل وسيلة أساسية للحصول على الثروة في الدولة و بالتالي زيادة قوة الدولة وتقدمها، لذا احتلت التجارة الخارجية مكاناً مرموقاً في المجتمع، و تماشياً مع تحقيق التقدم والرفق بالمجتمع فقد تطلب الأمر ضرورة تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي، خاصة في نشاط التجارة الخارجية من خلال فرض قيود على الواردات للحد منها، باستثناء الواردات من مستلزمات الإنتاج لما يترتب عليه من زيادة في العملية الإنتاجية و من ثم زيادة الصادرات فيما بعد و بالتالي الوصول إلى الهدف الأسى و هو تحقيق فائض في الميزان التجاري، هذا فضلاً عن دعم وإعانة الصادرات بكافة الوسائل الممكنة و بالتالي زيادة تراكم المعادن النفيسة بالدولة و من ثم زيادة ثرائها و تقدمها الذي يقاس وفقاً لهذا الأساس. (محمد و نجا، 2016، الصفحات 18-19)

يتضح من هذا التحليل أن الفرق الأساسي بين نشاط التجارة الداخلية و التجارة الخارجية لدى التجار، يتمثل في أن التجارة الداخلية لا تساهم في زيادة ثروة الدولة و وتقدمها لأنه لا يترتب عليها زيادة فيما تمتلكه الدولة من معادن نفيسة، في حين تساهم التجارة الخارجية في تحقيق هذا الهدف من خلال زيادة الفائض في الميزان التجاري، و بالتالي كانت سياسة الدولة توجه لتحقيق هذا الهدف.

### 2- أهمية التجارة الدولية عند الكلاسيك:

ثراء الدولة و تقدمها عند الكلاسيك لا يقاس بما تملكه من معادن نفيسة كما هو عند التجار وإنما يتمثل في حجم الناتج نفسه هذا ما يجعل نظرة الكلاسيك للتجارة سواء الداخلية أو الخارجية تختلف عن نظرة التجار، حيث أن نشاط التجارة الخارجية عند الكلاسيك ليس هدفه الحصول على المعدن النفيس وإنما تحقيق المصالح لطرفي التبادل فيما بين الدول، و أن المعادن النفيسة التي تكون في صورة عملات هي وسيلة للتبادل فيما بين الأفراد سواء داخلياً أو خارجياً، و تنبع أهمية التجارة الخارجية بالنسبة للكلاسيك فيما يترتب عليها من زيادة درجة التخصص و للمزايا و الظروف التي تؤهل كل دولة في إنتاج منتجات معينة دون أخرى، و بالتالي زيادة إنتاجية و كفاءة استخدام الموارد في كل دولة، الأمر الذي يسهم بدوره في زيادة الناتج في الدول أطراف التبادل، هذا بالإضافة إلى ارتفاع مستوى الاستهلاك و بالتالي زيادة رفاهية الأفراد بكل الدول و من ثم تحقق كل الدول مكاسب من وراء نشاط التجارة الخارجية بسبب سيادة التخصص و تقسيم العمل و ما يترتب عن ذلك من زيادة الإنتاج في كل دولة بسبب ارتفاع كفاءة و إنتاجية عوامل الإنتاج بها كنتيجة لتحقيق التخصص الأمثل للموارد، كما يترتب عليها كذلك زيادة رفاهية الأفراد في كل الدول بسبب زيادة مستويات الاستهلاك. (محمد و نجا، 2016، صفحة 20)

يتضح من التحليل السابق أن الاختلاف الأساسي بين نشاطات التجارة الداخلية و الخارجية عند الكلاسيك يرجع اختلاف ظروف و طبيعة كل منهما و هو يتمثل في أن نشاطات التجارة الداخلية يتم في ظل مرونة تامة لكل من المنتجات و عوامل الإنتاج بها كنتيجة لتحقيق التخصص الأمثل للموارد، كما يترتب عليها كذلك زيادة رفاهية الأفراد في كل الدول بسبب زيادة مستويات الاستهلاك.

يتضح من التحليل السابق أن الاختلاف الأساسي بين نشاطات التجارة الداخلية و الخارجية عند الكلاسيك يرجع اختلاف ظروف و طبيعة كل منهما، و هو يتمثل في أن نشاطات التجارة الداخلية يتم في ظل مرونة تامة لكل من المنتجات و عوامل الإنتاج على التحرك و الانتقال بحرية في السوق الداخلي للدولة، بينما تكون حركية المنتجات و عوامل الإنتاج أقل بكثير على المستوى الخارجي بسبب وجود عديد من القيود و العوائق التي تحد من هذه الحركية سواءً كانت هذه القيود و العوائق طبيعية أو سياسية أو اقتصادية أو اجتماعية.

### 3- أهمية التجارة الدولية في الفكر الاقتصادي المعاصر:

تبرز أهمية التجارة الدولية في الفكر الاقتصادي المعاصر من واقع تحقيق المصلحة القومية للدولة في مواجهة النظام الاقتصادي العالمي، حيث تنتهج الدولة مجموعة من السياسات التي تؤدي الى زيادة حجم النشاط الاقتصادي بها بما يصل في النهاية الى الزيادة في رفاهية افراد المجتمع، هذا وتكون هذه السياسات التي تحكم نشاط المعاملات و التجارة الداخلية تحت سيطرة حكومة الدولة و تهدف الى تحقيق المصلحة القومية للدولة، كما أن مصلحة الاقتصاد القومي لا تتحقق تلقائيا بالعمل الفردي فقد استدعى هذا وجود عديد من المظاهر الخارجية للاقتصاد القومي تمثلت في سياسات التجارة الخارجية، و سياسات ميزان المدفوعات و يتم دمج أهداف هذه السياسات ضمن أهداف و خطط الاقتصاد القومي ككل، غير أن فكرة القومية هذه بدأت تتغير إلى حد كبير خاصة بعد أزمة الكساد العالمي (1929 – 1933) و كذلك آثار الحرب العالمية الثانية، و ظهر فكر جديد بناه بما يسمى بالاقتصاد العالمي الذي أصبح يمثل حقيقة واقعية، و من ثم ظهرت آراء تنادي بتغيير وضع الاقتصاد العالمي في العصر الحديث بما يحقق مصالح المجتمع الدولي ككل خاصة في ظل التقدم التكنولوجي المستمر خاصة في مجال المواصلات و الاتصالات أو ما يسمى بثروة المعلومات، و ما ترتب عن ذلك زيادة دور المنظمات الدولية و خاصة منظمة التجارة العالمية التي تعمل جاهدة على تقليل القيود على التجارة الخارجية و بدأت فكرة القومية في التراجع بصورة كبيرة. (محمد و نجا، 2016، الصفحات 22-23)

مما سبق يتضح أن أهمية التجارة الخارجية ترجع لما يترتب عليها من العديد من الآثار الإيجابية في الدولة سواء من جانب الإنتاج أو من جانب الاستهلاك.

- فمن جانب الإنتاج يترتب على التجارة الخارجية سيادة التخصص و تقسيم العمل دوليا، وفقا لظروف كل دولة و إمكاناتها، مما يترتب على ذلك من تحقيق تخصيص أمثل للموارد و بالتالي زيادة إنتاجية و كفاءة عوامل الإنتاج في كل دولة، و من ثم زيادة مستوى الناتج الكلي بما يدعم عمليات النمو و التقدم بالمجتمع و بالتالي زيادة مستوى الناتج العالمي و ارتفاع معدلات النمو المحقق به.
- أما من جانب الاستهلاك يترتب على التجارة الخارجية زيادة رفاهية الأفراد بالدولة بسبب زيادة مستوى الاستهلاك نظرا لأنه في ظل حرية التجارة يمكن للأفراد الحصول على العديد من المنتجات التي لم تكن متاحة في ظل عدم وجود التجارة الخارجية هذه، كما أنه يترتب على التجارة الخارجية زيادة درجة المنافسة في السوق المحلي، و يساهم هذا في انخفاض مستوى الأسعار، فضلا عن التحسن في نوعية المنتجات المقدمة لأفراد المجتمع، و هنا كله يؤدي إلى الزيادة في رفاهية المستهلك.

## 4- وسائل قياس الأهمية النسبية للتجارة الخارجية:

تبين التجارة الخارجية لأي دولة الصلة القائمة بين إنتاجها و بين إنتاج العالم الخارجي و لذلك تؤدي التجارة الخارجية دورها في الاقتصاد القومي، مثلما تؤدي في الاقتصاد العالمي و هناك وسائل عديدة تقاس بها الأهمية الخاصة بالتجارة الدولية في الاقتصاد القومي، و من هذه الوسائل ما يلي: (موسى و آخرون، 2012، الصفحات 22-23)

أ) نصيب الفرد من التجارة الخارجية:

إن متوسط ما يحصل عليه الفرد الواحد من مجموع تجارة الدولة الخارجية يقاس من خلال المعادلة التالية:

$$\text{نصيب الفرد الواحد} = \frac{\text{قيمة الصادرات} + \text{قيمة الواردات}}{\text{عدد السكان}}$$

و أهمية هذا المتوسط أنه يدل على مدى مساهمة التجارة الخارجية في حياة الفرد في الدولة موضوع البحث، و من هنا يمكن مقارنة هذه المتوسطات في الدول المختلفة فيتبين من ذلك مدى ارتباط هذه الدول بالتجارة الدولية.

ب) متوسط الميل للاستيراد:

و يبين هذا المتوسط مدى اعتماد الدولة على الواردات و بالتالي مدى تبعية الإنتاج القومي للإنتاج العالمي، و يقاس متوسط الميل للاستيراد من خلال المعادلة التالية:

$$\text{متوسط الميل للاستيراد} = \frac{\text{قيمة الواردات}}{\text{قيمة الدخل القومي}} \times 100\%$$

و كلما كان متوسط الميل للاستيراد كبيراً دل ذلك على أن هذه الدول تعتمد على الواردات بشكل كبير لكي تعيش إلا أن ذلك لا يعني فقر الدولة أو غناها.

فمثلاً دولة ما قد يكون متوسط الميل للاستيراد فيها يساوي 70% و هي دولة غنية لأن قيمة الواردات مرتفعة و بنفس الوقت الدخل القومي مرتفع لدولة مثل الكويت، و بالمقابل قد نجد دولة أخرى كالصومال متوسط الميل للاستيراد فيها يساوي 70% إلا أن قيمة الواردات فيها منخفضة و كذلك قيمة الدخل القومي منخفضة بسبب فقرها، إلا أنه يمكن القول أن هذه النسبة تدل على مدى مساهمة الإنتاج العالمي في تكملة الإنتاج القومي.

## ج) نسبة التبادل:

تبين هذه النسبة علاقة الصادرات بالواردات و على وجه التحديد توضح كيف تتحكم صادرات الدولة في وارداتها، و كم وحدة من السلع المستوردة تحصل عليها في مقابل كل وحدة من السلع المصدرة و تحسين نسبة التبادل من خلال واحدة من المعادلتين التاليتين:

$$\text{نسبة التبادل} = \frac{\text{مستوى أسعار الصادرات}}{\text{مستوى أسعار الواردات}}$$

$$\text{نسبة التبادل} = \frac{\text{الرقم التعليلي لأسعار الصادرات}}{\text{الرقم القياسي لأسعار الواردات}}$$

تدل نسبة التبادل على مدى سيطرة صادرات الدولة على وارداتها، كما تدل على مقدار القوة الشرائية للدولة بالنسبة للخارج، فإذا كانت النسبة أكبر من واحد صحيح كان ذلك في صالح الدولة.

#### خامساً: الاتجاهات المختلفة لسياسات التجارة الدولية

##### 1- مفهوم السياسة التجارية

المقصود من السياسة التجارية هي تلك الإجراءات التي تتخذها الدولة في إطار المعاملات التجارية مع العالم الخارجي، والتي تهدف في مجملها إلى التأثير على تلك المعاملات سواء من ناحية الحجم أو من ناحية الكم أو كلاهما معاً، ويكون الهدف من هذا التأثير تحقيق أهداف معينة اقتصادية، سياسية أو اجتماعية و غالباً ما تكون أهداف اقتصادية مثل تشجيع الصادرات أو تقييدها أو الحد من الواردات أو إعادة التوازن إلى ميزان المدفوعات. (سوفي، 2007، صفحة 127)

كما يقصد بها كذلك مجموعة التشريعات واللوائح الرسمية التي تستخدمها الدول للتحكم والسيطرة في نشاط تجارها الخارجية سواء كانت دول متقدمة أو نامية والتي تعمل على تحديد أو تقييد النشاط التجاري الخارجي من العقوبات المختلفة التي تواجهه على المستوى الدولي بين مجموعة من الدول. (السريتي و غزلان، 2013، صفحة 54)

كما تعرف كذلك السياسة التجارية على أنها موقف الدول إزاء العلاقات الاقتصادية التي ينشئها الأشخاص من خلال صفاتهم الفردية أو كمؤسسات، المقيمين على أرضها مع الأشخاص كافرين أو مؤسسات المقيمين بالخارج. (الصوص، 2012، صفحة 129)

مما سبق يمكن تعريف السياسة التجارية على أنها موقف الدولة سواء كانت نامية أو متقدمة تجاه العلاقات الاقتصادية و التبادلات التجارية الخارجية، متمثلاً في مجموعة من الإجراءات و التشريعات و الأدوات يكون الغرض منها سواء تحرير أو تقييد تلك المبادلات من أجل تحقيق ما تطمح إليه من أهداف اقتصادية أو حتى غير اقتصادية في بعض الأحيان.

هذا و تنقسم السياسات التجارية من حيث مجال تطبيقها إلى:

##### أ- السياسة التجارية الوطنية (من جانب واحد):

و تتمثل في السياسات التي تتخذها الدولة بمفردها و من جانب واحد من أجل التأثير على تجارتها الخارجية مع باقي الدول.

##### ب- السياسة التجارية الثنائية:

و هي اتفاق دولتين فقط لا غير على وضع سياسة تجارة مشتركة مما يخم مصالح البلدين.

##### ج- السياسة التجارية الإقليمية:

و تقوم من خلالها مجموعة من الدول بتطوير ترتيبات التجارة الإقليمية فيما بينها بحيث تصل الدول الأعضاء في لتكتل إلى اتفاق للحصول على مزايا متبادلة في التبادل التجاري و غالباً ما تكون هذه الترتيبات تشمل إقامة منطقة تجارة حرة فيما بينهم

**د- السياسة التجارية متعددة الأطراف:**

وهي السياسة التي لا تتخذ في إطار محلي أو إقليمي وإنما في إطار منظومة عالمية لتنظيم التبادل التجاري للمجتمع الدولي عموماً وهي المنظمة العالمية للتجارة والتي تهدف تحرير التجارة العالمية من مختلف القيود التي تعيقها على مختلف أنواعها.

**2- العوامل المؤثرة في تحديد سياسة التجارة الخارجية**

يخضع تحديد السياسة التجارية المتبعة من طرف الدولة لعدة عوامل أهمها: (بوشناق، 2007، الصفحات 77-78)

**أ- مستوى التنمية الاقتصادية:**

يلعب مستوى التنمية الاقتصادية الذي تصله دولة ما دوراً مهماً في تحديد السياسة التجارية التي تتبعها، فجمود الاقتصاد واحتلاله مراتب متأخرة في السلم الاقتصادي يدفع الدولة نحو وضع سياسات تجارية أكثر تعقيداً للتجارة الخارجية، وعلى عكس ذلك فإن الدول التي بلغت مراحل متقدمة من النمو الاقتصادي فهي عادة ما تتبع سياسة تجارية خارجية تتسم بمرونة عالية وذلك نتيجة إن تكوين قاعدة صناعية واقتصادية قوية قادرة على التنافس في السوق العالمية، أو على الأقل ليست بحاجة كبيرة إلى دعمها ومن أمثلة ذلك سياسة دعم الصناعات الناشئة والتي تكون في مراحلها الأولى بحاجة ماسة إلى مختلف وسائل الدعم والحماية وبعد مرور مدة زمنية معينة تقل الحاجة إلى ذلك نتيجة اكتسابها خبرة تجعلها أقرب إلى الصمود أمام الصناعات الأجنبية التي تنافسها.

**ب- الأوضاع الاقتصادية السائدة:**

تتأثر السياسة التجارية الخارجية للدولة كذلك بالوضع الاقتصادي للدولة وكذا العالم الخارجي المحيط بها كما يلي:

- على مستوى الاقتصاد المحلي فإن رقي الصناعة المحلية وازدهارها يؤدي إلى زيادة الحاجة إلى السلع الرأسمالية والوسيطة والمواد الخام التي تدخل في عملية التصنيع، هذا ما يحتم على الدولة خاصة في حالة الدول النامية على إتباع سياسة تجارية خارجية تتلاءم مع هذا الوضع أو محاولة إيجاد بدائل محلية لها.
- إن الحالة الاقتصادية العامة للدولة كالتضخم أو الركود أو البطالة تلعب دوراً هاماً في تحديد مضمون السياسة التجارية الخارجية المتبعة من طرف الدولة، حيث أنه قد تلجأ الدولة التي يعاني اقتصادها من تضخم جامح أو ارتفاع في مستويات البطالة إلى إتباع سياسة الإحلال محل الواردات للمحافظة على توازن الأسعار وتحقيق ارتفاع في محلات التشغيل.
- أما على المستوى الدولي فإن تغيير الطلب نحو الزيادة مثلاً من شأنه تشجيع الدولة على إتباع سياسة من شأنها زيادة حجم الصادرات من جهة و ضبط استهلاكها المحلي من جهة أخرى.

**سادساً: المفاضلة بين الحرية والتقييد في سياسات التجارة الدولية**

لقد انقسمت آراء الاقتصاديين فيما يخص مسألة السياسة التجارية الخارجية التي تتبعها الدولة بين مؤيد لحرية التجارة والمعبر عنها بتجارة دولية دون قيود، وبين معارض و المعبر عنها بتجارة دولية مقيدة لكل فريق مبرراته في إتباع

هذه السياسة أو تلك و نتيجة مجموعة من الاعتبارات الاقتصادية و حتى غير الاقتصادية، إلا انه لا توجد صورة مطلقة تتبعها الدولة سواء تعلق الأمر بالحرية أو التقييد فتطبيق إحدى السياستين أمر نسبي.

### 1- سياسة الحماية التجارية (تقييد التجارة)

لقد كان لظهور النظام الرأسمالي و بروز مجموعة من الدول المتقدمة تسعى إلى غزو أسواق الدول الأقل تقدماً دوراً كبيراً في لجوء هذه الأخيرة إلى سياسة الحماية التجارية كأسلوب من أجل حماية اقتصادها القومي من المنافسة الأجنبية القوية.

#### أ- مفهوم سياسة الحماية التجارية:

يقصد بسياسة الحماية التجارية أي سياسة تقييد التجارة الخارجية هي تلك الحالة التي تستخدم فيها الدولة سلطتها العامة للتأثير بطريقة أو بأخرى على اتجاه المبادلة الدولية أو على حجمها أو على الطريقة التي تسوى بها هذه المعاملات أو على كافة هذه العناصر مجتمعة و ذلك باستعمال مجموعة من الأدوات و الأساليب و القواعد التي من شأنها تحقيق أهداف هذه الدول. (حشيش، 2000، صفحة 194)

#### ب- مبررات فرص القيود على التجارة الدولية:

لا ينكر أصحاب سياسة الحماية التجارية ما لحرية التجارة من مزايا ناتجة عن التخصص الدولي و تقييم العمل وان التبادل التجاري يقوم على أساس وجود الفروق النسبية في تكاليف الإنتاج ما بين الدول المختلفة إلا أنهم يرون أن هناك أهداف أخرى يتوجب على الدولة أن تسعى من أجل تحقيقها حتى لو أدى ذلك إلى التضحية ببعض مزايا تقييم العمل و التخصص الدولي، و قد تكون لهذه الأهداف عدة مبررات منها ما هو اقتصادي و منها ما هو غير اقتصادي كما يلي:

#### 1. المبررات الاقتصادية للحماية:

يمكن حصر المبررات الاقتصادية الأساسية للحماية التي تتمسك بها الدول لفرض القيود على تجارتها الخارجية فيما يلي: (سويفي، 2007، الصفحات 181-187)

#### ■ حماية الصناعات الوطنية الناشئة:

تعد حماية الصناعات الوطنية الناشئة من أهم الاعتبارات لفرض القيود على التجارة الخارجية فكثيراً ما تتمتع الدولة بكافة الميزات الطبيعية الملائمة لانشاء صناعة معينة دون إن يتاح لها ذلك نتيجة ما يتعرض له من منافسة أجنبية، ذلك لان تكاليف هذه الصناعة تكون مرتفعة، لهذا فمن حقها على الدولة الوقوف إلى جانبها لحمايتها من المنافسة الأجنبية الناتجة عن تحرير التجارة، من هنا تلجأ بعض الدول إلى التدخل إما بفرض رسوم جمركية مرتفعة على السلع المستوردة و المتشابهة للإنتاج المحلي او ممارسة نوع من الحماية الإغلاقية المتمثلة في منع استيراد هذا النوع من السلع.

وهناك و جهات نظر حول مدى درجة الحماية للصناعات الوطنية الناشئة منها ما يؤيدها بشكل مطلق و منها ما يؤيدها بتحفظ على المدة الزمنية و نوعية الحماية لأي صناعة، و بالذات تلك التي قد يكون أمامها فرص نجاح ذلك لأنه توجد

صعوبة كبيرة في تطبيق هذا المبدأ عمليا من حيث اختيار الصناعات التي تتوفر على مقومات البقاء و الصمود أمام المنافسة الخارجية، مما يؤدي إلى حماية صناعات لا تملك مؤهلات الاستمرار كما أن الحماية قد تستمر حتى بعد أن يكتمل نمو الصناعة نتيجة لاعتبارات أخرى قد تكون سياسية.

#### ■ زيادة فرص العمل والتخفيض من البطالة:

يرى أنصار الحماية التجارية أن تقييد التجارة سوف يؤدي بالضرورة إلى زيادة فرص العمل المتاحة في السوق الوطني وبالتالي زيادة التشغيل وتخفيض نسب البطالة ذلك لأن الحماية تؤدي إلى رفع الطلب على المنتجات المحلية، وبالتالي زيادة الطلب على اليد العاملة المحلية التي تعمل في هذه الصناعات نتيجة توسيع عملياتها الإنتاجية، غير أن هذه الحجة لا تخلو من عدم الدقة العلمية ذلك أن الرسوم الجمركية المفروضة على الواردات تقلل من حجم المستوردات ليس فقط بتوسيع حجم الإنتاج المحلي وإنما أيضا بتقليل حجم الطلب المحلي مما يعني أن الزيادة في حجم الإنتاج المحلي سيكون بالضرورة أقل من الانخفاض في حجم المستوردات.

#### ■ الحد من مخاطر انحراف البنيان الإنتاجي:

و في هذه الحالة يكون الغرض من فرض القيود على التجارة الخارجية بهدف الحد من المخاطر الناتجة على المخلات في التخصص من انحراف البنيان الإنتاجي للاقتصاد القومي، وينطبق هذا الأمر بشكل خاص على الدول المنتجة والمصدرة للمواد الأولية حيث يعتمد اقتصادها الوطني بصفة أساسية على منتج واحد للتصدير ويتوقف تصريفه بصفة أساسية على الطلب العالمي عليه حيث أنه في الفترات الأزمات ينقص طلب الدول الصناعية على هذه المادة و بالتالي تتعرض إلى موجات الاضطراب الاقتصادي إذ يؤدي انكماش الطلب العالمي على المواد الأولية في هذه الأوقات إلى استثبات حلقة مفرغة من الانكماش النقدي و تندهور النقد القومي وهبوط الأسعار في الدول المنتجة لهذه المواد.

و بالتالي وجدت هذه الدول في تنوع جهازها الإنتاجي شرطا ضروريا لحماية الاقتصاد الوطني من آثار تقلب الطلب الخارجي على منتجاتها الرئيسية.

#### ■ معالجة العجز الطارئ في ميزان المدفوعات:

في حالة حدوث عجز في ميزان المدفوعات في الدولة وعدم وجود أرصدة سائلة أو عدم إمكانية الاعتماد عليها لأجل طويل، تجد الدولة نفسها أمام أحد الخيارين لمواجهة هذا العجز الطارئ على ميزان مدفوعاتها، فإما إن تقوم بتخفيض سعر الصرف أو أن تقوم بالاستعانة بأدوات السياسة التجارية في تقييد الواردات و تنشيط الصادرات، و يكون الخيار بين اتباع هذه السياسة أو تلك حسب ظروف كل دولة، إلا أنه لا يفضل في الغالب إتباع سياسة تخفيض سعر الصرف في استعادة التوازن في ميزان المدفوعات و بالتالي تجد الدولة نفسها أمام الخيار الثاني وبالتالي تقوم بفرض القيود على التجارة الخارجية.

#### ■ الحصول على الإيرادات الحكومية:

تواجه الكثير من الدول و خاصة الدول النامية والصغيرة صعوبة كبيرة في إيجاد مصادر التمويل اللازمة ذات البعد الاجتماعي مثل التعليم والرعاية الصحية وحتى النفقات الأخرى وبالتالي فإن إحدى الطرق الهامة التي تلجأ إليها الدولة من أجل تحصيل الإيرادات الحكومية اللازمة لإنشاء مثل هذه المشاريع يكون من خلال فرائض ضرائب جمركية سواء على الاستيراد أو حتى على التصدير، حيث يرى البعض أن فرض الضرائب المحلية في هذه الدول يكون صعبا وغير كافي

نتيجة اعتماد معظم هذه الدول على النشاط الزراعي بالإضافة إلى عدم توفر سجلات دقيقة حول حجم المبادلات، إلا أن تحصيل الإيرادات عن طريق فرض تعريفات جمركية مرتفعة قد يؤدي إلى انتشار ظاهرة التهريب عبر الحدود مما قد يؤدي إلى تخفيض الإيرادات الحكومية. (وراد، 2013، صفحة 295)

#### ■ حماية الاقتصاد الوطني من خطر الانحراف:

قد تقوم بعض المؤسسات الاقتصادية ببيع منتجاتها في الأسواق الخارجية بسعر اقل من سعر البيع المحلي أو سعر اقل حتى من تكلفة الإنتاج وهو ما يعرف بسياسة الانحراف، في حين تعتبر معظم الدول ان هذا الأسلوب خرقاً لمبدأ المنافسة العادلة، وتقوم في هذه الحالة بحماية منشأتها المحلية عن طريق فرض ضرائب جمركية بحجم يكفي لإلغاء هذا التمييز السعري، كما قد تلجأ في بعض الحالات إلى منع الاستيراد نهائياً، وإن كانت سياسة الانحراف ظاهرياً تؤثر إيجابياً على رفاه الدولة الأجنبية التي تباع فيها المنشآت وذلك، لحصولها على السلعة بأسعار متدنية (وراد، 2013، صفحة 281).

#### II. المبررات غير الاقتصادية للحماية:

أحياناً قد تتعارض المصالح والأهداف الاقتصادية للدولة مع المصالح والأهداف غير الاقتصادية مثل العسكرية و السياسية و الأمنية، فقد تستهدف الدولة بفرض القيود الجمركية حماية امن الدولة في الداخل و في الخارج و مثال ذلك العمل على تنمية الصناعات الأساسية اللازمة التي قد يتعذر الحصول عليها في حالات الحروب و انقطاع وسائل التبادل الخارجي، فمثلاً أصبحت تجارة الأسلحة في معظم دول العالم لا تخضع لمعايير أنواع التجارة الأخرى فمعظم الدول أصبحت تسعى إلى إنتاج الأسلحة محلياً دون النظر إلى الاعتبارات الاقتصادية و بالتالي فإن سعي الدولة نحو تحقيق اكتفاء ذاتي و تأمين مخزون استراتيجي في بعض المنتجات قد يتطلب تخفيض الواردات و زيادة مستوى الإنتاج المحلي منها، هذا كما قد يكون الحفاظ على الشخصية القومية و الوطنية احد أهم الأسباب و المبررات غير الاقتصادية وراء إتباع سياسة حمائية لتجارة الخارجية حيث يرى أصحاب هذا الرأي أن انفتاح الدولة على عالم الخارجي نتيجة التجارة و سهولة و تطور المواصلات و الاتصالات قد يساعد على سرعة انتشار العادات و التقاليد الغربية عن المجتمع و بالتالي تسعى الدولة عن طريق تقييد تجارتها الخارجية إلى حماية العادات و تقليد الموروثة من الزوال و الاندثار.

#### 2- سياسة الحرية التجارية

##### أ- مفهوم سياسة الحرية التجارية:

يرتكز هذا الاتجاه في سياسة التجارة الخارجية إلى مبدأ حرية انتقال عوامل و وسائل الإنتاج من دولة إلى أخرى و إزالة كافة القيود و العقبات المفروضة على حركة السلع و الخدمات، إذ يعتقد أنصار هذا اتجاه أن التجارة الخارجية تقوم نتيجة اختلاف النفقات النسبية بسبب التفاوت في عناصر الإنتاج التي توجد في كل دولة. (الصوص، 2012، صفحة 130)

و لقد كان الفيزيوقراطيون أكثر من تمس بحرية التجارة و دافعوا عنها و حرموا على الحكومات التدخل في الشؤون الاقتصادية، ذلك لأن مصالح الأفراد لا تتعارض مع بعضها البعض كما أنها لا تتعارض مع مصالح الجماعة. كما أضافوا إلى ذلك أن المنافسة الحرة كفيلة بتحقيق ما أسموه بالثمن العادل و هو الثمن الذي يحقق للبائعين ربحاً معقولاً و في نفس الوقت يعتبر مقبولاً من جهة نظر المستهلك.

##### ب- مبررات مبدأ حرية التجارة الدولية:

يستند أنصار سياسة الحرية التجارية إلى مجموعة من المبررات و الآثار الإيجابية التي تحدثها هذه السياسة في تأييدهم لها و لعل أهمها يتمثل فيما يلي:

### ■ التخصيص الأمثل للموارد الاقتصادية:

تعمل سياسة الحرية التجارية في الدول التي تتبعها على تخصيص مواردها الاقتصادية تخصيصاً أمثلًا، فقبل تحرير الدولة لتجارتها الخارجية تكون قد حققت اكتفاء ذاتيا، أي أنها تنتج تلك السلعة أو الخدمة التي تحتاجها بغض النظر عن كفاءتها النسبية في إنتاجها، فقد تنتج الدولة سلعة أو خدمة بتكلفة نسبية مرتفعة رغم أنها متاحة في دول أخرى وبتكلفة نسبية أقل، أما إذا اتبعت الدولة سياسة الحرية الخارجية فإنها سوف تخفض في إنتاج وتصدير السلع التي تملك فيها ميزة نسبية على أن تستورد من الخارج السلع والخدمات التي لا تتمتع فيها بأي مزايا نسبية بأسعار أقل من تكلفة إنتاجها محليا.

وبالتالي فإن سياسة الحرية التجارية يمكن كل دولة من الحصول على نفس كمية السلع والخدمات التي تعودت الحصول عليها قبل قيام التجارة الخارجية ولكن بتكلفة أقل وهو ما يسمى مزايا التخصص والتقسيم الدولي للعمل والذي يزداد فعالية كلما اتسع نطاق السوق. (السريتي و غزلان، 2013، صفحة 120)

### ■ انخفاض أسعار السلع الدولية:

تؤدي سياسة تحرير التجارة الدولية إلى انخفاض أسعار السلع المستوردة نتيجة أن الدول المصدرة تتمتع بميزة نسبية في إنتاج هذه السلع بالإضافة إلى عدم خضوعها لأي رسوم و ضرائب جمركية و تكون منخفضة جدا إن وجدت، و هذا ما يعطي للمستهلك المحلي فرصة اختيار أوسع بين درجات متفاوتة من الجودة و بأسعار منخفضة و هو عكس الحال في ظل تقييد التجارة و حصر الاختيار أمام المستهلك المحلي في الإنتاج الوطني و دون منافسة سواء من ناحية الجودة أو من ناحية السعر، كما أن تحرير التجارة بقدر ما يفتح السوق المحلي أمام الاستيراد فهو يفتح كذلك الباب للتصدير للدول الأخرى. (سويقي، 2007، صفحة 191)

### ■ الحد من الاحتكارات:

حيث أنه يصعب في أصل حرية التجارة الخارجية قيام و انتشار المنشآت و الهيئات الاحتكارية و ذلك بأن الاحتكار الدولي و الإقليمي لا يقوم إلا في ظل الحماية التي تؤدي إلى تمتع بعض الشركات و الهيئات بصورة من صور الاحتكار الناتجة عن انعدام المنافسة الخارجية و هو ما ينعكس مباشرة على أسعار المنتجات و على جودتها.

### ■ تشجيع التقدم التقني والتكنولوجي:

إن تحرير التجارة الخارجية و انتشار المنافسة الدولية في إنتاج السلع و الخدمات يمكن أن تؤثر في النمو الاقتصادي بوسائل عديدة منها أن الروابط الاقتصادية تؤدي إلى سهولة انتقال التكنولوجيا مما يقلل ازدواجية أنشطة البحث و التطور، و بما أن المعرفة شبيهة بسلعة عامة فإن تراكمها يزيد معدل التقدم التقني و تستطيع الدول أن تستفيد من التكنولوجيا الأجنبية و التي يتم استيرادها بصعوبة و بدون عوائق، كما يمكن للقطاع الخاص الحصول على ترخيص إنتاجها في الداخل. (قابل، 2011، صفحة 59)

### ■ تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة:

يرى الاقتصاديون بالمؤسسات الدولية كالبنك الدولي أن حجم و نوعية الاستثمار الأجنبي المباشر و مدى استفادة الدول النامية منه يتوقف على عدة عوامل اقتصادية و غير اقتصادية، من أهمها السياسة التجارية و الاستثمارية التي تتبعها الدولة، فالدول التي تتبع سياسة التحرير و الانفتاح التجاري تكون أكثر جذبا للاستثمارات الأجنبية المباشرة و ما يصاحبها من توظيف للعمالة و نقل التكنولوجيا و المساهمة في معدلات النمو. (قابل، 2011، صفحة 61)

### ■ زيادة معدلات النمو وتحقيق الأمن والسلام:

يرى الدافعون عن حرية التجارة أنها لا تساهم فقط في النمو الاقتصادي ولكنها تعمل كذلك على تحقيق السلام والأمن على مستوى العالم، ويتم ذلك من خلال إحلال المنافسة التجارية بدلا من الصراعات السياسية والعسكرية التي قد تؤدي الى حروب، وقد توصلت دراسة عن العلاقة بين الحرية الاقتصادية والنمو الاقتصادي في 102 دولة خلال الفترة من 1975 إلى 1995 إلى أن المزيد من تحرير الاقتصاد وفتح الأسواق قد أدى إلى المزيد من النمو الاقتصادي. (قابل، 2011، صفحة 61)

مما سبق فإن أنصار حرية التجارة ينطلقون من هذه الحجج في الدعوة إلى تحرير التجارة والتي بدأت أثناء الحرب العالمية الثانية وتزايدت خلال فترة ما بعد الحرب، وأن كانت قد واجهت صعوبات في الاستجابة لها، فقد شهدت فترة النصف الثاني من عقد الثمانينات بدأ التحول إلى تحرير التجارة بعد توقيع اتفاقية التجارة الدولية عقب الانتهاء من مفاوضات الجات في مدينة مراكش المغربية في أبريل من سنة 1994.

وهذا يعني أن التحول إلى تحرير التجارة أصبح مقبولا من معظم الأطراف، لأنه يوجد معارضون للتحول إلى تحرير التجارة سواء من الدول النامية أو من جانب الدول المتقدمة فيرى المعارضون من الدول النامية أن تحرير التجارة يؤدي إلى وضع دولهم في سباق غير متكافئ مع الدول المتقدمة التي استطاعت أن تكون لها إطار من المزايا النسبية تكنولوجيا وسياسيا واقتصاديا يجعلها مؤهلة لكسب أرباح من التبادل الدولي، أما في الدول المتقدمة فيخشى العمال والمزارعون من السلع الرخيصة التي تتدفق على بلادهم من الدول الفقيرة ذات الأجور المتدنية كما يخشون من هجرة رؤوس الأموال الوطنية إلى خارج بلادهم مما يهدد بمزيد من البطالة وضياع فرص العمل خاتمة:

لقد شهد مفهوم التجارة الخارجية تطورا من المفهوم الضيق الذي كان يقتصر على استيراد وتصدير السلع والخدمات إلى المفهوم الذي أصبح يشمل الحركات الدولية لرؤوس الأموال، كما أصبحت التجارة الخارجية تقوم على أساس ظاهرة التخصص الدولي وتقسيم العمل بين الدول المختلفة التي تسعى نحو زيادة دخلها القومي ورفع مستوى رفاهية أرفادها، ولقد أكدت مختلف المدارس الاقتصادية على دور التجارة الخارجية في ثراء وقوة الدولة وتقديمها و يتبين ذلك من خلال الدور التنموي للتجارة الخارجية سواء ذلك الناتج عن عملية الاستيراد أو عملية التصدير.

ومن هنا كان من الطبيعي ظهور العديد من النظريات الاقتصادية العلمية التي تسعى نحو إعطاء تفسير للتجارة الخارجية، انطلاقا من التحليل الكلاسيكي للنقائص المطلقة والنسبية ودورها في انتشار ظاهرة التخصص الدولي وتقسيم العمل وصولا إلى النظريات الحديثة التي استخدمت أسلوبا حديثا مع حقائق وقائع الاقتصاد العالمي المعاصر الذي تلعب فيه التكنولوجيا دورا كبيرا في تحديد نمط التجارة الخارجية بين الدول.

وعلى الرغم من المنافع العديدة التي تعود بها التجارة الخارجية على مختلف الدول فإن ذلك لم يمنع أن تعمل مختلف الحكومات على تنظيم معاملاتها مع العالم الخارجي من خلال تبني سياسة تجارية معينة تتماشى ومستوى التنمية والأوضاع الاقتصادية السائدة وكذا الأهداف المسطرة من قبل الحكومة، وغالبا ما تتجه السياسة التجارية المتبنية نحو التحرير خاصة من طرف الدول المتقدمة كما تتجه نحو التقييد خاصة من قبل الدول النامية، وتعتمد الدولة في ذلك على مجموعة من الأساليب والأدوات المختلفة والتي تعمل من خلالها على ضبط وتنظيم مبادلات التجارة مع العالم الخارجي سواء تلك المتعلقة بعملية الاستيراد أو التصدير.

## المراجع

- السيد محمد أحمد السريتي، و محمد عزت محمد غزلان. (2013). *التجارة الدولية و المؤسسات المالية الدولية*. الاسكندرية: دار التعليم الجامعي للطباعة و النشر و التوزيع.
- الصادق بوشناق. (2007). الأثار المحتملة لانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة على قطاع صناعة الدوية دراسة حالة مجمع ضيغال أطروحة دكتوراه. كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، الجزائر: جامعة الجزائر.
- رعد حسن الصرن. (2000). *أساسيات التجارة الدولية المعاصرة*. دمشق: دار للرضا للنشر.
- سامي عفيفي حاتم. (1993). *التجارة الخارجية بين النظر و التنظيم*. مصر: الدار المصرية اللبنانية.
- شريف علي الصوص. (2012). *التجارة الدولية الأسس و التطبيقات*. عمان: د.
- شريف علي صوص. (2012). *التجارة الدولية الأسس و التطبيقات*. عمان: دار أسامة للنشر و التوزيع.
- شقيري نوري موسى، و آخرون. (2012). *التمويل الدولي و نظريات التجارة الخارجية*. عمان: دار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة.
- طالب عوض وراذ. (2013). *الاقتصاد الدولي نظريات و سياسات*. الردين: الجامعة الردينية.
- عادل أحمد حشيش. (2000). *العلاقات الاقتصادية الدولية*. الاسكندرية: دار الجامعة الجديدة.
- عبد المنعم مبارك، و محمود يونس. (1996). *اقتصاديات العقود و الصيرفة و التجارة الدولية*. الاسكندرية: الدار الجامعية.
- عبد الهادي عبد القادر سويقي. (2007). *التجارة الخارجية*. مصر: دون دار نشر.
- محمد صفوت قابل. (2011). *تحرير التجارة الدولية بين التأييد و المعارضة*. مصر: دار الفكر العربي.
- محمود يونس محمد، و علي عبد الوهاب نجا. (2016). *الاقتصاد الدولي و التجارة الخارجية*. الاسكندرية: دار التعليم الجامعي.

## العلاقة بين النمو الاقتصادي وتحريك التجارة الخارجية

حميدي أميمة خديجة

جامعة عباس لغرور خنشلة

### ملخص:

لقد تناولنا في هذا البحث العلاقة بين تحريك التجارة الخارجية والنمو الإقتصادي ، من خلال التطرق إلى مفهوم النمو الإقتصادي وأنواعه وأهميته ثم إلى العوائق التي تعترضه في المبحث الأول، ثم تطرقنا إلى تحريك التجارة الخارجية وتأثير ذلك على النمو الإقتصادي من خلال التطرق إلى مفهوم تحريك التجارة الخارجية وأسباب وشروط التحريك ثم إلى آثار التحريك، حيث إزدادت وتيرة التوجه نحو تحريك قطاع التجارة الخارجية خاصة بعد إنشاء المنظمة العالمية للتجارة ، التي إضطلعت بمهمة تنظيم وتأطير علاقات التجارة الدولية، وساهمت الإتفاقيات الخاصة بتحريك التجارة الخارجية والإقليمية على مدى الخمسة عقود الأخيرة في زيادة درجة الترابط بين دول العالم مما زاد في حجم التدفقات السلعية والنقدية بين الدول.

**الكلمات المفتاحية:** النمو الإقتصادي ، تحريك التجارة الخارجية، المنظمة العالمية للتجارة.

### Résumé

Dans cette recherche, nous avons traité de la relation entre la libéralisation du commerce extérieur et la croissance économique, en abordant le concept de croissance économique, ses types et son importance, puis les obstacles qui la rencontrent dans le premier thème, puis nous avons abordé la libéralisation du commerce extérieur et son impact sur la croissance économique en abordant le concept de libéralisation du commerce extérieur Et les raisons de la libéralisation puis les effets de la libéralisation, alors que le rythme de la tendance à la libéralisation du secteur du commerce extérieur s'est accéléré, en particulier après la mise en place de l'Organisation mondiale du commerce, qui a assumé la tâche d'organiser et d'encadrer les relations commerciales internationales. Les accords de libéralisation du commerce extérieur et régional au cours des cinq dernières décennies ont contribué à accroître le degré d'interdépendance entre les pays du monde, ce qui a accru le volume des produits de base et flux de trésorerie entre les pays.

**les mots clés:** Croissance économique, libéralisation du commerce extérieur, Organisation mondiale du commerce

## مقدمة

أصبح تحرير التجارة الخارجية ضرورة ملحة في الوقت الحاضر سواء بالنسبة للدولة المتقدمة ام النامية على السواء , فالنسبة للدولة المتقدمة فقد تمكنت من تصريف منتجاتها الفائضة عن حاجتها إلى أسواق الدول النامية , كما أن الدول النامية هي الأخرى تمكنت من خلال تحرير تجارتها الخارجية الحصول على ماتحتاجة من آلات ومعدات و سلع نصف مصنعة , فضلا عن العملة الصعبة التي تحصل عليها من تصدير المواد الأولية المختلفة . كما ساهم تحرير التجارة الخارجية في التنمية الاقتصادية للدول.

إلا أن تحرير التجارة الخارجية بالنسبة للدول النامية كان ولا يزال يكتنفه الكثير من الصعوبات والمشاكل، وذلك لأن أغلب منتجات الدول النامية لا تزال غير قادرة على منافسة منتجات الدول الصناعية المتقدمة سواء من حيث جودة الإنتاج أم السعر المنخفض، وربما ساهم ذلك في تراجع الإنتاج المحلي ( الزراعي ام الصناعي ) للكثير من الدول النامية، وعليه فعلى الدول النامية أن لا تتسرع في إلغاء الرسوم الكمركية وإزالة الحواجز الكمركية عن السلع والمنتجات الأجنبية المستوردة التي تنافس منتجاتها المحلية المشابهة، إلى أن تصبح المنتجات المحلية لهذه الدول قادرة على منافسة المنتجات الأجنبية في السوق، وكان لتحرير التجارة الخارجية آثار ايجابية وأخرى سلبية بالنسبة للدول النامية.

لقد أرست منظمة التجارة العالمية ومن قبلها الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجارة (GATT) أسس ودعائم النظام الجديد للتجارة الدولية، اذ استهدف تحريرها من القيود المفروضه عليها، سواء أكانت قيود كمية او غيرها، فبعض مفكروا الدول النامية يرى ضرورة عدم تفويت الفرصة للاستفادة من الامتيازات التي يمكن ان توفرها عملية تحرير التجارة الخارجية وذلك من خلال إمكانية النفاذ إلى الأسواق العالمية وزيادة الطاقة التصديرية بالإضافة إلى إمكانية تحويل التكنولوجيا وتقنيات الإنتاج بتكاليف منخفضة، فضلا عن استفادة المستهلكين من سلع وخدمات ذات جودة عالية، ولكن وبالرغم من المزايا التي يمكن ان توفر من تحرير التجارة الخارجية للدول النامية، الا ان البعض يرى ان النظام الجديد للتجارة الخارجية من شأنه ان يؤثر سلبا على اقتصاديات الدول النامية، وذلك بسبب الفارق الكبير بين الدول الصناعية المتقدمة والدول النامية من حيث التقدم العلمي والتكنولوجي، مما يجعل الدول النامية مجرد أسواق تجارية لتسويق المنتجات الأجنبية العائدة للدول الصناعية بالإضافة الى تشويه أنماط الإنتاج والاستهلاك، ومن ثم الإبقاء على الفجوة بين الدول الصناعية المتقدمة والدول النامية قائمه كما هو حاصل الآن، وهذا يعني ان الخسائر التي تجنمها الدول النامية من تحرير التجارة الخارجية يمكن ان تكون اكثر من الفوائد التي تحققها في الاجل القصير او المتوسط على الأقل، الا أنها ربما تجد من تحرير التجارة الخارجية دافعا قويا للمزيد من الاصلاح الاقتصادي الحقيقي والشامل من خلال اعادة النظر في هياكلها الانتاجية والاستخدام الامثل لمواردها الإقتصادية وربما من خلال دعم الإنتاج الصناعي والصادرات.

هذا وقد تعددت الآراء حول العلاقة بين التجارة الخارجية والتنمية الاقتصادية، فقد رأى بعض الاقتصاديين الكلاسيك ومنهم مثلا ( ادم سميث ) بخصوص هذه العلاقة، فقد أشار لأثر التجارة الخارجية في تهيئة الفرصة لتطبيق التخصص وتقسيم العمل وتصريف فائض الإنتاج مما يؤدي إلى اتساع السوق وزيادة الكفاءة الإنتاجية وتحقيق التنمية الاقتصادية، وحتى في الفكر الحديث فهنالك أيضا المتفائلون أمثال(هيكس وفا ينر) اذ يشير الى ما يمكن ان تتيحه التجارة الخارجية للدول النامية من مبادلة سلع اقل نفعا لاغراض التنمية بسلع اخرى يمكن ان تستخدمها الدول النامية لاغراض التنمية، اما فايتر فقد اوضح ان معدل النمو الاقتصادي لاي بلد يتوقف الى حد ما على ما يستطيع او ماي مكن لهذا البلد ان يحققه عن طريق التجارة الخارجية من اسهام في النمو، وكل ذلك يؤكد اهمية الدور الذي يمكن ان تلعبه التجارة الخارجية في عملية التنمية الاقتصادية للدول وهذا ما يدفع بالكثير من الدول النامية الى الاخذ بتحرير التجارة الخارجية

والدخول في عضوية منظمة التجارة العالمية بعد أن فشلت في استخدام سياسة الاحلال محل الواردات التي تواكبها القيود والحماية للتجارة الخارجية في ان تنهض بأقتصادياتها

وعليه يمكن طرح الإشكالية التالية:

مامدى تأثير تحرير التجارة الخارجية على النمو الإقتصادي؟

حيث إرتأينا إلى تقسيم الدراسة إلى الخطة التالية:

المبحث الأول: مفهوم النمو الإقتصادي

المبحث الثاني: مفهوم التجارة الخارجية وعلاقتها بانمو الإقتصاد

المبحث الأول: مفهوم النمو الإقتصادي

سنترك من خلال هذا المبحث إلى مفهوم النمو الإقتصادي إضافة إلى خصائصه وأهميته وطبيعته إضافة إلى العوائق التي تعترضه.

أولاً: تعريف النمو الإقتصادي

يعتبر النمو الإقتصادي ظاهرة حديثة تاريخياً، أي منذ الثورة الصناعية، وقد تعددت تعاريفه حيث أنه مجموعة الإنتاج من البضائع والخدمات في سنة واحدة مقسومة على عدد السكان، وبلغه أخرى هو زيادة الإنتاج الحقيقي للفرد، ويتناسب بنسبة التغيير في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي لكل فرد من السكان خلال فترة زمنية واحدة<sup>1</sup>.

حيث عرفه هيرشمان أنه عملية دفع كامن للتوسع الإقتصادي تتميز بتغيرات في المؤشرات الإقتصادية أي تغيرات كمية فقط<sup>2</sup>.

كما نشير إلى أن النمو الإقتصادي، يركز على الكم من السلع والخدمات التي يحصل عليها الفرد، ولا يهتم بنوعيتها من جهة، ومن جهة ثانية لا يهتم بتوزيع الدخل بين فئات المجتمع، إضافة إلى أنه يتحقق دون تدخل من قبل الدولة، أي بصورة تلقائية<sup>3</sup>.

كما ان هناك من يعبر على النمو على انه: الزيادة في قدرة الدولة على عرض توليفة متنوعة من السلع الإقتصادية لسكانها، وتكون هذه الزيادة المتنامية في القدرة الإنتاجية مبنية على التقدم التكنولوجي، والتعديلات المؤسسية والإديولوجية لتي يحتاج الامر إليها.

ينبغي الإشارة إلى أنه ما ان تنطلق عجلة النمو، وتبلغ البلاد مستوى معين من الإنتاج حتى يصبح بالإمكان الجري وراء عدة أهداف مختلفة: رفع مستوى الحياة، حث النمو، تحقيق القوة العسكرية، إرتياد الفضاء، منح مساعدات للبلدان

1 محمد اشتية، الإقتصاد لغير الإقتصاديين، دار الشروق، الأردن، 2009، ص164

2 محمد ثابت هاشم، التنمية الإقتصادية في المجتمع المعاصر، المكتب الجامعي الحديث، مصر 2007، ص 119

3 جراهام دونكلي، ترجمة مصطفى محمود، التجارة الحرة الاسطورة والوقائع والبدائل، ط1، المركز القومي للترجمة، القاهرة، 2009،

ص197

المختلفة... الخ يرى العديد من خبراء أن النمو هو المخرخ الوحيد من الفقر والبؤس، فالنمو يمكن الانسان من الحصول على الرفاهية والمزيد من السلع والخدمات، لأنه في بعض البلدان الفقيرة نجد أن 60 بالمئة الى 70 بالمئة من السكان يعملون في الفلاحة لكي يغطو حاجات البلد ، لكن في البلدان الغنية يكفي 12 بالمئة إلى 15 بالمئة للقيام بضعف ذلك<sup>1</sup>.

### ثانياً: أهمية النمو الاقتصادي:

تتمثل أهمية النمو الاقتصادي في مايلي:

- ✓ النمو هو المحرك الذي يعمل على زيادة مستوى المعيشة، ويوفر لنا الزيادة في السلع والخدمات، وفرص العمل الإضافية، وعادة مايرتبط النمو بالاهداف الاقتصادية، حيث الزيادة في إجمالي الناتج عن الزيادة في السكان يعني زيادة في مستوى المعيشة، ودخل الفرد، والزيادة في الناتج الحقيقي تسلمهم في حل المشاكل الاقتصادية والاجتماعية.
- ✓ يؤدي النمو الاقتصادي إلى زيادة الاجور الحقيقية أو الدخول النقدية، وبالتالي فرص افضل من الخدمات والقضاء على الفقر وتلوث البيئة دون تناقص في مستوى الإستهلاك والإستثمار والأنتاج.

### ثالثاً: خصائص النمو الاقتصادي:

للمنو الاقتصادي ست خصائص حسب كوزنتس<sup>2</sup> تتمثل في مايلي:

- (1) المعدلات المرتفعة لنصيب الفرد من الناتج والنمو السكاني.
- (2) المعدلات المرتفعة للإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج: حيث أكدت الدراسات السابقة للبنك الدولي على ماتوصل إليه كوزنتس، أن إجمالي الإنتاجية لعناصر الإنتاج هي المحدد الاساسي لنمو الدول النامية.
- (3) المعدلات المرتفعة للتحوّل الإجتماعي و السياسي والإيديولوجي: عادة مايصاحب التغيير في الهيكل الإقتصادي في أي مجتمع تغيرات في الإتجاهات والمؤسسات والإيديولوجيات ، وتعرف عملية التحوّل الحضري هذه بالتحديث 3.Modernization
- (4) المعدلات المرتفعة للتحوّل الهيكلية الإقتصادي: يمثل هذا التغيير الهيكلية في التحوّل التدريجي من الأنشطة الزراعية إلى الأنشطة الغير زراعية، ومنذ وقت قريب كان التحوّل من القطاع الصناعي إلى القطاع الخدمي، ويصاحب هذا التحوّل تغييرات جوهرية في حجم الوحدات الإنتاجية .
- (5) الإمتداد الإقتصادي الدولي: وهو متعلق بدور الدول المتقدمة في الساحة الدولية والمتمثلة في سيطرتها على المنتجات الأولية والمواد الخام والعمالة الرخيصة، وكذلك فتح الاسواق المربحة بالنسبة لمنتجاتها الصناعية وكذلك فتح إمكانية السيطرة الاقتصادية والسياسية على الدول الفقيرة.

1 بير ماييه، ترجمة جان كميد، النمو الاقتصادي، المنشورات العربية، ص102

2 سيمون كوزنتس، حاصل على جائزة نوبل في الإقتصاد عام 1971، لعمله في قياس وتحليل النمو التاريخي للدخل القومي في الدول المتقدمة ولد عام 1901 وتوفي عام 1985.

3 وضع ميردل Myrdal قائمة عن ideal modernisation في مقاله عن التخلف الإقتصادي في آسيا

6) الإنتشار المحدود للنمو الإقتصادي: على الرغم من الزيادة الضخمة في الناتج العالمي عبر القرنية الماضية نجد أن التوسع في النمو الإقتصادي الحديث مازال يقتصر على مايعادل أقل من ربع سكان العالم.

#### رابعاً: أنواع النمو الإقتصادي والعوائق التي تعترضه

##### أ)-أنواع النمو الإقتصادي:

يمكن تصنيف النمو إلى انواع نلخصها في مايلي:

1. النمو المكثف: نمو الدخل يفوق نمو السكان، وبالتالي إرتفاع الدخل الفردي، والإنتقال من النمو الموسع إ المكثف يمثل نقطة الإنتقال أين يتحول المجتمع تماماً والظروف الإجتماعية تتحسن.
2. النمو العابر: عرف هذا النوع في بعض الدول النامية، يحدث نتيجة لوجود أسباب طارئة عادة ماتكون خارجية، ويزول بزوالها، ليس له صفة الإستمرار، نتيجة لحدوث تطورات في تجارتها الخارجية.
3. النمو المخطط: يحدث نتيجة تدخل الدولة بوضع إستراتيجية للتخطيط الإقتصادي، ولهذا فإن فاعلية هذا النمو ترتبط بواقعية الخطط الإقتصادية ومراحلها ومرونة هذه الخطط.
4. النمو الموسع: يتمثل في ان نمو الدخل يتم بنفس معدل نمو السكان، أي أن الدخل الفردي ساكن.
5. نمو تلقائي: ينبع بشكل عفوي من القوى الذاتية التي يملكها الإقتصاد الوطني، دون إتباع أسلوب التخطيط العلمي على المستوى الوطني، ويتميز هذا النوع بالبطء والتدرج رغم مروره في بعض الأحيان بتقلبات قصيرة المدى.
6. نمو عديم الشفقة: لايستفيد منه إلا الأغنياء، يحدث في إطار العولمة التي تؤدي إلى إنقسام العالم إلى ميسورين ومعدومين بين البلدان المختلفة، وبين البلد الواحد أيضاً.
7. النمو بلا مستقبل: يأكل الأخضر واليابس، حيث يستهلك الثروات الطبيعية، ويحرق الغابات ويكسح المناجم، ولا ينظر إلى المستقبل، أو الأجيال التي لم تولد بعد.
8. نمو بلا فرص: في ظل هذا النوع نلاحظ أن إرتفاع الدخل الوطني يزيد إلا أنه يكون مصحوباً عادة بإرتفاع معدلات البطالة<sup>1</sup>.

وعليه إذا كتن النمو الإقتصادي هو شرط مهم من أجل رفع متوسط الدخل الفردي لكنه ليس شرط كافي لتحسين شروط حياتنا جميعاً أو حياة فرد ما ، فمن المهم في شروطه ونتائجه ان يأخذ الأشكال المناسبة للمصلحة العامة<sup>2</sup>.

##### ب)-العوائق التي تعترض النمو الإقتصادي:

توجد مجموعة من المشاكل التي تعترض النمو الإقتصادي منها:

1 زيري نعيمة، أثر التحرير التجاري على النمو الإقتصادي في الجزائر، كلية العلوم الإقتصادية و التجارية وعلوم التسيير، السنة الجامعية

2015-2016، ص 138

2 paris 1998 page , presse universitaire de france, **la croissance économique**, Pierre Maillet et philippe Rolet

\_الجغرافيا الطبيعية: معظم الدول في العالم فقيرة من الموارد الطبيعية، والتربة الخصبة، وتعاني من نقص الأمطار، ولا توجد بها أمطار ولا سواحل نظم موانئ تروج تجارتهم، تقع في سلاسل جبلية مرتفعة، وبالتالي فهي تعاني من تكاليف النقل الباهضة تخنق كل نشاط إقتصادي.

\_ فشل الانظمة: تنجز الحكومة مهام عديدة كأن تتعرف على مشروعات البنية التحتية ذات الأولوية وتمويلها وجعل هذه البنية متاحة لجميع السكان، كما أنها تخلق بيئة تشجع الإستثمارات، وتمنع الرشوة وتحافظ على السلم الداخلي.

\_ الفخ المالي: تلعب المؤسسات المالية الكفؤة دورا محوريا ومتزايد الأهمية في تحقيق وإدامة معدلات نمو عالية وقابلة للإستمرار في مختلف دول العالم<sup>1</sup>.

\_ نقص الابتكار: من المؤكد أن فجوة الابتكار على مدى قرنين من الزمان كانت واحدة من أهم أسباب تباعد مستوى أغنى وأفقر البلدان.

\_ العوائق الثقافية: كل العوائق الثقافية أي كان نوعها والممارسات على الأقليات من شأنها أن تخلق فشلا لهذه الفئات مما ينعكس على التطور الإقتصادي للمجتمع ككل، حيث تعتبر الأنماط الثقافية أو الدينية في المجتمع معوقات في وجه المرأة مثلا حيث تجردها من حقوقها، كالحق في التعليم، وبذلك يفشل نصف المجتمع في تقديم مساهمته في التنمية الشاملة.

\*\_ الفخ الديمغرافي: وهو أحد أسباب الفقر، حيث ان النمو السريع في عدد السكان يضع ظغوظا كبيرة على الموارد البيئية، فالعالم في سباق بين النمو الإقتصادي والنمو السكاني وحتى الآن هو الفائز.

\_ الفقر: وهو يعيق تراكم رأس المال وبالتالي ينقص من معدلات النمو الإقتصادي.

\_ التقدم التكنولوجي:

\_ التخصص وتقسيم العمل: إن المبدأ الذي نادى به آدم سميث، يعتبر عاملا مهما في تحقيق النمو الإقتصادي، فهو يؤدي إلى تحسين كمية ونوعية الإنتاج بنفس الكمية من المدخلات، وهو ما يعرف بتحسين الكفاءة الإنتاجية للعامل.

\_ النمو الإقتصادي والإقتصادي والحوكمة: يعد التطبيق الجيد للحوكمة من أهم العوامل لتحقيق معدل نمو ثابت في الأسواق والقطاع المالي، فالنمو الإقتصادي لا يرتبط بالتكنولوجيات المستخدمة ورأس المال البشري فحسب بل يخضع كذلك إلى مؤسسات الحوكمة الرشيدة.

\_ النمو الإقتصادي والعمولة: ينجم عن العمولة الكثير من التحديات خاصة بالنسبة للدول النامية، إذ تمثل سلاحا ذوحدين، من جهة باعتبارها فرصا للمزيد من النمو الإقتصادي بالإستفادة من مزايا التخصص وتوسيع نطاق الأسواق عن طريق التجارة

يحتاج النمو الإقتصادي إلى وضع برنامج إجتماعي شامل يهتم بالمواطنين ورفع مستوى حياتهم ومن قدرتهم على التفكير، إضافة إلى تعدد الأنشطة الإقتصادية لتنوع الغقتصاد، وإعادة تهيئة هياكل الإنتاج والإستفادة من التجارب

1 سعد البريكان وآخرون، تطور القطاع المالي والنمو الإقتصادي، صندوق النقد العربي شركة صن غرافيسك، الإمارات العربية المتحدة،

2004، ص230

الذاتية لإقامة مجتمع متناسق ومتطور، وإنشاء صناعات محلية، وتوسيع الأسواق الداخلية لتصريف السلع المصنعة محليا، لغشباع الحاجات الضرورية.<sup>1</sup>

### المبحث الثاني: تحرير التجارة الدولية وعلاقتها بالنمو الاقتصادي

يعد تحرير التجارة الخارجية من كافة القيود التي تحد من إنسياب وحركة السلع والخدمات بين الدول العالم، مبدأ أساسيا من المبادئ التي تقوم عليه منظمة التجارة العالمية، حيث تسعى هذه الأخير إلى محاربة كافة أشكال القيود، وعليه سنتطرق في هذا المبحث إلى مفهوم تحرير التجارة الخارجية وشروط نجاحها، ثم إلى الآثار المترتبة على ذلك.

#### أولاً: مفهوم تحرير التجارة الخارجية

##### (1) تعريف تحرير التجارة الخارجية

سياسة تحرير التجارة هي جملة الاجراءات والتدابير الهادفة إلى تحويل نظام التجارة الخارجية إتجاه الحياد، بمعنى عدم تدخل الدولة التفصيلي اتجاه الواردات والصادرات وهي عملية تستغرق وقتا طويلا نظرا لظروف كل بلد.<sup>2</sup> وتعرف أيضا بأنها التخلي بشكل عام عن قيود التجارة وأسعار الصرف. ويؤدي تحرير التجارة الخارجية إلى التغيير في الأسعار النسبية مما ينجم عنه آثار على القطاعات تبعا لاتجاهات الأسعار فيها، وهذا من شأنه التأثير على الإنتاج والطلب والشغل، وبالتالي في النهاية إعادة توزيع المداخيل، وبشكل تحرير التجارة الخارجية مبدأ أساسيا من مبادئ التي تقوم عليها المنظمة العالمية للتجارة، حيث تعمل هذه المنظمة على محاربة مختلف أشكال القيود الكمية وتحويلها في مرحلة أولى إلى قيود تعريفية وتعمل في مرحلة ثانية إلى الإتجاه بها نحو الإنخفاض.

##### 1-1: أسباب تحرير التجارة الخارجية

إن برنامج تحرير القطاع الخارجي هو جزء من البرنامج المتكامل لإصلاحات هيكلية تنتهجها الدول بغية دفع عجلة النمو في الإقتصاد، وهذا التوجه مرده إلى الأسباب التالية:

- تدهور شروط التبادل التجاري خصوصا فيما يتعلق بزيادة أسعار البترول وإتجاه أسعار المواد الأولية الأخرى نحو الغنخفاض مع مرور الزمن.

- الضغوط التي مارسها وتمارسها المؤسسات الدولية وبعض الدول الغربية، وذلك بعد تفاقم أزمة المديونية في الدول النامية سنة 1982، حيث أجمعت الدول الغربية والمؤسسات الدولية على أن تحرير التجارة الخارجية عنصر اساسي لإنعاش الغقتصاد العالمي، ومارست المنظمات الدولية ظغوطها على الدول النامية من خلال قروضها الشريطة

##### (2) شروط تحرير التجارة الخارجية:

تعتمد سياسة تحرير التجارة الخارجية على مجموعة من المتطلبات أهمها:

1. يتطلب تحرير التجارة الخارجية وجود سياسة اقتصادية كلية سليمة، وأسعار صرف واقعية تعكس الواقع الإقتصادي.

1 زيرمي نعيمة، أثر التحرير التجاري على النمو الغقتصادي في الجزائر، مرجع سابق، ص

2 قدي عبد المجيد، المدخل إلى السياسات الإقتصادية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، ط3، 2006، ص209

2. أن تكون السياسات الأخرى – خاصة المتعلقة بالإستثمار و الأسعار- تعمل في إتجاه التحرير ودعمه
3. من المفيد الإبتداء في التحرير بإلغاء الحصص والقيود التي يمكن في البداية استبدالها بتعريف جمركية، لأن التعريف تضيي نوعا من الشفافية للحماية، فتبين أن المنتفعين من الحماية وحجم هذا الإنتفاع.
4. من المفيد قبل الشعور في إجراء تخفيضات في مستويات التعريف الجمركية القيام بإجراءات لزيادة الصادرات، ويتم الإجراء جنبا إلى جنب مع تخفيض سعر الصرف ليتمكن من تحقيق مكاسب مبكرة من عملية التحرير عن طريق زيادة الصادرات والإنتاج والعمالة.
5. يتوقف نجاح وإستمرار برنامج تحرير التجارة الخارجية على توفير بيئة عالمية تشجع تحقيق المزيد من التحرير التجاري، وتقوم فيها مختلف الدول بالإلتزام بقواعد التحرير.1

### (3) أثار تحرير التجارة الخارجية:

تنقسم هذه الأثار إلى إيجابية منها وسلبية

#### 1/ الآثار السلبية لتحرير التجارة الخارجية:

- يؤدي تحرير التجارة الخارجية إلى حرمان الدول من أكفأ العناصر الإدارية والفنية وفئات العمالة الماهرة وذلك نتيجة هجرة العمالة للخارج ويكونون من ذوي الخبرات الطويلة للعمل .
- فرض ضغوط على المشروعات المحلية وكيفية مواجهتها للمنافسة الأجنبية لاسيما في السوق الوطنية.
- إتاحة الفرصة للبنوك والمؤسسات المالية الأجنبية أن تنشأ فروع في دول العالم وخاصة النامية مما يؤثر على السياسة الإقتصادية للدولة.2
- القضاء على الكثير من الصناعات الناشئة في الدول النامية غير القادرة على مواجهة المنافسة القوية في الأسواق العالمية، وبذلك تزيد معدلات البطالة.
- يؤدي الغنخفاض التدريجي للرسوم الجمركية إلى عجز الموازنة العامة وزيادة الضرائب مما يزيد من تكاليف الإنتاج.
- يؤدي تحرير التجارة الخارجية إلى خلق صعوبات شديدة للدول النامية في منافسة الدول المتقدمة مما يؤثر سلبا على إقتصادياتها
- دعم موقف المحتكرين ويقضي على المنافسين الصغار في السوق.

#### 2/ الآثار الإيجابية للتجارة الخارجية:

1 قدي عبد المجيد، مرجع سابق ، ص ص 251، 250.

2 محمد قويدري، إنعكاسات تحرير التجارة العالمية على إقتصاديات البلدان النامية، الدار الجامعية ،مجلة الباحث ، جامعة ورقلة العدد 01، 2002، ص22

- تحسين المعاملات الفنية للإنتاج بحيث ان المافسة تقتضي الإستخدام الأمثل لعنصر الإنتاج والموارد المتاحة بتكلفة منخفضة.
- يسمح تحرير التجارة الخارجية بإنشاء شراكة مع الاطراف الاجنبية في مجال البحوث والتطوير نتيجة لإرتفاع تكلفتها وبالتالي تضيق الفجوة التكنولوجية والحد من التبعية المطلقة.
- زيادة إمكانية نفاذ السلع التي تنتهجها الدول النامية وتصديرها أسواق الدول المتقدمة.
- زيادة الكفاءة الإنتاجية في الدول النامية، نتيجة تحرير التجارة الخارجية وذلك من خلال تصاعد المنافسة الدولية.
- زيادة حجم التبادل الدولي
- تسهيل عملية الوصول إلى الاسواق العالمية.
- زيادة الطلب على الموارد الإقتصادية وإستغلالها بطريقة مثلى، مما يسمح برفع مستوى الدخل القومي الحقيقي بالنسبة لهذه الدول<sup>1</sup>
- إلغاء الحواجز التجارية مما يسهل التجارة بين الدول ويفتح الأبواب أمام إنسياب المعاملات بين البلدان.
- قيام نظام تجاري متعدد الاطراف وبالتالي يهيئ للمستثمرين والمستخدمين بيئة عمل تشجع التجارة والإستثمار.<sup>2</sup>
- إن تحرير التجارة الخارجية يفتح أمام المستهلكين فرصة الحصول على سلع وخدمات عديدة ومتنوعة وبأسعار غالبا ما تكون أرخص من مثيلاتها في السوق المحلية.

### ثانيا: العلاقة بين تحرير التجارة الخارجية والنمو الإقتصادي

يعد تحرير التجارة أمرا ضروريا للإسراع بعملية النمو في ظل النظام الإقتصادي العالمي الجديد رغم سلبيات ذلك التحرير التي يؤكدها خبراء المنظمات الدولية خصوصا على الدول النامية، رغم انه يؤدي إلى زيادة تدفقات السلع والخدمات ورؤوس الاموال، وخلق بيئات أكثر إستقرارا لمزاولة الأعمال التجارية، وإجتذاب إستثمارات أجنبية أكبر. ومن أجل ذلك إرتأينا فحص العلاقة للنظرية بين التحرير التجاري والنمو الإقتصادي :

#### 1- نمو عوامل الإنتاج:

يؤدي نمو السكان عبر الزمن إلى زيادة حجم القوى العاملة في كل بلد، كما أن نمو وزيادة المخزون من رأس المال تكون بإستخدام جزء من الموارد في إنتاج المعدات.

1 ناصر عدون، محمد منتاوي، الجزائر والمنظمة العالمية للتجارة، دار المحمدية العامة، 2003، ص 59

2 ياسر الحويش، مبدأ عدم التدخل وإتفاقيات تحرير التجارة الدولية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2005، ص 194

وتمثل كل من الآلات والمصانع والمباني ووسائل النقل والطرق رأس مال الذي يصنعه الإنسان من خلالها، وتنوع كل من أنواع العمل ورأس المال، حيث نفترض فيما سيأتي أن وحدات العمل ووحدات رأس المال متجانسة حيث لا يبقى إلا عاملين من عوامل الإنتاج، وهما العمل ورأس المال، كما نفترض ان الدولة تمارس نموا في إقتصادها.

### 2- نظرية ريبزنسكي: "Rybeznski"

إفترضت هذه النظرية نمو عامل واحد من عوامل الإنتاج الذي يؤدي إلى توسيع إنتاج السلعة التي تستخدم هذا العامل، في حين يتم تقليل إنتاج السلعة التي تستخدم عامل الإنتاج الذي لم ينم مع افتراض ثبات الأسعار النسبية للسلع.

### 3- التقدم التقني:

نوهت العديد من الدراسات إلى أن التقدم التقني هو اساس الزيادة في الدخل الحقيقي للفرد في المجتمع الصناعي أكثر من تراكم رأس المال، وعليه فإن تحليل التقدم التقني أكثر تعقيدا من تحليل نمو عوامل الإنتاج وذلك راجع إلى تعدد مفاهيم هذا التقدم التقني، ويعتبر تعريف الإنجليزي هيكس أكثر التعاريف ملاءمة للتقدم التقني من أجل التحليل، حيث يقسم التقدم التقني من وجهة نظره إلى التقدم التقني المتعادل، والتقدم التقني العامل على ترشيد عنصر العمل، والتقدم التقني العامل على ترشيد رأس المال.

### 4- النمو لإقتصادي في حالة الدول الصغيرة:

يتوسع حجم التجارة أسرع نسبيا من حجم السلعة المنتجة إذا كان كل من الإنتاج والإستهلاك متحيزين لصالح التجارة، أما في حالة العكس فإن حجم التجارة يتوسع أقل نسبيا من حجم السلعة المنتجة، أما إذا كان الإستهلاك متحيز ضد التجارة، والإنتاج متحيز لصالح التجارة أو العكس، فإن حجم التجارة يعتمد على النتيجة الصافية لكل من الإنتاج والإستهلاك، وبالتالي يختلف تأثير النمو في التجارة وثورة المجتمع من حالة إلى أخرى إضافة إلى ماسبق فالعلاقة بين نمو عوامل الإنتاج من جهة وحجم التجارة وثروة المجتمع من جهة ثانية.

### 5- التجارة الدولية ونظرية النمو الداخلي:

عملت الفروض الجديدة للنمو للإقتصادي الداخلي على تقليص عوائق التجارة، وزيادة معدلات النمو التصادي والتنمية في الأجل الطويل وذلك من خلال:

✓ استيعاب الدول النامية للتكنولوجيا المتطورة في الدول المتقدمة بمعدل أسرع.

✓ زيادة المنافع المتدفقة من الأبحاث والتطوير.

✓ تحقيق إقتصاديات الحجم في الإنتاج .

✓ تقليل تشوهات الأسعار يقود إلى كفاءة أكبر للإستخدام الموارد المحلية في القطاعات.

✓ تحقيق تخصص أكبر وكفاءة أكبر في إنتاج المدخلات الوسطية.

✓ تقديم منتجات وخدمات جديدة.

هذه النظرية تبحت بعمق ودقة ومزيد من التفصيل عن العوائق التجارية التي تقف أمام القنوات المحفزة للنمو في الأجل الطويل.

وعليه يمكن القول أنه للتعرف على العلاقة بين تحرير التجارة الدولية والنمو للإقتصادي، إرتأينا التطرق إلى النظريات الرابطة بينهما، وخلصنا في النهاية إلى أنه في مقدرو التجارة أن تحقق مكاسب كثيرة تساهم في تحسين الإنتاج، لكن

الصعوبة قد تكون في إقتباس تأثير السياسات التجارية على النمو، لأن السياسات التجارية نفسها دالة لمتغيرات أخرى منها النمو وغالبية الأدلة المتوفرة حالياً تبين وجود علاقة إيجابية بعد الإفتتاح كيفما تم تقاسمه.

### خاتمة

تشير العديد من الابحاث في مجال التجارة الخارجية على وجود علاقة بين تحرير التجارة الخارجية والنمو الإقتصاديومن بين الأمثلة الرائدة في هذا المجال تجربة الدول الناشئة التي إعتمدت على سياسات تجارية سمحت لها بتحقيق تحسّن كبير في معظم المؤشرات، إذ أدى إفتتاح أسواق هذه الدول إلى معالجة اهم الإختلالات على مستوى أسواقها وتحقيق معدلات عالية من النمو وبالتالي تحقيق الرفاهية والقضاء على البطالة.

في ختام هذه الدراسة يمكننا إستخلاص النتائج التالية:

### النتائج المتوصل إليها:

- إن زيادة درجة الإفتتاح من شأنه أن يؤثر على معدلات النمو الإقتصادي، كما يعمل على الزيادة في كل من الصادرات والواردات الحقيقية فالطلب المستمر على الصادرات يؤثر على معدل النمو الإقتصادي والذي عبر عنه ألبرت هيرتشمان بالنمو المحفز عن طريق الصادرات.
- إن إنطلاقة تحرير التجارة الخارجية بدأمن الإتفاقيات الثنائية ثم توسع ليشمل إتفاقيات متعددة الأطراف ثم إلى مناطق حرة.
- عملية تحرير التجارة الخارجية يجب أن يتم بأسلوب أو منهجية تدريجية لتجنب الإقتصاد بصدمة وبما أن قطاعات الإقتصاد تتميز بالترابط والتأثير فيما بينها، فإنه يجب أن ترافق عملية التحرير التجاري إجراءات تتمثل في تأهيل المؤسسات لمنافسة تظيراتها الأجنبية إضافة إلى تحرير أسعار الصرف حتى تكون هناك منافسة بين المؤسسات داخل السوق.
- تعتبر التجارة الخارجية أهم الركائز الأساسية لأقتصاد أي دولة حيث تتفاعل مع مختلف القطاعات الأخرى لإقتصاد البلد كما تتفاعل مع إقتصاديات الدول المتعامل معها بواسطة عمليات الإستيراد والتصدير.

### قائمة المراجع:

- 1- محمد ثابت هاشم، التنمية الإقتصادية في المجتمع المعاصر، المكتب الجامعي الحديث، مصر 2007، ص

119

2- Pierre Maillet et philippe Rolet, la croissance economique, presse universitaire de france, -2

paris 1998 page

2- بيرمايه، ترجمة جان كميد، النمو الإقتصادي، المنشورات العربية، ص10.

3- جراهام دونكلي، ترجمة مصطفى محمود، التجارة الحرة الاسطورة والوقائع والبدائل، ط1، المركز القومي

للترجمة ، القاهرة، 2009، ص197

- 4- زيرمي نعيمة، أثر التحرير التجاري على النمو الإقتصادي في الجزائر، كلية العلوم الإقتصادية و التجارية وعلوم التسيير، السنة الجامعية 2015-2016، ص 138
- 5- سعد البريكان وآخرون، تطور القطاع المالي والنمو الإقتصادي، صندوق النقد العربي شركة صن غرافيسك، الإمارات العربية المتحدة، 2004، ص زيرمي نعيمة، أثر التحرير التجاري على النمو الإقتصادي في الجزائر، مرجع سابق، ص 230
- 6- سيمون كوزنتس، حاصل على جائزة نوبل في الإقتصاد عام 1971، لعمله في قياس وتحليل النمو التاريخي للدخل القومي في الدول المتقدمة ولد عام 1901 وتوفي عام 1985.
- 7- قدي عبد المجيد، المدخل إلى السياسات الإقتصادية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، ط3، 2006، ص 209
- 8- محمد اشتية، الإقتصاد لغير الإقتصاديين، دار الشروق، الأردن، 2009، ص 1641
- 9- محمد قويدري، إنعكاسات تحرير التجارة العالمية على إقتصاديات البلدان النامية، الدارالجامعية، مجلة الباحث، جامعة ورقلة العدد: 01، 2002، ص 22
- 10- ناصر عدون، محمد منناوي، الجزائر والمنظمة العالمية للتجارة، دارالمحمدية العامة، 2003، ص 59
- 11- ياسر الحويش، مبدأ عدم التدخل وإتفاقيات تحرير التجارة الدولية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2005، ص 194

## تأثير النظام الجديد للتجارة الدولية على التنمية

## The Impact of the New Order of International Trade on development

يحيياوي صالح

جامعة وهران 02 محمد بن أحمد - الجزائر

## الملخص :

إن ظاهرة العولمة الاقتصادية و ما إنجر عنها من بروز مؤسسات جديدة تهيمن على التجارة العالمية ، قد أدت إلى تقلص سيادة الدولة و تدهور أوضاع التنمية في البلدان النامية نتيجة وضعها غير المتكافئ في الإقتصاد العالمي ، فهذا الإندماج و التحول المفاجئ و الإلتزام المبكر بقواعد العولمة الإقتصادية و التجارة له نتائج سلبية و أحيانا مدمرة على إقتصادها ، حيث إنتقلت عملية صناعة الكثير من القرارات الإقتصادية على المستوى الوطن إلى منظمة التجارة العالمية و باقي المؤسسات المالية العالمية كصندوق النقد الدولي و البنك الدولي.

كلمات مفتاحية : تنمية - تجارة عالمية - إقتصاد - صندوق النقد - البنك الدولي - عولمة إقتصادية.

## Summary:

The phenomenon of economic globalization and the resulting emergence of new institutions dominate world trade. has eroded State sovereignty and deteriorated development conditions in developing countries as a result of their unequal position in the world economy. This integration. sudden transformation and early adherence to the rules of economic globalization and trade have negative and sometimes devastating consequences for its economy. Where the process of making a lot of economic decisions nationwide has moved to the World Trade Organization. and other global financial institutions such as the International Monetary Fund and the World Bank.

**Key words:** Development - Global Trade - Economy - Monetary Fund - World Bank - Economic Globalization.

## مقدمة :

لقد أدى بروز مؤسسات جديدة تهيمن على التجارة الدولية إلى تقلص مفهوم سيادة الدول إن التغييرات التي لحقت بالنظام التجاري العالمي الجديد، بدأ بالاتفاقية العامة للتعريف الجمركية و التجارة "الجات" و التي أنشأت بهدف حل مشكلة التبادل التجاري بين الدول و كذا رفع القيود الجمركية و تخفيض التعريف الجمركية إلى غاية انتهاء جولة أورغواي التي كانت أخر جولات هذه الاتفاقية و إنشاء منظمة التجارة العالمية كأداة لتنظيم و تسيير و مراقبة حركة التجارة الدولية، و العمل على تحريرها أكثر فأكثر، جعلت الدولة النامية عموما تواجه تحديات كبيرة قد تؤدي إلى مكاسب إذا ما تم التغلب عليها و قد تؤدي إلى خسائر (محمد، 2006، ص261). إذا عجزت هذه الدول على مواجهتها، فيتوقع اتفاق مراكش للتجارة العالمية فإن سلاح الحماية قد تقلصت حدود استخدامه و فعاليتها، و التحرير التدريجي للتجارة العالمية من القيود و الحواجز التي تعيق حركتها أدى على تداعيات على الدول خاصة النامية منها، فهي تعاني أصلا من عدم تحقيق التنمية لمواطنيها بسبب وضعها غير المتكافئ في الإقتصاد العالمي بسبب التأثير المتسارع للنظام

التجاري العالمي الجديد، فالتحول و الاندماج المبكر لهذه الدول في قواعد التجارة العالمية إضافة إلى ما تفرضه الأذرع الأخرى للنظام التجاري العالمي الجديد ممثلة بالبنك الدولي و صندوق النقد الدولي من سياسات على هذه الدول، يضع الكثير من العقبات في وجه تحقيقها التنمية، و يفقد القدرة على حماية منتجاتها الوطنية و يعرضها إلى المنافسة غير المتكافئة مع الواردات الأجنبية و تمكن أهمية دراستنا هذه في كونها تبحث الأوضاع التنمية في العالم، خاصة لدى الدول النامية في ل المتغيرات الجديدة التي شهدتها العالم بمرور العولمة الاقتصادية و التجارية و من خلال المؤسسات المالية و التجارية الدولية الجديدة و تدخلها في المسار الاقتصادي للدول، و لتسليط الضوء على ذلك انتهجنا منهجاً بحثنا وصفياً يحف أوضاع العالم في ظل العولمة الاقتصادية و منهجياً تحليلياً نفسياً يبحث في السلبيات و الإيجابيات التي يمكن أن يخلفها النظام الجديد للتجارة الدولية على أوضاع التنمية في العالم، من خلال التساؤل حول مدى تأثير مؤسسات النظام التجاري الدولي الجديد على التنمية إيجابياً أو سلبياً؟ و لذلك ارتأينا تقسيم هذا العمل إلى محور أول يتحدث عن تأثير مؤسسات التجارة الدولية الجديدة على التنمية من خلال :

أولاً : منظمة التجارة العالمية

ثانياً : صندوق النقد و البنك الدوليين

و محور ثاني يتحدث عن دمج حقوق الملكية الفكرية في اتفاقيات التجارة العالمية و أثرها على التنمية من خلال :

أولاً : حقوق الملكية الفكرية في اتفاقية "الجات"

ثانياً : حقوق الملكية الفكرية في ظل اتفاقية "تريس" للتجارة العالمية

أولاً : تأثير اتفاقات التجارة العالمية و صندوق النقد و البنك الدوليين على التنمية

أدى تحرير التجارة العالمية بعدا اتفاق مراكش، و كذا اتفاقات التجارة العالمية المتعددة إلى تداعيات كبيرة على الحق في التنمية، و لم تسلم الدول للنامية من سياسات صندوق النقد و البنك الدوليين في إطار تدخل هاتين المؤسستين في توجيه السياسة الاقتصادية للدول مما انعكس على دورها في تحقيق الحق في التنمية لمواطنيها و هو ما سنفرض له في الفرعين التاليين.

أ : آثار اتفاقات منظمة التجارة العالمية على التنمية

إن ثلثي أعضاء منظمة التجارة العالمية و البالغ عددهم 144 دولة عام 2001 هم من الدول النامية بينهم 11 دولة عربية و تسعى دول عربية أخرى للانضمام (نيجار، 31 مارس إلى 02 أبريل 2003) حيث تتضمن اتفاقية منظمة التجارة العالمية شروطاً خاصة بالدولة النامية و الأقل نمواً و هناك ترتيبات في اتفاقية المنظمة تتعلق بهذه الدول و أهمها :

- منح زمن إضافي للدول النامية كي تنفذ التزاماتها و زيادة فرص الدول النامية في التجارة من خلال تعظيم قدرتها على الوصول إلى الأسواق في قطاعات النسيج و الخدمات و العوائق الفنية للتجارة.
- تقوم المنظمة بحماية أعضائها من الدول النامية من خلال حماية عوائد الدول النامية و خاصة في مراحل التكيف المحلي و الدولي ضد الإغراق.
- تقدم المنظمة أيضاً المعونة الفنية في مجالات التجارة كالأستشارة القانونية.

إن الدول الأقل نمواً تلقي اهتماماً كبيراً من قبل المنظمة، و قد اقترح الوزراء المجتمعون في مؤتمر مراكش عام 1994 أن تلتزم الدول الأقل نمواً بأقل قدر من الالتزامات خاصة في مجال خفض التعريفات الجمركية و غير الجمركية كدعم لهذه المجموعة من الدول كونها أقل نمواً و هذا تلبية لمتطلبات مواطنيها بالحق في التنمية، و تعمل المنظمة بناء على و اتفاقية منظمة التجارة العالمية،

و قد تضمنت دراسة أجريت بمعرفة خبراء صندوق النقد الدولي حول آثار قيام منظمة التجارة العالمية، أن الاتفاقية ستحقق منافع للبلدان النامية، منها زيادة كفاءة استخدام الموارد المحلية بعد هبوط التعريفات الجمركية و الحواجز غير الجمركية أو إلغائها و تحقيق فائض في حجم الإنتاج و تحويل التكنولوجيا، و علاوة على ذلك فإن ارتفاع معدلات نمو الاقتصاد العالمي وفتح أسواق البلدان الصناعية أمام منتجات البلدان النامية يحسن من البيئة الخارجية التي تواجه البلدان النامية يحسن من البيئة الخارجية التي تواجه البلدان النامية (مراد أ، 2006) و من حيث المبدأ فإن هذه المنافع سوف تحسن أداء هذه الدول المنخفضة النمو، و هو ما يعود بالنفع على التنمية في هذه الدول و يسهم في تكريس الحق في التنمية لدى مواطنيها، غير أن هناك رأياً معاكساً لذلك تماماً يرى أن اتفاقيات منظمة التجارة العالمية لا تخدم التنمية، أن الهدف الأساسي لاتفاقيات التجارة العالمية منذ جات 1947 و حتى مراكش 1994 هو تلبية حاجات الدول الصناعية المتقدمة، و تأمين مصالحها، و قد ظهر من تطبيق أحكام الاتفاقية العامة "الجات" خلال العقود الماضية بأنه على الدول النامية أن تصدر سلعا أكثر من أجل أن تستورد سلعا أقل فاقلاً.

إن تطبيق اتفاقية "الجات" قد يؤدي إلى نتائج مدمرة على اقتصاديات دول النامية، و تشير بعض التحليلات إلى أن استخدام أنظمة متطورة للري مثلاً لإنتاج كميات كبيرة من السلع الزراعية بأعداد أقل من الأيدي العاملة هي نظرية يقود تطبيقها في البلدان النامية إلى نتائج خاطئة، لأن الذين سيفقدون عملهم نتيجة ذلك سيهاجرون إلى المدن حيث سيعيشون في المناطق الفقيرة مما سيؤدي إلى خلل سكاني و عدم استقرار اجتماعي، و يقدر عدد الذين يعيشون في المناطق الزراعية في الدول النامية بأكثر من ثلاثة ملايين فرد، و أي نجاح لاتفاقيات التجارة العالمية بفرض طرائق زراعية و حديثة و تستخدم الثقافة العالية سيؤدي إلى فقدان حوالي 02 مليار من السكان عملهم، و سينتقل عدد كبير من هؤلاء العاملين المدن، و سيجبر عدد كبير منهم إلى الهجرة الجماعية و هو ما حدث فعلاً في الصين حيث هجرة 10 مليون حين أراضيهم و بدأ البحث عن عمل آخر في أنحاء البلاد. (محمد، حشماوي، مرجع سابق، ص161) و بالنظر للدول الذي تلعبه الزراعة في الأمن الغذائي و التنمية في كثير من البلدان، فإن وضع و تنفيذ قواعد منظمة التجارة العالمية المتعلقة بالزراعة يمكن أن يؤثر على التمتع بحقوق الإنسان لاسيما الحق في التنمية و مجموع الحقوق الأخرى المرتبطة به كالحق في الغذاء و الصحة (العولمة و أثرها على التمتع الكامل بحقوق الإنسان، 2001/32)

إن الكثير من الدول تستورد المنتجات الزراعية و الغذائية بصفة عامة، و حيث أن الاتفاقية قد تضمنت الاتفاق على خفض الدعم تدريجياً و الذي تقدمه الدول لإنتاجها من المحاصيل الزراعية، فإن تكلفة و إيرادات الدول النامية من تلك السلع سوف ترتفع، و من ثم سوف يتأثر الميزان التجاري لتلك البلدان سلبياً و سوف يؤدي ذلك إلى خلق مشاكل اقتصادية و اجتماعية سبق أن عانت منها بعض الدول عند تطبيقها برامج التكييف و التثبيت التي طبقتها بالاتفاق مع صندوق النقد الدولي، لقد سبق أن أعطت الاتفاقية العامة "الجات" و خصوصاً في جولة طوكيو تفضيلات أو مزايا أكبر للدول النامية و خصوصاً الدول المنخفضة الدخل باعتبارها دولاً تسعى إلى تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية و مازالت في مرحلة النمو الاقتصادي، و إن نتائج جولة أورغواي سوف تقلص تنافس ضعيف في مجال التجارة الدولية و سوف يؤثر ذلك على اقتصادياتها تأثيراً سلبياً (مراد ع، للمزيد أنظر نماذج أخرى من الاتفاقيات، موسوعة الاستثمار"، ص40 و ما بعدها) لقد تم الاتفاق في جولة أورغواي على حماية حقوق الملكية الفكرية و هذا أمر سوف تستفيد منه الدول المتقدمة فقط، و على الرغم من أن هناك من يرى أن حماية حقوق الملكية الفكرية سوف تستفيد منه الدول النامية من حيث تحويل التكنولوجيا إليها إلا أن هناك من يرى غير ذلك بل يرون أن الاتفاقية لها أثر سلبي على اقتصاديات الدول النامية و يشككون في تحويل التكنولوجيا إلى الدول النامية و بالتالي فالاستفادة في هذا المجال ستكون من نصيب الدول المتقدمة. (مراد ع، نفس المرجع، ص496) و هو ماله تأثير سلبي على الحق في التنمية. لقد أقرت الوثيقة الختامية للاتفاقية العامة "الجات" حق الدول النامية في التنمية، و حث كافة الدول الأعضاء على

مراعاة ظروف التنمية في الدول، و احتياجاتها المالية و التجارية، إلى أن ذلك يعبر عن حقيقة أن كافة الامتيازات التي حصلت عليها الدول النامية في الاتفاقات ككل، إنما تهدف في المقام الأول تيسير التزام الدول النامية بأحكام الاتفاقية في إطار تحرير التجارة الدولية مع ضمان عدم إخلالها بحقوق البلدان الأخرى الأعضاء خاصة و الحديث عن تجارة دولية حرة أمر لا يتحقق دون مشاركة الدول النامية، التي تعد السوق الرئيسية لمنتجات الدول الصناعية المتقدمة من السلع و الخدمات و مصدرا رئيسيا للمواد الخام هذا و تعاني الدول المتخلفة من تدهور في شروط تبادلها التجاري. فقد تعرضت هذه الدول إلى خسائر تراكمية في شروط تبادلها بلغت حوالي 290 مليار دولار خلال الفترة من 1980 – 1999. و يعود هذا التدهور في شروط التبادل إلى الترددي في أسعار السلع الأساسية، و أسعار السلع المصنعة. كما تعاني الدول المتخلفة من عدم استقرار في أسعار صادراتها مما يهددها بعدم الاستقرار الاقتصادي.

في هذا الإطار، يجدر القول بأن الآمال التي رسمت للدول المتخلفة بمستقبل أكثر ازدهارا و بتدفق المعونات و للاستثمارات الأجنبية، و بتخفيف أزمة المديونية تبدها مؤشرات الواقع. فرغم مجهودات الدول المختلفة الجبارة، طوال العقد الماضي، نحو إصلاحات هيكلية و إعفاءات جمركية و ضريبية، إلا أن 90% من حركة الاستثمارات الأجنبية توجهت نحو البلدان المتقدمة. أما الدول المتخلفة التي تشكل ثلاثة أرباع سكان العالم فلم تحصل على سوى 10% من تلك الحركة.

و فضلا عن تفاقم أزمة المديونية و تضخمها على النحو الذي تم تنبيهه في موضع سابق من الدراسة. و لا يختلف الأمر كثيرا بالنسبة للمعونات المالية و الفنية التي نصت غالبية اتفاقات الجات على ضرورة توفيرها لتمكين الدول المتخلفة من تحمل التزاماتها تجاه المنظمة. حيث لم تتجاوز نسبة ما تخصصه الدول الصناعية عن 0.25% من الناتج المحلي الإجمالي لها و هو أقل من الطموح الذي تسعى له الدول المتخلفة و البالغ 0.7%.

في هذا الإطار يجدر الذكر بأن منظمة التجارة العالمية تعمل على عمل على هدر التنمية و التغييرات الهيكلية للاقتصاد مقابل المصالح التجارية، كما و تعتمد إلى عدم التمييز بين أثر تحرير التجارة الدولية و الاستثمارات الأجنبية في رفع معدل النمو، و أثره في تغيير هيكل الناتج القومي. فقد يكون أثر التحرير [إيجابيا فيما يخص معدل النمو و سلبيا في جانب التنمية، و قد ترتب عن أعمال قواعد تحرير التجارة في إطار اتفاقات التجارة العالمية مجموعة من النتائج على التنمية في الدول النامية و المختلفة نجلها فيما يلي :

### 1 : التخفيضات الجمركية و المعاملة التفضيلية غير فعالة بالنسبة للدول النامية

بالرغم من أن من المفروض بحسب قواعد منظمة التجارة العالمية أن تخفض حدود التعريفات إلى الحدود المقبولة من الدول الأطراف، إلا أن الدول المختلفة لا تزال تواجه عقبات تحول دون إيصال صادراتها من السلع الزراعية و المنسوجات و الجلود و اللحوم و ألبان و منتجاتها إلى أسواق البلدان الصناعية.

و يتحقق ذلك قيود التعريفات الجمركية التي تفرض معدلا على السلع المصنعة مقارنة تعلق الأمر بنظام الحصص ، و قيود التصدير الاختيارية، و القواعد الصحية المتشددة، و تشريعات مكافحة الإغراق المبالغ في تنفيذها. (محمد ولد عبد الدائم، أكتوبر 2001، ص5).

و في هذا إطار تجدر الإشارة إلى انه رغم إحراز تقدم في إطار تحرير المبادلات العالمية من الرسوم الجمركية و القيود، إلا أن هذا التحرير غير كامل و قد يضر بالدول المتخلفة ذاتها و خاصة فيما يتعلق بسياسات مكافحة الإغراق يذكر التقرير السنوي الصادر عن منظمة التجارة العالمية بأنه قد تم إحصاء 1121 في بلدان الاتحاد الأوروبي و 88 في كندا. و حقيقة الخطورة تمكن في تضرر الدول المتخلفة من سياسات مكافحة الإغراق أكثر من استفادتها منها.

### 2 : الدول المتخلفة و حالة التبعية الغذائية

في الوقت الذي عمدت فيه الدول المتقدمة، في إطار ما قبل دورة أروغواي، إلى دعم القطاع الزراعي وصادراتها الزراعية بشكل كبير، مما أدى إلى خفض أسعار المنتجات الزراعية في السوق العالمية. أصيبت صادرات الدول المتخلفة ذات القدر المحدود من السلع الغذائية بضرر كبير من تلك التدعيمات لعدم قدرتها على المنافسة أمام تلك الأسعار المنخفضة. كما وتعرضت أسواقها للإغراق بالواردات الغذائية منخفضة الأسعار التي تقل عن سعر التكلفة بالنسبة للدول المتخلفة. و بالمحصلة تأثيرات حوافز إنتاج الأغذية الزراعية. (محمد ولد عبد الدائم، ص7)

و مع تطبيق اتفاقات أروغواي الهادفة إلى تحرير الزراعة و إلغاء الدعم تدريجيا عن أسعار السلع الغذائية الزراعية، ازداد الأمر سوء، حيث ارتفعت فاتورة الغذاء على الدول المتخلفة الفقيرة. تشير معالجة الإ حوالي 88 بلدا يتفق حوالي نصف حصيلة النقد الأجنبي على استيراد الغذاء. و ميسرة أو قروض للبلدان المتضررة، إلا أن هذه المعونات في غاليتها ضئيلة و تفتقد لآلية تنفيذها.

جدير بالتنويه هنا أن المسألة برمتها بالنسبة للدول المتخلفة ضرب من الثراء الفكري؛ ذلك أن فرض دخول منتجاتها الغذائية إلى أسواق الدول الصناعية يتوقف على مرونة الطلب الداخلية لهذا النوع من السلع المنخفضة عمليا، فضلا عن القيود غير التعريفية التي قد تتمسك بها الدول الصناعية.

### 3 : تحرير الخدمات يرتب آثارا غير محمودة

يعد قطاع الخدمات المولد الرئيس للدخل القومي للبلدان الصناعية المتقدمة و يسيطر على هذا القطاع عدد محدود من الدول المتقدمة عبر الشركات متعددة الجنسيات. من هنا شهد هذا القطاع عمليات دمج و تركز بين كبرى الشركات المهمة بهذا القطاع فاقت عداها من القطاعات الأخرى.

و رغم أن الاتفاق الخاص بتحرير يتضمن تعميم مبادئ الدولة الأكثر بالرعاية و حرية النفاذ إلى الأسواق و عدم التمييز و الالتزام بالشفافية، عمليا الدول المختلفة جراء هذا التحرير خسائر كبيرة جراء كونها المستورد الصافي تقريبا للخدمات. كما تبدو هذه الأضرار واضحة في ابتلاع الشركات الأجنبية الشركات الوطنية العاملة في قطاع الخدمات لعدم قدرتها على المنافسة.

و بهذا الشأن يمكن القول بأن المنظمة لم تراع انعدام التوازن بين حجم قطاعات الخدمات في الدول الغنية وحجمه في الدول الفقيرة، و ذلك لصالح الدول الصناعية. فضلا عن عدم مراعاتها لارتباط بعض قطاعات الخدمات في الدول المتخلفة بمصالحها الإستراتيجية المر الذي يهدد هذه المصالح.

### 4 : عولمة الأسواق المالية ذات آثار خطيرة على الدول المتخلفة

ترتب على إجراءات التحرير المالي آثار و مخاطر على البلدان المتخلفة. فقد الغي الحظر على المعاملات التي يشملها حساب رأس المال و الحسابات المالية لميزان المدفوعات، التي تشمل القيود على معاملات النقد الأجنبي و الضوابط المتعلقة بها تأملت الدول المتخلفة من هذا التحرير أن تزداد قدرتها على الاتصال بأسواق النقد و المال العالمية، بشكل يسمح لها بزيادة معدلات الاستثمار في مواردها المالية، و خفض تكلفة التمويل في القطاعات المختلفة. فضلا عن أملها في جذب الاستثمارات الأجنبية و استعادة الاستثمارات الوطنية المهاجرة. (أنظر: د. محمد السعيد الدقاق، ص324)

تبصر ما جنته الدول المتخلفة جراء التحرير، يفيد أنه قد حدث نوع من التدفق في رؤوس الأموال الساخنة قصيرة الأجل الهادفة لتحقيق الربح السريع. و من المعلوم المخاطر التي تؤديها حركة هذه الأموال على الاستقرار الاقتصادي، خاصة و إنما نتيجة التقلبات الفجائية الناجمة عن دخول هذه الأموال و خروجها كارتفاع معدل التضخم و معدل الصرف و زيادة أسعار الأصول المالية و العقارية.

يضاف لذلك ما رتبته عملية التحرير من أزمات تعرضت لها الأجهزة المصرفية. فضلا عن معاناة عمليات غسل الأموال، و سياسات المضاربة. و لعل أبرز مثال يقال في إطار الحديث عن آثار و مخاطر تحرير التجارة، الأزمة المالية النقدية التي عصفت بمنطقة جنوب شرق آسيا في صيف عام 1997 بفعل التشابك و الترابط بين الأسواق.

و في هذا الإطار، تجدر الإشارة إلى أن الدول المتخلفة ترفع دائما يدها بالاعتراض الحيف الذي يصيبها جراء مناداة المنظمة بتحرير الاستثمار لصالح شركات الدول على حساب مصالحها الوطنية. و بهذا الصدد ترى الدول المتخلفة أن حرمانها من وضع قيود على الاستثمارات الأجنبية دون الشركات عبر القومية بالامتناع عن فرض أسعار احتكارية هو من قبيل الحيف و الجور. و من هنا تعتبر هذه الدول أن تحرير الاستثمارات موجه لها فقط.

و يبدو أن هذه التخوفات حقيقة لها ما يبررها، ذلك أنه قد يترتب على العوامة المالية بما فيها تحرير الاستثمارات حدوث تدفقات مالية مفاجئة و متقلبة، و بالتالي إحداث أضرار بالاقتصاد الوطني، خاصة و أن مدخرات هذه الدول المالية مدولة و مهددة بالتصريف نحو الخارج. فضلا عن أن عملية الاستثمارات عادة ما تتم من خلال شركات متعددة الجنسية، لذا لا بد من وضع قيود تضمن مصالح الدول المتخلفة.

### 5 : تخفيض القيود التعريفية و غير التعريفية و أثرها في التنمية

إن اتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية قد نصت على أن هناك احتياجات للبلدان المتخلفة يجدر مراعاتها. و إن وعود طرحتها جولة أورغواي لتخفيض القيود التعريفية و غير التعريفية، إلا أن الواقع يفيد إن القيود لا زالت و يستذكرنا هنا مجالات الغزل و النسيج و الملابس الجاهزة التي تتمتع فيها الدول المتخلفة بميزة تنافسية و تمثل صادراتها من المنسوجات قيمة معتبرة و مصادرها الطاقة، و كان من الضروري إتاحة ذلك عن طريق منح الدول النامية بعض التسهيلات التي تمكنها من المشاركة، و تمثلت هذه التسهيلات بصورة حوافز مؤقتة للدول النامية تساعدها على إعادة هيكلة اقتصادها و تعديل تشريعاتها و سياساتها التجارية الوطنية لتتلائم مع الفكر الجديد لتحرير التجارة الدولية بمفهومه الشامل، و إذا كان ذلك على حساب حق شعوبها في التنمية.

### ب : انعكاسات سياسات صندوق النقد و البنك الدوليين التنمية

إلى جانب منظمة التجارة العالمية، نجد كل من صندوق النقد الدولي و البنك العالمية كذراعين ماليين للنظام التجاري العالمي الجديد إلى جانب الذراع التجاري الممثل بمنظمة التجارة العالمية، و تلعب المؤسسات الماليتان دورا كبيرا في التأثير على الدول النامية، فيما يخص تمتعها بالحق التنمية، حيث تخضع الدول النامية إلى عملية إصلاح اقتصادي من قبل هاتين المؤسساتين في إطار ما يسمى، ببرامج التكييف و التثبيت الاقتصادي، و في هذا الإطار يتم إعادة جدولة ديون الدول المدينة الخارجية إذا ما أستفعل العجز في ميزان مدفوعاتها أو ازدادت متأخرات مديونيتها، و بصورة أخرى إعسارها عن الوفاء بديونها (نعوش، ص1) يشترط لإبرام اتفاقات إعادة جدولة الديون، تطبيق الدولة المدينة لبرنامج الإصلاح الاقتصادي الذي يقترحه صندوق النقد الدولي أو ما يعرف بسياسات التثبيت و التكييف الاقتصادي، التي يشرف الصندوق و البنك العالمي على تنفيذها بحيث يطبق برنامج الإصلاح الاقتصادي الهيكلي سواء لجأ العضو إلى الصندوق لتمويل العجز في ميزان المدفوعات أم للحصول على مساعدته في عملية إعادة الجدولة لديونه الخارجية، و تستهدف سياسات التصحيح الهيكلي من وجهة نظر المؤسسات المالية. ضمان قدرة الدولة المدينة على سداد الأعباء الناتجة عن القروض المتفاقمة، و تحقيق نمو اقتصادي، من خلال عدد الآليات المتمثلة بتشجيع الاستثمار في المشاريع الإنتاجية، و زيادة المدخرات الوطنية و اجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية، و تمكين الدولة من تحقيق إصلاح في أدائها الاقتصادي و بالتالي تحقيق تحسن فقي موقف مدفوعاتها الخارجية.

غير أنه رغم تبدل هذه الأهداف إلا أن هناك من يشكك في صدق النوايا، فمن وجهه نظر البعض فإن هذه السياسات ترمي إنقاذ البنوك الغربية الدائنة و التي كانت مهددة بالإفلاس، كما أن هذه السياسات تسعى إلى فتح أسواق

الدول المدينة أمام منتجات البلدان الرأسمالية من خلال تحرير التجارة كأحد شروط سياسات التكييف الهيكلي، رغم إبقاء الدول المتقدمة على سياساتها الحمائية التي تزيد من عمق المديونية (أنظر: مصطفى مهدي حسين، 1997، ص 11) فضلا عن أن من شأن إدماج البلدان المتخلفة في الاقتصادات الرأسمالية لتحقيق غاية الدول الصناعية في استثمار رؤوس أموالها وتحقيق الأرباح المرجوة على حساب هذه الدول (أنظر: رمزي زكي، ص 131) بمعنى آخر تربط المؤسسات المالية استمرار التدفقات المالية الخارجية، من منح و قروض، بإجراء تغييرات في السياسة الاقتصادية للدولة المدينة، عبر اتفاق بين صندوق النقد و البنك الدولي من جهة و الدولة المدينة من جهة أخرى، و يعبر عن هذا الخطاب بما يعرف "بخطاب النوايا" الذي يعدده الصندوق و توجيه الحكومة المعينة إليه، متضمنا حزمة من الإجراءات و السياسات التفضيلية التي سيتم إتباعها، و التي تتركز حول إتباع الدولة المدينة لسياسات انكماشية للحد من التضخم عن طريق تخفيض عجز الموازنة العامة عبر زيادة الضرائب و أسعار السلع الأساسية و الخدمات التي تقدمها الحكومة و تخفيض الاتفاق العام.

يضاف إلى ما سبق إتباع الدولة المدينة لسياسات نقدية و ائتمانية و انكماشية عن طريق الحد من زيادة الائتمان المصرفي، و رفع أسعار الفائدة المصرفية على الودائع و القروض و وضع قيود مباشرة على الائتمان فضلا عن التزامها بتحرير المعاملات الخارجية، بإلغاء اتفاقات الدفع الثنائية و عدم زيادة الضرائب الجمركية على الواردات و الصادرات، و تقرير سعر الصرف، مع تخفيض قيمة العملة الوطنية و غيرها من الإجراءات التي تمس بالقدرة الشرائية للمواطن و بالتنمية على العموم.

إن تطبيق هذه السياسات من قبل المؤسسات المالية الدولية كان آثار غير محمودة على اقتصاديات الدول النامية و على جوانب الحياة الاجتماعية (أنظر: ماري فرانس ليرو، 1993، ص 215-223) فمن حيث الآثار الاقتصادية، أسهمت هذه السياسات في خلف ركود اقتصادي كما غدت التضخم (شارلر، 1996، ص 15) فقد انخفض دخل الفرد، و انخفضت الاستثمارات، و بقيت البلدان المتخلفة في غالبا تعاني من عجز كبير على الرغم من جدولة ديونها أما الآثار الاجتماعية (هبة نصار نصار، 1994، ص 120 و ما بعدها) المترتبة على سياسات التكييف الهيكلي، فتتمثل بالفقر، و سوء توزيع الدخل، و آثار أخرى على صعيد قطاعات الصحة و التعليم، خاصة أن فرض ضرائب و رسوم جديدة أو رفع نسبة الضرائب و الرسوم القائمة من شأنه أن يؤدي إلى تدني مستوى الأداء الصحي و التعليمي، حيث تبدو النتائج الاجتماعية أكثر وضوحا في حالة زيادة نسبة الفقر في الدول المتخلفة المدينة (نادر الفردجاني، ص 7) إذ ارتفع معدل الفقر نتيجة للسياسات الانكماشية المتمثلة في تخفيض القيمة الحقيقية الأجور، و تخفيض أو إلغاء الدعم و الإعانات في الموازنة العامة، إلغاء الدعم الضمني لبعض السلع و فرض أو زيادة الرسوم على الخدمات، و غني عن القول ما لزيادة نسبة الفقر من تأثير شديد الخطورة على المجتمع من إهدار الكفاءات و الموارد البشرية، و انتشار الجريمة و عمالة الأطفال و البطالة و على التنمية بصفة عامة و من الواضح أن سياسات المؤسسات المالية للثبوت و التكييف الاقتصادي أدت إلى آثار سلبية على اقتصاديات الدول المتخلفة أكثر منها إيجابية فزادت نسبة الفقر و ارتفعت البطالة، و تفاوتت الدخول و ازدادت الضرائب المباشرة و غير المباشرة و تعمقت التبعية بالنتيجة لهذه المؤسسات.

في هذا الإطار لم تكن الآثار المترتبة على السياسات التكييف الهيكلي الناشئة عن الديون الخارجية محل اهتمام الفقه في الدول المتخلفة بل أخذت حيزا هاما في اجتماعات لجنة حقوق الإنسان التي اضطلعت يبحث هذه المسألة.

فقد أصدرت اللجنة في دورتها الخامسة و الخمسون قرارا حول آثار سياسات التكييف الاقتصادي الناشئة عن الديون الخارجية على التمتع الكامل بحقوق الإنسان و بخاصة على تنفيذ إعلان الحق في التنمية أكدت فيه على خطورة

عبء أزمة الديون الخارجية على الدول النامية و ذكرت أن سياسات التكييف الهيكلي لها آثار خطيرة على قدرة البلدان المتخلفة على التقييد بإعلان الحق في التنمية و صياغة سياسات إنمائية وطنية تهدف إلى تعزيز الحقوق الاقتصادية و الاجتماعية و الثقافية لمواطنيها.

### ثانيا : دمج حقوق الملكية الفكرية في اتفاقات التجارة العالمية وأثرها على الحق في التنمية

اختتمت مفاوضات جولة أورغواي للتجارة المتعددة الأطراف و التي عقدت في إطار الاتفاق بشأن التعريفات الجمركية و التجارة في 15 ديسمبر 1993، و اشتملت تلك المفاوضات للمرة الأولى في إطار الاتفاق العام بشأن التعريفات الجمركية على مناقشات بشأن جوانب حقوق الملكية التي يؤثر على التجارة العالمية و قد أسفرت تلك المفاوضات عن اتفاق جوانب حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة أو ما يعرف بـ (تريبس) و الذي دخل حيز التنفيذ مرفقا مع اتفاقية منظمة التجارة العالمية في يناير 1995، و في هذا المطلب سنحاول الإطلاع على مدى تأثير هذا الاتفاق في جوانب الملكية الفكرية في إطار التجارة العالمية على الحق في التنمية.

### أ حقوق الملكية الفكرية في الاتفاقية العامة "الجات"

لم تدخل حقوق الملكية الفكرية في دائرة اهتمام الجات في 1947، إلى أن أصدر المؤتمر الوزاري المنعقد بمدينة (بونتديست) بالأوروغواي إعلانا وزاريا يبدأ أجولة جديدة من المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف، و قد اشتمل المؤتمر الوزاري على قائمة بالموضوعات التي تدور حولها المفاوضات شملت لأول مرة في تاريخ المفاوضات التجارية موضوع الملكية الفكرية، و قد صدر الإعلان الوزاري متضمنا الملكية الفكرية كأحد الموضوعات التي تشملها جولة المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف، و قد استغرقت سيولة المفاوضات مدة تزيد على سبع سنوات و اختتمت بالتواصل إلى صيغة الوثيقة الختامية للجولة و تضمنت كافة الاتفاقيات و الوثائق و قد تم التوقيع على الوثيقة الختامية في 15 أبريل 1994 خلال مؤتمر الوزراء المنعقد بمراكش بالمغرب في الفترة من 12 إلى 16 أبريل 1994.

و قد تضمن الملحق (1) ج من الوثيقة الختامية اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية (TRIPS) و نظامها و استخدامها، و اتخاذ حقوق الملكية الفكرية و إكسابها و هكذا أقصمت الدول المتقدمة حقوق الملكية في إطار جولة أورغواي (شومان، 1996) و ذلك لتحقيق الأهداف التي لم تحقيقها عن طريق المنظمة الدولية للملكية الفكرية أو ما يطلق عليها (WIPO) التي أولت اهتماما للدول النامية و ينص اتفاق (TRIPS) على التشاور بهدف وضع ترتيبات لإقامة علاقة تعاون متبادلة بين منظمة التجارة العالمية و (WIPO) في مجال الملكية الفكرية و ينص الاتفاق كذلك على أنه يجوز للمجلس أثناء تأديته لمهامه التشاور مع أي مصدر يراه ملائما و كذلك أن يسعى المجلس، بالتشاور مع المنظمة العالمية للملكية الفكرية، إلى وضع ترتيبات مناسبة للتعاون مع هيئات تلك المنظمة و ذلك في غضون سنة واحدة من اجتماعه الأول و ينص الاتفاق على إجراء مشاورات حول مجالات عديدة للتعاون بين المنظمة العالمية للملكية الفكرية و منظمة التجارة العالمية و تنص المادة 63 فقرة 02 على وجه الخصوص تبليغ الأعضاء بالقوانين و اللوائح التنظيمية إلى مجلس (TRIPS) و يسعى الأخير إلى التخفيف إلى أقصى حد من أعباء الأعضاء من جراء تطبيق ذلك الالتزام و له أن يقرر التنازل عن الالتزام بتبليغ القوانين و اللوائح التنظيمية إليه مباشرة إذا نجحت المشاورات مع (WIPO) بشأن إنشاء سجل مشترك يتضمن تلك اللوائح و التنظيمات، و ينظر المجلس أيضا في هذا الصدد، في أي عمل يكون ضروريا بشأن الإخطارات أمثالا للالتزامات المنصوص عليها في هذا الاتفاق و النابعة من أحكام المادة 06 من اتفاقية باريس 1967 بشأن الملكية الفكرية، و لهذا انغرقت تم توقيع اتفاق بين المنظمة العالمية للملكية الفكرية و منظمة التجارة العالمية في 22 ديسمبر الكانون الأول 1995، (عبد الجليل البرعصي، 2006) لتقنين التعاون بين المنظمين في مجالات تبليغ القوانين و اللوائح و الإجراءات التنظيمية للملكية الفكرية و قد دخل الاتفاق حيز التنفيذ في الأول من يناير. (عبد الرحيم عنتر عبد الرحمن، 2009)

**ب : حقوق الملكية الفكرية و التنمية في ظل اتفاقية التجارة العالمية (اتفاقية TRIPS)**

من بين اتفاقيات "الجات" التي تم التوقيع عليها في قمة مراكش اتفاقية حماية الملكية الفكرية، حيث تهدف هذه الاتفاقية إلى التوفيق بين عنصرين هامين و متضاربين في حياة أي مجتمع.

الأول : حماية حقوق مبدعي الفكر و العلم و التكنولوجيا عن طريق تقييد شروط النشر لأغراض تجارية.  
الثاني : السماح بالوصول إلى التقدم العلمي و الثقافة و الاستفادة من ثماره، و كانت منظمة التجارة العالمية قد ركزت على حماية حقوق الملكية الفكرية لقد تم التوقيع على هذه الاتفاقية التي أثارة أشد الخلافات في الأوروغواي، و تشدد الاتفاقية على حماية حقوق الملكية الفكرية للمبدع، ثم وضعت معيارا عالميا قابلا للإنفاذ يربط حقوق الملكية الفكرية بالتجارة، تضمنت هذه الاتفاقية الإجراءات اللازمة لحماية الملكية و الاختراعات و المحافظة عليها و تسوية المنازعات حولها و الترتيبات المحلية للتطبيق كما تضع قواعد مكافحة الغش الصناعي و عمليات سرقة التكنولوجيا و التقليد و تحديد مقاييس و مواصفات دقيقة لحماية الحقوق و آليات التطبيق و فترة نطاق استعمال حقوق الملكية الفكرية، و تحدد مقاييس لحماية الملكية الفكرية و آليات لتطبيقها، و لمنع المنازعات و تسويتها، و هذا يشمل حقوق النشر و العلامات التجارية و التأشير الجغرافية، و التصميم الصناعية، بما في ذلك البراءات و تصاميم الدوائر المتكاملة، لكن هل تحقق اتفاقية حماية حقوق الملكية الفكرية TRIPS ، مصالح الدول النامية و بالتالي تحقق التنمية.

إن اتفاقية جوانب حقوق الملكية الفكرية ذات الصلة بالتجارة يفيد البلدان المتقدمة تكنولوجيا، و يلحق الضرر بالبلدان النامية فمن المقدر أن البلدان المصنعة لديها 97% من جميع براءات الاختراع، و أن الشركات العالمية لديها 90% من جميع براءات الاختراع، أما البلدان النامية فإن ما يمكن أن تكسبه من الحماية الأقوى براءات الاختراع الناجمة عن الاتفاق قليل لأن قدراتها في مجال البحث و التطوير ضئيلة. و من أمثلة القضايا التي تعد مبعث قلق هو القواعد المشددة لحقوق الملكية الفكرية المتعلقة بالتجارة، إذا أن التطبيق الصارم لهذه القواعد قد يعوق، بل و أكثر ما يعوق، حصول الجميع على الأدوية الأساسية، و إذا كانت اتفاقيات التجارة تؤدي إلى سبل الحصول على الأدوية الأساسية، فإن الحكومات التي تطبق هذه الاتفاقيات قد تنته الحق في التمتع بأعلى مستوى صحي إذ يقدر أن عمليات البحث و التطوير لاستنباط دواء جديد تقدر تكلفتها بما يتراوح بين 150 مليون دولار تقريبا، و لكن ما من بلد من البلدان النامية لديه مبيعات صيدلانية 400 مليون و لا يوجد دليل كبير حتى الآن على أن حمل براءات الاختراع عمليات البحث و التطوير في البلدان الفقيرة أو لصالحها، كما أننا نلاحظ بأن أحكام اتفاقية حماية الملكية الفكرية تقييد سياسات عامة كثيرة كانت في توسع نطاق الحصول على الرعاية الصحية، حيث تستبعد القوانين الوطنية، إنتاج الأدوية و المواد الصيدلانية في حماية براءات اختراع المنتجات، حيث تسمح ببراءات التجهيز فقط، و ذلك يهدف لتشجيع صناعة الأدوية بتكاليف أقل و بيعها أقل، أما الانتقال من براءات التجهيز إلى براءات المنتجات سيؤدي إلى توقف إنتاج الشركات المحلية لأنواع من الأدوية كان المواطن في البلدان النامية يحصل عليها بأسعار أقل (carey charles, 1999, P280).

إن تطبيق الاتفاقية الخاصة بالملكية الفكرية يسهم في زيادة التكاليف المترتبة على الدول النامية و خاصة فيما يتعلق بالنشاطات الاقتصادية المختلفة، أو ما يتعلق بنقل التكنولوجيا في مجال الصناعة و الزراعة، كما أن تطبيق الاتفاقية له تأثير أيضا على الجانب المعرفي و الفكري للناسو هو ما يتطلب إدخال أحكام جديدة في الاتفاقية، تشكل ضمانات أقوى لمعارف السكان في البلدان النامية و بخاصة المعرفة التقليدية الموجودة لدى المجتمعات المحلية منذ قرون، و هذا يتطلب سياسات وطنية أقوى لحماية مصالح المجتمع في إطار حقائق النظام التجاري العالمي الجديد. وينجر عن قوانين الملكية الفكرية ونقل التكنولوجيا اثار مختلفة على الاقتصاد تتمثل في:

## 1- الأثر الاقتصادي لنقل التكنولوجيا

تعد الملكية الفكرية شكلا من أشكال المعرفة قررت المجتمعات أن تخصص لها حقوق ملكية معينة، فهي تشبه إلى حد ما حقوق الملكية على العقار كونها مجسدة بالناس و بالمؤسساتو بالتكنولوجيات الحديثة بطرق منذ زمن بعيد على أنها محرك رئيسي للنمو الاقتصادي ( تقرير التنمية العالمية، "المعرفة أجل التنمية" البنك العالمي، 1998 - 1999، ص 18-22) و مع التقدم العلمي و الفني في الآونة الأخيرة و لاسيما في التكنولوجيا الإحيائية و المعلوماتو تكنولوجيا الاتصال، أصبحت المعرفة إلى مستوى أكبر من الماضي المصدر الرئيس للأفضلية التنافسية بالنسبة للشركات و الدول على حد سواء، فالتجارة بالسلع التي تتميز بتكنولوجيا رفيعة و الخدمات المبنية على المعرفة المكثفة، و التي تكون فيها حماية الملكية الفكرية شائعة، تزداد نموا و بسرعة على صعيد التجارة الدولية.

و في الدول المتقدمة هناك أدلة دامغة تشير إلى أن الملكية الفكرية كانت و لا تزال مهمة في تشجيع الاختراع في بعض القطاعات الصناعية، مع أن الأدلة حول أهميتها في مختلف القطاعات غير معروفة بالدقة المطلوبة، فمثلا تشير الأدلة من ثمانينات القرن الماضي بأن صناعات الأدوية و و المواد الكيماوية و البترول كانت من بين أوائل الصناعات التي اعترفت بضرورة نظام البراءات لتشجيع الاختراع، و في هذه الأيام يترتب على المرء أن يضيق إليها التكنولوجيا الإحيائية و بعض العناصر في تكنولوجيا الإعلام، و أثبتت حقوق النشر و التأليف ضرورتها في مجالات الموسيقى و الأفلام و النشر. أما بالنسبة للدول النامية، مثلها مثل الدول المتقدمة التي سبقتها، فقد أثبت تطورالقدرة التكنولوجية الأهلية بأنه العامل المقرر الرئيسي للنمو الاقتصادي و تقليل الفقر، إذا تقرر تلك القدرة المدى الذي يمكن فيه لتلك أن تستوعب التكنولوجيا الأجنبية و تطبيقها، فقد توصلت دراسات عديدة إلى النتيجة القائلة إن العامل الحادي المميز أكثر من غير الذي يقرر نجاح نقل التكنولوجيا هو البروز المبكر للقدرة التكنولوجية الأهلية.

و لكن الدول النامية تتفاوتا كبيرا من حيث جدوى و قدرة بنيتها الأساسية العلمية و الفنية، و ثمة دليل يستعمل عادة للقدرة التكنولوجية و هو عدد التسجيلات ببراءة الاختراع في الولايات المتحدة و كذا من خلال عدد الطلبات الدولية براءات الاختراع عن طريق معاهدة التعاون في براءات الاختراع، ففي العام 2001 منحت الولايات المتحدة أقل من 1% براءات اختراع للمتقدمين من الدول النامية بطلبات البراءة و ما يقرب من 60% منها جاء من سبع دول أو أكثر من الدول المتقدمة تكنولوجيا، و في معاهدة التعاون براءات الاختراع إلى أقل من 02% من الطلبات من الدول النامية، و أكثر من 95% من الطلبات جاءت من مجرد خمس دول و هي: الصين و جنوب إفريقيا و البرازيل و المكسيك ( تقرير التنمية العالمية، "المعرفة أجل التنمية" البنك العالمي، 1998 - 1999، ص 18-22)، و بين عامي 1999 و 2001 ازدادت طلبات التسجيل بموجب معاهدة التعاون ببراءات الاختراعات بنسبة 23% تقريبا 2001 و مثل ما رأينا فإن الإنفاق على الأبحاث و التطوير مركزا شديدا في الدول المتقدمة و في قليل من الدول النامية المتقدمة تكنولوجيا، و هناك عدد قليل من الدول النامية قد تمكنت من تطوير قدرة تكنولوجية أهلية قوية، هذا يعني أنه يصعب عليها تطوير قدرة تكنولوجيا الخاصة بها أو استيعاب تكنولوجيا من الدول المتقدمة.

## 2- الأثر المباشر لحقوق الملكية الفكرية على النمو الاقتصادي

يجادل البعض بقوة على أن حقوق الملكية الفكرية ضرورية للبحث على النمو الاقتصادي الذي بدوره يساهم في تقليلي مستوى الفقر، إذ بالبحث على الاختراع و التكنولوجيا الحديثة يرتفع الإنتاج الزراعي و الصناعي و تتوفر الأدوية اللازمة لمكافحة الأمراض، فهناك رؤية على أنه لا يوجد ما يمنع قيام نظام جيد للملكية الفكرية في الدول النامية إذا كان ذلك النظام جيدا في الدول المتقدمة، بينما يرى البعض الأخر أن حقوق الملكية الفكرية لا تساهم بشكل يذكر في البحث على الاختراع في الدول النامية بسبب انعدام القدرات البشرية و الفنية اللازمة في تلك الدول فهي غير فعالة في الأبحاث التي تفيد الفقراء لأنهم لن يتمكنوا من تحمل كلفتها حتى و إن جرى تطويرها، فهي تحد من خيار التعلم التكنولوجي عن

طريق الممارسة، فهم يرون بأن الملكية الفكرية تسمح للشركات الأجنبية بأن المنافسة المحلية و ذلك بالحصول على حماية براءات الاختراع و تلبية حاجات الضرورية و الإنتاج الزراعي الأمر الذي يؤثر سلبا على الفقراء و المزارعين بصورة خاصة.

و في تقييمنا لتلك الحجج المتضاربة يجب أن نتذكر التباين التكنولوجي بين الدول النامية و الدول المتقدمة كمجموعة من الدول، فالدول النامية ذات الدخل المنخفض و المتوسط يعود إليها نحو 21% من الناتج المحلي الإجمالي العالمي و لكن أقل من 10% من الإنفاق على الأبحاث و التطوير على الصعيد العالمي و من الأهمية أن نأخذ بعين الاعتبار التفاوت و الدول النامية من حيث ظروفها الاجتماعية و الاقتصادية و قدرتها التكنولوجية، و عموما أكثر من 60% من فقراء العالم يعيشون في بلدان لديها قدرات علمية و تكنولوجية كبيرة و الغالبية العظمى من هؤلاء الناس يعيشون في الصين و الهند، و للصين و الهند بالإضافة إلى دول نامية صغيرة عديدة أخرى قدرات على درجة عالية في عدد من المجالات العلمية التكنولوجية بما فيها مثلا، الفضاء و الطاقة النووية و الإعلام الآلي و التكنولوجيا الإحيائية و الأدوية و تطوير برامج الحاسب الآلي و الطيران و بالمقابل يعيش 25% من الفقراء في دول إفريقيا جنوب الصحراء باستثناء جنوب إفريقيا و بصورة رئيسية في بلدان قدرتها العلمية الفنية ضعيفة نسبيا ضف إلى تلك أن الحق في الملكية، حق مرتبط بالحق في الاستثمار و حقوق الإنسان حيث أن هناك مجموعة من الوسائل و القوانين الوطنية و الدولية الناطمة لحقوق الملكية و التي لها تأثير بشكل مباشر و غير مباشر على الحق في الاستثمار (ferhar hachemi, 2009) و هو ماله اثر مباشر على العلمية الاقتصادية في العديد من الدول.

و هكذا فالدول النامية ليست دولا متجانسة حيث تختلف قدراتها العلمية و الفنية و كذا الاجتماعية و الاقتصادية و عدم المساواة في الدخل و الثروة، و هكذا فإن مسببات الفقر و بالتالي السياسات المناسبة لمواجهة تختلف بناء على ذلك بين دولة و أخرى و المسببات ذاتها تنطبق على السياسات المترتبة على حقوق الملكية الفكرية (اليونسكو، 1998، ص20-21)،

#### خاتمة

لقد اختلفت المواقف بشأن النظام الجديد للتجارة الدولية بمؤسساته المختلفة على التنمية في دول العالم، فهناك رأي تتبناه المنظمات الدولية كالبنك الدولي و صندوق النقد الدولي و منظمة التجارة العالمية، و كثير من الدول الصناعية الكبرى، مفاده أن استمرار عملية دمج دول العالم في الاقتصاد العالمي طبقا لسياسات هذه المؤسسات سيزيد من كفاءة استغلال الموارد البشرية و من معدلات النمو الاقتصادي العالمي و تحسن فرص التنمية.

بينما هناك رأي ثاني و هو يمثل وجهة نظر الدول النامية، يؤكد أن الهيكل الحالي للمنظمات التجارية و المالية التي ترسم سياسات التجارة الدولية و تنفيذها، يعاني من اختلالات تجعل هذه المنظمات أكثر تحيزا لمصالح الدول الصناعية الكبرى و أقل اتفاقا مع تطلعات الدول النامية.

لذا فإن ذلك يطرح على البلدان النامية عامة، العديد من التحديات و لا يجب عليها أن تنتظر أمورا ملبوسة من عمالقة هذا النظام لأن ذلك قد يسقط هيمنتها عليه، فالتعايش مع النظام الجيد للتجارة العمالية أمر لا مفر منه، و في ظل هذه الظروف لا بد للدول النامية من إتباع طريقين معا في آن واحد لمواجهة التحديات التي يطرحها هذا النظام و هما :

أولا: العمل على التقليل من الخسائر المحتملة و اغتنام الفرص الجديدة التي يتيحها النظام الجديد للتجارة الدولية و تحويلها من فرص نظرية إلى فرص واقعية، و ذلك بالدراسة المعمقة لنصوص الاتفاقات التجارية الدولية و الفهم

العميق لها، و المطالبة من البلدان المتقدمة باحترام التزاماتها المنتظمة في الاتفاقات و القرارات الوزارية و الإعلانات الخاصة بتقديم معاملات متميزة للبلدان النامية، كذلك الرفع من الكفاءة الإنتاجية لأقتصادياتها و تطوير جودة المنتجات لمواجهة المنافسة في الدخل و التمكّن من النفاذ للسواق الخارجية، كي يكون هناك نوع من الفدية في التعامل فيما بين الدول المتقدمة و النامية بما يحفظ حقوق الطرفين.

ثانياً: لا تكون لهذه الإجراءات أي فعالية إذ لم تدعم بتكامل اقتصادي إستراتيجي، و هو مالم تحققه البلدان النامية إلى يومنا هذا رغم كثرة المواثيق و القرارات و الاتفاقيات التي بقيت حبيسة الأدراج بدون تفعيل و إن فعلت لا تكون في المستوى المطلوب، كنوع من هذه التكتلات الفاشلة فإن لم تعزز العمل عن طريق الشراكة و التكتلات الاقتصادية الفعالة، فستبقى البلدان النامية راضخة لتحديات النظام التجاري العالمي الجديد و لن تتمكن من تحسين موقعها التفاوضي في منظمة التجارة العالمية.

في ضوء ما تقدم نشير إلى أن النظام الجديد للتجارة الدولية لا يزال يحتاج إلى إصلاح في قواعده و نقصدها بها الاتفاقات حتى يحظى برضي دول و شعوب العالم النامي، كما يجب الإشارة إلى أن هذا النظام قد أثار جدلاً كبيراً حول مستقبله بعد فشل مؤتمر سياتل و ما رافقه من رفض لآليات العولمة، و البلدان النامية أمامها معركة طويلة تحتاج فيها إلى المزيد من التنسيق و التجارب فيما بينها لتدخل المفاوضات و هي أكثر تناسقاً و اتحاداً لتحقيق مصالحها و استغلال التناقضات في مواقف البلدان المتقدمة لتعزيز مكاسبها و الحفاظ على سيادتها و حقوق شعوبها لأجل تحقيق التنمية المرجوة.

#### قائمة المراجع:

##### مواثيق:

قرار لجنة حقوق الإنسان حول آثار سياسات التمييز الاقتصادي الناشئة عن الديون الخارجية على التمتع الكامل بحقوق الإنسان و بخاصة على تنفيذ إعلان الحق في التنمية، الدورة (55)

: قرار لجنة حقوق الإنسان حول آثار سياسات التمييز الاقتصادي الناشئة عن الديون الخارجية على التمتع الكامل بحقوق الإنسان و بخاصة على تنفيذ إعلان الحق في التنمية، الدورة (55)، 16 أبريل / نيسان 1999، منشورات المجلس (E/CN.4/1999/4).

تقرير منظمة العفو الدولية – منظمة العفو الدولية تحت "منظمة التجارة العالمية" على احترام التزامات حقوق الإنسان في مفاوضات هونغ كونغ 9 ديسمبر 2005

. تقرير التنمية العالمية – 1998 – 1999 – "المعرفة من أجل التنمية" البنك العالمي، واشنطن – دي سي

العولمة و أثرها على التمتع الكامل بحقوق الإنسان – تقرير مقدم من المفوضة السامية لحقوق الإنسان وفقاً لقرار لجنة حقوق الإنسان 32/2001 – لجنة حقوق الإنسان دورة 58.

تقرير منظمة العفو الدولية – منظمة العفو الدولية تحت "منظمة التجارة العالمية" على احترام التزامات حقوق الإنسان في مفاوضات هونغ كونغ 9 ديسمبر 2005

تقرير التنمية العالمية – 1998 – 1999 – "المعرفة من أجل التنمية" البنك العالمي، واشنطن – دي سي

## مؤلفات:

- عبد الفتاح مراد - منظمة التجارة العالمية و مؤتمراتها الوزارية ( 2006). - المكتب العربي الحديث - الإسكندرية -
- عبد الجليل البرعصي - نشأة حقوق الملكية الفكرية و تطورها - (2006) مجلس الثقافة العام ط - طرابلس - ليبيا
- عبد الرحيم عنتر عبد الرحمن - حقوق الملكية الفكرية و أثارها الاقتصادي ( 2009 ) - دار الفكر الجامعي - الإسكندرية -
- رمزي زكي - نحو فهم أفضل للسياسات التصحيحية لصندوق النقد الدولي في ضوء أزمة الاقتصاد الرأسمالية الدولي
- ماري فرانس ليرو، صندوق النقد الدولي و بلدان العالم الثالث - ترجمة هشام متولي ( 1993 ) - دار للدراسات و النشر و الترجمة - دمشق،
- نادر الفرؤجاني - آثار إعادة الهيكلة الرأسمالية على البشر في البلدان العربية أوت(1998) - مركز المشكلة للبحث - القاهرة -

## مقالات:

- احمد منير نجار - أثر منظمة التجارة العالمية كإحدى آليات العولمة على الأسواق المالية العربية - بحث مقدم إلى المؤتمر الدولي - تنمية القطاع المالي في الدول العربية - 31 مارس إلى 02 أبريل 2003.
- الكتاب السنوي للتجارة، منظمة الأغذية و الزراعة للأمم المتحدة، 1998
- سوزان شارلر - إلى أي مدى نجحت البرامج التصحيح الهيكلية التي يساندها صندوق النقد الدولي، التمويل و التنمية، ( 1996 ) مجلد 33 - العدد 02، واشنطن

عدنان شوكت شومان - اتفاقية الجات الدولية - الربحون دوما و الخاسرون دوما ( 1996 ).

- دار المستقبل - دمشق

منار محمد رشواني الأبعاد الاقتصادية و الاجتماعية و السياسية لبرامج التكيف الاقتصادي الدولية (2003/02/20) مجلة الإسلام اليوم - مجلة إلكترونية، العدد 02 .

محمد ولد عبد الدائم، انتقادات ضد منظمة التجارة العالمية، الجزيرة نت، مجلة الكترونية، السنة الثالثة، أكتوبر ( 2001 )

مصطفى مهدي حسين - مدخل صندوق النقد الدولي و البنك الدولي إلى التكيف الاقتصادي للبلدان النامية ( 1997 ) - مجلة أفاق اقتصادية مجلد 18 - العدد 69 أبوظبي .

مهوب غالب أحمد، العرب و العولمة، يونيو(2000) مجلة المستقبل العربي، عدد 256،

صباح نعوش - إعادة جدولة الديون الخارجية، مجلة الديون العربي هموم و قيود - مجلة الكترونية - شبكة الجزيرة..

هبة نصار نصار – الآثار الاجتماعية لبرامج الإصلاح الاقتصادي في مصر (1994). – دار المستقبل العربي القاهرة  
يوكولهاونج – التكاليف الاجتماعية للتطيف التمويل و التنمية مجلد 24 عدد 02 (1987) واشنطن.

رسائل جامعية:

حشماوي محمد. (2006، ص 261). الاتجاهات الجديدة للتجارة الدولية في ظل العولمة الاقتصادية، أطروحة دكتوراه.  
الجزائر.

مراجع باللغة الاجنبية:

careas charles ,1999) .P280 .(*intellectual propertyRightd and use of compulsory, countries, licence : option  
for pebelopping south center .*

ferhat horchani .(2009) .*Droit économique et droit de l'Homme – larcier – Bruxelles .*

## تداعيات الصراع التجاري بين الولايات المتحدة والصين على العالم والدول العربية

بن الحاج جلول نصيرة،

جامعة أحمد زبانة – غليزان-

### الملخص:

تستعرض هذه الورقة التسلسل الزمني للاندلاع الحرب التجارية التي شنتها الولايات المتحدة على أهم شركائها التجارية في مقدمتها الصين ويليها الاتحاد الأوروبي، وتحليل أسبابها وعواقبها على الاقتصاد العالمي بصفة عامة، وعلى اقتصاديات البلدان العربية على وجه الخصوص.

وتوصنا من خلال تحليل بعض المؤشرات الاقتصادية الخاصة بالدول المعنية بالدراسة أن الحرب التجارية بين الولايات المتحدة والصين تسببت في انخفاض مستويات النمو الحقيقي في الصين، بينما ستكون الولايات المتحدة الأمريكية هي الخاسرة من حيث مستوى الصادرات، إلا أن الخسارة الأخيرة ستقترن مع زيادة في الإيرادات الجمركية بنسبة تتجاوز 100 في المائة. كما تشير النتائج إلى أن اندلاع مثل هذه الحرب سيتسبب في تباطؤ النمو الاقتصادي العالمي ككل وبخسائر في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي لمعظم البلدان العربية، حتى وإن حقق بعضها زيادة هامشية في الصادرات.

الكلمات المفتاحية: الحرب التجارية، الحمائية، الولايات المتحدة، الصين، الدول العربية.

### Abstract:

This paper reviews the chronology of the outbreak of the trade war launched by the United States against its most important trading partners, led by China, followed by the European Union, and analyzes its causes and consequences on the global economy in general, and on the economies of Arab countries in particular.

By analyzing some of the economic indicators of the countries concerned with the study, we have suggested that the trade war between the United States and China has caused a decrease in the levels of real growth in China, while the United States of America will be the loser in terms of the level of exports, but the recent loss will be associated with an increase in customs revenues by a percentage Exceeding 100%. The results also indicate that the outbreak of such a war would cause a slowdown in global economic growth as a whole and losses in real GDP for most Arab countries, even if some of them achieved a marginal increase in exports.

Key words: trade war, protectionism, the United States, China, the Arab countries.

## مقدمة

أصبحت الصين الرائد الأول في التجارة الدولية. باعتبارها أكبر مصدر في العالم متجاوزتا بذلك الولايات المتحدة الأمريكية، حيث أكد الخبراء الاقتصاديين أن تميز الصين باعتبارها مركزا صناعيا منخفض التكلفة عالميا، أدى إلى زيادة القوة الاقتصادية لصين خلال العقود الأخيرة جنبًا إلى جنب مع انخفاض حصة الولايات المتحدة في الإنتاج العالمي والتجارة الدولية في بداية القرن الحادي والعشرين، وهو الأمر الذي يطرح تهديدا حقيقيا على الهيمنة الأمريكية من خلال إمكانية تغيير المشهد الجيوسياسي العالمي.

ان القدرة التنافسية لشركات التكنولوجيا الفائقة الموجودة في جمهورية الصين الشعبية ، وزيادة صادرات التكنولوجيا الصينية سنة 2015، دفعت المسؤولين الأمريكيين إلى الادعاء أن الصين تنتهج سياسات تجارية غير عادلة، مستغلة فوائد تحرير التجارة وعضوية منظمة التجارة العالمية ، بينما تحافظ في الوقت نفسه على سوقها المحلي محميًا ضد المنافسة الأجنبية من خلال تقديم الإعانات وتسهيل التصدير من خلال تخفيض قيمة العملة. تهتم الولايات المتحدة الصين بسرقة المعرفة والتقنيات العلمية والتقنية من الشركات الأمريكية وانتهاك حقوق الملكية الفكرية وإهمال متطلبات حماية البيئة، وعلى الرغم من أن علاقة البلدين علاقة شراكة إستراتيجية إلا انه كان من المتوقع ن يكونا خصمين أو عدوين.

هذا ما حدث بالفعل تصاعد التنافس واشتعلت الصراع التجاري بين العملاقين الاقتصاديين حيث أقدمت الولايات المتحدة بقيادة د. ترامب على تبني سياسة تجارية حمائية منتهكا بذلك القانون الدولي والاتفاقيات متعددة الأطراف، التي تسهر على تنفيذ مبادئ العولمة الاقتصادية العالمية، وكما هو الحال سيكون لهذه الحرب آثار متعددة على الهياكل التجارية لطرفي هذا الصراع وعلى الدول العالم والاقتصاد العالمي ككل، ومن هنا يمكننا أن نطرح الإشكال التالي:

ما هي تداعيات الحر التجارية بين الولايات المتحدة الأمريكية والصين على كلا الطرفين وما هي تداعياتها على دول العالم عامة والدول العربية خاصة؟

وللإجابة على التساؤل الرئيسي نطرح الأسئلة الفرعية التالية:

- ✓ ما هي أبعاد الحرب التجارية بين الولايات المتحدة الأمريكية والصين، وما هي ردود أفعال كلا الطرفين؟
- ✓ ما هي تداعيات الصراع التجاري بين الولايات المتحدة الأمريكية والصين على كلا الطرفين وعلى العالم؟
- ✓ ما هي تداعيات الصراع التجاري بين العملاقين على العالم العربي؟

فرضيات الدراسة:

لمعالجة إشكالية الدراسة نفترض الفرضية التالية:

- ✓ إن الحرب التجارية بين الولايات المتحدة والصين سوف تؤدي إلى ركود عالمي وتباطؤ اقتصادي، فقد تستفيد بعض الدول بشكل مؤقت لكن بشكل عام سوف يتضرر الاقتصاد العالمي ويسير العالم نحو كساد بخطى متسارعة لأن كل من الولايات المتحدة والصين ليستا أكبر الاقتصاديات الإنتاج فقط بل هي تعد أكبر الأسواق العالمية استهلاكاً أيضاً.

✓ سيؤدي نمو الاقتصاد العالمي بسبب التوترات التجارية بين كبرى الاقتصاديات العالمية إلى تراجع الطلب الخارجي على السلع العربية شئها شأن الدول الأخرى، وتكون أسعار النفط الأكثر استجابة لهذه الأزمة بسبب تراجع معدل الإنتاج العالمي، كما ستعاني تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إلى المنطقة العربية هي أخرى من التراجع بسبب هذه الأزمة.

#### أهمية الدراسة:

تنبع أهمية هذه الدراسة في أنها تعالج تداعيات الصراع التجاري بين الولايات المتحدة الأمريكية والصين أهم اقتصاديين في العالم على طرفي هذا النزاع وعلى دول العالم، حيث نبحت من خلالها عن أسباب هذه الحرب وأبعادها وتأثيراتها على الاقتصاد العالمي والدول العربية بصفة خاصة نظراً لارتفاع نسبة انكشافها الاقتصادي على كلا الدولتين.

#### أهداف الدراسة:

تهدف هذه الدراسة إلى:

- 1- تحديد أسباب الحرب التجارية بين الولايات المتحدة والصين.
- 2- تسليط الضوء على تأثير هذا الصراع على كل من الولايات المتحدة والصين.
- 3- تسليط الضوء على تداعيات هذه الحرب على الدول العربية وتحديد الراحون والخاسرون منها.

#### منهجية الدراسة:

من أجل تحديد أبعاد وأسباب الحرب التجارية بين الولايات المتحدة والصين استخدمنا المنهج التاريخي من أجل سرد الأحداث التي تساعدنا في ذلك، أما فيما يخص تداعيات هذا الصراع وتأثيراته على عالم استخدمنا المنهج الوصفي التحليلي.

#### هيكل البحث:

ارتأينا تقسيم البحث على الشكل التالي:

المحور الأول: وقائع الحرب التجارية بين الولايات المتحدة والصين

المحور الأول: وقائع الحرب التجارية بين الولايات المتحدة وأسبابها

الفرع الأول: معالم الحرب التجارية بين الولايات المتحدة الأمريكية والصين

بعد أن تولى دونالد ترامب منصبه ، اتخذ البيت الأبيض موقفاً متشدداً بشأن السياسات التجارية، حتى قبل اندلاع الحرب التجارية بين الصين والولايات المتحدة في يونيو 2017 ، حيث أعلن ترامب "تحقيق القسم 232" لأسباب تتعلق بالأمن القومي بشأن استيراد الصلب والألمنيوم، بالنظر إلى أن الصين هي أكبر منتج لهاتين المديتين يمكن الاعتقاد أن التحقيق والتعريفات الإضافية المفروضة تستهدف الصين. (Vinogradov, Salitsky, & Semenova, 2019)

مع حلول عام 2018 ، زادت الخلافات التجارية بين الولايات المتحدة والصين، فرضت الولايات المتحدة مراراً رسوماً أو تعريفات جمركية لمكافحة الإغراق على الواردات الصينية، وتصاعدت التوترات التجارية في 23 مارس 2018، عندما وقع

الرئيس الأمريكي ترامب مذكرة تنفيذية لإطلاق "تحقيق المادة 301" في ممارسات الملكية الفكرية في الصين وهدد بفرض رسوم جمركية إضافية على الواردات الصينية، حيث اعتبر هذا التاريخ هو انطلاق الرسمي للحرب بين الولايات المتحدة الأمريكية والصين (Dolgov & Savinov, 2018) ، وجدول التالي يبين الإجراءات المتخذة وردود الأفعال لكلا الدولتين:

الجدول رقم (01): التسلسل الزمني لأحداث الحرب بين الولايات المتحدة الأمريكية والصين.

الفترة الزمنية (الرئيسية)	الأحداث (الإجراءات الأمريكية)	الاستجابة الصينية
أبريل - مايو 2017	مفاوضات على أعلى مستوى لحل الإختلالات التجارية	- منح امتيازات أكبر للشركات الأمريكية للوصول إلى أسواق الزراعة والطاقة والأسواق المالية في الصين.
فبراير - أبريل 2018	التحقيق في أعمال الصين وسياساتها وممارساتها المتعلقة بنقل التكنولوجيا والملكية الفكرية (رفعت الولايات المتحدة قضية منظمة التجارة العالمية ضد الصين بسبب الترخيص التمييزي).	- رسوم جمركية بنسبة (15-25)% على 128 فئة من المنتجات بما في ذلك الفاكهة والنبذ وأنابيب الصلب غير الملحومة ولحم الخنزير والألمنيوم المعاد تدويره.
		-178.6% رسوم مكافحة الإغراق على واردات الذرة الرفيعة من الولايات المتحدة
		- الرسوم جمركية بنسبة 25% على منتجات (واردات بقيمة 34 مليار دولار) بما في ذلك المنتجات الزراعية والسيارات والمنتجات المائية
		- الرسوم جمركية بنسبة 25% على (واردات بقيمة 16 مليار
		-رسوم جمركية بنسبة 25% على (واردات بقيمة 16 مليار
		-رسوم جمركية بنسبة 25% على (واردات بقيمة 16 مليار
		-رسوم جمركية بنسبة 25% على (واردات بقيمة 16 مليار

تقدم الصين شكوى ضد الولايات المتحدة إلى منظمة التجارة العالمية في ذلك: أشباه الموصلات ، والمواد الكيميائية ، والبلاستيك ، النحاس والوقود والحافلات والدراجات النارية ، والدراجات والمعدات الطبية البخارية الكهربائية

**سبتمبر 2018** -تعريف بقيمة 10٪ تعريف رسوم جمركية بنسبة 5٪ و 10٪ (خاضعة لزيادة إلى 25٪ في عام 2019) على واردات بقيمة 60 مليار دولار على واردات بقيمة 200 مليار دولار من الصين يوضح الموقف الرسمي

**ديسمبر 2018** -أعلنت الولايات المتحدة تأجيل القائمة الجديدة للتعريفات الجمركية الزراعية والطاقة ، وتخفيض التعريفات الجمركية على السيارات ومنتجات السيارات من 25٪ إلى 15٪ القياسية.

**مايو - يونيو 2019** -تطبيق الزيادة 25٪ على التعريفات (زيادات بقيمة 25٪، 20٪، 10٪) المقررة في سبتمبر 2018. تعريفات مقدمة لواردات بقيمة 60 مليار دولار على التعريفات السابقة ( 10٪، 10٪، 5٪) المقرر في سبتمبر 2018 تمت إضافة Huawei وخمس شركات صينية أخرى إلى قائمة الكيانات

**يونيو 2019** -إعادة النظر في حظر التعاملات مع هواوي. -تعلن الصين عن خططها لزيادة استيراد المنتجات الزراعية

قمة مجموعة العشرين في أوساكا. يتفق الطرفان على تجنب 110 منتجات مستثناة من الرسوم الجمركية زيادة الرسوم الجمركية

المصدر: Larisa Kapustina, Ludmila Lipková and others , US-China Trade War: Causes and Outcomes , p :04

على الرغم من التوصل إلى الاتفاق في قمة مجموعة العشرين في أوساكا، سرعان ما بدأ الطرفان في تبادل التهديدات لزيادة الرسوم الجمركية، حيث أفادت التقارير أن الشركات الصينية توقفت عن شراء المنتجات الزراعية من الولايات المتحدة، واتهمت الولايات المتحدة الصين بالتلاعب في العملة بهدف الحصول على ميزة تنافسية وتحييد آثار الرسوم الجمركية جزئيًا، كما رفعت الصين بدورها ثالث قضية لمنظمة التجارة العالمية ضد الولايات المتحدة متسائلة عن أسباب فرض الرسوم الجمركية و إهمال نتائج قمة مجموعة العشرين.

قدمت الولايات المتحدة قائمة جديدة من التعريفات الجمركية على ما قيمته 125 مليار دولار من الواردات من الصين، ثم فرضت الصين تعريفية بنسبة 5٪ على نפט خام أميركي وسلع أخرى بقيمة 75 مليار دولار، واستبعد الطرفان في وقت لاحق بعض السلع حيث أصبح من الواضح أكثر فأكثر أن الشركات في كلا البلدين كانت تدفع الكثير مقابل تصرفات الحكومتين (Silin, Kapustina, Trevisan, & Drevalov, 2017)

### الفرع الثاني: أسباب التجارة بين الولايات المتحدة الأمريكية والصين

من أهم الأسباب التي كانت وراء اندلاع الصراع التجاري بين الولايات المتحدة والصين:

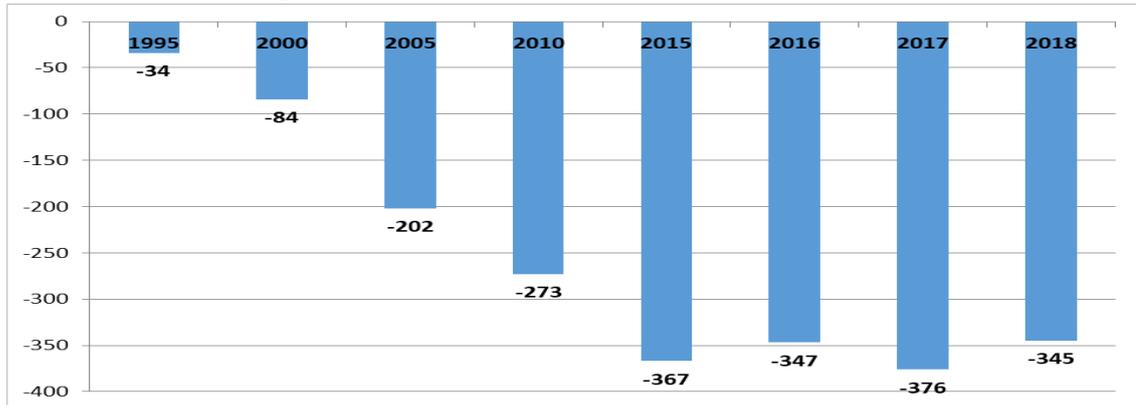
#### أولاً: التنافس على المكانة الدولية:

من المفترض أن تمنع الحرب التجارية نمو القوة العسكرية للصين، خصوصاً مع ترسخ أفكار جديدة أثارة الجدل حول تنفيذ المزاعم التي تدعي أن القوة المطلقة الوحيدة والمهيمنة هي الولايات المتحدة الأمريكية مع بروز العديد من القوى الجديدة أهمها الصين أحد أهم الأقطاب الجديدة الصاعدة، وهو الأمر الذي دفع بالولايات المتحدة الأمريكية إلى اتخاذ إجراءات لضمان ميزتها التنافسية في قطاع الأمن القومي ولمنع الصين من استخدام التقنيات الأمريكية ذات الاستخدام المزدوج محاولة عرقت الصين نجو تحقيق التفوق في القطاع العسكري (Markov, 2018).

#### ثانياً: الخلل في الميزان التجاري بين الولايات المتحدة والصين

من المفترض أن تؤدي الحرب التجارية إلى تقليص عجز الميزان التجاري الأمريكي لأن نسبة 47 في المائة من نسبة هذا العجز تعود لتجارة الثنائية مع الصين والتي قدرت ب 376 مليار دولار من أصل العجز المقدر ب 769 مليار دولار سنة 2017 (Vinogradov, Salitsky, & Semenova, 2019). وتعترف الولايات المتحدة بالعديد من المشاكل في تجارتها مع الصين الشعبية أهمها عجز الميزان التجاري، حيث لا تعتبر الولايات المتحدة التجارة مع الصين "غير عادلة"

الشكل رقم (01): الميزان التجاري بين الولايات المتحدة والصين (النتائج مقدرة بالمليار دولار)



المصدر: 04: p Larisa Kapustina, Ludmila Lipková and others, US-China Trade War: Causes and Outcomes

بلغ حجم الصادرات الصينية إلى الولايات المتحدة عشرون بالمائة، بينما بلغت الصادرات الأمريكية إلى الصين اثنان بالمائة فقط من صادراتها، وبلغ حجم الواردات الأمريكية إجمالي من السلع الصينية المستوردة 10 بالمائة وتمثل الواردات الصينية من السلع الأمريكية 2 بالمائة تقريبا، ومعنى ذلك أن الصادرات الصين إلى الولايات المتحدة الأمريكية تعد أكثر من الصادرات الأمريكية إلى الصين.

فقد بدأ الفائض في الميزان التجاري يزداد لصالح الصين منذ 1980، وقد أكدت مكاتب الإحصاء ووزارة التجارة الأمريكية على أن الميزان التجاري يميل لصالح الجانب الصيني (Oliver & David , august 2019; Dolgov & Savinov, 2018).

### ثالثاً: تخفيض سعر صرف العملة الصينية

تعد الصين القوة الاقتصادية الكبرى المنافسة للولايات المتحدة الأمريكية وهي تتقدم بشكل سريع ومضطرد، ومن أبرز نقاط الاختلاف بين الطرفين هو تخفيض سعر الصرف اليوان الصيني مما يتيح فرصة انتشار الصناعات الصينية عالمياً بشكل سريع ففي 2015/08/11، قرر البنك المركزي الصيني تخفيض قيمة العملة الصينية اليوان بنسبة اثنان بالمائة مقابل الدولار ، وذلك من أجل تعزيز صادراتها وترويج سلعها عالمياً، وهي بذلك تسيير نحو تحويل اليوان كعملة رسمية احتياطية في العالم

وجاء قرار تخفيض العملة بسبب انخفاض معدل الصادرات للخارج وتراجع حجم الإنتاج الصناعي والاستثمار في الصين في الفترة التي عقب سنة 2014، إذ تراجعت نسبة الصادرات بنسبة 8 بالمائة وهو انخفاض خطير وفقاً لمؤشرات النمو الإنتاجي الصناعي الصيني (حكومات ، نوفمبر 2018).

### رابعاً: استحواذ الصين على الملكية الفكرية الأمريكية.

من المفترض أن تؤدي الحرب التجارية إلى تقليص قدرة الصين على التكنولوجيا الفائقة ، فالولايات المتحدة غير راضية عن متطلبات الصين بشأن إنشاء مشاريع مشتركة لنقل التكنولوجيا كمساهمة في رأس المال المصرح به للشركات المحلية، حيث قدرت خسائر اقتصاد الولايات المتحدة 600 مليار دولار سنوياً، وفقاً لأحدث تقرير اقتصادي أجرته لجنة خاصة بقضايا القرصنة الفكرية، تبعاً لما تقدم فقد أشار الرئيس دونالد ترامب ومستشاره الاقتصادي كاري كوهين، إلى أن الصين أجبرت شركات الأمريكية على نقل ملكيتها الفكرية إلى الصين بغرض تنفيذ أعمال لديها واستغلال أفكار وتصاميم أمريكية في صناعاتها دون الرجوع إلى الشركات الأصلية صاحبة الامتياز، علماً أن الأفكار التي تتم سرقتها من قبل الصين تقدر بمليارات الدولارات (طارق ، 2017)

### خامساً: تخفيض العجز في الموازنة الفيدرالية:

ستحتاج الولايات المتحدة إلى مصادر دخل إضافية مثل التعريفات الجمركية من أجل موازنة ميزانيتها ، ويُنظر إلى الرسوم الجمركية على المنتجات الصينية على أنها المصدر الرئيسي لمثل هذا الدخل". حيث نما عجز ميزانية الحكومة الفيدرالية الأمريكية وتجاوز 21 تريليون دولار أمريكي ، والذي يُعزى جزئياً إلى التخفيضات الضريبية في ديسمبر 2017. تواجه حكومة الولايات المتحدة عجزاً كبيراً في الميزانية يبلغ حوالي 4 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي والذي من المقرر أن يرتفع في السنوات القليلة المقبلة (Dongsheng , Luft, & Zhong, 2019).

### المحور الثاني: تداعيات الحرب التجارية بين الولايات المتحدة والصين

تؤدي الحروب التجارية عادة إلى تغييرات الهياكل المختلفة لتدفقات الصادرات والواردات العالمية والروابط التجارية بين الدول، كما تشجع على ظهور مناطق التجارة الحرة الإقليمية والتحالفات الاقتصادية، ويؤكد الخبراء أن الحرب التجارية الأمريكية الصينية ستؤدي إلى خسائر لكلا الطرفين المتنازعين ، لكنها قد تكون مفيدة للبلدان الأخرى كونها تجري بين أكبر اقتصاديين في العالم ، وفك الارتباط التجاري بينهما سيكون له تأثير مضعف على نظام التجارة العالمي (Iqbal , Rahman, & Elimimian, 2019)، و البلدان ذات الأسواق المحلية الكبيرة هي التي ستكتسب ميزة تنافسية.

## الفرع الأول: أثر الحرب التجارية على طرفي الصراع التجاري

## أولاً: الصين

طبقاً لتقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD)، انخفضت الصادرات الصينية من 52.2 مليار دولار في أكتوبر 2018 إلى 31.2 مليار دولار في مارس 2019، أي بمعدل بلغ 40 في المائة (UNCTAD, 2019). وفي هذا السياق، انخفض معدل النمو السنوي لمبيعات السيارات الصينية بصورة ملفتة من 2.2 في المائة في عام 2017 إلى 8.4 في المائة - في عام 2018. كما وصل معدل النمو السنوي للاستثمار المحلي إلى أدنى مستوى له 0.1 في المائة في عام 2018 منذ عام 1998، وسجلت الصين انخفاضاً في نسبة 3.5٪ (426 مليار دولار أمريكي) والقطاعات الأكثر تضرراً تشمل المعدات والإلكترونية والآلات وغيرها من الصناعات التحويلية في الصين.

كل هذا دفع بالحكومة الصينية لمراجعة سياساتها الاقتصادية والتنقدية لتكون أكثر تيسيراً من أجل تحفيز النمو لاسيما من خلال إجراء تخفيضات ضريبية بقيمة 298 مليار دولار، إضافة إلى ما يتعلق بتقديم تسهيلات فيما يخص القروض (Freund, Ferrantino, & Maliszewska, 2018).

ومما سبق يمكن القول الخاسر الأكبر من التوترات التجارية بين الولايات المتحدة الأمريكية والصين من جهة الصادرات هي الصين. وينسب هذا إلى معدل انخفاض صادرات البلدين صفوة القول، تتجلى خسارة الصينيين بانخفاض حجم صادراتهم، بينما تتمثل خسارة الأمريكيان بارتفاع أسعار المستهلك.

## ثانياً: الولايات المتحدة الأمريكية

أما بالنسبة إلى الولايات المتحدة الأمريكية، فهوى معدل صادراتها إلى الصين من 9 في المائة في نهاية 2017 إلى 6 في المائة في شهر مايو 2019، بنسبة 33 في المائة نتيجة للرسوم الجمركية التي فرضتها الصين على الواردات الأمريكية والتي تقدر مجموعها بـ 110 مليار دولار.

دفعت الشركات الأمريكية رسوماً بقيمة 12.3 مليار دولار، وخسرت قرابة 6.9 مليار دولار من إجمالي مداخيلهم بسبب اضطرابات السوق التي خلفتها التوترات التجارية بين بلدهم والصين. أظهرت دراسة حديثة أن فرض رسوم جمركية على ما قيمته 200 مليار دولار من الواردات سيكلف كل أسرة أمريكية، في المتوسط 127 دولارًا أمريكيًا سنويًا [27] بسبب الاستجابة السريعة لأسعار السلع بزيادة تتراوح ما بين 10 و 30 في المائة بسبب تلك الرسوم، تقدر الخسائر التي تكبدها المستهلكين والشركات الأمريكية التي تشتري المنتجات المستوردة 51 مليار دولار، أي قرابة 0.27 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي الأمريكي، والنتيجة هي انخفاض الدخل الحقيقي في الولايات المتحدة الأمريكية بمقدار 1.4 مليار دولار شهرياً في نهاية عام 2018 (Amit, Redding, & Weinstein, 2019).

صفوة القول، تتجلى خسارة الصينيين بانخفاض حجم صادراتهم، بينما تتمثل خسارة الأمريكيان بارتفاع أسعار المستهلك

## الفرع الثاني: أثر الحرب التجارية على العالم

## أولاً: أوروبا:

لم تقتصر حرب التعريفات الجمركية التي شنتها الولايات المتحدة على الصين فقط بل تعدتها إلى الاتحاد الأوروبي لكن بدرجة أقل، وبتكلفة قدرت بحوالي 4 مليار دولار، من ثم تبعه مقترح آخر لزيادة بنسبة إلى 11 مليار دولار، في المقابل وردا على قرار ترامب أعلن الاتحاد الأوروبي الشروع في فرض رسوم جمركية جديدة على الواردات من الولايات المتحدة بنسبة

تقدر ب 25 في المائة، حيث أقرت الحكومة الفرنسية مشروع قانون يهدف إلى فرض رسوم بقيمة 3 في المائة على أرباح الشركات رقمية مثل (غوغل، فيس بوك، أمازون)، مستهدفا الولايات المتحدة الأمريكية باعتبارها من أكثر الاقتصاديات المبنية السوق الرقمية وعالم التكنولوجيا، سجلت كل من ألمانيا وإيطاليا انخفاض في معدل نموها الاقتصادي ابتداء من تموز 2018، حيث وصل الدين العام في إيطاليا إلى 134 في المائة بما يقدر ب 2.35 تريليون يورو سنة 2019 (بالتزامن، 2019).

تحاول الصين استغلال الصعوبات التي مرت بها المملكة المتحدة البريطانية بسبب بري كست، وذلك لكسب حلفاء جدد لمواجهة الولايات المتحدة، عبر اقتراحها عقد اتفاق للتجارة الحرة مع المملكة المتحدة، وجاء هذا المقترح بعد إعلان ترامب رغبته في عقد صفقة تجارية مع بريطانيا، تصل قيمتها إلى تريليون و 200 مليار دولار، وكان ترامب قد اشترط أكثر من مرة فك بريطانيا اتفاقها مع أوروبا بشكل كامل لعقد هذه الصفقة التي من شأنها أن تحدث تغيرا كبيرا في الاقتصاد البريطاني أما بالنسبة لروسيا فتاريخ العلاقات السياسية الأمريكية الروسية يرجح كفة الصين لا نشاء تحالف استراتيجي بين البلدين، حيث يعد الصين الشريك التجاري لروسيا منذ الأزمة الاقتصادية لعام 2008 (مشاور، ديسمبر 2018)

### ثانياً: آسيا

بدأت الشركات عبر للقارات في إعادة هيكلة سلاسل توريدها العالمية وقد تنقل التجميع النهائي للبضائع من الصين إلى الدول الآسيوية المجاورة، فمنذ بداية الحرب التجارية، جنباً إلى جنب مع الولايات المتحدة التي تحد من الواردات من الصين، نظمت ست دول في جنوب شرق آسيا وتايوان إمدادات لما يقرب من 1600 فئة جديدة من السلع التي لم يبيعوها أبداً في الولايات المتحدة من قبل (Iqbal, Rahman, & Elimimian, 2019).

ومن المرجح ارتفاع معدل نمو الاقتصاد الفيتنامي وكمبودي في خضم الحرب التجارية بين الصين والولايات المتحدة الأمريكية، حيث صرح المستشار الاقتصادي الفيتنامي لي دانج قائلاً "لا بد من العمل بحذر وفق التغيرات الجديدة، إذ قد تتصاعد الحرب وتشتد بين الدولتين وذلك لن يكون في مصلحة أحد، ومع ذلك فأن هنالك فرصة جيدة بالنسبة لدول جنوب شرق آسيا، إذ بدأت الشركات العالمية تنتقل من الصين إلى الفيتنام هرباً من الرسوم الجمركية التي فرضتها الولايات المتحدة على الصين :

وعلى الرغم من ارتباط القوي بين الاقتصاد الصيني وإندونيسي والماليزي واحتمالية تأثر هاتان الأخيرتان بالحرب التجارية، فهذا لا يمنع أن الحرب تمثل فرصة لكل من إندونيسيا وماليزيا للحصول على عدد من الاستثمارات الجيدة إذ بدأت عدد من الشركات المتواجدة في الصين تتطلع نحو العمل في بيئة أكثر أمناً واستقراراً كإندونيسيا وماليزيا (Bergsten, 2018).

ومن الجدير بالذكر إن حجم التبادل التجاري الماليزي الصيني ارتفع ليصل إلى ما يقارب 8.5 في المائة عام 2018، إذ تمكنت الصين من أن تصبح أهم مستثمر أجنبي في القطاعات الصناعية الماليزية، لاسيما بعد إن بلغت استثماراتها نحو أربع مليارات دولار في العام 2018، أما عن اليابان فتأثر اقتصاده بشكل سلبي هي أخرى جراء الحرب التجارية بين الولايات المتحدة والصين بسبب نمط عمل الشركات اليابانية التي تنتج في الصين وتصدر منتجاتها إلى الولايات المتحدة الأمريكية، نتيجة لذلك اتجهت الشركات لدول شرق آسيا كأسواق بديلة لمنتجاتها.

وعن الهند أعلن الرئيس الأمريكي دونالد ترامب إلغاء اعتبار الهند من الدول النامية المستفيدة من نظام الأفضلية المعمم شاملاً أيها مع مجموع الدول التي شنت الولايات المتحدة الحرب عليها (Dolgov & Savinov, 2018)

وعلاوة على ذلك ، أصبحت السوق الآسيوية أكثر أهمية للأعمال الأوروبية من الولايات المتحدة، حدد المحللون توجهاً نحو تكثيف العلاقات التجارية والاقتصادية بين الصين والاتحاد الأوروبي .

### المحور الثالث: تداعيات الحرب التجارية على المنطقة العربية

تتأثر الاقتصاديات العربية كغيرها من البلدان النامية بالتطورات الاقتصادية العالمية وبالتغيرات في مستويات التجارة الدولية، وكما هو الحال تأثرت المنطقة العربية بالصراع التجاري الأمريكي الصيني، لكن بمستويات متفاوتة نظراً للاختلاف في هيكلها التجارية

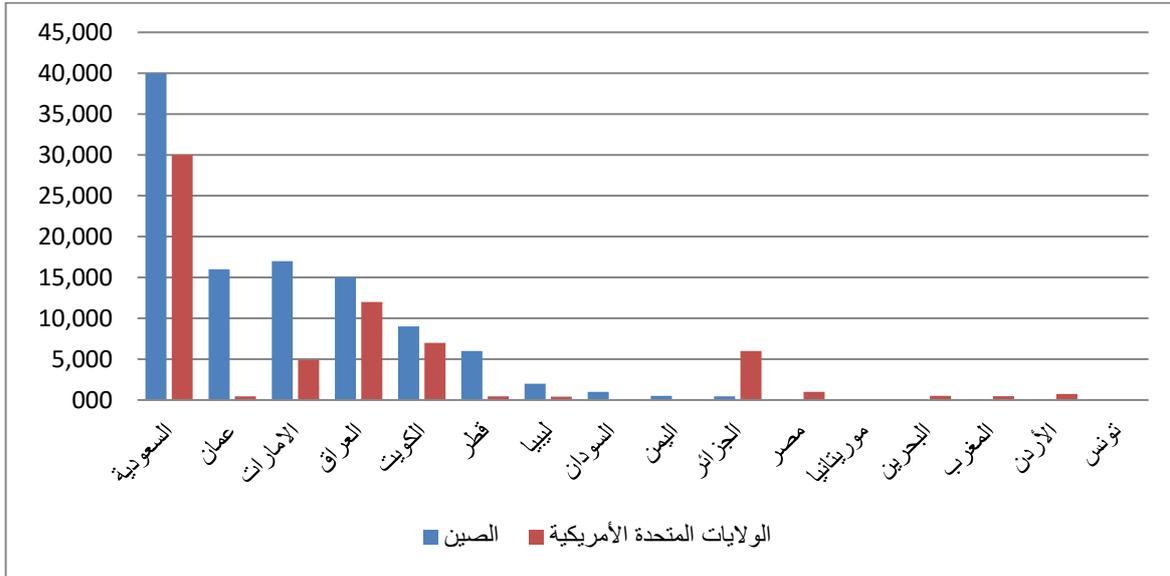
### الفرع الأول: تأثير الحرب التجارية على التجارة الخارجية العربية

مما لاشك فيه أن مستويات انكشاف الدول العربية على الاقتصاديات العالمية تعتبر أكبر من غيرها من الأقاليم الأخرى، وهو ما يرشحها للتأثر بشك لأكبر نتيجة تعمق التوترات التجارية ما بين الولايات المتحدة الأمريكية والصين وما ينتج عنها من تأثيرات على الاقتصاد العالمي.

حيث شهدت قيمة صادرات الدول العربية إلى الدولتين تنامياً ملموساً خلال العقدين الماضيين بحيث ارتفعت إلى نحو 94 مليار دولار سنوياً في المتوسط خلال الفترة 2001-2010 أي بما يفوق الأربع أضعاف، وواصلت ارتفاعها في العقد الأخير لتصل إلى 185 مليار دولار في المتوسط سنوياً خلال الفترة 2011-2018 بزيادة تمثل نحو الضعفين مقارنة بالعقد الذي سبقه بما يشير إلى الأهمية الكبيرة لمستويات الطلب الخارجي لكل من الصين والولايات المتحدة الأمريكية في هيكل صادرات الدول العربية، خاصة الصين التي تستقبل الجزء الأكبر من الصادرات العربية بنحو 1.5 ضعف صادراتها إلى الولايات المتحدة الأمريكية (الحسني و عبد المنعم، 2020).

كما يلاحظ، أن صادرات الدول العربية إلى الصين قد سجلت زيادة كبيرة خلال عام 2018 الذي شهد بداية التوترات التجارية، حيث نمت بنسبة 47 في المائة، فيما ارتفعت صادرات الدول العربية إلى الولايات المتحدة الأمريكية بنسبة 20 في المائة خلال نفس العام، وهو ما قد يشير إلى أن جانباً من التجارة الخارجية ما بين الدولتين قد توجه وفق أثر تحويل التجارة إلى الدول العربية نتيجة الارتفاع المتبادل للرسوم الجمركية ما بين الدولتين وهو ما حدث كذلك بشكل مماثل في كل من المكسيك والأرجنتين وعدد من الدول الأخرى مع تصاعد التوترات التجارية. (Furceri, Hannan, & Ostry, 2019)

الشكل رقم (02): متوسط توزيع صادرات بعض الدول العربية إلى كل من الولايات المتحدة والصين (2010-2019) مقدرًا بالمليار دولار.



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على بيانات الأونكتاد، على الموقع الإلكتروني: <https://unctadstat.unctad.org> المتصفح يوم: 2021/04/25

يُلاحظ حسب الشكل رقم (02) لاتجاهات التجارة الخارجية للدول العربية، أن مستويات تأثير الطلب الخارجي لكل من الصين والولايات المتحدة الأمريكية على الصادرات العربية يتباين من دولة إلى أخرى. فمن الملاحظ أن الدول العربية تتمثل في كل من السعودية، سلطنة عُمان، الإمارات، العراق، الكويت، قطر، ليبيا، السودان واليمن تعتبر منكشفة بشكل أكبر على الطلب الخارجي من قبل الصين حيث شكلت صادرات هذه الدول إلى الصين نحو 91 في المائة من مجمل صادرات الدول العربية إلى الصين ذلك خلال الفترة (2011-2019) أما من حيث الصادرات العربية إلى الولايات المتحدة الأمريكية، تعتبر الدول العربية أكثر انكشافاً على مستويات الطلب الخارجي في الولايات المتحدة الأمريكية هي كل من السعودية، العراق، الكويت، الجزائر، الإمارات، مصر، الأردن، المغرب وليبيا، حيث تمثل صادرات هذه الدول إلى الولايات المتحدة الأمريكية نحو 92 في المائة من مجمل الصادرات العربية إلى الولايات المتحدة الأمريكية خلال نفس الفترة. على ضوء ما سبق، يُمكن القول بأن الأثر النهائي للتوترات التجارية ما بين كل من الولايات المتحدة الأمريكية والصين على الاقتصادات العربية من خلال قناة الطلب الخارجي سيكون محصلة لأثرين أساسيين.

يتمثل الأول في الأثر السلبي المحتمل على الدول العربية الأكثر انكشافاً على الطلب الخارجي من قبل الاقتصاديين الصيني والأمريكي ممثلةً في كل من: السعودية، الإمارات، الكويت، سلطنة عُمان، قطر، الجزائر، العراق، مصر والأردن. في المقابل يتمثل الأثر الثاني في أثر تحويل التجارة المحتمل في ظل تصاعد التوترات التجارية، والذي يؤدي إلى تحويل جزء من التجارة ما بين الولايات المتحدة الأمريكية والصين إلى بعض الدول العربية وهو ما سيمثل أثراً إيجابياً وهو ما قد يفسر نسبة الارتفاع الملموس في قيمة الصادرات العربية إلى الدولتين في عام 2018 كما سبق الإشارة إليه.

#### الفرع الثاني: أسعار النفط

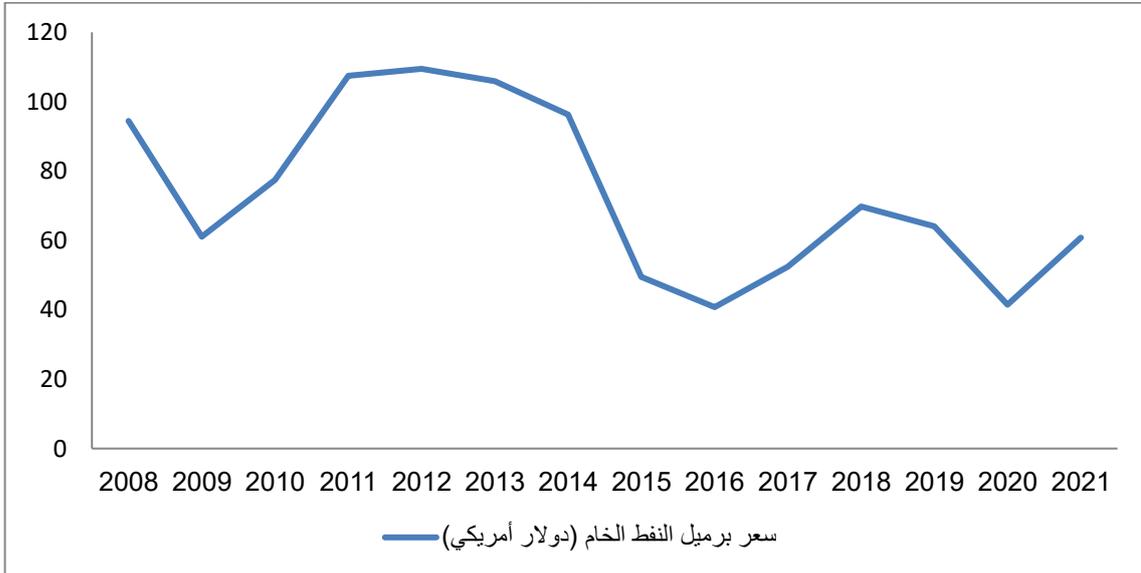
ارتبط معدل النمو الاقتصادي للدول العربية خلال العقود الماضية بالتقلبات الأسعار النفط في ظل ارتفاع مساهمة قطاع الصناعات الاستخراجية في الناتج إلى نحو 27 في المائة، ومساهمة الصادرات النفطية بنحو 42 في المائة من إجمالي الصادرات العربية، ومساهمة الإيرادات النفطية بنحو 60 في المائة من مجمل الإيرادات العامة للدول العربية وهو ما

يجعل التغيرات في الأسعار العالمية للنفط تنعكس على معدل النمو الاقتصادي لاسيما خلال العقد السابق حيث بلغ معامل الارتباط ما بين معدل نمو الاقتصاد العربي ومعدل التغير في أسعار النفط نحو 0.68 حسب دراسة أجراها خبراء صندوق النقد العربي.

فيما تراجعت مستويات تأثير الاقتصاديات العربية بالتغيرات في أسعار النفط خلال الفترة 2011-2018 نسبيا في ظل جهود التنوع الاقتصادي التي تبذلها الدول العربية المصدرة للنفط في سياق استراتيجياتها المستقبلية الهادفة إلى تنوع القواعد الإنتاجية والتصديرية (الحسني و عبد المنعم، 2020).

تأسيسا على ذلك، أدت التوترات التجارية المتصاعدة ما بين الاقتصاديين الأكبر عالميا إلى تباطؤ مستويات الطلب على النفط خلال عامي 2018 و 2019 بسبب تباطؤ النشاط الاقتصادي العالمي نتيجة لارتفاع مستويات عدم اليقين التي أثرت على مستويات ثقة المستثمرين والمستهلكين وانعكست على أنشطة التجارة والتصنيع والاستثمار بالتالي تزايد الضغوط على مستويات الطلب العالمي على النفط وهو ما عكستها لتقارير الصادرة عن منظمة الأوبك والتي أفادت بانخفاض مستويات الزيادة في الطلب على النفط إلى نحو 0.98 مليون برميل يوميا في عام 2019 ، مقارنة بنحو 1.5 مليون برميل يوميا في عام 2018، فالدول المصدرة لنفط على غرار السعودية، الإمارات العربية، العراق، الكويت، قطر، والجزائر، ليبيا وغيرها عانت من تراجع أسعاره لتصل إلى ما دون 60 دولار للبرميل سنة 2019 قبل أن تزيد أزمة كوفيد 19 الطين بله ويحقق البرنت الخام سعر يعادل 20 دولار للبرميل في شهر فبراير 2020، ويعزى ذلك إلى تباطؤ معدل نمو الاقتصاد العالمي، والتزام الدول العربية باتفاق OPEC + لخفض كميات الإنتاج بما يتراوح بين 1.2 إلى 1.8 مليون برميل يوميا (Zanott, 2019).

الشكل رقم (03): تذبذب أسعار النفط الخام خلال عشرة سنوات الأخيرة المقدره بالدولار الأمريكي.



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على بيانات منظمة الأوبك على الموقع الإلكتروني: <https://www.opec.org/> المتصفح يوم 2021/04/26

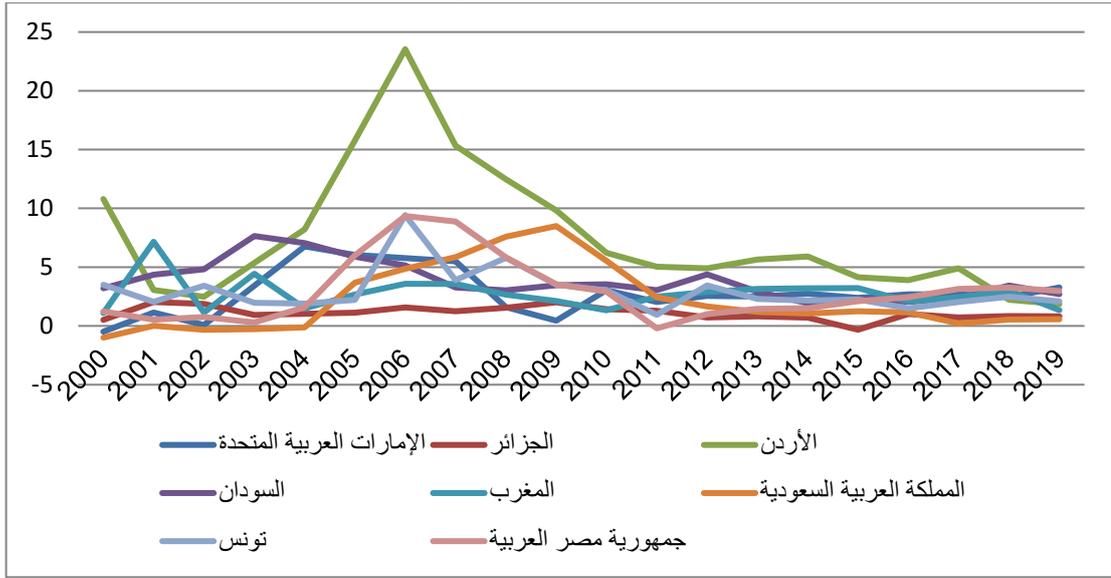
وهذا الصدد يلاحظ تأثر هيكل التجارة الخارجية للدول العربية بالتوترات التجارية بين الصين والولايات المتحدة الأمريكية، ويتباين هذا تأثر بحسب مجموعة من العوامل من أهمها مستويات التنوع الاقتصادي في الدول العربية المصدرة للنفط، وانعكاس ذلك على مستوى مساهمة الصادرات والإيرادات النفطية من مجمل الصادرات الإجمالية والإيرادات العامة، من جانب آخر، ستنعكس كذلك التغيرات في أسعار النفط على الدول المستوردة للنفط مثل الأردن

ولبنان والمغرب وتونس، التي وإن كانت ستستفيد من تراجع أسعار المحروقات، إلا أنها ستتأثر بتراجع النمو في الدول المصدرة للنفط من خلال قنوات التجارة الخارجية، وتحويلات عاملها في الدول النفطية، وتدفقات رؤوس الأموال من الدول المصدرة للنفط.

### الفرع الثالث: تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر

تلعب تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر دوراً مهماً في دعم اقتصاديات الدول النامية من خلال دورها في حفز الطاقات الإنتاجية والابتكار والتنافسية. وكما نلاحظ في الشكل (04) شهدت مستويات تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية عامة والدول العربية عامة تراجعاً كبيراً في أعقاب الأزمة المالية العالمية، ولا تزال هذه التدفقات أقل من مستوياتها المسجلة خلال عقدي الثمانينات والتسعينيات من القرن الماضي والعقد الأول من الألفية الجديدة. كما هو معلوم نتج عن التوترات التجارية بين الولايات المتحدة الأمريكية والصين تباطؤ النشاط الاقتصادي العالمي مما انعكس بالسلب على تدفقات رؤوس الأموال الأجنبية إلى الدول النامية ومن ضمنها الدول العربية خلال العامين الماضيين في ضوء انخفاض مستويات ثقة المستثمرين وسيادة أجواء من عدم اليقين بشأن توجهها لسياسات العامة وخاصة السياسات التجارية ما بين الاقتصاديات الكبرى.

الشكل رقم (04): معدل نمو تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر لأكبر الدول العربية (2000-2019).



المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على مؤشرات التنمية العالمية على الموقع الالكتروني:  
<https://databank.albankaldawli.org/> المتصفح يوم 2021/05/28

لكل حرب رابحون وخاسرين، فعدد من الدول النامية استفادة إلى حد ما من تداعيات الصراع التجاري بين الولايات المتحدة الأمريكية والصين على غرار بعض الدول الآسيوية بسبب نزوح الشركات العالمية إليها هرباً من حرب التعريفات الجمركية بين العملاقين الأمريكي والصيني، لكن للأسف هذا لم ينطبق على الدول العربية كما هو مبين في الشكل (04) الذي يشير إلى انخفاض المعدل السنوي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الداخل الدول العربية لسنتين 2018-2019 في كل من الإمارات، السعودية، مصر، المغرب، الأردن، الجزائر، السودان، تونس، وهذا بسبب ضعف البيئة الاستثمارية لدول العربية التي لا تتمتع بالاجاذبية الكافية التي تؤهلها لاستقطاب الاستثمار الأجنبية المباشرة الناشطة في مجال الصناعة التحويلية أو التكنولوجية.

## الخلاصة

يمكن أن تؤدي أكبر حرب تجارية في التاريخ الاقتصادي إلى تغيير في بنية التجارة الدولية ، وتباطؤ في الأسواق المالية. يمكن تقسيم البلدان إلى كتلتين تدعمان الولايات المتحدة أو الصين ، وفي الوقت نفسه ، تشكل تحالفات اقتصادية جديدة، ومن المرجح أن تستفيد بعض الدول من هذه الحرب نتيجة انتقال رؤوس الأموال الأجنبية وشركات التصنيع مثل دول آسيان، في حين قد تعاني الأخرى صعوبات في أداء تجارتها الخارجية نتيجة لارتفاع التعريفات الجمركية وتباطؤ نمو الاقتصاد العالمي على غرار الصين والاتحاد الأوروبي وغيرها

لن تخفف التوترات التجارية بين الولايات المتحدة الأمريكية من ناحية، والاتحاد الأوروبي والهند والصين من ناحية أخرى، من العجز التجاري الذي تعاني منه الولايات المتحدة الأمريكية، رغم أنها قد تؤدي إلى بعض التحول في التوازن التجاري ثنائي الأطراف. إذ ينبع العجز التجاري الأمريكي من ارتفاع نصيب الفرد من الاستهلاك. وعلى عكس المنشود، ستخل التوترات التجارية، والحروب التجارية المحتملة، بسلاسل الإمداد العالمية، وستبث الارتباك في الأسواق المالية، وتمتد أثارها ليشمل البلدان غير المشاركة في الحروب، بما فيها الاقتصاديات الناشئة وهذا ما يؤكد صحة الفرضية الأولى.

وأما البلدان العربية، فستتأثر من ناحيتين رئيسيتين: انخفاض أسعار النفط الذي سيؤثر على البلدان المصدرة للنفط؛ والتغيرات في أنماط وصول أسواقها إلى الأسواق العالمية. كما أنها الحد من الواردات الأمريكية من الصين و من الاتحاد الأوروبي من شأنه أن يتيح فرصا للبلدان الأخرى في جميع أنحاء العالم، بما في ذلك بعض البلدان العربية، ولاسيما البلدان غير النفطية، لتزيد صادراتها وتستفيد من تحول مجرى التبادلات التجارية.

مما سبق تتأكد الفرضية الثانية في أن استمرار التوترات التجارية ما بين الاقتصاديات العالمية الكبرى سيكون له تأثيرات على أداء الاقتصاديات العربية بشكل مباشر من خلال قنوات الطلب الخارجي، والأسعار العالمية للنفط، وتدفعات الاستثمار الأجنبي المباشر ذلك إلى جانب تأثيرات أخرى من خلال عدد من القنوات الأخرى التي تتمثل في أسعار الفائدة الدولية والأسواق المالية العالمية.

## قائمة المراجع والمصادر

1. Bergsten, C. (2018). China and the United States: The Contest for Global Economic Leadership. *China & World Economy*, 26(5), 14-18.
2. Dolgov, S., & Savinov, Y. (2018). International trade: USA on the warpath. *Russian Foreign Economic Bulletin*, 09, 15-18.
3. Dongsheng, D., Luft, G., & Zhong, D. (2019). Why did Trump launch a trade war? A political economy explanation from the perspective of financial constraints. *Economic and Political Studies*, 7(2), 210.

4. Freund, c., Ferrantino, M., & Maliszewska, M. (2018). Impacts on global trade and income of current trade disputes. *Macroeconomics, Trade Investment (MTI) Practice Notes, 11(2)*.
  5. Furceri, D., Hannan, S., & Ostry, J. (2019). Macroeconomic Consequences of Tariffs. *International Monetary Fund, 19(9)*.
  6. Silin, y., Kapustina, L., Trevisan, I., & Drevalov, A. (2017). China's economic interests in the "One Belt, One Road" initiative. *SHS Web of Conferences: Innovative Economic Symposium 2017- Strategic Partnership in International Trade, (p. 39)*.
  7. Amit, M., Redding, S., & Weinstein, D. (2019). The impact of the 2018 trade war on US prices and welfare. *National Bureau of Economic Research(25672), 14*.
  8. Dolgov, S., & Savinov, Y. (2018). International trade: USA on the warpath. *Russian Foreign Economic Bulletin, 9, 13-17*.
  9. Iqbal , A., Rahman, N., & Elimimian, J. (2019). The future of global trade in the presence of the Sino-US trade war. *Economic and Political Studies, 7(2), 227*.
  10. Iqbal , B., Rahman, N., & Elimimian, J. (2019). The future of global trade in the presence of the Sino-US trade war. *Economic and Political Studies, 7(2), 120-124*.
  11. Markov, V. (2018). China and the USA: From economic rivalry in Asia-Pacific to trade war. *The Herald of the Diplomatic Academy of the MFA of Russia, 18(04), 112-115*.
  12. Oliver, S., & David , W. (august 2019). Mercedes-Benz Ensnared Again in U.S.-China Trade War. *Bloomberg journal*.
  13. UNCTAD. (2019). Trade and Development Report. *United Nations Conference on Trade and Development, pp. 13-17*.
  14. Vinogradov, A., Salitsky, A. I., & Semenova, N. K. (2019). US-China Economic Confrontation: Ideology, Chronology, Meaning. *Vestnik RUDN. International Relations, 19(01), 40-42*.
  15. Zanott, J. (2019, October 18). Background, U.S. Relations, and Sanctions in Brief. *Congressional Research Service, pp. 12-7*.
1. جون بالترمان. (2019). الجانب الآخر من العالم: الصين والولايات المتحدة والصراع من اجل الشرق الأوسط، معهد برجسكي للدراسات الجيوستراتيجية، 8-9.
  2. صيفي مشاور . (ديسمبر 2018). روسيا والصين ومنظمة شنغهاي للتعاون: أي شراكة استراتيجية؟ مجلة وحدة البحث في التنمية وإدارة الموارد البشرية، 08(02)، 35-36.

3. عبد الرحمن حكمت . (نوفمبر 2018). ملخص كتاب "اللغز الصيني: استراتيجية الصين وقوتها وتأثيرها منذ الحرب الباردة" لمؤلف جورنود، آخرون، دار النشر Harmattan'L، باريس 2017. "مجلة سياسات عربية" (25)، 119-117.
4. عرفان الحسني ، و هبة عبد المنعم. (2020). التوترات التجارية بين الولايات المتحدة الأمريكية والصين: صندوق النقد العربي، الصفحات 53-55.
5. عزيزة طارق . (2017). استراتيجية الولايات المتحدة في اسيا في ظل النهوض الصيني. سلسلة أبحاث اجتماعية، صفحة 03.

## تطور جهاز تسوية المنازعات بمنظمة التجارة العالمية

خاضرسمية

جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم

### ملخص:

بدخول منظمة التجارة العالمية حيز النفاذ و بغية تحقيق الأهداف المرجوة منها كان لابد من استدراك النقائص والعيوب التي شابت نظام تسوية المنازعات المعمول به سابقا في إطار جات 1947 لذلك تم استحداث آلية تتمتع بمرونة وتجانس اكبر و أكثر إلزامية و فاعلية و هي جهاز تسوية المنازعات و هو جهاز يناط به التوصل إلى تسوية مرضية و عادلة لما ينشأ من منازعات بين أعضاء المنظمة العالمية للتجارة الأطراف في اتفاقيات تجارية.

### الكلمات المفتاحية:

جهاز تسوية المنازعات- الإلزامية- تسوية النزاعات.

### Abstract :

With the entry into force of the World Trade Organization, and in order to achieve its desired goals, it was necessary to rectify the deficiencies and defects in the dispute settlement system previously in place in the framework of GATT 1947. Therefore, a mechanism was developed that enjoys greater flexibility and homogeneity, more mandatory and effective, which is the dispute settlement device It is a body entrusted with reaching a satisfactory and just settlement of disputes arising between members of the World Trade Organization, parties to trade agreements.

### Key words:

Dispute settlement system - mandatory – conflict.

### مقدمة:

من خلال مذكرة التفاهم الخاصة بتسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية، فقد تم تحديد الإجراءات والقواعد التي تطبق و تسير وفقها عمليات التسوية ، تبعا لما ورد في الاتفاقيات المنبثقة عن جولة الاورغواي. حيث يتولى إدارة مهمة فض المنازعات التجارية بين الدول الأعضاء، جهاز تسوية المنازعات الذي انشأ بموجب الاتفاقيات التي تمخضت عن جولة الاورغواي، و هو جهاز مستقل و يتمتع بسلطة إنشاء فرق التحكيم، و اعتماد تقارير جهاز الاستئناف، و مراقبة تنفيذ القرارات و التوصيات، و إخطار المجالس و اللجان المختصة بتطور المنازعات.

يعد جهاز تسوية المنازعات احد أهم الأجهزة بمنظمة التجارة العالمية بالنظر لما يضطلع به من ادوار و مهام أنيط به أداؤها بهدف التوصل إلى تسوية مرضية و عادلة لما ينشأ من منازعات بين أعضاء المنظمة العالمية للتجارة

الأطراف في اتفاقيات تجارية 1 ، و يعتبر نظام التسوية القائم في إطار منظمة التجارة العالمية نظاما متطورا عن ذلك الذي كان قائما في إطار جات 1947 ، و السؤال المطروح في هذا السياق انه إلى أي مدى استطاع جهاز تسوية المنازعات القائم في إطار منظمة التجارة العالمية تلافي الأخطاء و العيوب التي كان يعاني منها النظام القائم في إطار جات 1947 ؟

### المحور الأول: تطور نظام تسوية المنازعات من جات 1947 الى جات 1994

شهد نظام تسوية المنازعات القائم في إطار جات 1947 نقصا في فاعليته نتيجة جملة العيوب التي اعترته و أفقدته مصداقيته مع مرور الوقت خصوصا في مطلع القرن الماضي<sup>2</sup>، فقد كان المبدأ الذي قام عليه هذا النظام هو فض الخلافات بالمفاوضات الدبلوماسية، أي الأخذ بمبدأ التراضي وليس التقاضي و هو ما عكسه بجلاء أحكام المادتين 22 و 23 من اتفاق جات 1947 و اللتان تمثلان نظام تسوية المنازعات، حيث تؤكد المادة 22 على حق احد الأطراف المتعاقدة أن يطلب من طرف آخر الدخول في مشاورات تتعلق بتنفيذ الاتفاقية، أما المادة 23 فتجيز تقديم اعتراض مكتوب إلى طرف آخر بهدف الوصول إلى تسوية مقبولة من الطرفين فإذا لم يتمكن الطرفان خلال مدة معقولة إلى تسوية مقبولة منهما، فللشأكي أن يحيل شكواه إلى الأطراف المتعاقدة التي تقوم بالتحقيق و تقدم توصيات فإذا لم يقم العضو المشكو في حقه بتنفيذ هذه التوصيات جاز للأطراف المتعاقدة في حالة المخالفات الجسيمة السماح للعضو الشأكي بوقف بعض التنازلات التي سبق و أن قدمها للطرف المشكو في حقه الذي إن لم يقبل هذا الوقف كان له الحق في الانسحاب من الجات 3.

لذلك نجد انه على الرغم من معالجة الجات في الفترة ما بين 1948 و 1994 عددا من النزاعات يزيد عن المائتين، فان هذا العدد يظل ضعيفا مقارنة بما حسنته منظمة التجارة العالمية خلال فترة وجيزة ، فمن بين أسباب ضعف تسوية المنازعات كذلك قاعدة الإجماع الايجابي التي تمكن كل طرف متعاقد في الجات من التحكم في آلية التسوية ، و بذلك تكون مرحلة المشاورات المنصوص عليها في المادة 22 هي الوسيلة الوحيدة الفعالة لأنه و باللجوء إلى التسوية القضائية المنصوص عليها ضمن المادة 23 و تطبيق قاعدة الإجماع الايجابي، تفقد التسوية قيمتها وتبرز ضعفها<sup>4</sup>، إضافة إلى المدد الطويلة التي كان يتطلبها إصدار قرار تشكيل فريق التسوية و تعيين أعضائه و تبني قراره ، و كلها أمور أضعفت جهاز التسوية الذي كان قائما في إطار جات 1947.

1- طه احمد علي قاسم، أحكام التحكيم في منظمة التجارة العالمية (دراسة نظرية تطبيقية لآلية النفاذ)، دار الجامعة الجديدة ، الإسكندرية، مصر ، 2012، ص 31.

2- Jamal BARAFI, Les acteurs privés dans le système de règlement de différends de l'Organisation Mondiale du Commerce OMC, Thèse de doctorat en droit, Université de Strasbourg, 2013, pp.10, 11.

3- حسن البدرابي، تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية، ندوة الويبو الوطنية المتخصصة للقضاة و المدعين العامين و المحامين، صنعاء، 2004، ص 03.

[https://www.wipo.int/edocs/.../wipo.../wipo\\_ip\\_ju\\_saa\\_04\\_5.pdf](https://www.wipo.int/edocs/.../wipo.../wipo_ip_ju_saa_04_5.pdf),

4- حيث يمكن لأسلوب التشاور أن يوصل إلى تسوية للنزاع بعيدا عن التسوية القضائية، و لكن فشل المشاورات في فض النزاع يعطي الخصوم إمكانية الانتقال إلى المرحلة التالية، و هي التسوية القضائية من خلال فريق قضائي يتم تشكيله لتسوية النزاع، لكن الفريق يحتاج

إن كل هذه الأسباب دفعت الأطراف المتعاقدة خلال الجولة الثامنة من جولات الجات و التي جرت فعاليتها بالاورغواي تعمل على وضع نظام فعال لتسوية المنازعات متلافيا عيوب النظام السابق، و من ثمة جاء الاتفاق في هذه الدورة على القواعد و الإجراءات المتعلقة بتسوية المنازعات، و قد ظهر جليا من خلال هذا الاتفاق الخطوات الواسعة التي تم اتخاذها من قبل الأطراف المتعاقدة في سبيل سد الثغرات التي كانت موجودة ضمن النظام السابق ويبرز هذا الأمر من خلال:

- إزالة صفة الاختيارية حيث لم يعد لأية دولة حق الفيتو ، فبعد أن كانت القاعدة وجوب الإجماع على قبول التقرير، أصبحت القاعدة وجوب قبول التقرير إلا إذا حصل إجماع على رفضه، أي أصبح الإجماع شرطا لرفض القرار و ليس لقبوله ( مبدأ الإجماع السلبي).

- إخضاع كل الإجراءات إلى مدة زمنية محددة واجبة الاحترام من الأطراف المتنازعة و من قبل أجهزة تسوية المنازعات.

- استحداث جهاز استئناف دائم يختص بالنظر في الاستئناف المرفوع من احد الأطراف المتنازعة ضد القرار الصادر من فريق التسوية ، و تنطبق عليه القواعد المطبقة على تقرير فريق التسوية من حيث وجوب القبول إلا إذا كان هناك إجماع على الرفض.

- وضع قواعد تفصيلية لضمان تنفيذ توصيات جهاز الاستئناف و توصيات الفريق في حدود ما وافق عليه جهاز الاستئناف و ذلك في مدة زمنية محددة<sup>1</sup>.

و بذلك يمكن القول بان نظام تسوية المنازعات (ORD) أصبح نظاما تغلب عليه الصفة الإلزامية بما يجوز معه وصفه بأنه أصبح نظام شبه قضائي يسهر على تطبيق المساواة التي تهدف منظمة التجارة العالمية إلى تحقيقها من خلال جملة المبادئ التي تركزها، و من بينها مبدأ الدولة الأولى بالرعاية، لذلك سنتعرف على تطبيق شرط الدولة الأولى بالرعاية خلال مراحل تسوية النزاع ضمن نظام تسوية المنازعات في اتفاقيات منظمة التجارة العالمية كمطلب أول، ثم دراسة مثال تطبيقي لشرط الدولة الأولى بالرعاية ضمن جهاز تسوية المنازعات للوقوف على دور جهاز تسوية المنازعات كمطلب ثان.

**المحور الثاني: مراحل تسوية النزاع ضمن نظام تسوية المنازعات في اتفاقيات منظمة التجارة العالمية**

إلى موافقة على إنشائه أولا من مجلس الأطراف المتعاقدين، الذي يعمل وفقا لقاعدة الإجماع الايجابي التي تتطلب موافقة جميع الأطراف المتعاقدين (بما في ذلك الخصوم أنفسهم)، و هذا يعني أن كل طرف له حق الاعتراض VETO على إنشاء فريق للتسوية، فيعطل عمل التسوية ابتداء و بطريقة تعسفية، و مع ذلك قد لا يستخدم الأطراف المتعاقدين بما في ذلك الخصوم حق الاعتراض عند التصويت على إنشاء فريق للتسوية فيتم بعد ذلك تشكيل فريق التسوية ليقوم بالاستماع إلى ادعاءات الخصوم و دفوعهم ، حتى يصل في النهاية إلى نتيجة لحل النزاع يتضمنها تقريره، و لا يصبح هذا القرار نافذا إلا بعد اعتماده من مجلس الأطراف المتعاقدين، و هنا تنتج قاعدة الإجماع الايجابي مفعولها من جديد، أي أن كل طرف متعاقد بإمكانه الاعتراض على القرار الذي جاء به فريق التسوية (بما في ذلك الخصم الخاسر للنزاع) و هو الأمر الذي يلغي فاعلية التسوية القائمة في إطار جات 1947 و يضعفها، راجع في هذا الشأن:

ياسر الحويش، تسوية النزاعات في النظام الدولي التجاري تحكيمية أم إحكام؟، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية و القانونية، المجلد 26، العدد الثاني، دمشق، 2010، ص 12 و ص 13.

1- حسن البدرابي، المرجع السابق، ص 04.

بناء على مذكرة التفاهم الخاصة بقواعد وإجراءات تسوية المنازعات، فإن كافة المنازعات التي تنشأ بين الدول الأعضاء في المنظمة و المتعلقة بالحقوق و الالتزامات المقررة في الاتفاقيات المشمولة، تخضع لقواعد و إجراءات تسوية المنازعات الواردة في اتفاق التفاهم وفق ما نصت عليه المادة الثانية من اتفاق التفاهم<sup>1</sup>، حيث أقرت إنشاء جهاز لتسوية المنازعات يسهر على تطبيق نظام التسوية. و وفق ما جاء في اتفاق أو مذكرة التسوية فإن تسوية النزاع تمر بمراحل.

#### أولاً: مرحلة المشاورات

تعتبر المشاورات المرحلة الأولى من مراحل تسوية المنازعات التجارية ما بين الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية، إعمالاً للمبدأ الذي يقضي بعدم عرض النزاع على جهاز تسوية المنازعات من جانب حكومة أي دولة عضو إلا بعد إخفاق تسويته من خلال المشاورات الثنائية<sup>2</sup>، حيث يقوم طالب المشاورات بتقديم طلب المشاورات، و يجب على العضو الذي يقدم إليه الطلب أن يجيب على الطلب في غضون 10 أيام من تاريخ تسلمه و أن يدخل بحسن نية في مشاورات ضمن فترة لا تتجاوز 30 يوماً من تاريخ تسلم الطلب، بهدف الوصول إلى حل مرض لكلا الطرفين<sup>3</sup> و على العضو الطالب لإجراء المشاورات أن يخطر جهاز التسوية و المجالس و اللجان ذات الصلة بطلب المشاورات، و تقدم طلبات عقد المشاورات كتابة و تدرج الأسباب الداعية للطلب بما فيها تحديد الإجراءات المعترض عليها مع ذكر السبب القانوني للشكوى<sup>4</sup>، هذا و يجب على الأعضاء أن يسعوا خلال سير المفاوضات إلى تسوية مرضية للنزاع، قبل اللجوء إلى أي إجراء آخر<sup>5</sup>، و تكون المفاوضات سرية و ينبغي لها أن لا تخل بحقوق أي عضو في الإجراءات اللاحقة<sup>6</sup>.

و إذا أخفقت المشاورات في تسوية نزاع ما في غضون 60 يوماً من تاريخ تسلم طلب إجراء المشاورات، جاز للطرف الشاكي أن يطلب من جهاز تسوية المنازعات تكوين مجموعة خاصة لنظر النزاع، كما يجوز للأعضاء في الحالات المستعجلة بما فيها تلك المتعلقة بالسلع سريعة التلف أن يدخلوا في مشاورات في غضون ما لا يزيد عن 10 أيام من تاريخ تسلم الطلب. و إذا أخفقت المشاورات في حل النزاع خلال 20 يوم بعد تسلم الطلب، جاز للطرف الشاكي أن يطلب تكوين مجموعة خاصة لنظر النزاع<sup>7</sup>، و ما تجب الإشارة إليه أنه بإمكان الأطراف اللجوء إلى المساعي الحميدة و التوفيق و الوساطة بهدف التوصل إلى حل للنزاع خلال مرحلة المشاورات و حتى خلال فحص النزاع بواسطة مجموعة خاصة.

1- حيث نصت المادة 02 من اتفاق التفاهم الخاص بتسوية المنازعات، الملحق 02 من اتفاقية منظمة التجارة العالمية المبرمة بتاريخ 15 افريل 1994، دخلت حيز النفاذ في 01 جانفي 1995. على إنشاء جهاز يدير القواعد و الإجراءات و المشاورات و أحكام تسوية المنازعات الواردة في الاتفاقيات المشمولة يتمتع بسلطة إنشاء فرق التحكيم و اعتماد تقارير الاستئناف و مراقبة تنفيذ القرارات و التوصيات و الترخيص بتعليق التنازلات و غيرها من الالتزامات التي تفرضها تلك الاتفاقيات.

2- إبراهيم احمد خليفة، النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية (دراسة نقدية)، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 2006، ص 91. انظر كذلك، خيري فتحي البصيلي، تسوية المنازعات في إطار اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة، دار النهضة العربية، مصر، 2007، ص 216.

3- المادة 04 فقرة 03 من اتفاق التسوية.

4- المادة 04 فقرة 04 من اتفاق التسوية.

5- المادة 4 فقرة 5 من اتفاق التسوية.

6- المادة 4 فقرة 6 من اتفاق التسوية.

7- المادة 4 فقرة 8 من اتفاق التسوية.

## ثانياً: مرحلة حسم المنازعات بواسطة مجموعة خاصة

بإمكان عضو منظمة التجارة العالمية المتضرر من تدابير اتخذها عضو آخر، أن يطلب من جهاز تسوية المنازعات إصدار قرار بتكوين مجموعة خاصة لنظر النزاع.

## 1- تكوين المجموعة الخاصة

في حالة إخفاق المشاورات يجوز أن يقدم الشاكي طلب تكوين مجموعة خاصة لنظر النزاع، حيث يقدم الطلب مكتوباً يشار من خلاله إلى مرحلة المشاورات التي تمت و أن يتضمن تحديداً لموضوع النزاع مع تحديد مختصر للأساس القانوني للشكوى بغية عرض المشكلة بوضوح و تتولى المجموعة الخاصة تفحص الموضوع الذي قدمه الطرف الشاكي إلى جهاز تسوية المنازعات بهدف الوصول إلى نتائج من شأنها حل النزاع وعند إنشاء المجموعة الخاصة يجوز للجهاز أن يفوض إلى رئيسه وضع اختصاصات المجموعة الخاصة بالتشاور مع طرفي النزاع، كما ينبغي اختيار أعضاء الفريق بما يكفل استقلالهم من مؤهلات و خبرات تسمح بأداء مهامهم، كما يشترط أن لا يكون أعضاء المجموعة الخاصة ينتمون إلى حكومات طرف في النزاع إلا إذا اتفق أطراف النزاع على غير ذلك، كما تحتفظ الأمانة العامة بقائمة تتضمن الأشخاص الحكوميين و غير الحكوميين الذين تتوفر فيهم المؤهلات و الخبرات، ليتم الاختيار من ضمنهم عند الاقتضاء<sup>1</sup>.

تتكون المجموعة الخاصة من ثلاثة أشخاص ما لم يتفق أطراف النزاع خلال 10 أيام من إنشاء المجموعة، على أن يكونوا خمسة أشخاص و تقدم الأمانة ترشيحاتها التي لا يحق للأطراف رفضها إلا في حالة وجود أسباب جوهريّة، و في حالة عدم الاتفاق على أعضاء المجموعة يتولى المدير العام تعيينهم بناء على طلب احد طرفي النزاع و يتم ذلك بالتشاور مع رئيس الجهاز أو رئيس اللجنة المعنية و يقوم بإخطار الأعضاء بتكوين المجموعة الخاصة خلال عشرة أيام من تلقيه الطلب، و يتولى أعضاء المجموعة مهامهم بصفة شخصية و ليس باعتبارهم ممثلين لحكوماتهم أو لأي منظمة .

## 2- إجراءات فض النزاع

حين الفصل في النزاع تغلب مصلحة الطرفين و مصلحة أي أعضاء آخرين يربطهم اتفاق له صلة بالنزاع، كما يمكن لأي طرف ثالث التدخل أمام المجموعة الخاصة من خلال تقديم مذكرات<sup>2</sup>، هذا و يقوم أعضاء المجموعة الخاصة بوضع جدول زمني لسير القضية خلال أسبوع من تاريخ تشكيلها و تحديد اختصاصاتها إن أمكن ذلك و هذا بعد التشاور مع طرفي النزاع .

هذا و في حالة عدم الوصول إلى حل للنزاع يرضي الطرفين، تقدم المجموعة الخاصة استنتاجاتها في شكل تقرير مكتوب موجه إلى جهاز تسوية المنازعات، حيث يشمل التقرير بياناً بالوقائع و بانطباق الأحكام ذات الصلة و المبررات الأساسية لكل نتيجة من النتائج مع توصيات المجموعة<sup>3</sup>، في حين انه في حالة التوصل إلى حل للنزاع يتضمن التقرير فقط عرضاً مقتضباً عن القضية و عن التوصل إلى الحل.

1- المادة 8 فقرة 4 من اتفاق التسوية.

2- المادة 10 من اتفاق التسوية.

3- المادة 12 فقرة 7 من اتفاق التسوية.

هذا و يجب على المجموعة الخاصة أن لا تتجاوز فترة 6 أشهر منذ تاريخ تعيينها لإجراء الدراسة و تحديد اختصاصاتها إلى غاية إصدارها للتقرير النهائي ، أما في الحالات المستعجلة و تلك المتعلقة بالسلع سريعة التلف تكون الفترة محددة ب 3 أشهر ، و إذا تبين للمجموعة عدم قدرتها على الفصل في النزاع خلال الفترة المحددة و يجب عليها إخطار الجهاز كتابة بأسباب التأخير و عن المدة التي تحتاجها لإصدار التقرير، و في جميع الأحوال لا تتجاوز الفترة الممتدة من تعيين المجموعة إلى تعميم التقرير على الأعضاء مدة 9 أشهر.

### 3- اعتماد تقرير المجموعة

ينظر الجهاز في اعتماد التقرير بعد 20 يوم من تعميمها على الأعضاء، و هذا كي يتسنى لهم الاطلاع عليها و يقدم الأعضاء الذين لهم اعتراضات على تقرير المجموعة الخاصة أسبابا مكتوبة تشرح اعتراضاتهم ليتم تعميمها عشرة أيام على الأقل قبل اجتماع الجهاز الذي سيقوم بنظر التقرير، و يتم اعتماد تقرير المجموعة خلال 60 يوم الموالية من تاريخ تعميمه على الأعضاء في احد الاجتماعات و هذا في حالة عدم قيام أي طرف بالاستئناف، لأنه في حالة الاستئناف لا ينظر الجهاز في اعتماد التقرير إلا بعد انتهاء إجراءات الاستئناف 1.

### ثالثا: مرحلة الاستئناف

يتولى جهاز تسوية المنازعات إنشاء جهاز دائم يختص بالنظر في القضايا المستأنفة من المجموعات الخاصة، يتكون من سبعة أشخاص يعملون بالتناوب، يتمتعون بمؤهلات و خبرات واسعة في مجال القانون و التجارة الدولية، و يشترط أن لا يكونوا تابعين لأية حكومة من الحكومات، و يجب أن يقتصر الاستئناف فقط على المسائل القانونية الواردة في تقرير المجموعة الخاصة و على التفسيرات القانونية التي تم التوصل إليها .

يعتمد جهاز تسوية المنازعات تقرير جهاز الاستئناف و على الأطراف قبوله دون شروط ما لم يقرر الجهاز -بناء على إجماع الأعضاء- رفض تقرير جهاز الاستئناف في غضون 30 يوم من تاريخ تعميم التقرير على الأعضاء 2، و لجهاز الاستئناف و إلى جانب التوصيات أن يقترح السبل التي من خلالها يمكن للعضو المعني تنفيذ التوصيات و ينبغي للعضو المعني أن يعلم جهاز تسوية المنازعات في الاجتماع الذي يعقده الجهاز خلال 30 يوم من تاريخ اعتماد التقرير فيما يتعلق بنواياه بتنفيذ قرارات و توصيات جهاز تسوية المنازعات، و إذا تعذر عليه الامتثال الفوري لها يتم منحه الفترة الكافية للقيام بذلك،

### رابعا: مرحلة تنفيذ القرارات و التوصيات

يتولى جهاز تسوية المنازعات مراقبة تنفيذ القرارات و التوصيات 3 و إذا أخفق العضو المعني في الامتثال للقرارات و التوصيات ضمن مدة زمنية معقولة، يجب عليه الدخول في مفاوضات مع العضو الشاكي بهدف التوصل إلى تعويض مقبول للطرفين و إن لم يتم التمكن من الاتفاق على تعويض مقبول خلال 20 يوم من انقضاء الفترة الزمنية المعقولة، جاز للطرف الشاكي أن يطلب من جهاز تسوية المنازعات تعليق تنفيذ الحقوق أي التنازلات و الالتزامات

1- المادة 16 من اتفاق التسوية.

2- المادة 17 من اتفاق التسوية.

3- المادة 21 من اتفاق التسوية.

بالنسبة للعضو الآخر 1 و تخضع عملية تعليق التنازلات و الالتزامات لضوابط حددتها المادة 22 في فقرتها الثالثة، حيث يتعين على العضو الشاكي تعليق الالتزامات و التنازلات التي تنتمي إلى القطاع الذي قررت المجموعة الخاصة أو جهاز الاستئناف أن العضو المدان قد خالف التزاماته، هذا ويمكن أن يكون التعليق ضمن قطاع آخر إذا اعتبر الشاكي انه من غير الممكن تعليق الحقوق و الالتزامات من ذات القطاع، أو اعتبر ذلك لا يحقق تعويضا عادلا و هو ما يسمى نظام التدابير الثأرية المتقاطعة، الذي لم يكن موجودا ضمن جات 21947، كإ خلال العضو المدان بالتزاماته في قطاع الخدمات في حين أن العضو الشاكي يقوم بتعليق حقوقه في مجال تجارة السلع، و في حالة اعتراض العضو المدان على مضمون التنازلات المطلوبة، يجب إخضاع تقدير هذه التعليقات للتحكيم الذي من الممكن أن تتكون هيئته من ذات أعضاء المجموعة الخاصة التي سبق و عرض عليها النزاع، أو من أي محكم آخر يعينه المدير العام لمنظمة التجارة العالمية، مع الإشارة إلى أن المحكم لا ينظر سوى إلى ما إذا كانت التنازلات و الالتزامات المطلوبة معادلة للضرر الذي لحق الشاكي أم لا و بمجرد اعتماد جهاز التسوية لتقرير المحكم يصبح ملزما.

### المحور الثالث: تقييم دور جهاز تسوية المنازعات

من خلال القضايا التي تعرض على جهاز تسوية المنازعات بمنظمة التجارة العالمية - بما فيها تلك المرتبطة بتطبيق شرط الدولة الأولى بالرعاية- يتضح انه كغيره من الأجهزة له مزايا و عيوب سنقوم بدراستها.

#### أولاً: مزايا جهاز تسوية المنازعات

تشتمل آلية تسوية المنازعات على العديد من المزايا و يعتبر من أهم المزايا التي تضمنتها ما يلي:

- 1- إنشاء آلية واحدة و دائمة: أي إيجاد نظام موحد يسمح للأعضاء باللجوء إليه لتسوية ما يثور بينهم من منازعات في كل المجالات التي تضمنتها الاتفاقيات المشمولة و يقوم بإدارة هذا النظام جهاز واحد هو المجلس العام للمنظمة العالمية للتجارة، الذي يقوم بدور جهاز تسوية المنازعات، حيث يجب إخطار المجلس العام و المجالس المتخصصة و اللجان الخاصة بكل ما يتصل بتسوية المنازعات ما بين الدول الأعضاء و هو ما يساهم في استقرار العلاقات التجارية الدولية.
- 2- الشمول و التلقائية: و يتمثل الشمول في امتداد نظام تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية إلى كل الاتفاقيات التجارية التي تم التوصل إليها في جولة الأورغواي حيث يغطي الاتفاقيات التجارية المتعددة الأطراف بالإضافة إلى اتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية و حتى أحكام اتفاق التسوية ذاته<sup>3</sup>، أما التلقائية فتتمثل في تلقائية الإجراءات حيث تسير وفق الطريق المرسوم لها دون أن يتوقف هذا السير على إرادة احد الأطراف المتنازعة و ذلك من مرحلة المشاورات الثنائية إلى حين مراقبة تنفيذ التوصيات.

1- المادة 22 من اتفاق التسوية.

2- محمد صافي يوسف، النظام القانوني لشرط الدولة الأولى بالرعاية في إطار منظمة التجارة العالمية، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2006، ص 287.

3- عبد الملك عبد الرحمان المطهر، الاتفاقية الخاصة بإنشاء منظمة التجارة العالمية و دورها في تنمية التجارة الدولية، دار الكتب القانوني، مصر، دون سنة نشر، ص 438.

- 3- الإلزامية: يعتبر حل المنازعات في منظمة التجارة العالمية نظاما ملزما بالنسبة إلى الدول الأعضاء<sup>1</sup>، و من ثمة لا يجوز لأي دولة عضو أن تلجأ إلى طريقة أخرى لحل النزاع التجاري بينها وبين دولة عضو أخرى، كمقاطعة منتجات الدول الأخرى أو دعم المنتجات الوطنية المنافسة أو غيرها. غير أن نظام حل المنازعات في منظمة التجارة العالمية لا يمنع الدول الأعضاء من اللجوء إلى وسيلة أخرى كالتحكيم أو اللجوء إلى محكمة العدل الدولية إذا كان بموافقة أطراف النزاع، سواء كانت هذه الموافقة قبل نشوء النزاع واردة في اتفاق ثنائي أو كانت بعد نشوء النزاع<sup>2</sup>.
- 4- السرعة والدقة في تحديد المواعيد: وهذه السرعة والدقة تحققت بفضل وجود جدول زمني محدد و واضح يقوم على أساس تحديد مفصل لكل خطوة من خطوات إجراءات تسوية المنازعات.
- 5- الحق في الاستئناف: إن إنشاء نظام الاستئناف كطريقة ثانية من طرق النظر في النزاع، يعد نظاما مستحدثا في المنظمة لم يكن موجودا ضمن جات 1947 وهذا النظام من أهم مميزات جهاز تسوية المنازعات في المنظمة، ذلك انه يعطي للطرف الخاسر فرصة إعداد دفاعه من جديد، كما انه يتفادى الأخطاء التي تقع فيها المجموعة الخاصة<sup>3</sup> غير أن اقتصار جهاز الاستئناف على النظر في الأمور القانونية في النزاع قد يؤدي إلى تعطيل دور هذا الجهاز، إذ أن خطأ المجموعة الخاصة في فهم وقائع النزاع قد يؤدي إلى خطأ في تطبيق القانون مما قد يؤدي إلى حل غير عادل.
- 6- إتباع المنهج السلمي لتوافق الآراء: إذ نجد أن من أهم الأسباب التي استدعت البحث عن نظام بديل لجهاز تسوية المنازعات الذي كان قائما في إطار جات 1947، هو إتباع المنهج الإيجابي لتوافق الآراء الذي كان معمولا به، حيث كان بإمكان احد الأعضاء أن يعطل سير إجراءات مسيرة التسوية بمجرد الاعتراض في حال طرح توصية أو قرار للتصويت و اخذ اتفاق التسوية بالمنهج العكسي تماما ( المنهج السلمي لتوافق الآراء) عند اتخاذ القرارات بواسطة جهاز تسوية المنازعات، و بهذا الأسلوب يمكن حرمان أي طرف في المنازعة من تعطيل سير عملية التسوية أو عرقلة اتخاذ القرارات التي لا غنى عنها في متابعة سير عملية التسوية<sup>4</sup>.
- 7- إتاحة فرصة لتدخل الغير: حيث بإمكان أي عضو في منظمة التجارة العالمية أن يتدخل في النزاع إذا كانت له مصلحة جوهرية من هذا التدخل، و هو ما من شأنه تحقيق حماية لحقوق جميع الدول الأعضاء في المنظمة دون الإخلال بسير إجراءات التسوية<sup>5</sup>.
- 8- الرقابة على تنفيذ القرارات والتوصيات: تم إقرار فرض الرقابة على تنفيذ القرارات والتوصيات الصادرة عن الهيئات التي نظرت النزاع، و يتولى مراقبة التنفيذ جهاز التسوية ذاته، و هو الأمر الذي يساعد على وصول المنازعة التجارية إلى نهايتها الطبيعية سريعا، و بهذا يتحقق الهدف النهائي من عرضها على جهاز تسوية المنازعات و يزول ما سببته
- 1- أسامة المجذوب، الجات، مصر و الدول النامية من هافانا إلى مراكش، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1996، ص 91.
- 2- خالد محمد جمعة، آلية تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية، مجلة دراسات إستراتيجية، مركز الإمارات للدراسات والبحوث الإستراتيجية، العدد 64، الإمارات العربية المتحدة، دون سنة نشر، ص 105.
- 3- خالد محمد الجمعة، المرجع السابق، ص 106.
- 4- عبد الملك عبد الرحمان المطهر، المرجع السابق، ص 442.
- 1- Ngoc HA NGUYEN, L'Intervention des tierces parties dans le règlement des différends à l'OMC, Thèse de doctorat en de Marseille, 2015, p. 14. Droit public, Université

من توترات في العلاقات التجارية بين الدول الأعضاء، و كل هذا من شأنه إزالة العقبات التي يمكنها الوقوف في سبيل تحرير التجارة الدولية و النفاذ للأسواق.

9- المرونة الممنوحة للدول النامية: تحظى الدول النامية بمعاملة خاصة ضمن نظام تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية، حيث تجيز لها أحكام اتفاق التسوية إذا ما كانت شاكية، الاختيار ما بين تطبيق أحكام اتفاق التسوية على النزاع المطروح أو اختيار الأحكام المقابلة الواردة في القرار الصادر عن جات 1947 بتاريخ 15 افريل 1966 و الذي بموجبه يحق للدول النامية أن تطلب من مدير عام المنظمة بذل مساعيه لتسوية النزاع و إجراء التحكيم في حالة اللجوء إليه في فترة زمنية قصيرة<sup>1</sup>.

#### ثانيا: عيوب جهاز تسوية المنازعات

على الرغم من أن قواعد و إجراءات تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية تعتبر خطوة كبيرة في اتجاه الحل القانوني للمنازعات التجارية الدولية ، إلا أن هذه القواعد تتضمن بعض النقائص و التي يمكن إجمالها فيما يلي:

1- عدم وجود سلطة وقف الإجراءات محل الشكوى إلى حين الفصل في النزاع: حيث ترجع أهمية هذه السلطة إلى أن بعض المنازعات قد تتعلق بمنتج موسمي مثل المنتجات الزراعية أو الملابس أو المنسوجات، و من ثمة فإن سريان الإجراء محل الشكوى إلى حين تنفيذ قرار و توصيات جهاز الاستئناف قد يمتد كما سبق و رأينا إلى السنتين، و عليه فإنه على الرغم من أن مدة التقاضي قصيرة نوعا ما، إلا أن هذا لا يكفي للحيلولة دون وقوع خسارة كبيرة على الدولة الشاكية خاصة إذا كانت من الدول النامية، باعتبار أن كل المجموعة الخاصة أو جهاز الاستئناف لا يمكنهما وقف سريان الإجراء المخالف أثناء سير النزاع<sup>2</sup>.

2- عدم امتلاك الهيئات الخاصة سلطة إصدار قرارات إلزامية: فيما يتعلق بالهيئات التي تطلب الدول الشاكية من جهاز تسوية المنازعات تشكيلها لنظر النزاع ، فهي لا تملك سلطة إصدار أحكام نهائية في المنازعات المعروضة عليهما<sup>3</sup>، و لكنها تنتهي بكتابة تقرير بالنتائج التي توصلت إليها في تلك النزاعات ، ثم يعرض هذا التقرير على جهاز تسوية المنازعات لاعتماده، أي ليست لها سلطة إصدار قرارات ذات طبيعة إلزامية واجبة الاحترام.

3- اقتصار الطعن بالاستئناف في قرارات المجموعة الخاصة على الجوانب القانونية: الطعن بالاستئناف في قرارات المجموعة الخاصة يقتصر على ما تضمنته تلك التقارير من جوانب قانونية دون الجوانب الموضوعية للنزاع<sup>4</sup>، و هو ما يؤخذ على اتفاق التسوية لأن المنازعات التجارية غالبا ما تختلط فيها المسائل، بحيث يصعب التفرقة بين ما هو قانوني و ما هو خاص بالوقائع ، حيث كان من الأجدر أن يكون الطعن بالاستئناف وسيلة لإعادة النظر في النزاع من كافة جوانبه أي يشمل نطاقه إلى جانب المسائل القانونية، الوقائع المطروحة.

1 - سمير اللقمانى، منظمة التجارة العالمية (آثارها السلبية و الايجابية على أعمالنا الحالية و المستقبلية بالدول الخليجية و العربية)، مطابع الدستور التجارية، السعودية، الطبعة الأولى، 2003، ص 117.

2- خالد محمد جمعة، المرجع السابق، ص 109.

3- عبد الملك عبد الرحمان المطهر، المرجع السابق، ص 448.

4- عبد الملك عبد الرحمان المطهر، المرجع نفسه، ص 450.

4- اختلاف تطبيق قرارات جهاز تسوية المنازعات بين الدول النامية والدول المتقدمة: حيث انه في مجال تطبيق قرارات جهاز تسوية المنازعات بإمكان الدول المتقدمة الأعضاء في منظمة التجارة العالمية رفض تنفيذ هذه القرارات، و هنا لا يكون أمام الدول النامية سوى الرد عن طريق تعليق التنازلات و غيرها من الالتزامات المفروضة بموجب الاتفاقية أو الاتفاقيات التجارية التي تربطهما<sup>1</sup>، و لكن مثل هذا الإجراء لا يؤثر على الدول المتقدمة لان الدول النامية هي التي تحتاج إلى سوق الدول المتقدمة لتصريف بعض منتجاتها و لا تستطيع الاستغناء عن سوق الدولة المتقدمة، غير أن هذه الأخيرة لا تتردد في إلغاء سوق الدول النامية من خريطة توزيع منتجاتها العديدة لعلمها بان ذلك ليس له تأثير كبير على تجارتها الخارجية

خاتمة:

لقد قامت الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية بالالتزام بعد اتخاذ أي إجراء منفرد في حالة النزاع، و كذا التقيد بكافة قواعد و إجراءات تسوية المنازعات التي تم الاتفاق عليها، و الرجوع إلى جهاز تسوية المنازعات و التقيد بقواعده و إجراءاته، و هو ما يعتبر تطورا ايجابيا لما كان يتم العمل به سابقا في إطار نظام تسوية المنازعات لجات 1947 اين كان يتم الاعتماد على الضغط الأدبي فقط في تنفيذ القرارات، بخلاف الجهاز الحالي الذي يتميز بعدم قدرة أي من طرفي النزاع على عرقلة تنفيذ قرارات هيئة فض المنازعات، زيادة على وجود إمكانية لاستئناف تلك القرارات، و هو ما يمنح الدول الأعضاء المتضررة الحق في اللجوء إلى اتخاذ إجراء وقائي لوقف أو سحب بعض الالتزامات المساوية والمتوازية مع الضرر موضوع النزاع.

مما يحسب لجهاز تسوية المنازعات الحالي هو وضع حد لحرية الدولة العضو في منع أو اتخاذ إجراء مضاد في مواجهة أي ضرر، و كذا وضع حد زمني لكل مرحلة من مراحل تسوية النزاع، و هو ما يعد امراً ايجابيا لصالح الطرف الضعيف في النزاع و الذي غالبا ما يكون الدول النامية.

إضافة إلى ذلك ظهور لعض المرونة و منح بعض الأولويات للنزاعات التي تكون الدول النامية طرفا فيها و هذا بالسماح لها أن تكون طرفا في المشاورات إضافة إلى المرونة في بعض إجراءات التسوية.

و مع ذلك فهذا الجهاز لا يخلو من قصور في مجال التسوية، حيث تكون بعض أحكامه غير فعالة كما هو الحال بالنسبة للنزاعات المتعلقة بقضايا مكافحة الإغراق.

قائمة المراجع:

أولا: الكتب

- 1- أسامة المجذوب، الجات، مصر و الدول النامية من هافانا إلى مراكش، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1996.
- 2- إبراهيم احمد خليفة، النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية (دراسة نقدية)، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 2006.
- 3- خيري فتحي البصيلي، تسوية المنازعات في إطار اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة، دار النهضة العربية، مصر، 2007.

1 - خالد محمد جمعة، المرجع السابق، ص 111.

- 4- سمير اللقمانى، منظمة التجارة العالمية (آثارها السلبية و الايجابية على أعمالنا الحالية و المستقبلية بالدول الخليجية و العربية)، مطابع الدستور التجارية، السعودية، الطبعة الأولى، 2003.
- 5- طه احمد علي قاسم، أحكام التحكيم في منظمة التجارة العالمية (دراسة نظرية تطبيقية لآلية النفاذ)، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2012.
- 6- عبد الملك عبد الرحمان المطهر، الاتفاقية الخاصة بإنشاء منظمة التجارة العالمية و دورها في تنمية التجارة الدولية، دار الكتب القانوني، مصر، دون سنة نشر.
- 7- محمد صافي يوسف، النظام القانوني لشرط الدولة الأولى بالرعاية في إطار منظمة التجارة العالمية، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2006.

#### ثانياً: الرسائل

- 1-Jamal BARAFI, Les acteurs privés dans le système de règlement de différends de l'Organisation Mondiale du Commerce OMC, Thèse de doctorat en droit, Université de Strasbourg, 2013.
- 2-Ngoc HA NGUYEN, L'Intervention des tierces parties dans le règlement des différends à l'OMC, Thèse de doctorat en Droit public, Université de Marseille, 2015.

#### ثالثاً: المقالات

- 1- ياسر الحويش، تسوية النزاعات في النظام الدولي التجاري تحكيمية أم إحكام؟!، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية و القانونية، المجلد 26، العدد الثاني، دمشق، 2010.
- 2- خالد محمد جمعة، آلية تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية، مجلة دراسات إستراتيجية، مركز الإمارات للدراسات و البحوث الإستراتيجية، العدد 64، الإمارات العربية المتحدة، دون سنة نشر

#### رابعاً: الندوات

- حسن البدرابي، تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية، ندوة الويبو الوطنية المتخصصة للقضاة و المدعين العامين و المحامين، صنعاء، 2004.

[https://www.wipo.int/edocs/.../wipo.../wipo\\_ip\\_ju\\_saa\\_04\\_5.pdf](https://www.wipo.int/edocs/.../wipo.../wipo_ip_ju_saa_04_5.pdf),

## التكامل الاقتصادي وانعكاساته على حركة التجارة الدولية

### دراسة تحليلية لاتحاد المغرب العربي 2012\_2019

نزيمه دلال براهيمي

جامعة زيان عاشور الجلفة الجزائر

#### ملخص

تهدف هذه الدراسة للنظر في دور التكامل الاقتصادي و تأثيره على حركة التجارة الدولية آخذين في ذلك التكامل الاقتصادي لاتحاد المغرب العربي ، و ذلك بالتعرض إلى التكامل الاقتصادي من خلال مفهومه على المستوى التنظيري و التنظيمي، ثم تسليط الضوء على مدى فاعليته في التحكم في التجارة الدولية من خلال عامل إنشاء التجارة، و عامل تحويل التجارة بين مختلف الدول المشكلة للاتحادات و التكتلات الإقليمية، و أخيرا دراسة تحليلية تقييمية للتجارة الدولية لدول اتحاد المغرب العربي خلال الفترة 2012\_2019، و خلصت الدراسة إلى العلاقات التجارية فيما بين بلدان الاتحاد لم ترق إلى أدنى مراحل التكامل أي لم تتمكن حتى من تجسيد منطقة التفضيل الجمركي، و ذلك نتيجة ضعف التنسيق في السياسات التجارية و غياب استراتيجية واضحة لتفعيل و تطوير التجارة البينية. الكلمات المفتاحية: التكتل الاقتصادي، التجارة الدولية، خلق التجارة، تحويل التجارة، اتحاد المغرب العربي.

#### Abstract :

This study aims to look at the role of economic integration and its impact on international trade, taking into account that economic integration of the Arab Maghreb Union, by exposing economic integration through its concept at the theoretical and organizational level, and then shedding light on its effectiveness in controlling international trade from During the factor of establishing trade, and the factor of transferring trade between the various countries that make up regional unions and blocs, and finally an evaluative analysis of the international trade of the countries of the Arab Maghreb Union during the period 2012-2019, and the study concluded that the trade relations among the countries of the Union did not reach the lowest stages of integration, i.e. It was not even able to materialize the customs preference area, due to the lack of coordination in trade policies and the absence of a clear strategy for activating and developing intra-trade.

**Keywords :** Economic bloc, International trade, Trade creation , Trade Transfer, Arab Maghreb Union

## مقدمة

احتلت ظاهرة التكامل الاقتصادي مكانا هاما وبارزا على صعيد البيئة الاقتصادية العالمية، حيث لجأت العديد من الدول على اختلاف مستوياتها إلى تكوين تجمعات إقليمية، أو الانضمام إلى أهم التجمعات الاقتصادية البارزة في الاقتصاد العالمي سواء بشقها التقليدي أو الحديث للاستفادة من المزايا والمكاسب التي تترتب عنها، حيث أصبحت الحاجة إلى تحقيق المزيد من التكتلات بين الدول هدفا استراتيجيا وضرورة تفرضها التطورات الاقتصادية العالمية. إن خلق التكامل الاقتصادي أو أي شكل من أشكال التجمعات الاقتصادية، و ما ينتج عنها من تلاشي للمسافات و تشابك العلاقات الدولية، أدى بهذه التكتلات بأن تسيطر على أكثر من 85% من التجارة العالمية و هذا وفقا عما ورد في تقرير صندوق النقد الدولي لعام 1995، لهذا فمن الطبيعي أن يكون لقيام هذه الظاهرة عدة تأثيرات على العلاقات التجارية الدولية خاصة في مجال التبادل التجاري الدولي، و يتوقف تأثير هذه التكتلات على القوة و الشدة النسبية لكل من عاملي خلق التجارة و تحويل التجارة.

يمثل اتحاد المغرب العربي مجموعة اقتصادية وسياسية تضم الدول المغربية الخمس: تونس، الجزائر، المغرب، موريتانيا، ليبيا، وهو تكتل يهدف إلى تمتين أواصر الأخوة بين دوله وإقامة التعاون والتنسيق من أجل تحقيق التكامل المغربي فقد تأسس اتحاد المغرب العربي كمحاولة لإنشاء تنظيم إقليمي يعضد المصالح المشتركة للدول الأعضاء وينظم علاقاتها الخارجية في إطار جماعي تعاوني.

إشكالية الدراسة: و بناء على ما سبق يمكن طرح الإشكالية لهذا البحث بالشكل التالي:

**كيف يمكن للتكامل الاقتصادي أن يؤثر على حركة التجارة الدولية لدول الاتحاد المغرب العربي؟**

تقسيمات البحث: للإجابة على إشكالية البحث تم تناوله وفق المحاور التالية:

أولاً: الإطار النظري للتكامل الاقتصادي.

ثانياً: فعالية التكامل الاقتصادي في خلق و تحويل التجارة الدولية.

ثالثاً: دراسة تحليلية لتجارة الدولية لدول اتحاد المغرب العربي 2012\_2019

أهمية الدراسة: يستمد هذا البحث أهميته من الدور البارز الذي يلعبه التكامل الاقتصادي في الدفع بعجلة التنمية البينية التي تكون حلقة الربط بين مختلف الدول المشكلة له، و يستمد أيضاً من خلال تسليط الضوء على مدى قدرة هذا الأخير على دعم التجارة الدولية وتطويرها.

أهداف الدراسة: نسعى من خلال هذه الدراسة إلى تحقيق مجموعة من الأهداف، أهمها:

- تقديم نظرة عامة على التكتل الاقتصادي و تحديد مراحلها.

- تسليط الضوء على مدى قدرة التكامل الاقتصادي في تفعيل التجارة الدولية.

- محاولة الوقوف على مدى تأثير التكتل الاقتصادي لدول اتحاد المغرب العربي في مجال التبادل التجاري.

المنهج المتبع: اعتمدنا في دراسة الموضوع على المنهج الوصفي و التحليلي، فالمنهج الوصفي للإحاطة بالمفاهيم المتعلقة

بالتكتل الاقتصادي و التجارة الدولية، أما المنهج التحليلي فاستخدمناه في الجانب التطبيقي هذا من أجل تدعيم

الدراسة النظرية بإحصائيات كمية تساعد على فهم الواقع.

أولاً: الإطار النظري للتكامل الاقتصادي:

احتلت ظاهرة التكامل الاقتصادي مكانا مهما و بارزا على الصعيد البيئية الاقتصادية العالمية، حيث لجأت العديد من الدول على اختلاف مستوياتها إلى تكوين تجمعات إقليمية، أو الانضمام إلى أهم التجمعات الاقتصادية البارزة في الاقتصاد العالمي سواء بشقها التقليدي أو الحديث للاستفادة من المزايا و المكاسب التي تترتب عنها.

**1. مفهوم التكامل الاقتصادي:**

يعرف التكامل الاقتصادي بأنه: اتفاق مجموعة من الدول المتقاربة في المصالح الاقتصادية أو في الموقع الجغرافي، على إلغاء القيود على حركة السلع والأشخاص، ورؤوس الأموال فيما بينها بالتنسيق بين سياساتها الاقتصادية، لإزالة التمييز الذي يكون راجعا إلى الاختلاف في هذه السياسات. (بلقاسي، 2011)

التكامل الاقتصادي هو: عملية إلغاء كافة الحواجز الجمركية وغير الجمركية، بين مجموعة من الدول المتكاملة، مع تنسيق السياسات الاقتصادية والمالية والنقدية، مما يؤدي إلى خلق كتلة اقتصادية جديد يحل محل الاقتصاديات الوطنية في المنطقة التكاملية. (مقروس، 2013)

كما يعرف أيضا على انه : دخول مجموعة من الدول تربطها علاقات تقارب اقتصادية واجتماعية وسياسية وجغرافية في اتحاد اقتصادي، بحيث يتم الاتفاق بين هذه الدول على تطبيق سياسات تجارية واقتصادية موحدة تلتزم بها جميع الدول الأعضاء مثل إلغاء الرسوم الجمركية على السلع المتداولة بين هذه الدول، وإلغاء القيود التجارية الأخرى التي تحد من حركة التجارة وحرية حركة الموارد الاقتصادية بين الدول الأعضاء في اتفاقية التكامل الاقتصادي وكذلك الاتفاق على اعتماد سياسة تجارية موحدة لمجموعة الدول المشكلة للاتحاد للتعامل مع الدول خارجها. (معروف و لبيق، 2015)

شهد العالم مؤخرا نشاطا متسع النطاق على صعيد تكوين التكتلات و التجمعات الاقتصادية، سواء كان ذلك في إطار ثنائي أو شبه إقليمي أو إقليمي، هذه التجمعات لم تكتسب صفة الإقليمية المباشرة وإنما جمعت بين طرفين من الدول ذات التفكير المتشابه عبر نطاق جغرافي واسع تحده المحيطات، في ظل هذا التوجه الراهن للعلاقات الاقتصادية الدولية فوق القطرية ظهرت خارطة اقتصادية جديدة اختفت ضمنها القارات الخمس أطلق عليه بالإقليمية الجديدة، حيث تعتبر منهجا مستحدثا في التكامل الاقتصادي الإقليمي وتعرف كما يلي:

هي نشوء ترتيبات إقليمية من نوع جديد تلتف فيه مجموعة من الدول النامية حول دول متقدمة، تتولى بدورها قيادة المجموعة و تهدف في إطار سياسة إستراتيجية إلى تذليل معوقات تدفق التجارة بين المجموعتين بغض النظر عن كونها متجاورة أو بعيدة عن بعضها البعض. (روايح، 2013)

**2. مراحل التكامل الاقتصادي:**

تمر عملية التكامل الاقتصادي بين دولتين أو أكثر بعدد من المراحل المتسلسلة التي تتبع بعضها البعض مع إمكانية الدمج الجزئي أو الكلي وفق خصوصية و معطيات كل حالة من حالات التكامل، وفيما يلي عرض لأهم مراحل و خطوات عملية التكامل الاقتصادي: (خلوفي، 2017)

**منطقة التجارة الحرة:** و فيها تعقد الدول الأطراف اتفاقية يتم بموجبها إلغاء جميع الحواجز الجمركية و غير الجمركية على حركة المنتجات ذات الإنتاج المحلي، أي التي يتم إنتاجها في الدولة أو أكثر داخل المنطقة، على أن تحتفظ كل دولة بالتعريف الجمركية إزاء الدول غير الأعضاء في المنطقة وعادة ما يتم تحديد فترة زمنية لتنفيذ منطقة التجارة الحرة أما المشكلة الرئيسية التي تواجه مناطق التجارة الحرة عادة هي مشكلة إعادة التصدير وما يتولد عنها من احتمالات انحراف التجارة عن طرقها الطبيعية داخل نطاق المنطقة، قد تجد الدول غير الأعضاء أنه من المربح تصدير منتجا للدولة العضو التي تحتفظ بمستويات منخفضة من الرسوم الجمركية الخارجية وعندئذ تقوم من خلالها بإعادة تصديرها إلى بقية الدول الأخرى الأعضاء في المنطقة التي تحتفظ برسوم خارجية مرتفعة نسبيا.

**الاتحاد الجمركي:** و في هذه المرحلة يكون قد تم إتمام المرحلة الأولى الخاصة بمنطقة التجارة الحرة، بإلغاء كافة الرسوم والحواجز الجمركية وغير الجمركية فيما بين الدول الأعضاء، إضافة إلى إقامة تعريف جمركية موحدة و مشتركة لكل الأعضاء إزاء العالم الخارجي وكذا امتناع الدول الأعضاء عن عقد اتفاقيات جمركية منفردة مع الدول الأخرى والهدف من ذلك هو الحرص على فعالية التعريف الجمركية الموحدة و زيادة المركز التنافسي للدول السابقة، وفي غالب الأحيان

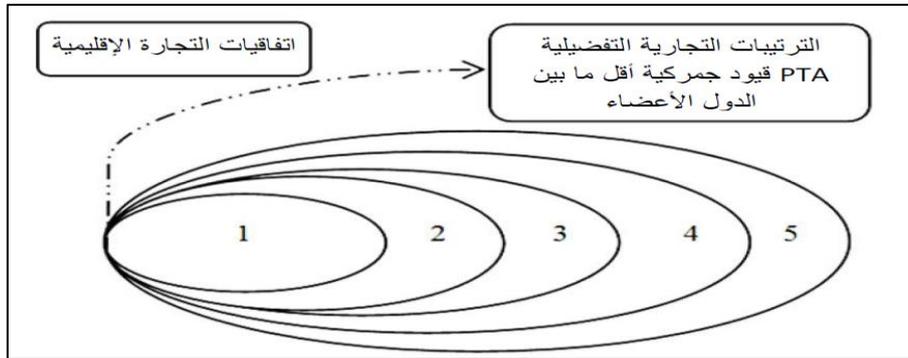
تكون الاتفاقيات الجمركية أكثر كفاءة من أشكال التكامل الأخرى و تسمح بالتكامل بين الأسواق بدرجة أكبر ولكنها أيضا تحتاج إلى تنظيم أكبر و يتضح من ذلك أن الاتحاد الجمركي يتميز على منطقة التجارة الحرة في توحيد مستوى الرسوم الجمركية في كل الدول الأعضاء في مواجهة العالم الخارجي وهو بذلك لا يوجد المشكلة التي بالعادة تواجهها عادة منطقة التجارة الحرة والخاصة بإعادة التصدير وما ينجم عنها.

– السوق المشتركة: تعد المستوى الثالث للتكامل الاقتصادي، وفي هذا الشكل تلغى الرسوم و الحواجز الجمركية بمختلف أشكالها بين الدول الأعضاء و توضع سياسة تجارية خارجية اتجاه الدول غير الأعضاء في العالم الخارجي، و الأهم تلغى كل القيود على حركة عناصر الإنتاج (العمل، رأس المال و التكنولوجيا) فيما بين الدول الأعضاء و بالتالي تصبح المنطقة التكاملية عبارة عن سوق واحدة، يتم في إطارها انتقال السلع و الأشخاص و رؤوس الأموال في حرية تامة.

– الاتحاد الاقتصادي: يعد صورة أرقى من السوق المشتركة حيث يتضمن كافة أوجه السوق المشتركة إضافة إلى توحيد و تنسيق السياسات الاقتصادية فيما بين كل الدول الأعضاء (التجارية، المالية و النقدية)، إلى جانب السياسات الاجتماعية و الضريبية الأخرى التي تتجسد في تشريعات العمل و الضرائب و غيرها.

– الاتحاد الاقتصادي و النقدي (الاندماج الاقتصادي التام): وهذه هي المرحلة الأخيرة التي يمكن أن يصل إليها أي مشروع للتكامل الاقتصادي، إذ تتضمن - بالإضافة إلى ما تقدم في المراحل السابقة- توحيد السياسات الاقتصادية كافة، و إيجاد سلطة عليا، و عملة موحدة تجري في التداول عبر بلدان المنطقة المتكاملة و جهاز إداري موحد لتنفيذ هذه السياسات، و في هذه المرحلة، تتفق كل دولة عضو على تقليص سلطاتها التنفيذية الذاتية و خضوعها في كثير من الحالات للسلطة الإقليمية العليا، وهذا يعني أن التكامل الاقتصادي - أو الاندماج الاقتصادي- لا يحتاج إلا إلى خطوات محدودة للوصول إلى وحدة سياسية التام فعلية.

### الشكل (01): مراحل التكامل الاقتصادي



المصدر: معروف جيلالي، لبيب محمد بشير، فاعلية التكامل الاقتصادي في إنشاء و تحويل التجارة الخارجية، مرجع سابق، ص 90،

### 3. أهداف التكامل الاقتصادي:

إن عملية التكامل الاقتصادي في جوهرها هي إعادة تخصيص الموارد، حيث أن الهدف الرئيسي من وراءها هو تعظيم المصالح الاقتصادية للدول الأعضاء لكن ينبغي الإشارة إلى أن التكامل الاقتصادي ليس هدفا في حد ذاته ولكنه وسيلة لتحقيق العديد من الأهداف يمكن إبرازها في النقاط التالية: (بوالكور، 2009)

– فتح الأسواق و توسيع نطاقها: إن التكامل الاقتصادي بين الدول يوفر سوق واسعة إضافة إلى فتحه لأسواق جديدة على مستوى هذه الدول، مما يؤدي إلى اتساع إنتاج المشروعات بسبب زيادة الطلب، وهو ما يرافقه زيادة درجة استخدام الموارد والطاقات الإنتاجية القائمة غير المستعملة، من خلال فتح أو توسيع هذه الأسواق تستطيع الدول النامية المتكاملة منافسة الدول المتقدمة.

– رفع مستوى رفاهية المواطنين: إن توسيع رقعة السوق وإزالة الرسوم الجمركية يؤدي إلى تخفيض تكاليف الإنتاج، فيحصل المستهلكون على السلع الاستهلاكية بأسعار منخفضة، كما أن السماح لعناصر الإنتاج بالانتقال من دولة لأخرى في إطار التكامل يؤدي إلى تخصيص عناصر الإنتاج لتوظيفها، مما ينتج عنه ارتفاع مستوى الإنتاج في المنطقة التكاملية مما يحقق الرفاهية للمواطنين.

– الاستفادة من وفرة النطاق والإنتاج الكبير: بما أن التكامل ينجر عنه توسيع الأسواق وما ينتج عن ذلك من تمتع المشاريع الإنتاجية الداخلة في نطاق التكامل الكبير من وفرة الإنتاج والزيادة في الكفاءة الإنتاجية واستخدام الآلات والعمل الذين يتميزون بكفاءة عالية.

– تغيير وتحسين معدلات التبادل لصالح دول التكامل: حيث أن معدل التبادل الدولي هو حاصل قسمة الرقم القياسي لأسعار الصادرات على الرقم القياسي لأسعار الواردات، فإذا كان الناتج أكبر من الواحد فهناك تحسن في المعدل، وإذا كان الناتج أصغر من الواحد فهناك تدهور في المعدل، حيث أن التكامل يزيد من إمكانية الدول الأعضاء في تحسين معدل التبادل الدولي وحصولها على شروط التجارة مما يؤدي إلى قدرتها على مواجهة السوق العالمية، كما أن زيادة عدد الدول الأعضاء في التكامل يزيد قوتها مع الدول الأخرى فتكون تجارتها مع العالم الخارجي في وضع أفضل فيتحسن معدل التبادل التجاري.

– تنسيق السياسات الضريبية والمالية: من أجل نجاح عملية إلغاء الرسوم الجمركية والقيود على حركة عناصر الإنتاج في تحقيق التكامل الاقتصادي، يجب العمل على التنسيق بين السياسات الضريبية والمالية للدول الأعضاء، ويكون ذلك بإقامة تعديلات في النظم الضريبية لتلافي الاختلاف في التكاليف و ضمان التوزيع الكفء للموارد داخل الاتحاد، هذا من جانب السياسة الضريبية، أما من جانب السياسة المالية فيجب استخدام أساليب متجانسة في المحاسبة الوطنية و تبويب متجانس للإيرادات و النفقات و التمويل الجماعي للمشروعات الكبرى، إضافة إلى الاتفاق بشأن ميزانيات الدفع و تقديم المساعدات الجماعية للأقاليم المختلفة و المشروعات التي يتأثر بها قيام التكامل.

– تنسيق السياسة النقدية: بحيث يقوم هذا التنسيق عن طريق أسعار الصرف عملات الدول الداخلة في التكامل و تحديد حدود ضيقة لتقلب أسعارها، إضافة إلى إطلاق حرية تحويل هذه العملات إلى بعضها البعض بين مختلف دول التكامل، و يمكن تحقيق التنسيق بين السياسة النقدية للدول الأعضاء في التكامل إما بإباحة التحويل النقدي دون قيود أو شروط داخل كافة مناطق الإتحاد، أو عن طريق إنشاء إتحاد للمدفوعات يعمل على تأمين تحويل و تثبيت عملات الدول المشتركة، و استخدام نوع من المقاصة الإقليمية، لتسوية المدفوعات بين الدول الأعضاء.

## ثانياً: فعالية التكامل الاقتصادي في خلق و تحويل التجارة الدولية

يمكن تقييم التكتل الاقتصادي على أساس مدى مساهمته في أحد المفهومين خلق التجارة و تحويل التجارة، حيث يعتبر إيجابياً إذا كان الأثر الصافي لصالح خلق التجارة و سلبياً إذا كان لصالح تحويل التجارة.

### 1. مفهوم التجارة الدولية:

تعتبر التجارة من القطاعات الأساسية في اقتصاد أي بلد، لأنها تعتبر أحد مكونات النشاط الاقتصادي و هو المبادلة، فالتجارة هي الوسيلة التي يستخدمها الإنسان لتحقيق هذا النشاط، و بطبيعة الحال فان التجارة تطورت مع تطور

المبادلات و اتساع رقعتها بسبب توفر وسائل الاتصال و المواصلات، فلم تعد مقتصرة بين أفراد بلد واحد بل تعدى الأمر إلى التبادل التجاري بين الدول إلى التجارة الدولية.

حيث تعرف بأنها: "عبارة عن تبادل السلع والخدمات بين الدول وكذلك بين الشركات والأشخاص على المستوى الدولي، كما يمكن تعريفها على نحو أعمق بأنها عبارة عن منظومة العلاقات السلعية النقدية التي تتكون من مجموع التجارة الخارجية لبلدان العالم كافة". (رواج، 2013)

وتعرف التجارة الدولية كذلك على أنها: "تلك التجارة التي تهتم بدراسة تدفقات السلع والخدمات عبر الحدود الدولية وعوامل العرض والطلب، والتكامل أو الاندماج الاقتصادي ومتغيرات السياسة التجارية كالرسوم الجمركية والحصص التجارية"

مصطلح التجارة الدولية يخضع لتباين كبير حول مضمونه والصور التي يتألف منها وعموما يمكن التفرقة بين :

- المعنى الضيق لمصطلح التجارة الدولية والذي يضم كلا من الصادرات والواردات المنظورة وغير المنظورة.

- المعنى الواسع لمصطلح التجارة الدولية والذي يضم كلا من: الصادرات والواردات المنظورة (السلعية)،

الصادرات والواردات غير المنظورة (الخدمات)، الهجرة الدولية و الحركات الدولية لرؤوس الأموال.

إذن التجارة الدولية هي "عبارة عن مختلف عمليات التبادل التجاري الخارجي سواء في صورة سلع أو أفراد أو رؤوس أموال بين أفراد يقطنون وحدات سياسية مختلفة بهدف إشباع أكبر حاجات ممكنة".

2. خلق فرص جديدة للتجارة: يستطيع التكتل الاقتصادي أن يزيد من فعالية الدول الأعضاء به ويدعم رفاهيتها الاقتصادية وذلك من خلال تسهيل الاختيار أمام المستهلكين وزيادة المنافسة التي يواجهها المنتجون، ويؤدي التكتل الإقليمي إلى زيادة التجارة بين أعضائه (خلق التجارة) عندما تقوم دولة عضو في الترتيب (الدولة أ) بتعويض البضائع المنتجة محليا بكلفة عالية نسبيا قبل الترتيب. ببضائع مستوردة من دولة عضو أخرى (الدولة ب) بكلفة أقل نسبيا دون تخفيض لواردها من باقي العالم ويحدث ذلك بفضل إزالة التعريفات الجمركية والحوجز المعيقة للتجارة بين الدول الأعضاء

ويقصد بخلق التجارة التحول من منتجين غير أكفاء إلى منتجين أكفاء بسبب التكامل أي إحلال جزء من الإنتاج المحلي، للبلد العضو بالتكامل، بإنتاج أقل تكلفة مستورد من الدول الأخرى الأعضاء بالتكامل. (محمد الغزالي، 2009)

ويعتبر هذا الأثر من الآثار الإيجابية لترتيبات التجارة الإقليمية لسببين: (شحاب، 2010)

\_ لأن كفاءة الإنتاج تتحسن عندما تقوم الدول الأعضاء باستيراد السلع من الشريك ذات كلفة إنتاج منخفضة بدلا من إنتاجها محليا بكلفة أعلى، وبالتالي ينقص الإنتاج المحلي المتسم بعدم كفاءته الإنتاجية.

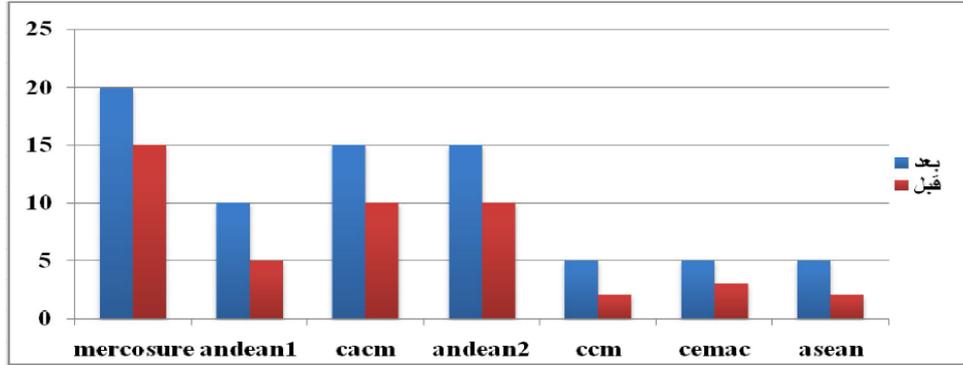
\_ لأن كفاءة الاستهلاك تتحسن أيضا عندما يستطيع المستهلكون في الدول الأعضاء شراء السلع المستوردة بأسعار وبتشكيلة أوسع من البضائع مقارنة بأسعار أعلى للسلع المنتجة محليا.

ومن المرجح أن تزداد فرص التجارة عندما تكون اقتصاديات الدول الأعضاء متنافسة قبل الترتيب الإقليمي ولكن تنطوي على إمكانيات التكامل، وعندما تكون لدى البلدان الأعضاء موارد طبيعية مختلفة، فإن التخصص على أساس الميزة النسبية يمكن أن ينهض بالتجارة وعلى وجه التحديد التجارة البينية الصناعية.

غير أنه عندما تكون هياكل الإنتاج والعوامل من الموارد الطبيعية متماثلة بين البلدان الأعضاء فإن التجارة البينية الصناعية هي التي تسود، ومن هنا، فإن تماثل عوامل الإنتاج من الموارد الطبيعية وهياكل الإنتاج وهياكل الطلب المتداخلة والارتفاع النسبي للدخول الفردية وكذلك كبر حجم السوق المجمع نسبيا تمثل عوامل تؤدي إلى خلق فرص للتجارة.

و الشكل(02) يقدم إحصائيات الاستيراد من الشركاء في ثمانية اتفاقيات للتجارة الحرة بين الدول النامية والتي دخلت فعلا حيز التنفيذ، وذلك كالتالي قبل سنة واحدة من التطبيق، وبعد خمس سنوات بعد التطبيق، ففي سبعة من هذه الاتفاقيات الثمانية، زاد حجم التبادل التجاري البيئي داخل الكتلة التجارية، وكان على نطاق واسع في بعضها.

الشكل(02): حجم الاستيراد من الشركاء في بعض اتفاقيات التكامل الاقليمي



المصدر: شحاب نوال، اثر التكتلات الاقتصادية الإقليمية على تحرير التجارة الدولية، ص 171.

فقد ارتفع حجم الاستيراد داخل السوق الجنوبية المشتركة (MERCOSURE) 14.5 % سنة 1990 إلى 20.2 سنة 1991 ، ومن 6.8 % إلى 13.6 % لدول اتفاق أنديان (ANDEAN) الثاني خلال نفس الفترة، وهذا بعد إعادة تفعيل الاتفاق الأول الذي تم توقيعه عام 1968 ، والاستثناء الوحيد الملاحظ كان في السوق الكاريبي (CCM) المشترك و يظهر انخفاض نصيب الاستيراد من داخل الإقليم من 5 % عام 1972 إلى 3.8% عام 1978.

على أن بقية التجمعات عرفت زيادات كانت معتبرة في حالة منطقة التجارة الحرة لرابطة أمم جنوب شرق آسيا (ASEAN) والسوق المشتركة لأمريكا الوسطى (CACM) ونسب زيادة متواضعة في حالة الإتحاد الاقتصادي والنقدي لوسط إفريقيا (CEMAC).

3. تحويل التجارة: يحدث تحويل التجارة عندما تشجع الاتفاقية الإقليمية للتجارة ازدياد التدفقات السلعية المستوردة من الدول الأعضاء على حساب الدول غير الأعضاء مما يؤدي في النهاية إلى استبدال كامل لمصدر السلع المستوردة، وتمكن المشكلة هنا فيما إذا كانت الدول الأعضاء ليست هي المصدر الأقل تكلفة للسلع المستوردة لكنها تتمتع بمعاملة تفضيلية تتمثل في الرسوم الجمركية التفضيلية أو المنعومة على المنتجات المستوردة منها فتحول التجارة يعني التحول من منتجين أكفاء إلى غير أكفاء أي إحلال واردات مرتفعة التكلفة مستوردة من أحد الدول الأعضاء بالتكامل محل واردات كانت تستورد من بلد غير عضو (محمد الغزالي، 2009) ، وبالتالي يتحول الطلب على الواردات من مراكز الإنتاج ذات التكلفة المنخفضة نسبياً خارج الترتيب إلى المنتجين الأعلى تكلفة داخله. مما لاشك فيه أن هذا يعتبر أثر سلبياً على التجارة القائمة على أساس الميزة النسبية والكفاءة الاقتصادية، باعتباره يؤدي إلى تحول الإنتاج نحو المنتجين الأقل كفاءة، وثانياً إلى تناقص كفاءة الاستهلاك حيث يصبح المستهلك مضطراً إلى شراء سلعه المستوردة بأسعار أعلى.

ويمكن توضيح ذلك بالمثال العددي البسيط التالي: (شحاب، 2010)

لو افترضنا أن دولة ما تستطيع أن تستورد بضاعة من دولة أخرى شريكة في تجمع إقليمي وذلك بسعر 105 دولار للوحدة الواحدة، وتستطيع شراء نفس البضاعة من بقية دول العالم (غير الشريكة في التجمع الإقليمي) بسعر 100 دولار للوحدة الواحدة مع إضافة 10 دولار كرسوم جمركية، فيكون السعر الذي يدفعه المستهلك هو 115 و 110 دولار على التوالي، فمن الواضح في هذه الحالة أن المستهلك سيشتري من بقية العالم ويدفع 110 دولار فقط ، لكن إذا ما اشتركت

هذه الدولة مع دولة أخرى في اتفاقية تجارة حرة إقليمية، فإن واردات الدولة الشريكة تكون خالية من الرسوم الجمركية، وهكذا فإن السعر الذي يدفعه المستهلك لتلك البضاعة من دولة شريكة ينخفض إلى 105 دولار، بينما تظل تكلفة نفس البضاعة 110 دولار من بقية أنحاء العالم، وهنا تكون استجابة المستهلك واضحة تماما، فهو يتحول إلى شراء من الدولة الشريكة ويدفع 105 دولار ويوفر 5 دولار، لكن الحكومة تخسر في هذه الحالة 10 دولار لكل وحدة من هذه البضاعة (العائد التي كانت تحصل عليه نظير استيراد هذه البضاعة من بقية دول العالم)، فتكون الخسارة الفعلية للدولة 5 دولار، وتكون الاتفاقية الإقليمية قد خفضت الدخل الحقيقي، بمعنى آخر فالدولة تدفع الآن 105 دولارات لما كانت تدفع 100 دولار للوحدة المستوردة، وهذا التحول التجاري يؤثر سلبا على الرخاء الاقتصادي.

هذا مجرد نموذج قد لا ينطبق على كل القطاعات تكون التكلفة فيها أقل من التكلفة في بقية دول العالم وبالتالي فإن تغير اتجاه التجارة إلى الشريك العضو في الاتفاق الإقليمية يحقق كسبا تجاريا بدل أن يسبب تحولا في التجارة، لأن المعاملة التمييزية التي أصبح يتمتع بها هذا العضو ستزيد من خفض التكلفة الأقل التي يتمتع بها مقارنة ببقية دول العالم. ويقل تحول التجارة إلى الحد الأدنى إذا كانت الحماية في البداية إما عالية جدا (وهذا تحقق مكاسب كبيرة من التخفيضات الجمركية) وإما منخفضة جدا (وهذا يكون التشوه الذي تبدأ به قليلا).

كما ينخفض تحول التجارة إذا كان الأعضاء في الترتيب الإقليمي شركاء تجاريين مهمين قبل تكوين الترتيب التجاري، وكما كانت الحواجز الجمركية الخارجية قبل الدخول في الترتيب منخفضة كلما قلت إمكانيات تحول التجارة، وإذا كانت التعريفات الجمركية الأولية أعلى من التعريفات الجمركية الخارجية العامة الإتحاد فإن احتمالات تحول التجارة تقل. وبالإضافة إلى ذلك، كلما اتسع نطاق الترتيب التجاري كلما زادت إمكانية اشتماله على إجراءات فعالة وقلت احتمالات تحول التجارة، وكلما زاد التجانس في جداول الرسوم الجمركية كلما زادت مكاسب الرفاه.

ومن أحدث الأدبيات الاقتصادية التي تبين التخوف من إقامة منطقة للتجارة الحرة بين دول نامية ومتشابهة اقتصاديا، وهذا بالنظر لحجم الخسارة الاقتصادية التي قد يسببها التحول في التجارة نشر بحث عام 1999، وقد تناول المؤلف مسألتين هامتين هما الانعكاسات المتعلقة بالمزايا النسبية في الإنتاج والانعكاسات المتعلقة باستفادة دولة على حساب دولة أخرى.

ففيما يتعلق بالمزايا النسبية في حالة تكامل بين بلدان الجنوب، ركز المؤلف على حالة دولتين ناميتين لا تتمتعان بميزة نسبية في إنتاج سلعة معينة مقارنة بسائر دول العالم، وهذا ما يجعلهما غير قادرتين على المنافسة في الأسواق العالمية، لكن إحدهما تتمتع بميزة نسبية على الأخرى، واعتبر المؤلف أن ضعف رأس المال البشري يعد سببا رئيسيا لهذا التفاوت في الميزة النسبية.

وإذا أنشأت هاتان الدولتان تجارة حرة فيما بينهما، فستتضرر الدولة التي لا تتمتع بميزة نسبية من عامل تحويل التجارة ولتكن (الدولة 1) لأن وارداتها من سلعة معينة والتي كانت سابقا تأتي من سائر دول العالم سيصبح مصدرها الدولة الشريكة لها (الدولة 2) في منطقة التجارة الحرة والتي تتمتع بميزة نسبية مقارنة بها.

وفي المقابل ستربح (الدولة 2) من هذا التحول في مصادر الاستيراد (للدولة 1) بما أنها ستصبح قادرة على بيع كميات أكبر من سلعها في أسواق هذه الدولة والتي مازالت محمية أمام الواردات من سائر دول العالم.

ويختتم المؤلف مؤكدا على أن التكامل بين بلدان الجنوب يؤدي إلى تعظيم الفوارق الاقتصادية بين الدول الأعضاء، وأن هذا الأثر السلبي للاتفاقيات الإقليمية يمكن أن يؤدي إلى اتساع الهوة بين الدول الأعضاء إذا كانت مصادر التفاوت في المزايا النسبية عامة وليست مقتصرة على قطاع محدد.

إلا أن هذا التخوف لا يتوقف عند حالة دخول مجموعة من الدول النامية في منطقة تجارة حرة فيما بينها، بل يتعداه حالة اتفاقيات التجارة الحرة بين دول الشمال والجنوب، أين يمكن للتغيرات في اتجاه التجارة أن تكون ذات أهمية كبيرة،

أولاً لأن الدول النامية لديها واردات عالية من دول الشمال أكثر من صادراتها إليها، وبذلك فإن ما تفقده من عائدات يكون أكبر مما تكسبه، ثانياً لأن الدول النامية دائماً تكون رسومها الجمركية أعلى من الدول المتقدمة وبالتالي فإن الشركات التابعة للدول المتقدمة يحتمل أن تكسب أكثر من وراء دخولها إلى أسواق الدول النامية وليس العكس.

### ثالثاً: دراسة تحليلية لتجارة الدولية للاتحاد المغرب العربي 2012\_2019

إن ظهور اتحاد المغرب العربي للوجود يعني استجابة للواقع وإيماناً من الدول الأعضاء بوجود علاقات خاصة وسمات مشتركة تربط بينها، ولتحليل واقع التجارة الدولية لدول اتحاد المغرب العربي، يتطلب منا معرفة حجم التجارة البينية و حركة التجارة الخارجية.

#### 1. نشأة اتحاد المغرب العربي وأهدافه:

ظهرت فكرة الاتحاد المغاربي قبل الاستقلال وتبلورت في أول مؤتمر للأحزاب المغاربية الذي عقد في مدينة طنجة بتاريخ 28-30/04/1989 والذي ضم ممثلين عن حزب الاستقلال المغربي والحزب الدستوري التونسي ووجهة التحرير الوطني الجزائرية.

وبعد الاستقلال كانت هناك محاولات نحو فكرة تعاون وتكامل دول المغرب العربي، مثل إنشاء اللجنة الاستشارية للمغرب العربي عام 1964 لتنشيط الروابط الاقتصادية بين دول المغرب العربي، وبيان جربة الوحدوي بين ليبيا وتونس عام 1974، ومعاهدة مستغانم بين ليبيا والجزائر، ومعاهدة الإخاء والوفاق بين الجزائر وتونس وموريتانيا عام 1983. وأخيراً اجتماع قادة المغرب العربي بمدينة زرالده في الجزائر يوم 10/6/1988، وإصدار "بيان زرالده" الذي أوضح رغبة القادة في إقامة الاتحاد المغاربي وتكوين لجنة تضبط وسائل تحقيق وحدة المغرب العربي التي اجتمعت بمدينة الجزائر بتاريخ 13/07/1988

أعلن عن قيام اتحاد المغرب العربي في 17/2/1989 بمدينة مراكش، تم "توقيع إنشاء اتحاد المغرب العربي" من قبل خمس دول هي: المغرب والجزائر وتونس وليبيا وموريتانيا. (اتحاد المغرب العربي)

نصت معاهدة إنشاء الاتحاد المغاربي على الأهداف التالية: (اتحاد المغرب العربي)

- توثيق أواصر الأخوة التي تربط الأعضاء وشعوبهم بعضهم ببعض.
- تحقيق تقدم ورفاهية مجتمعاتهم والدفاع عن حقوقها.
- المساهمة في صيانة السلام القائم على العدل والإنصاف.
- انتهاج سياسة مشتركة في مختلف الميادين.
- العمل تدريجياً على تحقيق حرية تنقل الأشخاص وانتقال الخدمات والسلع ورؤوس الأموال فيما بينها.

يتكون اتحاد المغرب العربي من العديد من الأجهزة الرئيسية وهي: (اتحاد المغرب العربي)

مجلس رئاسة الاتحاد: يتألف من رؤساء الدول الأعضاء وهو أعلى جهاز في الاتحاد، تكون رئاسة المجلس لمدة سنة بالتناوب بين رؤساء الدول الأعضاء. ويعقد دوراته العادية كل سنة وله أن يعقد دورات استثنائية كلما دعت الحاجة إلى ذلك، وللمجلس الرئاسة وحده سلطة اتخاذ القرار وتصدر قراراته بإجماع أعضاءه.

مجلس الوزراء الأولين ورؤساء الحكومات : للوزراء الأولين ورؤساء الحكومات للدول الأعضاء أو من يقوم مقامهم أن يجتمعوا كلما دعت الضرورة إلى ذلك.

مجلس وزراء الخارجية: يتكون من الوزراء وأمين اللجنة الشعبية المكلفة بالشؤون الخارجية في بلدان الاتحاد، ويتولى مجلس وزراء الخارجية:

- التحضير لدورات مجلس الرئاسة.
- النظر في اقتراحات لجنة المتابعة واللجان الوزارية المتخصصة وتنسيق السياسات والمواقف في المنظمات الإقليمية والدولية.
- دراسة جميع القضايا التي يكلف بها مجلس الرئاسة.
- يعقد مجلس وزراء الخارجية دورات عادية كما له أن يعقد دورات استثنائية بدعوة من الرئاسة أو بناء على طلب أحد الأعضاء ولا يكون الاجتماع صحيحا إلا بحضور جميع الأعضاء.

لجنة المتابعة: تتألف من الأعضاء الذين تم تعيين كل واحد منهم في مجلس وزراء دولته أو لجنته الشعبية العامة لمتابعة شؤون الاتحاد. تقوم لجنة المتابعة بمتابعة قضايا الاتحاد بصفة تكاملية مع بقية هيئات الاتحاد، وتعمل بالتنسيق مع بقية الهيئات لا سيما مع الأمانة العامة واللجان الوزارية المتخصصة تفاديا للازدواجية، وتعتبر لجنة المتابعة بمثابة هيئة المتابعة لتطبيق قرارات الاتحاد وجهاز لتنشيط العمل الموحد، كما تعرض لجنة المتابعة نتائج أعمالها على مجلس وزراء الخارجية، وتؤمن لجنة المتابعة نتائج أعمالها بالتعاون مع الأمانة العامة على تطوير أشغال مختلف الهيئات وإعطاء ديناميكية لعمل الاتحاد، كما تعمل لجنة المتابعة بالتعاون مع الأمانة العامة على تطوير أشغال مختلف الهيئات وإعطاء ديناميكية لعمل الاتحاد، وتعد لجنة المتابعة لقاءات دورية مع الأمانة العامة لتقييم التقدم الحاصل وتحديد العوائق واقتراح الحلول المناسبة.

## 2. حركة التجارة البينية لاتحاد المغرب العربي 2012\_2019:

تتسم التجارة البينية لدول الاتحاد المغربي بضعفها مقارنة بحجم التجارة الخارجية للدول الأعضاء، وهذا نظرا للتطورات الداخلية لبعض الدول وأثرها على حركة التجارة البينية.

### الجدول(01): حجم الصادرات والواردات السلعية البينية لاتحاد المغرب العربي 2012-2019

مليون دولار أمريكي

	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	
الصادرات	2847	2415	2731	2962	4024	5053	4345	4082	
الواردات	3468	3436	2456	7674	2856	4368	3785	3543	
حجم التبادل	6315	5851	5187	10636	6880	9421	8130	7625	

<https://www.amf.org.ae/ar/jointrep>

المصدر: من إعداد الباحثة بناءً على صندوق النقد العربي، تقرير الاقتصاد العربي الموحد

بالرغم من الترتيبات المؤسسية القائمة، لا يزال حجم التجارة بين بلدان المغرب العربي محدودا، حيث قدرت بـ 5% فقط (خبراء صندوق النقد الدولي، 2018)، حيث بلغ حجم التبادل سنة 2013 بـ 8130 مليون دولار وقد ارتفعت مقارنة بسنة 2012 حيث بلغت 7625 مليون دولار، وواصلت في الارتفاع إلى أن انخفضت إلى 6880 مليون دولار وذلك راجع لانخفاض أسعار البترول سنة 2015، إلا أنها عاودت الارتفاع في سنة 2016 بقيمة 10636 مليون دولار لتتخفف سنة 2017 لـ 5187 مليون دولار لتبقى على نفس تذبذب لتبلغ سنة 2019 ما قيمته 6315 مليون دولار.

2\_1 توزيع الصادرات والواردات السلعية البينية لدول اتحاد المغرب العربي 2016\_2013:  
عرفت التجارة البينية في إطار اتحاد المغرب العربي تباينا واضحا بين دول الأعضاء خلال الفترة 2016\_2013 ، و الجدول(02) يوضح ذلك:

### الجدول(02): توزيع الصادرات والواردات السلعية البينية لدول اتحاد المغرب العربي 2016\_2013

مليون دولار أمريكي

الواردات				الصادرات				
2016	2015	2014	2013	2016	2015	2014	2013	
_	965	1026	1316	_	426	706	329	ليبيا
149	_	144	120	3	_	2	1	موريتانيا
819	982	1560	1523	597	537	515	525	المغرب
861	950	1748	1611	1292	1300	1496	1579	تونس
701	681	738	1024	1172	1555	2990	2753	الجزائر

<https://bit.ly/3tcoec9>

المصدر: من إعداد الباحثة بناء على إحصائيات التبادل التجاري داخل وخارج منطقة المغرب العربي،  
فيما يخص الصادرات السلعية البينية، استحوذت الجزائر على نسبة الأكبر، حيث بلغت صادرات السلعية للجزائر اتجاه دول المغرب العربي حوالي 2753 مليون دولار خلال سنة 2013، تليها تونس بـ 1579 مليون دولار ، فالمغرب بـ 525 مليون دولار ، تليها ليبيا بـ 329 مليون دولار، و أخيرا موريتانيا 1 مليون دولار، وفي سنة 2014 بقيت الجزائر في نفس الترتيب بقيمة صادرات 2990 مليون دولار، و نفس المرتبة سنة 2015 بقيمة 1555 مليون دولار، بينما سجلت سنة 2016 صعود تونس الى المرتبة الأولى بقيمة صادرات 1292 مليون دولار ، لتليها الجزائر بالمرتبة الثانية بـ 1172 مليون دولار.

أما الواردات السلعية البينية فقد حلت تونس بالمرتبة الأولى سنة 2013 بمبلغ 1611 مليون دولار ، تليها المغرب بـ 1523 مليون دولار ، ثم ليبيا بـ 1316 مليون دولار و الجزائر بـ 1024 مليون دولار و أخير موريتانيا 120 مليون دولار أمريكي، و في سنة 2014 بقيت تونس في المرتبة الأولى بقيمة صادرات 1748 مليون دولار ، مع انخفاض في قيمة واردات كل من الجزائر و ليبيا بقيمة 738 مليون دولار و 1026 مليون دولار على التوالي، كما شهدت سنتي 2015 و 2016 انخفاض واضح في الواردات البينية لكل دول الاتحاد المغربي لتصل إلى أقصى قيمة سجلتها المغرب بـ 982 مليون دولار سنة 2015 و أدنى قيمة سجلتها موريتانيا سنة 2016 بقيمة 149 مليون دولار.

### 2\_2 اتجاه الصادرات والواردات السلعية البينية بين دول المغربية 2016\_2013:

أ\_ الجزائر: تعتبر تونس من الدول التي تربطها علاقة اقتصادية قوية مع الجزائر في إطار التجارة البينية، و الجدول(03) يوضح هذه العلاقة إضافة إلى علاقتها مع دول الاتحاد خلال الفترة 2013\_2016:

**الجدول(03): صادرات و واردات الجزائر نحو دول الاتحاد 2013\_2016**

مليون دولار أمريكي

الواردات				الصادرات				
2016	2015	2014	2013	2016	2015	2014	2013	
0	8	4	317	31	23	36	22	ليبيا
0	0	1	1	39	57	248	29	موريتانيا
270	215	217	218	499	630	1131	1052	المغرب
431	458	517	489	603	846	1575	1649	تونس

<https://bit.ly/3tcoec9>

المصدر: من إعداد الباحثة بناء على إحصائيات التبادل التجاري داخل و خارج منطقة المغرب العربي، استنادا لمعطيات الجدول(03): احتلت تونس المرتبة الأولى بالنسبة لصادرات الجزائر اتجاه دول الاتحاد، تليها كل من المغرب و موريتانيا فليبيا، و بالرغم من انخفاض حجم الصادرات نحو تونس سنة 2016 إلى 603 مليون دولار مقارنة بـ 846 مليون دولار سنة 2015 إلا إن تونس بقيت في المرتبة الأولى، كما إن هذا الانخفاض شمل جميع دول المغرب العربي إذ وصلت الصادرات البينية الجزائرية نحو المغرب حوالي 499 مليون دولار سنة 2016 و 39 مليون دولار، 31 مليون دولار لكل من موريتانيا و ليبيا على التوالي.

وفيما يخص الواردات البينية الجزائرية تبقى تونس تحتل المرتبة الأولى ، حيث بلغت الواردات سنة 2013 قيمة 489 مليون دولار، تليها ليبيا بمبلغ 317 مليون دولار ثم المغرب بـ 218 مليون دولار وأخير موريتانيا بقيمة 1 مليون دولار، و في سنة 2015 تميزت بانخفاض واضح في قيم واردات الجزائر من دول الاتحاد حيث وصلت قيمتها في تونس إلى 458 مليون دولار و المغرب 215 مليون دولار .

ب\_ المغرب

يمثل حجم التبادل التجاري لدولة المغرب اتجاه دول المغرب العربي نسبة قليلة مقارنة بالدول الأخرى، و هذا ما نلاحظه في الجدول(04):

**الجدول(04): صادرات و واردات المغرب نحو دول الاتحاد 2013\_2016**

مليون دولار أمريكي

الواردات				الصادرات				
2016	2015	2014	2013	2016	2015	2014	2013	
616	789	1332	1284	236	197	210	209	الجزائر
11	4	22	15	90	68	36	87	ليبيا
0	1	1	1	173	162	172	141	موريتانيا
192	189	205	222	98	109	96	87	تونس

<https://bit.ly/3tcoec9>

المصدر: من إعداد الباحثة بناء على إحصائيات التبادل التجاري داخل و خارج منطقة المغرب العربي، إذ سجلت الصادرات ما قيمته حوالي 524 مليون دولار سنة 2013 كان 209 مليون دولار موجبة فيه للجزائر، تليها موريتانيا ثم تونس ثم ليبيا، وبقي هذا الترتيب في التوزيع سنة 2014، بينما عرفت سنة 2015 تطور للصادرات السلعية

اتجاه تونس لتصل إلى 109 مليون دولار، أما الجزائر فقد انخفضت إلى 197 مليون دولار ولكنها مازالت محافظة المرتبة الأولى في صادرات المغرب. وفي سنة 2016 شهد حجم الصادرات السلعية البينية ارتفاعا نحو كل بلدان المغرب العربي، منها حوالي 236 مليون دولار لصالح الجزائر و 173 مليون دولار لموريتانيا ثم تونس ب 98 مليون دولار وليبيا ب 90 مليون دولار.

تميزت الواردات التجارية البينية للمغرب مع الجزائر بالارتفاع في سنتي 2013 و 2014، إذ انتقلت من 1284 مليون دولار إلى 1332 مليون دولار على التوالي مسجلة بذلك المرتبة الأولى، تليها تونس أين بلغت الواردات البينية معها حوالي 205 مليون دولار. ثم ليبيا 22 مليون دولار سنة 2014 وموريتانيا ب 1 مليون دولار. بينما عرفت سنة 2016 انخفاضا محسوسا، وبلغ حجم الواردات السلعية البينية مع الجزائر 616 مليون دولار وتونس ب 192 مليون دولار ثم ليبيا ب 11 مليون دولار و موريتانيا ب 0.2 مليون دولار.

### ج\_ موريتانيا

تمثل المبادلات التجارية لدولة موريتانيا النسبة الأضعف من جميع دول الاتحاد، و الجدول(05) يوضح ذلك:

### الجدول(05): صادرات و واردات موريتانيا نحو دول الاتحاد 2016\_2013

مليون دولار أمريكي

الواردات				الصادرات				
2016	2015	2014	2013	2016	2015	2014	2013	
3	_	2	10	0	_	0	0	الجزائر
0	_	0	0	0	_	0	0	ليبيا
137	_	126	87	0	_	1	0	المغرب
9	_	15	22	2	_	1	1	تونس

المصدر: من إعداد الباحثة بناء على إحصائيات التبادل التجاري داخل و خارج منطقة المغرب العربي، <https://bit.ly/3tcoec9>

تعتبر الصادرات السلعية البينية لموريتانيا الأضعف مقارنة بدول اتحاد المغرب العربي على مدار السنوات السابقة، فمعظم صادراتها البينية تتركز مع تونس .

تركزت معظم الواردات البينية لموريتانيا مع المغرب، إذ بلغت 87 مليون دولار سنة 2013 وتونس ب 22 مليون دولار، وارتفع حجم الواردات البينية بشكل تدريجي في السنوات الموالية من المغرب ليصل إلى 137 مليون دولار سنة 2016، و انخفض في كل من تونس و الجزائر إلى 9 مليون دولار و 3 مليون دولار على التوالي.

على العموم يمكن القول أن دول المغرب العربي لا تمثل الشريك التجاري الأول لدولة موريتانيا. (بوقاعة، 2017)

### د\_ تونس

يوضح الجدول(06) اتجاه التجارة البينية لتونس خلال الفترة 2016\_2013:

### الجدول(06): صادرات و واردات تونس نحو دول الاتحاد 2016\_2013

مليون دولار أمريكي

الواردات				الصادرات				
2016	2015	2014	2013	2016	2015	2014	2013	
713	801	1572	1185	664	558	619	486	الجزائر

30	19	56	409	443	540	668	869	ليبيا
3	2	1	1	16	22	29	31	موريتانيا
116	127	118	96	169	180	180	192	المغرب

<https://bit.ly/3tcoec9>

المصدر: من إعداد الباحثة بناء على إحصائيات التبادل التجاري داخل و خارج منطقة المغرب العربي، احتلت ليبيا المرتبة الأولى بالنسبة للصادرات السلعية التونسية لسنة 2013 بمبلغ 869 مليون دولار، تلتها الجزائر ب 486 مليون دولار ثم المغرب ب 192 مليون دولار واخيرا موريتانيا ب 31 مليون دولار، بينما عرفت سنة 2014 انخفاض حجم الصادرات السلعية مع كل من ليبيا، المغرب و موريتانيا، وقد عرفت سنتي 2015 و 2016 استحواذ الجزائر على المرتبة الأولى من الصادرات السلعية لتونس، إذ بلغت حوالي 558 مليون دولار و 664 مليون دولار على التوالي، مقابل 540 مليون دولار و 443 مليون دولار كصادرات نحو ليبيا، بينما انخفضت الصادرات السلعية نحو المغرب وموريتانيا تدريجيا خلال سنتي 2015 و 2016

أما بخصوص الواردات السلعية البينية لتونس، فقد استحوذت الجزائر على المرتبة الأولى سنة 2013 ب 1185 مليون دولار، تلتها كل من ليبيا ب 409 مليون دولار والمغرب ب 96 مليون دولار ثم موريتانيا ب 1 مليون دولار، ومع ارتفاع حجم الواردات السلعية البينية سنة 2014 بقيت الجزائر في المرتبة الأولى ب 1572 مليون دولار، كما أن سنة 2015 عرفت انخفاض كبير بالنسبة للواردات البينية لتونس من ليبيا و الجزائر إلى حوالي 19 مليون دولار و 801 مليون دولار على التوالي، وقد سجلت سنة 2016 انخفاضا في الواردات السلعية البينية من المغرب و الجزائر بينما ارتفعت بالنسبة لليبيا إلى 30 مليون دولار.

هـ ليبيا

ترتكز التبادلات التجارية لليبيا بشكل كبير من تونس مقارنة مع باقي دول الاتحاد، و هذا ما يوضحه الجدول (07):

#### الجدول (07): صادرات و واردات ليبيا نحو دول الاتحاد 2016\_2013

مليون دولار أمريكي

الواردات				الصادرات				
2016	2015	2014	2013	2016	2015	2014	2013	
457	919	954	1214	14	412	375	234	تونس
5	46	26	7	6	4	309	81	الجزائر
71	00	46	95	-	8	22	13	المغرب
00	00	00	00	00	00	00	00	موريتانيا

المصدر: من إعداد الباحثة بناء على تقرير الاقتصادي العربي الموحد، الملاحق الإحصائية لـ 2013 و 2017،

<https://www.amf.org.ae/ar/jointrep>

بلغت الصادرات الليبية نحو تونس سنة 2013 حوالي 234 مليون دولار، ثم بدأت بالارتفاع تدريجيا خلال السنوات الموالية، لتصل أقصى قيمة لها سنة 2015 بقيمة 412 مليون دولار، لتراجع تراجع حاد سنة 2016 بقيمة 14 مليون دولار، و تعتبر الجزائر الشريك الثاني لليبيا حيث بلغت صادراتها للجزائر ب 309 مليون دولار سنة 2014 لتتخلف هي الأخرى بشكل كبير سنة 2016 بقيمة 6 مليون دولار.

تركزت الواردات البينية السلعية لليبيا بشكل كبير مع تونس، إذ بلغت سنة 2013 حوالي 1214 مليون دولار. و انخفضت تدريجيا خلال السنوات الموالية لتصل إلى 457 مليون دولار و بذلك سجلت أدنى قيمة لها سنة 2016، و تأتي المغرب في

المرتبة الثانية بعد تونس في الواردات الليبية، و تليها الجزائر، بينما العلاقات التجارية البينية مع موريتانيا فتكاد تكون منعدمة.

### 3. حركة التجارة الخارجية لاتحاد المغرب العربي 2012\_2019

شهدت حركة التجارة الخارجية لدول اتحاد المغرب العربي عدت تغيرات خلال الفترة 2012\_2019، وفيما يلي هذه التغيرات التي يوضحها الجدول(08):

#### الجدول (08): مؤشرات التجارة الخارجية لاتحاد المغرب العربي 2012\_2019

مليون دولار أمريكي

السنوات	2012	2013	2014	2014	2016	2017	2018	2019
الصادرات السلعية	173986	152677	123498	83856	77106	94768	112674	106810
الواردات السلعية	144850	154528	151331	128400	118509	124654	135570	131470
حجم التبادل	318836	307205	274829	212256	195615	219422	248244	238280
الميزان التجاري	29136	-1851	-27833	-44544	-41403	-29886	-22896	-24660

<https://bit.ly/3tcoec9>

المصدر: من إعداد الباحثة بناء على إحصائيات التبادل التجاري داخل و خارج منطقة المغرب العربي، من خلال الجدول(08): نلاحظ انخفاض في قيمة التبادل التجاري في 2013 بقيمة 307205 مليون دولار مقارنة بعام 2012 حيث كانت 318836 مليون دولار، كما سجل الميزان التجاري السلعي عجزا ب 1851- مليون دولار سنة 2013 حينما كان في 2012 مسجل فائض بقيمة 29136 مليون دولار، إضافة إلى انخفاض قيمة الصادرات ب 152677 مليون دولار و زيادة في الواردات ب 154528 في 2013 مقارنة ب 2012 حيث كانت 173986 مليون دولار و 144850 مليون دولار على التوالي. كما استمرت قيمة التبادل التجاري في الانخفاض الى غاية 2016 لتصل لأدنى قيمة لها ب 195615 مليون دولار وهنا سجل الميزان التجارة عجز بلغ 41403- مليون دولار و تراجع قيمة الصادرات لتبلغ 77106 مليون دولار متأثرة بانخفاض أسعار النفط العالمية، و تراجع قيمة الواردات لتبلغ 118509 مليون دولار، شهدت سنة 2017 ارتفاع ملحوظ في قيمة التبادل التجاري لدول الاتحاد حيث بلغت 219422 مليون دولار الا ان هذه الزيادة لم تؤثر على العجز الذي سجله الميزان التجاري حيث بلغ 29886- مليون دولار وذلك بسبب الزيادة المعتبرة في الواردات التي بلغت 124654 مليون دولار لتقابلها زيادة منخفض في قيمة الصادرات التي بلغت 94768 مليون دولار، استمر التبادل التجاري يسجل ارتفاع ليصل الى 238280 مليون دولار سنة 2019 مع تسجيل عجز في الميزان التجاري بقيمة 24660- مليون دولار

#### 3\_1 التبادل التجاري لدول اتحاد المغرب العربي 2012\_2019:

و فيما يخص التجارة الخارجية على مستوى كل عضو من الدول الأعضاء خلال الفترة 2012\_2019 فكانت كالتالي:

#### الجدول (09): حجم التبادل التجاري لدول اتحاد المغرب العربي 2012\_2019

مليون دولار أمريكي

السنوات	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
الجزائر	122244	120002	118641	86370	77115	81250	88127	77758
ليبيا	63026	73018	39820	27821	18113	29736	37647	38814
موريتانيا	5770	5696	4581	3337	3301	3816	4584	5354

79866	79647	69762	64052	60434	70203	67162	66318	المغرب
36488	38239	34858	33034	34294	41584	41327	41478	تونس

المصدر: من إعداد الباحثة بناء على إحصائيات التبادل التجاري داخل و خارج منطقة المغرب العربي، <https://bit.ly/3tcoec9>،  
حسب الجدول (09) كانت قيم التبادل التجاري لدول الأعضاء على النحو التالي:

**الجزائر:** بلغ حجم التبادل التجاري للسلع 120002 مليون دولار عام 2013 و قد انخفض مقارنة بـ 122244 مليون دولار عام 2012 ، كما بلغ في 2015 حجم التبادل التجاري 86370 مليون دولار مقارنة بـ 118641 مليون دولار عام 2014 ويسجل بذلك انخفاض ، ليرتفع عام 2017 الى 81250 مليون دولار، ليسجل انخفاض مرة أخرى سنة 2019 بقيمة 77758 مليون دولار.

**ليبيا:** بلغ قيمة حجم التبادل التجاري للسلع في ليبيا 73018 مليون دولار عام 2013 مقارنة بـ 63026 مليون دولار عام 2012 أي سجل ارتفاع خلال 2013، و بلغ عام 2015 بـ 27821 مليون دولار مسجل بذلك انخفاض مقارنة بـ 39820 مليون دولار عام 2014 ، كما سجل التبادل التجاري انخفاض بـ 18113 مليون دولار سنة 2016 ليرتفع و يسجل أقصى قيمة بـ 38814 مليون دولار سنة 2019.

**موريتانيا:** بلغ قيمة التبادل التجاري السلعي لموريتانيا 5696 مليون دولار في عام 2013 مقارنة بـ 5770 مليون دولار عام 2012 اي بذلك يسجل انخفاض في حجم التبادل ، و بقيت موريتانيا تسجل انخفاض خلال الفترة حيث بلغت أقصى قيمة لها سنة 2019 بقيمة 5354 مليون دولار بعدما كانت ادنى قيمة سنة 2016 بـ 3301 مليون دولار.

**المغرب:** بلغ قيمة التبادل التجاري السلعي لدولة المغرب سنة 2013 بـ 67162 مليون دولار و قد ارتفعت مقارنة بسنة 2012 حيث كان بقيمة 66318 مليون دولار، و واصل في الارتفاع بـ 70203 مليون دولار سنة 2014 لينخفض سنة 2015 بقيمة 60434 مليون دولار ، الا ان الوضع لم يستمر ليعاود الارتفاع و يستمر في زيادة ليسجل التبادل التجاري أقصى قيمة له سنة 2019 بمبلغ 79866 مليون دولار.

**تونس:** بلغ قيمة حجم التبادل التجاري السلعي في تونس 41478 مليون دولار عام 2012 و 127.8 قد استمر في تسجيل زياد الى غاية 2015 حيث سجل انخفاض بلغ 34294 مليون دولار، لينتعث التبادل التجاري لتونس من جديد و يحقق ارتفاع سنة 2018 بقيمة 38239 مليون دولار، و هي اعلى قيمة تسجلها تونس خلال الفترة .

### 3\_2 تجارة البلدان المغربية حسب الشركاء 2017:

أما من حيث أهم الشركاء لاتحاد المغرب العربي في التجارة الخارجية لسنة 2017 فكانت كما يوضحها الجدول (10):

#### الجدول (10): التوزيع النسبي لأهم الشركاء لاتحاد المغرب العربي 2017

الجزائر	الصادرات	باقي افريقيا	الاتحاد الأوربي	باقي أوروبا	آسيا	امريكا
1.7	53.6	10.1	11.9	19.1		
1.4	42.8	11.1	30.7	12.7		
0.3	62.2	8.4	23.7	5.2		

الواردات	4.6	41.7	17.6	27.0	3.9
الصادرات	7.1	25.3	21.8	45.4	0.2
الواردات	2.7	41.9	10.6	32.2	6.5
الصادرات	6.7	64.5	7.7	9.9	9.1
الواردات	1.7	54.7	11.1	18.7	12.1
الصادرات	2.9	75.6	6.4	4.3	2.9
الواردات	2.1	54.0	12.1	20.1	7.2

المصدر: من إعداد الباحثة بناء على إحصائيات التبادل التجاري داخل و خارج منطقة المغرب العربي،

<https://bit.ly/3tcoec9>

من خلال الجدول (10) نلاحظ أن:

التوزيع الجغرافي للصادرات و الواردات المغربية من و إلى الأسواق الخارجية، أن التجارة في بلدان المغرب العربي تتميز بتركيز جغرافي عال نحو شريك واحد هو الاتحاد الأوروبي، إذ تعتبر الشريك التجاري الأول للدول المغربية، إذ أن أغلب الدول المغربية قد وقعت اتفاقية الشراكة الاورومتوسطية و التي تهدف إلى إقامة منطقة للتبادل الحر، حيث بلغت قيمة صادرات الجزائر إلى الاتحاد الأوروبي 53.6% من إجمالي صادراتها كما بلغت الواردات 42.8%، في حين بلغت صادرات المغرب ما نسبته 64.5% و واردات بـ 54.7% و تعتبر الشريك الأول للاتحاد مقارنة بباقي الدول المغربية لتأتي موريتانيا بالمرتبة الأخير بنسبة 25.3% من الصادرات و 41.9% من الواردات.

و تأتي آسيا في الترتيب بعد الاتحاد الأوروبي في التجارة الخارجية لدول المغربية، وذلك راجع لدخول الدول المغربية في منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، حيث تتحل موريتانيا المرتبة الأولى في التبادل التجاري مع دول آسيا حيث بلغت صادراتها 45.4% و وارداتها 32.2%، و تأتي ليبيا بالمرتبة الثاني بنسبة صادرات 23.7% و واردات 27%، و تترتب الدول المغربية الباقية على النحو التالي الجزائر، المغرب و تونس.

تحتل باقي دول أوروبا المرتبة الثالثة من صادرات و واردات المغرب العربي، إذ تعد موريتانيا الشريك الأول لها من الاتحاد 21.8% صادرات و 10.6% واردات، ثم تأتي أمريكا في المرتبة الرابعة بـ 19.1% صادرات و 12.7% واردات من الجزائر، لتأتي باقي إفريقيا بنسب ضئيلة من التبادل التجاري مع دول الاتحاد بلغت أقصى 7.1% صادرات من موريتانيا 4.6% واردات من ليبيا.

#### خاتمة

يعد التكامل الاقتصادي سمة من سمات التنمية الاقتصادية والتطلع للوحدة الاقتصادية في الوقت الراهن وهذا لما تتطلبه مقتضيات البيئة الاقتصادية الدولية باستمرار، ويعتبر ظاهرة فريدة من نوعها لاقت نجاحا كبيرا منذ ظهورها في أدبيات التاريخ الاقتصادي، استقطبت هذه الظاهرة العديد من أنظار الدول على اختلاف مستوياتها سواء كانت متقدمة

أو نامية، كما خلف التكامل الاقتصادي آثارا اقتصادية كبيرة على حركة التجارة الدولية تمثلت في زيادة انسياب السلع والخدمات بسرعة تحريك رؤوس الأموال بين الدول، الأمر الذي جعل اقتصاديات الدول أكثر اندماجا وتكاملا. أن التكامل الاقتصادي له تأثير بليغ على تحديد اتجاه التجارة الخارجية من وإلى الدول المشكلة للاتحادات العالمية من خلال الإنشاء الذي يؤدي إلى بناء تجارة في الدول التي تنعدم فيها عوامل الإنتاج وكذلك عامل التحويل الذي يعني أن منطقة التجارة تحوّل التجارة من المنتج (الأكثر كفاءة) خارج المنطقة إلى المنتج (الأقل كفاءة) داخل المنطقة و الذي يؤدي بدوره إلى زيادة الرفاه الاقتصادي أو الحد منها حسب الظروف و العوامل.

كانت تجربة التكامل الاقتصادي لاتحاد المغرب العربي محدودة جدا ولم ترقى إلى تحقيق أبسط التعاون و التكامل الاقتصادي للمنطقة، رغم أهمية التجارة البينية لدول المغربية، و الدور الذي تلعبه في رفع مستوى الأداء الاقتصادي وصولا إلى مستوى تنموي ملحوظ، إلا أن تجارتها لم ترقى للمستوى الذي يعود بالنفع، بل وصفت بالتجارة المحتشمة مقارنة بتجارتها الإجمالية، و تكاد تكون معدومة فيما بينها، حيث كان النصيب الأكبر من تجارتها مع الاتحاد الأوروبي كتكتل و مع دول آسيا.

وخلصت الدراسة إلى النتائج التالية:

\_ العلاقات التجارية فيما بين بلدان الاتحاد لم ترقى إلى أدنى مراحل التكامل أي لم تتمكن حتى من تجسيد منطقة التفضيل الجمركي، و ذلك نتيجة ضعف التنسيق في السياسات التجارية و غياب إستراتيجية واضحة لتفعيل و تطوير التجارة البينية.

\_ لا تتخذ البلدان المغربية الخمسة أيأ من بلدان منطقتها شريكا تجاريا أساسيا لها.

\_ تتميز علاقتها التجارية الخارجية بالهيمنة الأوروبية على هيكلها التجاري.

\_ إن ضعف مستوى التجارة البينية للدول المغربية هي مؤشر على ضعف مستوى النتائج المتحصل عليها في مجال التكامل الاقتصادي.

يمكن أن نذكر التوصيات التالية:

\_ التأكيد على المصالح الاقتصادية بعيدا عن الخلافات السياسية.

\_ الاستفادة من تجارب التي حققت التكامل الاقتصادي ناجح.

\_ التخفيف من السياسات التجارية التقييدية .

#### الهوامش والمراجع

اتحاد المغرب العربي. (بلا تاريخ). الأهداف و المهام. تاريخ الاسترداد 04 23, 2021، من اتحاد المغرب العربي:

<https://bit.ly/3gSeBwK>

اتحاد المغرب العربي. (بلا تاريخ). الأجهزة الاتحادية. تاريخ الاسترداد 04 23, 2021، من اتحاد المغرب العربي:

<https://bit.ly/3eGcSYE>

اتحاد المغرب العربي. (بلا تاريخ). فكرة تأسيس اتحاد المغرب العربي. تاريخ الاسترداد 04 23, 2021، من اتحاد المغرب

العربي: <https://bit.ly/3nHQHoT>

جيلالي معروف، و محمد لبيق. (2015). فاعلية التكامل الاقتصادي في انشاء و تحويل التجارة الخارجية. مجلة نور

للدراستات الاقتصادية، صفحة 87.

خبراء صندوق النقد الدولي. (2018). الاندماج الاقتصادي في المغرب العربي. صندوق النقد الدولي.

رقية بلقاسمي. (2011). التكامل الإقليمي المغربي: دراسة في التحديات و الآفاق المستقبلية. مذكرة ماجستير في العلوم

السياسية. جامعة بسكرة، الجزائر.

- زينب بوقاعة. (2017). دور التجارة البينية لدول اتحاد المغرب العربي في تعزيز التكامل الاقتصادي. مجلة معارف ،  
صفحة 314.
- عائشة خلوفي. (2017). انعكاسات الاتجاه المتزايد نحو التكتل الاقتصادي على حركة التجارة الدولية. مجلة اقتصاديات  
الأعمال و التجارة ، صفحة 168.
- عبد الرحمان رواج. (2013). حركة التجارة الدولية في إطار التكامل الاقتصادي في ضوء التغيرات الاقتصادية الحديثة.  
مذكرة ماجستير . جامعة بسكرة، الجزائر.
- عيسى محمد الغزالي. (2009). عيسى محمد الغزالي، التجارة الخارجية و التكامل الاقتصادي الإقليمي. سلسلة جسر  
التنمية ، صفحة 10.
- كمال مقروس. (2013). دور المشروعات المشتركة في تحقيق التكامل الاقتصادي. مذكرة ماجستير . جامعة سطيف،  
الجزائر.
- نوال شحاب. (2010). اثر التكتلات الاقتصادية الإقليمية على تحرير التجارة الدولية. مذكرة ماجستير علوم سياسية .  
جامعة الجزائر 03، الجزائر.
- نورالدين بوالكور. (2009). اثر التكامل الاقتصادي على التوازنات الخارجية للدول الأعضاء. مذكرة ماجستير في العلوم  
الاقتصادية . جامعة بومرداس، الجزائر.

## طرق وتقنيات تمويل التجارة الخارجية، المخاطر والضمانات

بهوري نبيل

جامعة خميس مليانة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير-الجزائر-

### ملخص:

تعتمد التجارة الخارجية على التمويل عن طريق البنوك، وذلك لتسهيل عمليات تبادل السلع والخدمات، ويمكن أن نصنف عمليات التمويل الخارجية إلى عمليات تمويل قصيرة الأجل وعمليات تحويل متوسطة وطويلة الأجل، وترتبط عمليات التمويل هذه مع طبيعة النشاطات المراد تحويلها. حيث ان عمليات التجارة الخارجية لا تخلوا من المخاطر المختلفة من جراء اتخاذ القرارات عن كل من المستورد والمصدر أو المؤسسات العالمية وذلك من أجل تفادي المخاطر أو التقليل من خطورتها، يلجأ المتعاملين الاقتصاديين إلى ضمانات البنكية بمختلف أنواعها، وذلك من أجل التأكد من كفاءة ونزاهة الطرف الثاني المتعاقد معه. الكلمات المفتاحية: التجارة الخارجية، تمويل التجارة الخارجية، المخاطر، الضمانات.

### :Abstract

Foreign trade depends on financing through banks, in order to facilitate exchanges of goods and services. We can classify external financing operations into short-term financing operations and medium and long-term transfers. These financing operations are linked with the nature of the activities to be transferred. As foreign trade operations are not free from various risks as a result of taking decisions on both the importer and the exporter or international institutions in order to avoid these risks or reduce their risk, economic dealers resort to bank guarantees of all kinds, in order to ensure the efficiency and integrity of the party The second contracted.

**.Key words:** foreign trade, foreign trade financing, risks, guarantees

**مقدمة:**

تلعب التجارة الخارجية دورا هاما في معظم الاقتصادات الدولية حيث توفر للاقتصاد ما تحتاج إليه من سلع وخدمات غير متوفرة محليا، من خلال نشاط الاستيراد وفي نفس الوقت تمكنه من التخلص ما لديه من فائض من السلع والخدمات المختلفة من خلال نشاط التصدير، وتعتبر العمليات الاقتصادية سواء الوطنية أو الدولية محركا أساسيا لنشاط التجارة الخارجية وترجع هذه الصفة التي تتميز بها التجارة الخارجية إلى الإنسان ورغبته، وهذا ليلي ما يحتاج إليه في حياته اليومية المتزايدة وباستمرار، فالتجارة الخارجية ما هي إلا مجموعة من العلاقات التي تربط بين الأعوان الاقتصاديين المقيمين والأعوان الاقتصاديين غير المقيمين وذلك في مختلف دول العالم.

**الإشكالية:**

بقدر ما تطورت التجارة الخارجية تطور عمل البنوك، والذي يدخل فيها كطرف ممول لها، ونلمس هنا أن المتعامل بحاجة إلى الحصول على تقنيات تمويلية.

ومن هذا المنطلق يمكن طرح الإشكالية كما يلي:

ما هي الطرق والتقنيات التي يتم بها تمويل التجارة الخارجية؟ وماهي المخاطر والضمانات المرتبطة بتمويل التجارة الخارجية؟

**أهمية الدراسة:**

تنطوي أهمية الدراسة على أهمية البنوك التي تلعب دورا هاما في التجارة الخارجية، والعلاقة بينهما تكمن في تمويل التجارة الخارجية عن طريق عدة طرق، حيث أدى زيادة المعاملات الدولية بين مختلف الدول وظهور الشركات أدى إلى زيادة الحاجة إلى تمويل التجارة الخارجية، بحيث في هذه المعاملات تلعب البنوك التجارية دورا أساسيا وهاما وهذا لتسوية المالية الناشئة عن المعاملات الدولية بحيث تقوم بتقديم الإئتمان اللازم سواء المصدر أو المستورد.

وتعتمد التجارة الخارجية على التمويل عن طريق البنك، وذلك لتسهيل عمليات تبادل السلع والخدمات، يمكن أن نصنف عمليات التمويل الخارجية إلى عمليات تمويل قصيرة الأجل وعمليات تحويل متوسطة وطويلة الأجل، وترتبط عمليات التمويل هذه مع طبيعة النشاطات المراد تحويلها.

**أهداف الدراسة:**

- إبراز الهدف الأساسي للتجارة الخارجية هو توفير السلع والخدمات لتلبية الحاجات المحلية أهداف أساسية منها الحصول على فوائد كبيرة تفوق تكاليف استثمار وهو ما لا يتحقق إلا بالمرور عبر عدة عمليات مالية تكون صعبة بين المخاطر المختلفة قد تحدث أثناء القيام بعمليات التمويل .

- تبين طرق التمويل البنكية والطويلة وقصيرة الأجل للتجارة الخارجية.

- التطرق إلى الأخطار الناجمة عن التجارة الخارجية، وما هي الضمانات التي يستخدمها البنك من أجل تغطية هذه الأخطار، وما هي الطرق المستخدمة في ضمان أو التقليل تلك الأخطار.

**محااور البحث:**

بغية الإجابة على الإشكالية المطروحة تم تقسيم البحث إلى ثلاثة محاور رئيسية هي:

المحور الأول: طرق تمويل التجارة الخارجية

المحور الثاني: مخاطر تمويل التجارة الخارجية.

المحور الثالث: ضمانات تمويل التجارة الخارجية.

أولاً: طرق تمويل التجارة الخارجية

### 1. ماهية التمويل

حتى تقوم المؤسسة بوظائفها، فهي بحاجة إلى التمويل الكافي لذلك، كذلك الشيء بالنسبة للتجارة الخارجية، حتى تتم عمليات التصدير والاستيراد فهي بحاجة إلى التمويل.

#### 1.1. تعريف التمويل.

يعرف التمويل بأنه إصدار للمؤسسات بالمال اللازم لإنشائها أو توسعها أو تفريقها، أو أنه من أعقد المشاكل التي تواجهها، التنمية الصناعية من كل بلاد بوجه عام، إذ لا قيام لفصل يقودنا لربح أو استثمار يغل القائدة بغير وجود رأس المال، ويقدر حجم التمويل وتسيير مصادره ومنه استثماره يكون العائد أو الربح الذي هو هدف كل نشاط اقتصادي. (ماضي، تمويل المشروعات، 1972)

كما يعرف بأنه: "إمداد الأحوال اللازمة في الحاجة إليها". (الخموندي، 1980)

فالتمويل يتعلق بالمبالغ النقدية ويتم بدون زيادة أو نقصان لهذه الأموال، وهدفه الأساسي هو تغطية الاحتياجات الحالية لمختلف الأعوان الاقتصادية لأنهم بحاجة لتمويل بمختلف أنواعه.

وتظهر هذه الحاجة أولاً عند إنشاء المؤسسة بحيث يجب أن تتوفر لديها الأراضي والمباني اللازمة لاستغلاله وامتلاك العتاد اللازم لكل هذه العوامل الأساسية تستوجب رؤوس أموال أخرى لتجديده وتطويره من مساهمة التطورات التقنية والتكنولوجية ومواجهة التحديات الصناعية والتجارية على حد سواء.

#### 2.1. أهمية التمويل وأهدافه

يعتمد التمويل على مجموعة من الحوافز التي تحمل عن طريقها الوحدات الاقتصادية ذات الفائض، وهذا الأمر يمضي الحركية والعناصر التي تبين أهمية التمويل هي:

- توفير المبالغ النقدية اللازمة للوحدات الاقتصادية ذات العجز في أوقات حاجتها لذلك.

- تحقيق النمو الاقتصادي والاجتماعي للبلاد بما تساهم في تحقيق التنمية الشاملة.

#### 3.1. أهداف التمويل:

لتمويل عدة أهداف، وتتجلى من خلالها أهمية ودور التمويل وتمثل فيما يلي:

- توفير السيولة الضرورية للمشروع الاستثماري بإمداد بالتجهيزات اللازمة.
- تسهيل مختلف التدفقات النقدية والمالية بين مختلف الأعوان الاقتصادية بضمان توظيف الموارد خاصة فيما بين الهيئة المالية، والأعوان الاقتصادية الأخرى.
- تغطية جزء من التكاليف المشروع الاستثماري.
- تطلب الصناعة الى التمويل التجاري وإيجاد أطراف تنظم المخاطر (المصارف المركزية) ويضبطها (وكلاء التأمين ضد العجز عند السداد وضمان الحسابات).
- يتعاون هؤلاء الأطراف مع القطاع المصرفي التجاري والمؤسسات المالية الأخرى لتوفير منتجات التجارة الدولية.

## 2. طرق تمويل التجارة الخارجية

يعتبر تمويل المشروعات التجارية والصناعية من أعقد المشكلات التي تواجهها التنمية الاقتصادية في أي بلد، ويزداد الأمر أهمية بأنه يتعلق الأمر بتمويل مشاريع التجارة الخارجية (صفقات التجارة الخارجية) والتي يمكن أن نصنف عملياتها ضمن عمليات تمويل قصيرة الأجل، وعمليات متوسطة وطويلة الأجل وترتبط عمليات التمويل هذه مع طبيعة النشاطات المراد تمويلها .

### 1.2. التمويل القصير الأجل للتجارة الخارجية:

تستعمل عمليات التمويل: قصيرة الأجل في تمويل الصفقات الخاصة بتبادل السلع والخدمات مع الخارج، ومن أجل تسهيل هذه العملية والبحث عن أفضل الطرق التي تسمح بتوسيع التجارة الخارجية والتخفيف من العراقيل التي تواجهها، ويسمح النظام البنكي اللجوء إلى عدة أنواع وطرق مختلفة تبيع للمؤسسات المصدرة والمستوردة على السواء إمكانية الوصول إلى مصادر التمويل في أقل وقت ممكن. (Morin & Ander, 1996) وهناك نوعين رئيسيين من أدوات التمويل هما:

#### 1.1.2. إجراءات التمويل بالبحث:

وهي عبارة عن عمليات دفع وقرض في آن واحد ولها عدة أشكال:

- القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير: يخص هذا النوع من التمويل الخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي للبلد المصدر، ويوجه لتمويل الصادرات التي يمنح فيها المصدرون لزيائهم أجلا للتسديد لا يزيد عن 18 شهر كحد أقصى. وأكثر الأنظمة ارتباطا بهذا النوع من التمويل النظام الفرنسي. ويشترط البنك عادة تقديم بعض المعلومات قبل الشروع في إبرام أي عقد خاص بهذا النوع من التمويل وتنفيذه وتمثل على وجه الخصوص في:

\* مبلغ الدين.

\* طبيعة ونوع البضاعة المصدرة.

\* أسم المشتري الأجنبي وبلده.

\* تاريخ التسليم وكذلك المرور بالجمارك.

\* تاريخ التسوية المالية للعملية.

- التسبيقات بالعملة الصعبة: يمكن للمؤسسة التي قامت بعملية تصدير مع السماح بأجل للتسديد لصالح زبائنها أن تطلب من البنك القيام بتسبيق بالعملة الصعبة وبالتالي يمكن للمؤسسة المصدرة الاستفادة من هذه التسبيقات في تغذية خزينتها، حيث تقوم بالتنازل عن مبلغ التسويق في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية، وتقوم بالتسديد إلى البنك بالعملة الصعبة حالما تحصل عليها من الزبون الأجنبي. ولكن يجب على المؤسسة المصدرة أن تتخذ احتياطاتها وتقوم بعملية تحكيم على أسعار الصرف وتجدر الإشارة إلى أن مدة التسبيقات بالعملة الصعبة لا يمكن أن تتعدى مدة العقد المبرم بين المصدر والمستورد، ولا يمكن من جهة أخرى أن تتم هذه التسبيقات ما لم تقم المؤسسة بالإرسال الفعلي للبضاعة. (Morin & Ander, 1996)

-عملية تحويل الفاتورة: هي آلية تقوم بواسطتها مؤسسة مختصة، تكون في غالب الأمر مؤسسة قرض، بالحصول على الديون التي يملكها المصدر على الزبون الأجنبي، حيث تقوم هذه المؤسسة بتحصيل الدين بضمان حسن القيام بذلك وهذا فهي تحل محل المصدر وتحمل كل الأخطار الناجمة عن احتمالات عدم التسديد وتحصيل مقابل ذلك على عمولة مرتفعة نسبيا قد تصل إلى (4%) من رقم الأعمال الناتج عن عملية التصدير. (لطرش، 2001)

وعملية تحويل الفاتورة هو ميكانيزم للتمويل قصير الأجل باعتبار أن المصدرين يحصلون على مبلغ الصفقة مسبقا من طرف المؤسسة المتخصصة من قبل حلول أجل التسديد الذي لا يتعدى سنة أي أقل من سنة.

## 2.1.2. إجراءات الدفع والقرض:

تصادفنا ثلاث آليات أساسية للتمويل والقرض المتعلقة بتمويل الواردات هي:

- الاعتماد المستندي: هو التزام مكتوب ومشروط الدفع، مقدم من طرف البنك الإصدار لصالح المستفيد (البائع) مقدمة لهذا بطلب من المستورد (المشتري) وطبقا لتعليماته وتتم التسوية مقابل تقديم المستندات أو السندات، وهذا بدون أي تأخر.

وهو تعهد بنكي بالدفع (بطلب من زبونه مستورد البضائع) لصالح المتعامل الأجنبي شرط تقديم المستندات المطلوبة والمطابقة.

والأمر يتعلق بخط الاعتماد مفتوحة لصالح المتعامل الأجنبي في إطار استعمال مشروط. وهو إحضار كتابي من البنك صادر على بناء على طلب أحد العملاء وهو المستورد يتضمن تعهد لصالح المصدر (البائع) ويسمى موضوع الاعتماد وبين مستندات الشحن المتفق عليها والشروط، وقد يعتمد أساسا أن يرفض البائع قبول الاعتماد مما يستوجب بين البائع والمشتري، إذ أن الاعتماد المستندي لا يحمي مصلحة المشتري أو الذي قدم مستندات الشحن التي لا تتفق وواقع البضاعة أو الذي قد يشحن بضاعة مخالفة للموصفات بما تتضمن البيانات الصحيحة في المستندات. (مصطفى، 1993)

## أنواع الاعتماد المستندي:

أ- الاعتماد القابل للإلغاء: هذا النوع يمكن إلقاءه في أي وقت بدون إشهار مسبق للمصدر الأجنبي إلا أن البنك يبقى مرتبطا بالمستورد بالعهد وفق التعهد المبرم معه (أي فتح الإعتماد) ولا يمكن إلغاء العقد والتعهد (من طرف البنك) إلا إذا قدم عذرا أو سببا مقبولا (كفقدان الثقة، وجود شبهة....).

بينما المستورد (الأمر بالفتح) يمكن إلقاء تعليماته، وبإمكاننا القول أن هذا النوع من الإعتمادات لا يضمن حقوق المصدر، إذا أنه -المصدر- ليس متأكد من أن بنك الإصدار يلتزم بما تم الاتفاق عليه وهو نوع قليل الاستعمال نظرا للمخاطرة .

#### ب- الاعتماد غير القابل للإلقاء:

في هذه الحالة يقدم بنك المستورد ضمانته للمصدر، وعليه سيدفع المبلغ إذا تمت الشروط المنصوص عليها في فتح الاعتماد، فحسب المادة 10 من قواعد الاستعمالات الموحدة في الغرفة العالمية للتجارة: "يمثل الاعتماد غير القابل للإلقاء التزاما صارما نهائيا، وعليه لا تغير أو إلقاء بالاعتماد إلا بالإتفاق للطرفين (لأن شروط الإتفاق هي شروط العقد التجاري) والمسؤولية تعود إلى بنك المستورد (المشتري) للوفاء بالتزامه.

#### ج- الاعتماد غير القابل للإلغاء والمؤكد:

حسب المادة 11 من قواعد الاستعمالات الموحدة في الغرفة العالمية للتجارة "عندما يسمح بنك المستورد لبنك آخر تأكيد الاعتماد غير القابل للإلغاء وعند قبول هذا الاعتماد بإضافة تأكيده يصبح هذا التأكيد التزاما صارما للبنك الذي أكد ويضاف إلى تأكيد بنك المشتري".

كما توجد بعض الأشكال الاستثنائية للاعتماد المستندي وهذه الأشكال من الإعتمادات بفعل الاستعمال المستمر للاعتماد المستندي الأمر الذي يساعد على الاستجابة للضمانات الجديدة للتجارة الخارجية وتتمثل هذه الأشكال الاستثنائية فيما يلي:

\* القابل للتجديد: وهو عبارة عن قرض بموجبه، وحسب شروط هذا الأخير يكون المبلغ قابلا للتجديد بدون أن تكون هناك إلزامية تعديل مصرح به للاعتماد علما أن هذا التجديد يمكن أن تخص أما المدة أو القيمة في حالة تجديد المدة، فإن الاعتماد يمكن أن يكون تراكميا أو غير تراكمي.

\* الاعتماد ذو الشرط الأحمر: يسمى كذلك كونه يحمل شرط مكتوب باللون الأحمر، وذلك لجلب الانتباه بطبيعة الخاصة حيث البنك المخاطر أو المؤكد يسمح له بتقديم تسبيقات المستفيد (أي المصدر) قبل تقديم الوثائق يوضح هذا الشرط بطلب صريح من المستورد، وبياناته مرتبطة بتعليمات البنك الفاتح للاعتماد المستندي.

حيث إن هذه التسبيقات يمكن اعتبارها تمويلا أوليا للمصدر، فإن البنك المقدم للتسبيقات يسترجعها (مضاف إليها الفوائد) عندما يقوم المصدر بالتزامه، ويقبض حقه، أما في حالة عدم القيام المصدر بالتزامه، فإن بنك المصدر يطلب من البنك الفاتح للاعتماد استرداد المبلغ المسبق، ثم يرجع البنك الفاتح على المستورد الذي أعطى له الأمر.

\* الاعتماد الموازي: في حالة ما إذا تعذر على المصدر تقديم السلع بنفسه، وكذا عدم إمكانية استخدام الاعتماد القابل للتحويل يقوم شراؤها من مورد آخر (أو عدة موردين) لفائدة المستورد الأصلي، وهذا النوع من الاعتماد يتم بإحدى الطريقتين:

إما أن يقوم المصدر كأول مستفيد للقرض، بتقديم هذا القرض للبنك المخاطر (كضمان) لإصدار القرض الثاني، وإما ما يسمى بالقرض القابل حيث لا يتوجه المصدر للبنك المخاطر وإنما يتصل ببنكك ليطلب منه إصدار الاعتماد الثاني، كالمقابل للإعتماد الأول، بالإضافة إلى أن الوثائق المستعملة في الإعتمادين متماثلة ماعدا الفواتير والتواريخ والمبالغ. وفي كلتا الحالتين البنك المصدر بالإعتماد الثاني غير ملزم بذلك.

\***الاعتماد القابل للتحويل:** وهو عبارة عن اعتماد يسمح للمستفيد الأصلي (المصدر الأول) من تعيين مستفيد آخر أو مستفيدين، وفي هذه الحالة يعتبر المستفيد الأصلي وسيطا، إذ أنه لا يقدم المراد اقتناؤه، وعليه فإنه يحول جزءا من حقوقه أو كلها للمستفيد الثاني (المورد)، علما أن هذا النوع من الاعتماد المستندي لا يصدر إلا بموجب تعليمه من المستورد، ولا يقوم إلا في حالة الاعتماد المستندي الغير القابل للإلقاء كما لا يمكن تحويل هذا الاعتماد إلى مستفيد ثالث.

#### إيجابيات وسلبيات الاعتماد المستندي:

##### أ- إيجابياته:

- بالنسبة للمستورد (المشتري):

التخفيض من الخطر التجاري بما أن المشتري متأكد أنه لا يدفع لمورده مادام التسلم البضاعة لم يشهد عليها بعد فالاعتماد المستندي عند الاستيراد يسمح بـ:

- وقاية خزينة مؤسسة المشتري بما أنه لن يسدد التسبيق أو يدفع مسبقا.

- إعطاء دليل القدرة على وفاء المستورد اتجاه المورد.

- تسهيل المورد استعمال قروض بنكه (في العديد من البلدان نجد الإعتمادات مقدمة بضمانات من طرف المصدرين عندما يقرضون نقود متتالية).

- بالنسبة للمصدر (البائع):

- يعطي للبيع عند التصدير، دون زيادة و اعتبار المخاطرة المادية فالاعتماد المستندي عند التصدير يسمح بـ:

- إعطاء أمانا كبيرا للبائع أي ضمان الدفع.

- تحسين خزينة البيع إذا كان الاعتماد محسوم من طرف البنك المالك.

- توفير الأمان الكافي للدفع الإضافي، إذا كان هذا الاعتماد مؤكد من طرف بنك المالك (الذي يدفع في حالة وجود خلل في دفع المشتري أو بنكه).

##### ب- السلبيات:

رغم الإيجابيات التي يقدمها الاعتماد المستندي التي سبق لنا ذكرها لكنه معرض لسلبيات نذكر منها:

- ثقل وتعقيد العملي

- خطر عدم قدرة بنك الإصدار على الدفع.

- عدم التحويل.

- نظرا للضمان المعطي لمصدران فالاعتماد المستندي يلحق بالبنوك خطرا تقني ناجم عن خطأ في مراجعة المستندات وكذا خطر سياسي ناتج عن وجود صعوبة توفر بنوك مؤكدة.

- التحصيل المستندي: هو العملية التي يقوم خلالها المصدر بإرسال الوثائق المتفق عليها مع المستورد مرفوقة بورقة تجارية (سفتجة) إلى بنك البائع الذي بدوره يقدمها لبنك أو مراسل أجنبي أو بنك مكلف ليتحصل عليها المستورد مقابل القبول أو الدفع.

فالتحصيل المستندي، هو أمر البائع بنكه بالتحصيل المبالغ من عند المشتري (المستورد) مقابل تسليم مستندات الإرسال ويمكن إجراؤها بواسطة الدفع نقدا أو بقبول السفتجة.

وتعتبر البنوك هنا بمثابة صناديق بريد أي أنها ليست ملزمة بأي شيء فيما يخص الدفع حيث ان هذا النوع من الدفع يرتقب أن البائع يعطي التزاما تحت شكل إنتاج أو إرسال البضائع دون ضمان الدفع، ولهذا التحصيل المستندي يستعمل في الحالات التالية:

- وجود علاقات ثقة بين المصدر والمستورد.

- لا يوجد شك في رغبة المشتري بالدفع.

- يمكن اعتبار النظام السياسي أو الاقتصادي أو القانوني لبلد المستورد في استقرار، ولا يوجد مخاطر.

- البضائع الواجب إرسالها لا تتطلب شروط خاصة للإرسال.

- لا توجد قيود الاستيراد في ذلك البلد (بلد المستورد)، مثل مراقبة سعر الصرف أو كل أشكال القيود الاقتصادية أو الجمركية وحتى المالية.

أنواع التحصيل المستندي:

هنالك عدة أشكال نذكر منها:

- تسليم المستندات مقابل الدفع: هو أن لا يتم حاليا أو فورا، ألا أن المورد ينتظر وصول البضاعة لتسليم المستندات ثم الدفع، ففي بعض الحالات المورد الأجنبي يحاول فرض القبول من المستورد الدفع لأول تقدم للمستندات، فالبنك الممثل هذه العملية لا يسلم المستندات للمشتري، إلا بعد الدفع الفوري، وهذا المشتري ينتظر عادة، وصول البضاعة لكي يسلم له المستندات ويقوم بعملية الدفع الآتي حالة اتفاق الطرفين في العقد أو استلام المستندات أو يتم التأثر عليها في الأمر بالتحصيل في الفاتورة بدون الموافقة المسبقة للمستورد. وعليه يجب على المستورد أن يكون حذرا ويقضا، لأنه إذا قبل هذا البنك فسوف يعرضه إلى خطر عدم الحصول على البضاعة إلا في أجل متأخر بعد الدفع.

- مستندات مقابل القبول: وهنا البنك القائم بالتحصيل يقدم المستندات مقابل القبول في وقت محدد للمستورد وذلك أن المشتري يملك البضاعة في التاريخ الحقيقي للدفع، وبالتالي يمكن أن يتصرف بها كما يريد إذا أراد بيعها وتسديد الأموال المستحقة. إذا البائع يعطي آجال للدفع للمشتري ويتم في المقابل الضمان وهو القبول من طرف المشتري أي الدفع في الآجال، وهذا المورد هو الذي يتحمل مخاطر الدفع و يغير سعر الصرف طوال فترة السفتجة وبسبب هذه المخاطر بعض الموردين يطلبون أن يكون القبول مؤيد من طرف البنك وهذا التأيد عبارة عن كفالة السفتجة في الأحيان ثم العملية بواسطة إمضاء حلف السفتجة.

- قبول الدفع مع تسليم المستندات مقابل الدفع في الاستحقاق: وهو أن البنك المكلف بالتحصيل يقدم للمشتري سفتجة من أجل القبول ويقوم في نفس الوقت بالاحتفاظ بها مع المستندات إلى غاية الاستحقاق، وتسلم المستندات في وقت الاستحقاق وهذا المشكل نادر الاستعمال.

مزايا وعيوب التحصيل المستندي:

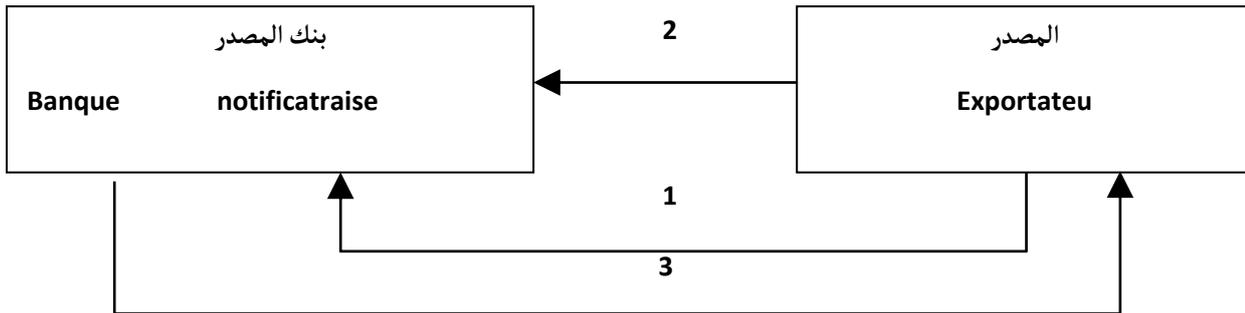
أ/ المزايا: السرعة في إتمام العمليات إذ هو أسرع من قواعد الدفع الأخرى

ب/ العيوب:

نقص الضمانات، والخطورة في التعامل خاصة بالنسبة للمصدر

- خصم الكمبيالات المستندية: هي إمكانية متاحة للمصدر حتى يقوم بتعبئة الكمبيالة التي تم سحبها على المستورد، إذ يقوم المصدر من بنكه نخصم له الورقة، وأن يقوم بدفع قيمتها له ويحل محله في الدين إلى غاية تاريخ الاستحقاق، وهذا النوع القرض لا يخلو من المخاطر مثل القروض الأخرى، وأهمها ما يرتبط بالوضع المالي للمستورد ومدى قدرته على التسديد، وحينما يقبل بنك المصدر خصم الكمبيالات المستندية لفائدة زبونه، ويمكن توضيحها في الشكل التالي:

الشكل رقم (01): خصم الكمبيالات المستندية



المصدر: طاهر لطرش: "تقنيات البنوك"، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، سنة 2001، ص 120.

ومن خلال الشكل السابق يمكن توضيح ما يلي:

1- المصدر يريد خصم الورقة التجارية (السفتجة) قبل ميعاد الاستحقاق فيتوجه إلى بنكه لخصمها.

2- يقدم المصدر الورقة التجارية مع المستندات التي تخص البضاعة والموافقة للعقد التجاري إلى بنكه.

3- بعد الخصم يقوم البنك بتسليم قيمة الكمبيالة.

- طرق أخرى للتمويل قصير الأجل للصادرات: إضافة إلى كل التقنيات التمويلية التي يقوم بها النظام البنكي لصالح زبونه أو زبائنه، فإن بعض الأنظمة ومنها على وجه الخصوص النظام الفرنسي يسمح بوجود طرق أخرى. والهدف منها هو تشجيع الصادرات، وعلى هذا الأساس المصدرون تسهيلات بنكية لتمويل أنشطة خاصة في تعاملهم مع الخارج، وتسمح مثل هذه التسهيلات بتخفيض الضغوطات الموجودة على خزائن هؤلاء المصدرين.

وبموجب هذه الآلية يقوم البنك التزامه إلى المصدر بناء على هذا الالتزام يقوم بتسديد مبلغ البضائع المصدرة، وأن يتراجع عن التزامه هذا حتى ولو امتنع على تسديد قيمة هذه الواردات لأي سبب من الأسباب.

### 3. التمويل المتوسط والطويل الأجل للتجارة الخارجية

ينص التمويل "المتوسط الطويل الأجل" لتجارة الخارجية على تمويل تلك العماليات التي تفوق في العادة، (18 شهرا إلى 7 سنوات)، وهناك العديد من التقنيات التي تسمح بتسهيل وتطور التجارة الخارجية وعلى العموم، يمكننا تصنيف مختلف وسائل التدخل البنكي في هذا المجال في أربعة أحداث:

- قرض المشتري

- قرض المورد

- التمويل الجزافي

- العقد الإيجاري الدولي

#### 1.3. قرض المشتري:

يمكن القول أنه قرض يمنح من طرف البنك لفائدة المشتري لكي يدفع مستحقات البائع حسب ما جاء في العقد التجاري، حيث يلتزم البنك عقد تجاري مع المشتري يحدد فيه أنماط الدفع، أجال التسديد، سعر الفائدة، سعر العملات والضمانات، ولهذه الصيغة فإن الجانب المالي والتجاري مفعولين لكن موضوع القرض يرتبط بالجانب المالي، ولأن الأموال المعتمدة لا يمكن استعمالها إلا في إطار عملية تجارية معنية.

وإن من مميزات قرض المشتري أنه يحتوي على عقدين متميزين وهما:

-العقد التجاري: الذي هم بمثابة تعريف واجبات الطرفين، السعر، أجال.

-العقد المالي: ويمضي بين المشتري والبنك وهو على شكل عقد قرض يمضي بعد العقد التجاري

#### مزايا وعيوب قرض المشتري:

إن مزايا قرض المشتري لها طابع اقتصادي، وفي ميدان عيوبه له طابع تقني.

- المزايا:

أ-بالنسبة للمستورد:

- تعتبر شروط منح قرض المشتري مرنة بالنسبة لقروض أخرى.

- هذا القرض يضعف من حد المنافسة الدولية، حيث انه ترك للمشتري حرية اختيار موردية وبناء قراره على أساسي موضوعي. (الغني و غزازلي، 1997-1998)

ب- بالنسبة للمصدر.

- هذا القرض يمكنه من الحصول على المبلغ فورا، وعليه يتحور من جزء من الخطر التجاري وكل الأعباء المالية.

- يسمح له التقليل من اللجوء إلى قروض مصرفية وتمويلاته الأولية.

- العيوب:

إن انقسام عملية التأمين، جعلت البنوك تحمل خطر الباقي، في حالة تسديد المورد، فيما يتعلق بوسيلة التأمين ضد خطر التأمين، فإن التفرقة بين المورد وشركة التأمين، تجعل من الصعب على هذه الأخيرة البحث عن مسؤوليات المورد عند حدوث الخطر، قبل أو خلال وعند نزاع تجاري، وعليه يجب أن يكون ارتباطات جديدة بين الأعضاء المتفرقين للسماح لشركة التأمين والبنك الرجوع مباشرة إلى المورد، وهذا ما يطلق عليه بالتزام المورد.

المصدر لا يمكن له التلاعب بتكلفة القرض المتعاقد عليها، بما أن المشتري الأجنبي على دراية بتكلفة القرض.

2.3. قرض المورد:

هو ذلك القرض الذي يمنحه المورد إلى المستورد الأجنبي، أي يمنحه فترات دفع طويلة الأجل، وفي فترات الدفع يعاد تحصيل المبالغ تحت الشروط المالية المتفق عليها كل من المورد والمستورد في عقد تجاري، ونلاحظ هنا المورد بلعب دور الممول المالي إضافة إلى دوره في الإنتاج. (لطرش، 2001)

خصائصه:

- أنه قرض مقدم من طرف المصدر على شكل تأخير في الدفع في الحدود التي اقترحتها أجهزة التأمين على قرض التصدير.

- الدفع يكون على شكل كمبيالات ممضية من طرف المشتري ومؤكدة من طرف بنكه.

مزايا وعيوب قرض المورد:

قرض المورد كغيره من القروض له مزايا كما له عيوب

- المزايا:

- يلعب المورد دورا ثلاثي حيث يكون منتج، مصدر.

- سهولة وسرعة تنفيذ القرض بالنسبة للمصدر.

- يعتبر أقل تكلفة بالنسبة للمستورد لأنه تؤخذ بعين الاعتبار تكلفة هذا القرض عند تجديد سعر تكلفة الصفقة، بمعنى آخر أن تكلفة قرض المورد تعتبر يمكن للمورد أن يؤثر عليه لكن يحصل على العقد في حالة إجراء صفقة صعبة أو جود عدة متنافسين. (حميدة و سمار امال، 1999-2000)

- يسمح تنوع شروط التمويل إذا تم اختيار المورد غالبا على أساس المزايا التي يقدمها تمويله، وهذا بعض النظر على إما إذا كانت مدته أحسن من الناحية التقنية نوعية الأسعار ومدة التسليم.

- العيوب:

- يتحمل المورد خطر عدم الدفع من قبل المستندي، بحيث يبقى مدينا للبنك وبالتالي يستوجب عليه التسديد بدل المشتري.

- عدم ظهور التكلفة الحقيقية للبضاعة لأن المصارف التي يدفعها المورد تضاف إلى الثمن وتظهر في المبلغ الإجمالي.

- يتحمل المورد الجزء الغير المضمون أي خطر عدم القدرة على الوفاء.

### 3.3. التمويل الجزائي

هي العملية التي تتم خصم أوراق تجارية، بدون طعن، فحسب هذا التعريف فعملية التمويل الجزائي هي آلية تتضمن إمكانية تعبئة الديون الناشئة عن الصادرات لفترات متوسطة، أو هي عملية شراء لديون ناشئة عن صادرات السلع والخدمات. (لطرش، 2001)

وهنا يتضح أن المشتري لهذا النوع من التمويل يفقد كل الحق في متابعة المصدر، أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة مهما كان السبب، كما يتم حصوله على فائدة تؤخر على الفترة الممتدة من تاريخ خصم الورقة إلى تاريخ الاستحقاق، ونظرا لأن المشتري حل محل المصدر في تحمل الأخطار (المشتري لهذا الدين) المحتملة فإن ذلك يقابله تطبيق معدل فائدة مرتفع نسبيا يتماشى مع طبيعة هذه الأخطار.

### 4.3. العقد الإيجاري الدولي:

هي عبارة عن آلية تمويل متوسطة وطويلة الأجل للتجارة الخارجية، ومضمون هذه العملية في قيام المصدر ببيع سلعه إلى المؤسسات المختصة الأجنبية التي تقوم بالتفاوض مع المستورد حول إجراءات إبرام عقد تجاري وتنفيذه، وبهذه الطريقة فإن للمصدر سوق يستفيد من التسوية المالية الفورية، وبعملة وطنية، في حين المستورد يستفيد من المزايا التي يقدمها عقد القرض الإيجاري، وخاصة "عدم التسديد الفوري" لمبلغ الصفقة والذي يكون عادة باهض الثمن وتسديدها يكون إما تزايد أو تناقص أو مكيف حسب شروط السوق.

ثانيا: مخاطر تمويل التجارة الخارجية.

للمستثمر أهداف أساسية منها الحصول على فوائد كبيرة تفوق تكاليف استثمار وهو مالا يتحقق إلا بالمرور عبر عدة عمليات مالية تكون صعبة بين المخاطر المختلفة قد تحدث أثناء القيام بعمليات التمويل ومن أهم هذه المخاطر:

#### 1. أخطار مرتبطة بالمدة الزمنية التي تتم فيها الصفقة:

تقع هذه المخاطر خلال المدة الزمنية التي تتم فيها الصفقة بين المشتري والبائع والبنوك حيث أن لهذه العملية مخاطر كبيرة والمثلة في: (lyes & moncef, 1997)

- خطر القرض: ويظهر ذلك مع تقديم وتسليم السلع وحلول فترة الدفع، فإذا عجز المشتري عن دفع المستحقات التعاقد عليها أي في حالة عدم التمويل يعتبر هذا أخطر القرض.

- خطر اقتصادي: يظهر خلال فترة التصنيع، وناتج عن ارتفاع الأسعار الداخلية للبلد المورد لذا فهو يتحمل ارتفاعها إذا كان العقد ينص على بند الأسعار غير الرجعية.

- خطر الصنع: يظهر هذا النوع من المخاطر خلال فترة التصنيع، وهو ناتج عن توفيق المورد لأسباب تقنية ومالية من جهة واحدة من خلال الفترة نفسها.

-خطر استعمال الجزافي للضمانات: أغلب الضمانات الدولية تتميز بإمكانية الدفع دون تقديم تبرير لذلك. فإن لم يكن هناك سبب ظاهر ناتج عن تنفيذ العقد فكل ما يحصل لهذا الضمان أي يضغط على المورد إذا كان ذو نية سيئة. وفي الرفض يلجأ المورد إلى العدالة.

## 2. أخطار حسب طبيعة الخطر

هناك المخاطر التي تمس كل من المصدر والمستورد وذلك حسب طبيعة كل خطر وهي: (حميدة و سمار امال، 1999-2000)

- المخاطر السياسية: هذا الخطر ناتج عن الوضعية السياسية للبلدان المتعاملين أي وجود أزمة سياسية بينهم (تعتبر الحكومات، حروب أهلية،...) الأمر الذي يؤثر على إتمام الصفقة، والتي قد تعيق المدين من التسوية لحساب ته مع الدائن، ما يتسبب في عدة مشاكل للدائن، قد تؤدي إلى خسائر كبيرة. تكون سببا في إفلاسه.

- خطر عدم التحويل: عدم توفر العملة الأجنبية لده الحكومة وبالتالي الوقوع في مشكل عدم الحيازة على العملة الأجنبية (العملة الصعبة)، وهذا ما يؤدي إلى التأخر في الدفع عند أجال الاستحقاق.

- مخاطر تجارية: يظهر في حالة عدم الوفاء المشتري، أي أنه لم يدفع كل مستحقاه أو التزامه التعاقدية في أوقاتها المحددة نتيجة نقص الوسائل المالية أي عدم توفر السيولة أو رفض إتمام الصفقة، وفي هذه الحالة يتكبد البنك خسارة حقيقة والتي يمكن أن يؤدي إلى نتائج خطيرة تؤثر على التوازن المالي للبنك.

- مخاطر مالية: هي تلك العمليات المالية التي يقوم بها المستورد والمصدر أثناء قيامها بصفقة تجارية حيث أثناء اللجوء إلى عملية الصرف أثناء الدفع وهنا نجد خطرين عاليان المخاطر المالية هما:

### \* المخاطر المالية على الواردات:

إن السعر الذي يحقق التوازن في الميزان الحسابي هو سعر الصرف وتؤثر سياسة سعر الصرف على الواردات من حيث الطلب على الواردات والعملات الأجنبية المتاحة لتمويلها فقد يؤدي التخفيض في قيمة العملة في كثير من الحالات إلى زيادة الواردات ويتوقع المستوردون الوطنيون ارتفاع جديد في الأسعار ونقص في الصادرات بسبب انتظار المستوردين الأجانب تخفيض أثمان السلع، الوطنية مقومة بالعملات الأجنبية، مما يؤدي إلى زيادة الصادرات وزيادة الإجراءات من العملات الأجنبية، وهذا التخفيض كثيرا ما يؤدي على عكس ذلك فهو يؤدي إلى ارتفاع أسعار الواردات فلو أن الجانب الأكبر يتكون من السلع الاستهلاكية والمواد الأولية، لأدى إلى ارتفاع الأجور وتكاليف الإنتاج وعليه يرتفع السعر، الأمر الذي يعرقل زيادة الصادرات.

كما أن تخفيض سعر الصرف يجعل المنتجات الخارجية أعلى من ذي قبل بالنسبة للمقيمين في الدولة المخفضة، كما أن هذا التخفيض يؤدي إلى انتقال رؤوس الأموال للاستفادة من التخفيضات المرقعة ومن تم تخفيض الأرباح

### \* المخاطر المالية على الصادرات:

على خزينة المؤسسات المصدرة إتباع إستراتيجية التغطية ضد مخاطر الصرف المتعلقة بالصادرات وذلك من خلال أهداف المديرية العامة فيما يتعلق بالمخاطر المالية.

إن البنك المكلف باتخاذ التزامات في مختلف العمليات، يتوجب بديمها إحاطة نفسه بما يلزم من ضمانات، وأن لا يكون له موقف سلبي، من المعروف أن عملية التصدير كما رأينا سابقا تتلزم أمولا طائلة هذه الأموال غالبا ما تكون منصبه من قنوات التمويل ومن المؤكد أنه في حالة تلقي صعوبات في إتمام العملية التصديرية الممول لعملية التصدير سيتعرض لمخاطر مالية ربما تؤثر على توازنه المالي، وأبعد من ذلك على التزاماته المالية الأخرى اتجاه متعاملين آخرين الأمر الذي يسببه مشاكل كبيرة للبنك الممول والمصدر نفسه بسبب الأضرار التي تلحق به.

لهذا يستوجب على المتعاملين التغطية ضد مخاطر الصرف أي تغطية أحداث بعض التغيرات في وضعية الصرف وذلك باستعمال التقنيات التالية:

- التغطية في السوق الآجلة حيث يقوم المصدر ببيع عمولاته في سوق الآجلة أما المستورد فإنه يشتريها من السوق الآجلة من أجل التغطية ضد مخاطر الصرف المتعلقة بانخفاض أو ارتفاع قسيمة عملة معينة.

- تقديم أو تأخر أجل الدفع والتحصيل.

- التغطية على مستوى العقود المالية الآجلة والمستقبلية والعقود الآجلة للعملة الصعبة هي التزامات خاصة بالشراء.

- الملف المسبق بالعملة الصعبة هو خريطة بالنسبة للمصدر ووسيلة التمويل والحماية ضد مخاطر الصرف.

ثالثا: ضمانات تمويل التجارة الخارجية:

تتميز المبدلات الخارجية بالتعقيد تكون أطرفها من بنوك مصدريين ومستوردين حريصين على التسوية النهائية الجيدة في الأجل المحددة، فإن البنك دائما من أجل تخيب مختلف هذه المخاطر يطلب ضمانا لتحقيق العائد المالي الذي ينجز عنه الوفاء بالالتزامات.

1. مفهوم الضمانات البنكية:

الضمانة البنكية عبارة عن التزام من طرف البنوك التي تتعهد بدفع المبالغ المستحقة في حالة عجز أو عدم قدرة زبائنها المستوردين على تنفيذ تعهداتهم المالية أو التجارية اتجاه الموردين، والهدف من الضمان البنكي هو الضمانية بين المتعاملين التجاريين.

فهي وثيقة تعهد المصرفي برصد المبلغ معين في تاريخ محدد، يضمن تنفيذ شخص ثالث هو غالبا منشأة حكومية.

مما تقدم يتضح أن أطراف الضمانة المصرفية هي الأمر وهو المصدر ثم المستفيد وهو المشتري (المستورد)، ثم الضامن وهو البنك الذي قام بإصدار الضمان وأخيرا الضمان وهو بنك المشتري.

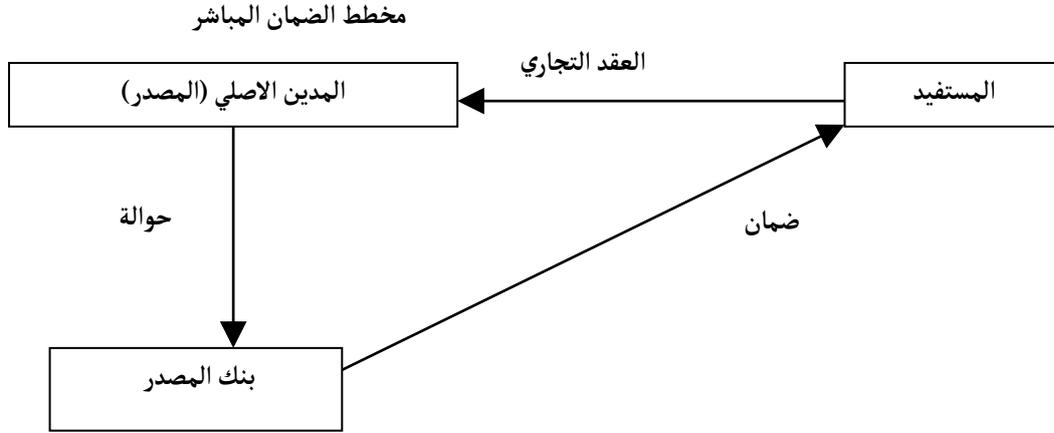
2. أنواع الضمانات البنكية

فالضمانات البنكية المتعددة وتختلف حسب طلب الزبائن وهي تنقسم إلى:

- الضمان المباشر: وهي الضمانات التي تتم من طرف بنك المصدر مباشرة لصالح المستورد. (Iyes & moncef, 1997)

سنوضح ذلك في الشكل الآتي:

## الشكل رقم(02): مخطط الضمان المباشر



.Source : garantie bancaire, société de banque suisse 1992

- الضمان غير المباشر: نقصد بالضمانات الغير المباشرة تدخل بنك وسيط أجنبي في بعض الأحيان قوانين بلد المشتري تشترط إصدار عقد الضمان من طرف هيئة محلية مما يتطلب من البنك اللجوء إلى مراسله في الخارج، بنك المصدر يطلب من مراسله إصدار العقد لحسابه وتحت مسؤولياته.

والضمانات غير المباشرة هي أكثر استعمالا لسبب عدم الاستقرار السياسي لبعض البلدان (مخاطر الحروب، عدم تحويل الأموال، قطع التبادل الاقتصادي التجاري ..... الخ)، هذا ما يؤدي بالمصدر بدفع عمولات إضافية، كما هو في الشكل الأتي:

## الشكل رقم(03): مخطط الضمان غير المباشر



.Source : garantie bancaire, société de banque Suisse 1992

- الضمانات البنكية المحررة لصالح المشتري: تحرر من طرف البنك المصدر بحيث يلزم المصدر بدفع التعويض في حالة عدم وفاء التزاماته ليشترك ثلاثة أطراف في الضمان وهم:  
- الأمر: وهو المصدر.

- الضامن أو البنك: وهو الذي يقدم تصريح الضمان يذكر الاسم، قيمة المبلغ، عنوان المستفيد، مع تحديد تاريخ إنهاء الضمان.

- المستفيد: عادة ما يكون المشتري الذي صدر خطاب الكفالة لصالحه والضمانات التي تحرر لصالح المشتري هي:

\* **ضمان التعهد:** يتحقق هذا الضمان للمشاركة في المناقصات الدولية حيث يطلب المشتري ضمان تعهدي مع مورده حتى يضمن عدم انسحاب هذا الأخير عند تنفيذ العقد حيث يمكن للمشتري الحصول على تعويض في الحالتين:

- إذا رفض المصدر (المتعهد) توقيع العقد رغم اختياره للمناقصة.

- إذا لم يوفي المصدر للمواعيد المحدودة في العقد بالتزاماته عند الإمضاء، ويتراوح معدله بالنسبة لسعر السوق عادة بين 2% إلى 5% أما مدته فتتمدد حتى إمضاء العقد.

\* **ضمان التنفيذ الجيد:** يمكن للمستورد عند قبول عرض المصدر وإمضاء العقد أن يطلب من مورده ضمان حسن التنفيذ عند تحرير هذا الضمان يلزم المصدر بدفع قيمة مالية عادة ما تقدر بـ 5% إلى 10% من قيمة الصفقة أما مدتها فتتمدد إلى نهاية العقد ويدعى هذا الضمان كذلك بـ "ضمان الانتهاء الجيد" وهنا المصدر لا يسترجع قيمة الضمان أي ضمان الانتهاء الجيد.

\* **ضمان إعادة التسبيق:**

هذا الضمان ضروري للمشتري اتجاه البائع، لتسديد التسبيق على سعر الشراء المدفوع للبائع قبل عملية إرسال البضائع، وهذا في حالة ما إذا كان المصدر لم يفي بالتزاماته التجارية.

يقدر هذا الضمان بقيمة التسبيقات المدفوعة، ويمتد هذا الضمان حتى إرسال البضاعة وبضعة أيام بعد الإرسال.

في حالة ما إذا كانت عملية الإرسال للبضاعة تدريجية، فالضمان ينخفض مع كل عملية إرسال البضاعة مقابل الوثائق المرفقة لعملية الإرسال، وينتهي عند استلام أو إنجاز موضوع العقد وتتراوح قيمة هذا الضمان عادة ما بين 5% إلى 15% من قيمة الصفقة التجارية.

\* **ضمان الإعفاء من خصم الضمان:** في بعض الحالات حتى لا يتحمل المشتري مصاريف التصليح الضرورية وذلك في حالة وجود عيب أو عطب في البضاعة أو الخدمة المقدمة بعد تنفيذ الصفقة يقوم بسحب نسبة معينة كل مرة عندما يقوم بالتسديد كضمان، وهذه الاقتطاعات تجمع وتتقدم إلى المصدر لكن هذا الاقتطاع يؤثر على خزينة المصدر ولتفادي أي مشكل يطلب المصدر من بنكه تسليمه ضمان يسمى "خصم الضمان" والذي يقدر عادة بـ 5% من مبلغ العقد.

- الضمانات البنكية المحررة لصالح المورد:

من أهم هذه الضمانات البنكية التي تحرر لصالح المورد هي: (الغني و غزالي، 1997-1998)

**\*ضمان الدفع**

يستعمل هذا النوع من الضمان، لضمان التسديد لكل بساطة، وذلك بدفع أو تقديم الفاتورة فقط وهو يشمل الدفع الكلي أو الخدمة المقدمة، المستفيد يلجأ عادة لهذا الضمان بالإعلان كتابيا عن تسليم البضاعة لكنه لم يتحصل على التسديد في موعد الاستحقاق.

أما الحالة الأخرى تتمثل في الضمان الجزافي للعقد في مدة سنة واحدة، هذا العقد بين البائع والمشتري يشمل على استيراد السلع الاستهلاكية أو الخدمات ويتفق المتعاقدين على أن التسليم يكون شهريا قابل للدفع 10 أيام بعد الإرسال بتحويل بنكي عوض عن فتح اعتماد مستندي بمجموع المبالغ، إذا الطريقتين يمكنهم الاستعانة بضمان الدفع الذي يغطي الإرسال الشهري، التزام البنك يستمر حتى الإتمام الكلي للعقد، لكن الضمان لا يتم إلا إذا كان سوء في أحد الأشهر من طرف المشتري.

**\*\* ضمان تغطية القرض:**

يحرر هذا الضمان لصالح المقرض من طرف المقرض أو بنكه لضمان تسديد القرض وقيمته تساوي المبلغ الإجمالي للقرض مضاف إليه هامش لتغطية القواعد والتقنيات. أما مدته فتمتد إلى غاية تسديد القرض. فيطلب المورد أو المصدر أو بنكه من البنك المستورد أن يحرر له رسالة القرض التي تثبت حقه في حالة تلاعب المشتري بدفع الدين الذي عليه، ويمكن تحررها من طرف البنك المركزي للبلد المستورد باعتباره آخر ضمان.

**تأمين القروض:**

من أهم هذه الضمانات نجد:

1. تأمين القروض القصيرة الأجل: وهي تغطي العمليات التجارية البسيطة، والمخاطر التي قد تظهر كالمخاطر السياسية الناتجة عن قرار حكومي ومخاطر تجارية المتمثلة في خطر عدم الدفع.

ب. تأمين القروض المتوسطة وطويلة الأجل: وتتعلق بالعمليات الممتدة على عدة سنوات، كما أنها تغطي المخاطر التجارية والسياسية ومخاطر فتح العقد، تحقيق المشاريع بصفة خاصة، أخطار عدم استرجاع العتاد، الأخطار المبالغية في وضع الضمانات المصرفية.

ت. ضمان المخاطر الاقتصادية: وهي موجهة لتغطية المصادر من التكاليف المرتفعة، المستهلكة في مرحلة الإنتاج، ولكي يتحصل المصدر على هذا التأمين يجب أن يبرر عدم إدماج مراجعة الأسعار في العقد من جهة، ويمكن تطبيق هذه الضمانات إلا في العمليات التي تتجاوز سنة واحدة.

ث. ضمانات الصرف: وهي التي تسمح للمصدر التغطية ضد خطر الصرف، عندما يكون المصدر في أضرار لقبول تلقي الدفع بالعملة الأجنبية، ومما يلاحظ في هذا المقام أن ضمانات قروض التصدير تغطي لأسباب مختلفة:

- المخاطر السياسية نسبة 10% إلى 100%.

- المخاطر التجارية نسبة 85% إلى 95%.

- مخاطر الصرف بنسبة 80% إلى 90%.

## الخاتمة:

تلعب التجارة الخارجية دورا هاما في التنمية الاقتصادية، وعلى أثر توسيع حجم التبادلات الخارجية استوجب الأمر تدخل البنوك في تمويل النشاط التجاري على المستوى الخارجي، هذا مما أدى إلى إحداث إصلاحات عدة. تحتاج عمليات التجارة الخارجية إلى تقنيات ووسائل تمويل مختلفة، حيث تختلف باختلاف تقنياتها، فهي تتطلب تكاليف مرتفعة (المبادلات التجارية) واضحة تقع على عاتق المشتري في أغلب الأحيان فبالإضافة إلى هذه التكاليف فإن المبادلات التجارية لا تكاد تخلوا من الأخطار التي قد تلحق بأضرار كبيرة على كل من المصدر والمستورد، أنواع المخاطر التي تواجه التجارة الخارجية، والتي قد يتسبب فيها كل من المشتري والمصدر، والتي يتحملها البنك الممول لعملية التبادل، أي المشرف على عملية الاستيراد والتصدير حيث يحاول كل واحد منهما تفاديها أو التقليل منها، وذلك عن طريق التأمين والضمان حتى تتم العملية على أحسن وجه لتعالج فيه أخطار التمويل التجارية، وتطبيق مختلف الطرق المستخدمة في ضمان أو التقليل تلك الأخطار من خلال الضمانات المقدمة من طرف كل من البنك أو المصدر أو المشتري، والتي تضمن السير الحسن لعملية التبادل.

## قائمة المراجع:

- Iyes, d., & moncef, d. (1997). financement de commerce exterieur. alger: memoire fin d'etude en science commercial dt finance.
- Morin, E., & Ander, g. (1996). commerce international. Edition vuibert.
- الطاهر لطرش. (2001). تقنيات البنوك. الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية.
- بوعمامة عبد الغني، و عبد النور غزالي. (1997-1998). تمويل التجارة الخارجية. الجزائر: كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير.
- حسن الخموندي. (1980). المؤسسات الاقتصادية. لبنان: دار النهضة العربية.
- عطاء الله حميدة، و واخرون سمار امال. (1999-2000). وسائل وتقنيات التمويل في التجارة الخارجية (الإصدار منذرة لنيل شهادة ليسانس تطبيقي في التجارة الدولية). الجزائر.
- فؤاد مصطفى. (1993). التصدير والاستيراد. لبنان: دار النهضة العربية.
- محمد توفيق ماضي. (1972). تمويل المشروعات. القاهرة: دار الفكر العربي.
- محمد توفيق ماضي. (1972). تمويل المشروعات. القاهرة: دار الفكر الجامعي.

## سلاسل القيمة العالمية: عنوان التجارة الدولية في القرن الواحد والعشرين

Global Value Chains : Are The Title Of International Trade In The 21<sup>st</sup> Century

عبد الحكيم بلخير

جامعة تاسوست جيجل- الجزائر

ملخص:

تهدف هذه الورقة البحثية إلى إبراز سلاسل القيمة العالمية كنمط جديد من أنماط التجارة الدولية، فقد تغيرت التجارة الدولية مطلع الثمانينات من التجارة في السلع إلى التجارة في الأجزاء والمكونات، وأصبح هذا النوع من التجارة يمثل ثلثي التجارة العالمية، وقد اعتمدنا على المنهج الوصفي التحليلي في معالجة مختلف جوانب الموضوع، بالتطرق للمفاهيم المتعلقة بسلاسل القيمة العالمية، طرق الربط، ومحددات الاندماج، وكذلك منافع ومخاطر المشاركة بالنسبة للدول النامية، وتوصلت الدراسة إلى ضرورة الانخراط في الاقتصاد العالمي، وتبني نمط سلاسل القيمة العالمية كأسلوب حديث من أساليب التجارة الدولية، لكن ينبغي على أصحاب السياسات في الدول النامية العمل على تهيئة المناخ الملائم لتعزيز المشاركة وتعظيم فرص الارتقاء، وأن لا تكتفي بالمشاركة المحدودة التي تبقيها في قعر السلسلة.

الكلمات المفتاحية: سلاسل القيمة العالمية، تجارة دولية، طرق الاندماج، تعظيم المكاسب، منحني الابتسامة.

تصنيف Jel: F11 ; F12 ; F23.

**Abstract:**

This Research Paper Aims To Highlight Global Value Chains as a New Type Of International Trade Patterns, an The Early 1980s, International Trade Changed From Trade an Goods To Trade in Parts and Components, and This Type Of Trade Became Two-Thirds Of Global Trade, Various Aspects Of The Topic, By Addressing Concepts Related To Global Value Chains, Methods Of Linking, and Determinants Of Integration, as Well as The Benefits and Risks Of Participation For Developing Countries, and The Study Concluded The Necessity Of Engaging in The Global Economy and Adopting The Global Value Chains Pattern as a Modern Method Of International Trade, Policies an Developing Countries Work To Create an Appropriate Climate To Enhance Participation and Maximize Opportunities For Advancement, and Not Be Satisfied With The Limited Participation That You Keep at Bottom Of The Chain.

Keywords: Global Value Chains, International Trade, Integration Methods, Maximize your Gains, Smile Curve.

Jel Classification Codes: F11; F12; F23.

## 1. مقدمة

شهد الاقتصاد العالمي منذ نهاية الحرب العالمية الثانية حتى الآن تطورات سريعة في تقسيم العمل الدولي، والذي انعكس بشكل واضح على أنماط التجارة الدولية السائدة في العالم، حيث تحولت من التجارة في السلع الجاهزة إلى تجارة في الأجزاء والمكونات، إذ دفع الانخفاض الكبير في مجالات النقل، ثورة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، وانخفاض الحواجز الجمركية، الشركات المصنعة لتوسيع عملياتها الإنتاجية خارج حدودها الوطنية، وهو ما أدى إلى ظهور سلاسل القيمة العالمية، ويعتمد هذا النوع من الإنتاج على قيام الدول بالتخصص الرأسي في مراحل الانتاج المختلفة للمنتج، حيث يتم تصنيع المنتج النهائي في عدد من الدول، وتتخصص كل دولة في إنتاج جزء منه، مضافة إلى الجزء السابق قيمة مضافة جديدة، إلى أن تأتي عملية تجميع هذه الأجزاء فيصبح منتجا نهائيا اشتركت في صناعته العديد من الدول، وقد أصبحت سلاسل القيمة العالمية السمة الغالبة للتجارة العالمية، فبالنظر إلى إحصائيات التجارة الدولية نجد أن المدخلات الوسيطة تشكل أكثر من ثلثي السلع، و 70% من الخدمات المتداولة في جميع أنحاء العالم، وتتحدد المشاركة في سلاسل القيمة العالمية غالبا حسب الموارد الطبيعية، الموقع الجغرافي، وحجم السوق، لكن هذه المؤشرات وحدها ليست ملزمة، حيث تلعب السياسات الرامية إلى جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة دورا هاما في ذلك، بيد أن السياسات العامة لها أهميتها في تعزيز المشاركة، وتوسيع نطاق المنافع.

## 1.1. إشكالية الدراسة

لقد جاءت هذه الدراسة لتسليط الضوء على سلاسل القيمة العالمية كنمط حديث من أنماط التجارة الدولية، والتي أدت إلى تحول اقتصادي كبير، يتيح للدول الفقيرة أن ترتقي سلم التنمية وبوتيرة سريعة، من خلال تمكين الشركات في البلدان النامية من تحقيق مكاسب كبيرة في الإنتاجية، ومساعدتها على التحول من تصدير السلع الأولية إلى التصنيع الأساسي، بشرط توفير بيئة استثمارية مفتوحة يمكن التنبؤ بها، وتصيب في مصلحة الجميع، وعليه يمكن طرح التساؤل الرئيسي التالي:

ما المقصود بسلاسل القيمة العالمية كنمط جديد من أنماط التجارة الدولية؟

من خلال هذه الإشكالية الرئيسية يمكن طرح التساؤلات الفرعية التالية:

1. كيف يمكن للدول النامية أن تشارك في سلاسل القيمة العالمية؟
2. ما هي محددات اندماج البلدان النامية في سلاسل القيمة العالمية؟
3. ما هي منافع ومخاطر المشاركة في سلاسل القيمة العالمية بالنسبة للبلدان النامية؟
4. كيف يمكن للدول النامية أن تعظم من مكاسبها لقاء مشاركتها في سلاسل القيمة العالمية؟

## 1.2. أهمية الدراسة

تكمن أهمية الدراسة كونها تتناول موضوعا حديثا من مواضيع التجارة الدولية، ألا وهو "سلاسل القيمة العالمية"، حيث تعد التجارة الدولية ذات أهمية كبرى لجميع دول العالم، وقد تغير هذا النوع من التجارة تغيرا جذريا منذ ظهور الثورة الصناعية الثالثة، حيث أصبح من الممكن للدول النامية أن تشارك في التجارة العالمية دون الحاجة إلى بناء صناعات كاملة من الصفر، وهو ما تراهن عليه هذه الدول لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وبالتالي وجب البحث عن مختلف السبل للمشاركة في هذه السلاسل، وطرق الارتقاء فيها من أجل تحقيق هذه الغاية.

## 1.3. أهداف الدراسة

هدفت هذه الدراسة إلى:

1. بحث مختلف الجوانب المتعلقة بموضوع سلاسل القيمة العالمية؛

2. معرفة مختلف الفرص والمخاطر التي يمكن أن تواجهها الدول النامية جراء مشاركتها في سلاسل القيمة العالمية؛

3. اقتراح إطار للدول النامية من أجل تعظيم مكاسبها جراء مشاركتها في سلاسل القيمة العالمية؛

4. الوصول إلى توصيات على أساس النتائج المتحصل إليها.

1.4. منهجية الدراسة

اعتمدنا في دراستنا على المنهج الوصفي التحليلي، حيث تم الاعتماد على مجموعة من البحوث والتقارير التي تناولت موضوع سلاسل القيمة العالمية كنمط جديد من أنماط التجارة الدولية، خاصة التقارير الصادرة عن الأمم المتحدة، منظمة التعاون والتنمية في المجال الاقتصادي OECD، وتقارير صندوق النقد الدولي، وغيرها من الأبحاث الحديثة الأخرى.

2. الاتجاهات المعاصرة لأنماط التجارة الدولية وبداية ظهور سلاسل القيمة العالمية

تعتبر التجارة الدولية المحرك الرئيسي للاقتصاد العالمي، فقد شهد هذا الأخير منذ نهاية الحرب العالمية الثانية حتى الآن تطورات واضحة في تقسيم العمل الدولي، والذي انعكس بشكل واضح على أنماط التجارة الدولية السائدة في العالم، وقد توسعت التجارة الدولية بوتيرة سريعة بعد عام 1990، مدفوعة بذلك إلى ظهور سلاسل القيمة العالمية، أو ما يسمى بظاهرة "التجميع خارج الحدود"، وأتاح ذلك التوسع تقارباً غير مسبوق، فقد سجلت البلدان الفقيرة نمواً سريعاً وبدأت بالالحاق بالبلدان المتقدمة، وانخفضت معدلات الفقر فيها انخفاضاً ملحوظاً (البنك الدولي، 2020، صفحة 1)، ففي حين سمح التفكيك الأول نتيجة العولمة بالفصل المجالي بين المصانع والمستهلكين، وأحدث تغييراً في بنية التجارة الدولية -في حركيتها، حجمها، وأطراف تفاعلها-، فإن التفكيك الثاني "تفكيك مراحل الإنتاج" فصل أوصال المصانع والمكاتب ذاتها بعضها عن بعض، مما أنهى حاجة تنفيذ معظم مراحل الإنتاج بالقرب من بعضها البعض (دياني، 2014، صفحة 224)، حيث أصبح المنتج النهائي ينتج في العديد من المؤسسات و/أو العديد من الدول، تخصص كل منها في إنتاج جزء منه، وبعد ذلك تأتي عملية تجميع هذه الأجزاء، حتى يخرج في النهاية منتجاً نهائياً كاملاً شاركت فيه العديد من الأطراف (نعمان، 2013، صفحة 233)، وقد شكل هذا التقسيم الدولي للإنتاج "التقسيم الأحدث للعمل"، كما أنه أصبح يمثل الطريقة الوحيدة لفهم أنماط التجارة الدولية السائدة في القرن الواحد والعشرين، والتي تمثل "التجارة في القيمة المضافة"، حيث يزداد فيها نصيب السلع والخدمات الوسيطة (عفان، 2020)، وساعد في ذلك التطور السريع لوسائل النقل والاتصالات وانخفاض تكاليفهما وتوزيعهما دولياً، فأصبح من الممكن صنع أي جزء من الأجزاء المكونة للسلعة في أي مكان بالعالم، حيث تكون التكاليف منخفضة، والأرباح معظمها، مع إمكانية شحن وبيع المنتجات بالسرعة المطلوبة، وإلى الأماكن الملائمة وفي الوقت المحدد (الموسوي، 2003، صفحة 51).

2.1. بداية ظهور سلاسل القيمة العالمية

بدأ ظهور مفهوم سلاسل القيمة العالمية نهاية السبعينيات، إثر الانتقال من استراتيجية التصنيع لإحلال الواردات، إلى استراتيجية التصنيع الموجه للتصدير، حيث ظهرت سلاسل الإمداد الإقليمية في شرق آسيا تحت اسم "سلاسل السلع العالمية"، وانطلقت من سلسلة سلع الملابس، من القطن والصوف كمنتج أولي إلى الملابس الجاهزة كمنتج نهائي، وتمركزت حينها في ثلاث محاور رئيسية "أوروبا وشمال أمريكا كمركز طلب، وشرق آسيا كمركز عرض"

(لطرش و عرامة، 2019، صفحة 296)، وفي عام 1985 أشار Porter في كتابه "The Competitive advantage" إلى "سلاسل القيمة العالمية"، فقد أشار إلى أن جميع الأنشطة التي تتم داخل المنظمة تضيف قيمة إلى الخدمات والمنتجات التي تنتجها، لذا ينبغي تشغيل هذه الأنشطة بالمستوى الأمثل للحصول على ميزة تنافسية حقيقية (بوشول و آخرون، 2018، صفحة 354)، ثم بعد ذلك قدم Gary Gereffi في عام 1994م<sup>2</sup> ولأول مرة مفهوماً واضحاً "لسلاسل القيمة العالمية"، ليصف بها التداخل في مجال الإنتاج بين شركات آسيوية تعمل في صناعة الملابس مع شركات أخرى عالمية، وأثر ذلك على عملية التعلم والتحديث في نمط الإنتاج الدولي، فقد أكد على نظرية نظام الإنتاج الحديث، الذي يعمل على تقسيم وتجزئة مراحل العملية الإنتاجية وتوزيعها عبر الحدود، فقد تعمل الشركات القيادية على إخراج بعضا من أنشطتها الإنتاجية إلى شركات مستقلة عنها، وتقوم هي بتنسيق وتوجيه هذه المراحل، والربط بينها (صباحة، 2012، صفحة 9)، فلم يعد التخصص قائما -حَسَبَهُ- على الميزة النسبية في إنتاج السلع النهائية، بل على الميزة النسبية للمهام والأنشطة التي تؤديها خلال مرحلة محددة من مراحل الإنتاج وعلى امتداد سلسلة القيمة (النجار، 2019، صفحة 494)، وتقاس مدى مشاركة كل دولة و/أو كل مؤسسة في سلاسل القيمة العالمية بمدى القيام بهذه الأنشطة، ومدى مساهمتها في إضافة قيمة مضافة للخطوات السابقة في السلسلة، و/أو تصدير قيمة مضافة إلى الخطوات اللاحقة لها (الأمم المتحدة، 2013، صفحة 3)، هذا التداخل في العمليات فتح المجال أمام المؤسسات المحلية للاندماج وبصورة كبيرة مع المؤسسات الأجنبية والتي تمتلك المعرفة والتقنية، حيث جعل عملية التصدير بالنسبة لهذه المؤسسات المحلية لا تتطلب إتقان عملية الإنتاج بأكملها، بل يكفي أن تخصص في عملية أو نشاط على طول السلسلة الإنتاجية (إسماعيل، 2019، صفحة 4)، وساعد في ذلك حدوث العديد من التغيرات التي شهدتها الاقتصاد العالمي منها (إسماعيل، 2019، صفحة 1):

1. ازدياد وتيرة الانفتاح الاقتصادي، خاصة بعد نشوء منظمة التجارة العالمية في يناير 1995؛
2. تراجع تكاليف الشحن، والنقل، والاتصالات، نتيجة اتساع نطاق الثورة العلمية والتكنولوجية؛
3. الاستخدام الواسع لشبكة الانترنت؛
4. تراجع مستويات الحواجز الجمركية والتجارية؛
5. اهتمام الدول خاصة النامية منها بتحسين مناخ الأعمال بهدف تشجيع وجذب المزيد من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر؛
6. التطور التقني، وزيادة عدد مراحل العملية الإنتاجية وتعقدتها، مع إمكانية تجزئة المنتجات سواء سلع أو خدمات؛
7. ارتفاع مستويات المنافسة المحلية، الإقليمية، والعالمية، قصد السيطرة على السوق العالمي وتحقيق مكاسب أكبر للدول المشاركة فيها.

1 - How Information Gives Your Competitive Advantage, Michael Porter & Victor E. Millar, 1985

2 - Buyer-Driven Global Commodity Chains: How Us Retailers Shape, Gary Gereffi, 1994 The Organization Of

## 3. مفهوم سلاسل القيمة العالمية وطرق الاندماج

سنتطرق هنا إلى المفاهيم الواردة في سلاسل القيمة العالمية، والفرق بينها وبين سلاسل القيمة الإقليمية والمحلية، ونتعرف على الطرق المختلفة التي تنتهجها المؤسسات و/أو الدول للاندماج في هذه السلاسل.

## 3.1. مفهوم سلاسل القيمة وأقسامها

يشير مصطلح سلاسل القيمة العالمية إلى تجزئة مراحل العملية الإنتاجية بين العديد من المؤسسات و/أو العديد من الدول، بدءاً من المراحل الأولى كالابتكار والتصميم والبحث والتطوير وغيرها، ووصولاً إلى المراحل النهائية مثل التجميع، التوزيع، التسويق، وخدمات ما بعد البيع، بحيث تخصص كل مؤسسة و/أو كل دولة في مهمة معينة، ولا تنتج المنتج بالكامل لديها، هذه التجزئة لعملية الإنتاج، أو للأنشطة يجب أن تضيف قيمة إلى المنتج عند كل مرحلة، إلى أن يصل إلى شكله النهائي (إسماعيل، 2019، صفحة 1)، وعرفاً Gereffi & Fernandez-Stark, 2011 سلاسل القيمة العالمية بأنها "مجموعة كاملة من الأنشطة التي تقوم بها الشركات والعمال لتحقيق منتج من مفهومه إلى استخدامه النهائي وما بعده" (Backer و Miroudot، 2014، صفحة 43)، وأما منظمة التعاون والتنمية في المجال الاقتصادي OECD فقد عرفت سلاسل القيمة العالمية بأنها "جميع الأنشطة التي تقوم بها الشركات من أجل إحضار منتج إلى السوق، بدءاً من مفهومه، وحتى استخدامه النهائي، وتتراوح هذه الأنشطة من إنشاء تصاميم لدعم العملاء النهائيين بما في ذلك الإنتاج والتسويق والخدمات اللوجستية، إلى التوزيع وخدمات ما بعد البيع، ويتم تنفيذها إما عن طريق شركة واحدة أو توزيعها بين عدة أطراف" (OCDE، 2013، صفحة 10)، وتنتشر سلاسل القيمة العالمية انتشاراً واسعاً في الصناعات التي يمكن الفصل بين أنشطتها بسهولة، مثل صناعة الإلكترونيات، صناعة السيارات، وصناعة الملابس، وتُسهّم أنشطة قطاع الخدمات في سلاسل القيمة العالمية بحوالي نصف القيمة المضافة في الصادرات 46%، لأن معظم صادرات الصناعات التحويلية تتطلب خدمات لإنتاجها، ورغم هذا فصناعة الخدمات في إجمالي الصادرات في جميع أنحاء العالم لا تتجاوز الـ 20% (مرايط، 2017، صفحة 125)، فبالإضافة إلى سلاسل القيمة العالمية يمكن التمييز بين نوعين آخرين من سلاسل القيمة هما سلاسل القيمة الإقليمية، وسلاسل القيمة المحلية (إسماعيل، 2019، صفحة 2):

1. سلاسل القيمة الإقليمية: وتعبّر عن تجزئة وتوزيع مختلف مراحل عمليات الإنتاج على مستوى النطاق الإقليمي للدولة، وهنا يمكن التفرقة ما بين سلاسل القيمة الإقليمية التي تركز على الإنتاج الإقليمي وتستهدف الأسواق الإقليمية، وتلك التي تركز على العمليات الإنتاجية المترابطة إقليمياً، والهادفة إلى تغذية الأسواق العالمية؛

2. سلاسل القيمة المحلية: وتعرف بأنها جميع المراحل والأنشطة الإنتاجية التي تتم داخل النطاق الجمركي للدولة، بداية من مرحلة تصميم المنتج، وحتى الوصول به إلى شكله النهائي.

وهناك تمييز مهم تم التأكيد عليه في الأدبيات بين سلاسل القيمة التي يقودها المنتجون، وسلاسل القيمة التي يقودها المشترون (Backer و Miroudot، 2014، صفحة 45):

1. سلاسل القيمة التي يقودها المنتجون: يؤدي المنتجون أصحاب التكنولوجيا الحاسمة الدور الرئيسي فيها، وتوجد في قطاعات التكنولوجيا الفائقة مثل "صناعة الإلكترونيات، أشباه الموصلات، صناعة الأدوية" لأن هذه الصناعات تعتمد على التكنولوجيا والبحث والتطوير (D&R)، ويكون موضع الشركات الرائدة في منبع السلسلة حيث تتحكم في تصميم المنتجات وكذلك معظم مراحل عمليات التجميع؛

2. سلاسل القيمة التي يقودها المشترون: يؤدي المشتري الواقع على رأس السلسلة الدور المسيطر الحاسم، حيث يتحكم تجار التجزئة والمسوقون ذوو العلامات التجارية العالمية في الإنتاج، ويتم ذلك عن طريق الاستعانة بمصادر خارجية تمامًا، مع التركيز على التسويق والمبيعات، وتتركز غالبًا في الصناعات كثيفة الاستخدام لليد العاملة مثل "صناعة الملابس، الفواكه المجهزة، والمنتجات البستانية".

### 3.2. طرق الربط بسلاسل القيمة العالمية

تشارك المؤسسات و/أو الدول في سلاسل القيمة العالمية من خلال نماذج متعددة، هذه النماذج بعضها أشهر من بعض نذكر منها (Canada، 2010، الصفحات 17-24):

1. البيع: فمع انفتاح الأسواق العالمية استفادت سلاسل القيمة العالمية وسمحت لكل حلقة من حلقات السلسلة بالتخصص فيما تتفوق فيه، وهذا ما سمح للعديد من الشركات الكبرى أن تُخفض من أنشطتها الداخلية لصالح شركات خارجية مستقلة عنها، والتي يمكن أن تُوفر لها منتجات وخدمات بشكل أسرع وأقل تكلفة؛

2. التعاقد الخارجي: ويتمثل في نقل العمليات التنفيذية المحلية خارج المقر الاجتماعي للشركة، من أجل تخفيض التكاليف، أو الاستفادة من القدرات المحلية مثل توفر المواد الأولية أو اليد العاملة، وهذه العمليات تبقى تحت سيطرة المؤسسة الأم، تتم فقط في أماكن أخرى؛

3. الاستعانة بمصادر خارجية: وتكون في الحصول على مدخلات وسيطة مثل المواد الخام، المكونات والنظم الفرعية، أو تفويض بعض العمليات التجارية إلى أطراف خارجية والتي يمكن أن تؤدي الوظيفة أو العمل بشكل أفضل، وأسرع من المؤسسة؛

4. الاستثمار الأجنبي المباشر: ويعد أهم الاستراتيجيات لتوسيع الأعمال من خلال الاستثمار المباشر في الأسواق المستهدفة، حيث يمكن للاستثمار الأجنبي المباشر أن يساعد في تعزيز العلاقة بين الشركة المحلية، والشركات الأجنبية، مما يسمح لها بإجراء تغييرات، أو ابتكارات، والتي من شأنها أن تجعل للمؤسسة رابطًا حيويًا في سلسلة القيمة العالمية، ويمكن للاستثمار الأجنبي المباشر كذلك أن يربط الشركة المحلية بأكبر الموردين المشاركين في سلاسل القيمة، مما يتيح لها فرص البيع في الخارج؛

5. المشاريع المشتركة: ويقصد بها المشاريع التي تقوم بين بلدين أو أكثر، أو فيما بين عدة بلدان، بصفة دائمة أو مؤقتة، ولا تقتصر المشاركة على رأس المال فقط، بل تمتد إلى الإدارة، الخبرة، براءات الاختراع، والعلامة التجارية، وتدار هذه المشاريع المشتركة من طرف الشركات الشريكة معا ممثلة في مجلس الإدارة، أو من خلال هيكل إداري منفصل يكون مسؤولًا أمام الشركات الأم، ولعل السبب في اختيار المشاريع المشتركة يرجع إلى تفضيل أو اشتراط بعض البلدان لذلك، حيث تمنع بعض الدول النامية التملك المطلق للمشاريع الاستثمارية لصالح المؤسسات الدولية.

وتبقى المشاركة في سلاسل القيمة العالمية ليست هي نفسها لجميع البلدان، فقد تختلف من بلد إلى آخر حسب عدة عوامل، غير أنه ينبغي على الدول المشاركة في سلاسل القيمة العالمية أن تعمل على تغيير الكثير من السياسات التقليدية التي تحدث تشوهات كبيرة على مستوى أنماط الإنتاج في ظل سلاسل القيمة العالمية، فهناك سياسات استباقية يجب أن تتصدى لأوجه قصور الأسواق منها (البنك الدولي، 2020، صفحة 6):

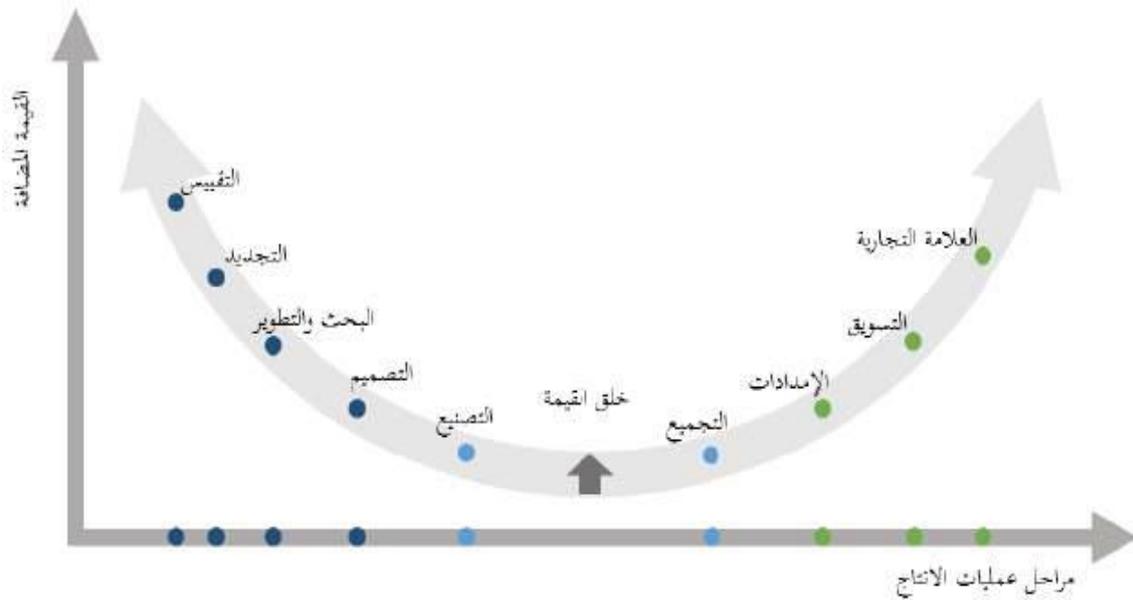
3. الاستثمار في رأس المال البشري، وهذا لتعزيز القدرات المحلية للارتقاء في سلاسل القيمة (البنك الدولي، 2020، صفحة 6)، حيث يرى كثير من الاقتصاديين أن هناك العديد من القنوات التي تؤثر في كفاءة العمالة من خلال سلاسل القيمة العالمية، وذلك إما من خلال الطلب على العمالة المدربة ذات الكفاءة العالية من السوق المحلية، أو من خلال توفير هؤلاء العمال ذوي الكفاءة العالية من بلدان أخرى للسوق المحلية (نعمان، 2013، صفحة 19)؛
4. مساندة التدريب وبناء القدرات، مع توفير المعلومات للشركات الرائدة عن فرص التوريد ما يُمكن الشركات المحلية الصغيرة والمتوسطة أن ترتبط بالشركات الكبرى ضمن سلاسل القيمة العالمية (البنك الدولي، 2020، صفحة 6)؛ حيث تواجه هذه المؤسسات في البلدان النامية مجموعة من التحديات فيما يتعلق بمشاركتها في سلاسل القيمة العالمية، فغالبا ما تكون لديها قدرات توريدية ضعيفة، وقدرات تكنولوجية غير كافية لتلبية معايير الشركات عبر الوطنية ومتطلباتها، وقد تساعدها هذه الشراكات على معالجة هذه التحديات، وتحسين أساليب الإدارة ومعايير المسؤولية الاجتماعية عبر المشاركة في سلاسل القيمة العالمية (الأمم المتحدة، 2013، صفحة 3)؛
5. يمكن أن تتسم سياسات إلغاء القيود المفروضة على تجارة سلاسل القيمة العالمية بالفاعلية، فربط الأسواق الداخلية من خلال تحرير التجارة يساعد مختلف البلدان على توسيع حجم السوق، والحصول على المدخلات اللازمة للإنتاج؛
6. إنشاء مناطق اقتصادية خاصة، فتحسين مناخ الأعمال والاستثمار من أجل سلاسل القيمة العالمية على المستوى الوطني قد يكون أمرا مكلفا ويحتاج إلى وقت، فنجاح هذه المناطق مرهون بمعالجة أوجه قصور محددة في الأسواق والسياسات، ويتطلب هذا تخطيطا وتنفيذا دقيقين لضمان توفر المواد اللازمة، وخفض الحواجز التنظيمية وسلاسة وسائل النقل والربط؛
7. بالنسبة للبلدان المشاركة في سلاسل القيمة الزراعية تعد السياسات التي تساعد على اندماج أصحاب الحيازات الصغيرة ذات أهمية خاصة، ومن أجل ضمان استفادة أصحاب هذه الحيازات يجب منحهم مساندة إضافية مثل خدمات الإرشاد الزراعي، والحصول على أدوات إدارة المخاطر مثل التأمين، والتنسيق لاستغلال وفورات الحجم من خلال منظمات المنتجين.

#### 4. محددات الاندماج في سلاسل القيمة العالمية

بمجرد أن يتم تقييم سلسلة القيمة العالمية المعنية فإن السؤال المهم الذي يجب أن تطرحه البلدان الراغبة بالمشاركة في هذه السلاسل هو: أين يجب أن تكون من هذه السلسلة؟ حيث يختلف موقع البلدان على طول سلسلة القيمة، فقد يكون البلد في منبع السلسلة، أو في المصب اعتمادا على تخصصه (Backer و Miroudot، 2014، صفحة 54)، وفي هذا الخصوص اقترح Stan Shih مؤسس شركة Acer للحواسيب نموذج اقتصادي يوضح مستويات توليد القيمة المضافة لمختلف الأنشطة، والترابط المتلازم بين الأنشطة الإنتاجية الخاصة بأجزاء معينة من سلسلة قيمة المنتجات من جهة، والقيمة المضافة المولدة من جهة أخرى (دياني، 2014، صفحة 16)، وهو ما يعرف بـ "منحنى الابتسامة" حيث نجد أن دول المنبع هي التي تنتج المواد الخام، أو الأصول غير الملموسة والمتمثلة في بداية عملية الإنتاج

مثل البحث، والتطوير، بينما بلدان المصب تقوم بعمليات وأنشطة التسويق، وإدارة العلامة التجارية، وخدمة العملاء، أما بلدان المنتصف فتقوم بعمليات التصنيع والتجميع (Miroudot و Backer، 2014، صفحة 54)، وتتميز هذه المرحلة الوسيطة (مرحلة التصنيع والتجميع) بأنها تقدم خدمات معيارية ذات الطبيعة المتكررة، والتي يتم تنفيذ نماذجها التجارية على نطاق واسع، وتتطلب يد عاملة مكثفة، ومحتوى تقني منخفض، وهامش ربح ضيق، فضلا عن أنها تتسم بدرجة كبيرة من المنافسة بحيث أنه من السهل استبدال الشركات بأخرى ذات تكاليف أقل، مما يجعل هذه المرحلة الحلقة الأضعف في سلسلة القيمة (دياني، 2014، صفحة 238)، وقد ترتب على ذلك توزيع غير عادل للدخل بين الدول المتقدمة والدول النامية المشاركة في سلاسل القيمة العالمية، وهو ما أجبر الدول النامية على تعميق مشاركتها في هذه السلاسل ومحاولة الحصول على وظائف ذات قيمة مضافة أعلى نسبيا لتعظيم مكاسبها (حلي، 2019، صفحة 172).

#### الشكل (01): منحني الابتسامة



المصدر: (مخزومي و باهي، 2019) أثر المشاركة في سلاسل القيمة العالمية على البطالة، ص 277.

وتشارك البلدان في سلاسل القيمة العالمية إما عن طريق استيراد مدخلات أجنبية لاستعمالها في منتجات التصنيع، و/أو تصدير مدخلات محلية لشركائها من خلال عمليات التصدير، وهناك عدة عوامل تؤثر على نوع ودرجة الاندماج في سلاسل القيمة العالمية، حيث يمكن تصنيفها إلى نوعين: عوامل متعلقة بالسياسات العامة للدولة الراغبة في المشاركة، والتي يمكن أن تنعكس في تدابير مثل درجة الانفتاح الاقتصادي، وتشريعات الاستثمار الأجنبي، وأخرى غير متعلقة بالسياسات، والمتمثلة في حجم السوق، والموقع الجغرافي، درجة التنمية، وغيرها:

#### 4.1. عوامل متعلقة بالسياسات

1. انخفاض التعريفات الجمركية على الواردات، والدخول في اتفاقات التجارة الإقليمية قد يسهل المشاركة في سلاسل القيمة العالمية من خلال الروابط الأمامية أو الخلفية (OECD، 2015، صفحة 7)؛ حيث تعفي بعض الدول السلع المستوردة من الرسوم الجمركية، بقدر ما يحتويه هذه المنتجات من مكون محلي سبق وأن صدر إلى الخارج، ثم أعيد استيراده بعد أن خضع إلى بعض العمليات

الصناعية في الخارج، وأيضا إعفاء السلع الوسيطة التي يتم استيرادها من الخارج، بشرط إعادة تصديرها (نعمان، 2013، صفحة 239)؛

2. يميل الانفتاح على الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى أن يكون له ارتباط كبير بالتكامل الخلفي والأممي على حد سواء (OECD، 2015، صفحة 7)؛ فيمكن للسياسات الرامية إلى جذب الاستثمار الأجنبي المباشر أن تعالج ندرة رأس المال، التكنولوجيا، والمهارات الإدارية، كما يمكن لتحرير التجارة داخليا التغلب على قيود السوق المحلية، وتحرير الشركات من قيود الطلب المحلي، والمدخلات الوسيطة المحلية (البنك الدولي، 2020، صفحة 5)؛

3. حماية الملكية الفكرية: حيث تتطلب هذه الأنشطة معرفة غير رسمية وغير مقننة، ولا سيما فيما يتعلق بالنماذج والتصاميم الأصلية، وإنشاء وإدارة النظم التكنولوجية المعقدة والمتطورة، وكذلك المهارات الإدارية والتنظيمية (OECD، 2015، صفحة 7)، فحماية الملكية الفكرية تحفز الاستثمار الفكري، وتسهل نشر المعرفة، وتوفر آلية للنقل المباشر للأفكار، وتعطي للمستثمرين الخارجيين نظرة جيدة وضمان على رأس المال الفكري للشركة (OCDE، 2013، صفحة 51)، فقد يؤدي ضعف حماية حقوق الملكية الفكرية إلى انكشاف المعرفة التي تمتلكها الشركات المعنية، ورأس مالها على الصعيد الدولي (روتا و سايتو، 2014، صفحة 5)، وهذا ما تخشاه جُل الشركات العالمية؛

4. البنية التحتية: تؤثر نوعية البنية التحتية على التقلبات في كلفة النقل بنسبة 50%، حيث يكتسي النقل أهمية خاصة بالنسبة للتجارة الدولية، خاصة التجارة في الأجزاء والمكونات، كونه يؤمن النفاذ المادي إلى الأسواق وشبكات الإنتاج، وتظهر الوقائع أن رفع كلفة النقل بنسبة 10% يؤدي إلى تراجع حجم التجارة بأكثر من 20%، وتحسين نوعية البنى التحتية المرتبطة بالنقل والتجارة بنسبة 10% قد يؤدي إلى ارتفاع الصادرات الزراعية للبلدان النامية بنسبة 30% (الأمم المتحدة، 2018، صفحة 12)؛

5. الأداء اللوجستي: من المقدر أن تكون جودة البنية التحتية، تيسير التجارة، وجودة المؤسسات القوية عامل مؤثر على تكامل سلاسل القيمة العالمية.

4.2. عوامل غير متعلقة بالسياسات (OECD، 2015، صفحة 7)

1. حجم السوق: فكلما كان حجم السوق أكبر انخفضت المشاركة الخلفية للبلد وارتفعت المشاركة الأمامية، والدول ذات السوق الكبيرة يمكن أن تستفيد من مجموعة واسعة من السلع الوسيطة المحلية؛

2. مستوى التنمية: كلما ارتفع نصيب الفرد من الدخل زادت نسبة المشاركة الأمامية والخلفية، وتميل الدول المتقدمة إلى زيادة وارداتها من الخارج، وبيع حصة أكبر من صادراتها كمنتجات وسيطة؛

3. الهيكل الصناعي: كلما زادت حصة قطاع الصناعات التحويلية في الناتج المحلي الإجمالي، ازدادت المشاركة الخلفية، وانخفضت المشاركة الأمامية للبلد المشارك؛

4. الموقع الجغرافي، يتم تنظيم نشاط سلاسل القيمة العالمية حول مراكز التصنيع الكبيرة، وكلما زادت المسافة إلى مراكز التصنيع الرئيسية انخفضت المشاركة الخلفية، مما يشير إلى أن هناك ميزة تنجم عن التموقع قرب هذه الاقتصادات الكبيرة (اقتصادات المقر).

##### 5. منافع ومخاطر المشاركة في سلاسل القيمة العالمية بالنسبة للدول النامية

كما هو معلوم بأن سلاسل القيمة العالمية تقوم على التجزئة الرأسية للإنتاج، ومشاركة شركات عديدة من دول مختلفة في إنتاج منتج معين بكافة مراحلها، حيث أصبح من المسلم اليوم أن هذه السلاسل تؤدي دورا حاسما في التنمية، وأن القدرة على المنافسة لا تخص فقط شركة بمفردها، وإنما تعني السلسلة برمتها (الأمم المتحدة، 2013، صفحة 6)، وهذا ما أدلى به مدير شعبة الاستثمار وتنمية المشاريع التابع للأمم المتحدة بقوله: "سلاسل القيمة العالمية يمكن أن تكون طريقا مهما للبلدان النامية لبناء قدراتها الإنتاجية وتحسين قدراتها التنافسية على الصعيد الدولي" (الأمم المتحدة، 2013، صفحة 2).

##### 5.1. منافع المشاركة في سلاسل القيمة العالمية بالنسبة للبلدان النامية

تشير بعض التقارير إلى أن ارتفاع المشاركة في سلاسل القيمة العالمية بنسبة 1% يزيد من نصيب الفرد بأكثر من 1 نقطة مئوية (البنك الدولي، 2020، صفحة 2)، وتعمل على تحسين الإنتاجية من خلال تسهيل الوصول إلى المدخلات الوسيطة الأرخص والأكثر جودة (OCDE، 2013، صفحة 24)، فالمنافسة الدولية للبلدان تشجع على خفض المعايير وتحسين ظروف العمل، فالاقتصادات المفتوحة توفر ظروف عمل أفضل بكثير من الاقتصادات المغلقة "ساعات عمل أقل، عدد أقل من الحوادث،" (OCDE، 2013، صفحة 27)، إضافة إلى ذلك فالاندماج في سلاسل القيمة العالمية يساهم في تسريع وتسهيل التنمية، حيث يمكن للبلدان النامية أن تصبح قادرة على المنافسة في التصدير، الذي لم يعد مقتصرًا على التصنيع من خلال التكامل الرأسي للقطاعات، ولكن من خلال التخصص في الأنشطة، الصين مثلا أصبحت من خلال التخصص في جميع المنتجات النهائية في قطاع الإلكترونيات المصدر الرئيسي لمنتجات اقتصاد المعلومات (OCDE، 2013، صفحة 41)، كما أن العمل ضمن هذه السلاسل يزيد من توظيف العنصر النسوي، خاصة في القطاعات كثيفة العمالة، ورغم أنه غالبا ما يُوظفَن في القطاعات ذات القيمة المضافة المنخفضة إلا أن هذا قد يُسهم في الفوائد الإنمائية الأوسع نطاقا بزيادة تشغيل الإناث (البنك الدولي، 2020، صفحة 3)، وتحقق سلاسل القيمة العالمية منافع عديدة للدول المشاركة فيها أهمها (عفان، 2020):

1. ارتفاع معدل النمو الاقتصادي، من خلال تطبيق التعلم عن طريق الممارسة والقدرة على التحديث، وهو ما يساهم في تحقيق التنمية الاقتصادية؛
2. ارتفاع وتحسين مستويات الكفاءة الاقتصادية للدول المشاركة في سلاسل القيمة العالمية، حيث يتم إنتاج منتجات حديثة ومتطورة، كما تتبنى الدول نظام إدارة الجودة في تصميم المنتج وإنتاجه وتسويقه وعرضه على المستهلكين في مناطق جغرافية مختلفة؛
3. تساهم سلاسل القيمة العالمية في تطوير الشركات من خلال الاستفادة من التطورات التكنولوجية الحديثة، ولا شك أن تلك السلاسل أتاحت تكنولوجيات متقدمة كالمستخدمة في الصناعات الرقمية؛
4. المساهمة في تنمية القدرات الذاتية للشركات، لمقابلة المعايير العالمية وزيادة نصيبها في التبادل الدولي؛

5. الرفع من تجارة القيمة المضافة، من خلال مشاركة شركات من دول مختلفة في مراحل مختلفة من السلسلة، يتحقق فيها قيمة مضافة في كل مرحلة، ويؤكد تقرير الاستثمار الدولي لعام 2013 أن تجارة القيمة المضافة بلغت 30% في الدول النامية، وحوالي 18% في الدول المتقدمة.

ومع هذا فإن المشاركة في سلاسل القيمة العالمية بالنسبة للبلدان النامية لا تخلوا من مخاطر، لذا فإن فهم خصائص السلاسل العالمية للقيمة ومتطلباتها عنصرا حاسما في تحديد التحديات والفرص القائمة أمام الشركات، للمشاركة فيها والارتقاء بها (الأمم المتحدة، 2013، صفحة 6)،

## 5.2. مخاطر المشاركة في سلاسل القيمة العالمية بالنسبة للبلدان النامية

قد أظهرت العديد من الدراسات أن سلاسل القيمة العالمية لها تأثير على فئات العمال المختلفة، فالعمال الذين يقومون بمهام يدوية أو معرفية روتينية مثل "المحاسبة، عملية التتبع، معالجة المعلومات" هم الأكثر عرضة لآثار سلاسل القيمة العالمية، حيث يمكن الاستعانة بمصادر خارجية في العديد من المهام التي يؤديها، والتي غالبا ما تكون على شكل خدمات، ومن ناحية أخرى يتمتع العمال ذوي الكفاءات العالية بحماية أكبر، لأنهم في الغالب يمارسون مهام معرفية تُكمل تكنولوجيا المعلومات، أما العمال ذوي المهارات المنخفضة والذين يقومون بمهام غير روتينية مثل "قيادة المركبات، رعاية الأشخاص... " فهم أقل تأثرا بالتجارة أو التكنولوجيا، فتساهم سلاسل القيمة العالمية بشكل واضح في تغيير الطلب على المهارات، والتوزيع غير المتكافئ لفرص العمل (OCDE، 2013، صفحة 26)، وهناك عدد من المشكلات التي قد تواجه الدول النامية نتيجة المشاركة في سلاسل القيمة العالمية، والتي تأتي على رأسها التبعية وهيمنة الدول المتقدمة على سلاسل القيمة العالمية، وتنبع مشكلة الهيمنة هذه نتيجة لسيطرة الدول المتقدمة على مهام الإنتاج التي تتطلب مهارات خاصة ومستوى تكنولوجي متقدم، أضف إلى ذلك سيطرت الدول المتقدمة على الأسماء التجارية "الماركات العالمية"، وتصميم المنتج، وهي أصول غير ملموسة يصعب استبدالها بأخرى أو الحصول على نظير لها بسهولة وسرعة (حلمي، 2019، صفحة 173)، كما تقود الشركات الكبرى بصورة متزايدة شركاءها التجاريين المحليين عبر طول سلسلة القيمة، في أعلى السلسلة وأسفلها، وتنشأ قيادة هذه الشركات من تمتعها بقدرات محددة، وعلى الأخص القدرة على الابتكار، من أجل إنشاء علامات تجارية أو تنسيق عمليات الإنتاج و/أو عمليات التوزيع بأكملها (البنك الدولي، 2020، صفحة 6).

رغم أن سلاسل القيمة العالمية يمكن أن تساهم في التنمية المستدامة والنمو الأخضر، إلا أن هناك خطرا ناتجا عن اللوائح والسياسات البيئية غير المتجانسة، والتي قد ينجم عنها تأثيرات مضرّة بالبيئة نتيجة ارتفاع انبعاثات ثاني أكسيد الكربون من النقل مقارنة بالتجارة التقليدية، وكذلك ارتفاع نسبة النفايات خاصة في الإلكترونيات والبلاستيك (البنك الدولي، 2020، صفحة 3)، كما يمكن للنمو الناتج عن سلاسل القيمة العالمية أن يجهد الموارد الطبيعية خاصة إذا كان مصحوبا بدعم الإنتاج أو الطاقة، مما يشجع على الإفراط في الإنتاج وأن تختار الشركات مراحل الإنتاج الأكثر تلويثا في البلدان التي تتسم فيها المعايير البيئية بالضعف (البنك الدولي، 2020، صفحة 4)، وعموما يمكن أن تواجه الدول النامية مجموعة من المخاطر جراء مشاركتها في سلاسل القيمة العالمية نذكر منها (حلمي، 2019، صفحة 173):

1. التعرض لخطر تعطل الامدادات، ومن ثم زيادة الطاقة العاطلة، فالتجارة في الأجزاء تتطلب الموثوقية في النقل، والسرعة في التنفيذ؛

2. التعرض لخطر تغيير موقع الإنتاج والاستبعاد من سلاسل القيمة العالمية، نتيجة لتراجع الميزة النسبية الخاصة بالتكلفة؛

3. الأثر السلبي لبعض مهام التصنيع والإنتاج على البيئة نتيجة الارتفاع في الغازات السامة، و ارتفاع حجم النفايات؛

4. امكانية استبعاد اقتصادات البلدان منخفضة الدخل من سلاسل القيمة العالمية، نتيجة لنقص البنية التحتية أو نقص المهارات؛

5. الدول التي تتميز بطول المسافة الجغرافية بين الشبكات التجارية القائمة، غياب الموارد الطبيعية، والبيئة الاقتصادية التي لا تلبى بعض الشروط الأساسية للاستثمارات الأجنبية، قد يؤدي إلى استبعادها من سلاسل القيمة العالمية (OCDE، 2013، صفحة 45).

عموما فإن منافع ومخاطر الانضمام إلى سلاسل القيمة العالمية تبقى معقدة، حيث يؤدي الانضمام إلى هذه السلاسل إلى زيادة الروابط بين البلدان والاقتصادات، ويبقى السبيل الآمن للاستفادة من هذه السلاسل في الاستثمار في الأصول الفكرية مثل البحث والتطوير، العلامة التجارية، التصميم والبرامج، وهو ما يُمكن الشركة من التميز في منتجاتها (OCDE، 2013، صفحة 28)، والحرية في اتخاذ قراراتها.

6. إطار مقترح لتعظيم مكاسب الدول النامية من المشاركة في سلاسل القيمة العالمية

تعد سلاسل القيمة العالمية الشكل السائد لأنماط التجارة الدولية في القرن الواحد والعشرين، ولقد أدى نمو هذه السلاسل على مدى العشرين سنة الماضية إلى تغيير طبيعة التجارة الدولية، وكان له انعكاسات على أمور عدة منها توليد الدخل، ومقاييس القدرة التنافسية، وصنع السياسات التجارية (روتا و سايتو، 2014، صفحة 14)، وتساهم سلاسل القيمة العالمية في تعزيز النمو، وخلق فرص عمل أفضل، وتحد من الفقر، شريطة أن تقوم الدول النامية بتعميق إصلاحاتها، واتباع البلدان الصناعية لسياسات منفتحة يمكن التنبؤ بها (البنك الدولي، 2020، صفحة 1)، وأثارت التوترات التجارية حالة من عدم اليقين بشأن سبل النفاذ إلى الأسواق، حيث أن المكاسب الناتجة عن المشاركة في سلاسل القيمة العالمية لم يتم توزيعها بالتساوي فيما بين البلدان وداخلها (العكيلي، 2020)، كما أن وصول التقنيات الموفرة لليد العاملة كالأتمتة والطباعة ثلاثية الأبعاد قد يؤدي إلى تقريب الإنتاج إلى المستهلك، وخفض الطلب على اليد العاملة محليا وخارجيا (البنك الدولي، 2020، صفحة 1)، وهو ما يؤثر على الدول النامية المشاركة في سلاسل القيمة العالمية بشكل خاص، ولتعظيم المنافع والحد من الخسائر من المشاركة في هذه السلاسل فإن ذلك يتطلب ما يلي (عفان، 2020):

1. توافق بيانات دقيقة عن سلاسل القيمة العالمية على المستوى الدولي: فبالرغم من أهمية سلاسل القيمة العالمية، إلا أنه تنقصها المقاييس الدقيقة على المستوى الكلي والقطاعي والجزئي للشركات الداخلة فيها دولياً، فالحركة السريعة الداخلة والخارجة لتلك السلاسل، والتي تتضمن أنشطة عديدة ودول عديدة، تجعل من الصعب تحديد المكاسب والخسائر للدول المشاركة فيها بشكل دقيق، وحتى الآن فإن البيانات الدولية المتاحة عنها محدودة للغاية، حيث تقتصر على نسبة المدخلات الوسيطة من التجارة الدولية، ونسبة القيمة المضافة من التجارة الدولية ونسبتها إلى الناتج المحلي للدول الكبرى، وقد أكدت أغلب الأدبيات الاقتصادية الحديثة أن البيانات المتاحة لتلك السلاسل غير دقيقة، حيث تتضمن ازدواجاً في حساب القيمة المضافة من المدخلات الوسيطة بسبب حركة الواردات السريعة من دولة لأخرى، وكثرة مراحل المنتج سواء سلعة أو خدمة، كما أن سيطرة الشركات متعددة الجنسيات على تلك السلاسل يثير مخاوف عديدة، وتعد بيانات سلاسل القيمة العالمية محوراً هاماً لتحديد المكاسب المحتملة للدول

المشاركة، لذلك يجب السعي من خلال المنظمات الدولية كمنظمة التجارة العالمية، والبنك الدولي، وصندوق النقد الدولي، إلى ضرورة إتاحة البيانات التي تتعلق بتلك السلاسل على المستوى الدولي والقطاعي وعلى مستوى الشركات ذاتها بمنتجاتها المختلفة، فلا شك أن الشفافية في تلك البيانات تساعد على تقييم أثارها على التجارة الدولية لدول العالم؛

2. سعي الدول المشاركة لاتخاذ مراكز متقدمة في مؤشرات التنافسية العالمية، حيث أكدت الدراسات التطبيقية عن سلاسل القيمة العالمية أن اختيار الدول والشركات المشاركة في تلك السلاسل يكون وفقاً لمبدأ الميزة التنافسية التي سبق وأن أوضحها Porter والتي تنطبق على الدول والشركات، وتتمتع الشركة بميزة تنافسية عندما تخطط وتنفذ استراتيجية تجعلها متميزة عن منافسيها في نفس المجال، أما تنافسية الدولة فتشير إلى قدرة اقتصادها على خلق الثروة، وتحقيق معدلات نمو مستدامة بما يضمن رفاهية المواطنين، وتتضمن التنافسية على مستوى الدولة جوانب عديدة، تشمل بيئة الاقتصاد الكلي وجودة المؤسسات، البنية الأساسية والتعليم، التدريب والصحة، وكفاءة سوق العمالة، والسلع والتمويل، وقد أكدت الأدبيات الحديثة على أن مكاسب الدول المشاركة في سلاسل القيمة العالمية تزداد مع تمتع الدول بمراكز متقدمة في مؤشرات التنافسية العالمية، وتمتع الشركات التابعة لها بمزايا تنافسية عالية، كما أنه في حالة عدم تحقق ذلك ستضطر الدول للمشاركة في نمط السوق للصفقات البسيطة، وستكون مكاسبها ضئيلة جداً من تلك السلاسل؛

3. وضع خطة مستقبلية للتعامل مع الشركات المشاركة في سلاسل القيمة العالمية تتضمن جوانب هامة هي:  
أ. ضرورة نشر بيانات تلك الشركات سنوياً لتقييم أدائها قبل وبعد المشاركة في سلاسل القيمة العالمية؛

ب. وضع مقاييس ومؤشرات للأداء، وقيم مستهدفة على مستوى القطاع والصناعة والشركات لتقييم الأداء في إطار المشاركة في سلاسل القيمة العالمية؛

4. وضع اجراءات تحفظية ورقابية على دخول وخروج المدخلات الوسيطة، والتي تزداد بشكل واضح في إطار سلاسل القيمة العالمية، والتركيز على أسعار التحويل للمدخلات الوسيطة حتى لا تستخدم كوسيلة لتحويل أرباح الشركات متعددة الجنسيات.

7. خاتمة

تغير نمط التجارة العالمية تغيراً جذرياً من خلال سلاسل القيمة العالمية، وأصبح من الضروري للدول النامية الراغبة في تحقيق التنمية الاقتصادية الانخراط في هذه السلاسل، ولا شك أن الانخراط في أنشطة ذات قيمة مضافة منخفضة يمثل خطوة أولية نحو التنمية الاقتصادية، لكن مجرد الاندماج لا يمكن أن يترجم تلقائياً إلى مكاسب إنمائية إيجابية، بل يتطلب سياسات وتدابير متكاملة ومواتية لزيادة جاذبية الدولة لمثل هذا النوع من التجارة، ولهذا ينبغي للدول المشاركة أن تسعى إلى تعزيز الاستفادة، وتعظيم فرص الارتقاء.

8. توصيات

1. ينبغي على الدولة الراغبة في المشاركة أن تستهدف قطاعات ومجالات محددة للمشاركة، تكون لها فيها ميزة تنافسية عن غيرها من القطاعات، أي تعمل على المشاركة الانتقائية، من خلال أسباب موضوعية تكون مدروسة بعناية وتعود على الدولة المشاركة بالفائدة المرجوة؛

2. ينبغي على الدول الراغبة في المشاركة في سلاسل القيمة العالمية أن تهيئ مناخ ملائم، وبنية تحتية قوية وجاذبة للاستثمار، سواء كانت في التشريعات، المواصلات، الاتصالات، الخدمات المالية، فكلما كانت البنية التحتية على قدر كبير من الكفاءة كلما ساعد ذلك على زيادة الصادرات؛
3. يجب عمل تقييم جيد للمنافع والمخاطر المترتبة على المشاركة في سلاسل القيمة العالمية، وينبغي حسن اختيار السلسلة المناسبة، والمرحلة المناسبة للاندماج، والفهم الجيد لكيفية عمل سلاسل القيمة العالمية سيساعد صانعي السياسات وقادة الأعمال للاستعداد للفصل الثاني من العولمة والفرص والتحديات التي ستطرحها؛
4. ضرورة الاستثمار في المراحل التي تتطلب تكنولوجيا عالية من سلاسل القيمة العالمية، حيث تكون الأرباح معظمة والمنافسة محدودة؛ فقد أصبحت سلاسل القيمة العالمية أكثر كثافة في المعرفة، فالعمالة منخفضة المهارة أصبحت أقل أهمية كعامل إنتاج؛
5. ضرورة الاستثمار في الخدمات، فهي تخلق ما يقرب من ثلث القيمة التي تذهب إلى السلع المصنعة المتداولة، فقد بلغ إجمالي التجارة في الخدمات عام 2017 حوالي 5,1 تريليون دولار، وهو رقم تضاعف من تجارة السلع العالمية بمقدار 17,3 تريليون دولار، لكن تجارة الخدمات نمت أكثر من 60% أسرع من تجارة السلع على مدى العقد الماضي؛
6. ضرورة الاهتمام بالتدريب والتعليم للفرد المحلي، حتى تكون هناك استفادة من المشاركة في سلاسل القيمة العالمية في المجالات التي تتطلب العمالة الماهرة ذات الكفاءة العالية في الإنتاج؛
7. ضرورة العمل على بناء سلاسل إقليمية فعالة باستخدام المزيد من المدخلات الإقليمية، والذي يحد من مشكلات التوريد، حيث تُبرزُ سلاسل القيمة العالمية أهمية وقيمة التعاون الاقتصادي الإقليمي، وتعد دول جنوب شرق آسيا المثال الذي ينبغي أن يحتذى به؛
8. ضرورة إقامة مناطق مستدامة لتجهيز الصادرات، عبر تقديم مزايا للشركات الدولية، وللموردين الدوليين المنخرطين ضمن سلاسل القيمة العالمية؛
9. ضرورة تشجيع وتحفيز القطاع الخاص المحلي على الإنتاج من أجل التصدير، بمعنى أن يكون المنتج -سواء كان منتجا صناعيا أو زراعيا- منذ البداية منتجا من أجل التصدير، ويلبي احتياجات الأسواق الخارجية بشكل واضح ومحدد، ويخضع لمواصفات تتفق وهذه الأسواق؛
10. ضرورة العمل على الرفع من سلاسل القيمة الزراعية، من خلال دمج أصحاب الحيازات الصغيرة، ومنحهم مساندة ومساعدات إضافية كخدمات الإرشاد الزراعي، التأمين، الوصول إلى التمويل.

## الإحالات والمراجع:

1. Canada. (2010). *Devenir un maillon des chaînes de valeur mondiales Guide à l'intention des petites et moyennes entreprises*. Le Service des délégués commerciaux du Canada.

2. René A. Tallyf Mapping global value chains (2014). Sébastien Miroudot و Koen De Backer و Hernández, Jorge Mario Martínez-Piva و Nanno Mulder، *Global value chains and world trade Prospects and challenges for Latin America*. Santiago, Chile: Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC. (
3. OCDE. (2013). *Économies Interconnectées: Comment Tirer Parti Des Chaînes De Valeur Mondiales*. Organisation Pour La Coopération et Le Développement Economique.
4. OECD. (2015). *Participations of Developing Countries in Global Value Chains: implications for trade and trade related policies*. Organization for Economic Cooperation and Development.
5. أشرف حلمي. (2019). المشاركة في سلاسل القيمة العالمية للحد من مشكلات التجارة الخارجية في مصر. مجلة بحوث إقتصادية عربية، 155-190.
6. الأمم المتحدة. (2013). الشركات بين القطاعين العام والخاص من أجل تعزيز مشاركة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في السلاسل العالمية للقيمة. مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية.
7. الأمم المتحدة. (2013). تقرير اجتماع الخبراء المتعدد السنوات بشأن تقييم أثر الشركات بين القطاعين العام والخاص في التجارة والتنمية في البلدان النامية. مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية.
8. الأمم المتحدة. (2018). النقل والاتصال بسلاسل القيمة العالمية: أمثلة من المنطقة العربية. اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا.
9. البنك الدولي. (2020). التجارة من أجل التنمية في عصر سلاسل القيمة العالمية. مجموعة البنك الدولي.
10. السعيد بوشول، و آخرون. (2018). أهمية خدمات سلاسل القيمة العالمية في تعزيز التصنيع للبلدان النامية- دراسة حالة الهند. مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، 353-369.
11. دلال العكيلى. (4 جانفي، 2020). مالا تعرفه عن سلاسل القيمة العالمية. تم الاسترداد من شبكة النبا المعلوماتية : <https://annabaa.org/arabic/economicreports/21735>
12. ذهبية لطرش، و سعاد عرامة. (2019). دور منطقة التجارة الحرة لإفريقيا في تعزيز اندماجها في سلاسل القيمة العالمية. ملتقى دولي حول الاتجاهات الحديثة للتجارة الدولية وتحديات التنمية المستدامة نحو رؤى مستقبلية واعدة للدول النامية (الصفحات 294-306). جامعة الشهيد حمة لخضر الوادي- الجزائر.
13. سامي سلامة نعمان. (2013). سلاسل القيمة العالمية وأثرها على التنمية في الدول النامية. مجلة مصر المعاصرة، 233-264.
14. صفاء صبح محمد صباحة. (2012). الارتفاع في سلسلة القيم في صناعة الملابس في المملكة الأردنية الهاشمية- دراسة تطبيقية في الجغرافيا الاقتصادية. رسائل جغرافية، 1-45.
15. ضياء مجيد الموسوي. (2003). العولمة واقتصاد السوق الحرة. الجزائر: الديوان الوطني للمطبوعات الجامعية.

16. لطفي مخزومي، و وفاء باهي. (2019). أثر المشاركة في سلاسل القيمة العالمية على البطالة: دراسة قياسية لمجموعة من دول ASIAN للفترة 2005-2016. *ملتقى الدولي: الاتجاهات الحديثة للتجارة الدولية و تحديات التنمية المستدامة نحو رؤى مستقبلية واعدة للدول النامية* (الصفحات 267-280). جامعة حمه لخضر الوادي- الجزائر.
17. محمد إسماعيل. (2019). *موجز سياسات: الاندماج في سلاسل القيمة العالمية*. صندوق النقد العربي.
18. محمد مرابط. (2017). الاستثمار الأجنبي المباشر والصادرات في الجزائر: تكامل في نطاق سلاسل القيمة العالمية - دراسة قياسية خلال الفترة 1995-2015. *مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والإدارية*، 117-138.
19. مراد ديان. (2014). لمن يتسهم منحى الابتسامه: مساءلة الشروط العميقة لتوليد القيمة في الاقتصاد القائم على المعرفة. *مجلة النهضة*، 221-248.
20. منال عفان. (2020). سلاسل القيمة العالمية في الدول النامية: الفرص والتحديات. (لطيفة القاضي، المحاور)
21. ميشيل روتا، و ميكا سايتو. (2014). سلسلة القيمة. *مجلة التمويل والتنمية*، 1-4.
22. وسام عبد الفتاح عبد الله النجار النجار. (2019). تطبيق سلاسل القيمة العالمية في اقتصادات الدول النامية. *مجلة التجارة والتمويل*، 492-520.

## حماية البيئة في إطار المنظمة العالمية للتجارة

علي فاطمة الزهراء

جامعة الجزائر 1

### ملخص باللغة العربية

نظرا للعلاقة الوثيقة بين التجارة الخارجية و البيئة من خلال التوسع في الأنشطة الاقتصادية و التجارية ، و ما يمثله من خطر على البيئة ، اهتمت المنظمة العالمية للتجارة بموضوع تأثير التجارة على البيئة ، و سبل حماية البيئة من هذا التأثير من خلال إنشاء لجنة التجارة و البيئة ، تهدف هذه اللجنة إلى إحداث نوع من التوفيق بين السياسات التجارية و البيئية ، و جعل العلاقة بينهما تكاملية ، كما حاولت تضمين أغلب اتفاقياتها البعد البيئي ، بالإضافة إلى إنشاء جهاز لتسوية المنازعات التجارية المتعلقة بالبيئة .

الكلمات المفتاحية : التجارة ، البيئة ، التنمية المستدامة ، تسوية المنازعات ، الموارد الطبيعية.

### ملخص باللغة الإنجليزية

In view of the close relationship between foreign trade and the environment through the expansion of economic and commercial activities, and the danger it poses to the environment, the World Trade Organization focused on the issue of the impact of trade on the environment, and ways to protect the environment from this impact through the establishment of the Trade and Environment Committee, aiming This committee sought to bring about a kind of reconciliation between trade and environmental policies, and to make the relationship between them complementary. It also tried to include in most of its agreements the environmental dimension, in addition to establishing a body for settling commercial disputes related to the environment.

### الكلمات المفتاحية

Trade, environment, sustainable development, dispute settlement, natural resources.

## مقدمة :

لاشك بأن هناك علاقة وطيدة بين التجارة الخارجية و البيئة من خلال التوسع في الأنشطة الاقتصادية و التجارية و ما يمثلها من خطر على البيئة .

زاد الاهتمام بهذا الموضوع في مطلع التسعينات من القرن الماضي، و برز ذلك من خلال الدعوة إلى تضمين و إدراج مواضيع البيئة في مفاوضات التجارة الدولية.

وتعد المنظمة العالمية للتجارة من المنظمات الدولية التي اهتمت بمواضيع البيئة من خلال إنشاء لجنة متخصصة تهتم بمواضيع البيئة ، هي لجنة التجارة و البيئة ، مهمتها تحديد العلاقة بين أحكام النظام التجاري العالمي و الإجراءات التجارية المتخذة لأغراض بيئية ، تهدف هذه اللجنة إلى إحداث نوع من التوفيق بين السياسات التجارية و البيئية ، و جعل العلاقة بينهما تكاملية.

كما وردت العديد من النصوص و الأحكام الخاصة بالبيئة في إطار اتفاقيات هذه المنظمة، كما حظي موضوع البيئة بمناقشات واسعة في إطار المؤتمرات الوزارية للمنظمة منذ 1996.

و سنحاول من خلال هذه المداخلة تسليط الدور عن دور المنظمة العالمية للتجارة في مجال حماية البيئة.

## المحور الأول: العلاقة بين البيئة و التجارة

## أولاً: أثر التجارة على البيئة

ثانياً: الارتباط بين التجارة و البيئة لتحقيق التنمية المستدامة

ثالثاً: إدراج البيئة كأحد عناصر التجارة الخارجية

## المحور الثاني: جهود المنظمة العالمية للتجارة لحماية البيئة

أولاً: حماية البيئة في إطار اتفاقيات منظمة التجارة العالمية

ثانياً: حماية البيئة في إطار لجنة البيئة و التجارة للمنظمة

ثالثاً: حماية البيئة في إطار آلية تسوية المنازعات للمنظمة

إن القضايا البيئية فرضت نفسها بقوة على كافة المستويات الدولية والإقليمية والوطنية وفي مختلف الأنشطة، ولم تعد تلك القضايا تشكل هاجساً يهدد المستقبل وحسب، بل أصبحت واقعا جسيما يهدد حياة الأجيال الحاضرة ، خصوصا بعد الحرب العالمية الثانية، وبداية الثورة الصناعية و ما صاحبه من تحرير للتجارة الدولية ، أثر تأثيرا كبيرا على البيئة البشرية .

في هذا الصدد يسعى المجتمع الدولي إلى بلوغ صيغة مناسبة من التوفيق بين أهداف تحرير التجارة الدولية وإزالة العوائق المقيدة لها ، وبين الأهداف البيئية التي قد تضع قيودا على المبادلات التجارية وتشكل نوعا جديدا من التدابير الحمائية أمامها .

وباعتبار أن تحرير التجارة الخارجية يدخل ضمن الاختصاصات الأصيلة للمنظمة العالمية للتجارة ، التي تأسست في 1 يناير سنة 1995 فيما يعرف باتفاق مراكش ، و التي يحكمها ما يعرف بالنظام التجاري متعدد الأطراف ، وهو عبارة عن

عدة اتفاقيات تم توقيعها من طرف أغلبية دول العالم التجارية ، ونظرا للأضرار البيئية التي خلفها تحرير التجارة الخارجية ، كان لزاما على هذه المنظمة التدخل لوضع حد لهذه الأضرار ، ليس باعتبارها منظمة بيئية تعنى بشؤون البيئة ، وإنما بمناسبة اضطلاعها بوظيفتها الأصلية و المتمثلة في تحرير التجارة الخارجية .

و بالتالي فهناك علاقة بين تحرير التجارة و الإضرار بالبيئة ، ومن هنا تأتي التوجهات الحديثة للدول نحو تضمين الاعتبارات البيئية في نظم وسياسات التجارة الدولية .

و للوقوف على دور المنظمة العالمية للتجارة في حماية البيئة ، ننتقل من الإشكالية التالية :

إلى أي مدى يمكن لتحرير التجارة الخارجية أن يؤثر في البيئة ، و ما هو دور المنظمة العالمية للتجارة لحماية البيئة من هذا التأثير ؟

### المحور الأول: العلاقة بين البيئة و التجارة

برزت اتجاهات كثيرة لتفسير العلاقة بين التجارة الخارجية والبيئة، فهناك من يرى أن تحرير التجارة الخارجية سيؤدي إلى حماية و اهتمام أكبر بالبيئة والمحافظة عليها، وهو ما ترمي إليه السياسات الخاصة بتحرير التجارة الخارجية وذلك من خلال زيادة المستوى المعيشي للأفراد مما يجعلهم يهتمون بالمحافظة على الموارد البيئية، من جهة أخرى، هناك من يرى أن زيادة تحرير المبادلات التجارية من شأنه أن يلحق أضرار جسيمة على البيئة، وذلك نتيجة الاستهلاك المفرط للموارد الطبيعية وزيادة نسب التلوث، وهو ما يحذر منه دعاة حماية البيئة من تخطي تحرير التجارة الخارجية .

#### أولاً: أثر التجارة على البيئة

ظهرت هذه التأثيرات فعليا عام 1970 ، أثناء الأعمال التحضيرية لمؤتمر استوكهولم ، ولقد دعت أمانة الجات للمساهمة في موضوع علاقة التجارة الدولية بالبيئة ، فأعدت دراسة بعنوان " مكافحة التلوث الصناعي والتجارة الدولية " ، ركزت فيها على تأثير تدابير حماية البيئة على التجارة الدولية وقد تم تحديد وتلخيص القضايا التي تتعلق بالموضوع في طبيعة العلاقة بين التجارة الدولية والبيئة من جهة ، وضرورة المصالحة بينها ، ومنذ ذلك الحين ، تضاعفت جهود تحقيق علاقة تكاملية بين تحرير التجارة الدولية و حماية البيئة من كلا الجانبين 1.

يتسم التداخل في العلاقات بين التجارة والبيئة بالتعقيد، لان التجارة ترتبط أساسا بالإنتاج، الذي يتأثر بالموارد الطبيعية والبيئية ويؤثر فيها، فالعلاقة بين التجارة والبيئة علاقة ترابطية، إذ تعتمد كافة الأنشطة الاقتصادية على البيئة، فهي مصدر كل المواد الأولية التي تدخل في الإنتاج، مثل الغابات و الأسماك والحيوانات وغيرها، كما أن النفايات الناتجة عن الأنشطة الاقتصادية تؤثر بدورها على البيئة.

1 غزال يوسف\_ نصرات الهادي\_ آليات حماية البيئة في ظل التجارة الدولية و دورها في تحقيق التنمية المستدامة \_مذكرة لنيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير\_ جامعة الوادي\_ السنة الجامعية 2017\_2018 \_ ص 24

كما أصبحت تتأثر التجارة وحرية المبادلات التجارية الدولية للسلع والخدمات بشكل كبير بالمخاوف البيئية ، والقواعد التي تهدف إلى تعميم المنتجات النظيفة المحافظة على البيئة<sup>1</sup>.

و الحقيقة أن هناك ثلاثة مجالات لتحليل العلاقة بين البيئة و التجارة و التأثيرات المتبادلة بينهما ، وهي :

1\_ تأثيرات المنتج المباشرة على البيئة والتي قد تكون إيجابية عندما تساهم التجارة في انتشار التقنيات والسلع ذات التأثير القليل على البيئة، كما يمكن أن يساهم الانفتاح على التجارة والاستثمار في دعم التنمية، من خلال التقنيات الحديثة والاستثمار في المشاريع البيئية<sup>2</sup>.

ففي الجانب السلبي فإن التجارة يمكن أن تسهل من انتقال السلع و المواد الملوثة للبيئة مثل المواد السامة والنفايات الخطرة ، و غالبا ما يتم التخلص من هذه المواد في دول لا تملك التقنيات الكافية للتعامل معها وتخفيض المخاطر الناجمة عنها ، ومن ناحية أخرى فإن التجارة تساهم في استنزاف الموارد الطبيعية و منها الكائنات الحية<sup>3</sup>.

2\_ التأثيرات على مستوى النشاط الاقتصادي:

بعض التأثيرات في هذا المجال قد تكون سلبية على البيئة، ومنها التزايد في النشاط الاقتصادي يؤدي إلى زيادة الضغط على الموارد الطبيعية، سواء أكان ذلك من خلال استخراج المواد الخام و التعدين أو قطع الأخشاب أو استنزاف الموارد المائية أو إنتاج المخلفات و التلوث ، و بشكل مباشر فإن زيادة مستوى النشاط الاقتصادي يعني زيادة مستوى التدهور البيئي ما لم تكن هناك تشريعات تنظم هذا التأثير<sup>4</sup>.

3\_ التأثيرات الهيكلية:

يؤدي تحرير التجارة إلى تغيير في تركيبة الاقتصاد في أية دولة ، حيث يؤدي إلى زيادة إنتاج السلع المتخصصة بها و زيادة استيراد السلع الأخرى ، و على سبيل المثال ، فإن دولة استوائية ذات غابات كثيفة سوف تضطر إلى زيادة إنتاج الخشب و بالتالي قطع الغابات بشكل مكثف من أجل المنافسة في السوق العالمية، مثل هذه التغيرات الهيكلية قد تكون ذات تأثيرات إيجابية أو سلبية على البيئة.

ففي الجانب الإيجابي، يمكن أن يتغير تركيب الاقتصاد في دولة ما نحو اقتصاد أقل تلويثا للبيئة و استنزافا للموارد مثل التحول إلى اقتصاد للخدمات أو المعلومات، أو أن يتم التركيز على قطاعات اقتصادية أكثر التصاقا بالبيئة المحلية و

1 محمد فايز بوشدوب\_ الحماية الدولية للبيئة في اطار منظمة التجارة العالمية\_ رسالة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون\_ جامعة الجزائر 1\_ 2013 ص 47

2 محي الدين حمداني \_ حدود التنمية المستدامة في الاستجابة لتحديات الحاضر و المستقبل\_ دراسة حالة الجزائر\_ أطروحة لنيل شهادة دكتوراه\_ جامعة الجزائر\_ 2009\_ ص 180

3 حبيبة عامر\_ الجوانب البيئية للنظام التجاري متعدد الأطراف في إطار متطلبات التنمية المستدامة وانعكاساتها على الدول العربية\_ دراسة دول المغرب العربي نموذجا\_ مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية و علوم التسيير\_ جامعة سطيف\_ السنة الجامعية 2011\_ 2012\_ ص 56

4 وليد عابي\_ حماية البيئة و تحرير التجارة الخارجية في اطار المنظمة العالمية للتجارة\_ دراسة حالة الجزائر\_ أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية\_ جامعة سطيف\_ السنة الجامعية 2018\_ 2019\_ ص 177

المهارات المهنية للمواطنين، كما أن التصدير لدول يهتم مستهلكوها بالمعايير البيئية (مثل الاتحاد الأوروبي)، يمكن أن يكون مفيداً للدولة المصدرة لأن شركاتها تكون مضطرة عندئذ لمواكبة هذه التشريعات البيئية الدقيقة في الدول التي سيتم التصدير إليها للتمكن من المنافسة.

أما بالنسبة للتأثيرات السلبية لتغير هيكل الاقتصاد الوطني، فهي ترتبط مباشرة بالدول التي يعتمد اقتصادها على قطاعات ملوثة للبيئة مثل التعدين والتحطيب و التي سوف تكون مضطرة إلى زيادة الإنتاج للمنافسة في السوق العالمي و حماية شركاتها الوطنية أيضا من المنافسة الأجنبية في السوق المحلي ، وفي حال غياب تطبيق المعايير و السياسات و التشريعات البيئية الملائمة فإن هذه الدول سوف تسارع في استنزاف مواردها سواء من خلال شركاتها المحلية أو من خلال فتح باب الاستثمار أمام شركات أجنبية تستنزف بدورها الموارد الطبيعية المتاحة، خاصة في الدول النامية.<sup>1</sup>

من الآثار المفترضة للتجارة الدولية على البيئة أيضا آثار الاقتصاد السلي بما أن الحرية التجارية تزيد من مستويات الأداء الاقتصادي عموما، فإن ذلك يشكل بصفة آلية ضغطا على البيئة بسبب الاستعمال الواسع للموارد الطبيعية (متجددة وغير متجددة) في العملية الإنتاجية كمواد وسيطة.<sup>2</sup>

وهي عناصر ضرورية في أية عملية إنتاجية ، هذا ما يساهم من جهة أخرى في زيادة حجم النفايات الصلبة الملوثة للتربة و المياه ، و الإفرازات الغازية السامة الملوثة للهواء. وعليه من الواضح أن أثر الاقتصاد السلي الذي يخلقه التسارع في المبادلات التجارية يزيد من مختلف أشكال التلوث، و يساهم في إعادة تخصيص الموارد الإنتاجية عن طريق التخصص و الاقتصاد السلي.<sup>3</sup>

### ثانياً: الارتباط بين التجارة و البيئة لتحقيق التنمية المستدامة

إن الارتباط بين التجارة و البيئة يعتبر موضوعا حديثا نسبيا ، كما أنه لم يحظ بالدراسة و التحليل إلا من بعض المهتمين بالسياسات الاقتصادية و العلاقات الاقتصادية الدولية في الدول الصناعية ، كما أن التوسع المتوقع في التجارة العالمية بعد إنشاء منظمة التجارة العالمية سوف يترتب عنه المزيد من الإنتاج و الاستهلاك غير المستدام ، الأمر الذي يترتب عليه المزيد من الإجهاد و الضرر البيئي و زيادة التلوث.<sup>4</sup>

إن الارتباط الوثيق بين النشاط التجاري و البيئة يفرضه قيام و اعتماد كافة الأنشطة الاقتصادية عليها، باعتبارها المصدر الرئيسي لكل مستلزمات الإنتاج. كما يؤثر في الاتجاه العكسي، وبشكل مباشر، كل ما ينتج عن العملية الإنتاجية من ملوثات و نفايات، و تتأثر حركة التجارة الدولية بالقواعد التي تضمنتها العديد من الاتفاقيات، التي تنادي بتطبيق معايير محددة على إنتاج السلع و ترويجها في الأسواق العالمية.<sup>5</sup>

1 حبيبة عامر\_ المرجع السابق \_ ص 56\_ 57

2 Alfredo SUAREZ : commerce international et environnement, hachette, Paris, 2010, p 68

3 عبد السلام مخلوفي\_ سفیان بن عبد العزيز\_ اشكالية المؤسسة الاقتصادية في ظل رهانات التنمية المستدامة و العدالة الاجتماعية \_ المؤتمر العلمي الدولي \_ جامعة ورقلة 2012 ص 56

4 جلال عبد الفتاح الملاح \_ التجارة الدولية و البيئة في اطار منظومة عالمية و بعض الاعتبارات للدول النامية \_ دراسات اقتصادية \_ السلسلة العلمية لجمعية الاقتصاد السعودية \_ المجلد 2 العدد 4\_ سنة 1421 هـ \_ ص 12\_ 13

5 درودر آمال: التنمية المستدامة و تحرير التجارة الدولية، مذكرة ماجستير، جامعة مستغانم، 2011، ص 38.

يتميز النشاط الاقتصادي في العالم على أنه مبني أساساً على الموارد الطبيعية الموجودة في البيئة، حيث تمثل البيئة مدخلاً لجميع الموارد الخام والطاقة المستخدمة في التصنيع وكذلك الملجأ الأخير لتصريف المخلفات الناتجة عن هذا النشاط.<sup>1</sup>

من ناحية أخرى، يرى البعض أنه يمكن معادلة الأثر السلبي الناشئ على البيئة نتيجة زيادة حجم التلوث المترتب عن زيادة التجارة والإنتاج العالميين من خلال زيادة الوعي العالمي بأهمية المحافظة على البيئة من التدهور.<sup>2</sup>

وبالتالي يمكن اعتبار أن العلاقة بين التجارة الدولية والبيئة مرتبطة، لكن بشكل غير مباشر، بحيث أن تحرير التجارة الدولية والتوسع فيها ينتج عنه زيادة الإنتاج بشكل كبير على حساب الموارد، أي تدهور في البيئة العالمية وما ينتج عنه من اقتصاد عالمي غير مستدام يساهم في زيادة التلوث، والتساؤل حول العلاقة بين التجارة الدولية والبيئة يتسم بميزة الصراع حيث كل نظام يعتبر الآخر مهدد له، ففي التجارة الدولية هناك من يعتبر أن المعايير البيئية عائق أمام تحرير التجارة الدولية خاصة في الدول النامية، أما من الجانب البيئي فيعتبر تحرير التجارة الدولية دون قيود في أنماط الإنتاج مهدد للبيئة العالمية خاصة في ظل مشكلة نضوب الموارد الطبيعية بسبب التوسع المفرط في استخدام هذه الموارد، وعلى العكس هناك من يرى أن العوائد الناتجة عن تحرير التجارة الدولية وما يصاحبها من نمو اقتصادي يمكن استغلالها في الاستثمار في البيئة.<sup>3</sup>

و يعود الاهتمام بموضوع التجارة والبيئة وعلاقتها بالتنمية المستدامة إلى ما قبل تقرير اللجنة العلمية للبيئة والتنمية أو كما تسمى بلجنة "برونتالند" الذي صدر عام 1987 بعنوان "مستقبلنا المشترك"، إلا أن هذا التقرير هو الذي منح لمفهوم التنمية المستدامة شكلاً مألوفاً و متداول ضمن إطار المناقشات الاقتصادية والبيئية.<sup>4</sup>

حيث يعد المؤتمر الوزاري الرابع بالدوحة في إطار منظمة التجارة العالمية من أهم الاجتماعات المتعلقة بالتجارة والبيئة والتنمية المستدامة الذي عقد في الفترة الممتدة بين 9 و 14 نوفمبر سنة 2001، حيث أعلن وزراء التجارة المشاركون في أشغال المؤتمر على التزامهم بتحقيق هدف التنمية المستدامة.<sup>5</sup>

كما تشير ديباجة اتفاقية منظمة التجارة العالمية صراحة إلى مفهوم "التنمية المستدامة" الذي يشكل الهدف الأساسي الذي تصبو إليه الجهود الدولية لحماية البيئة.

وفي نفس السياق ينص المبدأ 4 من إعلان ريو بشأن البيئة والتنمية على أنه: "من أجل تحقيق تنمية مستدامة، تكون حماية البيئة جزءاً لا يتجزأ من عملية التنمية ولا يمكن التّظر فيها بمعزل عنها."

1 وليد عابي\_ الاخضر عزي\_ديناميكية حماية البيئة ضمن اتفاقيات و مؤتمرات المنظمة العالمية للتجارة\_ مجلة الحقوق و العلوم الإنسانية\_ العدد 34 (1)\_ جامعة الجلفة\_ بدون سنة \_ ص 262

2 صفوت عبد السلام\_ تحرير التجارة العالمية و اثارها المحتملة على البيئة و التنمية\_ دار النهضة العربية\_ القاهرة 1999\_ ص 12

3 رابح خوني\_ خير الدين بلعز\_ النظام التجاري المتعدد الاطراف و تحديات التجارة العالمية: البيئة، الازمات الاقتصادية، و الاتفاقيات التجارية الاقليمية\_ مجلة ابحاث اقتصادية و ادارية\_ العدد الثامن عشر\_ ديسمبر 2015\_ ص 282

4 فيصل لوصيف\_ أثر سياسات التجارة الخارجية على التنمية الاقتصادية المستدامة في الجزائر\_ مذكرة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، السنة الجامعية 2013/2014، ص 38

5 لمزيد من التفاصيل حول ما جاء به اعلان الدوحة، ارجع الى مقراني رمزي\_ المرجع السابق\_ ص 93 و ما يليها

ذلك أن الكثير من الأنماط التنموية تؤدي إلى استنزاف الموارد الطبيعية التي تقوم عليها عملية التنمية وفي المقابل، فإن تدهور البيئة يمكن أن يعيق التنمية.

يملك المجتمع الدولي القدرة على تحقيق التنمية المستدامة، من خلال تلبية احتياجات الأجيال الحاضرة دون المساس بقدرة الأجيال المقبلة على تلبية احتياجاتها، وللقيام بذلك لابد من تحقيق نمو اقتصادي مستدام يكفل تلبية الاحتياجات الأساسية المتمثلة في الغذاء، وتوفير المياه الصالحة للشرب، والصحة، والتعليم، والسكن ... الخ، مع ضرورة الاستخدام الرشيد للموارد البيئية.

ومن هذا المنظور، يمكن أن تساهم التجارة الدولية بدورها بشكل كبير في تحقيق النمو الاقتصادي المستدام الذي يوفّر للدول الإمكانيات والموارد المالية اللازمة التي تكفل حماية أفضل للبيئة. ، عليه تتطلّب الحاجة إلى التوفيق بين التجارة الدولية وحماية البيئة إلى إنشاء نظام اقتصادي وتجاري مستدام.

و يقصد بالتنمية المستدامة تنمية تلبى احتياجات المجتمعات في الوقت الحالي دون المساس بقدرة أجيال المستقبل على تحقيق أهدافها، و بما يسمح بتوفر فرص أفضل من المتاحة للجيل الحالي لإحراز تقدم اقتصادي واجتماعي وبشري<sup>1</sup>.

إن التنمية المستدامة ليست فكرة، و إنما هي الترجمة العملية لتلبية الاحتياجات البشرية، و باعتبار التجارة الدولية قائمة على أساس استخدام الموارد المتاحة، أشار برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، أنه ينبغي على المبادلات التجارية الدولية أن تأخذ بعين الاعتبار انشغالات التنمية المستدامة، بحيث يمكن للتجارة الدولية في ظل الظروف المناسبة أن تكون حافزا ممتازا للتنمية المستدامة<sup>2</sup>.

إن تحرير التجارة أصبح وسيلة لتحقيق التنمية المستدامة وليس إضرارا بالبيئة.

### ثالثاً: إدراج البيئة كأحد عناصر التجارة الخارجية

تعتبر البيئة عنصراً إنتاجياً كالعناصر الإنتاجية الأخرى، حيث أنها مصدر خدمات إنتاجية لكافة الأنشطة الاقتصادية، إلى جانب تصريف ما يتخلف عن هذه الأنشطة من انبعاثات ومخلفات، و حيث أن قدرة الطبيعة على امتصاص هذه الانبعاثات و المخلفات ذاتيا تكاد تكون محدودة، لذا فإن البيئة تعتبر عنصراً إنتاجياً كأي عنصر إنتاجي آخر غير قابل للتجزئة من الإمكانيات المتاحة لأي دولة، كما أنها قيد على الإنتاج والتجارة الدولية، و تتسبب في اختلاف تكاليف الإنتاج النسبية بين الدول، و بالتالي فهي مصدر أو سبب تمتع إحدى الدول بميزة تنافسية عن الأخرى.

و يستلزم المحافظة على البيئة تسعير الموارد البيئية بما يتناسب مع التكاليف الاجتماعية، و ذلك من خلال تحميل كل سلعة بتكاليف تلويثها للبيئة، عن طريق تحويل الوفورات البيئية السالبة إلى تكاليف داخلية في الأنشطة الإنتاجية و الاستهلاكية المتسببة في التلوث، حيث تعتبر ضريبة التلوث من أكفأ أدوات السياسة البيئية للمحافظة على البيئة من سوء الاستخدام، حيث تتضمن هذه الأداة إدراج التكاليف الخارجية في قائمة التكاليف الداخلية و تحميلها على المتسبب، و هو ما تأخذ به الدولة المتقدمة .

وتعود دوافع إدراج البيئة كأحد عناصر التجارة الخارجية إلى مبدئين أساسيين :

1 غزال يوسف\_ نصرات الهادي\_ المرجع السابق \_ ص 15

2 بن قطاط خديجة\_ التجارة الدولية و تأثيرها على البيئة \_ المرجع السابق ص 210

**الأول:** تعتبر البيئة عنصر إنتاج ضروري بنفس ضرورة باقي عوامل الإنتاج للعملية الإنتاجية ، فالبيئة الطبيعية تعد مصدر خدمات إنتاجية هامة لكافة الأنشطة الاقتصادية فهي تقدم المواد الخام التي تدخل في العملية الإنتاجية و الطاقة التي تولد وقود لتحويل المواد الخام لسلع ومنتجات مختلفة ، و في النهاية تصريف ما يتخلف عن هذه الأنشطة من انبعاثات و مخلفات ، و نظرا لكون قدرة الطبيعة على امتصاص هذه الانبعاثات و المخلفات امتصاصا ذاتيا هي قدرة محدودة فهي تعتبر كأي عنصر إنتاجي آخر \_ جزءا لا يتجزأ من الإمكانيات الإنتاجية المتاحة لأي دولة و قيادا على الإنتاج و التجارة الخارجية ، و سببا إضافيا لاختلاف تكاليف الإنتاج النسبية بين الدول.

**الثاني:** إن الحفاظ على البيئة يستلزم تسعير الموارد البيئية تسعيرا يتناسب مع تكاليفها الاجتماعية، وذلك عن طريق تحميل كل سلعة بتكاليف تلويثها للبيئة السالبة إلى تكاليف داخلية للأنشطة الإنتاجية أو الاستهلاكية المتسببة في حدوث التلوث ، فاشتمال أسعار السلع و الخدمات على تكلفة استخدام الموارد البيئية هو بمثابة تصحيح لهيكل الأسعار المحلية و العالمية يساعد على تحقيق التنمية المستدامة<sup>1</sup>.

إن إدراج البيئة كأحد المتغيرات التجارية ، سوف يؤدي للوصول إلى الحقائق التالية :

\_ إذا التزمت كافة الدول بنفس المعايير البيئية، بغرض تحقيق مستوى واحد من نظافة البيئة، فإن هذا سوف يؤدي إلى أن الدول التي تتمتع بقدرة امتصاصية ذاتية للبيئة، سوف تقوم بتخصيص قدر أقل من الموارد الاقتصادية لمكافحة التلوث ، و ذلك بالمقارنة بالدول الأخرى الأقل استعدادا في هذا الشأن .

\_ تحظى الدول التي تتمتع بوفرة نسبية في الموارد البيئية بميزة تنافسية في إنتاج السلع و الخدمات الأكثر تلوثا، وبالتالي يتغير نمط التجارة الدولية، مما يحدث تغيرا في الهياكل الاقتصادية<sup>2</sup>.

### **المحور الثاني: جهود المنظمة العالمية للتجارة لحماية البيئة**

نظرا للارتباط الوثيق بين التجارة و البيئة و الذي سبق بيانه ، بات من الضروري أن تكون القضايا والاعتبارات البيئية من الموضوعات الهامة التي تفرض نفسها على سياسات و نظم التجارة الدولية.

كما بات من الضروري أن تقفز القضايا البيئية في مقدمة أولويات الاهتمام على الصعيد العالمي، وأن تعمل جميع الدول المتقدمة منها والنامية على حد سواء من أجل مواجهة تلك القضايا ومعالجتها.

وفي هذا الصدد لابد على المنظمة العالمية للتجارة أن تسعى نحو بلوغ صيغة مناسبة من التوفيق بين أهداف تحرير التجارة الدولية وإزالة العوائق المقيدة لها، وبين الأهداف البيئية .

### **أولا: حماية البيئة في إطار اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة**

شهدت قوانين التجارة الدولية والبيئة تطورا مستقلا، فبعد الحرب العالمية الثانية، حين أعيد بناء النظام التجاري المتعدد الأطراف، لم تكن آثار التكامل الاقتصادي على البيئة من الاهتمامات الأولية، كما توضحه أيضا صياغة قواعد النظام التجاري، و أوضحت فقط إشارات غير مباشرة خصوصا في المادة 20 من بند الاستثناء لاتفاقية

1 غزال يوسف\_ نصرات الهادي\_ المرجع السابق \_ ص 43\_44

2 حبيبة عامر \_ المرجع السابق \_ ص 57\_58

الجات 1947، كما لم يذكر موضوع البيئة خلال العقود الأولى من اتفاقية الجات، سواء في مناقشات الأطراف المتعاقدة، أو في أي نزاع تجاري.<sup>1</sup>

إلا أن عدم وجود اتفاقية منفصلة تتناول الجوانب البيئية للتجارة لا يعني بأن اتفاقيات منظمة التجارة العالمية لا تتضمن نصوصاً وأحكاماً خاصة بالبيئة، فهناك العديد من النصوص ذات العلاقة بموضوع البيئة في اتفاقيات منظمة التجارة العالمية المنبثقة عن إعلان مراكش المنشئ للمنظمة في 15 أفريل 1995، وذلك على النحو التالي:

\_ تحدد ديباجة اتفاقية مراكش لإنشاء المنظمة العالمية للتجارة، الأهداف التنموية و تنص على وجوب حماية البيئة،

\_ تتضمن المادة 20 من اتفاقية الجات لعام 1994 الاستثناءات العامة للاتفاق، و تنص على جواز اتخاذ الإجراءات

الضرورية لحماية الإنسان و الحيوان و النبات و الصحة، وكذلك الإجراءات المتعلقة بالموارد الطبيعية،

\_ تناول الاتفاق بشأن القيود الفنية على التجارة لسنة 1995، العديد من الأحكام ذات الصلة بشكل مباشر بالأهداف البيئية، فقد أكد الاتفاق في ديباجته على حق كل دولة عضو في اتخاذ التدابير ووضع المقاييس التي تراها ضرورية لضمان نوعية صادراتها، أو لحماية حياة أو صحة الإنسان أو الحيوان أو النبات وحماية البيئة، بشرط ألا يتم تطبيقها بطريقة يمكن أن يكون فيها تمييز متعسف أو غير مبرر بين الدول التي تسودها نفس الظروف، أو تقيدا مستترا للتجارة الدولية.

وقد أعطى الاتفاق الحق للسلطات المختصة، بعدم بيع المتوجات ما لم تكن حاصلة على شهادة مطابقة من مخبر

معتمد ومعترف به في البلد المستورد، تفيد بأن تلك المتوجات مطابقة للمقاييس المعتمدة، وذلك تحقيقاً لعدد من

الأغراض النبيلة منها: حماية البيئة. 2.

\_ الاتفاق بشأن الزراعة، أبدى هذا الاتفاق اهتماماً كبيراً بالبيئة، حيث نص في ديباجته على أن المفاوضات الزراعية

متعددة الأطراف يجب أن تأخذ في الاعتبار ما يطلق عليه بالمصالح التجارية للزراعة بما في ذلك الحاجة لحماية البيئة،

كما نص في المادة 20 إلى أهمية مراعاة المصالح غير التجارية، ومنها حماية البيئة عند استمرار تنفيذ برنامج إصلاح

التجارة في السلع الزراعية. 3.

\_ الاتفاق بشأن تطبيق تدابير الصحة و الصحة النباتية، يؤكد هذا الاتفاق في المادة 2 منه على حق أي دولة عضو في

تبني أو تنفيذ أي ترتيبات ضرورية لحماية حياة أو صحة الإنسان أو الحيوان أو النبات، بشرط ألا تطبق هذه

التدابير بطريقة تمييزية غير مبررة بين الدول الأعضاء، التي تسود فيها نفس الظروف، بما في ذلك التمييز بين المنتجات

المحلية والأجنبية، أو بشرط ألا يتم استخدامها كحواجز مقنعة للحد من التجارة الدولية. 4.

1 مصطفى رشدي شيحة: اتفاقية التجارة العالمية في عصر العولمة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2004، ص 106.

2 قايد سامية \_ التجارة الدولية و البيئة \_ رسالة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون \_ جامعة تيزي وزو \_ السنة الجامعية غير مذكورة \_ ص 234\_235

3 محمد ابراهيم عباس أبو العطا \_ التأثيرات المتبادلة بين اتفاقيات التجارة الدولية (دراسة تطبيقية على مصر) دار النهضة العربية القاهرة\_ 2006 ص 27

4 سمير محمد عبد العزيز \_ التجارة الدولية و جات 94\_ مكتبة الإشعاع للطباعة و النشر \_ الإسكندرية \_ 1997 \_ ص 123

\_ تسمح اتفاقية جوانب حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة (المعروف باتفاق تريبس) للدول الأعضاء برفض منح براءة اختراع، إذا كان محل البراءة يدور حول حياة أو صحة الإنسان أو الحيوان أو النبات، أو إذا كانت تلحق ضرراً شديداً بالبيئة.

\_ تتضمن الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات (اتفاق جاتس) أيضاً نصوصاً تتعلق بالبيئة، إذ تنص المادة 14 منها على إعفاء الإجراءات الضرورية المتعلقة بحماية الحياة أو الصحة البشرية أو الحيوانية أو النباتية من القواعد العامة للاتفاقية في حالة توفر شروط محددة 1.

كما تناول الاتفاق استثناءات بيئية في مجال تجارة الخدمات، تحت عنوان استثناءات عامة، تشبه تلك التي تضمنتها اتفاقية الجات، تضمنت هذه الاستثناءات حق الأعضاء في المنظمة اتخاذ التدابير الضرورية لحماية صحة وحياء الإنسان و الحيوان و المحافظة على النباتات. 2

و إلى جانب هذه الاتفاقيات فإن منظمة التجارة العالمية تضم عدداً من المنظمات الدولية كأعضاء مراقبين والتي من بينها المنظمات المعنية بقضايا البيئة، حيث منحت هذه المنظمة صفة المراقب للعديد من الاتفاقيات البيئية متعددة الأطراف، الأمر الذي يدل على الترابط الموجود ما بين التدابير البيئية والنظام التجاري متعدد الأطراف، إضافة إلى وعي المنظمة بضرورة وأهمية التنسيق مع الاتفاقيات البيئية متعددة الأطراف نظراً للتداخل ما بين متطلبات حماية البيئة و اتفاقيات التجارة الدولية، ومن بين الاتفاقيات البيئية متعددة الأطراف التي تملك صفة مراقب نذكر: اتفاقية التنوع البيولوجي، اتفاقية الأمم المتحدة الإطارية بشأن تغير المناخ، اتفاقية بازل بشأن التحكم في نقل النفايات الخطرة و التخلص منها عبر الحدود، بروتوكول مونتريال بشأن المواد المستنفدة لطبقة الأوزون ، ...الخ 3

### ثانياً: حماية البيئة في إطار لجنة البيئة و التجارة للمنظمة

لقد طالبت الدول الأعضاء و خاصة الدول المتقدمة في الاجتماع الوزاري الذي عقد في مراكش سنة 1994 ، بضرورة تكوين لجنة فرعية تهتم بتنسيق السياسات المتعلقة بالتجارة و البيئة ، ومن تم قرار إنشاء هذه اللجنة يعتبر دليلاً قاطعاً ، على بداية دخول البعد البيئي ضمن اهتمامات المنظمة العالمية للتجارة .

كما جاء تأسيس لجنة التجارة و البيئة كنتيجة طبيعية للضغوط التي مارستها جماعات البيئة التي أبدت تخوفها من الآثار السلبية المتوقعة لتحرير التجارة العالمية على البيئة 4.

1 وليد عابي\_ الاخضر عزى\_ديناميكية حماية البيئة ضمن اتفاقيات و مؤتمرات المنظمة العالمية للتجارة \_ مجلة الحقوق و العلوم الإنسانية \_ العدد 34 (1)\_ جامعة الجلفة\_ بدون سنة ص 268

2 شعيب جليط\_ حماية البيئة في اطار المنظمة العالمية للتجارة \_ اطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم \_ جامعة تيزي وزو\_ السنة الجامعية 2019\_ ص 173

3 OMC, Organisations Intergouvernementales Auprès Desquelles L'OMC Bénéficie Du Statut D'observateur, en ligne:

[https://www.wto.org/french/thewto\\_f/coher\\_f/wto\\_observership\\_f.htm#fntext1](https://www.wto.org/french/thewto_f/coher_f/wto_observership_f.htm#fntext1) , Date de consultation: 01/05/2015, H 01:55

4 الشافعي محمد إبراهيم محمود\_ السياسة البيئية وتأثيرها على الوضع التنافسي للصادرات المصرية\_ ، مجلة العلوم القانونية و الاقتصادية ، جامعة عين شمس\_ القاهرة\_ المجلد 46 ، العدد 2 ، يوليو 2004 ، ص 283

انطلق عمل اللجنة في 1 جانفي سنة 1995 ، أي منذ بدأ نفاذ اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة ، تحت رعاية اللجنة التحضيرية للمنظمة ، وتتألف اللجنة من جميع أعضاء المنظمة ، و مراقبين من منظمات دولية حكومية ، و لقد اجتمعت لأول مرة في أوائل سنة 1995 ، و تقدم اللجنة تقاريرها للمجلس العام للمنظمة العالمية للتجارة .1

وتتمثل مهام لجنة التجارة والبيئة في تحديد العلاقات بين التدابير التجارية والتدابير البيئية من أجل النهوض بالتنمية المستدامة، وتقديم التوصيات المناسبة لتحديد ما إذا كان يتطلّب الأمر تعديل أحكام النظام التجاري المتعدّد الأطراف، مع ضرورة احترام طابعه المنفتح والمنصف وغير التمييزي ، و الأخذ بعين الاعتبار احتياجات البلدان النامية، والوقاية من التدابير التجارية الحمائية، ومراقبة تطبيق التدابير التجارية التي يتم اتّخاذها لغرض حماية البيئة والجوانب ذات الصّلة من التدابير البيئية التي تؤثر على التجارة.2.

وقد توسّعت في السنوات الأخيرة مهام لجنة التجارة والبيئة لتشمل تقسيم المسؤوليات والتعاون بين الدول في ميدان التجارة الدولية لبعض المواد الكيميائية التي تهدف إلى حماية صحّة الإنسان والبيئة من الأضرار المحتملة، لغرض الإسهام في الاستخدام السليم بيئياً لهذه المنتجات عن طريق تيسير تبادل المعلومات عن خصائصها.

و يقوم عمل اللجنة على مبادئ أساسية:

أولاً: دراسة موضوعات البيئة في الإطار التجاري، أي دراسة تأثير السياسات البيئية على التجارة، على اعتبار أن منظمة التجارة العالمية ليست المعنية بقضايا البيئة أو بوضع معايير أو سياسات بيئية.

ثانياً: يجب أن تكون الحلول المطروحة لقضايا البيئة في حالة تحديد اللجنة لمشكلة ما متماشية مع مبادئ منظمة التجارة العالمية، كما تقوم منظمة التجارة العالمية عن طريق لجنة التجارة والبيئة بدراسة العلاقة بين التجارة والبيئة من خلال: أ\_ العلاقة ما بين القواعد التجارية و الإجراءات التجارية ذات الإطار البيئي بما في ذلك تلك الواردة في الاتفاقيات البيئية متعددة الأطراف،

ب\_ العلاقة بين القواعد التجارية و السياسات البيئية ذات الأثر التجاري و علاقة القواعد التجارية بالرسوم و الضرائب البيئية .

ج- علاقة القواعد التجارية بالمتطلبات البيئية فيما يتعلق بالمنتجات و التغليف،

د\_ العلاقة بين آليات تسوية المنازعات في النظام التجاري متعدد الأطراف و آليات التسوية في إطار الاتفاقيات البيئية متعددة الأطراف،

م- دراسة تأثير التدابير البيئية على الوصول إلى الأسواق، وخاصة بالنسبة للدول النامية و بصفة خاصة في الدول الأقل نمواً.

ن- قضايا تصدير المنتجات الممنوع تداولها في السوق المحلية .

1 بن قباط خديجة\_ التجارة الدولية و تأثيرها على البيئة \_ مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون \_ جامعة مستغانم \_ السنة الجامعية

2013\_2014 \_ ص 121

2 محمد فايز بوشدوب \_ المرجع السابق \_ ص 245

هـ- العلاقة بين اتفاقية الجوانب التجارية لحقوق الملكية الفكرية والبيئة ،

و- العلاقة بين اتفاقية التجارة في الخدمات والبيئة ،

ي- علاقة منظمة التجارة العالمية مع المنظمات الدولية الأخرى، وخاصة المنظمات غير الحكومية.<sup>1</sup>

ولقد أصرت الدول النامية على طرح بعض الموضوعات للتفاوض تمثلت فيما يلي:

\_ عدم تأثير المتطلبات والمعايير البيئية على إمكانية نفاذ صادراتها إلى أسواق الدول المتقدمة ؛

\_ عدم قيام بعض الدول الأعضاء ( خاصة المتقدمة) بالتفسير الواسع لمبادئ التجارة، حيث يجب أن تعرض المواضيع للتشاور بين كافة الدول الأعضاء،

\_ عدم قيام بعض الدول الأعضاء (خاصة المتقدمة) بالحصول على استثناءات انفرادية لاتخاذ إجراءات تجارية لمعالجة المشكلات البيئية، مما قد يؤدي إلى الإخلال بقواعد النظام التجاري متعدد الأطراف ،

\_ تقديم المساعدات الفنية ونقل التكنولوجيا الحديثة والصديقة للبيئة مما يساهم في التغلب على المشاكل البيئية.<sup>2</sup>

ولتقييم عمل اللجنة بصفة عامة يرى كل من "بيرنيو وبويل" ، بأن هناك القليل الذي تم إنجازه بشأن المهام المنوطة بلجنة التجارة والبيئة، بحيث لم تتخذ اللجنة أي قرارات ملموسة للتوفيق بين التجارة والبيئة، بل تركت العنان إلى الاقتراحات التي تقدمت بها الدول المتقدمة، لاسيما الولايات المتحدة و الاتحاد الأوروبي، وهذا ما انعكس سلباً على تحريك مسار المفاوضات الجارية داخل اللجنة بسبب اختلاف المواقف بين الولايات المتحدة و الاتحاد الأوروبي بخصوص تطبيق مبدأ الاحتياط ، وفي نفس الاتجاه يعتبر "شوانبوم" عند تقييمه لقرار اللجنة المعروض على المؤتمر الوزاري الأول المنعقد بسنغافورة بأنه قرار يكتفي بسرد مواقف الدول الأعضاء المعبر عنها أثناء المناقشات دون تحليل وتحديد السبل الكفيلة للتوفيق بين التجارة والبيئة لتحقيق التنمية المستدامة<sup>3</sup>.

**ثالثاً: حماية البيئة في إطار آلية تسوية المنازعات التجارية ذات البعد البيئي للمنظمة**

يعد نظام تسوية المنازعات الذي أنشئ في إطار منظمة التجارة العالمية و التي يديرها جهاز تسوية النزاعات من أهم و أبرز الانجازات التي أسفرت عنها جولة الاوروغواي سنة 1994 ، فهي آلية تقوي دور المنظمة في تسوية المنازعات الناتجة

<sup>1</sup> Le commerce et l'environnement à l'OMC, division du commerce et de l'environnement, organisation mondiale du commerce, 23 avril 2004, p. 5, en ligne

: [http://www.wto.org/french/res\\_f/booksp\\_f/trade\\_env\\_f.pdf](http://www.wto.org/french/res_f/booksp_f/trade_env_f.pdf) . Date de consultation: 30/11/2014, H 14:30

<sup>2</sup> سمير محمد عبد العزيز\_ التجارة العالمية و الجات 1994\_ الاسكندرية 1997 ص 128

<sup>3</sup> Thomas J. SCHOENBAUM, « International Trade and Protection of the Environment : The continuing search for reconciliation », AJIL, Vol. 91, n°2, April 1997, pp. 269-270.

عن اعتماد الدول الأعضاء لتدابير تجارية لأغراض بيئية، و التي عجزت عن التعامل معها آلية تسوية المنازعات في إطار الاتفاق العام للتعريفات الجمركية و التجارة لسنة 1947.

إن الآلية الجديدة لتسوية المنازعات التي أنشئت في إطار منظمة التجارة العالمية تعتبر معززة ومكملة للإجراءات السابقة التي تم إتباعها للتسوية في ظل اتفاقية الجات لسنة 1947، وهدفها جعل النظام التجاري أكثر أمنا و تنبؤا بما يحصل ، و بشكل يضمن للعلاقات الاقتصادية و التجارية الدولية استقرارا نسبيا .2

وتعتبر هذه الآلية بمثابة مجلس عام لمنظمة التجارة العالمية، وإن هذا المجلس له رئيس يتخذ قراراته بتوافق الآراء ، وهدفه ضمان استقرار العلاقات التجارية العالمية من خلال وضع الحد للخلافات التي تحدث بين التجارة والبيئة، وكذلك قيامها بلعب دور أكبر في إيجاد الحلول للمنازعات التجارية التي تتأثر بالاعتبارات البيئية. وبالنتيجة أصبح حاليا لمنظمة التجارة العالمية آلية لتسوية المنازعات تساهم بشكل كبير في الوصول إلى حلول للتوفيق بين التدابير البيئية والنظام المتعدد الأطراف.3.

و تجدر الإشارة إلى إن اللجوء إلى جهاز تسوية المنازعات التابعة لمنظمة التجارة العالمية في أي نزاع تجاري متصل بالبيئة هو امتياز موجه حصرا للدول الأعضاء في المنظمة، و في هذا الإطار يعد أكثر من ثلاثة أرباع دول العالم أعضاء في المنظمة، كما أن استخدام هذا الامتياز خاص بصيانة الحقوق والواجبات الناتجة عن الاتفاقيات المتعلقة بالمنظمة ، و على هذا الأساس فان كل تصرف أو تدبير مخالف أو متعارض مع مبادئ و قواعد المنظمة يعد مساسا بحقوق وواجبات الدول الأعضاء في المنظمة ،

أضف إلى ذلك أن اللجوء إلى جهاز تسوية المنازعات مفتوح لجميع أعضاء منظمة التجارة العالمية على شرط أن يكون للخلاف البيئي المطروح عليها طابعه التجاري.4

ومن بين القضايا ذات الأبعاد البيئية التي نظر فيها لجهاز تسوية المنازعات ، قضية البنزين بين فنزويلا والبرازيل من جهة (كطرف) والولايات المتحدة الأمريكية من جهة أخرى (كطرف ثاني). وكان الأمر بخصوص الإجراءات الأمريكية المتعلقة بالبنزين، حيث اشتمت فنزويلا إلى سلطات الجات، من المعاملة الأقل تفضيلا للبنزين المصدر إلى الولايات المتحدة، مقارنة بالبنزين المحلي لهذه الأخيرة. وينحصر السبب في القانون الأمريكي المعتمد في 15 ديسمبر 1993 ، من قبل الوكالة الأمريكية لأجل حماية البيئة، الذي نتجت أحكامه من تعديل كونغرس الولايات المتحدة لقانون مكافحة تلوث الهواء.5.

1 مقراني رمزي\_ التدابير البيئية في إطار اتفاقية التجارة الدولية\_ مذكرة لنيل شهادة الماجستير في الحقوق\_ جامعة الجزائر 1\_ السنة الجامعية 2015\_2016 ص 81

2 ماجدة على ملا صادق\_ المنظمات الدولية ودورها في تسوية المنازعات الدولية البيئية \_ جامعة سوران\_ بدون سنة ص 11

3 ماجدة على ملا صادق\_ المرجع السابق\_ ص 11

4 مقراني رمزي\_ المرجع السابق \_ ص 143

5 عبد الرزاق مقري: مشكلات التنمية و البيئة و العلاقات الدولية، الطبعة الأولى، دار الخلدونية، الجزائر، طبع سنة 2008، ص 288

وقد أثار القانون المذكور، سخط فنزويلا والبرازيل، لما يحمله من معاملة تمييزية بين المنتجات من المصافي الوطنية الأمريكية والمنتجات المستوردة، إلى درجة أن الأولى يمكنها الامتثال لمستويات قاعدية فردية، في حين الثانية عليها أن ترضخ إلى مستوى قاعدي قانوني أي مستوى قاعديا، منتظما، وأكثر تقييدا.

وعمليا فبأن البنزين الأمريكي الذي لديه نفس الخصائص الفيزيائية، يباع بحرية من قبل الشركة الأمريكية، لأنه يمثل إلى خط الأساس الفردي الخاص به، في حين لا يسمح للمستورد الأمريكي بذلك، لالتزامه بالامتثال إلى خط الأساس القانوني. واعتبرت فنزويلا والبرازيل أن هذا الالتزام، يفرض معاملة أقل تفضيلا للبنزين المستورد، إلى درجة أن المصافي الخارجية تجد نفسها مضطرة لتحسين نوعية بنزينها، وذلك من خلال القيام باستثمارات هامة، أو بخفض أسعاره في حالة الحفاظ على نفس النوعية، وأكدوا أن القانون الأمريكي لا يتفق مع شرط المعاملة الوطنية<sup>1</sup>.

كما لعب جهاز تسوية المنازعات دورا في إيجاد حلول للمنازعات التجارية التي تتأثر بالاعتبارات البيئية، ومن أمثلة هذه المنازعات نذكر، قضية الهرمونات البقرية لعام 1997، حيث تتلخص وقائع القضية حول البقر الهرموني بين الولايات المتحدة و كندا من جهة، و الاتحاد الأوروبي من جهة أخرى، بعدما أقر الاتحاد الأوروبي قانون منع استيراد اللحوم المحتوية على هرمونات النمو القادمة من الولايات المتحدة وكندا لأغراض صحية، كما قرر كذلك حظر استخدام هذه الهرمونات كوسيلة لتحفيز نمو الحيوانات الموجهة للاستهلاك البشري، حيث كان الاتحاد الأوروبي يرى بضرورة القيام بتحليل على المدى الطويل للوقوف على إمكانية حدوث مخاطر نتيجة استهلاك اللحوم المحتوية على هرمونات النمو على صحة الإنسان، الأمر الذي يدل على تكريس الاتحاد الأوروبي مبدأ الحيطة لتفادي الأضرار المحتملة للحوم على المستهلكين<sup>2</sup>.

و نتيجة لذلك قدمت كل من الولايات المتحدة و كندا شكوى ضد الاتحاد الأوروبي أمام جهاز تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية، حيث جاء قرار الخبراء منافيا لمبررات الاتحاد الأوروبي بفرض حظر استيراد اللحوم حماية لصحة الإنسان باعتبارها مخالفة لقواعد منظمة التجارة العالمية، بحيث لم يثبت أي خطر لتلك اللحوم المحتوية على هرمونات النمو الستة المعتمدة من طرف الولايات المتحدة على حياة و صحة المستهلكين سيما مستهلكي المجموعة الأوروبية<sup>3</sup>.

خاتمة :

يتضح مما سبق مدى الترابط بين التجارة و البيئة، و أن بينهما علاقة ترابطية، بحيث كل منها تؤثر في الأخرى.

كما أن تحرير التجارة القائم على مراعاة القواعد البيئية، سيساهم في النهوض بالتجارة من جهة، و حماية الموارد الطبيعية من جهة أخرى، و هو ما سعت المنظمة العالمية للتجارة إلى تحقيقه، رغم صعوبة هذا الهدف، حيث أقامت هذه الأخيرة علاقة تكامل مع الاتفاقيات البيئية المتعددة الأطراف، وتجسد ذلك من خلال إنشاء لجنة التجارة و البيئة، و جهاز تسوية المنازعات.

1 بن قشاط خديجة \_ المنازعات البيئية في إطار النظام التجاري المتعدد الأطراف \_ مجلة منازعات الاعمال \_ العدد الثاني \_ أوت \_ 2014

ص 15

2 عمارة نعيمة \_ مبدأ الحيطة ومسؤولية المهنيين، \_ اطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون \_ جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان، كلية الحقوق،

2013\_2014 \_ ص 44

3 SEDDIKI Abdalla, Le management de la qualité en production alimentaire, T.Q.C., Hygiène, codex alimentarius, normes iso 9000, et iso 22000, système HACCP, Hibr Editions, Alger, 2008, PP. 193-194.

دون أن ننسى الاتفاقيات المبرمة في إطار المنظمة و التي حاولت في كل مرة النص على أهمية احترام القواعد البيئية عند إبرامها .

وعليه نخلص إلى نتيجة أن التجارة في حد ذاتها ليست سببا مباشرا في تدهور البيئة ، و إنما يرجع سبب تدهور البيئة إلى الأساليب السيئة التي تتبعها الدول في تجارتها الخارجية ، و القائمة على مبدأ الأنانية و تحقيق الربح و لو كان ذلك على حساب استنزاف الموارد الطبيعية التي حق للأجيال الحالية و المستقبلية على حد سواء .

## قائمة المراجع

### الكتب:

- \_ سمير محمد عبد العزيز\_ التجارة الدولية و جات 94\_ مكتبة الإشعاع للطباعة و النشر\_ الإسكندرية \_1997.
- \_ صفوت عبد السلام\_ تحرير التجارة العالمية و أثارها المحتملة على البيئة و التنمية \_ دار النهضة العربية \_ القاهرة 1999.
- \_ عبد الرزاق مقري: مشكلات التنمية و البيئة و العلاقات الدولية، الطبعة الأولى، دار الخلدونية، الجزائر، سنة 2008.
- \_ ماجدة على ملا صادق\_ المنظمات الدولية ودورها في تسوية المنازعات الدولية البيئية \_ جامعة سوران\_ بدون سنة .
- \_ محمد ابراهيم عباس أبو العطا\_ التأثيرات المتبادلة بين اتفاقيات التجارة الدولية (دراسة تطبيقية على مصر) دار النهضة العربية القاهرة\_2006.
- \_ مصطفى رشدي شيحة: اتفاقية التجارة العالمية في عصر العولمة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2004.

### الرسائل و المذكرات

- \_ بن قطاط خديجة\_ التجارة الدولية و تأثيرها على البيئة \_ مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون \_ جامعة مستغانم \_ السنة الجامعية 2013\_2014
- \_ حبيبة عامر\_ الجوانب البيئية للنظام التجاري متعدد الأطراف في إطار متطلبات التنمية المستدامة وانعكاساتها على الدول العربية \_ دراسة دول المغرب العربي نموذجا \_ مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية و علوم التسيير \_ جامعة سطيف\_ السنة الجامعية 2011\_2012 \_
- \_ درودر أمال: التنمية المستدامة و تحرير التجارة الدولية، مذكرة ماجستير، جامعة مستغانم، 2011.
- \_ شعيب جليط\_ حماية البيئة في إطار المنظمة العالمية للتجارة \_ أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم \_ جامعة تيزي وزو\_ السنة الجامعية 2019\_
- \_ عمارة نعيمة\_ مبدأ الحيطة ومسؤولية المهنيين، \_ أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون \_ جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان، كلية الحقوق، 2013\_2014\_ ص 44
- \_ غزال يوسف\_ نصرات الهادي\_ آليات حماية البيئة في ظل التجارة الدولية و دورها في تحقيق التنمية المستدامة \_ مذكرة لنيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير\_ جامعة الوادي\_ السنة الجامعية 2017\_2018 .

\_ فيصل لوصيف \_ أثر سياسات التجارة الخارجية على التنمية الاقتصادية المستدامة في الجزائر \_ مذكرة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير ، السنة الجامعية 2013/2014

\_ قايدي سامية \_ التجارة الدولية و البيئة \_رسالة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون \_ جامعة تيزي وزو\_ السنة الجامعية غير مذكورة \_

\_ محمد فايز بوشدوب \_ الحماية الدولية للبيئة في إطار منظمة التجارة العالمية \_رسالة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون \_ جامعة الجزائر 1\_ 2013.

\_مقراني رمزي \_التدابير البيئية في إطار اتفاقية التجارة الدواية \_مذكرة لنيل شهادة الماجستير في الحقوق \_ جامعة الجزائر 1\_ السنة الجامعية 2015\_2016 .

\_ محي الدين حمداني \_ حدود التنمية المستدامة في الاستجابة لتحديات الحاضر و المستقبل \_دراسة حالة الجزائر \_أطروحة لنيل شهادة دكتوراه \_ جامعة الجزائر \_2009

\_ وليد عابي \_ حماية البيئة و تحرير التجارة الخارجية في إطار المنظمة العالمية للتجارة \_دراسة حالة الجزائر \_أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية \_ جامعة سطيف \_ السنة الجامعية 2018\_2019.

### المقالات

\_ الشافعي محمد إبراهيم محمود \_ السياسة البيئية وتأثيرها على الوضع التنافسي للصادرات المصرية \_ ، مجلة العلوم القانونية و الاقتصادية ، جامعة عين شمس \_ القاهرة \_ المجلد 46 ، العدد 2 ، يوليو 2004.

\_ بن قشاط خديجة \_ المنازعات البيئية في إطار النظام التجاري المتعدد الأطراف \_مجلة منازعات الأعمال \_ العدد الثاني \_أوت \_ 2014

\_ جلال عبد الفتاح الملاح \_ التجارة الدولية و البيئة في إطار منظومة عالمية و بعض الاعتبارات للدول النامية \_دراسات اقتصادية \_ السلسلة العلمية لجمعية الاقتصاد السعودية \_ المجلد 2 العدد 4\_ سنة 1421 هـ

\_ رايح خوني\_خير الدين بلعز\_النظام التجاري المتعدد الأطراف و تحديات التجارة العالمية : البيئة ، الأزمات الاقتصادية ، و الاتفاقيات التجارية الإقليمية \_ مجلة أبحاث اقتصادية و إدارية \_ العدد الثامن عشر \_ ديسمبر 2015

\_وليد عابي \_الأخضر عزي \_ديناميكية حماية البيئة ضمن اتفاقيات و مؤتمرات المنظمة العالمية للتجارة \_ مجلة الحقوق و العلوم الإنسانية \_ العدد 34 (1)\_ جامعة الجلفة \_ بدون سنة.

### الملتقيات

\_ عبد السلام مخلوفي \_سفيان بن عبد العزيز\_إشكالية المؤسسة الاقتصادية في ظل رهانات التنمية المستدامة و العدالة الاجتماعية \_ المؤتمر العلمي الدولي \_ جامعة ورقلة 2012.

### المراجع باللغة الفرنسية

- Alfredo SUAREZ : commerce international et environnement, hachette, Paris, 2010.

\_SEDDIKI Abdalla, Le management de la qualité en production alimentaire, T.Q.C., Hygiène, codex alimentarius, normes iso 9000, et iso 22000, système HACCP, Hibr Editions, Alger, 2008.

\_ Thomas J. SCHOENBAUM, « International Trade and Protection of the Environnement : The continuing search for reconciliation », AJIL, Vol. 91, n°2, April 1997.

- Le commerce et l'environnement à l'OMC, division du commerce et de l'environnement, organisation mondiale du commerce, 23 avril 2004, p. 5, en ligne  
: [http://www.wto.org/french/res\\_f/booksp\\_f/trade\\_env\\_f.pdf](http://www.wto.org/french/res_f/booksp_f/trade_env_f.pdf)

\_ OMC, Organisations Intergouvernementales Auprès Desquelles L'OMC Bénéficie Du Statut D'observateur, en ligne: [https://www.wto.org/french/thewto\\_f/coher\\_f/wto\\_observership\\_f.htm#fntext1](https://www.wto.org/french/thewto_f/coher_f/wto_observership_f.htm#fntext1)

.

## التجارة الدولية قواعدها وسياساتها

### The first theme: international trade, its rules and policies

د. كرم سلام عبدالرؤوف سلام ،

كلية التجارة ، جامعة عين شمس ، مصر

#### ملخص :

يهدف البحث إلى : دراسة التجارة الدولية قواعدها وسياساتها، من خلال التعرف على مفهوم التجارة الخارجية والدولية ، أهميتها، أسباب قيامها، أهدافها، سياسات التجارة الدولية سياسة الحماية – سياسة الحرية ، الأطراف المتدخلة في التجارة الدولية (المصدر-المستورد-البنوك-النقل-التأمين-العبور الدولي والجمارك ،) دور الأنكوترمز في تنظيم وتحديد وتوزيع المسؤوليات بين طرفي التجارة الدولية . ، عقود التجارة الدولية والعقود النموذجية وتنظيمها القانوني ، طرق التمويل والدفع في عمليات التجارة الدولية ، منازعات التجارة الدولية وسبل حلها ، حماية البيئة والتجارة الدولية، تأثير فيروس كورونا على التجارة العالمية.

وقد توصل البحث إلى: تم إثبات فرضية البحث التي تنطوي على أنه " تؤثر التجارة الدولية تأثيراً إيجابياً على التنمية الاقتصادية ،والسياسات الدولية والداخلية، والأنظمة القانونية، ومستوى رفاهية الإنسان في الدول المتقدمة والنامية على حد سواء". وتم الإجابة على تساؤلات البحث.

الكلمات المفتاحية: التجارة الدولية، التنمية الاقتصادية، عقود التجارة الدولية، الأنكوترمز، جائحة كورونا.

#### :Abstract

The research aims to: Study international trade, its rules and policies, by identifying the concept of foreign and international trade, its importance, reasons for its establishment, its objectives, international trade policies, protection policy - freedom policy, parties interfering in international trade (exporter - importer - - banks - transport - Insurance - international transit and customs, (the role of incoterms in organizing, specifying and distributing responsibilities between the two parties to international trade. International trade contracts and model contracts and their legal regulation, methods of financing and payment in international trade operations, international trade disputes and ways to solve them, protection of the environment and international trade, the impact of the Corona virus On global trade.

The research concluded: The research hypothesis has been proven that "international trade has a positive effect on economic development, international and domestic policies, legal systems, and the level of human well-being in developed and developing countries alike." The research questions were answered.

Key words: international trade, economic development, international trade contracts, Incoterms, Corona pandemic.

## مقدمة :

تعد التجارة الخارجية من أهم القطاعات الحيوية في أي اقتصاد حيث تعتبر هذا المؤشر الجوهري على القدرة الإنتاجية والتنافسية للدولة، فالتجارة الخارجية تربط الدول والمجتمعات مع بعضها البعض وتساعد في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدولة، لذلك وجب التعريف بالطبيعة الخاصة بها من حيث الحاضر والمستقبل.

## ٢- إشكالية البحث:

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 والصدقا 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.

ثانها التكاثر 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.

انطلاقا مما سبق تبلور الإشكالية للبحث 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، وبالنظر أيضا إلى المحيط المتغير الذي تمارس فيه التجارة ؟

## ٣- أهداف البحث:

يهدف البحث إلى اختبار صحة فرضية البحث التي تنطوي على أنه " تؤثر التجارة الدولية تأثيراً إيجابياً على التنمية الاقتصادية، والسياسات الدولية والداخلية، والأنظمة القانونية، ومستوى رفاهية الإنسان في الدول المتقدمة والنامية على حد سواء"، والتعرف على التالي:

- التعرف على عقود التجارة الدولية والأنماط الجديدة منها و تحديد المشاكل القانونية والفنية المرتبطة بها.
- التعرف بقواعد التجارة الدولية وأساسياتها.
- مفهوم التجارة الخارجية والدولية، أهميتها، أسباب قيامها، أهدافها، سياسات التجارة الدولية – سياسة الحماية – سياسة الحرية
- الأطراف المتدخلة في التجارة الدولية ( المصدر-المستورد- البنوك- النقل- التأمين- العبور الدولي والجمارك
- دور الأنكوترمز في تنظيم وتحديد وتوزيع المسؤوليات بين طرفي التجارة الدولية .
- عقود التجارة الدولية والعقود النموذجية وتنظيمها القانوني .
- طرق التمويل والدفع في عمليات التجارة الدولية .
- منازعات التجارة الدولية وسبل حلها.
- حماية البيئة والتجارة الدولية.
- تأثير فيروس كورونا على التجارة العالمية.

## ٤- فرضية البحث والأسئلة الفرعية:

يقوم البحث على فرضية مؤداها " تؤثر التجارة الدولية تأثيراً إيجابياً على التنمية الاقتصادية، والسياسات الدولية والداخلية، والأنظمة القانونية، ومستوى رفاهية الإنسان في الدول المتقدمة والنامية على حد سواء". و ينبثق من هذه الفرضية بعض الأسئلة الفرعية التي تحاول الدراسة الإجابة عليها وهي:

- ما هي التجارة الدولية قواعدها وسياساتها؟
- ما هو مفهوم التجارة الخارجية والدولية، أهميتها، أسباب قيامها، أهدافها، سياسات التجارة الدولية – سياسة الحماية – سياسة الحرية؟
- من هم الأطراف المتدخلة في التجارة الدولية ( المصدر-المستورد- البنوك- النقل- التأمين- العبور الدولي والجمارك)؟
- ما هو دور الأنكوترمز في تنظيم وتحديد وتوزيع المسؤوليات بين طرفي التجارة الدولية؟
- ما هي عقود التجارة الدولية والعقود النموذجية وتنظيمها القانوني؟
- ما هي طرق التمويل والدفع في عمليات التجارة الدولية؟
- ما هي منازعات التجارة الدولية وسبل حلها؟
- كيف يمكن حماية البيئة والتجارة الدولية؟
- ما هو تأثير فيروس كورونا على التجارة العالمية؟

## ٥- أهمية البحث:

تتبع أهمية البحث من أهمية موضوع دراسة التجارة الدولية قواعدها وسياساتها، من خلال التعرف على مفهوم التجارة الخارجية والدولية، أهميتها، أسباب قيامها، أهدافها، سياسات التجارة الدولية سياسة الحماية - سياسة الحرية، الأطراف المتدخلة في التجارة الدولية (المصدر-المستورد-البنوك-النقل-التأمين-العبور الدولي والجمارك)، دور الأنكوترمز في تنظيم وتحديد وتوزيع المسؤوليات بين طرفي التجارة الدولية. عقود التجارة الدولية والعقود النموذجية وتنظيمها القانوني، طرق التمويل والدفع في عمليات التجارة الدولية، منازعات التجارة الدولية وسبل حلها، حماية البيئة والتجارة الدولية، تأثير فيروس كورونا على التجارة العالمية.

## ٦- الدراسات السابقة:

هناك العديد من الدراسات التي أهتمت بموضوع محل الدراسة، ففي دراسة:  
 - دراسة<sup>1</sup>: بعنوان " أثر التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي في الجزائر: دراسة تحليلية قياسية مقارنة مع بعض الدول النامية خلال الفترة 1980 إلى 2016"، تهدف الدراسة إلى: قياس أثر التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي في الجزائر مقارنة مع بعض الدول النامية، وقد توصلت الدراسة إلى: وجود علاقة طويلة و قصيرة المدى بين معدل الإنفتاح التجاري والنمو الاقتصادي في الجزائر مقارنة مع بعض الدول النامية، ويؤثر كل من الإنفتاح التجاري ورأس المال البشري والمادي إيجابيا في النمو الاقتصادي في الجزائر مقارنة مع بعض الدول النامية.  
 - دراسة<sup>2</sup>: بعنوان " أثر التجارة الدولية على النمو الاقتصادي في المملكة العربية السعودية دراسة قياسية"، تهدف الدراسة إلى: قياس أثر التجارة الدولية على النمو الاقتصادي في المملكة العربية السعودية من خلال اختبار العلاقة بين التجارة الدولية والنتائج المحلي الإجمالي في المملكة باستخدام المنهج التحليل الكمي ونموذج الارتباط البسيط، وقد توصلت الدراسة إلى: وجود علاقة طردية بين كل من الصادرات والتراكم الرأسمالي الخاص والنتائج المحلي الإجمالي في المملكة العربية السعودية.  
 - دراسة<sup>3</sup>: بعنوان " أثر التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي والتنمية في فلسطين خلال الفترة 1995 إلى 2014"، تهدف الدراسة إلى: دراسة أثر التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي والتنمية في دولة فلسطين، وقد توصلت الدراسة إلى: وجود أثر إيجابي للتجارة الخارجية على النمو الاقتصادي في دولة فلسطين خلال فترة الدراسة 1995-2014.  
 ٢٠١٤.  
 وبالتالي فإن هذه الدراسة جاءت للتعرف على التجارة الدولية قواعدها وسياساتها، وأثرها على التنمية الاقتصادية.

<sup>1</sup> بن سلمان محمد (٢٠٢٠)، أثر التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي في الجزائر دراسة تحليلية قياسية مقارنة مع بعض الدول النامية خلال الفترة 1980 2016، رسالة دكتوراة جامعة ريان عاشور، الحلفة، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، الجزائر ص ١-٢٠٠١.

<sup>2</sup> أسلام محمد البنا (2014)، أثر التجارة الدولية على النمو الاقتصادي في المملكة العربية السعودية: دراسة قياسية"، الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والاحصاء والتشريع، مجلة، مصر المعاصرة، المجلد 105، العدد 513.

<sup>3</sup> جابر أبو جامع (٢٠١٦)، أثر التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي والتنمية في فلسطين خلال 1995 2014، جامعة الأزهر كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية، غزة، فلسطين، ص ١-٢٥٠.

## ٧- منهجية البحث:

يقوم البحث على استخدام المنهج الوصفي التحليلي من خلال استعراض وتحليل المفاهيم الأساسية للتجارة الدولية قواعدها وسياساتها، من خلال التعرف على مفهوم التجارة الخارجية والدولية ، أهميتها، أسباب قيامها، أهدافها، سياسات التجارة الدولية سياسة الحماية – سياسة الحرية ، الأطراف المتدخلة في التجارة الدولية (المصدر-المستورد- البنوك- النقل- التأمين- العبور الدولي والجمارك )، دور الأنكوترمز في تنظيم وتحديد وتوزيع المسؤوليات بين طرفي التجارة الدولية . عقود التجارة الدولية والعقود النموذجية وتنظيمها القانوني ، طرق التمويل والدفع في عمليات التجارة الدولية ، منازعات التجارة الدولية وسبل حلها ، حماية البيئة والتجارة الدولية، تأثير فيروس كورونا على التجارة العالمية.

## ٨- نطاق البحث:

النطاق الزمني خلال عام ٢٠١٩-٢٠٢٠ .  
-النطاق المكاني: دراسة تطبيقية على الدول العربية.  
- النطاق القطاعي : قطاع التجارة الدولية.

## ٩- خطة البحث:

ينقسم البحث إلى النقاط الرئيسية التالية .:

1. مفهوم التجارة الخارجية والدولية ، أهميتها، أسباب قيامها، أهدافها، سياسات التجارة الدولية – سياسة الحماية – سياسة الحرية
2. الأطراف المتدخلة في التجارة الدولية ( المصدر-المستورد- البنوك- النقل- التأمين- العبور الدولي والجمارك
3. دور الأنكوترمز في تنظيم وتحديد وتوزيع المسؤوليات بين طرفي التجارة الدولية .
4. عقود التجارة الدولية والعقود النموذجية وتنظيمها القانوني .
5. طرق التمويل والدفع في عمليات التجارة الدولية .
6. منازعات التجارة الدولية وسبل حلها.
7. حماية البيئة والتجارة الدولية.
8. تأثير فيروس كورونا على التجارة العالمية.
9. مستقبل التجارة الدولية بعد جائحة كورونا

## التجارة الدولية بين الحاضر والمستقبل

## International trade between the present and the future

## المحور الاول: التجارة الدولية قواعدها وسياساتها

## The first theme: international trade, its rules and policies

## مقدمة :

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 والصدقة بين الأمم مثلما هي بين الأفراد، أصبحت مصدرا خصبا للنزاع والعداوة".

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.

ثانها التكايف 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.

١- مفهوم التجارة الخارجية والدولية ، أهميتها، أسباب قيامها، أهدافها، سياسات التجارة الدولية – سياسة الحماية – سياسة الحرية

١-١ مفهوم التجارة الخارجية والدولية<sup>1</sup>

تعرف التجارة على أنها وسيلة للتخلص من الإنتاج الفائض، وعملية التخلص هذه تستلزم، طرفين : طرف يصرف وهو صاحب الفائض، وطرف آخر يستقبل وهو صاحب العجز. التجارة إذن ما هي إلا عملية تتم بين طرفين أو أكثر ويمكن تقسيم عملية التبادل هذه إلى قسمين:

<sup>1</sup> سعيد أحسن (2020) ، تقنيات التجارة الخارجية، جامعة عبد الحميد مهري، قسنطينة ٢، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، الجزائر. ص-١-١١٧.

تبادل داخلي أو تجارة محلية وهي التي تتم داخل سوق محلي - تبادل خارجي أو تجارة خارجية وهي امتداد للتجارة الداخلية المحلية بحيث لا يمكن إشباع أسواق خارجية إلا بعد إشباع الأسواق المحلية، وتتخلص التجارة الخارجية في عمليتين<sup>1</sup> : الأولى تتمثل في عملية التصدير والتي تتمثل في (البيع) خارج حدود الدولة بصفة رسمية من طرف الدولة أو أي شخصية مادية أو معنوية أخرى، مقابل قيمة مالية مقدرة متفق عليها، هذه الأخيرة تدخل كمورد هام من الموارد المالية للدولة المعنية.

أما الثانية فتتمثل في عملية الاستيراد، وهي عملية الشراء الآتية من الخارج من أعوان خارجيين عن التراب الوطني، لتمثيل عملية الشراء التي يقوم بها الأعوان الاقتصاديين لبلد ما. مفهوم التجارة الدولية: التجارة الدولية بالإنجليزية: (International Trade) هي عمليات تعتمد على تبادل السلع بين الدول، وتساهم هذه التجارة في تعزيز وجود اقتصاد دولي يتأثر ويؤثر في الطلب والعرض والأسعار الدولية وبالتالي هي تبادل السلع والخدمات عبر الحدود والمناطق المختلفة، وتشكل حصة كبيرة من الناتج المحلي الإجمالي في مختلف البلدان<sup>2</sup>.

أما مفهوم التجارة الخارجية: هي حركة السلع والخدمات وانتقال رأس المال بين أقطار العالم المختلفة وما يتعلق بهذا الانتقال عبر الحدود من عمليات تجارية ممكنة كالنقل والتأمين والخدمات الإضافية الأخرى. وتُعرّف التجارة الدولية أيضاً بأنها مجموعة من القواعد التي تُستخدم في تنظيم طرق تبادل المنتجات دولياً؛ عن طريق الاعتماد على المناطق والأقاليم التجارية والجمركية<sup>3</sup>.

٢-١ أهمية التجارة الدولية: تُعتبر التجارة الدولية من أهم مقومات نجاح وازدهار الاقتصاد لكافة دول العالم؛ حيث تظهر أهميتها في دورها الذي يدعم استفادة كل دولة من المميزات التي تُقدمها الدول الأخرى؛ بسبب عدم قدرة الدول على توفير حاجات مجتمعاتها بالاعتماد على مواردها المحلية، كما من الممكن الاستفادة من هذه الموارد في حال استخدامها بطرق جيدة؛ بهدف تصديرها لدول العالم، ويمكن توضيح أهمية التجارة الدولية بشكلٍ دقيق بناءً على النقاط الآتية:

- تشجيع الدول على التخصص في إنتاج السلع التي تتمتع في إنتاجها بميزة نسبية بالمقارنة بالدول الأخرى، فالموارد التي تحصل عليها الدولة نتيجة لذلك تعتبر مدخرات توجه للاستثمارات المستهدفة.
- يمكن للتجارة الخارجية أن تمد المنافذ الخارجية " الأسواق الخارجية " بالفائض السلعي والذي يمكنه أن يحول الموارد الإنتاجية العاطلة إلى موارد عاملة منتجة والادخار الناتج عن هذا الفائض يعمل على زيادة الإنتاج إذا ما وجه للاستثمارات المنتجة.
- تؤدي التجارة الخارجية إلى إمكانية زيادة الإنتاج وذلك من خلال تأثيرها على عوامل متعددة اتجه الدافع للمنافسة، تحصيل معرفة جديدة نتيجة الاحتكاك بالخارج، رؤية التكنولوجيا الحديثة ومحاولة تطبيقها وسميت الفائدة الناتجة عن ذلك الأرباح الديناميكية للتجارة.
- إن التجارة الخارجية عموماً أصبحت على درجة كبيرة من الأهمية في الوقت الحالي سواء بالنسبة للدول الصناعية المتقدمة أو الدول السائرة في طريق النمو التي لا زالت بعد في أولى مراحل التنمية ولقد أصبح في حكم المستحيل أن تستغني دول ما عن التبادل الدولي وتعيش في عزلة عن بقية دول العالم.
- تعتبر الوسيلة المباشرة لتعزيز العلاقات الدولية؛ بسبب دورها في ربط الدول معاً.
- تُساهم في توفير الكثير من الخدمات والسلع بالاعتماد على مبدأ التخصص الذي يُوفر المنتجات بأقل الأسعار.

<sup>1</sup> السيد متولي عبد القادر (2010) ، الاقتصاد الدولي النظرية والسياسات ، الطبعة الأولى ، دار الفكر ، عمان ، ص ١١-٥ .

<sup>2</sup> سعيد أحسن (2020) ، تقنيات التجارة الخارجية ، جامعة عبد الحميد مهري ، قسنطينة ٢ ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، الجزائر ، ص ١-١١٧ .

<sup>3</sup> جمال جويدان الجميل (2014) ، التجارة الخارجية ، مركز الكتاب الأكاديمي للنشر والتوزيع ، عمان ، الأردن ، ص ١-١٤ .

- تدعم القدرة التسويقية؛ من خلال إنشاء العديد من الأسواق الجديدة للمنتجات المتنوعة.
  - تُساعد على رفع مُعدّل الرفاهية في المجتمع؛ عن طريق توفير العديد من المنتجات التي تؤدي إلى تنوع خيارات الأفراد سواء للاستهلاك أو الاستثمار.
  - تُصنّف من المؤشرات المهمة لقياس القدرات الخاصة بالدول على المنافسة وتسويق المنتجات والإنتاج في الأسواق العالمية والدولية.
  - تُشارك الدول في بناء أنظمة اقتصادية قوية، وتُعزّز من التنمية المُستدامة فيها؛ عن طريق توفير المعلومات الرئيسية والوسائل التكنولوجية المناسبة.
  - تدعم التنمية الاقتصادية؛ من خلال تطوّر الدخل القومي الذي يساهم في تحسين التنمية الخاصة بكلّ دولة.
- ٣-١ أسباب قيام التجارة الدولية:

يرجع تفسير أسباب قيام التجارة الخارجية إلى السبب الرئيسي المتمثل في المشكلة الاقتصادية أو ما يعرف بمشكلة الندرة النسبية، وذلك بسبب محدودية الموارد الاقتصادية قياساً بالاستخدامات المختلفة لها في إشباع الحاجات الإنسانية إلى جانب ضرورة استخدام هذه الموارد بشكل أمثل نذكر منها:- التوزيع الغير متكافئ لعناصر الإنتاج بين دول العالم المختلفة، مما يصعب على أي دولة تحقيق الاكتفاء الذاتي وبالتالي ضرورة سد الحاجات عن طريق التبادل الدولي.- تفاوت كبير في أسعار عوامل الإنتاج وبالتالي التكاليف وأسعار المنتجات المحلية لكل دولة، مما يؤدي إلى انخفاض تكاليف إنتاج سلعة في دولة معينة وارتفاعها في دولة أخرى.- اختلاف مستوى التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج من دولة لأخرى، مما ينتج عنه تفاوت الاستخدام الأمثل للموارد الاقتصادية حيث تتمتع العملية الإنتاجية بالكفاءة العالية مع وجود تكنولوجيا متطورة في حين يؤدي تدني المستوى التكنولوجي إلى ضعف الكفاءة الإنتاجية وسوء استغلال الموارد الاقتصادية.- وجود فائض في الإنتاج المحلي يجب تصريفه بإيجاد أسواق خارجية أي الطلب العالمي على المنتج.- اختلاف ميول وأذواق المستهلكين حيث أن المستهلكين يسعون دوماً للحصول على السلعة ذات المواصفات العالية من الجودة. تعد التجارة الخارجية من أهم القطاعات الحيوية في أي اقتصاد حيث يعتبر هذا القطاع المؤشر الجوهري على القدرة الإنتاجية والتنافسية للدولة لهذا قدمت عدة أفكار وآراء في إطار ما يعرف بالنظريات المفسرة للتبادل الدولي.

ويمكن إجمال أسباب قيام التجارة الخارجية في الآتي<sup>1</sup>:

- الحاجة في العلاقات الاقتصادية الخارجية
- التخصص الدولي
- اختلاف مستوى التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج من بلد إلى آخر .
- التعاون في العلاقات الاقتصادية الخارجية
- اختلاف الميول والأذواق، الناجمة عن التفضيل النوعي للسلعة ذات المواصفات الانتاجية المتميزة .
- اختلاف او تفاوت الاسعار للمنتجات في الدول
- اختلاف اذواق المستهلكين .(لان المستهلك يسعى للحصول على اقل سعر وجودة عالية)
- اختلاف مستوى الانتاج من دولة الى اخرى
- في حالة وجود فائض في الانتاج وترغب الدول في تصريفه في الاسواق الخارجية.

#### ٤-١ أهداف التجارة الدولية

تعمل سياسة التجارة الخارجية على تحقيق مجموعة من الأهداف الاقتصادية والاجتماعية.

- الأهداف الاقتصادية: تتمثل في التالي<sup>1</sup>:

<sup>1</sup> سعيد أحسن (2020) ، تقنيات التجارة الخارجية، جامعة عبد الحميد مهري، قسنطينة ٢، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، الجزائر. ص-١-١١٧.

- زيادة موارد الخزينة العامة للدولة واستخدامها في تمويل النفقات العامة بكافة أشكالها وأنواعها.
- حماية الصناعة المحلية من المنافسة الأجنبية.
- حماية الاقتصاد الوطني من خطر الإغراق الذي يمثل التمييز السعري في مجال التجارة الخارجية أي البيع بسعر أقل من تكاليف الإنتاج.
- حماية الصناعة الناشئة أي الصناعة حديثة العهد في الدولة حين يجب توفير الظروف الملائمة والمساعدة لها.
- حماية الاقتصاد الوطني من التقلبات الخارجية التي تحدث خارج نطاق الاقتصاد الوطني كحالات الانكماش والتضخم - الأهداف الإجتماعية: تتمثل في:
- حماية مصالح بعض الفئات الاجتماعية كمصالح الزراعيين أو المنتجين لسلع معينة تعتبر ضرورية أو أساسية في الدولة.
- إعادة توزيع الدخل القومي بين الفئات والطبقات المختلفة.

#### ١-٥ سياسات التجارة الخارجية :

نشاط التجارة الخارجية يتعرض في كل مرحلة لتشريعات ولوائح رسمية من جانب أجهزة الدولة، التي تعتمد على تقييده بدرجة أو بأخرى، أو تحريره من العقبات المختلفة، ومجموعة هذه التشريعات واللوائح الرسمية تسمى السياسة التجارية. وبين هذه السياسة وتلك يدافع كل فريق من أنصار كل ساسة عن وجهة نظره بمجموعة من الحجج فما هي؟

#### ١-٥-١ السياسة الحمائية ومبرراتها<sup>2</sup>

-السياسة الحمائية: إن الدولة الكبيرة التي تكونت من القرن السادس عشر حتى القرن الثامن عشر كانت جميعها تتبع نظام الحماية، إذ كانت تحاول جهداً باتباعها سياسة الربح التجاري أن تكسب المعادن الثمينة الناتجة عن فائض الصادرات على الواردات، وفي القرن التاسع عشر، انضمت بريطانيا إلى تعاليم الاقتصاديين الأحرار في حين توطد نظام الحماية في الدول الحديثة (الولايات المتحدة الأمريكية، ألمانيا، كندا...)، وخلال النصف الأول من القرن العشرين 20، انتشر نظام الحماية في كل مكان ولاسيما خلال الانهيار الاقتصادي الكبير الذي جرى في الثلاثينات، وبعد الحرب العالمية الثانية بذلت الدول المتقدمة صناعاتها جهوداً مشتركة للحد من عقبات التجارة الدولية، وكان ذلك بتشجيع من الولايات المتحدة الأمريكية في إطار الإتفاق العام حول التعريفات الجمركية والتجارة المعروفة بـ "GATT" ويستند أنصار المذهب الحمائي للدفاع عن سياستهم إلى الحجج التالية:

#### -مبررات مبدأ حماية التجارة الخارجية:-

حماية الصناعة الوطنية: تقترح الحماية للصناعات الناشئة على أساس أنها لن تستطيع منافسة الصناعات الأجنبية التي تنتج سلعا مماثلة، بسبب ظروف نشأتها ونموها في المرحلة الأولى، ويكون ذلك عن طريق حمايتها جمركيا خاصة للصناعات التي تتوافر لقيامها عوامل النجاح.

تنوع الإنتاج الصناعي: ضرورة تسخير السياسة الجمركية في إقامة عدد كبير من الصناعات بحجة جعل الإقتصاد الوطني ي توازنا ووقايته من حالة الكساد التي قد تحدث في الصناعة الواحدة. أو الصناعات القليلة التي تتخصص فيها الدول في حالة الأخذ بسياسة حرية التجارة

<sup>1</sup> السيد متولي عبد القادر (2010)، الإقتصاد الدولي النظرية والسياسات، الطبعة الأولى، دار الفكر، عمان، ص 5-11.

<sup>2</sup> جمال جويدان الجميل (2014)، التجارة الخارجية، مركز الكتاب الأكاديمي للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ص 1-14.

-  
تقييد التجارة من أجل مستوى التوظيف: إن الرسوم الجمركية العالية تقلل الواردات وتشجع بذلك على توسع الصناعات الداخلية ويكون الأثر المباشر لذلك استيعاب الأعداد المتعطلة من العمال، بالإضافة إلى تشغيل الموارد الاقتصادية الأخرى

-  
للحماية دور في توفير عدالة توزيع الدخل القومي: عندما نحني أنشطة اقتصادية تعتمد على عنصر العمل بنسبة مرتفعة فإنها تزيد من نصيب القوى العاملة في الناتج القومي

-  
الرسوم الجمركية كوسيلة لمكافحة الإغراق: إذ كثيرا ما تلجأ بعض الدول إلى بيع منتجاتها في الأسواق الخارجية بسعر يقل عن سعر بيعها في الأسواق الداخلية وقد يصل التمييز في الأسعار إلى حد البيع في الخارج بسعر يقل عن سعر التكاليف الإنتاج وتعرف هذه السياسة باسم "سياسة الإغراق" وتستعمل بغرض غزو الأسواق الخارجية وتعتبر نوعا من التمييز الاحتكاري لهذا فإن الدولة تلجأ دائما إلى حماية صناعتها الوطنية من أثر سياسة الإغراق الحماية لعلاج العجز في ميزان المدفوعات: ويتم ذلك عن طريق فرض الرسوم الجمركية المرتفعة على الواردات من السلع الكمالية. والتخفيف منها أو إلغائها على الواردات من السلع الإنتاجية وبذلك تقل الواردات فيقل الطلب على العملة الأجنبية.

-الأمن الوطني: إن التخصص في الصناعة ينطوي على خطر في حالة نشوب حرب وهذا ما يفرض على البلدان الاحتفاظ ببعض القدرات الإنتاجية لتلك المنتجات التي تسمح لها في حالة وقوع نزاع مع الخارج بنوع من الاكتفاء الذاتي حتى تستطيع حماية استقلالها-

الاستقرار الاقتصادي: لقد أخذت الحكومات على عاتقها تلبية ما يمكن تلبية من رغبات المواطنين، فوجدت أنه ينبغيها قبل أن تسعى لتحقيق التقدم الاقتصادي وتنمية دخلها القومي أن تضمن استقرار الأحوال والظروف الاقتصادية ممثلة في الأسعار والدخل والإنتاج وغير ذلك من الكميات الاقتصادية ليصبح بعد ذلك الطريق سهلا معبدا أمام تحقيق التقدم الاقتصادي.

٢-٥-١ سياسة الحرية ومبرراتها<sup>1</sup>:

-سياسة الحرية:

يلاحظ لدى المفكرين الاقتصاديين التقليديين أنهم ساهموا في انتصار مبدأ "دعه يعمل دعه يمر" على المستوى الدولي وأكدوا من الناحية النظرية أن التبادل الحر يشكل أحسن وضع بالنسبة للعالم إن أنصار سياسة الحرية يعارضون التدخل الحكومي في الشؤون الاقتصادية، ويؤكدون على أهمية المنافسة الحرة، ويطالبون بعدم استخدام الإجراءات الجمركية للتمييز في المعاملة مع الدول المتخلفة ويرتكزون على الحجج التالية:

-مبررات مبدأ حرية التجارة الخارجية<sup>2</sup>:

-تتيح حرية التجارة فرصة التخصص وتقسيم العمل الدولي على أساس اختلاف النفقات النسبية، ويعود هذا بالمنفعة على المستهلك (باقتنائه لأحسن النوعيات وبأقل الأسعار) وعلى المنتج توسيع فروع إنتاجه التي تتوفر فيها أسباب التفوق.

<sup>1</sup> سعيد أحسن (2020)، تقنيات التجارة الخارجية، جامعة عبد الحميد مهري، قسنطينة ٢، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، الجزائر، ص ١-١١٧.  
<sup>2</sup> محمود حامد عبدالرازق (2017)، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار حميثرا للنشر والترجمة، القاهرة، مصر، ص ١-٤٥.

- إن التجارة الدولية الحرة في ظل ظروف معينة، تصبح بديلا كاملا للتنقل الكامل لعناصر الإنتاج
- تعمل على خلق جوا تنافسيا دوليا، مما يؤدي إلى انخفاض تكلفة الإنتاج من جهة
- وصعوبة قيام الاحتكارات الدولية من جهة أخرى.
- تؤدي إلى توسيع نطاق السوق، والإنتاج ووصول المشروعات الإنتاجية إلى الحجم الأمثل لها
- والانتفاع من مزايا الإنتاج الكبير.
- تشجيع التقدم التقني.
- الحماية تؤدي إلى إفقار الغير.
- ١-٥-٣ أدوات السياسات التجارية:(القيود الجمركية)
- مصدرها: قوانين أو مراسيم تصدرها عادة السلطة التنفيذية وأحيانا السلطة التشريعية.
- أغراضها: - غرض مالي: الحصول على موارد مالية لخزينة الدولة<sup>1</sup>.
- غرض اقتصادي غير مالي: حماية صناعة معينة، التأثير على حجم الصادرات أو الواردات أو على سعرهما أو على توزيعهما الجغرافي.
- محل تطبيق القيود الجمركية: السلع أو الخدمات بجميع أشكالها ومراحل إنتاجها.
- مكان تطبيق القيود الجمركية: تطبق عند اجتياز السلعة أو الخدمة لحدود الدولة دخولا أو خروجا.
- أنواع القيود الجمركية: قيود تعريفية وقيود غير تعريفية.
- القيود الجمركية التعريفية:
- التعريفية الجمركية: هي الرسوم الواجبة الدفع أو الضريبة المقدرة على السلعة عند اجتيازها لحدود الدولة دخولا أو خروجا وتنقسم إلى:
- من حيث وجهها القانوني: تعريفية ذاتية أو مستقلة، تعريفية اتفاقية.
- من حيث الأطراف الواضعة لها: منفردة، مزدوجة، تعريفية متعددة.
- من حيث الظروف التي تستلزمها: تعريفية القصاص أو الثأر، الرسوم التعويضية(وقائية)، تعريفية الأفضلية.
- القيود الجمركية غير التعريفية<sup>2</sup>: مكملة للنوع الأول هدفها حماية الاقتصاد والمستهلك الوطني من المؤثرات السلعية الخارجية وتنقسم إلى:
- القيود غير التعريفية النقدية أو السعرية: وتشمل:
- الإعانات(إعانات تصدير أو إعانات استيراد)وقد تكون مباشرة أو غير مباشرة.
- تخفيض سعر الصرف.
- الإغراق.
- القيود غير التعريفية الكمية: وتشمل:
- الحضر أو المنع(كلي أو جزئي).
- تراخيص الاستيراد.
- نظام الحصص.
- القيود غير التعريفية التنظيمية(الإجراءات الإدارية): وتشمل<sup>3</sup>:

<sup>1</sup> السيد متولي عبد القادر( 2010 ) ، الاقتصاد الدولي النظرية والسياسات، الطبعة الأولى، دار الفكر، عمان، ص ٥-١١.

<sup>2</sup> سعيد أحسن( 2020 ) ، تقنيات التجارة الخارجية، جامعة عبد الحميد مهري، قسنطينة ٢، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، الجزائر. ص ١-١١٧.

<sup>3</sup> جمال جويدان الجميل( 2014 ) ، التجارة الخارجية، مركز الكتاب الأكاديمي للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ص ١-١٤.

- المعاهدات والاتفاقات التجارية.

- اتفاقية الدفع.

- الاتحادات الجمركية.

- المناطق الحرة.

- الحماية الإدارية.

- التكتلات الاقتصادية.

" إن الواقع الملموس يدل على أن السياسة التجارية التي تطبقها الدول على اختلاف أنظمتها الاقتصادية ماهي إلا مزيج بين الحرية والحماية".

٢- الأطراف المتدخلة في التجارة الدولية (المصدر-المستورد-البنوك-النقل-التأمين-العبور الدولي والجمارك)

هناك مجموعة من الأطراف المتدخلة في التجارة الدولية ومنها<sup>1</sup>:

-المستورد : هو أحد أطراف التجارة الدولية وهو الشخص الذي يتعامل في التجارة الخارجية ويقوم بجلب البضائع أو الخدمات إلى البلد الأصلي من بلد أجنبي ، بغرض إعادة بيعها في السوق المحلية.

-المصدر : هو أحد أطراف التجارة الدولية و هوالشخص الذي يتعامل في التجارة الخارجية ويقوم ببيع السلع التي يتم تصنيعها محليا إلى الدول الأخرى.

- البنوك :هي البنوك التجارية التي تقوم بتقديم الدعم والتمويل المالي لكل عمليات التجارة الدولية ، من خلال القروض والتسهيلات الائتمانية و الاعتمادات المستندية التي تقدمها لتمويل التجارة الدولية في سبيل الحصول على رسوم و تكاليف الخدمات التي تقدمها.

-النقل : هو أحد أطراف التجارة الخارجية وتقوم شركات النقل بنقل البضائع والخدمات بين الدول وينقسم النقل إلى نقل برى بالطرق والسكك الحديدية ونقل جوى بالطائرات ونقل نهري في البحار والمحيطات ونقل بحري ، وتعد وسيلة النقل البحري هي التي تأخذ أكبر حجم من البضائع في التجارة الخارجية ، فالنقل البحري بشكل عملي هو الوسيلة الوحيدة الأكثر اقتصاداً بين وسائل النقل لنقل كميات كبيرة من البضائع من مكان لآخر ، خصوصاً عند نقل بضائع بين الدول .

-العبور : ويقصد بالعبور الدولي "الترانزيت" مصطلح يطلق في النظام الدولي على الحالة التي يمر بها أشخاص أو بضائع أو وسائل نقل أو طاقة كهربائية في إقليم دولة ما، دون أن تكون هذه الدولة محطة الوصول. ويمكن لوسائل النقل أن تعبر عددًا من البلدان، قبل أن تصل إلى البلد الذي هو مقصد السلع، ويسمى هذا "العبور الدولي"، ويطلق بوجه خاص على النقل البري.

كما يقصد بالعبور الجمركي<sup>2</sup> بأنه الإجراء الجمركي الذي تنقل بمقتضاه السلع تحت سيطرة الجمارك (دون فرض رسوم جمركية) من مكتب جمركي لآخر. ويشمل هذا التعريف عمليات المرور العابر الوطنية، أي النقل بين مكاتب المغادرة إلى مكاتب المقصد داخل البلد أو الأراضي نفسها، علاوة على العبور الجمركي الدولي، أي النقل عبر حدود دولية واحدة أو أكثر وفقاً لاتفاقية ثنائية أو متعددة الأطراف.

-الجمارك : ويقصد بالجمارك في التجارة الدولية الرسوم الجمركية أو التعريف الجمركية، وهي ضرائب تفرض على السلع التي تستوردها دولة من أخرى. وتستخدم عدة دول التعريف الجمركية لحماية صناعاتها من المنافسة الأجنبية. وتُوَقَّر التعريف الحماية عن طريق رفع أسعار السلع المستوردة.

٣- دور الأنكوترمز في تنظيم وتحديد وتوزيع المسؤوليات بين طرفي التجارة الدولية .

<sup>1</sup> السيد متولي عبد القادر (2010) ، الاقتصاد الدولي النظرية والسياسات، الطبعة الأولى، دار الفكر، عمان، ص 5-11.

<sup>2</sup> بالعجين خالدية (2018) ، تقنيات التجارة الدولية، مطبوعة لطلبة السنة الأولى ماستر مالية وتجارة دولية، جامعة ابن خلدون، تيارت، ص-1-60.

**شروط التجارة الدولية INCOTERMS :** شروط التجارة الدولية (الإنكوترمز) هي سلسلة من شروط المبيعات العالمية والتي يتم استخدامها بشكل واسع في العالم. يتم استعمال هذه الشروط من أجل تقسيم وتوزيع تكاليف ومسؤوليات الصفقات التجارية ما بين البائع والمشتري وبشكل يعكس ممارسة النقل الحديثة و ترتبط هذه الشروط بشكل وثيق مع ميثاق الأمم المتحدة لعقود مبيعات السلع العالمية.

تبحث هذه الشروط في الأسئلة المرتبطة بتوصيل المنتجات من البائع للمشتري. يشتمل هذا على ما يلي: حمل المنتج، ومسؤوليات الاستيراد والتصدير والتخليص، ومن يدفع لماذا، وعلى كاهل من تقع مخاطر حالة المنتجات في المواقع المختلفة من عملية النقل. تستعمل هذه الشروط دوماً مع المواقع الجغرافية ولا تتعامل بنقل الملكية<sup>1</sup>.

يتم ابتكار ونشر هذه الشروط من قبل غرفة التجارة العالمية. تعتبر النسخة الإنجليزية هي النسخة الرسمية والأصلية للشروط التجارية الدولية لسنة 2000، والتي تم إقرارها من قبل مجلس الأمم المتحدة لقانون التجارة العالمية. هناك ترجمة موافق عليها ب 31 لغة وهي متوافرة لدى اللجان الوطنية لغرفة التجارة العالمية. وتعد شروط التجارة الدولية هي المعيار في جميع أنحاء العالم للتجارة الدولية. هذه الشروط تتعلق بمسؤولية البضاعة لكل من المشتري والبائع في مراحل مختلفة من عملية النقل. يتم قبول جميع أنحاء العالم شروط التجارة الدولية واستخدامها من قبل الحكومات، السلطات والتجار القانونية في المعاملات التجارية الدولية.

وفيما يلي دور شروط التجارة الدولية (الإنكوترمز) في تنظيم وتحديد وتوزيع المسؤوليات بين طرفي التجارة الدولية:

**EXW Ex Works :** البائع / المصدر يجعل البضاعة متاحة للمشتري في المستودع الخاص به وهو المسؤول فقط عن تعبئة البضاعة. المشتري / المستورد لذلك يتحمل جميع التكاليف والمسؤوليات من لحظة عبور البضائع للمستودع قبل التحميل. التأمين ليس إلزامياً ولكن إذا كان مطلوباً ، فسيتم أخذه من قبل المشتري حيث يتحملون المخاطر. ولا يجب استخدام Incoterm هذا إذا قام البائع بتسليم البضائع في أي مكان آخر غير مبانيهم الخاصة<sup>2</sup>.

**FCA Free Carrier:** التاجر يسلم البضائع إلى مكان متفق عليه ويتحمل التكاليف والمخاطر حتى نقطة تسليم تلك السلع في المكان المتفق عليه، بما في ذلك تكلفة تخليص الصادرات. يتحمل البائع مسؤولية النقل الداخلي والتخليص الجمركي للتصدير ما لم يكن المكان المخصص هو مكان البائع (مستودع FCA) في هذه الحالة يتم تسليم البضائع هناك وتحميلها على وسائل النقل التي يرتبها المشتري على نفقة المشتري. المشتري يتحمل التكاليف من التحميل على متن الطائرة إلى التفريغ، بما في ذلك التأمين إذا أخذه لأنه يتحمل الخطر عندما يتم تحميل البضائع على وسيلة النقل الأولى. وفي نظام FCA، فيما يتعلق ب Incoterms 2010، هو أنه أثناء الشحن ، يمكن للمشتري أن يطلب من شركة النقل الخاصة به إصدار بوليصة شحن للبائع تحدد "على متن الطائرة" كدليل على تسليم البضائع، وبالتالي تسهيل استخدام الاعتمادات المستندية. يُمنح البائع للبائع عن طريق ضمان مصرفي على الرغم من أنه ليس طرفاً في عقد النقل.

**FAS مجاني إلى جانب السفينة:** التاجر تسلم البضائع إلى ميناء التحميل في ميناء المنشأ وتتحمل التكاليف حتى التسليم بالإضافة إلى كونها مسؤولة عن إجراءات جمارك التصدير. والمشتري هي المسؤولة عن التحميل على متن الطائرة، التسييف، تكاليف الشحن والتكاليف الأخرى حتى التسليم في الوجهة، بما في ذلك تخليص الاستيراد والتأمين، إذا أخرجت لأنها ليست إلزامية. يتحمل المشتري أيضاً الخطر بمجرد أن تكون البضائع في رصيف التحميل قبل تحميلها على السفينة. إن Incoterm هذا صالح للشحن فقط ويستخدم بشكل عام للسلع الخاصة التي لها متطلبات تحميل معينة، ليس عادة للبضائع أو الحاويات المنقولة<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> بالعجين خالدية (2018) ، تقنيات التجارة الدولية ، مطبوعة لطلبة السنة الأولى ماستر مالية وتجارة دولية ، جامعة ابن خلدون ، تيارت ، ص 1-70.

<sup>2</sup> السيد متولي عبد القادر (2010) ، الاقتصاد الدولي النظرية والسياسات ، الطبعة الأولى ، دار الفكر ، عمان ، ص 11-5.

<sup>3</sup> جمال جويدان الجميل (2014) ، التجارة الخارجية ، مركز الكتاب الأكاديمي للنشر والتوزيع ، عمان ، الأردن ، ص 1-14.

**FOB** فوب مجانية على متن الطائرة: التاجر يتحمل التكاليف حتى يتم تحميل البضائع على السفينة، عند هذه النقطة يتم نقل المخاطر وكذلك المسؤولية عن تخليص الصادرات والتكاليف عند المنشأ. يقوم البائع أيضاً بترتيب النقل على الرغم من أن المشتري يتحمل التكلفة. والمشتري هي المسؤولة عن تكلفة الشحن، التفريغ، تخليص الواردات والتسليم في الوجهة وكذلك التأمين إذا أخرجوها. يحدث نقل المخاطر عندما تكون البضاعة على متنها. يستخدم Incoterm فقط للشحن. لا ينبغي استخدامها للبضائع في الحاويات لأن المسؤولية تنتقل عندما يتم تحميل البضائع على متن السفينة (كانت البضاعة على اتصال مادي بسطح السفينة) والحاويات لا يتم تحميلها عند دخول المحطة، وبالتالي، إذا تعرضت البضائع لأي ضرر داخل الحاوية، فسيكون من الصعب للغاية تحديد وقت حدوث الضرر<sup>1</sup>.

**CFR** التكلفة والشحن: التاجر هي المسؤولة عن جميع التكاليف حتى تصل البضاعة إلى ميناء المقصد، بما في ذلك تخليص الصادرات، التكاليف في الأصل، تكاليف الشحن والتفريغ عادة. المشتري هي المسؤولة عن إجراءات الاستيراد والنقل إلى الوجهة. كما أنهم يتحملون المخاطر منذ اللحظة التي تكون فيها البضائع على متنها، بالتالي، على الرغم من أنها ليست إلزامية، عادة ما يأخذ المشتري التأمين. يستخدم Incoterm فقط في الشحن.

**C.F** تكلفة سيف، التأمين والشحن: كما هو الحال مع CFR التاجر يتحمل جميع التكاليف حتى الوصول إلى ميناء المقصد، بما في ذلك تخليص الصادرات، التكاليف في الأصل، الشحن والتفريغ عادة. ومع ذلك، على عكس CFR، يجب على البائع أيضاً ترتيب التأمين على الرغم من أن المخاطر تنتقل إلى المشتري بمجرد تحميل البضائع على متن الطائرة. المشتري يتحمل الاستيراد والنقل إلى تكاليف الوجهة. الجديد في ال 2020 نسخة من Incoterm هي أنه يجب على البائع ترتيب غطاء التأمين بما يتماشى مع ما هو منصوص عليه في شروط معهد الشحن (C). بعبارة أخرى، يجب تغطية البضائع حتى وصولها إلى ميناء المقصد. يستخدم Incoterm فقط في الشحن. يتم استخدامه على نطاق واسع لأنه يحدد القيمة الجمركية.

**نظام CPT** : يدفع CPT إلى التاجر يتحمل التكاليف حتى يتم تسليم البضائع إلى مكان متفق عليه، بمعنى آخر، هم مسؤولون عن جميع التكاليف في الأصل، تخليص الصادرات، النقل الرئيسي وعادة، التكاليف في الوجهة. المشتري هي المسؤولة عن إجراءات الاستيراد والتأمين إذا اتخذت لأنها ليست إلزامية. يتم نقل المخاطر إلى المشتري بمجرد تحميل البضائع على وسيلة النقل الأولى التي يرتبها البائع. إنكوتيرم هذا صالح لأي وسيلة نقل.

**CIP Carriage and Insurance Paid** التاجر يتحمل التكاليف حتى التسليم في مكان متفق عليه في الوجهة، بمعنى آخر، التكاليف في الأصل، تخليص الصادرات، الشحن والتأمين إلزامي. المستورد هي المسؤولة عن تخليص الواردات والتسليم في الوجهة وتتحمل المخاطر عندما يتم تحميل البضائع على وسيلة النقل الأولى. ما هو جديد في Incoterm فيما يتعلق ب Incoterms 2010 يتعلق مرة أخرى بتغطية التأمين. في هذه الحالة، بصرف النظر عن كونها إلزامية، يجب أن يحتوي التأمين على نفس التغطية المنصوص عليها في بنود معهد الشحن (أ)، يجب تأمين البضائع حتى تسليمها إلى الناقل في الوجهة.

**تسليم DPU** في مكان تفريغها: التاجر يتحمل التكاليف والمخاطر الناشئة في الأصل، التعبئة، جار التحميل، تخليص الصادرات، شحن، التفريغ في الوجهة والتسليم في النقطة المتفق عليها. المشتري هي المسؤولة عن إجراءات التخليص على الواردات. هذا Incoterm هو جديد ويحل محل DAT. في الواقع، يزيد من خيارات التسليم حيث ذكرت DAT أن التسليم يجب أن يتم في المحطة، بينما مع تسليم DPU الجديد يمكن أن يتم في مكان متفق عليه بخلاف المحطة الطرفية<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> السيد متولي عبد القادر (2010)، الاقتصاد الدولي النظرية والسياسات، الطبعة الأولى، دار الفكر، عمان، ص ١٢-٢٦.

<sup>2</sup> محمود حامد عبدالرازق (2017)، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار حميثرا للنشر والترجمة، القاهرة، مصر، ص ١-٤٥.

تسليم DAP في المكان: التاجر يتحمل جميع تكاليف ومخاطر العملية بصرف النظر عن تخليص الاستيراد والتفريغ في الوجهة، بمعنى آخر، جميع التكاليف في الأصل، الشحن والنقل الداخلي. المشتري هي المسؤولة فقط عن تخليص الاستيراد والتفريغ. إنكوترم هذا صالح لجميع وسائل النقل. التامين ليس إلزامياً ولكن إذا أخرج البائع يتحمل التكلفة. تسليم DDP واجب مدفوع: التاجر يتحمل جميع التكاليف والمخاطر من التعبئة والفحص في مستودعاتهم إلى التسليم في الوجهة النهائية، بما في ذلك تخليص الصادرات والواردات، الشحن والتامين، إذا أخرجت. المشتري فقط لاستلام البضائع وتفريغها عادة، على الرغم من أن البائع يمكنه القيام بذلك أيضاً. هذا Incoterm هو عكس EXW، يتحمل البائع جميع التكاليف والمخاطر.

#### ٤- عقود التجارة الدولية والعقود النموذجية وتنظيمها القانوني .

##### ٤-١ عقود التجارة الدولية وتنظيمها القانوني

يعرف العقد الدولي عموماً بأنه: «العقد غير الداخلي الناظم لعلاقات الأفراد على الصعيد الدولي، وهو يستمد صفته الدولية من طبيعة العلاقة التي يحكمها، ويتخذ عادة شكل شروط عامة أو عقد نموذجي»<sup>1</sup>. وعلى الرغم من ذلك فإن تحديد دولية العلاقة قد أثار بعض الصعوبات، وأدى إلى اختلاف الفقه حول المعيار الواجب الاتباع لتحديد دولية العقد بوصفه شرطاً لأعمال قواعد القانون الدولي الخاص، فبينما استقر الفقه التقليدي على تبني المعيار القانوني الذي يعتد بعناصر الرابطة العقدية أخذ جانب من الفقه الحديث بالتركيز على المعيار الاقتصادي الذي يعبر عن مدى اتصال العقد بمصالح التجارة الدولية.

- المعيار القانوني لدولية العقد: وفقاً لهذا المعيار فإن العقد يعد دولياً فيما لو اتصلت عناصره القانونية بأكثر من نظام قانوني واحد. أي إن الصفة الأجنبية تكون قد تطرقت لأحد عناصره (الأطراف. الموضوع. واقعته المنشئة. هدفه. محل إبرامه).

ولكن اختلاف أحد العناصر القانونية للعقد كجنسية المتعاقدين أو اختلاف مجال إقامتهما، كالبيع الذي يبرم بين أجنبيين من جنسيتين مختلفتين يقيمان في سورية مثلاً وموضوعه سلع موجودة في سورية وليس في النية نقلها إلى مكان آخر، أو البيع الذي يبرم في سورية بين سوري يقيم بسورية وفرنسي يقيم بفرنسا لكنه في زيارة لسورية وموضوعه سلع موجودة بسورية وليس في النية نقلها وبثمن يدفع في سورية وبالعملة السورية، فالبيع في الحالتين تغلب فيه الصفة الوطنية على الرغم من اختلاف جنسية المتعاقدين ومجال إقامتهما. وهذا ما أدى إلى وقوع الخلاف بين أنصار المعيار القانوني أنفسهم حول مدى فاعلية العناصر القانونية للرابطة العقدية، وأثر كل منها في اتسام هذه الرابطة بالطابع الدولي<sup>2</sup>.

فذهب الفقه التقليدي إلى التسوية بين العناصر القانونية للرابطة العقدية، بحيث يكتسب العقد الطابع الدولي بمجرد تطرق الصفة الأجنبية إلى أي من عناصره القانونية مما يبرر إخضاعه لأحكام القانون الدولي الخاص. في حين ذهب جانب من الفقه المعاصر إلى التفرقة بين العناصر الفاعلة والعناصر غير الفاعلة في العقد، وعدّوا أن الجنسية الأجنبية للمتعاقد ليست من العناصر الفاعلة في العقود التجارية الدولية، وذلك خلافاً لمحل تنفيذ العقد الذي يعدُّ من أهم تلك العناصر.

وبناء على ذلك عُرف العقد الدولي بأنه «العقد الذي يبرم بين مختلفي الجنسية أو متحديها إذا كان مكان إبرامه، أو أعمال تنفيذه، أو مكان وجود محله يهم أكثر من نظام قانوني». وهذا يقود إلى استعراض المعيار الاقتصادي لدولية العقد:

<sup>1</sup> السيد متولي عبد القادر (2010)، الاقتصاد الدولي النظرية والسياسات، الطبعة الأولى، دار الفكر، عمان، ص 5-11.  
<sup>2</sup> جمال جويدان الجميل (2014)، التجارة الخارجية، مركز الكتاب الأكاديمي للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ص 1-14.

المعيار الاقتصادي لدولية العقد: استند القضاء الفرنسي (محكمة النقض) في تحديد الصفة الدولية للعقد على معيار اقتصادي يعد بموجبه العقد دولياً إذا كان يتصل بمصالح التجارة الدولية. أي ينطوي على رابطة تتجاوز الاقتصاد الداخلي لدولة ما، ويترتب عليها حركة للأموال وانتقالها من مكان إلى آخر.

وهذا يعني أن أعمال المعيار الاقتصادي لدولية العقود لا يتعارض مع المعيار القانوني، لأن العقد الذي يترتب عليه حركة للأموال وانتقالها من دولة إلى أخرى. أي يتعلق بمصالح التجارة الدولية. هو عقد دولي وفقاً للمعيار الاقتصادي، وهو عقد يتصل بالضرورة بأكثر من نظام قانوني واحد، وبالتالي يكون عقداً دولياً وفقاً للمعيار القانوني في الوقت نفسه<sup>1</sup>. إلا أن الأمر يختلف فيما لو اكتسب العقد طابعه الدولي وفقاً للمعيار القانوني (الواسع تحديداً)، إذ ليس بالضرورة أن يتحقق معه المعيار الاقتصادي لدولية العقود.

ومن هنا يتبين أن المعيار القانوني لدولية العقد أوسع من المعيار الاقتصادي، وأن الأخذ بالمعيار الاقتصادي سيفضي بالضرورة إلى المعيار القانوني في حين أن العكس غير صحيح بالضرورة.

وبذلك تصبح التفرقة بين العناصر الفاعلة والعناصر غير الفاعلة (المعيار القانوني المضيق) هي الأساس الصحيح لدولية الرابطة العقدية، وتصلح ليس فقط معياراً لدولية العقود المالية، وإنما أساساً لإضفاء هذه الصفة على جميع العقود أياً كانت طبيعتها على النقيض من الأخذ بالمعيار القانوني الموسع الذي يؤدي إلى دولية تلك الرابطة على الرغم من عدم اتصالها بمصالح التجارة الدولية.

#### ٢-٤ العقود النموذجية والاتفاقيات الدولية المنظمة لها<sup>2</sup>

تحتل العقود التجارية الدولية مقدمة الركائز الأساسية التي يقوم عليها الاقتصاد الدولي في الوقت الحاضر، وقد بدأت علاقات التجارة الدولية حقيقة تبتعد منذ وقت بعيد عن سيطرة القوانين الداخلية، لتحكم أو تنظم عن طريق قواعد ذات طابع مهني وقواعد عرفية لا تنتمي بأصلها إلى قواعد مستمدة من قانون دولة ما، وقد عملت بعض الهيئات الدولية على وضع قواعد موضوعية موحدة دولية تخضع لها مباشرة معاملات التجارة الدولية، منها المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص الذي أولى اهتماماً لعدة مسائل في القانون الخاص تتعلق بموضوعات التجارة الدولية من أهمها البيوع الدولية. وقد أسفرت جهوده في هذا المجال عن توقيع اتفاقيتي لاهاي في أول تموز/يوليو سنة 1964، وتتضمنان قواعد موحدة للبيوع الدولية؛ الأولى منهما تتعلق بالقانون الموحد للبيع الدولي للمنقولات المادية، والثانية تشتمل على قواعد موحدة خاصة بتكوين هذا العقد. وقد دخلت الاتفاقيتان حيز التنفيذ منذ 18 و23 آب/أغسطس سنة 1972 بالنسبة للدول التي صدقت عليهما. إلا أنها أخفقت في تحقيق الغرض المقصود منها، إذ لم يصدق عليها سوى عدد قليل من الدول، كما وأنشأت الجمعية العامة للأمم المتحدة في 17 كانون الأول/ديسمبر 1966 لجنة دائمة أسمتها «لجنة الأمم المتحدة لقانون التجارة الدولي United Nations Commission on International Trade Law»، بقصد تشجيع التنسيق والتوحيد التدريجي لقانون التجارة الدولية. وحدد قرار إنشائها نوعية الأعمال التي يتسنى للجنة القيام بها لتحقيق هذا الغرض، ومنها على وجه الخصوص إعداد مشروعات اتفاقيات دولية وقوانين نموذجية وقوانين موحدة جديدة، أو تشجيع الأخذ بهذه الأدوات، وتشجيع تدوين المصطلحات التجارية والقواعد والعادات والممارسات الخاصة بالتجارة الدولية ونشرها. وقد أنجزت لجنة قانون التجارة الدولية التابعة للأمم المتحدة حتى الآن عدداً لا بأس به من الاتفاقيات الدولية والقواعد النموذجية أهمها:

اتفاقية مدة التقادم في البيع الدولي للبضائع في نيويورك سنة 1974، و«البروتوكول» المعدل لاتفاقية مدة التقادم في البيع الدولي للبضائع في فيينا سنة 1980<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> محمود حامد عبدالرازق (2017)، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار حيمترا للنشر والترجمة، القاهرة، مصر، ص ٤٥-١.

<sup>2</sup> جمال جويدان الجبل (2014)، التجارة الخارجية، مركز الكتاب الأكاديمي للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ص ١٤-١.

<sup>3</sup> بالعجين خالدية (2018)، تقنيات التجارة الدولية، مطبوعة لطلبة السنة الأولى Master مالية وتجارة دولية، جامعة ابن خلدون، تيارت، ص ٦٥-١.

.اتفاقية الأمم المتحدة للنقل البحري للبضائع لعام 1978 في هامبورغ وتعرف باسم قواعد هامبورغ التي دخلت حيز النفاذ في أول تشرين الثاني/نوفمبر سنة 1992 فيما يتعلق بالدول المنضمة إليها.

.اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع في فيينا سنة 1980 التي دخلت دور النفاذ في أول كانون الثاني/يناير سنة 1988 فيما يتعلق بالدول التي انضمت إليها.

.القانون النموذجي للتحكيم التجاري الدولي في حزيران/يونيو 1985.

.اتفاقية الأمم المتحدة بشأن السفائح (الكمبيالات) الدولية والسندات الأذنية الدولية التي أقرتها اللجنة في اجتماعها في فيينا بتاريخ 14 آب/أغسطس 1987.

.الدليل القانوني لصياغة العقود الدولية لتشديد المنشآت الصناعية على حسب ما أقرته مجموعة العمل التي انعقدت في نيويورك في نيسان/أبريل 1987، وقد أقرته اللجنة في فيينا بتاريخ 14 آب/أغسطس عام 1987.

وبذلك يمكن القول بتعدد أساليب التوحيد الدولي لقانون التجارة الدولية والتي يمكن أن تتم بأحد الطرق التالية:

.عقد اتفاقية دولية متعددة الأطراف من دون اعتماد قانون نمطي (اتفاقيات الغات).

.عقد اتفاقية دولية متعددة الأطراف تعتمد قانوناً موحداً (اتفاقية فيينا للبيع الدولية للبضائع).

.عقد مجموعة من الاتفاقيات الدولية الثنائية الأطراف (اتفاقيات الأزواج الضريبي).

.عن طريق التشريعات الإقليمية (مثل توصيات الاتحاد الأوربي).

.عن طريق قانون نمطي أو نموذجي (مثل قانون اليونسترال للتحكيم التجاري الدولي والقانون الموحد للتجارة الإلكترونية).

.عن طريق صياغة قواعد الأعراف والعادات الدولية من قبل منظمة غير حكومية (الاعتمادات المستندية).

.عن طريق تعابير موحدة تنشر من قبل منظمة غير حكومية INCOTERMS.

.عن طريق عقود نمطية وشروط عامة نمطية (نموذج joint venture).

.عن طريق المقترحات العلمية والخبرات الدولية (في مجال القانون التجاري البحري. تقاسم الخسائر).

ولكن يلاحظ أن التوحيد يجب أن يقتصر على وضع الشروط العامة للتعاقد مع ترك التفاصيل للاتفاقات الخاصة في كل حالة على حدة، ولمواجهة الظروف المختلفة للتعاقدات الدولية.

٥- طرق التمويل والدفع في عمليات التجارة الدولية

١-٥ طرق التمويل في عمليات التجارة الدولية<sup>1</sup>

تمتلك الدول المختلفة أنظمة نقدية مختلفة. ونتيجة لهذا يجب أن يكون المستوردون قادرين على مبادلة نقودهم بنقود الدول التي يشترون منها السلع. على سبيل المثال، يجب أن يدفع المستورد الماليزي الذي يشتري سلعة من المصدر البريطاني بالجنيه الأسترليني. ويمكن أن يحصل بنك المستورد الماليزي على الجنيه من سوق الصرف الأجنبي التي تُباع فيها العملة الأجنبية وتُشتري، ويُعرف معدل الصرف الأجنبي بأنه سعر وحدة العملة الأجنبية معبراً عنها بالعملة المحلية. تحتفظ معظم الدول بسجلات لمعاملاتها مع الدول الأخرى. وتسمى هذه السجلات بميزان المدفوعات. وإلى جانب الصادرات والواردات يشتمل ميزان المدفوعات على بنود أخرى مثل: المساعدات الأجنبية والاستثمارات الخارجية والدخل الناتج عن الاستثمارات ونفقات السياحة. وإذا كان على الدولة أن تدفع إلى الدول الأخرى أكثر مما تسلمته منها، فإنها تواجه عجزاً في ميزان مدفوعاتها<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> السيد متولي عبد القادر (2010)، الاقتصاد الدولي النظرية والسياسات، الطبعة الأولى، دار الفكر، عمان، ص ١١-٥.

<sup>2</sup> سعيد أحسن (2020)، تقنيات التجارة الخارجية، جامعة عبد الحميد مهري، قسنطينة ٢، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، الجزائر. ص ١-١١٧.

## ٢-٥ طرق الدفع في عمليات التجارة الدولية

- الدفع المقدم (الدفع المسبق): وفي هذه الحالة، يعتبر الدفع المقدم شرطاً أساسياً لنقل البضائع، يدفع المستورد مباشرة إلى المورد أو يدفع إلى بنك المستورد، ثم يدفع بنك المستورد إلى البنك المصدر، ثم تصل الدفعة للمورد، وفي هذه الحالة، يتقاضى كلا البنكين عمولة. وبالنسبة للعميل، قد لا يكون هذا مناسباً لسببين، الأول: وقت الدفع المقدم الذي قد يؤثر على دورة التدفق النقدي للعميل، والسبب الآخر: التكاليف الإضافية المتكبدة، وتمثل هذه التكاليف في تكاليف البنك الوسيط (سواء كان البنك المصدر أو البنك المورد). ومن الخطير أيضاً أنه من الصعب تحديد جودة البضاعة أو فترة توريدها وما إذا كانت متضررة، وهناك شكل آخر من هذا النوع هو دفع جزء من المبلغ مبدئياً ودفع الباقي بعد الشحن أو بعد المعالجة، وفقاً للاتفاق مع المصدر. هذه الطريقة مناسبة جداً للموردين، ولكن هناك العديد من العملاء لا يفضلونها.

- الدفع نقداً: ويتم سداد قيمه الصادرات نقداً و مقدما بواسطة المستورد ويتم ذلك عندما تكون الصفقة صغيرة لا تتحمل تكاليف نفقات الاعتمادات المستندية.

## - الدفع مقابل اعتماد مستندي LC (Letter of Credit)

تعد هذه إحدى أهم طرق الدفع في المعاملات التجارية الدولية، ويطلب المشتري فتح خطاب اعتماد مستندي من خلال البنك، يتم إرساله بعد ذلك إلى بنك المورد والمشتري وتعديله ليناسب شروط المورد. حتى يتم الوصول إلى الصيغة النهائية المتفق عليها من قبل العميل والمورد، وبعدها يقوم البنكان بإجراءات استلام المستندات وقيمة المعاملات. ولل اعتماد المستندي أكثر من نوع، منها خطابات الاعتماد القابلة للإلغاء وخطابات الاعتماد غير القابلة للإلغاء.

## -الدفع والسداد مقابل مستندات الشحن CAD (Cash Against Documentation)

تعتبر هذه إحدى أهم طرق الدفع في المعاملات التجارية، حيث يتم إرسال مستندات الشحن من مصدر البضائع إلى البنك المصدر، والذي يرسلها بدوره إلى بنك الاستيراد، ثم يدفع المستورد قيمة الدفع مقابل استلام مستندات الشحن من بنك الاستيراد، بعد ذلك يرسل بنك الاستيراد قيمة المعاملة إلى البنك المصدر، ثم إلى المصدر نفسه ويضمن هذا النوع قيمة المعاملة للمصدر بعد إرسال مستند الشحن.

-السندات: هي عبارة عن أوراق قانونية تستخدم في التداولات التجارية، وتعتبر وثيقة ضمان للسلع المتداولة، حيث تقدم إثباتاً قانونياً بموجبه يتم دفع قيمة السند المالي إلى البائع من قبل المشتري، من خلال الاعتماد وجود شخصية الكفيل القانوني، والذي يضمن تحقيق العملية البيع بطريقة صحيحة.

الصكوك: هي عبارة عن أوراق مكتوبة بخط اليد، وتحتوي على أمر بالدفع المالي لصالح البائع، ويعتمد على مجموعة من القوانين التجارية الدولية، التي يجب الالتزام بها حتى يتم إثبات قانونية الصك للتداول في التجارة الخارجية.

الطرق الحديثة للتمويل المستندي: هو التزام من قبل البنك الخاص بالمشتري (الدولة) يجعله يلتزم بدفع المبلغ المطلوب منه للبائع (الدولة التي قدمت عرض بيع السلع أو البضاعة)، وتعتمد على استخدام التحصيلات النقدية أو المستندية. التحويلات البنكية الدولية: هي عبارة عن تحويلات مالية تقوم بها الدول من أجل استثمارات تجارية معينة مع دول أخرى، فتعتمد على دفع المبلغ المالي مسبقاً مع التزام الدول المزودة للبضائع بتقديمها كاملة خلال الفترة الزمنية المتفق عليها مسبقاً.

-الاعتمادات التجارية: وهي أحد أشكال المقايضة وتستخدم لتنفيذ عمليات المبادلة، وفيها يتم تسليم مستندات الصادرات مقابل مستندات الواردات.

- المقايضة: غالباً ما تستخدم في حالة العلاقات طويلة الأمد، ومعناها تسليم بضاعة مقابل بضاعة أخرى مع دفع الفرق، أو عمل مقاصة أو خصمها من خلال المحفظة الاستثمارية المشتركة القائمة بين الطرفين<sup>1</sup>.

## ٦-منازعات التجارة الدولية وسبل حلها<sup>2</sup>

تعتبر عقود التجارة الدولية من أخطر العقود التي يتعامل معها فئة التجار على مستوى العالم سواء كانوا أفراد طبيعيين أو كيانات اقتصادية، وتأتي خطورة تلك العقود والتي يطلق عليها العقود الإلكترونية من حيث أنها توقع إلكترونياً فيصاحب ذلك التوقيع إشكاليات انعقاد العقد، وهل تحقق الإيجاب والقبول من عدمه؟، وهل عدم التواجد المادي أثناء إبرام العقد الإلكتروني يبطله أم لا؟، وهل التوقيع الذي تم إلكترونياً هو توقيع صحيح منسوب لمصدره أم أن إشكالية الإثبات في العقود الإلكترونية سوف تكون على رأس أولويات النزاع عند الاختلاف؟.

وكما ازدهرت التجارة العالمية في العقود الأخيرة، ازدادت النزاعات التجارية، لذلك أنشأت الدول التجارية العديد من المنتديات للفصل في النزاعات، لكنها أصبحت موضع جدل متزايد، فلطالما انتقد الرئيس الأمريكي دونالد ترامب لجان حل النزاعات التجارية مؤكداً بأنها غير عادلة وغير فعالة، خاصة في الولايات المتحدة التي هي طرف في اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (نافتا) ومنظمة التجارة العالمية في حين يقول بعض المنتقدين أن هيئات النزاع تقوض السيادة الوطنية، ويجادل المؤيدون بأنهم يقدمون حماية ضرورية للغاية تعزز الثقة في الاستثمار العالمي وتجنب الحروب التجارية.

ومع تزايد التجارة والاستثمار عبر الحدود بسرعة خلال تسعينات القرن الماضي، سعتفرادى الدول وكذلك المستثمرون من القطاعين العام والخاص إلى طرق لفصل النزاعات أو الانتهاكات المزعومة للاتفاقيات التجارية، و بمرور الوقت، طور النظام التجاري الدولي عدداً من الآليات للقيام بذلك، وهذا يتوقف على نوع النزاع والأطراف المعنية. ويتم إنشاء سلطة هذه الهيئات فوق الوطنية باتفاقيات مثل معاهدات الاستثمار الثنائية أو عن طريق العضوية في منظمة دولية مثل منظمة التجارة العالمية، وتوافق الأطراف على قبول الأحكام، رغم اختلاف سلطة الإنفاذ وعمليات الطعن.

## - أنواع منازعات التجارة الدولية<sup>3</sup>:

تتعامل هيئات حل منازعات التجارة الدولية على نطاق واسع مع نوعين من الخلافات: الدولة، حيث تتحدى الحكومات السياسات التجارية للحكومات الأخرى، والدولة المستثمرة، حيث يقدم المستثمرون الأفراد شكاوى ضد الحكومات. ويتم التعامل مع معظم نزاعات الولايات عن طريق نظام منظمة التجارة العالمية، وهي الهيئة الرئيسية التي تحكم التجارة الدولية، ووافق كل عضو من أعضائه البالغ عددهم 164 عضواً على القواعد المتعلقة بالسياسة التجارية، مثل الحد من التعريفات وتقييد الإعانات. ويمكن للعضو تقديم التماس إلى منظمة التجارة العالمية إذا اعتقد أن عضواً آخر ينتهك هذه القواعد، وعلى سبيل المثال، قامت الولايات المتحدة مراراً وتكراراً بإحضار قضايا منظمة التجارة العالمية ضد الصين بسبب دعمها للصناعات التصديرية المختلفة، بما في ذلك صناعات في أوائل عام 2017 تزعم أن بكين تدعم بشكل غير عادل منتجي الألمنيوم، ولم يتم البت في هذه القضية بعد، على الرغم من أن إدارة ترامب قد ردت بالفعل من خلال فرض رسوم جمركية من جانب واحد على بعض منتجي الألومنيوم الصينيين.

<sup>1</sup> سعيد أحسن (2020)، تقنيات التجارة الخارجية، جامعة عبد الحميد مهري، قسنطينة ٢، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، الجزائر، ص ١-١١٧.

<sup>2</sup> السيد حسن البدرابي (2014)، تسوية المنازعات الدولية في إطار منظمة التجارة العالمية، وزارة الصناعة والتجارة، اليمن، ص ١-١١٣.

<sup>3</sup> محمود حامد عبدالرازق (2017)، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار حميثرا للنشر والترجمة، القاهرة، مصر، ص ١-٤٥.

المستثمر والدولة. تُعرف هذه النزاعات ، المعروفة بقضايا تسوية المنازعات بين المستثمرين والدول ، وعادةً الشركات الأجنبية التي تدعي أن الحكومة المضيفة قد أساءت إليها عن طريق مصادرة أصولها ، أو التمييز ضدها ، أو التعامل معها بطريقة غير عادلة. على سبيل المثال ، ادعت شركة تعدين ذهب كندية أن تأميم فنزويلا لصناعة الذهب في عام 2011 قد انتهك معاهدة استثمار بين البلدين، ووجدت المحكمة أنه في حين أن فنزويلا لها الحق القانوني في تأميم صناعات القطاع الخاص ، إلا أنها فشلت في تعويض الشركة بشكل صحيح عن الأصول المصادرة.

#### -دور منظمة التجارة العالمية في حل قضايا المنازعات التجارية الدولية<sup>1</sup>

يطلق على منتدى التحكيم التابع لمنظمة التجارة العالمية آلية تسوية المنازعات ويدير موظفون متناوبون للقضاة ، بالإضافة إلى طاقم دائم من المحامين والإداريين. وتعيّن منظمة التجارة العالمية هيئة للنظر في قضية ما إذا كانت الأطراف المتنازعة غير قادرة على حل القضية من خلال المفاوضات. وتعتبر أحكام اللجنة ، إذا لم يتم إلغاء الاستئناف ، ملزمة للبلد المدعى عليه، إذا كان مذنباً ، فله خيار لوقف الممارسة المسيئة أو تقديم التعويض. إذا لم تستجب الدولة ، يمكن لدولة المدعي أن تتخذ تدابير هادفة لتعويض أي ضرر ناتج ، مثل حظر الواردات أو رفع الرسوم الجمركية. وقدمت الدول الأعضاء أكثر من خمسمائة نزاع منذ إنشاء منظمة التجارة العالمية في عام 1995 ، ولكن معظم هذه الحالات تمت تسويتها قبل المقاضاة.

#### -سبل حل المنازعات التجارية الدولية بين المستثمرين والدول<sup>2</sup>

يفصل عدد من المؤسسات المتعددة الأطراف في نزاعات بين المستثمرين والدول ، مثل محكمة التحكيم الدائمة في هولندا ، أو محكمة لندن للتحكيم الدولي ، لكن أحد أهمها هو المركز الدولي لتسوية نزاعات الاستثمار. وتم تأسيس المركز في عام 1965 كجزء من البنك الدولي ، ويضم 162 دولة عضو ، جميعهم وافقوا على الاعتراف بشرعية نظام التحكيم الخاص به. على عكس منظمة التجارة العالمية ، لا يوجد لدى محاكم دائمة ولا تحكيم مباشرة في القضايا. وبدلاً من ذلك ، فإنه يدير العملية التي تختار من خلالها المتنازعين لجنة مستقلة من المحكمين للاستماع إلى قضيتهم. المحكمون هم عادة خبراء قانونيون ، بما في ذلك الأساتذة والمحامون الممارسون والقضاة السابقون. إن التفاصيل الخاصة بأنواع النزاعات التي يمكن إحالتها إلى فريق موصحة في اتفاقيات التجارة أو الاستثمار الفردية. وهناك حوالي 2500 معاهدة مع أحكام النزاع الاستثماري المعمول بها في جميع أنحاء العالم ، وقد أدار أكثر من ستمائة نزاع في وجودها نصف قرن. عدد الحالات التي تسارعت خلال التسعينيات وعام 2000 مع انتشار اتفاقيات الاستثمار ، وبلغت ذروتها في اثنين وخمسين في عام 2015. يتم تسوية حوالي ثلث الحالات أو سحبا قبل الانتهاء ؛ يتم رفض الثلث لصالح المدعى عليه. والثالث يفضل المستثمر بالكامل أو جزئياً. عادة ما تحمل جائزة المستثمر القوة الكاملة للقانون المحلي في البلد الذي تتم مقاضاته.

#### -الانتقادات المقدمة لنظام منظمة التجارة العالمية

يرى معظم خبراء التجارة أن منتدى التحكيم في منظمة التجارة العالمية هو أحد أنجح الجهود التي بذلتها ، مما يساعد على إضفاء الطابع المؤسسي على القواعد والحد من خطر الحروب التجارية. ومع ذلك ، انتقد النقاد ، بما في ذلك إدارة ترامب ، نظام منظمة التجارة العالمية لعدة أسباب ، و قال الممثل التجاري للولايات المتحدة روبرت ليفتايز إن منظمة التجارة العالمية لديها معارضة للولايات المتحدة ، لأنه تم تقديم 134 شكوى ضد الولايات المتحدة ، أكثر من أي بلد آخر ، وأنها فقدت معظم هذه الحالات. لكن العديد من الاقتصاديين يجادلون بأن هذا الأمر مضلل ، مشيرين إلى أن الدول الشاكية ، بما في ذلك الولايات المتحدة ، تريح في العادة الحالات التي تجلبها إلى منظمة التجارة العالمية ، لأنها تميل فقط

<sup>1</sup> السيد حسن البدرابي (2014) ، تسوية المنازعات الدولية في إطار منظمة التجارة العالمية ، وزارة الصناعة والتجارة ، اليمن ، ص 1-113 .

<sup>2</sup> جمال جويدان الجميل (2014) ، التجارة الخارجية ، مركز الكتاب الأكاديمي للنشر والتوزيع ، عمان ، الأردن ، ص 1-14 .

إلى جلب أقوى الحالات. وكما أشار الممثل السابق للولايات المتحدة مايكل فرومان ، فإن الولايات المتحدة في عهد الرئيس باراك أوباما جلبت المزيد من القضايا إلى منظمة التجارة العالمية أكثر من أي بلد آخر خلال ذلك الوقت ، بما في ذلك ستة عشر ضد الصين. وكما قال ترامب و لايتايزر إن منظمة التجارة العالمية غير قادرة على ضبط الأمن في الصين. و أكد تقرير لعام 2018 الخاص بالصين للمرة الأولى أن السياسة الاقتصادية التي تقودها بكين معادية للغاية لقواعد التجارة الحرة العالمية التي تجعل منها منظمة التجارة العالمية غير ذات أهمية. "لا يوجد أي قدر من أنشطة الإنفاذ من قبل الأعضاء الآخرين في منظمة التجارة العالمية سيكون كافياً لعلاج هذا النوع من السلوك" ، كما تقول. ويجادل محللون آخرون بأن منظمة التجارة العالمية قد تقوضت بشكل متزايد من قبل أعضائها الأقوياء ، بما في ذلك الولايات المتحدة، وعلى سبيل المثال ، تجاهلت إدارة أوباما سلسلة من الأحكام غير المواثية وأوقفت تعيين قاضي لمنظمة التجارة العالمية للمرة الأولى.

#### -الجدل حول محاكم النزاع بين المستثمرين والدول

لقد أصبحت محاكم النزاع بين المستثمرين والدول نقطة الوميض في المناقشات حول الصفقات التجارية متعددة الأطراف مثل اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية ( ) ، والشراكة عبر المحيط الهادئ ، وشراكة التجارة والاستثمار الأمريكية عبر الأطلسية المقترحة. ويقول المعارضون إن هذه المحاكم تؤدي إلى تآكل السيادة الوطنية من خلال السماح للشركات الأجنبية بتجاوز الأنظمة القانونية المحلية. في عام 2017 ، حذرت مجموعة تضم أكثر من مائتي محامٍ واقتصادي من أن مثل هذه الأحكام تمنح الشركات "سلطة مثيرة للقلق" لإلغاء التشريعات المحلية ، بناءً على المداوات السرية للمحاكم غير المسؤولة التي لا تخضع لعملية استئناف، قبل تعليق المفاوضات التجارية بين الولايات المتحدة وأوروبا في عام 2016. وكان هذا القلق حاداً بشكل خاص بين الجمهور الأوروبي ، الذي كان يخشى من أن تسمح للشركات الأمريكية بتحدي قواعد الاتحاد الأوروبي بشأن العمل وحماية البيئة ، والمبادئ التوجيهية لسلامة الأغذية ، وغيرها من المصلحة العامة. و التشكك إدارة ترامب أيضاً في الحكم ، الذي وصفه بأنه "مسيء" لمنح غير الأمريكيين حق النقض على قانون الولايات المتحدة. واقترحت الإدارة تغيير نص اتفاقية التجارة الحرة في أمريكا الشمالية ليكون "اختياراً" بدلاً من تلقائي ، وهو ما عارضته كندا والمكسيك بشدة. ويقول المؤيدون إن هذه المخاوف مبالغ فيها ، مشيرين إلى أن الولايات المتحدة لم تفقد قضية للمستثمر الأجنبي ، وأن المستثمرين يميلون إلى فقدان المزيد من القضايا أكثر من فوزهم. علاوة على ذلك ، ويجادلون بأن حي الاستثمارات الأجنبية التي تقوم بها الشركات الأمريكية ، ويعزز بشكل عام الاستثمار عبر الحدود.

#### - خيارات منظمة التجارة العالمية لإصلاح أنظمة المنازعات التجارية الدولية

في منظمة التجارة العالمية ، ركزت مناقشات الإصلاح على العملية ، حيث ازداد عدد النزاعات والنداءات ، بالإضافة إلى تعقيد القضايا ، في العقود الأخيرة. تتضمن مقترحات الإصلاح توسيع مجموعة الخبراء حول التجارة الإلكترونية ورقمنة الأعمال الورقية والتكتيكات الأخرى لتبسيط العمليات. واقترح البعض أن تتخذ هيئة النزاع التابعة لمنظمة التجارة العالمية قرارات تستند إلى تصويت الأغلبية بدلاً من توافق الآراء ، كما هو الحال الآن ، على الرغم من أن مثل هذه الخطوة من المرجح أن تعارضها الولايات المتحدة وغيرها. حالياً ، يمكن لعضو واحد تأخير الإجراءات. وفي الوقت نفسه ، أدى الجدل العام حول الحكومات حول العالم لتجربة النهج الأخرى لحماية المستثمرين. يتمثل أحد الخيارات في إزالة بعض الاتفاقيات تماماً ، مثلما فعلت دول مثل أستراليا ، مما دفع الشركات إلى ملاحقة التحديات أولاً من خلال النظام القانوني المحلي ، ومن ثم ، إذا لم تنجح ، السماح بتسوية النزاعات على مستوى الدولة. وفي بديل آخر ، يقوم الاتحاد الأوروبي بتطوير محكمة استثمار تعمل على نحو أشبه بنظام محاكم منظمة التجارة العالمية ، مع قائمة دائمة من

القضاة ، وقواعد صارمة لتضارب المصالح ، وإجراءات عامة ، وعملية استئناف ، تضمن الاتحاد الأوروبي وكندا نسخة من هذا في اتفاقهما التجاري لعام 2016.

#### - آليات أخرى لحل منازعات التجارة الدولية (سبل أخرى لحل منازعات التجارة الدولية)<sup>1</sup>

كما أن صفقات التجارة الفردية خلقت آليات تحكيم منفصلة لولاية الدولة. كان هذا هو الحال مع اتفاقية التجارة الحرة بين كندا والولايات المتحدة ، التي كانت مقدمة لاتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (نافتا).

يسمح الفصل 19 من اتفاقية ، الذي استمر في اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية ، بحكومة واحدة بالطعن في السياسات التجارية لدول أخرى من خلال لجنة مستقلة ثنائية القومية تتخطى أنظمة المحاكم المحلية.

أثبت الفصل 19 من اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية أنه مثير للجدل ، وأصرت كندا على إدراجه في بسبب ما اعتبرته تاريخاً طويلاً لسياسات التجارة الأمريكية غير العادلة. جلبت أوتاوا العشرات من الحالات أمام هذه اللجان ، والعديد منها يتعلق بالواجبات الأمريكية على الخشب الكندي. دعت إدارة ترامب لإزالة الفصل 19 من اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (نافتا) كجزء من إعادة التفاوض التي افتتحت في عام 2017.

ويجادل بعض خبراء التجارة بأن الفصل 19 خفض النزاعات التجارية بين الأعضاء لأنه جعل من المحتمل أن أي حواجز تجارية سوف تقلب من قبل اللجان. و يقول البعض إن إزالتها قد تؤدي إلى زيادة في الواجبات ، خاصة من قبل الإدارة الأمريكية التي بدت متحمسة لتطبيقها، وهذا بدوره يمكن أن يؤدي إلى اتخاذ تدابير تجارية انتقامية من كندا والمكسيك.

#### ٧- حماية البيئة والتجارة الدولية<sup>2</sup>

بعد الحرب العالمية الثانية، ظهرت آثار التجارة الدولية على البيئة عقب التوسع السريع والهائل للتجارة الدولية، والتي عززتها اتفاقية التجارة الحرة وخفض تكاليف النقل. وقد تضاعف حجم التجارة العالمية سبعة وعشرين مرة في الفترة ما بين 1950 و 2006 ، بينما لم يتضاعف إجمالي الناتج المحلي العالمي "سوى" ثمانية مرات، وبالتالي ارتفعت نسبة التجارة الدولية في إجمالي الناتج المحلي من 5,5% إلى 20,5%. أصبحت تلك الآثار محل بحث متجدد بدءاً من عام 1990 ، عقب الاعتراضات التي أبدتها المتخصصون في علوم البيئة على إبرام اتفاقية التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية، النافتا (NAFTA). أن المقارنة بين وضع التجارة الحرة "مع" التجارة الدولية والوضع الافتراضي "دونها" ليست واضحة. فإذا اتفق الاقتصاديون بصفة عامة على الطابع النفعي للتجارة الحرة، الذي يزيد من حجم التجارة الدولية، وبالتالي من حجم إنتاج الثروات، فإن صافي آثار التجارة الدولية على البيئة يظل غير محدد بشكل واضح. إلى جانب الآثار السلبية، كالتلوث المباشر الناتج عن وسائل المواصلات، وتزايد المنتجات الملوثة والتي تولد عناصر تؤدي إلى استغلال الطبيعة ، ومشاكل التقنين الدولي للملوثات، هناك بعض الآثار الإيجابية مثل نقل التكنولوجيا النظيفة أو التوزيع الأفضل للموارد الطبيعية (وبالتالي الحفاظ عليها).

-الآثار المترتبة على تحرير التجارة الدولية<sup>3</sup>: لقد عني الاقتصاديون مؤخراً بالعلاقات بين التجارة الدولية والبيئة، حيث أن أثر التجارة على حجم الثروات ظل الهدف الرئيس لنظريات التجارة الدولي. على الرغم من أن بعض الجماعات استغللت نظرية حماية البيئة، سواء لانتقاد التجارة الحرة أو لتبرير مبدأ حماية الصناعة، إلا أنه تم إجراء بعض الدراسات. وعلى سبيل المثال، في عام 1993، نشر جين جروسمان والآن كروجر دراسة حول نتائج تحرير التجارة في أمريكا الشمالية في إطار اتفاقية التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية المستقبلية (النافتا)، والتي تنص على إنشاء

<sup>1</sup> السيد حسن البدراوي (2014) ، تسوية المنازعات الدولية في إطار منظمة التجارة العالمية، وزارة الصناعة والتجارة، اليمن ، ص 1-113.

<sup>2</sup> سعيد أحسن (2020) ، تقنيات التجارة الخارجية، جامعة عبد الحميد مهري، قسنطينة ٢، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، الجزائر. ص 1-117.

<sup>3</sup> محمود حامد عبدالرازق (2017) ، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار حبيثا للنشر والترجمة، القاهرة، مصر، ص 1-40.

منطقة تجارة حرة بين الولايات المتحدة ، وكندا ، والمكسيك في 1994. وقد أوضحنا في هذه الدراسة ثلاثة آثار أساسية لتحرير التبادل الاقتصادي:

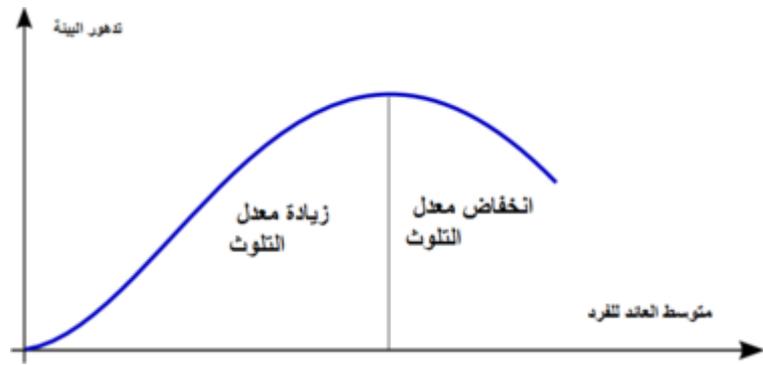
أثر يعرف باسم "أثر التكوين": بموجبه تخصص الدول في المنتجات التي تمتلك بها ميزة نسبية، مما يؤدي ليس إلى الاستخدام الأمثل للموارد البشرية (العمل ورأس المال) فحسب، بل أيضا للموارد الطبيعية، وفقا لنظرية التجارة الدولية. ويكون أثر التكوين الناجم عن تحرير التبادل لصالح البيئة، وفقا لما ذكره أصحاب هذه النظرية. أثر آخر يُطلق عليه "أثر الحجم": وفقا لنظرية التجارة الدولية، تتيح اتفاقية التجارة الحرة تزايد مطلق في الإنتاج (وهو ما يشكل بالنسبة لأنصار هذه الاتفاقية فائدتها الكلية). غير أنه على الصعيد البيئي، تؤدي زيادة الإنتاج بناء على تخصص كل دولة في الإنتاج الذي يرى أداءه فيه الأفضل، إلى تداعيات سلبية على البيئة. بيد أن أثر الحجم يقابله أثر "تقني": حيث أن التجارة الحرة تتيح تعميم التقنيات الأكثر تقدما والتي تكون عادةً مسببة للتلوث بشكل أقل للبيئة على الصعيد العالمي. كما أن ارتفاع الإيرادات الناجم عن زيادة الإنتاج يترتب عليه توعية السكان بأهمية المحافظة على البيئة.

-آثار النمو الاقتصادي المتعلق بالتجارة الحرة: للنمو الاقتصادي الناتج عن التجارة الحرة آثاران متناقضان. ويرى قله من مناهضي العولمة أن أثره السلبي يفوق أثره الإيجابي، فيقترحون «تراجع تنموي قابل للدعم». مع ذلك، يرى بعض الاقتصاديين أن زيادة الإنتاج تسمح بالآتي: تحقيق الثراء للمواطنين والشركات التي يزداد اهتمامها بالبيئة التي تعد، وفقا لمنظورهم، ثروة عليا. ففي الواقع، نجد أن تنظيم استغلال البيئة أكثر إلزاماً في البلاد التي تتمتع بالديمقراطية.

-استخلاص فائض عائد يسمح بتخصيصه لحماية البيئة

اكتشاف تقنيات جديدة تتيح الاستغلال الأمثل للموارد الطبيعية؛ مما يؤدي إلى الحد من ارتفاع التلوث بل وتقليله.

شكل (1) منحني كوزنتس البيئي



منحني كوزنتس البيئي: يمكن توضيح هذه الظاهرة المثيرة للجدل والملموسة في الدول الغنية ومؤخراً في بعض البلدان النامية مثل الصين، بمنحني U المقلوب (أي بوضع التلوث المحلي في محور الصادات ومتوسط العائد للفرد في محور السينات) و بناء على هذه الافتراضات، يقول بعض علماء الاقتصاد مثل جروسمان وكروجر، وكذلك بعض رجال السياسة أن، النمو يضر بالبيئة إلى أن يتم التوصل إلى مستوى معين للدخل للفرد وعندها تصبح الآثار الإيجابية على البيئة هي السائدة. يُلخص منحني كوزنتس البيئي هذا التطور. فعلى سبيل المثال، نجد أن التلوث الناجم عن عوادم السيارات بشكل عام أقل في المدن الكبرى للدول الغنية عنه في دول العالم الثالث. على الرغم من ذلك كانت هذه الرؤية محل نقد على المستوى النظري حيث أن هذا المنحني لا يوضح إلا ما حدث من تطور في الماضي وكما أن جميع هذه

التطورات حدثت على المستوى المحلي، وأما المشكلات المستقبلية، لاسيما مشكلة الاحتباس الحراري، فقد أوضحت من بين المشاكل السائدة. وإذا كان التلوث في وسط المدن قد انخفض بشكل ملحوظ وكذلك أنواعاً أخرى من الملوثات الثقيلة في الدول المتقدمة، فإن انبعاثات الغازات المسببة للاحتباس الحراري لتلك الدول لم تنخفض قط بل هي في تزايد مستمر. (ملحوظة: هناك بعض الأنواع من الملوثات قد تم نقلها لدول العالم الثالث مثل بعض الصناعات شديدة التلوث). إلا أن الدراسات التي أجريت في المكسيك والتي نشرها كيفن جالغير. قد أبطلت هذه النظرية أيضاً: حيث يقدر الحد الأدنى للدخل الذي يميل التلوث بعده إلى الانخفاض بحوالي 5,000 دولار؛ وقد وصلت المكسيك بالفعل إلى هذا الحد الأدنى في عام 1985. بيد أنه وفقاً لما قرره المعهد القومي للدراسات الإحصائية في المكسيك، فإن تحرير التجارة في عام 1990 صاحبه زيادة طفيفة في متوسط الدخل بينما ما حدث من تدهور بيئي ارتفع بشكل مفاجئ، وهكذا ففي عام 1999، كانت زيادة الدخل تمثل 14 مليار دولار، بينما التدهور بـ 47 مليار دولار. وبالتالي، يبدو أن النمو الناتج عن التجارة الحرة لا يتيح وحده لا تخفيف ولا خفض نسبة التلوث.

#### -آثار تدهور معدلات التبادل التجاري<sup>1</sup>

خلال الثلاثين عاماً الماضية، ووفقاً لنظرية تدهور معدلات التبادل التجاري، فإن قيمة المنتجات التي تُصدرها الدول الفقيرة (التي عادةً ما تكون مواد أولية) منخفضة مقارنةً بالإنتاج الصناعي والتكنولوجي للدول الغنية. فعلى المدى الطويل، تؤدي هذه الظاهرة إلى زيادة الفقر في الدول الفقيرة وتجبرها على الاستغلال المفرط لمواردها الطبيعية من أجل الحصول على حجم إنتاج يساوي إنتاج الدول الغنية، وذلك يكون بالطبع على حساب التنمية المستدامة. وقد كان هذا المنطق ماثراً للجدل أحياناً: حيث يعتمد حجم تصدير المواد الخام بصورة أساسية على الطلب في الدول الصناعية وليس على الاحتياجات المتزايدة للتصدير في الدول الفقيرة. ومن ناحية أخرى، وبعيداً عن آثار التجارة الحرة المحتملة، فقد أصبح التدهور في معدلات التبادل التجاري ماثراً للجدل. ومثال ذلك، تعارض هذه الفرضية مع الارتفاع الحتمي في أسعار المواد الخام التي سبق وحددها نادي روما.

#### -أمثلة على الأثر البيئي لتدفق السلع<sup>2</sup>

وفقاً لما ذكرته لجنة التعاون البيئي في أمريكا الشمالية: «حتى لو كانت أغلب التقييمات لأثر التجارة على البيئة توضح وجود صلة غير مباشرة أو بالأحرى ضعيفة بين التجارة والتغيرات التي تؤثر على البيئة، فإن هناك بعض العناصر التي تؤكد وجود صلة مباشرة وقوية بين البيئة والتجارة في قطاع النقل.»

تلوث الهواء: تمثل وسائل النقل بصفة عامة 25% من انبعاثات ثاني أكسيد الكربون في العالم. ولكن ينتج الجزء الأكبر من هذا التلوث عن وسائل النقل الخاصة (مثل السيارات) أو عن توصيل السلع على مسافات قصيرة (التسليم بالشاحنات). ورغم أن تلوث الهواء يزداد بصورة سريعة، إلا أنه لا يزال هامشياً. فقد أجرت بعض الدراسات الدقيقة قياساً لأثر تنمية وسائل النقل على بعض المناطق، لاسيما بعد تطبيق اتفاقية التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية - نافتا. فلاحظت وجود زيادة في نسبة التلوث على الحدود بين الولايات المتحدة الأمريكية. كندا والولايات المتحدة الأمريكية - المكسيك لاسيما في المدن الحدودية القريبة من طرق المواصلات الرئيسية، وذلك وفقاً للجنة التعاون البيئي لأمريكا الشمالية. وإلى جانب التلوث الناجم عن زيادة انبعاثات الغاز، هناك أيضاً ارتفاع في الأضرار الناجمة عن التلوث السمعي. تلوث البحار: تفاقمت مشكلة تلوث مياه البحار نتيجة لشعور مالكي سفن النقل بقدرتهم على الإفلات من العقوبة عند قيامهم بتفريغ الغاز من الخزانات في عرض البحر، الأمر الذي يجنبهم دفع تكاليف التنظيف الباهظة. وقد تسبب نقل المواد الخطرة، لاسيما البترول في كوارث ألحقت ضرراً بالغاً بالطبيعة (مثل كارثة الناقله اموكو كاديز،

<sup>1</sup> السيد حسن البدرابي (2014)، تسوية المنازعات الدولية في إطار منظمة التجارة العالمية، وزارة الصناعة والتجارة، اليمن، صص 1-113.

<sup>2</sup> سعيد أحسن (2020)، تقنيات التجارة الخارجية، جامعة عبد الحميد مهري، قسنطينة 2، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، الجزائر. صص 1-117.

والناقلة ايريكار، وقائمة بأهم التسربات النفطية). و نجم عن التغيرات البيئية اندثار العديد من الكائنات البحرية، وفي بعض الأحيان بصورة نهائية.

**التنوع الحيوي**: يعد نقل البضائع عاملاً أحدث انقلاباً في حياة الكائنات النباتية والحيوانية، كما كان دافعاً لانتقال بعض الكائنات البحرية من موطنها الأصلي. فعلى سبيل المثال، في الولايات المتحدة نرى أن 6000 نوعاً من الحيوانات والنباتات والميكروبات التي تعيش بشكل دائم كانت قد وردت إلى البلاد بطريقة عشوائية وتهدد الكائنات الأصلية. إذا كانت **عضويات معدلة وراثياً** ليست في حد ذاتها نتاجاً للعوامة، غير أنه لا سبيل لبيعها للعالم بواسطة **شركة متعددة الجنسيات**، مثل شركة **مونسانتو**، إلا عن طريق تحرير التجارة. يرجع الخطر الذي تشكله الكائنات العضوية المعدلة وراثياً على البيئة، إلى أن النباتات المعدلة وراثياً المزروعة في الحقول يمكن أن تنتشر في المناطق الطبيعية المحيطة. قد يتسبب هذا الإدخال الصناعي للجينات الجديدة في حدوث مشاكل لاحقة غير معروفة مثل: تعديل في تكوين الكائنات النباتية وبالتالي في السلسلة الغذائية الحيوانية، تسمم الحيوانات، الخ.

**التقسيم الدولي للعمل والبيئية**: فضلاً عن الآثار الإيجابية أو السلبية السابق ذكرها، أدى تخصص بعض الدول إلى تشتت المراحل المختلفة للعملية الإنتاجية على الصعيد العالمي مما تسبب في تنقل السلع ذهاباً وإياباً من بلد إلى آخر. وقد اتخذت منظمة من أجل تحصيل الضرائب على التعاملات المالية العابرة للحدود بغرض منفعة المواطن "**اتاك**" (ATTAC) مثال إنتاج الجمبري لتسليط الضوء على ظاهرة هدر الطاقة. "إن الجمبري الذي نستملكه يمر بطريق طويل قبل الوصول إلى صحننا: فيبعد أن يتم صيده في بحر الشمال يسافر من الشمال إلى الجنوب في شاحنات مزودة بمبردات حتى يتم تقشيرها بواسطة الأيدي العاملة النسائية منخفضة التكلفة في المغرب، ثم يعود بعد ذلك في تلك الشاحنات ليتم بيعه في أسواق أوروبا.

**الإغراق البيئي**: منذ حوالي ثلاثين عاماً، طبقت الدول المتقدمة تشريعات بيئية ملزمة في مواجهة الشركات إلا إنه فاعلية مثل تلك الإجراءات ربما يمكن تقليلها بواسطة **العوامة الاقتصادية**. فإن رغبت أي شركة أن تنتج مواد ملوثة للبيئة كيفما تشاء فيكفي أن تنقل نشاطها إلى البلاد التي تطبق معايير بيئية أقل تشدداً حيث أن هذا الخطر ينتج ليس عن تحرير التدفق التجاري فحسب، بل بتحرير تدفق رأس المال. فالمشكلة إذا تكمن في معرفة ما إذا كانت الشركات تستفيد من التجارة الحرة حتى تنتقل إلى البلاد التي تطبق تشريعات أقل صرامة، مما يتيح لهم فرصة إنتاج أكثر للمواد الملوثة للبيئة مما لو كانوا في بلد المنشأ التي تمتلك لوائح تفرض عليهم كشركات اتباع طرق إنتاج أقل تنافسية ولكنها أكثر احتراماً للبيئة.

### نظريتين متنافستين في الإغراق البيئي<sup>1</sup>

في عام 1957، اقترح **ويليام بومول والاس واتس**. نموذجاً نتج عنه **حلقة مفرغة** عندما قاما بعقد مقارنة بين بلد غنى يقوم بتطبيق لوائح صارمة وبلد فقير يطبق معايير بيئية متساهلة. وخلص الباحثان إلى أن هذه الصناعات الملوثة قد تنتقل إلى البلد الفقير الذي من مصلحته إذا ممارسة نوع من الإغراق البيئي. فنتائج التجارة الحرة تترابط فيما بينها إذا في حلقة مفرغة تساعد على التلوث. فتكلفة تصنيع منتج ملوث للبيئة في البلاد التي لا يوجد بها معايير أقل، مما ينتج عنه خفض الأسعار وبالتالي زيادة الطلب على هذا المنتج، فيزداد بذلك إنتاج المواد الملوثة في البلاد التي لا تطبق أية معايير. وعليه نتج عن هذه الزيادة في الإنتاج ارتفاع في معدل التلوث من مصلحة الدول الفقيرة الإبقاء على معاييرها المتراخية إذا كانت لديها رغبة في التوسع في هذه الصناعة. تفترض **النظرية التقليدية للتجارة الدولية** تحليلاً يتضمن نتائج متناقضة. وفقاً **لنظرية هكشر-أولين وسامويلسون (H.O.S)**، تركز الشركات إنتاجها الذي يحتاج لكثير من رأس المال في البلاد التي تمتلك رؤوس أموال، بينما تركز إنتاجها الذي يتطلب حجم عمالة كبير في الدول التي بها وفرة بالأيدي العاملة، ويتربط على ذلك أثر

<sup>1</sup> السيد حسن البدرابي (2014)، نسوية المنازعات الدولية في إطار منظمة التجارة العالمية، وزارة الصناعة والتجارة، اليمن، ص 1-113

عكسي لما توقعه بومول وواتس: ألا وهو أن الصناعات ذات الكثافة الرأسمالية العالية والأكثر تلويثا للبيئة (على سبيل المثال الكيميائية) تظل في البلاد الغنية بينما تنتقل الصناعات منخفضة التلوث والتي تقوم على الأيدي العاملة (على سبيل المثال النسيج) إلى الدول الفقيرة. وفقا لهذا النموذج، لا تلعب اختلافات التشريعات البيئية بين البلاد سوى دورا ثانويا في إتخاذ قرارات إنشاء الشركات. و في هذه الحالة فإن إجراء دراسات تجريبية هو السبيل الوحيد لمعرفة أي من هذه الآثار النظرية المتعارضة يتفوق على الآخر.

### بعض أمثلة للإغراق البيئي<sup>1</sup>

وفي إطار الجدل القائم حول اتفاقية التجارة الحرة لشمال أمريكا (النافتا) (ALENA)، تم عرض العديد من أمثلة للإغراق البيئي للشعب الأمريكي، بهدف عرقلة إبرام الاتفاقية. فعلى سبيل المثال لاحظت دراسات أجريت مؤخرا أن انتقال إنتاج مذيبي، وهو منتج شديد الضرر بنوعية الهواء- في ماكيلادوراس المكسيكية (مدن حدودية أمريكية)، جاء بسبب تراخي اللوائح المتعلقة بنوعية الهواء في المكسيك مقارنة بالولايات المتحدة [12]. ولقد تم التأكيد كذلك على شروط العمل بالنسبة لعمال دول الجنوب الذين يتعرضون لتلوث خطير (على سبيل المثال قضية حاملة الطائرات الفرنسية كليمنصو). كما ندد العديد من علماء البيئة بوجود "بؤر تلوث"، كما أشارت منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCED) إلى وجود تشريعات استثنائية ومتراخية في بعض القطاعات شديدة التلوث. وتشير هذه المنظمة إلى أنه على سبيل المثال استخراج المعادن الأكثر تلويثا للبيئة يتمتع بوضع خاص يعلو القوانين البيئية القومية في العديد من البلدان مثل: زيمبابوي، وإندونيسيا، وباراغواي غينيا الجديدة.

### ظاهرة محدودة للتلوث البيئي

بيد أنه، وبعيدا عن هذه الحالات الفردية، أجري البنك الدولي دراسة عام 1998، تتناقض مع توقعات بومول وواتس. تقر هذه الدراسة أن الدول النامية، في عام 1986، كانت بالفعل ضمن الدول المستوردة الصريحة لسلع ينتج عن مراحل إنتاجها تلوثا شديدا للبيئة، وأن البلاد الأكثر فقرا كانت نسبيا الأضعف من حيث تصدير المنتجات الملوثة<sup>2</sup>. وفي عام 1995، أضفى هذا الاتجاه أكثر بروزا: فبعيدا عن الإغراق البيئي، يلاحظ وجود تركيز عالي على المنتجات الملوثة المصدرة للدول الأكثر ثراء. فإذا كان الإغراق البيئي موجود على أرض الواقع في أماكن محددة، إلا أنه غير منتشر على نطاق واسع. وهكذا تم دحض نظرية "بؤر التلوث" بالنسبة للمكسيك: فبعد تمرير اتفاقية التجارة الحرة لدول شمال أمريكا، لوحظ وجود انخفاض كبير في تصنيع المنتجات الملوثة في المكسيك، مقارنة بالولايات المتحدة. ويعود سبب عدم ظهور "بؤر التلوث"، على الأرجح، إلى تكلفة اللوائح البيئية مقارنة بالتكلفة الإجمالية للإنتاج، بما في ذلك التكاليف الهامشية.

هذه النتيجة حول التدفقات التجارية، تم تأكيدها، من خلال بعض الدراسات حول تدفق الاستثمار. ففي عام 1992، كان 45% من الاستثمارات الأمريكية في الخارج تتم في دول نامية. في حين أن 5% فقط من الاستثمارات التي تتدفق على الدول النامية (أي 22,5% من الاستثمارات الأمريكية) ترتبط بالصناعات الملوثة (النفط، والغاز، والمنتجات الكيميائية، والصناعات المرتبطة بها، والتعدين) في مقابل 24% تنتج في الدول الصناعية.

### سباق الأسعار في طرح المناقصات

إن القانون، الذي بمقتضاه قد تلتزم الدول بالعمولة، وتضطر إلى تخفيف تشريعاتها البيئية، أصبح مسارا للجدل. ويرجع ظهور هذا التشريع إلى عام 1970، عندما كانت الدول المتقدمة تخضع بشكل كبير لتدويل التبادل التجاري. إلا أنه في الأعوام الأخيرة، ظهرت العديد من الأمثلة لمشروعات قوانين بيئية تم رفضها بمبررات - قد تكون مثبتة أم لا- لأنها ربما تهدد التنافسية بين الشركات الوطنية.

<sup>1</sup> سعيد أحسن (2020)، تقنيات التجارة الخارجية، جامعة عبد الحميد مهري، قسنطينة 2، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، الجزائر. ص 1-117.

<sup>2</sup> السيد حسن البدراوي (2014)، تسوية المنازعات الدولية في إطار منظمة التجارة العالمية، وزارة الصناعة والتجارة، اليمن، ص 1-113.

وهذا ما أدى إلى رفض الولايات المتحدة التصديق على بروتوكول كيوتو، نظرا لمعارضة مجلس الشيوخ لكل الاتفاقيات التي تنطوي على أهداف لصالح الدول الصناعية فقط دون الدول النامية.

### آثار الحواجز التجارية على البيئة<sup>1</sup>

سعى بعض الخبراء الاقتصاديين لإثبات أن الحواجز التجارية العالمية قد تسبب ضررا على البيئة. وبالتالي، فإذا كانت للتجارة الحرة آثار سلبية على البيئة، فتقييد التجارة له كذلك آثار ضارة. وهذا ما كان قد أكدته، عام 1992، تقرير أصدرته الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة بعنوان "التجارة والبيئة". ووفقا لما ذكره روبرت فينسترا، فإن القيود المفروضة على تصدير السيارات اليابانية للولايات المتحدة تعد مثالا حيا للتأثير السلبي لإجراءات حماية الصناعة على البيئة. ومن أجل التصدي لهذه القيود، قام اليابانيون بتعديل هيكل صادراتهم من السيارات عن طريق تحسين جودتها: بمعنى أنها أعطت الأولوية لتصدير السيارات الفاخرة وعالية الثمن، والتي تستخدم كميات كبيرة من الوقود، حتى أماكن انتظار السيارات الأمريكية أصبحت أكثر ضررا على البيئة. وقد استخلص جاجديش باجاتي مما سبق ذكره ما يلي: "قد ينتج عن تقييد التجارة أضرارا بالبيئة: انخفاض مبيعات السيارات الأقل تلويثا للبيئة، في مقابل ارتفاع مبيعات السيارات الأكثر استهلاكاً للوقود. كما قام الخبير الاقتصادي كم اندرسون بتحليل السياسة الزراعية للاتحاد الأوروبي، واستنتج من هذا التحليل، أن تحرير التبادل التجاري يؤدي لانتقال المنتجات في اتجاه البلاد النامية الأقل استخداما للمبيدات الحشرية. وهنا أيضًا تظهر عراقيل العولمة التي تعتبر، بالنسبة للبعض، ضارة بالبيئة. وهناك، دون شك، نماذج أخرى ساهمت التجارة الحرة في ظهور العديد من المشاكل البيئية بها. فالتنمية الاقتصادية في حد ذاتها تسبب مشاكل بيئية، مما يجعل هناك تناقضا بين متطلبات التنمية ومتطلبات حماية البيئة. وقد تم إضفاء طابعا رسميا على هذا التعارض بواسطة وثيقة "مبدأ المسؤولية المشتركة المتفاوتة" الذي طبقتته الأمم المتحدة منذ انعقاد مؤتمر ري ودي جانيرو عام 1992. وقد اتخذ الخبير الاقتصادي جاجديش باجاتي مثالا على الجدل الدائر حول زراعة الجمبري في جنوب شرق آسيا، نموذجا على أثر تحرير التجارة، وما له من عواقب وخيمة على المناطق التي تطبق فيها هذه الزراعات. وأوضح هذا الأثر قائلا: "العديد من المنظمات غير الحكومية أثارت جدلا للتنديد بهذه التجارة والمطالبة بتقييدها. إلا أن هذا ربما يؤدي إلى أن "نخسر الغالي والنفيس"، لأن التجارة أداة قوية لرفع معدل الرخاء الذي ينعكس أثره على المجتمع بأسره.

### - التجارة الدولية والبيئية

ظهرت آثار للتجارة الدولية على البيئة بعد الحرب الثانية ومن خلال التطور السريع في مجال التجارة الدولية، والذي شجع على ترسيخها خفض تكاليف النقل (وبالأخص البحري) وزيادة القدرة الشرائية والطلب المتزايد على شراء السلع كما وازدادت المعرفة العلمية، واصبحت التجارة حرة وتأسست منظمة للتجارة الدولية، لتنظيم عملية التجارة الدولية وقد ازداد التداول التجاري بشكل كبير جداً أثناء الفترة من 1950 إلى 2006، ولكن الناتج المحلي الإجمالي العالمي لم يزداد بنفس الوتيرة بل اقل بكثير، وبالتالي ارتفعت نسبة التجارة الدولية في إجمالي الناتج المحلي من 5,5% إلى 20,5%، واصبح هذا التناقض محل استفهام ومنذ عام 1990.

يتضح أن هناك علاقة بين التجارة الدولية والبيئة وان نسبة من الأضرار البيئي سببها التجارة الدولية لأن الأنسان هو اساس التلوث البيئي وان التجارة الدولية هي الوسيلة المتبعة للوصول الى الغاية ومن هذا الجانب يكون الربط بين التجارة الدولية والتلوث، فإذا حصل اتفاق بين الاقتصاديين على ان التجارة الحرة عمل يخدم مجالات الاقتصاد بقطاعاته المختلفة، فإن هذا العمل يزيد من حجم التجارة الدولية وبالتالي من حجم الثروات، ولكنه بذات الوقت يزيد

<sup>1</sup> سعيد أحسن (2020)، تقنيات التجارة الخارجية، جامعة عبد الحميد مهري، قسنطينة 2، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التيسير، الجزائر. ص 1-117.

من الآثار السلبية للتجارة الدولية على البيئة ويعد تحدي ومحدد رئيسي ، ومن ابسط أشكاله هو التلوث المباشر الناتج عن وسائل النقل البرية والبحرية ، وتزايد المنتجات الصناعية الملوثة والتي تضر بالبيئة وتؤدي الى استغلال طبيعة بشكل سلبي ، بالإضافة للمشاكل السلبية للملوثات نتيجة استخدام التقنيات الحديثة والأسلحة الفتاكة ، والصناعات المعتمدة على الانتاج البتروكيمياوي وغيرها ، ولعل من نافلة القول التطرق الى ان هذا الامر بدون آثار ايجابية ، نعم ممكن ان تكون صناعة نقل التكنولوجيا النظيفة او التوزيع الأفضل للموارد او الاستخدام البيولوجي في مكافحة الحشرات للمقاومة الزراعية واستخدام الدورات الزراعية والاسمدة العضوية كلها طرق صديقة للبيئة وتحافظ على الطبيعة نظيفة وبذلك تكون من ذوي الآثار الايجابية ولكن كم نسبتها في الكون امام المجال الآخر السلبي ؟ ، فهناك آثار سلبية تؤثر على حرية تدفق السلع من خلال التجارة الدولية وتكون مضرّة للبيئة ، وتم استغلال نظرية حماية البيئة ، وحماية الصناعات الناشئة لصالح المنتجين ليزيدوا من انتاج السلع وفق نظرية التجارة الحرة دون أخذ مبدأ حماية البيئة<sup>1</sup>.

لقد أوضحت دراسة قامت بها منظمة التجارة الدولية توضح فيها ان هناك آثار مهمة لتحرير التبادل الاقتصادي ينعكس تطبيقه على الدول بإيرادات اكبر من خلال التخصص في العمل وتقسيم العمل وهي نظرية آدم سميث والذي أشر بموجبه الميزة المطلقة للدول التي تتمتع بهذه الميزة او ميزة نسبية لمن ليس لديه الاولى ، وذلك باستخدام الموارد البشرية (العمل ورأس المال) والموارد الطبيعية وفق نظرية التجارة الدولية ، وبناءً على تخصص كل دولة في الانتاج الذي يرى الأداء أفضل . إذا نجاح التجارة الدولية (التجارة الحرة) مشروطة بتعميم التقنيات الأكثر تقدماً والغير مسببة للتلوث او بشكل اقل وعلى الصعيد العالمي ، ويرى غير الراغبين في تحرير التجارة بأن الآثار السلبية للتجارة تفوق الآثار الايجابية اذا ما عممت التقنيات المذكورة في اعلاه.

ان تدهور معدلات التبادل التجاري له أثاران متناقضان ، الأثر الإيجابي زيادة التجارة والأثر السلبي غير المحسوب هو التلوث البيئي فإن تحرير التجارة في عام 1990 صاحبه زيادة طفيفة في متوسط الدخل بينما ما حدث من تدهور بيئي ارتفع بشكل مفاجئ ، وفي عام 1999 في المكسيك كانت زيادة الدخل تمثل 14 مليار دولار ، بينما التدهور بـ 47 مليار دولار ، وان العولمة وتحرير التجارة الخارجية تؤدي الى زيادة الانتاج وتسمح بتحقيق الثراء للمواطنين وتمنح فرص عمل للأفراد والشركات ، وكل هذا صحيح ولكن بشرط الاهتمام بالبيئة التي تُعد وفقاً لمنظورهم ثروة كبيرة . ففي الواقع نجد ان تنظيم استغلال البيئة أكثر إلزاماً في البلاد التي تتمتع بالديمقراطية حيث يمكن اقتطاع فائض العائد الذي يسمح بتخصيصه لحماية البيئة ، وكذلك الشراء لتقنيات حديثة لاستغلال الموارد الطبيعية بشكل أكفأ مما يؤدي الى الحد من ارتفاع التلوث او تقليله . لقد كانت قيمة المنتجات متدنية التي تصدرها الدول الفقيرة الى الدول المتقدمة وهذا الامر طبيعي لأن الدول النامية تصدر مواد أولية رخيصة الثمن وعليه يصبح مصدر التلوث القادم من الدول النامية قليل ، ان هذه الظاهرة تؤدي الى زيادة الفقر في الدول الفقيرة وتجبرها على الاستغلال المفرط لمواردها الطبيعية لزيادة الايراد ، وذلك يكون بالطبع على حساب التنمية المُستدامة ، حيث يعتمد حجم تصدير المواد الخام بصورة اساسية على الطلب من الدول الصناعية ، لقد اصبح التدهور في معدلات التبادل التجاري مثاراً للجدل ، ومثال ذلك تعادل هذه الفرضية مع الارتفاع الحتمي في اسعار المواد الخام التي سبق وحددها نادي روما .

<sup>1</sup> محمود حامد عبدالرازق (2017) ، اقتصاديات التجارة الخارجية ، دار حميثرا للنشر والترجمة ، القاهرة ، مصر ، ص ٤٥٠-٤٥١.

٨- تأثير فيروس كورونا على التجارة العالمية<sup>1</sup>.

## -تأثير كورونا على التجارة الدولية

توقعت منظمة التجارة العالمية أن تنخفض التجارة الدولية خلال عام 2020 بنسبة تتراوح بين 13٪ - 32٪، ويعود ذلك إلى عدم القدرة على المعرفة الدقيقة بحجم تأثير الأزمة الصحية على الاقتصاد. رغم أنه في ذروة الأزمة المالية في عام 2009، انخفضت التجارة بنسبة 12.5٪. وتوقعت المنظمة أن جميع المناطق تقريبًا ستعاني هذا العام من انخفاض مزدوج الرقم في التجارة، أي أكثر من 10٪. كما أن القطاعات ذات سلاسل القيمة المعقدة، مثل الإلكترونيات ومنتجات السيارات، هي القطاعات التي من المتوقع أن تشهد انخفاضًا أكثر حدة، ولكن التجارة في قطاع الخدمات قد تكون هي الأكثر تضررًا من جائحة (كوفيد-19) بسبب قيود النقل والسفر وإغلاق المطاعم والفنادق وأماكن الترفيه. وتتوقع المنظمة انتعاشًا في تجارة السلع العالمية خلال العام المقبل 2021 بنسبة تتراوح بين 21٪-24٪، ويتوقف ذلك على مدة تفشي الفيروس التاجي وفعالية الاستجابات السياسية. وبالإضافة إلى ذلك، تتوقع منظمة التجارة العالمية أن تكون الصادرات من أمريكا الشمالية وآسيا أكثر تضررًا. ووفقًا لإحصاءات الجمارك الصينية، انخفضت قيمة الصادرات الصينية في الشهرين الأولين من عام 2020 بنسبة 17.2٪ على أساس سنوي، في حين تباطأت الواردات بنسبة 4٪. وأثر هذا الانخفاض في التجارة الصينية على بعض الأسواق أكثر من غيرها، حيث انخفضت الصادرات الصينية إلى الاتحاد الأوروبي بنسبة 29.9٪ في الشهرين الأولين من هذا العام عن العام السابق، بينما انخفضت الواردات من الاتحاد الأوروبي بنسبة 18.9٪. وانخفضت الصادرات والواردات من الولايات المتحدة بنسبة 27٪ و 8٪ على التوالي. في عام 2019، كانت الولايات المتحدة أكثر البلدان اعتمادًا على الصين تجاريًا، تليها سبع دول أوروبية واليابان. وبحلول عام 2020، تقدمت الدول الأوروبية أكثر في التصنيف العالمي. لذلك فإن هذه الانخفاضات الكبيرة مرتبطة بالاعتماد المتبادل القوي بين الشركات الأوروبية والأمريكية والصينية<sup>2</sup>.

## -تأثير جائحة (كوفيد-19) على هيكل الإنتاج العالمي وسلاسل التوريد العالمية

تكشف جائحة كورونا عن أهمية إعادة تأميم سلاسل التوريد، أو على الأقل تقصيرها، للحد من المخاطر العالمية. ومن هذا المنظور، قد تحتاج الشركات إلى إعادة التفكير في قراراتها المتعلقة بمصادر الإمداد، مما يؤدي إلى إعادة ترتيب سلاسل الإنتاج العالمية. وبالمثل، هناك نقاش حول ما إذا كانت الحكومات تحتاج إلى إعادة النظر في قائمة السلع الاستراتيجية التي تتطلب إنتاجًا محليًا، أو فرض قيود جديدة على مصادر الإمداد على الشركات، وما إذا كانت أيضًا بحاجة إلى إعادة النظر في ممارسات المشتريات الحكومية. على سبيل المثال، دعت رئيسة المفوضية الأوروبية "أورسولا فون دير لين"، إلى تقصير سلاسل التوريد العالمية لأن الاتحاد الأوروبي يعتمد بشكل كبير على عدد قليل من الموردين الأجانب. كما دعا الرئيس الفرنسي "إيمانويل ماكرون"، إلى تعزيز "السيادة الاقتصادية" الفرنسية والأوروبية من خلال الاستثمار داخل البلاد في قطاعات التكنولوجيا والطب. لكن لم يتخذ أي بلد أي إجراء جاد لإلغاء أو عكس تحالفاتهم ومصالحهم واستراتيجياتهم العالمية. فحتى الآن، لم تغير أي من الدول الكبرى استراتيجيتها في السعي من أجل اقتصاد أكثر ترابطًا. فما زالت الصين تواصل استثماراتها الهائلة في مبادرة "الحزام والطريق" التجارية، ويحاول الاتحاد الأوروبي والإدارة الأمريكية التوصل إلى اتفاق بخصوص فرض ضرائب على شركات التكنولوجيا الأمريكية الكبرى (جوجل، فيسبوك، ومايكروسوفت) وهذا لتجنب حرب الرسوم الجمركية. بالإضافة إلى ذلك، لا تزال ألمانيا حريصة على تجنب الخلافات مع الولايات المتحدة أو الصين. لذلك، هناك خطر من افتراض افتراضات سريعة حول ما هو ضروري لضمان المرونة. على الصعيد الدولي، غالبًا ما يكون الإنتاج المتنوع مصدرًا للمرونة والتكيف للشركات في بيئة مختلفة، فالاكتماء

<sup>1</sup> وزارة الاقتصاد (٢٠٢٠). أثر فيروس كورونا على التجارة العالمية الصادر عن مؤتمر الأونكتاد، الإمارات العربية المتحدة، ص ١-١١. متاح على موقع منظمة الأونكتاد التالي:

<http://unctad.org>

<sup>2</sup> السيد حسن البدرابي (2014)، تسوية المنازعات الدولية في إطار منظمة التجارة العالمية، وزارة الصناعة والتجارة، اليمن، ص ١-١١٣

الذاتي من العرض يختلف عن ضمان العرض. ستكون هناك أيضاً حاجة لكل من الشركات والحكومات للتفكير مرة أخرى في أفضل السبل لضمان مرونة سلاسل التوريد. وسيطلب ذلك فهمًا أفضل لنقاط القوة ونقاط الضعف في سلاسل التوريد الرئيسية في الأزمة الحالية، والنظر مرة أخرى في أدوات المرونة في ضوء ذلك. بالنسبة للحكومات، ستكون هناك حاجة للنظر في سياسات التجارة والاستثمار التي يمكن أن تدعم المرونة على أفضل وجه. على سبيل المثال، توفّر البنية التحتية الرقمية لتقليل الضربات المتعلقة بالإنتاجية والتي تساعد على استئناف التجارة الدولية في أوقات الأزمات. وفي هذا الصدد، قال المدير العام لمنظمة التجارة العالمية "روبرتو أزيفيدو" في مؤتمر صحفي إن البلدان التي تعمل معاً ستشهد انتعاشاً أسرع مما لو تصرف كل دولة بمفردها، وأن التحول إلى سياسات الحماية سيخلق صدمات جديدة، ولن تكون أي دولة مكتفية ذاتياً بالكامل، وأن الإجابة هي التنوع بحيث تأتي الإمدادات من أكثر من منطقة واحدة أو لاعب واحد.

وهناك ما يبرر المخاوف بشأن الاعتماد المفرط على سلاسل القيمة العالمية المعقدة في حالة المنتجات المتعلقة بالأمن القومي، مثل الإمدادات الطبية. ولكن هذه ليست نهاية العوامة، بل إعادة تكوين سلاسل القيمة العالمية. فعلى الرغم من أن سلاسل التوريد العالمية معقدة للغاية، إلا أن سلاسل القيمة العالمية تتبع مبدأ الكفاءة، وهذا نتيجة قيام الشركات بتوظيف أفضل المدخلات الممكنة لتلبية احتياجات الإنتاج بأقل تكلفة، أينما كان الموقع الذي تأتي منه هذه المدخلات، مما يضمن بقاء العوامة. فبينما تظل الكفاءة الهدف الرئيسي، ستستمر الشركات في التسوق عالمياً.

-التأثيرات الاقتصادية والاجتماعية السلبية الأخرى لجائحة كورونا على التنمية الاقتصادية العالمية<sup>1</sup>  
في مثل هذا الوقت من العام الماضي لم تكن تعبيرات مثل "الإغلاقات العامة" و"الإلزامية ارتداء الكمامة" والتباعد الاجتماعي معروفة لمعظمنا. لكنها اليوم جزء من لغة حياتنا اليومية، إذ إن جائحة فيروس كورونا (كوفيد-19) مازالت تُؤثّر على كل مناحي حياتنا.

الفقر الجدد : على مدار الاثني عشر شهراً الماضية، أُلحقت جائحة كورونا أشد الضرر بالفئات الفقيرة والأكثر احتياجاً، وتُنذر الآن بسقوط ملايين من الناس في براثن الفقر. فبعد عقود من التقدم المطرد في الحد من أعداد الفقراء الذين يعيشون على أقل من 1.90 دولار للفرد في اليوم، سيكون هذا العام إيذاناً بأول انتكاسة لجهود مكافحة الفقر المدقع في جيل كامل.

يُطلَق أحدث تحليل تحذيراً مؤداه أن الجائحة أفضت إلى سقوط 88 مليون شخص آخر في براثن الفقر المدقع هذا العام، وأن ذلك الرقم هو مجرد قراءة أولية. وفي سيناريو أسوأ الأحوال، فإن هذا الرقم قد يرتفع إلى 115 مليوناً. وتتوقع مجموعة البنك الدولي أن تكون أكبر شريحة من "الفقر الجدد" في جنوب آسيا، تليها مباشرة منطقة أفريقيا جنوب الصحراء. ووفقاً لأحدث نسخة من تقرير الفقر والرخاء المشترك، فإن "كثيراً من الفقراء الجدد يشتغلون على الأرجح في قطاعات الخدمات غير الرسمية، والإنشاءات، والصناعات التحويلية - وهي القطاعات التي تأثّر فيها النشاط الاقتصادي بشدة من جراء الإغلاقات العامة والقيود الأخرى على الحركة والانتقال."

تسارع وتيرة هبوط النشاط الاقتصادي: لقد كان لهذه القيود - التي فُرِضت لكبح انتشار الفيروس، ومن ثمّ تخفيف الضغوط على أنظمة الرعاية الصحية المُهكّة والضعيفة - تأثير هائل على النمو الاقتصادي. وبعبارة مُبسّطة، قال إصدار شهر يونيو/حزيران من تقرير الأفاق الاقتصادية العالمية: "لقد أحدثت الجائحة أزمة عالمية ليس لها مثيل - أزمة صحية عالمية، علاوةً على خسائر بشرية هائلة - أفضت إلى أشد ركودٍ شهده العالم منذ الحرب العالمية الثانية." وتتنبأ التقرير بانكماش الاقتصاد العالمي وكذلك متوسط نصيب الفرد من الدخل هذا العام ليدفع بملايين من الناس في هوة الفقر المدقع.

<sup>1</sup> وزارة الاقتصاد (٢٠٢٠)، أثر فيروس كورونا على التجارة العالمية الصادر عن مؤتمر الأونكتاد، الإمارات العربية المتحدة، ص ١-١١. متاح على موقع منظمة الأونكتاد التالي: <http://unctad.org>

تخفيف أعباء الديون: تُضعف هذه التداعيات الاقتصادية قدرة البلدان على الاستجابة على نحو فعّال للتأثيرات الصحية والاقتصادية للجائحة. وحتى قبل تفشي الجائحة، كان نصف كل البلدان منخفضة الدخل تقريباً تعاني بالفعل من ضائقة مديونية أو في خطر التعرض لها، مما لا يتيح لها مجالاً يذكر للتحرك على صعيد المالية العامة لمساعدة الفئات الفقيرة والأكثر احتياجاً الذين تضرروا بشدة من جراء الجائحة.

ولهذا السبب، دعا البنك الدولي وصندوق النقد الدولي في أبريل/نيسان إلى تعليق مدفوعات خدمة الديون المستحقة على أشد البلدان فقراً لتمكينها من التركيز على مكافحة الجائحة. وقد مكّنت مبادرة تعليق مدفوعات خدمة الدين هذه البلدان من توفير مليارات الدولارات من أجل استجابتها في مواجهة الجائحة. ومع ذلك، كما يتبين من الشكل التالي، فإن مخصصات خدمة الديون للدائنين الرسميين ستُشكل عبئاً ثقیلاً في الأعوام القادمة، وسيُلزم اتخاذ إجراءات سريعة لتخفيف الديون من أجل تفادي ضياع عقد آخر. وعلى حد قوله ديفيد مالباس رئيس مجموعة البنك الدولي، فإن "تعليق مدفوعات خدمة الديون تدير مؤقت مهم، لكنه ليس كافياً". وأضاف قوله "يلزم اتخاذ خطوات أخرى كثيرة لتخفيف الديون" منها توسيع نطاق مبادرة تعليق مدفوعات خدمة الدين إلى حين إيجاد حلٍ أكثر دواماً. وإذا لم يتخذ مزيد من التدابير لحل مشكلة الديون، فإن السعي لتحقيق تعاف مستدام قد يتعثر في الكثير من البلدان، بالإضافة إلى طائفة من الأهداف الإنمائية الأخرى. وكما لاحظ تقرير الآفاق الاقتصادية العالمية، فإن الكثير من اقتصادات الأسواق الصاعدة والبلدان النامية استطاعت تنفيذ استجابات واسعة النطاق على صعيد المالية العامة والسياسة النقدية خلال الأزمة المالية 2007-2008، لكنها اليوم أقل استعداداً للتغلب على هبوط النشاط الاقتصادي العالمي. وتعتمد أشد هذه البلدان ضعفاً اعتماداً كبيراً على التجارة العالمية والسياحة والتحويلات المالية للمهاجرين والمغتربين. ومن المتوقع أن تصدر في أوائل يناير/كانون الثاني، الطبعة التالية لتقرير الآفاق الاقتصادية العالمية شاملة التنبؤات المُحدثة.

انخفاض التحويلات المالية مع انخفاض أعداد المهاجرين والمغتربين<sup>1</sup>: إن التحويلات المالية التي يرسلها المهاجرون والمغتربون إلى بلدانهم أمرٌ مثير للقلق بصفة خاصة. فخلال العقود المنصرمة، تزايدت أهمية الدور الذي تلعبه هذه التحويلات في تخفيف وطأة الفقر وتعزيز النمو. ففي العام الماضي فقط، كانت هذه التدفقات المالية مساوية للاستثمارات الأجنبية المباشرة والمساعدات الإنمائية الرسمية (من حكومة إلى حكومة). ولكن جائحة كورونا أحدثت انتكاسة شديدة، حيث خلصت أحدث تنبؤاتنا إلى أن التحويلات المالية ستُخفض بنسبة 14% بنهاية عام 2021، وهي نظرة مستقبلية أفضل قليلاً من التقديرات في وقت سابق خلال الجائحة، التي لا تناقض حقيقة أن هذه التراجعات غير مسبوقة. فمن المتوقع أن تشهد كل المناطق تراجع التحويلات المالية، وأن تُسجل أوروبا وآسيا الوسطى أكبر تراجع. ومع هذه التراجعات، من المرجح أن تهبط أعداد المهاجرين والمغتربين في عام 2020 - وذلك للمرة الأولى في التاريخ الحديث - مع انحسار أعداد المهاجرين والمغتربين الجدد وزيادة أعداد العائدين منهم. وتقطع هذه التراجعات شريان حياة لكثير من الأسر الفقيرة في البلدان النامية، إذ تحظى التحويلات المالية للمهاجرين والمغتربين بأهمية حيوية للأسر في أنحاء العالم، ومع انحسارها، يخشى الخبراء أن يزداد معدل الفقر، وأن يشهد نقص الأمن الغذائي، وقد تفقد الأسر السبل التي تُمكنها من تحمل تكلفة خدمات مثل الرعاية الصحية.

التأثيرات على منشآت الأعمال والوظائف: لقد أثرت الإغلاقات العامة الناجمة عن الجائحة تأثيراً شديداً على منشآت الأعمال والوظائف. وفي شتى أنحاء العالم، تتعرض الشركات - لاسيما المنشآت متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة في بلدان العالم النامية - لضغوط شديدة، إذ إن أكثر من نصفها لم تسد ما عليها من متأخرات مستحقة الدفع أو من المرجح أن تتخلف قريباً عن السداد. ولفهم الضغوط التي يتعرض لها أداء الشركات بسبب جائحة كورونا، وكذلك التعديلات التي يتعين عليها إجراؤها، يقوم البنك الدولي وشركاؤه بإجراء مسح استقصائية سريعة لجس نبض الأعمال

<sup>1</sup> سعيد أحسن (2020)، تقنيات التجارة الخارجية، جامعة عبد الحميد مهري، قسنطينة 2، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، الجزائر. ص 1-117.

في ظل جائحة كورونا وذلك بالتعاون مع حكومات البلدان المتعاملة معه. وتبعث هذه المسوح بصيصاً من الأخبار السارة. فقد أظهرت إجابات المشاركين في تلك المسوح بين مايو/أيار وأغسطس/آب أن الكثير من هذه الشركات استبقت موظفيها أماماً في استمرارهم في العمل حينما تتغلب على تأثيرات الجائحة. وزاد أكثر من ثلث الشركات استخدام مبادرات التكنولوجيا الرقمية من أجل التكيّف مع الأزمة. ولكن البيانات نفسها نَهت إلى أن مبيعات الشركات قد هبطت بمقدار النصف بسبب الأزمة، الأمر الذي اضطر الشركات إلى تقليص ساعات العمل والأجور، وأن معظم منشآت الأعمال - لاسيما الشركات متناهية الصغر والصغيرة في البلدان منخفضة الدخل - تسعى جاهدةً للحصول على دعم مالي عام. وسيظل رأس المال البشري معرضاً لخطر النقصان بسبب انخفاض مستويات دخل الأسر - سواء بسبب فقدان الوظائف أو توقف تحويلات المغتربين، أو العديد من العوامل الأخرى المرتبطة بجائحة كورونا. ومع تراجع مستويات الدخل، سُتضطر الأسر إلى إجراء مفاضلات وتقديم تضحيات قد تضر بالنواتج الصحية والتعليمية لجيل كامل<sup>1</sup>. ارتفاع تكلفة الرعاية الصحية: لقد أبرزت الجائحة الحاجة إلى خدمات فعالة مسورة التكلفة للرعاية الصحية. وحتى قبل بدء الأزمة، كان الناس في البلدان النامية يدفعون أكثر من نصف تريليون دولار من مالهم الخاص ثمناً للرعاية الصحية. ويتسبب ذلك الإنفاق في مصاعب وأعباء مالية لأكثر من 900 مليون شخص، ويدفع حوالي 90 مليون شخص للسقوط في براثن الفقر المدقع سنوياً، وهي دينامية من المؤكد تقريباً أنها تفاقمت بسبب الجائحة. والرعاية الصحية هي أحد السبل التي تُؤثر بها جائحة كورونا على رأس المال البشري للبلدان. وقبيل تفشي الجائحة، كان العالم يعاني بالفعل أزمة تعلّم، إذ إن 53% من الأطفال في البلدان منخفضة الدخل والبلدان متوسطة الدخل يعجزون عن قراءة جملة بسيطة عند إتمام دراستهم في المرحلة الابتدائية. وتزداد هذه المخاطر مع إغلاق المدارس الناجمة عن الجائحة. وقد تمتد تأثيرات جائحة كورونا على التعليم لعدة عقود قادمة، وليس مجرد نقصان التحصيل الدراسي في الأمد القصير، وإنما أيضاً تقليص الفرص الاقتصادية التي ستتاح لهذا الجيل من الطلاب على الأمد الطويل. وبسبب نقصان التحصيل الدراسي وزيادة معدلات التسرب من المدارس، من المحتمل أن يفقد هذا الجيل من الطلاب ما يُقدَّر بنحو 10 تريليونات دولار من الدخل أو قرابة 10% من إجمالي الناتج المحلي العالمي، وأن تبتعد البلدان أكثر عن المسار الصحيح إلى تحقيق أهدافها المتصلة بفقر التعلّم - وهو ما قد يؤدي إلى زيادة مستوياته زيادةً كبيرة إلى 63%، أي ما يعادل 72 مليون طفل آخر في سن التعليم الابتدائي. ومع اضطرار الأسر بسبب الظروف الاقتصادية إلى اتخاذ قرارات صعبة بشأن إنفاقها، تزداد المخاوف بشأن معدلات تسرب الطلاب من المدارس. وفي حديثه خلال سلسلة مقاطع فيديو برنامج إجابات الخبراء، قال خايبي سافيدرا، مدير قطاع الممارسات العالمية للتعليم بالبنك الدولي إنه يشعر بقلق بالغ على الطلاب في المدارس الثانوية وفي مرحلة التعليم الجامعي. وأوضح أن الكثيرين في تلك الشريحة العمرية "لن يعودوا إلى منظومة التعليم لأن هذه ستكون صدمة اقتصادية هائلة، وهكذا قد لا تجد الأسر موارد أو يضطر البعض [من الطلاب] إلى اللجوء للعمل". وأضاف سافيدرا أن الآخرين الذين كانوا من قبل على حافة التسرب من المدارس، سيفعلون ذلك على الأرجح بسبب الجائحة.

وللتخفيف من هذه الخسائر، وفي محاولة للحفاظ على عملية التعلّم وسط الأزمة، تدرس البلدان الخيارات المتاحة للتعلّم عن بُعد، مع تباين النتائج المترتبة على هذا المسعى. وفي كثير من الأماكن، تتمثل العقبة الرئيسية في ضعف خدمات الاتصال عريضة النطاق بأسعار معقولة. -تفاوتات في اتصالات الإنترنت: إن تجربتهما ليست فريدة من نوعها، إذ إنه في مختلف أنحاء العالم، تُؤكّد الجائحة والإغلاقات العامة المرتبطة بها أن التواصل الرقمي بات الآن ضرورة لا يند منها. وأصبحت الإنترنت بوابة الوصول إلى الكثير من الخدمات الأساسية مثل منصات الصحة الإلكترونية، والتحويلات النقدية الرقمية، وأنظمة الدفع الرقمي.

<sup>1</sup> وزارة الاقتصاد (٢٠٢٠). أثر فيروس كورونا على التجارة العالمية الصادر عن مؤتمر الأونكتاد، الإمارات العربية المتحدة، ص ١-١١. متاح على موقع منظمة الأونكتاد التالي: <http://unctad.org>

ولسوء الحظ، مازال الحصول على خدمات البنية التحتية والاتصالات الرقمية محدوداً للغاية في أفقر بلدان العالم، تلك البلدان المؤهلة للحصول على منح وتمويل مُيسَّر من المؤسسة الدولية للتنمية التابعة للبنك الدولي. وعلى الرغم من أن نطاق تغطية الهاتف المحمول قد شهد زيادة سريعة على الصعيد العالمي، فإن البلدان المؤهلة للاقتراض من المؤسسة الدولية للتنمية لا تزال متأخرة كثيراً عن الركب، إذ بلغت معدلات انتشار الإنترنت والهاتف المحمول 20.4% في نهاية عام 2019 بالمقارنة مع 62.5% في البلدان الأخرى. ومع أن الجائحة أظهرت الحاجة إلى تعزيز الربط الشبكي، فإنها قد تؤدي في الواقع إلى اتساع الفجوة الرقمية، إذ إن الاستثمارات الخاصة تواجه معوقات، ويجري توجيه التمويل العام إلى الأولويات الملحة للسياسات مثل الرعاية الصحية والحماية الاجتماعية.

التمييز بين الجنسين: تُشكّل الجائحة أيضاً خطراً بالغاً يُنذر باتساع "الفجوات" الإنمائية الأخرى. ومما تجدر ملاحظته، أن الفجوات بين الجنسين قد تتسع أثناء الجائحة وبعد انحسارها. وقد يؤدي هذا إلى ضياع المكاسب التي حققتها النساء والفتيات على مدى عقود من حيث رأس مالهن البشري، وتمكينهن الاقتصادي، وقدرتهن على التعبير عن الرأي وتمثيلهن. وفي بداية العام، لاحظ التقرير المعنون "المرأة وأنشطة الأعمال والقانون" أنه تحقق تقدم ملموس في الفرص الاقتصادية المتاحة للنساء خلال الخمسين عاماً الماضية. فعلى سبيل المثال، في عام 1970، كان هناك بلدان اثنان فقط يفرضان

المساواة بين الرجال والنساء في الأجر عن العمل متساوي القيمة. وكما يتضح في الشكل البياني التالي، فقد تغيّر هذا الوضع بدرجة كبيرة في خلال 50 عاماً. ولكن حتى اليوم، لا يزال يتعين على أكثر من ثلثي الاقتصادات تحسين التشريعات التي تؤثر على أجر المرأة. لا شك أن المساواة في الأجر هي فقط أحد جوانب المساواة بين الجنسين. وفي العديد من المؤشرات، تسببت الجائحة في زيادة المخاطر التي تتعرض لها النساء، وتندر بانتكاس مكاسبهن التي تحققت بشق الأنفس. ومع تكشف أبعاد هذه الأزمة، تبين أن النساء فقدن وظائفهن بمعدل أسرع من الرجال لأنه يزداد احتمال توظيفهن في القطاعات الأشد تضرراً بالإغلاقات العامة، مثل السياحة وتجارة التجزئة. علاوة على ذلك، يزداد احتمال توظيف النساء في البلدان منخفضة الدخل والبلدان متوسطة الدخل في وظائف يغلب عليها القطاع غير الرسمي، وهو ما يعني في الغالب افتقارهن إلى الحماية الاجتماعية وشبكات الأمان الأخرى. ماذا عن الجيل القادم؟ قد تواجه الفتيات في الكثير من البلدان زيادة التوقعات بأن يضطلعن بمهام تتصل بالرعاية قد تؤثر على قدرتهن على الانخراط في التعليم على المدى الطويل. ويتوقع شركاؤنا في اليونيسكو أن 11 مليون فتاة قد لا تعود أبداً إلى دراستهن في أعقاب انحسار الجائحة<sup>1</sup>.

ملايين إضافيون بدون وجبات غذائية: فضلاً عن التعليم، يتعرض الأطفال من الذكور والإناث أيضاً للمعاناة بسبب الزيادة العالمية في مستويات نقص الأمن الغذائي، وهو ما يؤثر على الناس في المناطق الحضرية والريفية على السواء. وتُظهر مؤشراتنا للتنمية العالمية أنه حتى قبل ظهور جائحة كورونا، كان عدد الأشخاص الذين يعانون نقص التغذية - وهو مؤشر يتتبع عدد من لا يحصلون على سعرات حرارية كافية- في ازدياد بعد عقود من التراجع. وكما هو الحال في العديد من الجوانب الأخرى للتنمية العالمية، من المحتمل أن تؤدي جائحة كورونا إلى اشتداد هذا الاتجاه المثير للقلق بالفعل. فقد تؤدي الجائحة إلى زيادة العدد الإجمالي لمن يعانون نقص التغذية ما بين 83 مليوناً و132 مليوناً في العالم في 2020، وذلك وفقاً للتقديرات الأولية لشركائنا في منظمة الأمم المتحدة للأغذية والزراعة (الفاو). وتؤيد بيانات الفاو مؤشرات التنمية العالمية لمجموعة البنك الدولي.

أوضاع الهشاشة والصراع والعنف: موطن المزيد والمزيد من الفقراء: في الكثير من الأماكن، أدى انعدام الأمن الغذائي وجائحة كورونا إلى اشتداد تأثير الهشاشة والصراع والعنف، وهو ما يُنذر بضياع ما تحقّق من مكاسب إنمائية. ففي عام 2000، كان هناك واحد من كل خمسة فقراء مدقعين في العالم يعيش في بيئات تعاني أوضاع الهشاشة والصراع والعنف. ومنذ ذلك الحين، انحسرت باطراد معدلات الفقر في الاقتصادات الأخرى، لكن عدد الفقراء في البيئات التي

<sup>1</sup> وزارة الاقتصاد (2020)، أثر فيروس كورونا على التجارة العالمية الصادر عن مؤتمر الأونكتاد، الإمارات العربية المتحدة، ص 1-11. متاح على موقع منظمة الأونكتاد التالي: <http://unctad.org>

تعاني هذه الأوضاع استمرار في الزيادة. واليوم، يعيش قرابة نصف فقراء العالم في بلدان هشة ومتأثرة بالصراعات. وفي الواقع، أصبح الفقر أكثر تركّزاً في هذه الأماكن التي ستكون موطن ما يصل إلى ثلثي الفقراء المدقعين في العالم بحلول عام 2030. ومن المرجح أن تؤدي جائحة كورونا إلى اشتداد هذا الاتجاه.

اغتنام فرص الاستدامة: بالنسبة لأوضاع الهشاشة والصراع والعنف، وانعدام الأمن الغذائي، وعدد من التحديات الأخرى، يُمثّل تغيّر المناخ "عاملاً مُضاعفاً للمخاطر". وحتى مع تركيز العالم على الجائحة، فإن الصدمات المناخية والكوارث الطبيعية وخسائر تدهور المنظومة البيئية لم تتوقف. ولكن كيفية استجابتنا لجائحة كورونا قد تساعد على تقوية قدرتنا على معالجة المخاطر والصدمات في المستقبل. ومع اتخاذ الحكومات إجراءات عاجلة، وإرسائها أسس تعافها المالي والاقتصادي والاجتماعي، تسنح لها فرصة فريدة لإقامة اقتصادات تتمتع بقدر كبير من الاستدامة والشمول والصمود.

وقد زادت المجموعة باطراد تمويلها للأنشطة المناخية، إذ ارتبطت بتقديم 83 مليار دولار للاستثمارات المتصلة بتغير المناخ خلال السنوات الخمس الماضية، وتجاوزت المستويات التي تستهدفها لكل من الأعوام الثلاثة الأخيرة. وسنقدّم المزيد من المساندة للبلدان لتسريع وتيرة أنشطتها لمكافحة تغير المناخ وتعزيز قدرتها على الصمود ومواجهة تأثيراته المتزايدة. وفي ظل جائحة كورونا، يعني هذا البحث عن سبل مواءمة الأهداف قصيرة الأجل - مثل خلق الوظائف والنمو الاقتصادي - مع الأهداف طويلة الأجل مثل خفض الانبعاثات الكربونية، والتكيف، والصمود لمساعدة البلدان المتعاملة معنا على صياغة مسارها لتعافٍ مستدام.

تسترعي تأثيرات جائحة كورونا العديد من المقارنات - بعضها مع الأزمة المالية العالمية في 2007-2008، والبعض الآخر مع الحرب العالمية الثانية، وكذلك مع أزمات لا نعرفها إلا من كتب التاريخ. ومع أن تداعيات تلك الأزمات قد تبدو هائلة، فإن جائحة كورونا قد خلّفت تأثيرات واسعة النطاق على كل مجال من مجالات التنمية تقريباً كما لم تفعله أزمات قبلها. إن جائحة كورونا لم تكن معروفة قبل عام، لكنها "سرعان ما أصبحت عدسة جديدة للطريقة التي ننظر بها إلى كل ما نفعله لدعم التنمية" كما لاحظ ديفيد مالباس في مدونته لنهاية العام. ولن يتضح النطاق الكامل لتأثيرات الجائحة إلا في السنوات القادمة، مع قيامنا بتجميع البيانات وتحليلها، والتكيف وتطوير أدواتنا التمويلية لتلبية احتياجات البلدان ومواصلة عملنا للقضاء على الفقر المدقع وتعزيز الرخاء المشترك. ولمواصله السعي لبلوغ هذه الغاية على نحو فعال، سنظل شريكاً طويل الأجل للبلدان المتعاملة معنا، نقدم لها البيانات والمساعدة الفنية وأدوات التمويل التي ستكون مطلوبة لمساعدة المجتمع الدولي على الخروج من هذه الأزمة العالمية حقا.

#### دور الدول في مواجهة أزمة جائحة كورونا<sup>1</sup>

بعض البلدان غير قادرة على إنتاج الإمدادات الطبية الخاصة بها بكميات كافية أو بشكل فعال من حيث التكلفة. هذا هو الحال بشكل خاص في البلدان ذات الدخل المنخفض، حيث بدأ الفيروس في السيطرة عليها. ففي هذه البلدان، لا ينبغي أن تكون أولوية الميزانيات الصحية المحدودة بناء قدرات التصنيع المحلية. بالنسبة لهذه البلدان - كما كان الحال بالنسبة للبلدان الأخرى التي عانت من الفيروس حتى الآن - فإن التجارة الدولية ضرورية. وبناء على منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، وللحفاظ على الثقة في الأسواق العالمية، هناك حاجة لتجنب المزيد من التصعيد في التوترات التجارية المستمرة. ومع التوترات المتزايدة في الشركات بسبب الانهيار في الطلب وعدم اليقين المستمر فيما يتعلق بمدة وشدة جائحة كورونا وتداعيات الاحتواء ذات الصلة، فإن الوقت الحالي ليس هو الوقت المناسب لفرض المزيد من التكاليف. ففرض تكاليف إضافية على الشركات والمستهلكين من خلال التعريفات الجمركية لا يتسبب فقط في مشقة لأولئك الذين يعانون بالفعل من فقدان الدخل بسبب الأزمة، ولكن أيضاً يخاطر بزيادة حجم المساعدة الحكومية اللازمة

<sup>1</sup> وزارة الاقتصاد (2020)، أثر فيروس كورونا على التجارة العالمية الصادر عن مؤتمر الأونكتاد، الإمارات العربية المتحدة، ص 11-1. متاح على موقع منظمة الأونكتاد التالي: <http://unctad.org>

لدعم تلك الشركات والمستهلكين. لذلك، من بين الخطوات الإيجابية لتعزيز الثقة وتخفيف الأعباء أن تلتزم الحكومات بعدم فرض تعريفات جمركية جديدة أو إجراءات تقييدية تجارية. وفي حين كانت التجارة الدولية واحدة من أولى ضحايا الأزمة الاقتصادية العالمية في عام 2008، إلا أن إجراءات تقييد التجارة الجديدة أثرت على حوالي 1٪ فقط من الواردات العالمية. ففي ذلك الوقت، التزم قادة مجموعة العشرين بالامتناع عن تدابير الحماية والتمسك بنظام التجارة القائم على القواعد، وأوجدت قواعد التجارة في منظمة التجارة العالمية بعض اليقين للشركات، واستقر النظام من خلال وضع سقف على الإجراءات الجمركية. وفي حين أن هناك بعض الاختلافات، وكذلك التشابهات، بين أزمة عام 2008 وأزمة كورونا، فإن البيئة الاقتصادية غير المؤكدة الحالية تزيد من الحاجة إلى الالتزام بالتجارة المستندة إلى القواعد والابتعاد عن سياسات الحماية التجارية.

#### ٩- مستقبل التجارة الدولية بعد جائحة كورونا

مع استمرار انتشار فيروس كورونا، وتراجع حجم التجارة الدولية بسبب تطبيق العديد من الدول سياسات الإغلاق التام؛ يسلط الكثيرون الضوء الآن على مخاطر الاعتماد على سلاسل القيمة العالمية. وهناك حديث متواتر عن تراجع العولمة. العولمة تعتمد على الروابط المعقدة (سلاسل القيمة العالمية) التي تربط المنتجين في العديد من البلدان. وغالبًا ما يستخدم هؤلاء المنتجون سلعة وسيطة عالية التخصص، أو مدخلات ينتجها مورد خارجي واحد فقط.

#### النتائج:

- تم إثبات فرضية الدراسة و التي تنطوي على أنه " تؤثر التجارة الدولية تأثيراً إيجابياً على التنمية الاقتصادية، والسياسات الدولية والداخلية، والأنظمة القانونية، ومستوى رفاهية الإنسان في الدول المتقدمة والنامية على حد سواء". وتم الإجابة على تساؤلات الدراسة المختلفة.
- التعرف على عقود التجارة الدولية والأنماط الجديدة منها و تحديد المشاكل القانونية والفنية المرتبطة بها.
- التعرف بقواعد التجارة الدولية وأساسياتها.
- التعرف على مفهوم التجارة الخارجية والدولية، أهميتها، أسباب قيامها، أهدافها، سياسات التجارة الدولية – سياسة الحماية – سياسة الحرية
- استعراض الأطراف المتدخلة في التجارة الدولية (المصدر-المستورد-البنوك-النقل-التأمين-العبور الدولي والجمارك
- تحديد دور الأنكوترمز في تنظيم وتحديد وتوزيع المسؤوليات بين طرفي التجارة الدولية .
- دراسة عقود التجارة الدولية والعقود النموذجية وتنظيمها القانوني .
- تحديد طرق التمويل والدفع في عمليات التجارة الدولية .
- تحليل منازعات التجارة الدولية وسبل حلها.
- تحديد العلاقة بين حماية البيئة والتجارة الدولية.
- دراية تداعيات و تأثير فيروس كورونا على التجارة العالمية.
- دراسة مستقبل التجارة الدولية بعد جائحة كورونا

## التوصيات:

- ضرورة العمل على تنويع صادرات التجارة الخارجية خارج قطاع المحروقات في معظم الدول العربية البترولية ومنها الجزائر.
- تفعيل دور الشركات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية لدفع عجلة الصادرات خارج قطاع المحروقات.
- تنمية إنتاج السلع التي يمكن للدول العربية أن تحقق التخصص فيها، خاصة تلك التي تحتاج إلى مواد أولية تتوفر في تلك الدول.
- ضرورة إعادة النظر في آليات الاستثمار والدعم الحالية وتوجيهها إلى قطاعات أكثر إنتاجية في معظم الدول العربية.
- توفير الحملات الترويجية العالمية الكافية للتعرف على منتجات معظم الدول العربية، وتوفير المعلومات التي يحتاجها المصدرين والمستوردين في الدول العربية عن الأسواق العالمية.
- رسم سياسة تصديرية واضحة المعالم لتحفيز المصدرين في معظم الدول العربية من خلال المحفزات التصديرية للتجارة الخارجية.
- تسهيل العمليات البنكية وآليات القروض والائتمان لمنظومة التجارة الخارجية في معظم الدول العربية.
- الاستعانة بالاستثمار الأجنبي كآلية لتطوير الإنتاج المحلي لتقليص حجم الواردات ورفع حجم الصادرات.
- عمل الشراكات والانضمام للتكتلات الدولية التجارية، والمنظمات الدولية، وتكثيف المفاوضات التجارية الدولية من أجل تحرير التجارة الدولية لمعظم الدول العربية وإنشاء مناطق التجارة الحرة العربية.
- تعزيز البنية التحتية والمؤسسية بما يخدم التقدم في قطاع التجارة الخارجية خاصة الصادرات منها.
- إعادة هيكلة قطاع التجارة الخارجية العالمي بعد إنتهاء جائحة فيروس كورونا المستجد.

## المراجع :

- بن سلمان محمد (٢٠٢٠)، أثر التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي في الجزائر دراسة تحليلية قياسية مقارنة مع بعض الدول النامية خلال الفترة 1980 2016 ، رسالة دكتوراة جامعة ريان عاشور، الحلقة، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، الجزائر-ص ١-٢٠٠.
- اسلام محمد البنا (2014) ، أثر التجارة الدولية على النمو الاقتصادي في المملكة العربية السعودية: دراسة قياسية "، الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والاحصاء والتشريع، مجلة، مصر المعاصرة، المجلد 105 ، العدد 513.
- جابر أبو جامع (٢٠١٦)، اثر التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي والتنمية في فلسطين خلال 1995 2014 ، جامعة الأزهر كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية، غزة ، فلسطين، ص-١-٢٥.
- سعيد أحسن (2020) ، تقنيات التجارة الخارجية، جامعة عبد الحميد مهري، قسنطينة ٢، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، الجزائر. ص-١-١١٧.
- السيد متولي عبد القادر (2010) ، الاقتصاد الدولي النظرية والسياسات، الطبعة الأولى، دار الفكر، عمان، ص ٥-١١.
- جمال جويدان الجمل (2014) ، التجارة الخارجية، مركز الكتاب الأكاديمي للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ص-١-١٤.

- محمود حامد عبدالرازق(2017) ، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار حميثرا للنشر والترجمة، القاهرة، مصر، ص-ص ٤٥-١.
- بالعجين خالدية(2018) ، تقنيات التجارة الدولية، مطبوعة لطلبة السنة الأولى ماستر مالية وتجارة دولية، جامعة ابن خلدون، تيارت، ص-ص ٦٥-١.
- السيد حسن البدرابي(2014) ، تسوية المنازعات الدولية في إطار منظمة التجارة العالمية، وزارة الصناعة والتجارة، اليمن، ص-ص ١١٣-١.
- وزارة الاقتصاد(٢٠٢٠) ، أثر فيروس كورونا على التجارة العالمية الصادر عن مؤتمر الأونكتاد ، الإمارات العربية المتحدة، ص-ص ١١-١. متاح على موقع منظمة الأونكتاد التالي : <http://unctad.org>

## دور البنوك في تمويل التجارة الخارجية"

-دراسة حالة البنك الخارجي الجزائري BEA وكالة أم البواقي (051)

جواني صونيا

جامعة 8 ماي 1945 قالمة-الجزائر-

### الملخص:

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على الدور الذي تلعبه البنوك في تمويل التجارة الخارجية وذلك من خلال تقنيات مختلفة من بينها الإعتماد المستندي والتحصيل المستندي، حيث تمت دراسة حالة البنك الخارجي الجزائري وكالة -أم البواقي- باعتباره أحد البنوك التجارية الجزائرية الناشطة في مجال التجارة الخارجية وقد توصلت هذه الدراسة إلى أن البنك يقوم بتمويل عمليات التجارة الخارجية في حالة الإستيراد فقط حيث تتمثل هذه التقنيات أساسا في ثلاث تقنيات هي: التحويل الحر، الإعتماد المستندي والتحصيل المستندي. حيث أن دعم البنك لعمليات التجارة الخارجية يأتي في إطار مساهمته في تقديم التمويل اللازم لهذه العمليات تماشيا مع توجه البنك الداعم للأنشطة الحيوية للإقتصاد.

الكلمات المفتاحية: التجارة الخارجية، البنوك، التمويل، البنك الخارجي الجزائري

### Abstract :

This study aimed to identify the role that banks play in financing foreign trade through various techniques, including documentary credit and documentary collection. The case of the Algerian external bank, the agency of Oum El Bouaghi, was studied as one of the Algerian commercial banks active in the field of foreign trade. This study indicates that the bank finances foreign trade operations in the case of import only, as these techniques are mainly represented in three techniques: free transfer, documentary credit and documentary collection.

Whereas, the bank's support for foreign trade operations comes within the framework of its contribution to providing the necessary financing for these operations in line with the bank's support for the vital activities of the economy.

**Key words:** foreign trade, banking, finance, the Algerian external bank.

## المقدمة:

شهدت الساحة العالمية تطورات هامة في جميع المجالات وخاصة فيما يخص المعاملات الدولية وإنتشار مبدأ حرية التبادل والتجارة الذي منع التدخل الحكومي في تنظيم العلاقات الاقتصادية الدولية حيث تعد التجارة الخارجية مؤشرا جوهريا على قدرة الدول الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولي، وذلك لإرتباط هذا المؤشر بالإمكانات الإنتاجية المتاحة وقدرة الدولة على الإستيراد والتصدير. وقد نهضت التجارة الخارجية بصفة خاصة لتحتل مكانها المؤثر والحيوي في دائرة النشاط الإقتصادي، وذلك بظهور المنظمة العالمية للتجارة الرامية إلى تحرير التجارة الخارجية وإزالة العوائق التي تقف أمامها وتحقيق المكاسب المرجوة منها.

ونظرا لإختلاف الأنظمة السياسية والإقتصادية للدول تعقدت العمليات التجارية وزادت مخاطرها مما تطلب ضرورة تدخل الهيئات المالية وخاصة البنوك، من أجل ضمان السير الحسن لهذه العلاقات من خلال ضمان حقوق الأطراف التجارية المختلفة من مستورد ومصدر وكذا تمويل العمليات التجارية من خلال مجموعة من التقنيات والأدوات التي تعتبر المدعم الأساسي لعمليات التجارة الخارجية، كما تعمل على تعزيز وتقوية المبادلات الخارجية وتشجيع قطاعات النشاط الإقتصادي. حيث تعتبر البنوك من أهم المؤسسات المالية التي تعمل على توفير عدة أنماط من التمويل لعمليات التجارة الخارجية من بينها الإعتماد المستندي والتحصيل المستندي.

وعلى ضوء ما سبق يمكننا طرح الإشكالية الرئيسية التالية:

ما هو الدور الذي تقوم به البنوك لتمويل التجارة الخارجية؟ وماهي التقنيات المستعملة من طرف البنك الخارجي

الجزائري وكالة-أم البواقي- في تمويل التجارة الخارجية ؟

فرضية البحث:

انطلاقا من الإشكالية السابقة تقوم الدراسة على إختبار الفرضية الرئيسية التالية:

- تقوم البنوك بدور تمويلي مهم وأساسي في عمليات التجارة الخارجية، ويقدم البنك الخارجي الجزائري العديد من التقنيات في إطار دعم التجارة الخارجية.

أهمية البحث:

تبرز أهمية الدراسة من خلال المكانة التي تحتلها التجارة الخارجية في الإقتصاد الوطني، مما يظهر أهمية تمويل عمليات التجارة الخارجية من طرف البنوك لدعمها وتشجيعها، ومن هنا سنحاول إبراز الدور الفعال للبنوك من خلال تقنياتها المختلفة في تمويل عمليات التجارة الخارجية.

أهداف البحث:

تهدف هذه الدراسة إلى:

- معرفة كل ما يتعلق بالتجارة الخارجية نشأتها تعريفها وأهميتها.
- الوقوف على أسباب قيام التجارة الخارجية.
- التعرف على تقنيات تمويل التجارة الخارجية
- محاولة معرفة دور البنك الجزائري BEA وكالة-أم البواقي- في تمويل عمليات التجارة الخارجية.

**محتويات البحث:**

للإجابة على الإشكالية واختبار صحة الفرضية، تم تقسيم البحث إلى المحاور التالية:  
 المحور الأول: مفاهيم أساسية حول التجارة الخارجية؛  
 المحور الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية؛  
 المحور الثالث: دراسة حالة البنك الخارجي الجزائري BEA وكالة أم البواقي -051-

**المحور الأول: مفاهيم أساسية حول التجارة الخارجية**

تعتبر التجارة الخارجية من أهم الركائز الأساسية لأي إقتصاد حيث تتفاعل مع مختلف القطاعات الأخرى لإقتصاد البلد، كما تتفاعل مع إقتصاديات الدول المتعامل معها وهذا بواسطة عمليات الإستيراد والتصدير. فلا يمكن لدولة ما أن تعيش بمعزل عن العالم بإنهاج سياسة الإكتفاء الذاتي سواء كانت متقدمة أو نامية وهذا لتعدد حاجات الأفراد وتباين توزيع المواد والمنتجات بين الدول لذلك أوجب قيام التجارة الخارجية.

**أولاً: نشأة ومفهوم التجارة الخارجية**

تلعب التجارة الخارجية دوراً مهماً في معظم إقتصاديات الدول حيث تعتبر أساس العلاقات بينها وهذا ما جعلها تساهم بدرجة كبيرة في تحقيق التنمية الإقتصادية.

**1- نشأة التجارة الخارجية**

ظهرت التجارة الخارجية منذ القدم وكانت الثورة الصناعية التي ميزت منتصف القرن الثامن عشر بمثابة البداية الحقيقية لها، حيث أدت إلى ضرورة الحصول على المواد الأولية اللازمة للصناعة من الدول الأخرى وضرورة تصريف المنتجات التامة الصنع في الأسواق الخارجية، ثم زاد حجم التجارة الخارجية بعد ذلك في القرن التاسع عشر واتسع نطاقها نتيجة التقدم الكبير في وسائل النقل والمواصلات الذي جعل العالم وكأنه سوق واحدة، يتم فيها تبادل المنتجات بعضها بالبعض الآخر، وتقل فيها حدة الإختلافات بين مستويات الأسعار. (أحمد، 2009)

**2- تعريف التجارة الخارجية**

تعتبر التجارة الخارجية من المفاهيم التي أثارت إهتمام الكثير من الإقتصاديين، فقد تعددت الصيغ المختلفة لتعريفها وذلك حسب وجهة نظر كل منهم. حيث يمكن تعريفها على أنها:  
 - "عملية تبادل السلع والخدمات عبر الحدود الدولية للدول المشتركة في عملية التبادل، فعندما يعتمد إقتصاد دولة ما على عملية التبادل الدولي (إستيراد وتصدير) يسمى بالإقتصاد المفتوح، أما الإقتصاد الذي لا يتعامل مع العالم الخارجي فيطلق عليه الإقتصاد المغلق." (السعود، 2004)  
 - "هي عملية التبادل التجاري للسلع والخدمات وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول بهدف تحقيق المنافع المتبادلة لأطراف التجارة."  
 - "هي أهم صور العلاقات الإقتصادية التي يجري بمقتضاها تبادل السلع والخدمات بين الدول في شكل صادرات وواردات." (حسام و آخرون، 2002)  
 من خلال التعاريف السابقة يمكن تعريف التجارة الخارجية على أنها: "مجموعة المبادلات التجارية الخارجية للسلع والخدمات وكذا حركة رؤوس الأموال بهدف تحقيق عدة مكاسب لمختلف الأطراف المعنية بها."  
 وبصورة عامة يمكن تصنيف المبادلات التجارية التي تتضمنها التجارة الخارجية إلى المجموعات التالية:

- تبادل السلع المادية والتي تشمل تبادل جميع السلع المختلفة سواء كانت إستهلاكية أو إنتاجية أو المواد الأولية الخام أو السلع النصف مصنعة؛
- تبادل الخدمات والتي تتضمن خدمات النقل والتأمين والشحن... الخ؛
- تبادل النقود وهذه المجموعة تضم حركة رؤوس الأموال لأغراض الإستثمار سواء على المدى القصير أو الطويل كما تشمل القروض الدولية. (محمود و كاظم، 2007)
- ثانياً: أهمية التجارة الخارجية وأسباب قيامها
- أصبحت للتجارة الخارجية أهمية بالغة إذ تحقق منافع معتبرة للأطراف المشتركة فيها، وكذا توفر مكاسب عديدة لإقتصاديات الدول المختلفة التي ساهمت في قيامها وتطورها عبر الزمن.

### 1- أهمية التجارة الخارجية

- تعد التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في إقتصاديات العالم أجمع لما لها من أهمية تتمثل أساساً فيما يلي:
- تساهم التجارة الخارجية في الحصول على السلع والخدمات التي يصعب إنتاجها محلياً مما يحقق أكبر إشباع ممكن للأفراد والمجتمعات؛
- توفير السلع التي تكون الدولة غير قادرة على إنتاجها محلياً لأسباب تعود إلى طبيعة السلعة من حيث المتطلبات الإنتاجية؛ (الجمال، 2010)
- رفع مستويات المعيشة من خلال التخصص وتقسيم العمل الدولي المستند إلى المبادلات الخارجية، والإنتاج لغرض السوق الخارجية إضافة إلى السوق المحلية سيؤدي إلى تحسين جودة الإنتاج إضافة إلى إنخفاض تكلفة المنتجات وبالتالي إنخفاض أسعارها؛
- زيادة الإنتاج المتحقق من خلال ما يمكن أن يتيح التبادل الدولي من قدرات أكبر وأوسع على التخصص وتقسيم العمل الدولي، وهذا ما يؤدي إلى إستغلال الإمكانيات والموارد المتاحة
- إن التجارة الخارجية تتيح المنافسة بين المنتجين، وبالتالي تفادي حصول إحتكار في توفير السلعة سواء للمنتجين أو للمستهلكين، وفي ظل هذه المنافسة تبرز أهمية توفير السلعة بثمن أقل وبنوعية أفضل (خلف، 2001)

### 2- أسباب قيام التجارة الخارجية

- يرجع تفسير أسباب قيام التجارة الخارجية إلى السبب الرئيسي المتمثل في جذور المشكلة الإقتصادية أو ما يسميه الإقتصاديون بمشكلة الندرة النسبية. ويمكن تلخيص أهم أسباب قيام التجارة الخارجية في النقاط التالية:
- التوزيع غير المتكافئ لعناصر الإنتاج بين دول العالم المختلفة، مما ينتج عنه عدم قدرة الدولة على تحقيق الإكتفاء الذاتي من السلع المنتجة محلياً؛
- إختلاف مستوى التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج من دولة لأخرى، مما ينتج عنه تفاوت الإستخدام الأمثل للموارد الإقتصادية، حيث تتصف الظروف الإنتاجية بالكفاءة العالية في ظل إرتفاع مستوى التكنولوجيا؛
- الفائض في الإنتاج المحلي الذي يتطلب البحث عن أسواق خارجية لتسويق الإنتاج بشرط توفر كافة الظروف الملائمة للطلب على الإنتاج عالمياً؛
- السعي إلى زيادة الدخل القومي، إعتقاداً على الدخل المتحقق من التجارة الخارجية وذلك بهدف رفع مستوى المعيشة محلياً وتحقيق الرفاه الإقتصادي؛

- إختلاف الأذواق الناتج عن التفضيل النوعي للسلعة ذات المواصفات الإنتاجية المتميزة، حيث أن المستهلكين في كل دولة يسعون للحصول على السلعة ذات المواصفات العالية الجودة لتحقيق أقصى منفعة ممكنة منها. (حسام و آخرون، 2002)

### المحور الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية

تلعب البنوك التجارية دورا هاما في تمويل عمليات التجارة الخارجية لذلك طورت ونوعت في أساليب وتقنيات تمويلها، قصد تحقيق الثقة وضمان السير الحسن لهذه العمليات بين المصدر والمستورد ويمكن أن نصنف عمليات التمويل الخارجية إلى عمليات تمويل قصيرة الأجل وعمليات تمويل متوسطة وطويلة الأجل.

### أولا: التمويل القصير الأجل للتجارة الخارجية

التمويل القصير للتجارة الخارجية هو ذلك التمويل للعمليات التي لا يتجاوز أجل تسديدها 18 شهرا كأجل أقصى. حيث يستعمل في تمويل الصفقات الخاصة بتبادل السلع والخدمات مع الخارج. ومن أجل تسهيل هذه العمليات والبحث عن أفضل الطرق التي تسمح بتوسع التجارة الخارجية إذ يمكن للمؤسسات إستعمال نوعين رئيسيين من أدوات التمويل المستعملة في التجارة الخارجية هما:

#### 1- إجراءات التمويل البحث

تتخذ إجراءات التمويل البحث ثلاثة أشكال رئيسية:

#### أ- القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير

يقترن هذا النوع من التمويل بالخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي للبلد المصدر. وتسمى بالقروض الخاصة بتعبئة الديون لكونها قابلة للخصم لدى البنك، ويخص هذا النوع من التمويل الصادرات التي يمنح فيها المصدرين لزبائنهم أجلا للتسديد لا يزيد عن 18 شهرا كحد أقصى. وأكثر الأنظمة إرتباطا بهذا النوع من التمويل هو النظام الفرنسي.

#### ب- التسبيقات بالعملة الصعبة

يمكن للمؤسسات التي قامت بعملية تصدير مع السماح بأجل للتسديد لصالح زبائنها أن تطلب من البنك القيام بتسبيق بالعملة الصعبة. وهذه الكيفية تستطيع المؤسسة المصدرة أن تستفيد من هذه التسبيقات في تغذية خزينتها، حيث تقوم بالتنازل عن مبلغ التسبيق في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية. وتقوم هذه المؤسسة بتسديد المبلغ إلى البنك بالعملة الصعبة حالما تحصل عليها من الزبون الأجنبي في تاريخ الإستحقاق. وتجدر الإشارة إلى أن مدة التسبيقات بالعملة الصعبة لا يمكن أن تتعدى مدة العقد المبرم بين المصدر والمستورد.

ولا يمكن من جهة أخرى أن تتم هذه التسبيقات ما لم تقم المؤسسات بالإرسال الفعلي للبضاعة إلى الزبون الأجنبي. ويمكن إثبات ذلك بكل الوثائق الممكنة وخاصة الوثائق الجمركية الدالة على ثبوت عملية التصدير. (إدري،

2011/2012)

#### ج- عملية تحويل الفاتورة

تحويل الفاتورة هي آلية تقوم بواسطتها مؤسسة متخصصة تكون في غالب الأمر مؤسسة قرض بشراء الديون التي يملكها المصدر على الزبون الأجنبي، حيث تقوم هذه المؤسسة بتحصيل الدين وضمان حسن القيام بذلك. وبهذا فهي تحل محل المصدر في الدائنية، وتبعا لذلك فهي تتحمل كل الأخطار الناجمة عن إحتتمالات عدم التسديد. ولكن مقابل ذلك فإنها تحصل على عمولة مرتفعة نسبيا قد تصل إلى 4% من رقم الأعمال الناتج عن عملية التصدير.

عملية تحويل الفاتورة هي عبارة عن ميكانيزم للتمويل قصير الأجل باعتبار أن المصدرين يحصلون على مبلغ الصفقة مسبقا من طرف المؤسسات المتخصصة التي تقوم بهذا النوع من العمليات قبل حلول أجل التسديد الذي لا يتعدى عدة أشهر.

## 2- إجراءات الدفع والقرض

ويختلف هذا النوع عن النوع السابق في كونه يجمع بين صفة الدفع والقرض في آن واحد وتتخذ ثلاثة أشكال رئيسية:

### أ- الاعتماد المستندي

يعد الإعتماد المستندي وسيلة هامة في تمويل التجارة الخارجية نظرا لما يقدمه من ضمانات للمصدرين والمستوردين على حد سواء.

فالإعتماد المستندي هو طلب يتقدم به المتعامل من أجل سداد ثمن مشتريات بضائع من الخارج يقوم البنك بموجبه عن طريق المراسلين بسداد القيمة بالعملة المطلوب السداد بها. وتنفذ الإعتمادات المستندية بالمصارف من خلال أسلوبين هما:

الأسلوب الأول: وهو تنفيذ الإعتماد المستندي كخدمة مصرفية حيث يتم تغطيته بالكامل من قبل المتعامل، ويقتصر دور المصرف على الإجراءات المصرفية لفتح الإعتماد لدى المراسل وسداد قيمة الإعتماد بالعملة المطلوبة. الأسلوب الثاني: وهو تنفيذ الإعتماد المستندي كائتمان مصرفي حيث يقوم المتعامل بسداد جزء فقط من قيمة الإعتماد ويقوم المصرف بإستكمال سداد قيمة الإعتماد كعملية ائتمانية. (كتوش و قورين)

### - تعريف الإعتماد المستندي

يعرف الإعتماد المستندي على أنه: "تعهد كتابي صادر عن أحد البنوك بناء على طلب أحد عملائه المستوردين لصالح المصدر بأن يدفع قيمة البضائع المستوردة أو أن يقبل بقيمتها سحوبات وذلك عند تسلم البنك أو مراسله مستندات شحن البضاعة إلى البلد المستورد وتنفيذ كافة شروط الإعتماد." (الله، خ، 2014)

- "تلك العملية التي يقبل بموجبها بنك المستورد أن يحل محل المستورد في الإلتزام بتسديد وارداته لصالح المصدر الأجنبي عن طريق البنك الذي يمثله مقابل إستلام الوثائق أو المستندات التي تدل على أن المصدر قد قام فعلا بإرسال البضاعة المتعاقد عليها." (لطرش، 2010)

### - أهمية الإعتماد المستندي

يستخدم الإعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، وهو يمثل في عصرنا الحاضر الإطار الذي يحظى بالقبول من جانب سائر الأطراف الداخليين في ميدان التجارة الخارجية بما يحفظ مصلحة هؤلاء الأطراف جميعا من مصدرين ومستوردين.

وبالنسبة للمصدر يكون لديه الضمان بواسطة الإعتماد المستندي بأنه سوف يقبض قيمة البضائع التي يكون قد تعاقد على تصديرها، وذلك فور تقديم وثائق شحن البضاعة إلى البنك الذي يكون قد أشعره ب ورود الإعتماد.

بالنسبة للمستورد فإنه يضمن كذلك أن البنك الفاتح للإعتماد لن يدفع قيمة البضاعة المتعاقد على إستيرادها إلا بتقديم وثائق شحن البضاعة بشكل مستكمل للشروط الواردة في الإعتماد المستندي المفتوح لديه. (العاني، 2013)

**ب- التحصيل المستندي**

عندما تكون هناك علاقات تجارية منتظمة تقوم أساساً على مبدأ الثقة والمعرفة بين المستورد والمصدر فيستطيع هذان الخياران اللجوء إلى تقنية بسيطة وأكثر مرونة وأقل تكلفة من أجل تسوية مبادلاتهم التجارية. تتمثل هذه التقنية في التحصيل المستندي.

**-تعريف التحصيل المستندي:**

يعرف التحصيل المستندي على أنه: "العملية التي يقوم من خلالها المصدر بعد شحن البضاعة وإرسالها، بإرسال الوثائق المتفق عليها مع المستورد مرفوقة بورقة تجارية (كمبيالة) أو بدونها، إلى بنكه (بنك البائع)، ليقوم هذا الأخير بإرسالها إلى بنك المستورد، ليسلمها لهذا الأخير مقابل القبول أو الدفع للكمبيالة أو تحصيل الثمن." (ناصر، 2012)

**- الأطراف المكونة لعملية التحصيل المستندي**

البائع أو المصدر: وهو البائع الذي يقوم بإعداد جميع المستندات وإرسالها إلى بنكه.  
بنك البائع: يستقبل المستندات من طرف البائع ويقوم البائع بدوره بإرسالها إلى البنك المكلف بالتحصيل.  
المشتري أو المسحوب عليه: هو الطرف الذي يقدم له المستندات المراد تحصيلها.

البنك المكلف بالتحصيل: هو مكلف بالتحصيل من طرف المستورد طبقاً لأوامر البنك (المصدر).

ان عملية التحصيل المستندي تعتمد بالأساس على الثقة الموجودة بين المستورد والمصدر، وأن البنوك تدخلها لا يمثل تدخل مالي، وإنما تلعب فقط دور الوسيط بين المصدر والمستورد، وذلك من أجل تسليم المستندات إلى الزبون (المستورد) وذلك مقابل الدفع أو مقابل قبول الكمبيالة. (وليد و لحو، 2013)

**ج- التحويل الحر**

ويعتبر العملية الأكثر إستعمالاً وشيوعاً لدى المتعاملين في التجارة الخارجية خاصة بالنسبة للعمليات المتكررة وذلك لسهولة إجرائها وبساطتها وإنخفاض تكلفتها، وبالأخص في البلدان التي لا تفرض قيود على التحويلات المالية في التجارة الخارجية، وهو عبارة عن إعطاء أمر من طرف المستورد إلى بنكه لتحويل مبلغ معين لصالح المصدر (المستفيد) عن طريق بنك هذا الأخير أي البنك الأجنبي المرسل.

وتتم هذه العملية بعد أن يبرم كل من المصدر والمستورد عقد الصفقة التجارية، يقوم المصدر بتحرير الوثيقة اللازمة للعقد، وبعدها يقوم بتصدير البضاعة، في نفس الوقت يكون المستورد قد قام بالتوطين لدى بنكه ليتسنى له إستيلاء البضاعة بعد القيام بكل التدابير اللازمة، ثم يقوم المستورد بإعطاء أمر لبنكه بتحويل مبلغ الصفقة لصالح المصدر المسفيد مع إعطاءه كل المعلومات المتعلقة ببنك ورقم حساب المصدر وهذا بعد تقديم المستورد للوثيقة الجمركية التي تثبت وصول البضاعة.

**د- خصم الكمبيالات المستندية**

خصم الكمبيالة المستندية يعني إمكانية المصدر لتحريك الدين الذي يملكه على المستورد أي سحب الكمبيالة المسحوبة على هذا الأخير من طرف البنك المصدر ولصالح هذا الأخير الذي يطلب من بنكه أن يسد له قيمة الكمبيالة ويحل محله في الدئنية إلى غاية تاريخ الاستحقاق. ويلاحظ هنا أن البنك المصدر عندما يقبل بخصم الكمبيالة المستندية لفائدة زبونه فهو يتعرض للمخاطر خاصة منها مخاطر عدم السداد إذ يمكن أن يكون الوضع المالي للمستورد سيئاً ولا يسمح له بالوفاء بالتزاماته وبالتالي فإن البنك المصدر يحل محل هذا الأخير في تحمل المخاطر. (ناصر، 2012)

## ثانياً: التمويل متوسط وطويل الأجل للتجارة الخارجية

التمويل المتوسط الأجل للتجارة الخارجية هو ذلك التمويل للعمليات التي تفوق في العادة 18 شهراً ولا تتعدى 7 سنوات أما التمويل طويل الأجل فهو ذلك التمويل للعمليات التي تمتد من 7 سنوات حتى إلى 20 سنة. إذ في بعض الأحيان يصبح منح تمويل قصير الأجل في عمليات التجارة الخارجية صعب التطبيق ولظروف معينة، فيتم اللجوء إلى التمويل متوسط وطويل الأجل، وهناك العديد من التقنيات التي تسمح بتسهيل وتطور التجارة الخارجية في هذا المجال تتمثل في:

### 1- قرض المشتري

يعرف قرض المشتري بأنه: "عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك المصدر بإعطاء قرض للمستورد، بحيث يستعمله هذا الأخير لتسديد مبلغ الصفقة نقداً للمصدر. ويمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز ثمانية عشر شهراً. ويلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعنية بغرض إتمام عملية القرض هذه. ويستفيد كلا الطرفين من هذا النوع من القروض. حيث يستفيد المستورد من تسهيلات مالية طويلة نسبياً مع استلامه الآني للبضائع، كما يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك وذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة." (لطرش، 2010)

### 2- قرض المورد

يعرف قرض المورد على أنه: "قيام البنك بمنح قرض للمصدر لتمويل صادراته، ولكن هذا القرض هو ناشئ بالأساس عن مهلة للتسديد (قرض) يمنحها المصدر لفائدة المستورد. وبمعنى آخر عندما يمنح المصدر لصالح زبونه أجنبي مهلة للتسديد، يلجأ إلى البنك للتفاوض حول إمكانية قيام هذا الأخير بمنحه قرض لتمويل هذه الصادرات ولذلك يبدو قرض المورد على أنه شراء لديون من طرف البنك على المدى المتوسط." (لطرش، 2010)

### 3- التمويل الجزافي

هو عبارة عن خصم أوراق تجارية دون طعن أو رجوع على المصدر أو الأشخاص الممضين على هذه الورقة، أي بيع نهائي لديون ناشئة عن التصدير بعد أن يحل المشتري لتلك الديون محل المصدر في تحمل جميع الأخطار مقابل أن يحتسب الأول على الثاني فائدة مرتفعة نسبياً متمثلة في الخصم الذي يحصل عليه هذا الأخير والذي يحسب من تاريخ خصم الورقة إلى تاريخ إستحقاقها. (ناصر، 2012)

### 4- القرض الإيجاري الدولي

القرض الإيجاري الدولي صيغة تمويل متوسطة أو طويلة الأجل، تقوم فيه مؤسسة متخصصة في هذا النوع بإبرام عقد مع المستورد على تنفيذ إئتمان إيجاري حول أصول مستوردة، ثم يقوم بإبرام صفقة شراءها. وهنا يمكن أن يكون منتج الأصل والمصدر من نفس البلد والمستورد من بلد أجنبي كما يمكن أن يكون كل من المنتج المصدر والمستورد من بلد غير الآخر. وفي هذه العملية تتحقق الفائدة للطرفين، المصدر بحصوله على ثمن السلعة وبعملته الوطنية، والمستورد بحصوله على السلعة أو الأصل الذي لا يمكنه شراءه لارتفاع ثمنه. ويحدث هذا عادة في الأصول الرأسمالية مرتفعة الثمن وطويلة في أجل الإستهلاك كالمطائرات والبواخر. (ناصر، 2012)

وتتضمن الدفعات التي يقوم المستورد بدفعها إلى المؤسسة المتخصصة قسط الإستهلاك الخاص برأس المال الأساسي إضافة إلى الفائدة وهامش خاص يهدف إلى تغطية الأخطار المحتملة. كما أن تسديد هذه الأقساط يمكن أن يكون تصاعدياً أو تنازلياً أو مكيفاً مع شروط السوق. (لطرش، 2010)

## ثالثاً: دور البنوك في تمويل التجارة الخارجية

تقوم البنوك بدور أساسي في تطوير الإقتصاد الوطني حيث تقدم خدمات مالية لا يمكن الإستغناء عنها كما تساهم في تشجيع المعاملات التجارية الخارجية من خلال تمويل عمليات التجارة الخارجية حيث يتجلى دور البنوك في مجال التجارة الخارجية فيما يلي:

- إنهاء المعاملات المالية الخاصة بالتصدير والاستيراد وذلك باستخدام أنواع مختلفة من الوسائل مثل الإعتمادات المستندية؛
  - تمويل عمليات التبادل من خلال الحسابات الخارجية المدينة والقروض وقبول الكمبيالات المستندية وضمان إتمام المعاملات بشكل جيد للأطراف المختلفة؛
  - إصدار الضمانات التي يشترطها المصدرين بالخارج قبل شحن بضائعهم؛
  - إجراء عمليات التحصيل المستندية للمبيعات الدولية.
  - وعموما تتمثل أهمية التمويل البنكي للتجارة الخارجية فيما يلي:
  - التقليل من مشاكل المسافات بين المصدرين والمستوردين؛
  - التغلب على إختلاف وتباين نظم النقد في الاستيراد والتصدير بين الدول؛
  - التغلب على التباين بين العملات في العالم؛
  - حماية المصدرين من المخاطر السياسية والتجارية... الخ عن طريق إصدار الضمانات البنكية الدولية بغرض تجنب المخاطر السياسية وحالات عجز المدين عن الوفاء، وعدم قابلية عملات بعض المستوردين للتحويل؛
  - عدم الاقتصار على تمويل عمليات الاستيراد والتصدير فحسب، وإنما القيام بتمويل نشاط المصدرين في مراحلهم المختلفة، حتى يصل الانتاج إلى مرحلة التصدير النهائية. (القادر، 2010)
- المحور الثالث: دراسة حالة البنك الخارجي الجزائري BEA وكالة أم البواقي -051-**

إن التقنيات المستعملة من طرف البنك الخارجي الجزائري في تمويل التجارة الخارجية تتمثل أساسا في ثلاث تقنيات وعلى وجه الخصوص يبقى الإعتماد المستندي هو التقنية المستعملة في أغلب عمليات التجارة الخارجية على مستوى هذا البنك، إذ يوفر درجة عالية من الضمان لأطراف التجارة على عكس التحصيل المستندي الذي يقوم على مبدأ الثقة بين المصدر والمستورد. وتتمثل هذه التقنيات فيما يلي: التحويل الحر، الإعتماد المستندي والتحويل المستندي.

## أولاً: عمليتي التحويل الحر والتوطين

## 1- التحويل الحر Transfère Libre

تتم عملية التحويل الحر وفق نظام عالمي تتعامل به كل البنوك هو نظام سويفت SWIFT حيث أنه وفق هذا النظام يكون لكل بنك في العالم رقمه الخاص به في شكل شفرة. وتتم عملية التحويل الحر من خلال تحويل مبلغ الصفقة من رصيد المستورد في بنكه إلى رصيد المصدر الأجنبي في بنك هذا الأخير (البنك المرسل) على أن لا يتجاوز مبلغ الصفقة 100000 دينار جزائري. مثلا شراء كتب إلكترونية.

## 2- التوطين Domiciliation

قبل أي عملية إستيراد أو تصدير وعندما يتجاوز مبلغ الصفقة 100000 دينار جزائري هنا يتدخل البنك المركزي ببيع العملة الصعبة للمستورد في إطار عملية التوطين Domiciliation.

التوطين هو أول إجراء يقوم به البنك في مجال تمويل التجارة الخارجية لما يتجاوز مبلغ الصفقة 100000 دينار جزائري وهذا ما تنص عليه تنظيمات التجارة الخارجية، حيث يعتبر التوطين عملية إجبارية في هذا المجال يستوجب القيام بعدة إجراءات محددة من طرف البنك المركزي. وهو تقنية أساسية تمتاز بها العمليات المستندية. ونظرا لكون عملية التوطين إجبارية في المجالين إستيراد وتصدير فهناك نوعين من التوطين:

توطين الإستيراد: يكون التوطين الخاص بعملية الاستيراد لمدة عادية لا تتجاوز 03 أشهر.

توطين التصدير: لا تحدد المدة في التوطين الخاص بالتصدير

## أ- تعريف التوطين والوثائق المطلوبة لفتح التوطين

يقصد بالتوطين تحديد مكان تحقق وإنجاز العقد، والإتفاق أو الإعتماد، ويعني التوطين بالنسبة للبنك وضع رقم على فاتورة نموذجية أو على عقد ما.

عند فتح التوطين يتوجب على المستورد إحضار الوثائق التالية لبنكه:

طلب فتح التوطين: يجب أن يتضمن هذا الطلب على المعلومات التالية:

- تاريخ كتابة الطلب، تحديد نوعية السلعة المراد إستيرادها، البلد الأصلي للسلعة، رقم الفاتورة النموذجية، إسم المستورد وبنكه،
- تحديد تقنية الدفع التي يرغب المستورد في إعتمادها في هذه الصفقة (إعتماد أو تحصيل مستندي)،
- تحديد مكان وصول السلعة، إسم المصدر ورقم حسابه لدى بنكه، وثيقتي NIF, NIS الخاصة بالمستورد يحضرها من مصلحة الضرائب، ختم وتوقيع المستورد على طلب فتح التوطين، ختم وتوقيع باستلام الطلب وقبوله من طرف البنك.

الفاتورة النموذجية: يجب أن تتضمن هذه الفاتورة البيانات التالية:

- رقم الفاتورة وتاريخها، إسم وعنوان المصدر والمستورد، إسم وعنوان المكان الذي تتجه إليه البضاعة، تحديد إسم البلد، المطار، الميناء أو المحطة المرسل إليها السلعة، طبيعة محتويات البضاعة، تحديد الكمية والسعر، تحديد كيفية الدفع، تحديد أجال الإستلام، قيمة الفاتورة وعملتها، ختم وتوقيع المصدر في الخارج على هذه الفاتورة.

يتم إحضار وثيقة من مصلحة الضرائب خاصة بالإستيراد Tax وثيقة من مصلحة الضرائب: قيمتها 10000 دينار جزائري.

وبعد توافق كل الشروط المتضمنة في الوثائق المطلوبة يقوم البنك بتوطين الصفقة من خلال وضع تأشيرة التوطين على الفاتورة النموذجية.

بعد إتمام هذه الإجراءات وإعطاء رقم ملف التوطين المتضمن البيانات السابقة يصبح هذا الرقم بمثابة بطاقة تعريف للعملية، حيث يرجع إليه متى إقتضى الأمر ذلك. ويكون هذا الأخير تسلسلي على مستوى جميع البنوك، ففي حالة إلغاء الصفقة لا يحذف الرقم لأنه تسلسلي بل يشار إليه أن الصفقة التي تحمل هذا الرقم تم إلغائها.

### ثانيا: الإعتماد المستندي والتحصيل المستندي

#### 1- الإعتماد المستندي

بعد إعطاء رقم التوطين للملف وكذا إختيار تقنية الدفع من طرف المستورد حيث يمكن أن يختار هذا الأخير تقنية الإعتماد المستندي.

#### أ- مراحل الإعتماد المستندي

- مرحلة فتح الإعتماد المستندي: إن القاعدة الأساسية للإعتماد المستندي هي المستندات والوثائق المثبتة لتنفيذ العملية التجارية المبرمة بين المصدر والمستورد وعن طريق وساطة البنك، حيث يتقدم المستورد العميل لدى بنكه ويطلب فتح إعتماد لصالح المستفيد (المصدر) في الخارج وبحوزته الوثائق التالية:

- طلب فتح إعتماد يتضمن كل المعلومات حول العملية التجارية؛
- فاتورة نموذجية Facture pro forma يصدرها البائع لصالح المشتري، وينبغي أن تحتوي على المعلومات المتعلقة بالبضاعة محل العقد؛
- نسخة من وثيقة Tax يحضرها المستورد من مصلحة الضرائب؛

وبعد تطابق كل الشروط في هذه الوثائق يترك المستورد مبلغ الصفقة في حسابه بنسبة 110% ومن ثم يقوم البنك بقبول فتح إعتماد مستندي لصالح المصدر المستفيد.

- مرحلة تنفيذ الإعتماد المستندي: تمر هذه المرحلة بعدة خطوات تتمثل في:

- يبلغ البنك المصدر بأنه تم فتح إعتماد لصالحه بواسطة إشعار البنك المراسل في بلده؛
- يقدم المصدر الوثائق التي تثبت أنه تم شحن السلعة باتجاه المستورد إلى بنكه (البنك المراسل) وهذا الأخير يرسلها لبنك المستورد (البنك فاتح الإعتماد) وبعد تأكد هذا الأخير من مطابقة الوثائق المقدمة لشروط الإعتماد وكذا صحتها وسلامتها؛
- تقوم مديرية العمليات مع الخارج DEO بتحويل المبلغ للمستفيد عن طريق بنكه المراسل وفق نظام السويفت Swift المتضمن نفس شروط الإعتماد وذلك في ظرف خمسة (5) أيام وفي حالة تجاوز عملية التحويل 5 أيام

يرسل البنك المراسل في الخارج رسالة من خلال نظام السويفت بأنه لم يتم تحويل المبلغ وهنا يجب على البنك التحويل فوراً؛

يأخذ المستورد الوثائق التي تثبت شحن السلعة ليتمكن من الحصول عليها من الجمارك.

#### ب- الوثائق التي تثبت شحن السلعة

فاتورة أصلية، شهادة الشحن: إن هذه الوثيقة يتم إصدارها من قبل صاحب وسيلة النقل ويسلمها للمصدر إثباتاً لنقل البضاعة والتكفل بها، شهادة المنشأ، شهادة المطابقة، شهادة رقابة النوعية، أما إذا كانت السلعة عبارة عن أدوية أو مواد غذائية فتضاف لهذه الوثائق شهادة صحية، جدول إرسال يثبت إرسال هذه الوثائق وكذا النسخ المطلوبة.

ويجب توضيحها في طلب فتح الاعتماد لتجنب أخطار إستلام البضاعة التي لا تكون مطابقة للمواصفات.

#### 2- التحصيل المستندي

إن إختيار التحصيل المستندي كوسيلة للتعامل في التجارة الخارجية يقوم على أساس مبدأ الثقة بين المصدر والمستورد ويتدخل البنك في هذه العملية كوسيط مقابل حصوله على عمولة.

#### أ- مراحل التحصيل المستندي

- إذا تم تمويل عمليات التجارة الخارجية اعتماداً على التحصيل المستندي هناك مرحلتين أساسيتين في هذه الحالة تتمثل في: مرحلة الفتح، ومرحلة التنفيذ

- مرحلة فتح التحصيل المستندي: بالنسبة للإجراءات والوثائق التي تطلب عند فتح التحصيل المستندي هي نفس الإجراءات والوثائق المطلوبة عند فتح الاعتماد المستندي إضافة إلى إتفاق الطرفين سابقاً، حيث يتقدم المستورد إلى بنكه بصدد فتح تحصيل مستندي وبعد قبول البنك فتح التحصيل المستندي لصالح المصدر الأجنبي تأتي المرحلة الموالية.

#### - مرحلة تنفيذ التحصيل المستندي

- يبلغ بنك المستورد المستفيد (المصدر) من خلال إشعار بنكه (البنك المراسل) بأنه تم فتح تحصيل مستندي لصالحه؛

- يرسل المصدر السلعة إلى بلد المستورد وفق عقد تجاري بين الطرفين؛

- يسلم المصدر الوثائق التي تثبت شحن السلعة إلى بنكه؛

- يقوم بنك المصدر بإرسال الوثائق التي تثبت الشحن إلى بنك المستورد؛

- يقوم البنك المصدر بتقديم الوثائق مقابل التسديد الفوري أو مقابل قبول ورقة تجارية لبنك المستورد؛

- عند إستلام الوثائق يقوم البنك المكلف بالتحصيل (بنك المستورد) بإشعار المستورد ليقدّم له الوثائق ولا يتم ذلك إلا عند التسديد أو قبول الورقة التجارية.

- عند التسديد أو قبول الورقة التجارية يقوم البنك بتحويل المبلغ لإكمال العملية، أو يتم إشعار المصدر بفترة التسديد (حالة التسديد لأجل).

ملاحظة: يتم إشعار المصدر بأن وثيقة الضمان الوحيدة في هذه الحالة بعد تسليم وثائق البضاعة هي الورقة التجارية لذا ينبغي عليه التأكد من أن المستورد بإمكانه تسديد قيمة البضاعة حسب الأجل المشار عليه في الورقة التجارية.

ب- الوثائق التي تثبت الشحن:

هي نفس الوثائق المطلوبة في حالة إختيار الإعتماد المستندي كتقنية لتمويل التجارة الخارجية.

ثالثا: دراسة حالة تقنية التحصيل المستندي التي يستعملها البنك في عملية الإستيراد.

بعد القيام بزيارة ميدانية إلى البنك الخارجي الجزائري وكالة أم البواقي 051، وتفحص الملفات الخاصة بالتجارة الخارجية ونظرا للمنطقة التي تتواجد بها الوكالة والتي تنعدم فيها عمليات التصدير مثلها مثل جل المناطق على مستوى القطر الوطني. لذلك لم يكن أمامنا إلا أن نقوم بدراسة حالة لتقنية يستعملها البنك لعملية الإستيراد فقط وهي تقنية التحصيل المستندي.

في يوم 2015/02/16 اتفق المستورد Y من عين فكرون ولاية أم البواقي عميل الوكالة 051 بأمر البواقي مع الشركة GARDEN KIDS FASHION CO LIMITED HONGKONG الصينية لبيع ملابس الاطفال على صفقة تتضمن استيراد ملابس جاهزة، حيث تقوم الشركة بارسال فاتورة ابتدائية FACTURE PRO-FORMA الى العميل حتى يتمكن من التعرف على نوعية السلعة و ثمنها ومدى توافقها لمتطلباته.

بعد الإتفاق يتقدم العميل (المستورد) للبنك الخارجي الجزائري وكالة أم البواقي-051- لطلب فتح تحصيل مستندي حيث يتدخل البنك كوسيط من أجل تسهيل المعاملة التجارية.

1- شروط فتح التحصيل المستندي: تتم موافقة البنك على التوسط في عملية التحصيل المستندي بعد توفر الشروط المطلوبة:

- أن تتوفر في العميل المستورد الثقة والسمعة الحسنة؛
- تقديم نسخة من السجل التجاري الخاص بالعميل؛
- تقديم رخصة الإستيراد من مديرية التجارة؛
- تقديم طلب فتح تحصيل مستندي؛
- تقديم وثيقة من مصلحة الضرائب قيمتها 10000 دج؛
- تقديم الفاتورة النموذجية التي تثبت الإتفاق بين المستورد والمصدر؛
- أن تكون البضاعة المستوردة مسموحا بإستيرادها؛
- أن يجوز التعامل مع البلد المصدر والإستيراد منه (ألا يكون البلد المراد الإستيراد منه في منطقة الحظر).

. مع عدم اشتراط أن يكون لدى المستورد حساب لدى البنك، لأنه يتم الدفع بعد وصول الوثائق التي تثبت الشحن من طرف المصدر.

## 2-مراحل التحصيل المستندي: تمر عملية التحصيل المستندي بمرحلتين:

### أ- مرحلة فتح ملف التحصيل المستندي

يتقدم العميل Y إلى بنكه وكالة أم البواقي بطلب فتح توطين يحتوي هذا الطلب على بيانات تخص السلعة، تكون موضحة في الفاتورة النموذجية التي أرسلتها الشركة الصينية لبيع الملابس الجاهزة المرفقة معه كما يضم طلب التوطين:

- نوع السلعة: ملابس أطفال جاهزة.
- إسم المصدر: GARDEN KIDS FASHION CO LIMITED HONGKONG.
- بلد المصدر: الصين.
- مبلغ الصفقة: 20868.40USD.
- كيفية الدفع: تحصيل مستندي.
- رقم حساب المستورد لدى الوكالة.
- إمضاء المستورد.
- رقم الفاتورة.

إضافة إلى الفاتورة النموذجية FACTURE PRO-FORMA التي يصدرها البائع لصالح المشتري، وينبغي أن تحتوي على المعلومات المتعلقة بالبضاعة محل العقد، وكذا تقديم وثيقة من مصلحة الضرائب قيمتها 10000 دج.

بعدها يضع البنك تأشيرة التوطين على الفاتورة النموذجية، بعد التأكد من توافق شروط فتح ملف التحصيل المستندي مع البيانات الواردة في الفاتورة. إضافة إلى إحضار المستورد لوثيقة من مصلحة الضرائب تثبت دفعه لقيمة 10000 دج لمصلحة الضرائب.

ثم تنتقل المعلومات السابقة إلى إستمارة خاصة بالتحصيل المستندي

LA FICHE DE CONTROLE (أنظر الملحق رقم 01) توضح ما يلي:

- الرقم التسلسلي للتحصيل، مبلغ الصفقة، إسم المستورد، إسم بنك المصدر، إسم بنك المستورد.

عند الإنتهاء من كل الإجراءات السابقة يقدم المستورد طلب فتح تحصيل مستندي بالإضافة إلى نسخة من الفاتورة النموذجية وكذا نسخة من وثيقة TAX من مصلحة الضرائب حتي يعطي البنك رقم للتحصيل المستندي الخاص بهذه العملية (أنظر الملحق رقم 02) ينتظر المستورد وصول الوثائق المطلوبة ليتمكن هذا الأخير من الحصول على السلعة.

ب- مرحلة تسديد مبلغ الصفقة: بمجرد وصول الوثائق المتعلقة بالبضاعة والمتمثلة في:

- الفاتورة النهائية (أنظر الملحق رقم 03):
- بوليصة الشحن (أنظر ملحق رقم 04):
- شهادة النوعية (أنظر الملحق رقم 05):
- شهادة المطابقة (أنظر الملحق رقم 06).

يتم التأكد من صحة هذه الوثائق وبعدها يقوم البنك باستدعاء المستورد وإبلاغه بوصول الوثائق، وبعدها يتم تحويل مبلغ الصفقة من حساب المستورد إلى حساب البنك (أنظر الملحق رقم 07) بالإضافة إلى عمولة البنك. ومن ثم تسلم الوثائق للمستورد حتى يتمكن من إستلام بضاعته.

تقوم مديرية معالجة العمليات مع الخارج DEO بتسديد قيمة الصفقة وترسل إشعار (أنظر الملحق رقم 08) بالتسديد للبنك الخارجي الجزائري وكالة أم البواقي -051- وتضم المعلومات التالية:

- إسم وعنوان المستورد، رقم التوطين، المبلغ بالعملة الصعبة، وسيلة النقل، طريقة التحصيل.

ونلاحظ في حالة التحصيل المستندي أنه لا يتم دفع قيمة الصفقة بنسبة 110% بل بنسبة 100% وذلك عند إرسال وثائق الشحن من طرف المصدر ليتقدم المستورد للتسديد، لأن تسديد قيمة المبلغ تتم في نهاية العملية.

عند إستلام البضاعة من طرف المستورد ترسل مصلحة الجمارك للبنك وثيقة D10 (أنظر الملحق رقم 09) خاصة بالإستيراد تثبت هذه الوثيقة إستلامه للبضاعة وتتضمن كل المعلومات الخاصة بالبضاعة والمستورد. وكذا إرسال وثيقة formule4 (أنظر الملحق رقم 10) من طرف مديرية العمليات مع الخارج DEO التي تثبت تحويل المبلغ للمصدر الأجنبي وبعدها يغلق ملف التوطين.

مبلغ الصفقة USD 20868.40 أي ما قيمته DZD 1966475.24 علما أن معدل الصرف 94.2322.

البنك مقابل قيامه بهذه الخدمات للمستورد يتحصل على:

قيمة الصفقة: 1966475.24 دج

عمولة التحويل: 4916.09 دج

مصاريف التوطين: 1500 دج

مصاريف فتح التحصيل: 3000 دج

الرسم علي القيمة المضافة TVA: 1425.06 دج.

من خلال زيارتنا للبنك الخارجي الجزائري BEA وكالة أم البواقي-051- حاولنا الإطلاع على حالة إستيراد في حالة إختيار تحصيل مستندي كتقنية للتعامل بالإضافة إلى معرفة الإجراءات البنكية الخاصة بها وكذا العمولة التي يتقاضها البنك نتيجة تدخله كوسيط في مثل هذه العملية. (البنك، 2015)

## الخاتمة:

لقد عرفت التجارة الخارجية تطورا هاما في معظم إقتصاديات الدول خاصة في ظل الإنفتاح على الأسواق الدولية وكذا ظهور المنظمة العالمية للتجارة التي تعمل على إزالة العوائق التي تواجهها، إضافة إلى أن إشتداد المنافسة بين المؤسسات على الدخول إلى الأسواق الخارجية لتصريف منتجاتها، أدى إلى تعقد عملياتها التجارية (إستيراد، تصدير) وزيادة مخاطرها مما تطلب ضرورة تدخل البنوك كوسيط في هذه العمليات من أجل ضمان السير الحسن لها وذلك من خلال مجموعة من التقنيات التي تعمل على تقوية المبادلات التجارية بين مختلف الأطراف المتعاملة فيها. حيث تعتبر البنوك من أهم المؤسسات المالية التي تعمل على توفير مختلف أنواع التمويل للمؤسسات الإقتصادية في جميع القطاعات بما فيها قطاع التجارة الخارجية وذلك من خلال تقنياتها المختلفة حيث يعتبر الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي من أهم التقنيات التي تعتمد عليها البنوك بدرجة كبيرة لتمويل عمليات التجارة الخارجية.

## النتائج المتوصل إليها:

- تعتبر التجارة الخارجية أساس العلاقات الإقتصادية الخارجية حيث تمكن الدول المشاركة فيها من تصريف الفائض من إنتاجها في إطار عملية التصدير، والحصول على الموارد والمنتجات التي لا يمكن إنتاجها محليا من خلال عملية الإستيراد، وهذا ما جعلها تساهم بدرجة كبيرة في تحقيق التنمية الإقتصادية؛
- تلعب البنوك التجارية دورا هاما في تسهيل حركة المبادلات التجارية من خلال مجموعة من التقنيات في إطار تمويل عمليات التجارة الخارجية، حيث يعتبر الإعتماد المستندي أهم هذه التقنيات على غرار التحصيل المستندي الذي يعتمد بالدرجة الأولى على مبدأ الثقة بين المتعاملين؛
- يعتبر التوطين أول إجراء يقوم به البنك في مجال تمويل التجارة الخارجية لما يتجاوز مبلغ الصفقة 100000 دينار جزائري
- يعتمد البنك الخارجي الجزائري وكالة أم البواقي في مجال تمويل التجارة الخارجية على تقنيتي الإعتماد والتحصيل المستندي وذلك في عمليات الإستيراد فقط ،
- إعتمادا على النتائج المتوصل إليها يمكن اقتراح التوصيات التالية:
- العمل على تطوير قطاع التجارة الخارجية من خلال عدم الإعتماد على المحروقات بدرجة كبيرة بهدف تشجيع الصادرات وتنويعها؛
- العمل على رفع الثقافة البنكية لدى المتعاملين الجزائريين في مجال التجارة الخارجية لتشجيعهم على الدخول في مشاريع وإستثمارات مع المتعاملين في مختلف الدول؛
- التركيز على الفحص الجيد للوثائق اللازمة ضمن تقنية الإعتماد والتحصيل المستندي وذلك من خلال تكوين إطارات مؤهلة على مستوى البنوك الجزائرية في مجال التجارة الخارجية؛

– التخفيض في العملات التي يتقضاها البنك كمقابل على تدخله في عمليات التجارة الخارجية لإستقطاب العملاء لهذا القطاع.

### قائمة المراجع

1. البنك. (2015). البنك الخارجي الجزائري وكالة أم البواقي.
2. السرسني محمد أحمد. (2009). التجارة الخارجية. الإسكندرية: الدار الجامعية للنشر والتوزيع.
3. السيد متولي عبد القادر. (2010). اقتصاديات النقود والبنوك. عمان: دار الفكر ناشرون وموزعون.
4. الطاهر لطرش. (2010). تقنيات البنوك. الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية.
5. العايب وليد، و بوخاري لحلو. (2013). إقتصاديات البنوك والتقنيات البنكية. بيروت: مكتبة حسن العصرية للنشر والتوزيع.
6. الله، ح. ا. (2014). العمليات المصرفية (الطرق المحاسبية الحديثة). عمان: دار وائل للنشر والتوزيع.
7. أمينة إدري. (2011/2012). دور الضمانات البنكية الدولية في ترقية التجارة الخارجية. ص5، ص6. جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، مذكرة ماستر في العلوم الإقتصادية تخصص مالية وبنوك، كلية العلوم الغقتصادية والتجارية وعلوم التسيير .
8. بنك. (2015). البنك الخارجي الجزائري وكالة أم البواقي.
9. جمال جويدان الجمل. (2010). التجارة الدولية. عمان: مركز الكتاب الاكاديمي.
10. حسام، ع. د. &، آخرون. (2002). إقتصاديات التجارة الخارجية. عمان: دار الميسرة للنشر والتوزيع.
11. خالد أمين عبد الله. (2014). العمليات المصرفية (الطرق المحاسبية الحديثة). عمان: دار وائل للنشر والتوزيع.
12. سليمان ناصر. (2012). التقنيات البنكية وعمليات الائتمان. ورقلة: ديوان المطبوعات الجامعية.
13. عاشور كتوش، و حاج قويدر قورين. (بلا تاريخ). دور الإعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية. ص1. الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الإقتصاديات والمؤسسات النامية، جامعة بسكرة.
14. فليح حسن خلف. (2001). العلاقات الإقتصادية الدولية. عمان: مؤسسة الوراق للنشر.
15. قتيبة عبد الرحمان العاني. (2013). التمويل ووظائفه (في البنوك الإسلامية والتجارية). عمان: دار النفائس للنشر والتوزيع والطباعة.

16. محمود نوري أبو السعود. (2004). مقدمة في الإقتصاد الكلي مع التطبيقات. الإسكندرية: الدار الجامعية.
17. محمود ح. ا. & كاظم ح. ا. (2007). الإقتصاد الكلي تحليل نظري وتطبيقي. عمان: دار الميسرة للنشر والتوزيع والطباعة.

الملاحق:

ملحق رقم 01:

**FICHE DE CONTRÔLE (1)**  
Modèle F. DI

Instruction n° 893  
ANNEXE II

Intermédiaire Agréé  
**BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE**  
Agence : OEB 51  
Numéro de guichet domiciliataire  
**040301**  
Références diverses concernant l'importateur

Numéro du dossier  
(précédé de la lettre indicative de l'année)  
**040301/2015/1/10/00068/USD**

Dossier de domiciliation  
**DI**  
Importation à délai normal

Nom et adresse de l'importateur  
**AIN FAKROUN**

**DATES**  
16/02/2015  
1° Date d'ouverture du dossier :  
16/02/2015  
2° Date de vérification du droit au maintien de la couverture de change : (6 mois après l'ouverture)  
16/08/2015  
3° Date de l'interventaire du dossier : (8 mois après l'ouverture)  
16/10/2015  
4° Date d'établissement du "Bilan" : (9 mois après l'ouverture)  
16/11/2015  
5° Date de décision de la banque : (10 mois après l'ouverture)  
16/12/2015

**PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTEES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER**

**CONTRAT COMMERCIAL**

DATE du contrat	REFERENCE (Pays d'origine des marchandises nature du contrat commercial)	MONTANT PREVU		NATURE DE LA MARCHANDISE
		En devises	En D.A. (2)	
19/01/2015	CHINE	USD 20 868,40	DZD 1 964 110,85	HABILLEMENT

ENAG - ULC - Régulateur

**LICENCE D'IMPORTATION AC**  
**ATTESTATION D'IMPORTATION AV**

Rayer soit les deux mentions (importations dispensées de titre) soit la mention inutile.

DATE de délivrance	NUMEROS	MONTANT AUTORISE		DATE DE LA PEREMPTION DU TITRE
		En devises	En D.A. (2)	

**OBSERVATIONS GENERALES**

*REMDOC A Vue N° 051IRD0005715039  
INSTRUCTION BA 20/94*

بنك الجزائر الخارجي  Banque Extérieure d'AlgérieOUVERTURE DE REMISE PORTEFEUILLE IMPORT No 002132  
DOSSIER No IRD15000146

N° compte : 0512200426-41

Le : 22 Mars 2015 à 15:39

Agence .....: 00051 OUM-EL-BOUAGHI  
Devise .....: DZD DINAR ALGERIEN  
Type .....: 001 REMDOC IMPORT A VUE  
guichetier ..: 8346

E.U.R.L.

CITE BEN BADIS N 02  
AIN FAKROUN  
OUM EL BOUAGHI  
04345 AIN FAKROUNRemettant .....: NWG INTERNATIONAL LIMITED  
Correspondant ..: 1927C-00009 BANK OF MONTREAL  
T.P. PLAZA  
SUITE 1203Compte .....:  
Montant .....: 20.058,00 USD Tx change ..: 96,8962000  
Soit .....: 1.943.543,98 DZDFrais étranger : 0,00 USD Taxe .....: 0,00 DZD  
Mont. garantie : 0,00 DZD

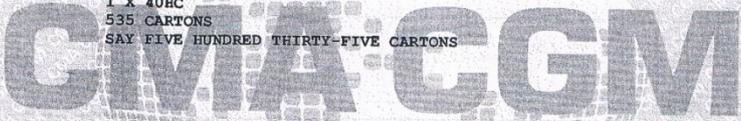
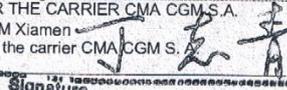
Date de valeur : 22/03/2015

Solde .....: 6.812.049,55  
Disponible ..: 3.900.698,36  
Autorisation : 0,00 au  
Desaccords ..: VETR

DEROGATION DEMANDEE 920

SPA au capital de 100 000 000 000 DA - Siège social : 11 Boulevard Colonel Amaraouche, Alger - RC Alger 09 114298 0000

الملحق رقم 04:

SHIPPER GARDEN KIDS FASHION CO., LIMITED		ORIGINAL <i>Original</i> BILL OF LADING <i>27</i>		VOYAGE NUMBER FLB20W	
CONSIGNEE CITE EL HOURIAN 21 AIN FARROUN		EXPORT REFERENCES None		BILL OF LADING NUMBER XMPC439795	
NOTIFY PARTY: Carrier not to be responsible for failure to notify SAME AS CONSIGNEE		 <p><b>CARRIER:</b> CMA CGM - Société Anonyme au capital de 175 000 000 euros Head Office: 4, quai d'Arenc - 13002 Marseille - France Tel: (33) 4 88 91 90 00 - Fax: (33) 4 88 91 90 95 -Telex: 401 667 F B 562 024 422 R.C.S. Marseille</p>			
PRE CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING		
		XIAMEN	THREE (3)		
OCEAN VESSEL CMA CGM MAGELLAN	PORT OF LOADING XIAMEN, CHINA	PORT OF DISCHARGE ANNABA, ALGERIA	FINAL PLACE OF DELIVERY*		
MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD, STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT CARGO	TARE	MEASUREMENT
CMAU5911072 SEAL D6123695 N/M	1 x 40HC	535 CARTONS GARMENTS (FCL/FCL) CY-FO FREIGHT PREPAID	KGS 11460.000	KGS 3860	CBM 68.000
 <p>1 X 40HC 535 CARTONS SAY FIVE HUNDRED THIRTY-FIVE CARTONS</p> <p>Shipped on Board CMA CGM MAGELLAN 19-JAN-2015 CMA CGM Xiamen As agents for the Carrier</p>					
Weight in Kgs Total: 1 CONTAINER(S)		Sheet 1 of 2	11460.000	3860	68.000
ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.					
ADDITIONAL CLAUSES					
<p>1. Cargo at port is at receiver risk, expenses and responsibility</p> <p>3. FCL</p> <p>7. THC at destination payable by consignees as per line/port tariff</p> <p>15. All expenses, including but not limited to overtime/dragage to stacking area if any, from ship's hold up to reloading of empties in ship's hold/deck are for Receiver's account.</p> <p>16. Carrier draws Merchant's attention to the fact that as per Algerian national customs regulation n° 97-17 and 98-10, cargo shall be auctioned by customs without any notice if Merchant fails to take delivery within 4 months and 21 days from the date of discharge.</p> <p>18. For the purpose of the present carriage, clause 14(2) shall exclude the application of the York/Antwerp rules, 2004.</p> <p>19. Mis-declaration of cargo weight endangers crew, port workers and vessels' safety. Your cargo may be weighed at any place and time of carriage and any mis-declaration will expose you to claims for all losses, expenses or damages whatsoever resulting thereof and be subject to freight surcharge.</p>		<p>225. The shipper acknowledges that the Carrier may carry the goods identified in this bill of lading on the deck of any vessel and in taking remittance of this bill of lading the Merchant (including the shipper, the consignee and the holder of the bill of lading, as the case may be) confirms his express acceptance of all the terms and conditions of this bill of lading and expressly confirms his unconditional and irrevocable consent to the possible carriage of the goods on the deck of any vessel.</p> <p>241. Carrier is not responsible for any omission in regards to article 69 of applicable Algerian budget bill 2009 (published on Algerian bulletin n° 44) and the responsibility remains with the merchant/impplier. Any fines, penalties levied against the carrier for non compliance with the above article and/or additional costs, including but not limited to storage, demurrage are for the account of the merchant.</p> <p>249. As per National Algerian Customs Regulations, a full style name and address has to be indicated in the consignee and/or notify party field of the bill of lading. Failing to provide this information will be subject to a penalty fixed by Customs and borne by the receiver.</p> <p>251. Detention and demurrage payable by consignee from date of discharge for dry containers. First 15 days are free. From the 16th to the 45th day USD 20 per day per 20 ft and USD 40 per day per 40 ft. From the 46th day to the 60th day USD 36 per day per 20 ft and USD 72 per day per 40 ft. From the 61st</p>			
<p>RECEIVED by the carrier from the shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated above stated by the shipper to comprise the cargo specified above for transportation subject to all the terms hereof (including the terms on page one) from the place of receipt or port of loading, whichever is applicable, to the port of discharge or the place of delivery, whichever is applicable. Delivery of the Goods will only be made on payment of all Freight and charges. On presentation of this document (duly endorsed) to the Carrier, by or on behalf of the holder, the rights and liabilities arising in accordance with the terms hereof shall (without prejudice to any rule of common law or statutes rendering them binding upon the shipper, holder and carrier) become binding in all respects between the Carrier and Holder as though the contract contained herein or evidenced hereby had been made between them.</p> <p>All claims and actions arising between the Carrier and the Merchant in relation with the contract of Carriage evidenced by this Bill of Lading shall exclusively be brought before the Tribunal de Commerce de Marseille and no other Court shall have jurisdiction with regards to any such claim or action. Notwithstanding the above, the Carrier is also entitled to bring the claim or action before the Court of the place where the defendant has his registered office.</p> <p>Witness whereof three (3) original Bills of Lading, unless otherwise stated above, have been issued, one of which being accomplished, the others to be void.</p> <p style="text-align: center;">(OTHER TERMS AND CONDITIONS OF THE CONTRACT ON PAGE ONE)</p> <p style="text-align: center;">CMA CGM (China) Shipping Co., Ltd. Xiamen Branch</p> <p style="text-align: center;">As Agents for and on behalf of CMA CGM S.A. AS Carrier</p>					
PLACE AND DATE OF ISSUE	XIAMEN	19 JAN 2015	SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A. BY CMA CGM Xiamen as agents for the carrier CMA CGM S.A.		
SIGNED FOR THE SHIPPER *APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING			 <p>Signature</p>		

الملحق رقم 05:



中华人民共和国出入境检验检疫  
ENTRY-EXIT INSPECTION AND QUARANTINE  
OF THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA

正本  
ORIGINAL

品质证书  
QUALITY CERTIFICATE

编号 No.:

共1页 第1页 Page 1 of 1  
4225LGA1148991500108

发货人 Consignor	GARDEN KIDS FASHION CO., LIMITED	
收货人 Consignee	CITE EL HOURIAN 21 AIN FAKROUN	
品名 Description of Goods	GARMENTS (CLOTHES)	标记及号码 Mark & No.
报检数量/重量 Quantity / Weight Declared	535 CARTONS / 11460 KGS	N/M
包装种类及数量 Number and Type of Packages	35 CARTONS	
运输工具 Means of Conveyance	BY VESSEL	

发货日期

到达国家及地点

GARDEN KIDS FASHION CO., LIMITED  
ADD: FLAT/RM 301-2 3/F HANG SENG WANCHAI BLDG , 200 HENNESSY  
RD, WANCHAI, HK TEL:0086 0595 88612656

DATE:19/01/2015

CERTIFICA OF CONFORMITY

We certify that goods for: [REDACTED]  
INVOICE : 439795,01-19-2015 comply with international  
specifications.

THANK YOU,  
SINCERELY

For and on behalf of  
GARDEN KIDS FASHION CO., LIMITED  
樂園服裝有限公司



الملحق رقم 07:

**بنك الجزائر الخارجي**  **Banque Extérieure d'Algérie**  
AVIS DE DEBIT

0512200299-34      16 Avr 11      2014

N° compte :      Le :

Service :  
Agence : OUM-EL-BOUAGHI      E.U.R.L. [REDACTED]  
Date : 16/04/2014      LOTISSEMENT EL HOURIA N. 21  
Type : DOM IMPORT (DI)      AIN FAKROUN  
Dossier : 040301201421000029USD      OUM EL BOUAGHI  
Ref 004378      04 AIN FAKROUN  
INAR ALGERIEN      ALGERIE  
COMPTES COURANTS ORDINAIRES

Motif	Montant
Ouverture Domiciliation import	
EURL BAB EL HADH IMPORT EXPORT	Commissions 2.200,00
REF. AUTORITE .....: 001204040505235	
MONTANT : 10.370,40 USD	
AU COURS DE 78,6028000	
	Taxe 374,00
	à 17,00%
TOTAL A VOTRE DEBIT DZD : 2.574,00	

**بنك الجزائر الخارجي**  **Banque Extérieure d'Algérie**  
ACCUSE DE RECEPTION DE REMISE DOCUMENTAIRE IMPORT

N° compte :      Le : 22 Mars 2015 à 16:59

BANK OF MONTREAL  
T.P. PLAZA  
SUITE 1203  
GUANGZHOU

Agence : 00051 OUM-EL-BOUAGHI

No de remise .....: IRD15000146

Tire .....: 0512200426-41      COMPTES COURANTS ORDINAIRES

Remettant .....: NWG INTERNATIONAL LIMITED  
UNIT A 16/F UNITED  
95 QUEENSWAY HONGKONG



الملحق رقم 09:

2014-06-08 15:45

HANOI

1. RATION		2. LIBELLE		3. FEUILLET		4. total / articles		EXEMPLAIRE BANQUE			
1000		IMPORTATION DEFI		0001		0002		ENREGISTREMENT			
5. IMPORTATEUR / EXPORTATEUR REEL		6. SAISIE DU NUMERO NIF		7. CODE FISCAL		8. CODE		CACHET DU BUREAU			
CITE EL HOURIA AIN FAKROUN OUM E		001204040505235+90000		04000		04000		023201ANNABA			
15. FOURNISSEUR / DESTINATAIRE REEL		16. TYPE D'OPERATION		17. M/FINANCEMENT		18. COND.LIV		19. NAT.TRANS			
AL TAREQ IMPORT EXPORT LLC		REVENTE EN L'ETAT		CFR		1					
P O BOX 25641 DUBAI UAE		11. PRIX TOTAL FACTURE NET (P.T.F.N)		12. MONNAIE		13. AUTRES-FRAIS		14. MONTANT			
		USD		10370,40							
20. PAYS ACHAT/VENTE		21. PAYS DEST. DEF		22. RELAT. VENTE/ ACHAT		23. COEF. AJUST		24. SOLDE AUTRES ELEMENTS ET (P.T.F.N)			
33		331		1				25. TAUX DE CHANGE			
26. DECLARANT		27. N° AGREMENT		28. LIG-REP		29. VALEUR EN DA		30. DOMICILIATION BANCAIRE			
TRANSIT MEZGHACHE HAMID		2002/2237		216		821185,30		040/301/2014/2/10/00029 U			
CITE BNI MALEK 62 LOGTS B 21000		31. Nbre total (Coils Déclarés)		32. CODE MANIFESTE		33. LIGNE SOMME		34. DATE			
		199		M 2014/844		19		08/06/2014			
ARTICLE		DESIGNATION DES MARCHANDISES		35. REGIME FISCAL		36. ORIGINE		37. CODE STATISTIQUE		38. POIDS NET	
0001		-De fibres synthétiques ou artificielles		321		61103000				3365,00	
TRICOT ENFANT		39. NATION		40. MODE		41. IDENTIFICATION		42. POIDS TOTAL BRUT		43. LOCALISATION MDES	
		KARSNES.						5880,00		37. PAYS PROVENIR DEST	
ARTICLE		DESIGNATION DES MARCHANDISES		44. VALEUR EN DA		45. TAR. PREF		46. QUANT. COMPLE		47. CODES PIECES A JOINDRE	
0002		-D'autres matières textiles		308633,40		NON		38975		902	
SLIP ENFANT ET HOMME		48. NATION		49. MODE		50. IDENTIFICATION		51. LOCALISATION MDES		52. PAYS PROVENIR DEST	
PIECES JOINTES :		610-620-646-648-650-655-902-		53. LIEUX D'UTILISATION OU D'ENTREPOTAGE DES MARCHANDISES ADMISES SOUS LE COUVERT D'UN REGIME SUSPENSE		54. DELAI		55. TAUX. SUSP		56. MONNAIE	
										57. PLUS-VALUE	
										MONTANT	
MARQUE		GENRE		INDICATIONS VEHICULES PARTICULIERES		ANNEE		58. MONTANT CAUTION :		59. MONTANT REMISE :	
60. CODE TAXE		61. QUOTITE		62. ASSIETTE		63. MONTANT		64. CODE TAXE		65. QUOTITE	
D.D		30,00		512551,00		153765,30		D.D		30,00	
T.V.A		17,00		666316,30		113273,77		T.V.A		17,00	
										308633,00	
										401222,90	
										92589,90	
										68207,89	
MODE DE PAIEMENT		TRANSIT / SCHELEMENTS APOSES		AUTORISE PAR :		N° :		DU :		OBSERVATIONS	
COMPTANT		CONSIGN		ENCL. PAYER		N° CREDIT		NOMBRE		MARQUES	
X											
T.V.A		181.481,00		DATE (LIMITE)						manifeste annote	
D.D		246.355,00		BUR. FRONT		BUR. DEST				GLOBAL	
R.U.S		70,00		66. QUITTANCE CONSIGNATION		N° : DU :				ENGAGEMENTS SOUSCRITS	
R.P.S		200,00								A. Je soussigné, sollicite sous les peines de droit mentionner sous le présent régime douanier les marchandises déclarées dans cette déclaration	

البنك الجزائري  
BANQUE D'ALGERIE  
CONTROLE DES CHANGES

PRELEVEMENT DE DEVISE  
Instruction n° 824 ( Art. 33 à 6

GUICHET DE BANQUE DOMICILIATAIRE  
(Nom et adresse)

Formule 4 12015000057 ENAG - Algérie

A DONNEUR D'ORDRE D 00051 OUM-EL-BOUAGHT

Nom : 051220299 Bordereau E N° 38

Adresse : Agissant pour son compte (F) pour le compte de (I) Nationalité ALGERIENNE. N° de la formule 23

Nom : GARDEN KIDS FASHION résident (1). Adresse : non résident (1) C EXECUTION DE L'ORDRE 1. Date de référence de l'opération



## إشكالات سير إجراءات التحكيم لفض منازعات عقود التجارة الدولية -دراسة مقارنة-

أمال بن عزة

جامعة بلحاج بوشعيب- عين تموشنت

## الملخص

يعتبر التحكيم من الطرق البديلة لحل منازعات عقود التجارة الدولية، فهو أقرب إلى قضاء ملزم ودائم لتمييزه بالعديد من المزايا والتي من بينها السرعة والسهولة وقلة النفقات، عدا عن كون تشكيل هيئة التحكيم خاضع لحرية وإرادة الأطراف، والتي يمكن أن تتشكل من شخص واحد أو عدة أشخاص.

غير أنه غالباً وأثناء تأدية هذه الهيئة لمهامها قد يعترضها بعض الإشكالات والمتعلقة أساساً بعوارض يكون للإرادة دخل فيها ومنها رد المحكم أو عزله أو تنحيته، كما قد لا يكون للإرادة دخل فيها كحالة وفاة المحكم أو فقدته لأهليته. كما قد ترتبط هذه الإشكالات بانقضاء هيئة التحكيم والمتعلقة بانقضاء اتفاق التحكيم إيجاباً وسلباً.

الكلمات المفتاحية: المحكم؛ هيئة التحكيم؛ المنازعة؛ إشكالات؛ انقضاء، عوارض.

## Abstract

Arbitration is one of the alternative methods of resolving disputes in international trade contracts, it is closer to an obligated and permanent justice because it is distinguished by many advantages, including speed, easiness and which does not cost a lot. But the composition of the body of arbitration is subject to the choice and the will of the parties, which may consist of one or several persons .

However when accomplishing its mission, this body may face some problems, particularly those in which the will interferes such as the recusal of the arbitrator or his dismissal. The will sometimes cannot interfere with it as in the case of death or incapacity of the arbitrator. They are also related to the extinction of the arbitration body or to its positive or negative result.

**Keywords :** The body of Arbitration; Problems; Arbitrator; Dispute; Extinction; Opposition.

## مقدمة:

فرضت العولمة واقعا جديدا من المعاملات على الساحة الدولية وهذا ناتج عن التزايد المستمر في حركة التجارة ما بين الدول، من خلال تبادل السلع والخدمات ما بين الأفراد. مما ساعد على ظهور نظم مختلفة تحكم تلك المعاملات، وأثر بشكل إيجابي على عملية تسوية المنازعات الناشئة عن الاستثمار والتجارة الدولية، لذا تم اللجوء إلى التحكيم كوسيلة سريعة لتتماشى مع مبدأ السرعة والائتمان الموجود في الميدان التجاري (شهاب، 2009، ص.9).

فالتحكيم (لم يضع المشرع الجزائري تعريفاً للتحكيم شأنه شأن غالبية المشرعين في الدول المختلفة، ولهذا يتم اللجوء للفقهاء في هذا الشأن، حيث عرفه الأستاذ أحمد أبو الوفاء على أنه: "الاتفاق على طرح النزاع على شخص أو أشخاص معينين ليفصلوا فيه دون المحاكم المختصة"، أبو الوفاء، 2007، ص.15) هو نظام بديل للقضاء الرسمي ووسيلة قانونية اتفافية لحل المنازعات التي تنشأ بين الأطراف المتعاقدة في المواد المدنية والتجارية (بن سعيد، النجار، 2010، ص.13).

لذا ينعقد الاختصاص بنظر النزاع بقبول المحكم أو أعضاء هيئة التحكيم بالتحكيم، ويترتب على ذلك تمتع المحكم أو هيئة التحكيم بكافة الآثار التي يمنحها إياها اتفاق التحكيم بشكل مستقل عن الأعضاء المشكلين لهذه الهيئة وبشكل مستقل عن الأطراف الذين شكلوا هذه الهيئة، بحيث يكون لهذه الهيئة شخصية قانونية بحد ذاتها توازي هيئة المحكمة في القضاء العادي إلى حد ما.

ونظراً لاختلاف هيئة التحكيم عن القضاء وتمتعها بالطبيعة الاتفافية لتشكيلها، فإنه قد يعترض سير عملها الكثير من العوارض التي من شأنها أن تعطل سير إجراءات التحكيم، وهذه العوارض منها ما هو موجود في القضاء ومنها ما هو جديد ومتعلق بهيئة التحكيم وحدها نظراً لطبيعتها الخاصة. وهذه العوارض إما أن تكون إرادية ينشأها الأطراف المتخاصمين أو المحكمين أنفسهم نظراً لنشوب أسباب لا علم لهم بها وقت الاتفاق على التحكيم، أو تكون هذه العوارض خارجة عن إرادة الأطراف.

ومن خصائص هيئة التحكيم هو طابعها المؤقت الذي يميزها عن المحاكم، فتشكيل هيئة التحكيم يحتم من حيث المبدأ إلزامها بمدة معينة وبعدها تنتهي مهمتها، وينقضي العقد الذي جمعهم، وانقضاء هيئة التحكيم لا يستلزم دائماً صدور حكم وإنهاء النزاع، فهناك حالات تنقضي بها هيئة التحكيم دون تحقق هذا الهدف.

يحظى موضوع التحكيم بأهمية بالغة تفرض نفسها في الواقع وذلك من الناحيتين القانونية والعملية، من خلال الاهتمام الدولي الكبير بهذا النوع من وسائل فض المنازعات وبالتالي الاهتمام بالمحكم كمؤسسة مستقلة داعمة لهذا الأسلوب أمام الانفتاح الذي تعرفه التجارة العالمية من جهة، والتباين الذي تعرفه القوانين المطبقة على هذا النوع من الأساليب من جهة أخرى. ولذلك نتساءل: عن ما هي أهم الإشكالات التي تعترض هيئة التحكيم، وماهي حالات انقضاء هذه الأخيرة؟

ولهذا ستمت الدراسة من خلال الاعتماد على المنهج الاستقرائي والتحليلي والمقارن، والذي يعتمد على رصد وتتبع كافة الجوانب الفقهية التي تعرضت إلى هذا الموضوع بالدراسة، سواء بشكل عام أو خاص، مع تحليل لكل جزئية من الجزئيات للوصول إلى الجانب القانوني، مع إجراء مقارنة لكل من قانون الإجراءات المدنية والإدارية الجزائري رقم 08-09 (الجريدة الرسمية، 2008، عدد 21) وقانون التحكيم المصري رقم 27 لسنة 1994 وقانون التحكيم السوري رقم 04 لسنة 2008 في المسائل التي تعرضت لهذا الموضوع بالتنظيم.

هذا ما سنحاول الإجابة عنه ضمن هذه الدراسة مبينين الأسباب والآثار التي يمكن أن تنتج ومدى تأثيرها على عملية التحكيم.

## 2. عوارض هيئة التحكيم:

إن لكل شخص أهلية قانونية تخوله مباشرة حقوقه والتزاماته، وسواء أكان هذا الشخص طبيعي أم اعتباري فإن أهليته تتعرض لعوارض من شأنها أن تحد من هذا الأثر الذي تنتجه خصوصاً في علاقات هذا الشخص مع الغير.

ولهيئة التحكيم شخصية ذو طبيعة خاصة حيث أنها تمتلك خصائص الشخص الطبيعي والشخص الاعتباري ذلك لوجود علاقة خاصة ومتلازمة بين هيئة التحكيم وبين المحكمين المشكلين لها، فأى عارض يؤثر على المحكم فإنه بالضرورة يؤثر على هيئة التحكيم، وأي عارض على هيئة التحكيم يؤثر بشكل مباشر على المحكم أو المحكمين المؤلفين لها، وفي مقامنا هذا يجب أن نعلم أن العوارض الإرادية أو العوارض اللاإرادية التي نتناولها هي التي تؤثر على هيئة التحكيم ككل وإن كانت طبيعتها مختصة بشخص المحكم نفسه.

### 2.1. الإشكالات الواقعة بصفة إرادية:

إن اللجوء إلى التحكيم كوسيلة من وسائل الفصل في النزاع، يؤدي إلى تولي هذه الهيئة القيام بكافة الإجراءات التي تضمن السير الحسن لفض الخصومة التحكيمية. غير أنه قد تتداخل بعض العوارض التي يكون للإرادة دخل فيها فتؤدي إلى تعطيل سير الإجراءات وخلق بعض الإشكالات ومنها ما يتعلق برد المحكمين، وعزلهم، والتنحي أو الامتناع.

#### 2.1.1. رد المحكمين:

يقصد بمصطلح الردّ تعبير الخصم عن إرادته في منع المحكم من الاستمرار بنظر الدعوى موضوع التحكيم لسبب من الأسباب التي تثير الشكوك في حياده واستقلاله في خصومة معينة، وبمدى قدرته على القيام بمهامه التحكيمية.

وقد نصّ قانون الإجراءات المدنية والإدارية الجزائري في المادة 1016 على أنه: "يجوز رد المحكم في الحالات الآتية:

1- عندما لا تتوفر فيه المؤهلات المتفق عليها بين الأطراف،

2- عندما يوجد سبب رد منصوص عليه في نظام التحكيم الموافق عليه من قبل الأطراف،

3- عندما تتبين من الظروف شبهة مشروعة في استقلالته، لاسيما بسبب وجود مصلحة أو علاقة اقتصادية أو عائلية مع أحد الأطراف مباشرة أو عن طريق وسيط".

وأضافت الفقرة الثانية قيماً آخر على رد المحكم مفاده أنه: "لا يجوز طلب رد المحكم من الطرف الذي كان قد عينه، أو شارك في تعيينه، إلا لسبب علم به بعد التعيين".

كما نصت المادة 18 من القانون السوري للتحكيم على أنه: "1- لا يجوز رد المحكم إلا للأسباب التي يرد بها القاضي، أو إذا فقد أحد شروط صلاحيته المنصوص عليها في هذا القانون،

2- لا يجوز لأي من طرفي التحكيم رد المحكم الذي عينه أو اشترك في تعيينه إلا لسبب تبينه بعد أن تم هذا التعيين".

وعليه فإن القانون الجزائري لم يتوسع كثيراً في حالات رد المحكم بل اقتصرها على معيار واحد يرجع أصله إلى اتفاق الأطراف، وذلك إضافة لكافة الظروف التي يمكن أن تؤثر على استقلالته في أداء المهمة الموكلة إليه، والتي من بينها وجود قرابة بينه وبين أحد أطراف النزاع المعروض عليه، وهو ما جعله قريباً لما أخذ به المشرع المصري في نص المادة 1/18 من قانون التحكيم: "لا يجوز رد المحكم إلا إذا قامت ظروف تثير شكوكاً جدية حول حيده واستقلاله".

وذلك على غرار المشرع السوري الذي اشترط لرد المحكم ما يلي:

1- أن تتوافر فيه أحد أسباب رد القضاة المنصوص عليها في المادة 174 من قانون أصول المحاكمات السوري.

وتتلخص هذه الأسباب بالقرابة إلى حد الدرجة الرابعة ووجود أي مصلحة مباشرة أو غير مباشرة مع موضوع الدعوى، وكون المحكم وكيلاً أو محكماً سابقاً لأحد أطراف النزاع.

2- أن يفقد الشروط اللازم توفرها في المحكم وفقاً لهذا القانون، وحدد القانون شروط المحكم بأن لا يكون قاصراً أو محجوراً عليه أو مجرداً من حقوقه المدنية.

3- ألا يطلب الرد من الطرف الذي عين المحكم إلا لأسباب اكتشفها بعد التعيين.

ولذلك فإن في منهج القانون الجزائري سهولة ومرونة أكثر تتناسب مع طبيعة التحكيم، القائمة على توفر الثقة في شخص المحكم، ومن أجل ذلك فإن معظم قوانين التحكيم توجب على المحكم الإفصاح عن الظروف التي تثير شكوكاً حول حياده أو استقلاله لحظة تعيينه.

أما بالنسبة لإجراءات طلب الرد فنجد أن المشرع الجزائري لم ينص على ذلك، بعكس نظيره السوري الذي أورد في المادة 19 بأن يقدم طلب الرد للفصل فيه إلى المحكمة المختصة وهي محكمة الاستئناف التي يقع في دائرة اختصاصها التحكيم، واشترطت بأن يكون وقت تقديم الطلب خلال 15 يوماً من تاريخ علم طالب الرد بالأسباب الموجبة لرد المحكم (وهو نفس ما جاء في المادة 19 من قانون التحكيم المصري).

وبالتالي فإنه ليس من صلاحية هيئة التحكيم النظر بطلبات رد المحكمين، وفي حال رفض الطلب، أعطى القانون الحق لطالب الرد بأن يطعن في الحكم وذلك خلال ثلاثين يوماً من تاريخ إعلانه (بريري، 1995، ص.73).

هذا وقد ذكر المشرع الجزائري في الفقرة 3 من المادة 1016 أن أي نزاع بشأن تسوية إجراءات رد المحكم يحول إلى القضاء، بطلب من الطرف المستعجل على أن يفصل في ذلك بأمر غير قابل للطعن. ولذا كان من الأفضل إعطاء هيئة التحكيم سلطة الفصل في طلب الرد لأن من شأن ذلك تخفيف العبء عن الطرفين وتوفير الكثير من الوقت، ذلك أن إجراءات التحكيم أبسط من تلك التي تتبع أمام القضاء العادي غالباً.

## 2.1.2. عزل المحكمين:

العزل هو تعبير الطرفين عن إرادتهما في إنهاء مهمة المحكم لمنعه من نظر النزاع لأي سبب من الأسباب ولو لم يكن سبباً لرده.

ويستند عزل المحكم إلى الإرادة الجماعية أو المشتركة للطرفين، ذلك أن لتشكيل هيئة التحكيم طابعاً رضائياً يتطلب اتفاق الطرفين معاً ورضائهما بهذا التشكيل، ويحتم عليهما الموافقة الجماعية على عزل المحكم بحيث يعد هذا الإجماع شرطاً لصحة العزل.

وقد نصت الفقرة الأخيرة من المادة 1018 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية الجزائري على أنه: "لا يجوز عزل المحكمين خلال هذا الأجل إلا باتفاق الأطراف" (وهو نفس ما جاء في المادة 20 من القانون السوري: "لا يجوز عزل المحكم أو المحكمين إلا باتفاق الخصوم جميعاً"). ونصت المادة 1462 مرافعات فرنسي على أنه: "لا يجوز عزل المحكم إلا برضاء الأطراف جميعاً".

والعزل كما يجوز أن يقع على محكم واحد، يجوز أن يلحق أيضاً بأكثر من محكم حتى لو كان بجميع المحكمين الذين تتألف منهم هيئة التحكيم.

هذا وقد يكون العزل صريحاً أو ضمناً، ومثال العزل الصريح اتفاق الطرفين كتابة أو شفاهة على عزل المحكم، أما العزل الضمني فيأخذ صوراً مختلفة أهمها نزول أحد الطرفين عن خصومة التحكيم أو لجوؤه إلى المحكمة المختصة أصلاً بنظر النزاع وقبول هذا النزول من الطرف الآخر أو عدم تمسكه بالدفع بعدم اختصاص هذه المحكمة بالنزاع لوجود اتفاق التحكيم، وكذلك اتفاق الطرفين على الصلح في النزاع.

وفي جميع هذه الصور (اتفاق الأطراف) لا يلزم صدور حكم بعزل المحكم أو المحكمين ولو كانوا معينين من قبل المحكمة المختصة، فإذا لم يتفق الطرفان على العزل وأصبح المحكم غير قادر على أداء مهمته أو تخلف أو انقطع عن القيام بها بعد قبولها أكثر من ثلاثين يوماً، يمكن لأحد الأطراف أن يعود إلى المحكمة المختصة من أجل اتخاذ قرار بعزل المحكم، ويعود للمحكم تقدير ما إذا كانت الأسباب كافية لتقدير العزل أم لا، إذ تكون لهم سلطة تقديرية في ذلك.

## 2.1.3. التنحي أو الامتناع:

يقصد بتنحي المحكم تخليه بشكل إرادي وبرغبة منه عن مهمة التحكيم بعد قبوله لها سواء أكان قبوله لها صريحاً أو ضمناً ويكون تنحيه لسبب من الأسباب التي تجيز رده، كذلك التي تؤثر في حياده أو استقلاله فيبادر إلى تخليه عن مهمة التحكيم كما لو صار صهراً لأحد الأطراف أو ارتبط معه بعلاقة عمل فيؤثر عمله على التحكيم. ويهدف المحكم بتنحيه إلى ضمان الحياد والاستقلال في حكم التحكيم، ويعد التنحي بذلك عذراً مقبولاً لتترك المحكم لمهمة التحكيم بعد قبوله لها.

وهذا يختلف التنحي عن الامتناع عن التحكيم إذ أن الثاني يكون من غير عذر مقبول، وبالتالي يعتبر الامتناع من المحكم بعد قبوله للتحكيم خطأ يستوجب التعويض عن الضرر الناشئ لطرفي التحكيم، لأن امتناعه يمثل إخلالاً بمهمة التحكيم بعكس التنحي الذي يحصل لعذر مقبول ومن ثم لا يسأل المحكم الذي تنحى عن نتائج تركه لمهمة التحكيم تحقيقاً منه للحياد والاستقلال.

وقد أقرت المادة 2/17 من القانون السوري بجواز تخلي المحكم عن مهمته إذا وجد مبرراً لذلك، كما أقرت بمسؤوليته عن الضرر الذي يسببه لأحد الأطراف بقولها: "لا يجوز للمحكم بعد قبول المهمة التخلي عنها دون مبرر وإلا كان مسؤولاً عما قد يسببه من ضرر لطرفي التحكيم أو لأي منهما".

وفي حين أقر القانون المصري التنحي في المادة 20 منه وأعطى للمحكمة المختصة الحق بإنهاء مهمة أي محكم يمتنع عن التحكيم، إلا أنه لم يذكر إمكانية مساءلة المحكم الممتنع عن الضرر الذي ألحقه بالأطراف.

بعد كل هذا وسواء تم رد المحكم أو عزله أو تنحيه أو امتناعه عن العمل، فإن ذلك لا يؤثر على استمرار التحكيم وصدور الحكم، فإذا صدر قرار بقبول طلب الرد، تعتبر جميع الإجراءات كأن لم تكن بما فيها حكم التحكيم إذا صدر (بريري، 1995، ص 73). كما يجب على الأطراف تعيين بديل عنه إما باتفاقهم أو بتدخل المحكمة المختصة بناء على طلب مقدم من الطرف الأكثر استعجالاً.

## 2.2. الإشكالات الواقعة بصفة لاإرادية:

هي عبارة عن مجموعة من الأعمال المادية التي لا دخل لإرادة المحكم فيها، ويكون من شأنها التأثير على سير إجراءات التحكيم، ونجد منها:

## 2.2.1. وفاة المحكم:

من الطبيعي أن وفاة المحكم تؤدي إلى استحالة قيامه بمهمة التحكيم استحالة مطلقة، وبالتالي انعدام أثر اتفاق التحكيم. ذلك أن اتفاق التحكيم يولد علاقات تبادلية بين الطرفين من جهة والمحكمين من جهة أخرى، فإذا ارتضى الطرفان تعيين هيئة التحكيم فإنهم يقبلون بذلك المثلول للحكم الذي يصدر من هذه الهيئة، وإذ يقبل المحكمون بمهمة التحكيم فإنهم يلتزمون قبل الطرفين بمواصلة مهمتهم إلى نهايتها بإصدار حكم التحكيم، ومن ثم فإن وفاة المحكم أو أحد

المحكّمين تستتبع انهيار هذه الموازنة العقدية التبادلية مما يؤثر على اتفاق التحكيم، ولا تعود هذه الموازنة لحالتها إلا باتفاق جديد على تعيين محكم بديل.

إذ نصّ المشرع الجزائري في المادة 1024 على أنه: "ينتهي التحكيم بوفاء أحد المحكّمين..."، أما قانون التحكيم السوري فلم يذكر حالة الوفاة صراحة، وإنما ذكر في الفقرة الثالثة في المادة 20 ذلك ضمناً فنصت: "إذا انتهت مهمة المحكم برده أو عزله أو تنحيته أو بأي سبب آخر وجب تعيين بديل طبقاً للإجراءات التي اتبعت في اختيار المحكم الذي انتهت مهمته".

ونحن نعلم أن هنالك فرقاً بين اتفاق التحكيم وبين هيئة التحكيم بحيث أن الأول أساسي لقيام الثاني في حين أن قيام الثاني وزواله لا يؤدي إلى زوال اتفاق التحكيم، لأن تشكيل هيئة التحكيم عمل إجرائي ذو طابع إرادي، في حين أن اتفاق التحكيم هو اتفاق قانوني ذو طبيعة عقدية ينتج عنه آثار ملزمة للأطراف، وبالتالي فإن زوالها يحتاج لاتخاذ إجراء ذو طابع قانوني.

ويكون لوفاة المحكم أثر على اتفاق التحكيم سواء أكان اتفاق التحكيم شرطاً أو مشارطة، وحسب ما جاء به القانون الجزائري فإن التحكيم ينتهي، ذلك لأن تعيين اسم المحكم جاء مرافقاً لاتفاق التحكيم. غير أننا نرى أن للأطراف في حال وفاة المحكم كما في أي عارض آخر اختيار بديل عنه، ويترتب على ذلك إيقاف إجراءات التحكيم حتى يعين له بديلاً، وتبقى مسألة ما تمّ من إجراءات سابقة مرتبطة على قبول الطرفين بالاستمرار من النقطة التي توقف عندها المحكم المتوفي أو أن تعاد من حيث بدأت. كما أنه يحق للطرف المتضرر من وفاة المحكم المختار لشخصه اللجوء للقضاء لعارض نزاعه طالما أن اتفاقه على التحكيم كان مرتبطاً بشخص المحكم، ويتعذر عليه ذلك إذا كان اتفاق التحكيم لا يشمل على اسم المحكم، وبالتالي فلجؤه إلى القضاء معرض لدفع الطرف الآخر بوجود اتفاق تحكيم.

## 2.2.2. فقد الأهلية والعوارض المشابهة:

يندرج فقد الأهلية أو عدمها ضمن العوارض القانونية التي تحول دون إتمام مهمة التحكيم التي هي الأساس لإبرام اتفاق التحكيم، كما يندرج ضمن هذه العوارض القانونية فقدان المحكم لحقوقه المدنية، لذا لا يسأل المحكم الذي ألمّ به عارض من هذه العوارض عن تعويض الطرفين عن الضرر الذي يصيبهما من جراء عدم مواصلته لمهمة التحكيم ويندرج أيضاً ضمن هذا السياق ما يحدث للمحكم من عوارض مادية كالمرض، أو بعد مكان إقامته عن مكان التحكيم، أو العاهة التي تحول دون قيامه بمهامه، وأي عارض يمكن اعتباره عذراً منطقياً لا يترتب عليه مسؤولية المحكم.

ويمكن أن يندرج ضمن العوارض القانونية بروز مسألة أولية تستلزم اختصاص القضاء وهنا يبقى التحكيم وتبقى هيئة التحكيم، ولكنها توقف عملها وتوقف مدة سريانها ريثما يتم الفصل في هذه المسألة. إذ من الجائز أن يتم وقف إجراءات التحكيم من قبل الهيئة التحكيمية، إذ يكون لهذه الأخيرة السلطة التقديرية في تقدير مدى ضرورته.

ويبدأ الوقف بصدور قرار من هيئة التحكيم دون حاجة لاتفاق الأطراف. إذ غالباً ما تلجأ هيئة التحكيم لوقف الإجراءات لوجود مسألة تخرج عن ولايتها وتدخّل في اختصاص جهة قضائية وطنية إما بحسب طبيعتها، وإما أن الأطراف لم يتفقوا على التحكيم بشأنها. فإن رأّت الهيئة أهمية الفصل في تلك المسائل للبحث في النزاع المعروض عليها كان لها أن تحكم بوقف سير الإجراءات حتى يتم الفصل في المسائل المذكورة من الجهة المختصة (بن سعيد، النجار، 2010، ص 256)، إذ نصت المادة 1021 ق.إ.م.إ. على: "إذا طعن بالتزوير مدنياً في ورقة أو إذا حصل عارض جنائي يحيل المحكمون الأطراف إلى الجهة القضائية المختصة، ويستأنف سريان أجل التحكيم من تاريخ الحكم في المسألة المعروضة".

### 3. انقضاء هيئة التحكيم:

لعل من الصعوبة بمكان فصل هيئة التحكيم عن التحكيم ذاته، وبالتالي فإن هذه الهيئة تنقضي بانقضاء التحكيم. وهو ما سنعالجه في هذا المطلب من خلال انقضاء هيئة التحكيم الإيجابي، وانقضاء هيئة التحكيم السلبي.

#### 3.1. انقضاء هيئة التحكيم الإيجابي:

وفيه تكون هيئة التحكيم قد حققت الهدف الذي شكلت من أجله، وبالتالي نتج إلى الواقع الأثر القانوني للتحكيم وهو حكم التحكيم، الذي له الحجية الكاملة بشكل متوازي مع الحكم القضائي. وتنقضي هيئة التحكيم إيجاباً إما بصدور حكم التحكيم في الموضوع المتنازع عليه أو بتسوية النزاع وإنهاء الإجراءات، وهذا ما سنتناوله بشيء من التفصيل.

#### 3.1.1. صدور حكم التحكيم:

إن مهمة هيئة التحكيم تنتهي نهاية طبيعية بشكل عام عندما تقوم هيئة التحكيم بإنجاز المهمة الموكلة إليها أي بإصدار حكم التحكيم النهائي (حداد، 2007، ص 218. إن حكم التحكيم هو النهاية الطبيعية للعملية التحكيمية، إذ ينهي النزاع المعروض على التحكيم، أنظر في تفصيل الأحكام التي تصدرها هيئة التحكيم: بن سعيد، النجار، 2010، ص 287)، ويؤدي ذلك إلى تنفيذ الاتفاق الذي تمّ بين أطراف النزاع وبين المحكم أو المحكمين الذين قبلوا بمهمة التحكيم ابتداءً، وما على الهيئة سوى تقديم الحكم لأطراف النزاع، وإنهاء العلاقة التحكيمية وتقاض الأتعاب من الأطراف كما هو متفق عليه.

وبالإضافة للحكم المنهي للخصومة؛ يمكن لهيئة التحكيم أن تصدر مختلف أنواع الأحكام - لكنها لا تكون منهيّة للنزاع-، سواء كانت أحكام جزئية أو وقتية يصدرها قبل إصدار الحكم الفاصل في الموضوع. غير أنه يجدر بالهيئة وهي في إطار إصدارها للحكم الأخير احترام الميعاد المحدد قانوناً أو اتفاقاً، وابتداء الإجراءات اللازمة، بالإضافة لتوفر بعض الشروط في حكم التحكيم التي تنأى به على أن يكون محلاً للطعن فيه (بن سعيد، النجار، 2010، ص 278، إذ يجب أن يتوفر في الحكم شروط موضوعية وهي أن يصدر الحكم التحكيمي فاصلاً في موضوع النزاع على نحو حاسم، إذ لا يعد حكماً مجرد حث الأطراف على انتهاز أسلوب معين في تنفيذ التزاماتهم، كما يعد سبباً للبطلان خروج المحكم عن حدود المهمة الموكلة إليه، أما بالنسبة للشروط الشكلية فيجب أن يصدر حكم التحكيم كتابةً في شرط لوجود الحكم لا إثباته، فالقانون لا يعترف بالأحكام التحكيمية الشفهية، لكن المشرع الجزائري لم يورد نصاً صريحاً بهذا الشأن وإنما يمكن أن يستشف ذلك فقط من المواد 1027، و1028، و1029 ق.إ.م.إ. كما يجب توقيع الحكم وأن يصدر بأغلبية الأصوات ولا يشترط تبرير الأقلية التي لم تصوت على الحكم طبقاً للمواد 1026، و1029 ق.إ.م.إ. بالإضافة لشرط تسبب الحكم ببيان الحجج والأدلة القانونية والواقعية التي اعتمدها المحكم في إصدار حكمه وهذا وفقاً للمادة 2/1027

والتي جاء فيها: "يجب أن تكون أحكام التحكيم مسببة". دون إغفال ذكر بعض البيانات التي استلزمها المشرع في المادة 1/1027، 1028، 1008، 1012 ق.إ.م.إ).

ويجدر بنا طرح السؤال التالي: هل تنتهي مهمة الهيئة بشكل نهائي بعد صدور الحكم وبالتالي ينفرد العقد الذي جمع بينها وبين أطراف الخصومة، أم أن هنالك حالات يعود الأطراف فيها إلى هذه الهيئة بالذات لإكمال بعض التفاصيل أو لإعادة الحكم أو لتقديم بعض الطلبات أو للطعن بالحكم...؟

وللإجابة عن هذا السؤال يجدر بنا التفصيل كما يلي:

- إن أحكام المحكمين تصدر مبرمة وغير قابلة للمعارضة بأي شكل من الأشكال وهو ما جاء في المادة 1032 من قانون الاجراءات المدنية والادارية الجزائري، وكذلك المادة 49 من قانون التحكيم السوري، والمادة 52 من القانون المصري. استثنى من هذه القاعدة حالتين:

#### 1- تفسير الحكم:

يقصد بتفسير الحكم توضيح ما قد يكتنف الحكم من غموض، حيث يقوم المحكم بتوضيح حقيقة المقصود منه إذا ما شاب منطوق الحكم غموض، أو إبهام من شأنه جعل حقيقة المقصود منه مثارا للبس والاختلاف (بن سعيد، النجار، 2010، ص.301).

فقد أجاز المشرع الجزائري للأطراف العودة إلى هيئة التحكيم لتفسير بعض جوانب أو مصطلحات الحكم غير أنه لم يحدد مدة لذلك، على غرار المشرع السوري الذي منح للأطراف مدة 30 يوماً من تاريخ تسلم الحكم للرجوع للهيئة التحكيم ومطالبتها بالتفسير، على أن تصدر الهيئة تفسيرها خلال 30 يوماً من تاريخ تسلم الطلب بالتفسير (وهو ما نص عليه المشرع الجزائري في المادة 1030 ق.إ.م.إ والتي جاء فيها: "1- يجوز لكل من طرفي التحكيم أن يطلب من هيئة التحكيم خلال الثلاثين يوماً التالية لتسلمه حكم التحكيم، تفسير ما وقع في منطوقه من غموض، ويجب على طالب التفسير إعلان الطرف الآخر بهذا الطلب قبل تقديمه لهيئة التحكيم).

وطبقاً لذلك فإن الطلب المتقدم به بشأن التفسير لا يكون مقبولاً إذا ما كان الحكم واضحاً لا يشوبه أي غموض، وذلك حتى لا يتخذ طلب التفسير سبباً للمساس بما حكم به حكم التحكيم بعد حيازته لحجية الأمر المقضي. وتجدر الإشارة أن الحكم التفسيري لا يمس بحجية الحكم أو على قابليته لرفع دعوى البطلان، أو على إمكانية طلب التنفيذ، كما أنه لا يؤدي لمنع إعلان الحكم، أو وقف ميعاد دعوى البطلان. ذلك أن الحكم التفسيري يرتبط بالحكم الأصلي ويندمج فيه ويعتبر امتداداً له، وجزء لا يتجزأ منه وبالتالي فهو ليس معيقاً له (بن سعيد، النجار، 2010، ص.303).

#### 2- تصحيح الأخطاء المادية:

يصدر حكم التحكيم في شكل مكتوب، واحتمال وجود أخطاء مادية (يقصد بالخطأ المادي ذلك الخطأ أو النقص في التعبير وليس الخطأ في التفكير أي لا يؤثر على كيان الحكم، أما الأخطاء الكتابية فهي تشتمل على أخطاء السهو، وأغلاط القلم التي تضيف أرقاماً أو أحرفاً أو تحذفها بحيث تظهر في الحكم بيانات وأرقام غير تلك التي كان من المفروض أن تظهر، أما عن الأخطاء الحسابية فهي تلك الأخطاء التي تكون في حساب المبالغ المستحقة أو التي تم تسديدها، بن

سعيد، النجار، 2010، ص.304) فيه أمر وارد، كالخطأ في أسماء الخصوم، أو الخطأ الحسابي. فتمتد مهمة هيئة التحكيم لتقوم بتصحيح تلك الأخطاء، ويمكن أن تقوم به الهيئة من تلقاء نفسها أو بطلب من الخصوم وتصدر الهيئة قراراً بتصحيح خلال مدة 30 يوماً وفق القانون المصري و15 يوماً وفق القانون السوري، وأضاف هذا الأخير شرطاً مفاده إخطار الطرف الآخر بطلب التصحيح خلال 30 يوماً من تقديمه وذلك وفق المادة 46 من قانون التحكيم، وهو ما لم ينص عنه المشرع الجزائري وترك هذه الإجراءات مهمة.

وفي كلا الحالتين تقوم الهيئة ذاتها بإصدار قرار بهذه الحالات ويعتبر قرارها مكماً للأصلي وتسري عليه جميع القواعد.

وقد تثور هنا مشكلة تعذر تشكيل هيئة التحكيم ذاتها بعد صدور الحكم، غير أن هذه المسألة قد عالجها القانون الجزائري في المادة 1030 الفقرة الثانية وأوكل هذه المهمة لهيئة التحكيم ذاتها، أما القانون السوري فأناط هذه المهمة للمحكمة المختصة بالنظر في هذه المسائل وفق المادة 47 الفقرة 5. في حين لم ينص القانون المصري على هذه المسألة، وبالتالي يكون للخصوم إما تشكيل هيئة تحكيم جديدة أو العودة للمحكمة المختصة، وهذا قياساً على حالات تعذر قيام المحكم بمهامه خلال إجراءات التحكيم.

- دعوى البطلان لا تعتبر استثناءً أو طعنًا بل هي دعوى جديدة مستقلة يكون موضوعها فقط إبطال الحكم التحكيمي، وبالتالي لا علاقة لهيئة التحكيم بها من قريب أو بعيد.
- يبقى للأطراف حق الرجوع على هيئة التحكيم أو أحد أعضائها إن كان هنالك مخالفة لأداء مهامهم وذلك وفق الاتفاق الخاص الذي أبرم بين الخصوم والمحكمين.

### 3.1.2. تسوية النزاع وإنهاء الإجراءات:

إن السبب الذي دفع الأفراد للجوء إلى التحكيم هو قيام النزاع وعدم وجود آلية توافقية بينهم لإيجاد حل لهذا النزاع، وقد يحدث أن يزول هذا السبب أو أحد عناصره قبل صدور حكم التحكيم وبهذه الحالة يصبح التحكيم غير ذي جدوى.

إذ يمكن للأطراف الاتفاق على تسوية منازعتهم ودياً في أي مرحلة من مراحل الخصومة، إذا رأوا أنه ليست هناك حاجة لمواصلة الإجراءات وانتهائها بحكم لصالح أحدهما، مما قد يزيد من عمق الخصومة بينهما وهو ما يتنافى مع طبيعة العلاقات التجارية (بن سعيد، النجار، 2010، ص.336).

وتسوية النزاع باتفاق الطرفين خلال إجراءات التحكيم من شأنه أن ينهي الخصومة؛ وبالتالي يجب على هيئة التحكيم أن تصدر قراراً يتضمن اتفاق الطرفين، وهذا القرار يعتبر حكماً بمعنى الكلمة له حجته كسائر أحكام التحكيم الأخرى، إذ تستند فيه الهيئة إلى اتفاق الأطراف وتجري بشأنه ضوابط أحكام التحكيم بشكل عام (عبد المجيد، 1995، ص.70).

كما يمكن أن تصدر الهيئة قراراً بإنهاء إجراءات التحكيم وقد نص القانون السوري عليها في المادة 45 وهذه الحالات هي:

- 1- إذا اتفق الطرفان على إنهاء التحكيم دون تسوية النزاع.
- 2- إذا ترك المدعي خصومة التحكيم أو سحب دعواه (يبقى للطرف الآخر أن يعارض ويستمر بالتحكيم إن وجد مصلحة في ذلك).

وقد أضاف القانون المصري والقانون النموذجي نقطة أخرى متمثلة في اكتشاف هيئة التحكيم أن الاستمرار في الإجراءات أصبح غير ضروري أو أصبح مستحيلاً، وبالتالي تقوم الهيئة بإنهاء الإجراءات.

ويختلف قرار الهيئة بتسوية النزاع عن قرارها بإنهاء الإجراءات، ذلك لأن هذا الأخير لا يعتبر منهياً للنزاع، بحيث يبقى النزاع قائماً دون حل، ونحن نرى أن قرار الهيئة بإنهاء الإجراءات يؤدي إلى انقضاء هيئة التحكيم إيجاباً وإخلاء ذمة هيئة التحكيم والتزامها تجاه الأطراف بأداء المهمة التحكيمية، وعليه فإذا ما رغب الأطراف بإعادة النظر في خصومة التحكيم فلا يحق لهم إلزام الهيئة بذلك ويتوجب على الأطراف الحصول على قبول جديد للمحكّمين حتى تتشكل الهيئة وتباشر مهامها.

ويجب أن يكون الاتفاق على إنهاء إجراءات التحكيم من جميع الأطراف، فإذا طلب أحدهم إنهاء الإجراءات ورفض الطرف الثاني، فيجب على هيئة التحكيم الاستمرار في الإجراءات. كما يجب أن يكون اتفاق الأطراف في هذا الصدد صريحاً مثبتاً بمستند مكتوب (بن سعيد، النجار، 2010، ص.337).

### 3.2. انقضاء هيئة التحكيم السليبي:

وفيه تنقضي مهمة هيئة التحكيم دون أن تحقق الهدف الذي شكلت من أجله، أو دون أن تصدر أي قرار يؤثر في النزاع المعروض، ويكون إقصاؤها بهذا الشكل عادة عندما لا يتوصل المحكمون ولا الأطراف إلى صيغة توافقية خلال مهلة التحكيم، أو برغبة الأطراف حل نزاعهم عن طريق القضاء، أو يكون لأسباب لا يد لهم فيها وهي حالة انقطاع الخصومة.

### 3.2.1. انتهاء مهلة التحكيم:

يتوجب على هيئة التحكيم إصدار حكم التحكيم وذلك ضمن المدة المحددة كميعة لانتهاء التحكيم، ويترتب على انتهاء مهلة التحكيم قبل صدور حكم التحكيم انتهاء ولاية المحكمين، وبالتالي انقضاء هيئة التحكيم وانفراط عقد محكمة التحكيم.

وفي تحديد مدة للتحكيم يتميز قضاء التحكيم عن قضاء الدولة، حيث يكون في الأول إلزام للمحكّمين بإصدار حكم في مدة معينة، في حين أن مثل هذا الشرط لا يلزم القاضي أبداً، ومن أجل ذلك إذا انقضت مدة التحكيم دون التوصل إلى حكم مني للخصومة، حق للأطراف الرجوع إلى دائرة الاختصاص القضائي للدولة باعتباره صاحب الاختصاص الأصيل بمنازعات أفراد المجتمع (المصري، 2010، ص.270).

والأصل في تحديد هذه المدة أن تخضع لاتفاق الأطراف الذين لهم الحرية الكاملة بتحديد سواها طالبت هذه المدة أو قصرت، وهذا الحق مكفول ضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية ومعظم التشريعات الدولية الخاصة بالتحكيم، كما أجازت لهم حتى بعد انقضاء المدة تمديدها من وقت لآخر سواء أكان التمديد صريحاً أم ضمناً، كما لو استمر الأطراف في متابعة إجراءات التحكيم والمثول أمام هيئة التحكيم، ومبدأ جواز التمديد الصريح أو الضمني من المبادئ المستقرة في التحكيم المحلي والدولي ما دام لا يوجد نص يحظر ذلك (حداد، 2007، ص.273).

ومدة التحكيم تكتسب أهمية كبيرة بحيث إذا لم يتفق الأطراف على تحديد مدة اتفاقية، فإن المشرع يتدخل ويحدد مدة للتحكيم، تعرف بالمدة القانونية، وهي مدة يضعها المشرع على أساس عملي أو واقعي من وجهة نظره، ومن ثم تختلف التشريعات في تحديد هذه المدة.

ففي القانون الجزائري حددت المدة بأربعة أشهر تبدأ من تاريخ تعيين المحكمين أو من تاريخ إخطار محكمة التحكيم، أما قانون التحكيم السوري فقد حددها بـ 180 يوماً من تاريخ انعقاد أول جلسة تحكيم، ويمكن مدها حتى 90 يوماً ولمرة واحدة، وإذا لم يصدر حكم التحكيم يحق للأطراف اللجوء للمحكمة المختصة لطلب مدة إضافية لا تتجاوز 90 يوماً ويحق للمحكمة رد الطلب ويكون قرارها بذلك مبرماً (المادة 37 و 38 من قانون التحكيم السوري).

وفي القانون المصري حددت المدة باثني عشرة شهراً قابلة للمد ستة أشهر إضافية فإن لم يصدر حكم التحكيم قبلها، جاز للأطراف تقديم طلب للمحكمة لمد ميعاد التحكيم وذلك وفق المادة 45 من ذات القانون.

غير أنه ومن الملاحظ أن المشرع الجزائري قد منح مدة قصيرة بالمقارنة مع التشريعين السوري والمصري، ولكننا نتمشى مع ما أخذ به ضمناً لعدم الإطالة في إجراءات التحكيم. وما يهمننا في هذا الصدد هو أثر انتهاء مهلة التحكيم على مهمة المحكمين دون صدور حكم التحكيم أو صدور قرار بإنهاء الإجراءات، ودون توصل الأطراف إلى اتفاق لتمديد الحكم، إذ تنقضي هيئة التحكيم وينقضي معها التحكيم وما على الأطراف سوى الرجوع للقضاء للفصل في النزاع من البداية.

### 3.2.2. اللجوء إلى القضاء:

قد يلجأ أطراف النزاع إلى القضاء قبل انتهاء مهلة التحكيم وقبل صدور حكم التحكيم، وذلك لحل هذا النزاع حلاً عادلاً وفقاً للقانون وتماشياً مع ادعاءات الخصوم والوقائع التي يقوم بعرضها على القضاء، والمولدة للحقوق المتنازع عليها.

والواقع أن اتجاه إرادة الأفراد لاختيار القضاء كوسيلة لحل النزاع هو بحد ذاته رفض عام لفكرة اللجوء إلى التحكيم للفصل في أمر تلك المنازعة.

## 3.2.3. انقطاع الخصومة:

تبين المادة 1024 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية أن التحكيم ينتهي بوفاة أحد أطراف العقد، وبالتالي ينقطع سير الخصومة بحكم القانون بوفاة أحد الخصوم، غير أن المشرع الجزائري لم يشر إلى حالة فقدان الأهلية، أو زوال صفة من كان يباشر الخصومة عن الأطراف من النائين.

تلك هي الأسباب التي تعترى إجراءات التحكيم فتجعلها تنقطع لفترة، وبعد انتهاء السبب الذي أدى إلى حصوله، تستأنف إجراءات التحكيم لحين إصدار الحكم (سامي، 2003، ص.295).

## 4. الخاتمة:

إذا كان التحكيم هو نوع من القضاء الاتفاقي مبني على حرية إرادة الأطراف في تضمين اتفاق التحكيم ما يروونه قاعدة أساسية وقانونا للهيئة التي تباشر التحكيم. على أن تتمتع هذه الهيئة باستقلال كبير في مباشرتها لعملها، إلا أن ذلك لا يعني انفصالها التام عن القضاء، فهناك من المسائل التي سلف بيانها. ما لا غنى لهيئة التحكيم عن الاستعانة في شأنه بقضاء الدولة، وهذه المسائل تشكل دوراً طبيعياً لهذا القضاء في منازعات التحكيم.

غير أنه ولا بد ألا يتعدى هذا الدور المعقود لقضاء الدولة حدوده الطبيعية، بل يتعين أن يقف عند حدود مهام هيئة التحكيم، فتتوازن الأمور بين القضائيين، ليظل لقضاء التحكيم دوره الفعال في حسم ما يطرح عليه من نزاعات.

كما يجب على المشرع الجزائري أن يقوم بمراجعة كافة المسائل التي سبق بيانها من أجل مساندة التشريعات العربية والدولية في مجال التحكيم، وحبذا لو يتم فصل التحكيم عن قانون الإجراءات المدنية والإدارية، ليصبح هذا الطريق من طرق فصل النزاعات منظماً بقانون خاص يحوي كافة المسائل والإجراءات بدأ باتفاق التحكيم ووصولاً إلى تنفيذ حكم التحكيم وحجيته.

## 5. قائمة المراجع:

1. أحمد أبو الوفاء، عقد التحكيم وإجراءاته، د.م.ن، 2007.
2. حسني المصري، التحكيم التجاري الدولي، دراسة مقارنة، د.م.ن، دار الكتب القانونية، 2010.
3. حمزة أحمد حداد، التحكيم في القوانين العربية، ط.1، بيروت، منشورات الحلبي الحقوقية، 2007.
4. فوزي محمد سامي، التحكيم التجاري الدولي، دراسة مقارنة لأحكام التحكيم الدولي كما جاءت في القواعد والاتفاقيات الدولية والإقليمية والعربية مع إشارة إلى أحكام التحكيم في التشريعات العربية، ط.1، عمان، الأردن، دار الثقافة للنشر والتوزيع، 2008.
5. زهر بن سعيد، كرم محمد زيدان النجار، التحكيم التجاري الدولي، دراسة مقارنة بين قانون التحكيم المصري رقم 27 لسنة 1994 وقانون الإجراءات المدنية والإدارية الجزائري رقم 09 لسنة 2008، الإسكندرية، مصر، دار الفكر الجامعي، 2010.

6. محمد شهاب، أساسيات التحكيم التجاري الدولي "والقوانين والاتفاقيات المنظمة للتحكيم عربيا وعالميا"، ط1، د.م.ن، مكتبة الوفاء القانونية، 2009.
7. مختار أحمد بري، التحكيم التجاري الدولي دراسة خاصة للقانون المصري الجديد بشأن التحكيم في المواد المدنية والتجارية، القاهرة، مصر، دار النهضة العربية، 1995.
8. منير عبد المجيد، قضاء التحكيم في منازعات التجارة الدولية، د.م.ن، دار المطبوعات الجامعية، 1995.

## الأثار المباشرة للنقل البحري و الإنكوترمز على تنمية التجارة الخارجية في الجزائر

### Direct effects of maritime transport and INCOTERMS on the development of foreign trade in Algeria

عبد اللاوي الزهرة

جامعة زيان عاشور بالجلفة- الجزائر

#### ملخص :

تهدف هذه الدراسة إلى معرفة مدى تأثير النقل البحري على التجارة الخارجية في الجزائر في الفترة من 2010 إلى 2016، و أظهرت النتائج أن الموانئ الجزائرية و ما تلعبه من دور بالنظر إلى نسبة المبادلات التجارية التي تنقلها لا تزال عاجزة عن تنشيط التجارة الخارجية .

الكلمات المفتاحية: النقل البحري، مصطلحات التجارة الخارجية، الموانئ.

#### Abstract:

This study aims to determine to determine the impact of shipping on foreign trade in Algeria from 2010 to 2016, the results showed that Algerian ports and their role in view of the percentage of trade they transport are still unable to activate foreign trade.

**Keywords:** maritime transport, incoterms ,port.

#### مقدمة:

أظهر التعامل الدولي في ميدان التجارة الدولية عدة أنواع للبيوع البحرية التجارية نظرا لتزايد العلاقات والمعاملات التجارية بين الدول، وهو ما دفع بها إلى البحث عن مصطلحات تجارية موحدة لتجنب أي لبس قد يحدث عند إبرام التعاقدات تجارية بين الدول.

و يرتبط قطاع النقل البحري بتجارة السلع و البضائع الدولية منذ القدم ارتباطا وثيقا، و ذلك يرجع إلى ما يتمتع به من خصائص العرض الجيد، و التي يتمثل أهمها في المقدرة العالية على نقل آلاف الأطنان من البضائع خلال الرحلة الواحدة و بذلك تتوزع التكاليف على عدد كبير من الوحدات المنقولة مما يؤدي إلى انخفاض تكلفة الوحدة الواحدة.

إذ تصل تقديرات مساهمة النقل البحري في تجارة البضائع الدولية إلى حوالي 80 % أو أكثر، و على هذا يمكن القول بأن النقل البحري هو الذي يقود حركة التدفق السلعي في التجارة الخارجية.

**إشكالية الدراسة :**

إلى أي مدى يؤثر النقل البحري على تنمية التجارة الخارجية في الجزائر؟

**أهمية الدراسة:**

تتجلى أهمية الدراسة في كونها تتطرق إلى أهم وسيلة من بين ثلاث وسائل النقل ضرورية لقيام التجارة الخارجية.

**أهداف الدراسة:**

- أكثر من 80 % من التجارة العالمية يتم نقلها بحرا.
- تساعد على شرح الدور الكبير الذي يلعبه النقل البحري على التجارة الخارجية.
- التطرق إلى مصطلحات التجارة الدولية و الدور الذي تلعبه في تنظيم التعاملات التجارية الدولية.

**منهج الدراسة :**

تم الاعتماد في هذه الدراسة على المنهج الوصفي من خلال الإطار النظري للنقل البحري و مصطلحات التجارة الخارجية، وكذا المنهج التحليلي لتحليل مختلف المعطيات المتعلقة بنشاط التجارة الخارجية البحرية و كذا تطور الميزان التجاري الجزائري.

**المحور الأول: ماهية نشاط النقل البحري و التجارة الخارجية.****أولاً: ماهية نشاط النقل البحري و التجارة الخارجية.****تعريف نشاط النقل البحري:**

يعرف نشاط النقل البحري بأنه نشاطا إنتاجيا من حيث ما يضيفه للسلعة المنقولة من منفعة اقتصادية (مكانية و زمنية) و ذلك بنقلها من مكان إلى آخر كما يعد نشاطا توزيعيا نظرا لدوره الأساسي في عملية التبادل و توزيع السلع محليا و إقليميا و عالميا.

ويمكن تعريف نشاط النقل البحري من خلال المحاور الرئيسية التي تساهم في تقديم خدمات النقل البحري و تضم تلك المحاور كل من السفينة و ساحات بناؤها و السماسرة الذين يعملون في مجال تقديم خدمات النقل البحري ، فضلا عن الموانئ البحرية و شركات الشحن و التفرغ و ما يرتبط بنشاطها من نقل و تخزين بالإضافة إلى شركات التأمين البحري.

**العناصر المساهمة في النقل البحري:**

. شركات الملاحة البحرية: هي تختص بنقل الحمولات من الصادرات والواردات على

الخطوط الملاحية من بترول ومشتقاته، نقل البضائع المختلفة خدمات نقل الركاب.

الموانئ البحرية : هي من أهم الدعائم التي يقوم عليها صناعة النقل البحري لما لها من أهمية في تقديم التسهيلات البحرية اللازمة لعمل السفن و هي تتنوع وفق تنوع الموانئ البحرية من حيث طبيعتها و من حيث وظائفها.

. مشروعات توريد المعدات البحرية : مهمتها تزويد السفن الوطنية و الأجنبية باحتياجاتها من المواد التموينية و كذلك توفير خدمات الصيانة و التجهيزات اللازمة و إمدادها بقطع الغيار و الأجهزة البحرية الضرورية.

. ترسانة بناء و إصلاح السفن : يسهم نشاطها في الحفاظ على الطاقة الإنتاجية للسفن و ضمان استمرار أداء مهامها في نقل الحمولات المختلفة، فهي تقوم بإصلاح السفن الخدمية و التجارية و الآلات العائمة مثلا للنشات و القاطرات كما تقوم ببناء السفن العربية و سفن الصيد و الأبحاث، بالإضافة إلى عملها على إعداد الدراسات الأولية و التصميمات التنفيذية وإجراء التجارب الأولية للتشغيل. (ربيعه، 2008.2007، صفحة 10)

. شركات الشحن والتفريغ : مهمتها تتعدد من شحن و تفريغ و نقل و تخزين من خلال قيامها بما يلي:

. القيام بشحن و تفريغ البضائع المختلفة كنقل البضائع من المخازن خارج المنطقة الجمركية إلى الأرصفة من أجل شحنها و العكس من داخل المنطقة الجمركية إلى الساحات المختلفة خارج المنطقة الجمركية.

. منح التسهيلات اللازمة المتعلقة بعمليات الشحن و التفريغ كتأجير المعدات البحرية للغير وتأجير معدات الشحن والتفريغ للسفن.

. القيام بعمليات قطر للسفن وسحب الصنادل داخل الميناء وخارجها باستعمال اللنشات الحكومية.

. مشروعات التوكيلات الملاحية : و يتمثل نشاطها في المهام التالية :

. تقوم بتنفيذ الإجراءات القانونية الخاصة بالسفن الأجنبية وذلك لدى السلطات المحلية باعتبار تلك الشركات تمثل السفن الأجنبية فتتخذ كافة التعليمات الخاصة بدخول ومغادرة السفن للميناء.

. القيام بدور الوكيل على أصحاب السفن الأجنبية و تجهيز كل ما يلزمها قبل وصولها إلى الميناء أو بعد الوصول.

. حجز التذاكر للمسافرين على سفن أجنبية و شحن البضائع التي يتم تصديرها، وفق حجم وسعة الفراغات الموجودة بالسفن و تسليم البضائع الواردة و تحصيل مستحقات الملاك.

. مشروعات أخرى : مثل:

. مشروعات التأمين البحري و البنوك المتخصصة في تمويل النقل البحري.

. شركات السمسرة البحرية.

. مستودعات لتخزين البضائع بغية تسليمها لأصحابها في الموعد المحدد.

. شركات استئجار فراغات السفن و شركات المقاولات البحرية.

. شركات عمليات القطر و الإنقاذ و التطهير (ربيعه، 2008.2007، صفحة 11).

## أهمية النقل البحري للاقتصاد الوطني :

إن الإسهام الاقتصادي لقطاع النقل البحري في الاقتصاد الوطني يمتد على مختلف الأصعدة ويمكن التعرض لها بصورة موجزة في النقاط التالية:

- . فتح فرص و مجالات العمل و التوظيف أمام الكوادر و الخبرات و العمالة بمختلف تخصصاتها و مجالاتها.
- . تحقق إيرادات مباشرة لخزانة الدولة من رسوم الموانئ البحرية، و إيرادات الخدمات المختلفة التي تقدمها منشآت صناعة النقل البحري المملوكة للدولة.
- . الآثار الإيجابية لارتفاع مستوى الأنشطة و الخدمات المقدمة من قطاع النقل البحري و انعكاساتها في كفاءة منظومة التجارة الخارجية للدولة.
- . مساهمة الأسطول التجاري البحري الوطني في نقل التجارة الخارجية للدولة إلى كافة أرجاء العالم و مختلف الشركاء التجاريين
- . الإيرادات التي تحققها الدولة شكل رسوم و ضرائب على أنشطة المنشآت المختلفة لصناعة النقل البحري.

. إن تطوير الأسطول التجاري البحري الوطني يؤدي إلى تنوع وحدات السفن و أنواعها لخدمة الأنواع المختلفة من البضائع الداخلة في هيكل التجارة الخارجية للدولة.

. إن الاستثمار في النقل البحري بوجه عام و الأسطول التجاري البحري على وجه التحديد يؤدي إلى تنشيط و تنمية القطاعات الاقتصادية المرتبطة بهذه الصناعة مثل صناعة بناء و إصلاح السفن، و صناعة الأجهزة و المعدات الميكانيكية و الكهربائية، و نشاط التوريدات البحرية من الوقود و الزيوت و الترمينات و الحبال و المياه و المعدات الغذائية (النحراوي، 2015، الصفحات 26-27)

تعريف مصطلحات التجارة الدولية: (جوهر، 2018، الصفحات 557-558)

لاقت قواعد الأنكوترمز إقبالا كبيرا من طرف رجال الأعمال إذ تعتبر أكثر القواعد الموحدة، وتعرف بقواعد incoterms وهي اختصار للكلمة الانجليزية international commercial terms أي مصطلحات التجارة الدولية، و به تعتبر مجموعة من القواعد المتعارف عليها دوليا لتفسير أهم المصطلحات المستعملة في عقود التجارة الدولية مثل fob و cif و cfr ، وقد قامت غرفة التجارة الدولية باصدارها سنة 1936 وهذه القواعد تنصرف في صيغ قانونية تجارية معروفة على الصعيد الدولي ، اذ تحدد ماهية التزامات طرفي عقد البيع الدولي ، وتعين الالتزامات في شأن نقل البضاعة و التأمين عليها ، والتعامل بشأن التخليس الجمركي ، وتستخدم في حالة نشوب نزاع تجاري.

أهمية مصطلحات التجارة الدولية :

تكمن أهمية هذه المصطلحات في تقديم مجموعة من القواعد الدولية تساعد في تفسير و توضيح المصطلحات التجارية الشائعة في التجارة الدولية، وكما أنه تعتبر هذه القواعد بمثابة تطبيق لإرادة أطراف العقد، وبالتالي تنظيم العمليات اللاحقة فيما يتعلق بعمليات التغليف، التسليم و تسديد قيمة البضاعة.

إلا أن حقيقة الأمر أن استخدام هذه القواعد، يبقى أمراً اختياري وليس إجباري، إذ يعود ذلك لإرادة أطراف العقد، فإذا ما قرر طرفي التعاقد استخدام هذه المجموعة كان من الضروري النص على ذلك في العقد ذاته على خضوعه للأنكوترمز.

بمعنى آخر أن مبدأ الأنكوترمز يتأتى من إشارة المتعاقدين إليهما في عقودهم، فالمصطلحات التجارية الدولية تستمد قوة إلزامها في هذه الحالة من اتفاق الأطراف، لكنه يفضل عادة في معاملات الاستيراد والتصدير تبني هذه القواعد عندما ينتمي المصدر والمستورد إلى دول تتشابه أنظمتها القانونية قصد توحيد تفسير الاصطلاحات الواردة في العقد.

قواعد النقل البحري والممرات المائية الداخلية (INCOTERMS، 2005) :

- FAS إلى جانب السفينة: تمر المخاطر إلى المشتري ، بما في ذلك دفع جميع تكاليف النقل والتأمين ، بمجرد تسليمها إلى جانب السفينة (بشكل واقعي في ميناء الميناء المسمى) من قبل البائع. يقع التزام التخليص الجمركي على عاتق البائع.

- FOB مجاني على متن الطائرة: يمر خطر للمشتري ، بما في ذلك دفع جميع تكاليف النقل والتأمين ، وبمجرد تسليمها على متن السفينة من قبل البائع. خطوة أبعد من FAS.

- CFR التكلفة والشحن: يقوم البائع بتسليم البضائع والمخاطر إلى المشتري عندما يكون على متن السفينة. البائع يرتب ويدفع التكلفة والشحن إلى ميناء الوجهة مسمى. خطوة أبعد من FOB.

- CIF التكلفة والتأمين والشحن: يمر الخطر إلى المشتري عند تسليمه على متن السفينة. البائع يرتب ويدفع التكلفة والشحن والتأمين إلى ميناء المقصد. يضيف تكاليف التأمين إلى CFR.

قواعد لأي وسيلة أو وسائل النقل:

- EXW الأشغال السابقة: البائع يسلم (دون تحميل) البضائع في التخلص من المشتري في مقر البائع. عقد طويل الأجل باعتباره أكثر المصطلحات تفضيلاً بالنسبة للوافدين الجدد إلى التصدير لأنه يمثل الحد الأدنى من المسؤولية تجاه البائع. في هذه المعاملات الموجهة ، يكون على المشتري التزام محدود بتقديم معلومات التصدير إلى البائع.

- FCA الناقل المجاني: يقوم البائع بتسليم البضائع إلى الناقل وقد يكون مسؤولاً عن إزالة البضائع للتصدير (إيداع EEI). أكثر واقعية من EXW لأنه يشمل التحميل في البيك اب ، وهو أمر متوقع بشكل عام ، والبائعين أكثر قلقاً بشأن انتهاكات التصدير.

- CPT النقل المدفوع إلى: يقوم البائع بتسليم البضائع إلى الناقل في مكان متفق عليه ، مما يؤدي إلى نقل المخاطر إلى المشتري ، ولكن يجب على البائع دفع تكلفة النقل إلى مكان الوصول المحدد.

- CIP النقل والتأمين المدفوع إلى: البائع بتسليم البضائع إلى الناقل في مكان متفق عليه ، وتحويل المخاطر إلى المشتري ، ولكن البائع يدفع النقل والتأمين إلى مكان الوصول المحدد.

- DAT يتم تسليمها في المبنى: يتحمل البائع التكلفة والمخاطرة والمسؤولية حتى يتم تفريغ البضائع (تسليمها) في رصيف أو مستودع أو ساحة أو محطة في الوجهة. قد يتم تطبيق رسوم التأخير أو الحجز على البائع. البائع يحمو البضائع للتصدير ، وليس الاستيراد DAT. يستبدل DEQ ، DES.

- DAP التسليم في المكان: يتحمل البائع التكلفة والمخاطرة والمسؤولية عن البضائع حتى يتم توفيرها للمشتري في مكان مسى الوجهة. البائع يحمو البضائع للتصدير ، وليس الاستيراد. استبدال DAP DAF ، DDU.

- DDP رسوم التسليم المدفوعة: يتحمل البائع التكلفة والمخاطر والمسؤولية عن البضائع التي تم تطهيرها في مكان معين من الوجهة عند التخلص من المشتري. المشتري هو المسؤول عن التفريغ. البائع هو المسؤول عن التخليص على الواردات والرسوم والضرائب بحيث لا يكون المشتري "مستوردًا للسجل".

### ثانيا : ماهية التجارة الدولية .

تقوم التجارة الدولية إذا كان هناك اختلاف في أسعار السلع، وهذا الاختلاف ناجم من اختلاف التكاليف لإنتاج السلع وذلك نتيجة اختلاف ظروف الدول الطبيعية، و التكوين السكاني الجيولوجي، و المناخ، و التوزيع المائي، و غيرها.

### - مفهوم التجارة الدولية :

تعرف التجارة الخارجية على أنها : "أحد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية ممثلة في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة فضلا عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول".

كما تعرف على أنها: " عملية التبادل التجاري في السلع والخدمات وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين الدول بهدف تحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل " (العظيم، 1996، صفحة 16).

كما يمكن القول أن التجارة الدولية هي حصيلة توسع عمليات 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 الأقاليم ذات مقومات اجتماعية و سياسية مختلفة، و على ذلك فإن للتجارة الدولية طبيعة خاصة بها تختلف عن طبيعة التجارة الداخلية في الدولة الواحدة. (المصرفية، 2016)

-أسباب قيام التجارة الخارجية (العظيم، 1996، صفحة 16)

يمكن اجمال أسباب قيام التجارة الخارجية في العوامل التالية :

- عدم امكانية تحقيق الاكتفاء الذاتي.
- وجود فائض في الانتاج.
- الحصول على أرباح.
- رفع المستوى المعيشي.
- التخصص الدولي : حيث في السابق كانت الدول لا تستطيع إشباع حاجات أفرادها بسبب التباين في توزيع الثروات الطبيعية بين دول العالم.

- تفاوت التكاليف و الأسعار لعوامل الإنتاج و الأسعار المحلية : إذ يعد تفاوت تكاليف الإنتاج بين الدول دافعا للتجارة بينها بالذات في الدول التي تملك ما يسمى "باقتصاديات الحجم" الذي يؤدي إلى تخفيض متوسط التكلفة الكلية للوحدة المنتجة مقارنة مع دولة أخرى تنتج بكميات ليست وفيرة، و بالتالي ترتفع لديها تكاليف الإنتاج مما يعطي الدولة الأولى ميزة نسبية في الإنتاج مقارنة بالدولة الثانية.
- اختلاف مستوى التكنولوجيا من دولة لأخرى : يتباين الأسلوب الإنتاجي و المعرفة الفنية بين الدول تباينا كبيرا على طبيعة السلع المنتجة في كل بلد، فنجد أن الدول المتقدمة تحتكر السلع التي تشكل التقنية عنصرا أساسيا في إنتاجها، أما الدول النامية فإنها في الغالب تتخصص في تلك التي يغلب عليها طابع المواد الخام مثل النفط و المعادن و القطن.
- اختلاف ظروف الإنتاج : فبعض المناطق تصلح لزراعة البن و الشاي مثلا، فيجب أن تتخصص في هذا النوع من المنتجات الزراعية، و تستورد المنتجات الأخرى التي لا تقوم بإنتاجها كالنفط الذي يتوفر في الدول ذات المناخ الصحراوي مثل دول الخليج.

المحور الثاني: الأهمية الاقتصادية لقطاع النقل البحري.

.العلاقة بين خدمات النقل البحري و قطاع التجارة الخارجية .

يعد نشاط النقل البحري مقارنة بأنشطة النقل الأخرى أحد المحاور الرئيسية التي تعتمد عليها التجارة الخارجية لأي دولة، و يرجع ذلك إلى ما يتمتع به هذا النشاط من خصائص مميزة في جانب العرض، تتمثل في قدرته على نقل آلاف من الأطنان من البضائع المصدرة و المستوردة بواسطة السفن خلال الرحلة الواحدة، و ينصرف ذلك إلى ناقلات البترول الضخمة التي تنقل مئات الآلاف من الأطنان في كل رحلة و لاشك أن إرتفاع نسبة البضائع المنقولة بحرا و التي بلغت 80% من إجمالي تجارة البضائع دوليا تؤكد الأهمية النسبية الكبيرة لقطاع النقل البحري في التجارة الدولية.

و جدير بالذكر أن توافر خدمات النقل البحري تعد أحد الشروط الضرورية لانسياب حركة التجارة الخارجية للدولة سواء على جانب الصادرات أو الواردات (أيوب، 2003، صفحة 71)

.العلاقة بين نشاط النقل البحري و تحسين مركز ميزان المدفوعات :

توفير كم ضخمة من موارد النقد الأجنبي الذي تنفقه تلك الدول في نقل منتجاتها عبر السفن الأجنبية، و امكانية استغلال الأسطول التجاري الوطني كمصدر للنقل و ذلك بتأجيرها إلى الدول المجاورة و الشركات الأجنبية (أيوب، 2003، صفحة 75).

.العلاقة بين نشاط النقل البحري و ظاهرتي التخصص و تقسيم العمل:

يعد نشاط النقل عامة و النقل البحري خاصة، من أهم عوامل التخصص الاقليمي بين مناطق الدولة الواحدة من جهة، و فيما بين الدول المختلفة من جهة أخرى، حيث تتفوق بعض من هذه الدول في إنتاج سلعة أو مجموعة من السلع التي تكتسب في إنتاجها مزايا نسبية، بينما تتخصص بعض الدول الأخرى في إنتاج أنواع أخرى من السلع لنفس السبب، الأمر الذي يترتب عليه أن كل دولة تعد بمثابة سوقاً لتصريف منتجات الدول الأخرى و من هنا فإن نشاط النقل البحري من خلال مساهمته في توسيع نطاق السوق، سوف يساعد في تدعيم ظاهرتي التخصص و تقسيم العمل (أيوب، 2003، صفحة 79).

## المحور الثالث: النقل البحري الدولي للبضائع في الجزائر.

## أهم مصطلحات التجارة الدولية المطبقة في تجارة الجزائر الخارجية :

- مصطلحات التجارة الدولية والصادرات : يتم تطبيق الأنكوترمز في صادرات النقل البحري للبضائع كما يلي (المرسوم، 2014، صفحة 4) :
- تسديد أجرة حمولة البضاعة عند التصدير: ويكون تسديد أجرة حمولة البضاعة عند التصدير كما يلي :
- عندما ينص العقد التجاري المتعلق بعملية التصدير على تسديد أجرة حمولة البضاعة مسبقا فإن الدفع يتم بالدينار الجزائري من قبل المصدر لدي وكيل السفينة، و في هذه الحالة يدرج مبلغ أجرة حمولة البضاعة في السعر المفوتر للبضائع المصدرة و يلزم المصدر الخاضع للقانون الجزائري بترحيل المبلغ وفق نفس شروط ترحيل ناتج البضائع المصدرة، يسجل المبلغ المحصل على هذا النحو في الجانب الدائن من الحساب الانتقالي لمجهز السفينة ( الناقل المعني).
- إذا كانت البضائع المصدرة بأجرة حمولة مدفوعة مسبقا منقولة في البداية من طرف سفينة مجهزة وطني و تكون محل عملية مسنافة ( نقل الحمولة من السفن الكبيرة إلى السفن الصغيرة داخل منطقة الميناء) ، في ميناء أجنبي فإن أجرة حمولة البضاعة المستحقة لمجهز السفينة الأجنبي الذي قام بنقل السلع من ميناء المسنافة إلى ميناء الوجهة تسدد من طرف وكيل الانتقال في خارج السفينة التي نقلت البضائع إلى ميناء العبور الدولي .
- يحصل وكيل السفينة الأجنبي أجرة الحمولة المدفوعة عند وصول البضائع المصدرة أو المنقولة من طرف سفن التجهيز الوطني و تسجل في الحساب الانتقالي لهذه السفن وفق الشروط المحددة في أحكام هذا المرسوم .
- مصطلحات التجارة الدولية و الواردات: يتم تطبيق الأنكوترمز في واردات النقل البحري للبضائع كما :
- تسديد أجرة حمولة البضاعة عند الاستيراد : يكون تسديد أجرة حمولة البضاعة عند الاستيراد كما يلي (المرسوم، 2014، صفحة 5):
- عندما تسدد أجرة حمولة البضاعة المستوردة بحرا من طرف أشخاص طبيعيين أو معنويين مقيمين في الجزائر بالدينار الجزائري طبقا للتنظيم المعمول به المتعلق بالواردات و كذا بنود العقد التجاري فإن مبلغها لا يدرج في سعر البضائع المفوترة.
- عندما تدرج أجرة حمولة البضائع المستوردة فإن تسديدها يتم مسبقا من طرف المورد أو لحسابه.
- تسدد أجرة حمولة البضائع المستوردة عند الوصول من طرف أشخاص طبيعيين أو معنويين غير مقيمين بالجزائر بالدينار الجزائري الناتج عن القيمة ا لقاطلة للعملة الصعبة القابلة للتحويل و المستوردة مسبقا أو عن طريق التسجيل في الجانب المدين للحساب المفتوح بالعملة الصعبة أو في حساب أجنبي بالدينار القابل للتحويل.
- يسجل مبلغ أجرة الحمولة المحصل بالدينار الجزائري عند الوصول من طرف وكيل السفينة و يسجل من طرف هذا الأخير في الجانب الدائن للحساب الانتقالي للسفينة المعنية.
- ميزان المدفوعات الجزائري الدولية و مصطلحات التجارة : (لأشين، 2012، الصفحات 238- 239)
- تستخدم الجزائر مصطلحين تجاريين في تجارتها الخارجية عند التصدير يتم استخدام مصطلح free on bord (FOB) "التكاليف مدفوعة حتى ظهر السفينة في ميناء التصدير" ، و في حالة الاستيراد Cost Insurance freight

(CIF) " التكاليف و التأمين و أجرة الشحن مدفوعة " و في القليل من الحالات يتم استخدام Cost and freight (CFR) ، لتقييم الصادرات و الواردات و حساب الميزان التجاري الجزائري يتم استعمال المصطلحين ( FOB (CIF

1. الصادرات FOB : التكاليف مدفوعة حتى ظهر السفينة في ميناء التصدير، أي أن حركة البضائع من الجزائر إلى المستورد الأجنبي تستلزم تحمل المصدر الجزائري النفقات التالية:
  - تكاليف التعبئة و التغليف. - تكاليف نقل البضاعة من المخزن أو المصنع إلى الميناء .
  - التخليص الجمركي للتصدير.
  - تكلفة شحن البضائع على ظهر السفينة (يمكن أن يتحملها المستورد الأجنبي في حالة الاتفاق على ذلك ويظهر ذلك على الفاتورة التجارية و بوليصة الشحن البحري).
  - هذا دون تحمل مصاريف أخرى و التي يتحملها المشتري و دون التأمين على البضاعة كذلك .
  - أما المستورد الأجنبي فيلتزم بما يلي:
    - النقل الأساسي للبضاعة.
    - التأمين عليها و تحمل أخطار فقدانها أو لحاق الضرر بها .
    - نفقات تفريغ حمولة النقل الأساسي المشحونة في بلد المستور.
    - تخليص جمركة الاستيراد، و مصاريف إرسال البضاعة من مكان الوصول.

2- الواردات (CIF. CFR) : قد يتم تطبيق مصطلح CIF أو CFR في حالة الاستيراد كما يلي (لاشين، 2012، صفحة 240) :

- الواردات (CIF) : التكاليف و التأمين و أجرة الشحن مدفوعة من طرف المصدر، أي أن حركة البضائع من المصدر الأجنبي إلى الجزائر تستلزم قيام المستورد الجزائري عند وصول البضائع إلى الميناء بالمراحل التالية:
  - تفريغ حمولة النقل الأساسي المشحونة
  - تحمل المستورد الجزائري مصاريف جمركة الاستيراد.
  - إضافة إلى تكاليف إرسال البضاعة من مكان الوصول أو المخزن مع العلم أن المستورد الجزائري لا يتحمل تكاليف النقل البحري للبضاعة و تكاليف التأمين عليها ،
- في حين المصدر الأجنبي يتكفل بما يلي:
  - يتحمل المصدر الأجنبي تكاليف التعبئة و التغليف.
  - تكاليف نقل البضاعة من نقطة الانطلاق إلى الميناء.
  - أيضا التخليص الجمركي على البضائع المصدرة إلى الجزائر.
  - و ذلك إضافة إلى تكلفة شحن البضاعة على ظهر السفينة والتي يمكن أن يتحملها المستورد الجزائري حسب ما تنص عليه الفاتورة التجارية و بوليصة الشحن البحري.
  - تكاليف النقل البحري كذلك بموجب مصطلح CIF يتكفل بها المصدر الأجنبي
  - زيادة على ذلك يقوم المصدر الأجنبي بالتأمين على البضاعة.

– الواردات (CFR) : التكاليف و أجرة الشحن مدفوعة من طرف، المصدر و تكون حركة البضائع من المصدر الأجنبي إلى الجزائر تستلزم قيام المستورد الجزائري عند وصول البضائع إلى الميناء الجزائري بنفس الالتزامات في مصطلح (CIF) و الاختلاف الوحيد في تكاليف التأمين على البضاعة التي يتحملها المستورد الجزائري دون المصدر الأجنبي الذي يلتزم أيضا بنفس المسؤوليات السابقة في مصطلح (CIF).

نظرة عامة إلى قطاع النقل البحري في الجزائر:

في سنة 2007، حققت الموانئ الجزائرية حركة تقدر ب 130 مليون طن من البضائع ، 102 مليون طن منها كانت عبارة عن سلع بترولية. و خلال 2006 ، 126 مليون طن من البضائع مرت من خلال هذه الموانئ، الأمر الذي سمح بتسجيل رقم أعمال يقدر ب 25.5 مليار دينار جزائري. و من حيث حجم الحركة و رقم الأعمال، الموانئ التي حققت النسبة الأكبر فيها هي: ميناء أرزيو (71 مليون طن ، 7.4 مليار دج)، ميناء سكيكدة (19.9 مليون طن 3.5 مليار دج)، ميناء بجاية (14 مليون طن، 2.4 مليار دج)، ميناء الجزائر (10.1 مليون طن، 7 مليار دج).

توظف الموانئ الجزائرية ما يفوق 14000 موظف بشكل مباشر، و يعتبر ميناء العاصمة الميناء الرئيسي في الجزائر، حيث يوظف لوحده ما يفوق 12000 موظف.

و ابتداء من سنة 2004، الدولة الجزائرية قامت بتحرير قطاع النقل البحري لتعزيز فعالية و تنافسية موانئها، و ميناء بجاية يعتبر أول ميناء يتم تسييره من طرف متعامل خاص

" ، لمدة 20 سنة. portex الشركة السنغافورية بورتكس "

فيما بعد و في سنة 2006، خوصصة الموانئ الجزائرية تحققت مع نشر العديد من المناقصات على المستوى الدولي لتسيير ميناء العاصمة، و خوصصة ميناء وهران بدأت سنة 2008 و تم اختيار الوكلاء الخواص الدوليين الممكنين المهتمين بتسيير الميناء، و هيكل ميناء وهران سيسمح باستقبال سفن الجيل الأخير مع مطلع سنة 2017، بقدرة استيعابية تصل إلى 1.5 إلى 2 مليون حاوية للعام، و للتوضيح أكثر لابد من الإشارة إلى أنه في الوقت الحالي، الموانئ الجزائرية تسمح باستقبال دخول السفن الحاملة ل 400 حاوية كحد أقصى، مما يجعل من خوصصة ميناء مستغانم و عنابة ضرورة لابد منها في المستقبل القريب.

و قد تم الموافقة على المرسوم القانوني الخاص بالأنشطة التجارية في الموانئ الجزائرية في أبريل 2006، و هذه الأنشطة تتمثل في الصيانة، الشحن و التفريغ و القطر (أمال، 2015.2016، صفحة 187).

تطور حجم المبادلات التجارية البحرية 2010. 2016:

الوحدة: ألف طن.

السنوات	الصادرة	الواردة	المجموع
2010	83 695,2	34 196,3	117 891,5
2011	80 544,1	37 695,4	118 239,5

117 802,1	42 304,4	75 497,7	2012
121 375,5	42 304,4	72 415,8	2013
129 707,6	52 575,6	77 132,0	2014
133 441,8	56 078,2	77 363,5	2015
128 987,8	51 992,1	76 995,7	2016

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على إحصائيات وزارة النقل (مديرية الموانئ).

تتميز المبادلات التجارية المعتمدة على النقل البحري بعدم التوازن بين الواردات و الصادرات التي تهيمن عليها المحروقات بحصة 96 % من الحجم الإجمالي لصادرات الجزائر و تتكفل بها الموانئ البترولية المتخصصة (أرزيو، سكيكدة و بجاية) ، أما باقي الموانئ فهي موانئ استيرادية بالدرجة الأولى. إذ تمثل الواردات نسبا مرتفعة من اجمالي مبادلاتها.

نلاحظ من خلال الجدول أن حجم الصادرات في تناقص مستمرا حتى سنة 2014 أين عاد للارتفاع من جديد سنتي 2014 و 2015 و عاد للانخفاض سنة 2016.

أما الواردات فقد شهد ارتفاعا مستمرا طوال الفترة من 2010 و إلى غاية 2015

أما سنة 2016 انخفضت لتصل إلى 99,51 مليون طن.

ثالثا. تطور الميزان التجاري للجزائر خلال الفترة (2010. 2018) :

الوحدة: مليون دولار

2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	القيمة
1780	2063	2582	2165	2062	2062	1526	الصادرات خارج قطاع المحروقات
28246	35724	60304	63752	69804	71427	55527	صادرات المحروقات
30026	37787	62886	65917	71866	73489	57053	مجموع الصادرات
47089	51501	58580	54852	50376	47247	40473	الواردات

الميزان التجاري 16580 26242 21490 11065 4306 13714 . 170 و63.

#### المصدر: احصائيات المركز الوطني للمعلومات الجمارك.

من خلال تحليل الجدول يتضح أن الميزان التجاري قد حقق فائضا تجاريا خلال الفترة 2010. 2014 و يرجع ذلك لزيادة حصيلة صادرات المحروقات، التي تعود بدورها إلى ارتفاع أسعار البترول وتخطيها عتبة 100 دولار أمريكي للبرميل، حيث في سنة 2010 سجلت صادرات بقيمة 57.05 مليار دولار و فائض تجاري قدره 16.58 مليار دولار.

أما في سنة 2011 فقد سجلت الصادرات زيادة قدرها 16.43 مليار دولار بينما لم تتجاوز الزيادة في قيمة الواردات 6.77 مليار دولار.

- وفي سنة 2013 بلغت الصادرات الجزائرية 65.91 مليار دولار، أما فيما يخص الواردات فقد وصلت إلى 54.85 مليار دولار مقارنة مع سنة 2012 .

- أما في سنة 2014 حققت الجزائر فائضا يقدر ب 4.30 مليار دولار والسبب الرئيسي هو التراجع في قيمة الصادرات ب 62.88 مليار دولار و زيادة الواردات بقيمة 58.58 مليار دولار.

و في سنة 2015 سجلت عجز يقدر ب 13.71 مليار دولار و هذا راجع إلى الانخفاض المحسوس في الصادرات بقيمة 37.78 مقارنة بقيمة 67.88 مليار دولار سنة 2014 .

وفي سنة 2016 فقد بلغ العجز التجاري للجزائر 17.06 مليار دولار نتيجة لزيادة انخفاض الصادرات بقيمة 30.02 مليار دولار و رافقه الانخفاض المحسوس أيضا للواردات بقيمة 47.08 مليار دولار مقارنة ب 51.50 مليار دولار سنة 2015

و يعود السبب الرئيسي لانخفاض الواردات إلى سياسة منع الاستيراد التي أقرتها الحكومة الجزائرية ب 10.86 مليار دولار و 5.02 مليار دولار على التوالي.

#### خاتمة:

باعتبار النقل البحري الحلقة الأهم في نقل البضاعة، لا بد أن تنتج جراء القيام بعملية النقل مسؤوليات من قبل الأطراف سواء ما تعلق بشحن البضاعة، و التأمين عليها و إجراءات الجمركة في حالي التصدير و الاستيراد.

وبما أن النقل البحري للبضائع يعد المجال الأكثر استعمالا في معاملات التجارة الدولية، و يتوفر هذا القطاع على عدة موانئ من شرق البلاد إلى غربها رئيسية، نفطية و تجارية، إلا أن الواقع حول قطاع النقل البحري في الجزائر عموما يعتبر متأخرا و مفتقرا للموارد، و حتى الموانئ الجزائرية و ما تلعبه من دور بالنظر إلى نسبة المبادلات التجارية التي تنقلها لا تزال عاجزة عن تنشيط التجارة الخارجية و ترقيتها إلى مستوى الطاقات و الموارد المتاحة.

## قائمة المراجع :

- INCOTERMS .(08 ,2005). *INCOTERMS 2010: القواعد الرسمية للمحكمة الجنائية الدولية لتفسير شروط التجارة*. تاريخ الاسترداد 29/04/2021، من [https://www.searates.com/design/images/incoterms/risks\\_costs\\_obligations\\_transfer.png](https://www.searates.com/design/images/incoterms/risks_costs_obligations_transfer.png)
- آخرون و فتحي عبدالقادر لاشين. (2012). *دراسة تطوير محاور النقل البري و البحري في المنطقة العربية*. القاهرة- مصر: منشورات المنظمة العربية للتنمية الادارية.
- أيمن النحراوي. (2015). *اقتصاديات و سياسات النقل البحري*. الإسكندرية: دار الفكر الجامعي.
- حمدي عبد العظيم. (1996). *اقتصاديات التجارة الدولية*. مصر: مكتبة زهراء الشرق.
- حملاوي ربيعة. (2007,2008). *مردودية المؤسسات المينائية دراسة حالة مؤسسة ميناء الجزائر "L'ERAL"*. تأليف أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه (صفحة ص10). جامعة الجزائر: علوم اقتصادية.
- خلخال جوهر. (سبتمبر، 2018). *قواعد الأنكوترمز وتطبيقاتها على النقل البحري للبضائع في الجزائر*. مجلة الأستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية ، العدد 11.
- رقم 14-365 التنفيذي المرسوم. (25 ديسمبر، 2014). (المواد 7، 8، 9، 10). *الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية*.
- سميرة إبراهيم أيوب. (2003). *اقتصاديات النقل*. الإسكندرية: الدار الجامعية.
- قلبازة أمال. (2015,2016). *لوجستيك النقل الدولي للبضائع في الجزائر و دوره في التنمية الاقتصادية*. تأليف أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه الطور الثالث ل.م.د. مستغانم، العلوم التجارية، الجزائر.
- معهد الدراسات المصرفية (المحرر). (يوليو، 2016). *اضاءات مالية و مصرفية*. (12).

## العقد الكمي في قواعد روتردام- عقد نقل بحري مستحدث في التجارة الدولية-

خلادي إيمان

كلية الحقوق والعلوم السياسية-جامعة أوبوكر بلقايد-تلمسان

المخلص: طورت قواعد روتردام لسنة 2008 النظام القانوني لعقود النقل تبعاً لتطورات قطاع النقل البحري وجميع متدخلي التجارة الدولية، ما أدى إليها إلى تقرير عقد مستحدث لم يعرف سابقاً في مجال النقل الدولي أسمته بالعقد الكمي كعقد من عقود النقل البحري للبضائع. فبموجب المادة 80 من قواعد روتردام تم إقرار العقد الكمي كنمط جديد من عقود النقل الدولي للبضائع بحراً يتميز بنظام خاص يختلف عن النظام القانوني لعقود النقل البحري للبضائع مغايراً لما جاءت به إتفاقيات النقل الدولية وحتى القوانين الداخلية. فما هي المميزات التي أقامت عليها قواعد روتردام صياغتها لنص المادة 80 منها وإستحداثها للعقد الكمي المستمد من عقد الخدمات الأمريكي؟ وما هي ماهية هذا العقد كعقد نقل بحري مستحدث في التجارة الدولية؟

الكلمات المفتاحية: العقد الكمي؛ قواعد روتردام؛ النقل البحري.

**Abstract :** The Rotterdam Rules developed the legal regime for contracts of carriage in accordance with developments in the maritime sector and international commerce, that led it to decide an updated contract that was not previously known in the area of international transport, which it called the volume contract, as a contract for the carriage of goods by sea. Under article 80 of The Rotterdam Rules, the volume contract was approved as a new type of contract for the carriage of goods by sea, it is characterized by a special regime that differs from the legal regime of the contract of carriage, different from international transport conventions and domestic laws. So what features did the Rotterdam Rules base their drafting of article 80 on and their introduction of the volume contract derived from the American service contract ? and what is this contract as a maritime contract in international trade ?

**Keywords :** volume contract ; Rotterdam Rules, maritime transport.

## مقدمة

إن إتفاقية الأمم المتحدة المتعلقة بعقود النقل الدولي للبضائع عن طريق البحر كليا أو جزئيا لسنة 2008 والمعروفة بـ "قواعد روتردام" هي آخر إتفاقية دولية صدرت عن المجتمع الدولي في مجال النقل البحري الذي تتخلله مراحل نقل أخرى، مسايرة بذلك تغير وتطور الظروف الإقتصادية والتجارية والقانونية والصناعية والتكنولوجية، بعد أن أصبحت أحكام كل من معاهدة بروكسل الخاصة بتوحيد بعض القواعد المتعلقة بسندات الشحن لسنة 1924 (إنضمت إليها الجزائر بموجب المرسوم رقم 64-71 الصادر بـ 02 مارس 1964، الجريدة الرسمية رقم 28/1964) وتعديلاتها، وكذا إتفاقية الأمم المتحدة لنقل البضائع بطريق البحر لسنة 1978 والمعروفة بمعاهدة هامبورج عاجزين عن مسايرة تطورات ومستجدات النقل البحري من جهة والتجارة الدولية من جهة أخرى. إضافة إلى ذلك ظهور عقود مستحدثة في مجال النقل البحري برزت من خلال الممارسات العملية، من بينها العقد الكمي عبر الخطوط الغير منتظمة (le contrat de tennage) (Tassel, 2005)، وعقد إستئجار حيز عبر الخطوط المنتظمة (Tassel, Retour sur espace'affrètement, 2003)، وعقد الخدمات الأمريكي (Service contract) (Delebecque, 2004)، أين تم إستحداث هذا العقد لأول مرة في قانون النقل البحري للولايات المتحدة الأمريكية لعام 1984 (Shipping Act)، يتميز هذا العقد بنظام خاص يختلف عن النظام القانوني لعقود النقل البحري للبضائع مغايرًا لما جاءت به إتفاقيات النقل الدولية وحتى القوانين الداخلية. حيث يرم هذا العقد على إعلاء للحرية التعاقدية كونه عقدا مضمونه نقل البضائع بحرا وجوهره هو الحرية التعاقدية، بخلاف ما هو عليه الأمر في عقود النقل البحري التقليدية.

فيعتبر هذا العقد خطوة متينة وفعالة أقام عليها الوفد الأمريكي إقتراحاته ومناقشاته أثناء إعداد مشروع قواعد روتردام، الأمر الذي كان له الأثر الكبير على المجتمع الدولي بشأن إعداده لأحدث إتفاقية نقل بحري والمتمثلة في قواعد روتردام لسنة 2008، التي طورت من النظام القانوني لعقود النقل تبعاً لتطورات قطاع النقل البحري وجميع متدخلي التجارة الدولية، ما أدى بها إلى تقرير عقد مستحدث لم يعرف سابقا في مجال النقل الدولي أسمته بالعقد الكمي كعقد من عقود النقل البحري للبضائع.

فبموجب المادة 80 من قواعد روتردام تم إقرار العقد الكمي كنمط جديد من عقود النقل الدولي للبضائع بحرا، هذا ما دفعنا إلى دراسة ماهية هذا العقد من خلال تحديد مفهومه الذي نتج بعد نقاشات طويلة بين وفود عدة دول إلى غاية الوصول إلى الصياغة النهائية لنص المادة 80 السالفة الذكر، وكذا تمييزه عن عقود النقل البحري المشابهة له من أجل الوصول إلى تحديد طبيعته القانونية. فما هي المميزات التي أقامت عليها قواعد روتردام صياغتها لنص المادة 80 منها وإستحداثها للعقد الكمي المستمد من عقد الخدمات الأمريكي؟ وما هي ماهية هذا العقد كعقد نقل بحري مستحدث في التجارة الدولية؟

للإجابة عن هذه الإشكالية إرتأينا دراسة مفهوم العقد الكمي مع التطرق لجميع المناقشات السابقة للوصول إلى صياغة المفهوم النهائي (مطلب أول)، يليه تحديد الطبيعة القانونية لهذا العقد بعد دراسة أهم ما يميزه عن العقود المشابهة له في النقل البحري للبضائع (مطلب ثاني).

## المطلب الأول: ماهية العقد الكمي في قواعد روتردام

أثار العقد الكمي الخاضع لقواعد روتردام العديد من الإختلافات أثناء المناقشات بشأن صياغة هذه الإتفاقية، دار النقاش حول شقين، يتعلق أولهما بضبط مفهوم للعقد الكمي (الفرع الأول)، أما الثاني فتعلق بنطاق تطبيق

الحرية التعاقدية في هذا العقد الكمي. وبهذا أخذ تحديد مفهوم العقد الكمي قدرا كبيرا من المناقشات والإقتراحات، التي كان للولايات المتحدة الأمريكية فيها دورا رئيسيا وحاسما أثناء سير هذه المناقشات حيث عملت على التأثير بقوتها على الدول الأخرى من أجل إدماج العقد الكمي في نصوص قواعد روتردام وبهذا الإقرار الدولي بهذا العقد المستمد من عقد الخدمات في قانون النقل الأمريكي (الفرع الثاني).

### الفرع الأول: مفهوم العقد الكمي

لم يكن الإتفاق الدولي سهلاً بشأن وضع تعريف للعقد الكمي بين المنظمات والوفود المشاركة في مناقشات صياغة أحكام قواعد روتردام خاصة بإعتبره عقد إستثنائي (Tetley, 2011). إن أول من إقترحت إدماج العقد الكمي في محتوى الإتفاقية هي الولايات المتحدة الأمريكية، وبذلك كانت هي أول من قدمت تعريفا لهذا العقد أثناء الدورة الثانية عشر من عمل فريق العمل الثالث، والتي أطلقت عليه في بادئ الأمر إسم إتفاقات الخدمات الملاحية المنتظمة "OLSA" (هو مصطلح مستمد من عقد يمارسه أطراف النقل البحري في أمريكا، ويعتبر عقد شبه مجهول خارجها)، وأهم النقاط التي تضمنها هذا التعريف مايلي:

- ✓ لا يتعلق العقد بإيجار سفينة أو حيز على متن سفينة.
- ✓ يبرم هذا العقد في النقل عبر الخطوط الملاحية المنتظمة فقط.
- ✓ من أهم إلتزامات الشاحن هو تقديم حد أدنى من البضاعة خلال مدد محددة إلى الناقل بهدف نقلها بحرا.
- ✓ من أهم إلتزامات الناقل البحري هو تقديم الخدمة المتفق عليها في العقد مع إلتزامه بفتح تفاوض عادل مع الشاحن بشأن تحديد أجرة هذا النقل.

ثارت المناقشات بشأن هذا التعريف وكان من بين الإنتقادات المقدمة خلال تلك الدورة عدم إمكانية NVOCC (Non vessel oprating common carrier وهم الناقلون العامون الغير مشغلون للسفن) من إبرام هذا العقد (A/CN.9/WG.III/WP.34, 2003). وبالتالي لم يلق هذا التعريف قبولا واسعا حتى يتم إدماجه في هذه المعاهدة الدولية. بعد هذا الرفض، وأثناء الدورة الرابعة عشر من عمل فريق العمل الثالث قدمت الولايات المتحدة الأمريكية إقتراحا جديدا بشأن وضع تعريف للعقد الكمي محاولة تدارك أغلب الإنتقادات المقدم في الدورة السابقة خاصة ما تعلق بإدماج NVOCC كناقلون عامون غير مشغلون للسفن ضمن النطاق الشخصي لهذا العقد، وإنتهت هذه الدورة كسابقتهما دون التوصل إلى إتفاق جامع حول تعريف مقبول من طرف الجميع وظلت المناقشات سارية (Anastasiya, Le contrat de volume et les règles de Rotterdam, 2010).

وخلال الدورة الخامسة عشر تم التوصل إلى الإتفاق على تسمية هذا العقد بالعقد الكمي، إلا أن الإتفاق بشأن تحديد مفهومه ظلّ مدة طويلة في طور المناقشات. فأثناء إنعقاد الدورة السادسة عشر تم تقديم إقتراح يعرف العقد الكمي بأنه عقد يتضمن عملية نقل كمية محددة من البضائع في سلسلة من الشحنات خلال مدة زمنية يتم الإتفاق عليها، على أنه يمكن تحديد هذه الكمية إما بحد أدنى أو حد أقصى أو نطاق معين (A/CN9/WG.III/WP.56, 2005).

وبتاريخ 15 أبريل 2008 إقترحت أستراليا مفهوما للعقد الكمي، أقامته أساسًا على تحديد الكمية الدنيا للبضائع لتكون بصدد عقد كمي، وأضافت تحديد عدد أدنى من الشحنات (C.Derrington، 2015)، فعرفته بأنه عقد يشتمل عملية نقل على الأقل 500 حاوية من البضائع أو ما يعادلها في سلسلة من الشحنات، على أن لا تقل عن 05 شحنات أثناء فترة زمنية محددة يجب أن لا تقل عن سنة (A/CN.9/658، 2008). بالرغم من أن هذا الإقترح جاء مفصلاً وعمد على التضييق من نطاق تطبيق العقد الكمي بتقييده بالكم ومدة تنفيذ العقد وكذا عدد الشحنات، إلا أنه هو الآخر لم يلقى الإجماع والقبول، ولمرة أخرى لم يتم التوصل إلى التعريف المرجو.

إلى أن إنتهى الجدل والنقاش بشأن تحديد مفهوم للعقد الكمي، وهذا خلال الدورة الأخيرة من عمل فريق العمل الثالث في عام 2008، وجاء من خلال نص الفقرة الثانية من المادة الأولى من قواعد روتردام كمايلي: "العقد الكمي يعني عقد نقل ينص على نقل كمية محددة من البضائع في سلسلة من الشحنات خلال فترة زمنية متفق عليها. ويمكن أن يتضمن تحديد الكمية حدًا أدنى أو حدًا أقصى أو نطاقًا معينًا."

فالعقد الكمي هو عقد يبرم بين طرفين هما الشاحن والناقل بشأن عملية نقل كمية محددة من البضائع في سلسلة من الشحنات خلال فترة زمنية يحددها طرفي هذا العقد، على أن يتم تحديد هذه الكمية بالإتفاق، إمّا على حد أدنى أو على حد أقصى أو على نطاق معين. فبموجبه يلتزم الناقل بتقديم الخدمة المتفق عليها في العقد، كما يلتزم بفتح باب التفاوض مع الشاحن بشأن الإتفاق على أجرة الشحن، وفي المقابل يلتزم الشاحن بتقديم الكمية المحددة من البضائع محل العقد حسب ما جرى الإتفاق عليه خلال الفترة الزمنية المتفق عليها عند إبرام العقد الكمي.

ميزت قواعد روتردام العقد الكمي بنظام خاص وقواعد خاصة تعرضت لها في مضمون نص المادة 80 منها، فقضت الفقرة الأولى من المادة السالفة الذكر بمبدأ الإستثناء للعقد الكمي بالخروج على أحكام المعاهدة فيما يتعلق بحقوق وواجبات ومسؤوليات الناقل أو من يقوم مقامه، سواء كانت تلك الحقوق أو الواجبات أو المسؤوليات أكثر أو أقل من تلك المفروضة في أحكام الإتفاقية (حاطوم، 2011).

ومن أجل الخروج عن أحكام إتفاقية روتردام وضعت الفقرة الثانية من المادة 80 مجموعة من المتطلبات الشكلية والموضوعية الواجب توافرها حتى يصبح العقد الكمي المتضمن خروجاً عن أحكام الإتفاقية ملزمًا وهي؛ أن يتضمن العقد الكمي بيانًا يوضح حقيقة إرادة الأطراف المتعاقدة بالخروج عن أحكام الإتفاقية، فيجب أن لا تكون العبارات عامة وفضفاضة يؤول إلى عدة تفاسير وللقاضي السلطة التقديرية في تقدير ذلك، فمثلاً يمكن للناقل البحري أن يذكر إشارة بلون معين وبارز في كل صفحة من صفحات العقد الكمي. كما يجب أن يتم التفاوض على العقد الكمي بصورة منفردة، ولكل عقد على حدى (مراد، 2014)، وهذا بهدف تأكيد صفة التراضي في العقد و إبعاد صفة الإذعان عنه، وبالتالي فإن أية عقود نموذجية مطبوعة سلفًا تسري على كافة عمليات النقل لا تعتبر عقدا كميًا، فيجب أن يبرم العقد الكمي بناء على مفاوضات فعلية بين طرفيه، وفي لم يتاح لأحد طرفي العقد فرصة كاملة للتفاوض بحرية على العقد وبنوده وشروطه فإنه لا تنطبق عليه الأحكام الخاصة بالعقد الكمي، أما في حالة لم يتم التفاوض بصورة منفردة على بنود العقد الكمي فإنه يستعاض عن ذلك بوجود تحديد الأبواب التي تتضمن خروجاً عن أحكام المعاهدة تحديدًا واضحًا (حاطوم، 2011). إضافة إلى هذا لا بد من إحاطة الشاحن علمًا بأن لديه فرصة لإبرام عقد نقل عادي يخضع لأحكام إتفاقية روتردام، على أن تتاح له فرصة فعلية وحقيقية لإبرام مثل ذلك العقد، على أن يتم تبليغه بذلك كتابيا بواسطة إشعار.

مع ضرورة إدراج جميع الشروط والبنود التي تؤدي إلى الخروج عن أحكام الإتفاقية في العقد الكمي نفسه، دون إشتراط الإحالة إلى مستند آخر، وهذا تحقيقاً لمبدأ الكفاية الذاتية، فلا يدخل ضمن العقود الكمية عقود الإذعان الغير خاضعة للتفاوض، وجدول الأسعار والخدمات التي يعلن عنها الناقل، ولا مستند النقل، ولا سجل النقل الإلكتروني، ولا أي مستند مماثل.

وتجدر الإشارة إلى إعلان الإسكندرية لسنة 2010 بخصوص المادة 80 من إتفاقية روتردام و الذي جاء فيه مايلي :  
"إنّ العقود الكمية و تحريرها بموجب قواعد روتردام 2008 بإخضاعها لمبدأ حرية التعاقد قد ينظر إليها كعقود إذعان ضد مصلحة الكيانات الصغيرة لمرحلي البضائع والشاحنين من التجار. مما يثير قلقهم بسبب احتمال ضياع حقوقهم من جراء تعنت الناقلين وتعسفه وإجبارهم على الخروج عن أحكام الإتفاقية (غنام، 2012). إلاّ أنّه قد تم تدارك وقوع الشاحنين ضحية إستغلال وتعسف الناقلين حيث جعلت الإتفاقية حق الشاحنين الإرتباط بعقد يخضع لأحكام الإتفاقية "حقاً مكفولاً"، بإعتبار أنّها إشتطرت أن يكون الإبلاغ بهذه الإمكانية بموجب إشعار مكتوب قبل الموافقة على إبرام العقد الكمي:

#### الفرع الثاني: العقد الكمي عقد مستمد من عقد الخدمات الأمريكي

يعتبر العقد الكمي الخاضع لقواعد روتردام عقد مستمد من عقد الخدمات في قانون النقل الأمريكي (A/CN.9/WG.III/WP.34، 2003)، والذي يمكن القول أنه عقد غير معروف بصورة جيدة من طرف رجال القانون، وكذا من طرف أشخاص النقل البحري خارج الولايات المتحدة الأمريكية. فبموجب قواعد روتردام تم إستحداث هذا العقد على المستوى الدولي إستجابة للطلب التجاري. وتم تحديد تسمية العقد الكمي في الدورة الثانية عشر من مناقشات فريق العمل الثالث بشأن صياغة هذه القواعد، والتي دارت حول عدة تسميات (A/CN.9/WG.III/WP.34، 2003) من بينها عقد الخدمات (service contract) إتفاقات الخدمات الملاحية المنتظمة (L'Ocean Liner Service -OLSA- Agreement) عقد النقل عبر البحر (Ocean transportation contract)، وأخيراً إنتهت المناقشات إلى تسميته بالعقد الكمي (Volume contract).

إن عقد الخدمات هو إبتكار في النقل البحري إستحدثته الولايات المتحدة الأمريكية عام 1984، خضع هذا العقد لعدة تطورات وتغييرات وتعديلات، كان آخرها تعديل L'ORSA لعام 1998 الذي جاء بتعديلات هامة تخص عقد الخدمات والتي اعتُبرت خطوة متينة لإستمرارية هذا العقد في المجال العملي والتطبيقي، ونتيجة للأثر الكبير لهذا العقد على صياغة النظام القانوني للعقد الكمي كان لابد من التطرق إليه وتحديد مضمونه وأهم خصائصه التي إستمدتها العقد الكمي منه.

إنّ لعقد الخدمات الأمريكي أثر كبير على مضمون إتفاقية روتردام في شقها المتعلق بالعقد الكمي، حيث كان للوفد الأمريكي مكانة لا يستهان بها أثناء مناقشات صياغة إتفاقية روتردام التي كانت بدايتها عام 2001، بعد أن طلبت لجنة القانون التجاري الدولي التابعة للأمم المتحدة من اللجنة البحرية الدولية بتقصي وجمع معلومات وبيانات عن الممارسات العملية في مجال النقل البحري وتطوراتها التطبيقية، لتُشكل بعد ذلك فريق عمل خاص من أجل إعداد إتفاقية جديدة في مجال النقل البحري، ليتم إصدارها في صيغتها النهائية عام 2008.

تطرق قانون النقل البحري الأمريكي لعام 1984 ( *Shipping Act 1984* ) لتعريف عقد الخدمات، بأنه عقد يبرم بين مجهزي السفن أو أحد الإتحادات البحرية وبين الشاحن، يلتزم بموجبه الشاحن بداية بتسليم الوزن المتفق عليه من البضائع للطرف الآخر –الناقل-لنقلها، وفي المقابل يلتزم الناقل بالقدر المتفق عليه من الخدمات حسب تعريفه النقل المحددة بالإتفاق بينهما (Delebecque، 2004). فمن خلال هذا المفهوم يتبين أنّ هذا العقد منح للشاحن حرية التفاوض والإتفاق على أجرة النقل وكذا التفاوض مع الناقل من أجل تحديد مستوى الخدمات المقدمة لنقل هذه البضائع بموجب عقد الخدمات مع ضرورة تضمين هذا العقد جزاءات أو غرامات مستحقة الدفع في حالة الإخلال بالتنفيذ، فمن بين المزايا التي منحها هذا العقد للشاحن في النقل البحري تتعلق بأسعار الشحن أو النقل. وبتعديل هذا القانون بموجب تعديل L'ORSA عام 1998 تم إدخال تعديلات على هذا التعريف وجاء نصه كالتالي: " عقد الخدمات هو عقد مكتوب بغير سند شحن أو إيصال، يبرم بين شاحن واحد أو عدة شاحنين وناقل بحري أو أحد الإتحادات البحرية العامة، من خلاله يلتزم الشاحن بتقديم حد أدنى من البضاعة للشحن بهدف نقلها خلال فترات منتظمة، وفي المقابل يلتزم الطرف الآخر بتقديم مستوى معين من الخدمة حسب قيمة سعر الشحن (الحيز المخصص للنقل، مدة العبور، أو أي خدمات مماثلة). مع إمكانية أن يتضمن العقد النص على أحكام للتطبيق في حالة عدم التنفيذ الصادر من أحد طرفي العقد". (1998، 1999).

من بين مزايا التي قدمها هذا العقد من الناحية التطبيقية للشاحنين في الولايات المتحدة الأمريكية فيما يتعلق بسعر الشحن، حيث إنخفضت أسعار الشحن بنسبة 20% إلى 25% في عقود الخدمات عن أجرة الشحن العادية لنقل البضائع (Patric، 1991)، وحسب إحصائيات لسنة 2007 أصبحت نسبة 90% من بضائع الخطوط المنتظمة تنقل بحرا بموجب عقود الخدمات، فحسب لتقرير صادر عن لجنة الإتحاد البحري FMC وصلت نسبة إبرام عقود نقل البضائع بموجب عقود الخدمات في الولايات المتحدة الأمريكية إلى نسبة 80% في عام 2001، وارتفعت هذه النسبة بدخول قانون النقل البحري المعدل لسنة 1998 " Ocean Shipping Reform Act 1998 إلى حيز النفاذ (<http://www.tsacarriers.org/guidelines.html>).

كان تطور عقد الخدمات في مجال النقل البحري في أمريكا إستجابة للطلب التجاري، ما أدى إلى تعزيز مبدأ المنافسة بين الناقلين، وكان للمشرع الأمريكي دور إيجابي لا يستهان به من أجل إيجاد بعض التوازن في السياسة التجارية البحرية للدولة التي تغيرت توجهاتها بتغير المراحل والظروف منذ صدور أولى الأحكام الناظمة لعقد النقل البحري من خلال تعديل النظام القانوني لعقد النقل البحري للبضائع تبعاً للمصالح التجارية للدولة. فإنّ عقد الخدمات هو نتاج عن المجهودات المبذولة من جميع المتدخلين في مجال التجارة البحرية بالولايات المتحدة الأمريكية الذي خدم الشاحن من الناحية الإقتصادية والعقدية أيضاً، حيث مكنه من التفاوض حول بنود العقد وخاصة الجانب المالي للعقد، الأمر الذي منحه فرصة الحصول على سعر منخفض عن التعريفه المحددة مسبقاً لنقل البضائع، أما من جهة الناقل فقد منحه هذا العقد ميزة ضمان حد أدنى من البضاعة المعروضة للنقل خلال فترة زمنية منتظمة، إضافة إلى إمكانية التقليل من الإلتزامات والمسؤولية الناتجة عن هذا العقد، هذا ما جعل هذا العقد الإستثنائي العقد الأكثر إستعمالاً في نقل البضائع بحرا عبر الخطوط المنتظمة (Hoo، 2010).

يشترط من أجل إبرام عقد الخدمات أن يتم تسجيله على مستوى لجنة الإتحاد البحري FMC، بإعتبار أنّ هذه الأخيرة حددت مجموعة من الإجراءات والشروط يجب إتباعها من أجل تسجيل العقد، وإنّ أي مخالفة لذلك تعرض

أطراف عقد الخدمات الغير مسجل إلى غرامات مالية، إما كنتيجة لمخالفة أحد إجراءات التسجيل أو نتيجة لعدم وضوح مضمون العقد مما جعله غير مطابق للشروط المنصوص عليها من طرف لجنة الإتحاد البحري(هذه الشروط منصوص عليها في المذكرة الصادرة عن لجنة الإتحاد البحري - part 530 Service Contract -). من بين إجراءات التسجيل الإجباري تسجيل الناقل كطرف في عقد الخدمات 12 شرطا من مضمون العقد الخدمات. وإتباعا لمبدأ سرية العقد الذي تم إقراره من خلال التعديلات التي تلاحقت على هذا العقد، تلتزم لجنة الإتحاد البحري بنشر أربعة شروط من أصل 12 شرطا مسجلا لتكون متاحة للإطلاع للجميع، هذا ما يعني أنّ مضمون عقد الخدمات يشتمل على شروط تعاقدية مسجلة محددة بـ 12 شرطا ، وشروط تعاقدية غير مسجلة و غير معلن عنها.

تنقسم الشروط التعاقدية لعقد الخدمات الواجبة التسجيل على مستوى لجنة الإتحاد البحري إلى شروط منشورة للعامّة يمكن الإطلاع على مضمونها، وأخرى شروط سرية لا يتم الإعلان والإطلاع عنها إلا من طرف أطراف عقد الخدمات و لجنة الإتحاد البحري فقط. تتمثل الشروط المنشورة والمتاحة للجميع من أجل الإطلاع عليها فيمايلي :

✓ تحديد ميناءي الشحن والتفريغ.

✓ تحديد البضائع محل العقد.

✓ تحديد الكمية الدنيا للبضاعة محل النقل.

✓ تحديد مدة العقد.

وهذا تعتبر هذه الشروط الأربعة شروط مستثناة من مبدأ السرية في عقد الخدمات، مع ضرورة أن تكون محددة بدقة ووضوح، مع قيام مسؤولية أطراف عقد الخدمات –الناقل والشاحن- في حالة عدم صحة أحد هذه البيانات.

أما الشروط السرية التي يتم تسجيلها على مستوى لجنة الإتحاد البحري، التي تلتزم هذه الأخيرة بضمان سريتها وعدم نشرها فتتمثل فيمايلي :

✓ أطراف العقد : يجب تحديد أطراف عقد الخدمات، الناقل والشاحن تحديدا واضحا من أجل تسجيله، مع إثباته إجراء التأمين على المسؤولية، والتأمين على البضائع.

✓ مجموعة التعهدات الواردة في مضمون العقد : من بين هذه التعهدات إلزام الناقل البحري بتوفير حيز على السفينة من أجل ضمان نقل الكمية الدنيا المحددة من البضائع محل العقد، وفي المقابل تعهد الشاحن بالإلتزام بتقديم هذه الكمية المتفق عليها في الميعاد المحدد خلال فترات منتظمة إلى الناقل، كما يلتزم أطراف عقد الخدمات بتقديم إشعار بشأن الأوقات المقررة لتنفيذ عملية النقل، وكذا إشعار في حالة ورود أي تغييرات طارئة. على أنّ كل هذه التعهدات التي يتضمنها العقد تعتبر شروطا سرية وتلتزم لجنة الإتحاد البحري بضمان ذلك.

✓ أجرة النقل : يعتبر بند تحديد أجرة الحمولة أهم ما يميز عقد الخدمات عن عقود النقل الأخرى كونه جوهر إلزام الناقل بتقديم سعر منخفض عن تعريفه النقل المحددة مسبقا، ويتم تحديد سعر الحمولة في عقد الخدمات على أساس الكمية الدنيا المتفق عليها للنقل والمقدمة على فترات منتظمة، وبالتالي فإنّ تحديد سعر الحمولة يتم وفقا لشقين، أولهما هو الكمية الدنيا للبضاعة محل النقل و ثانيهما مدة عقد الخدمات . ويجب

أن يتم ذكر أجرة الأجرة بشكل واضح دون أي غموض أو تشكيك، وفي حالة عكس ذلك تلتزم لجنة الإتحاد البحري بفرض عقوبات على أطراف العقد (وهو ما قضت به لجنة الإتحاد البحري في قضية " Arena - Asia North America Eastbound Rate Agreement - بتاريخ 29 ديسمبر 1999. حيث فرضت اللجنة غرامة مالية قدرت بـ 55000 دولار على ARENA بسبب عدم تسجيل البيان المتعلق بأجرة النقل بكل وضوح ودقة وتركه غامض وغير محدد بموجب شرط تم إدراجه في محتوى عقد الخدمات. ) وتعتبر أجرة النقل من الخصائص التي يتميز بها عقد الخدمات وتتصف بالطابع السري حيث لا يمكن نشرها أو إتاحة إطلاع الغير عليها (Commission, 1999).

✓ الشرط الجزائي : يقضي هذا الشرط بفرض غرامات في حالة عدم التنفيذ أو الإخلال بمضمون العقد، وبالتالي فيطبق هذا الشرط في حالة عدم إلزام الشاحن بتنفيذه لتعديده بتقديم الكمية الدنيا من البضاعة المتفق عليها في العقد إلى الناقل في الميعاد المحدد، أو في حالة عدم تنفيذ الناقل لإلتزامه بتوفير حيز على السفينة أو حاويات مناسبة من أجل نقل البضاعة حسب ما تم الإتيافاق عليه في عقد الخدمات (Hoo, 2010).

أما الشروط التعاقدية الغير المسجلة على مستوى لجنة الإتحاد البحري هي عديدة، يمكن أن نذكر منها مايلي :

✓ شرط التحكيم وشرط الإختصاص القضائي : يمكن لأطراف عقود الخدمات الإتيافاق بشأن إختيار المحكمة المختصة للفصل في أي نزاع قد ينشأ بمناسبة تنفيذ العقد بموجب شرط الإختصاص القضائي، الذي يفيد بأن المحكمة المختارة هي المحكمة المختصة للفصل في النزاعات الناشئة عن عقد الخدمات . كما يمكن أيضا لأطراف عقود الخدمات إدراج الشرط التحكيمي في بنود العقد، بما يفيد أنّ جميع النزاعات التي قد تنشأ وتتعلم بهذا العقد يتم الفصل فيها أمام الغرفة التحكيمية حسب الإجراءات المحددة في مضمون الشرط التحكيمي. وبهذا فلأطراف عقود الخدمات إمكانية إختيار إما المحكمة المختصة للفصل في النزاع بموجب شرط الإختصاص القضائي أو إدراج شرط التحكيم الذي يفيد باللجوء إلى التحكيم كوسيلة لفض النزاعات، وهذا على أساس الحرية التعاقدية في العقد.

✓ شرط السرية : بداية من تعديل سنة 1998 تميز عقد الخدمات بالطابع السري فيما يتعلق بالإشتراطات التعاقدية الخاصة بأطراف العقد، الإلتزامات والتعهدات الواردة في مضمون العقد، أجرة النقل، والشروط الجزائية المنصوص عليها في حالات عدم التنفيذ والإخلال بالعقد، كلها شروط تجارية سرية بين أطراف العقد ولجنة الإتحاد البحري فقط.

فبموجب السرية التجارية في عقود الخدمات لا يجوز للجنة الإتحاد البحري الإعلان عن أي من الشروط السرية المسجلة على مستواها إلى طرف ثالث. ويلتزم الأطراف التعاقدية بإحترام هذا الإلتزام طبقا للحدود القانونية، إلا أنه هناك إستثناء على شرط السرية يتعلق بالمعلومات المقدمة من أطراف العقد إلى مؤسسة المناولة المينائية من أجل تنفيذ عمليتي الشحن والتفريغ، فبناء على هذا لا يعتبر مجهز السفينة قد أخل بإلتزامه بالسرية إذا قدم معلومات

متعلقة بالعقد إلى مؤسسة المناولة المينائية بناء على طلبها من أجل تمكينها من القيام بالتزامها بالشحن والتفريغ، ويعتبر هذا إستثناء على إلزام أطراف العقد بالسرية في عقود الخدمات (Hoo، 2010).

بالرغم من الإنتشار الواسع لنقل البضائع في الخطوط المنتظمة بموجب عقود الخدمات، إلا أنه يعتبر عقدا غير معروف خارج الولايات المتحدة الأمريكية، لذا كان من الضروري إدماج هذا العقد في مختلف القوانين بهدف تحقيق نوع من التوحيد القانوني المتعلق بعقد الخدمات، ومن أجل غلق ثغرة جهل القانونيين والأطراف المتعاقدة للأحكام القانونية المنظمة لهذا العقد. وهو ما حققته قواعد روتردام بإدماج عقد الخدمات تحت إسم العقد الكمي مع بعض الإختلافات في النظام القانوني الذي يحكمه إلا أنّ جوهر العقدين هو نفسه، والمتمثل في فتح المفاوضات العقدية إعلاء للحرية التعاقدية والتقليص من النظام الأمر في العقد. وبالتالي فإنّ العقد الكمي الخاضع لقواعد روتردام هو عقد مستمد من عقد الخدمات الأمريكي، وتم إدماجه في الإتفاقية بناء على التجربة الأمريكية في هذا المجال والتي كانت المبادرة بالإقتراح والدفاع عنه إلى غاية صياغته في نص المادة 80 من إتفاقية روتردام.

### المطلب الثاني : الطبيعة القانونية للعقد الكمي وتمييزه عن العقود المشابهة له

طبقاً لقواعد روتردام للعقد الكمي طبيعة خاصة، ولتحديد طبيعته القانونية (الفرع الثاني) يجدر بنا توضيح مقارنة من خلال تمييزه ومقارنته مع عقد الخدمات، ومع العقد الكمي عبر الخطوط الغير منتظمة (الفرع الأول).

#### الفرع الأول : تمييز العقد الكمي عن العقود المشابهة له

يعتبر العقد الكمي عقد مستمد من عقد الخدمات الوارد في القانون الأمريكي، الأمر الذي جعلهما يشتركان في عدة أوجه تشابه، إلا أنه وبالرغم من هذا لا ينبغي الخلط بينهما نظرا لعدم تطابق مفهوم كل منهما مع الآخر، ما أفضى عنه عدّة أوجه إختلاف، تتعلق أهمها بالأطراف التعاقدية، وكذلك بالهدف من العقد، وأيضا نطاق الحرية التعاقدية .

#### أولا : تمييز العقد الكمي عن عقد الخدمات الأمريكي

يفرق القانون الأمريكي بين عقود الخدمات المبرمة من طرف الناقلون، وبين عقود الخدمات المبرمة من طرف الناقلون العامون الغير مشغولون للسفن " NVOCC " والتي سماها بإتفاقات الخدمات الخاصة بالناقلون العامون الغير مشغولون للسفن بصيغة (NSA service arrangement) NVOCC، ففي عقود الخدمات ليس بإمكان الناقل العام الغير مشغل للسفن أن يكتسب صفة الناقل البحري وفقاً لقانون النقل البحري، بإعتباره أقصاه من إمكانية إبرام هذا العقد، على عكسه إتفاقات الخدمات " NSA " التي تعتبر عقود تبرم بين الناقلون العامون الغير مشغولون للسفن والشاحنين. فمن خلال هذه الصيغة المستحدثة في تعديل 2004 تمكن الناقل العام الغير مشغل للسفن من التفاوض على أجرة الشحن مع الشاحن مثله مثل الناقل العام المشغل للسفن " VOCC " في عقد الخدمات.

كرست هذه التفرقة نوع من المنافسة بين كلا الصنفين من الناقلين -NVOCC- و-VOCC-. وبالتالي فقد ميّز قانون النقل في أمريكا بين عقود الخدمات التي يبرمها الناقلون العامون المشغولون للسفن VOCC، وإتفاقات الخدمات التي يبرمها الناقلون العامون الغير مشغولون للسفن NVOCC، وجعل هذا الأخير عقد مشابه لعقد الخدمات أمن حيث الخصائص، وأطلق عليه تسمية عقد نقل بصيغة " NSA " وهذا بعد سنة 2004، أما قبلها فكان مقصي تماما من

إبرام مثل هذا العقد، بناء على هذا فقد ميز قانون النقل الأمريكي في عقود الخدمات بين الناقل العام المشغل للسفن والغير مشغل للسفن .

بخلاف ما سبق ذكره، لم تلجأ إتفاقية روتردام إلى التفرقة في العقد الكمي بين الناقلون العامون المشغلون للسفن VOCC، و الناقلون العامون الغير مشغلون للسفن NVOCC، فلأبي منهما إمكانية إبرام عقد كمي بصفته ناقل بحري مع الشاحن، وبهذا جعلت قواعد روتردام كلا منهما في وضعية مماثلة بشأن العقود الكمية دون تحديد أي صفات مميزة أو خاصة، فإكتفت بتعريف الناقل بأنه الشخص الذي يبرم عقدا مع الشاحن.

بالرجوع إلى تعريف عقد الخدمات يظهر الهدف من هذا الأخير والذي جاء كالتالي: " يلتزم الشاحن بضمان كمية محددة من البضائع من أجل النقل خلال فترة زمنية محددة، و يلتزم الناقل بتقديم الخدمة المتفق عليها مقابل سعر شحن قابل للتفاوض " (A/CN.9/WG.III/WP.32). فعقود الخدمات من العقود التبادلية تقوم على أساس تقديم خدمة مقابل خدمة أخرى، ومن بين أهم التعهدات التي يقدمها الناقل هو تعهده بضمان أجره نقل أقل من تعريفه النقل المنشورة، وهي الغاية والهدف من إبرام الشاحن لمثل هذا العقد والذي يعتبر بأنه هدف إقتصادي محض . وهي الغاية و الهدف الذي لم يظهر له أثر في مضمون مفهوم العقد الكمي في قواعد روتردام. التي تغاضت عن التطرق لعنصر أجره النقل في العقد الكمي وتركتها مفتوحة للتفاوض بشكل عام.

فبالرجوع إلى قراءة محتوى نص المادتين 79 و 80 من قواعد روتردام يمكن أن نستخلص أنّ الهدف من العقد الكمي هو إعلاء الحرية التعاقدية الخروج عن النظام الأمر للإتفاقية والمتمثل أساسا في نظام المسؤولية، وهو ما يمكن وصفه بأنه هدف ذو طابع قانوني أكثر منه إقتصادي، فقبل إتخاذ الشاحن لقرار إبرام عقد كمي خاضع لقواعد روتردام عليه التفكير جيدا بشأن خطر الشروط المتضمنة الخروج عن النظام الأمر لعقد النقل الوارد في الإتفاقية سواء من الناحية القانونية وكذلك الإقتصادية. فحتى لو تفاوض الشاحن وتمكن من الحصول على سعر حمولة منخفض فهو في المقابل فقد الحماية المقررة له بموجب النظام الأمر للإتفاقية من جهة، ومن جهة أخرى سيلتزم بدفع أقساط تأمين مرتفعة . وبعدم دخول قواعد روتردام حيز التطبيق لا يمكن لأي دولة توقع الآثار القانونية و الإقتصادية للحرية التعاقدية المعترف بها في العقد الكمي.

يعتبر إعلاء قواعد روتردام للحرية التعاقدية في العقد الكمي من أهم المستجدات في القانون الوضعي الدولي، فيموجبها يتمكن الأطراف المتعاقدة بالخروج عن النظام الأمر للإتفاقية شريطة توافر المتطلبات المنصوص عليها في مضمون المادة 80 من الإتفاقية. أما في عقود الخدمات فبالرغم من إمكانية التفاوض بشأن أجره الحمولة تبعا لكمية البضائع محل العقد إعلاء للحرية التعاقدية في تحديد الأجرة، إلا أنّ هذه الحرية لا يمكن أن تمس الإلتزامات والمسؤولية التي تملها النصوص الأمرة في قانون النقل، فهده ليس تطبيق نظام إستثنائي يخرج عن الأحكام الأمرة المنظمة لعقد النقل. و بالرغم من تقديم الناقل للشاحن في عقود الخدمات أجره نقل منخفضة على أساس التفاوض بين الطرفين إلا أنّ الناقل يتمتع بحرية تعاقدية ضيقة ومقيدة بموجها يتحمل المسؤولية المفروضة عليه طبقا لنظام أمر، وبهذا ليس للناقل إساءة إستعمال قوته الإقتصادية للتفاوض والتعسف بشأن الإلتزامات والمسؤولية الناتجة عن هذا العقد، وبخلاف هذا فقد أعلنت قواعد روتردام الحرية التعاقدية للناقل ومنحته إمكانية إساءة إستعمال قوته الإقتصادية للتفاوض مع صغار الشاحنين الذين قد يفضلون الحصول على أجره منخفضة. وهو ما حاولت قواعد

روتريام تداركه من خلال توفير بعض المعايير الحمائية من أجل تحقيق بعض التوازن بين الأطراف المتعاقدة في العقد الكمي .

### ثانيا- تمييز العقد الكمي الخاضع لقواعد روتريام عن العقد الكمي عبر الخطوط الغير منتظمة

قد تؤدي تسمية العقد الكمي عبر الخطوط الغير منتظمة والعقد الكمي الذي إستحدثته قواعد روتريام والتي حددت مجاله بالخطوط المنتظمة إلى الخلط والإلتباس بينهما، بمقصود بين العقد الكمي عبر الخطوط الغير منتظمة (Le contrat de volume dans le tramping) والعقد الكمي الخاضع لقواعد روتريام، هذا ما دفعنا إلى ضرورة التفريق بين العقد الكمي عبر الخطوط المنتظمة في ظل قواعد روتريام والعقد الكمي عبر الخطوط الغير منتظمة .

أصدر مؤتمر البلطيق البحري الدولي ( BIMCO : Baltic and International Maritime Council ) سنة 1980 و 2004 بالتتابع ثلاث عقود نموذجية للعقد الكمي عبر الخطوط الغير منتظمة، ومن أهم هذه العقود النموذجية للعقد الكمي عبر الخطوط المنتظمة، عقد INTERCOA تحت إسم: "Tanker Contract of Affreightment"، وكذا عقد "VOLCOA" (<https://www.bimco.org/-/media/BIMCO/Contracts>). ويُعتبر هذا العقد أنه عقد إيجار على أساس الرحلة (عرفها المشرع الجزائري في نص المادة 650 من القانون البحري الجزائري). وقد إعتبر العميد روديار Rodière بأنّ العقد الكمي عبر الخطوط الغير منتظمة، والذي يسمى باللغة الفرنسية بإسم contrat de tonnage، وباللغة الإنجليزية بإسم contract of affreightment (COA) مؤهل أن يكون إما عقد نقل أو عقد إيجار أو عقد عمولة (René، 1980). على أنّ تحديد فيما إذا كان عقد نقل أو عقد إيجار أو عقد عمولة يتم تبعاً لكل حالة على حدة. وبالتالي فإنّ العقد الكمي عبر الخطوط المنتظمة والخاضع لقواعد روتريام هو أحد أنواع عقود النقل بإستثناء حالات إيجار حيز متاح على سفينة خلال فترات متعاقبة (l'affrètement d'espace successif)، أمّا العقد الكمي عبر الخطوط الغير منتظمة فيمكن إعتبره عقدا شكليا لعقد الإيجار (Hoo، 2010).

إستثنت قواعد روتريام العقد الكمي عبر الخطوط الغير منتظمة من نطاق تطبيقها وهذا من خلال المادة 6 و 7 و 8 منها، حيث نصت في نص الفقرة الثانية من المادة 2 6 على مايلي: "لا تنطبق هذه الإتفاقية على عقود النقل في النقل الملاحي غير المنتظم إلاّ عندما: أ- لا تكون هناك مشاركة إستئجار أو عقد آخر بين الطرفين لإستخدام سفينة أو أي حيز علمها، ب- ويصدر مستند نقل أو سجل نقل إلكتروني". وفي المقابل تعتبر واجبة التطبيق على كل عقد بصفة منفردة في حالة صدور مستند نقل بشأن كل عقد من أجل تنفيذ العقد الكمي عبر الخطوط الغير منتظمة، بمقصود أن العقود التنفيذية للعقد الكمي عبر الخطوط الغير منتظمة تعتبرها قواعد روتريام عقد نقل بحري عادي ضمن نطاق تطبيقها. هذا على إعتبار أنّ العقد الكمي عبر الخطوط الغير منتظمة هو عبارة عن عقد إيطاري أي في شكل إيطار يتألف من عدة عقود من أجل التنفيذ، فغالبًا ما تصدر هذه العقود في صورة مشاركة إيجار على أساس الرحلة (Tassel، le contrat de tonnage، 2005).

فإنّ تنفيذ العقد الكمي عبر الخطوط الغير منتظمة يتطلب إبرام مشاركة إيجار عن كل عملية نقل على حدة وبصفة منفردة، ومن الضروري أنّه سيصدر بموجها مستند نقل، فتطبيقا لنص الفقرة الثانية من المادة 6 من

الإتفاقية، فإن قواعد روتردام تطبق على كل مستند نقل صدر بصورة منفردة تنفيذاً لعملية نقل واحدة ضمن سلسلة النقل المُشكّلة للعقد الكمي، شريطة أن لا يكون حامل سند النقل هو نفسه المستأجر (Hoo، 2010). وهذا بخلاف العقد الكمي عبر الخطوط المنتظمة الذي يعتبر عقد يخضع دون أي شك إلى قواعد روتردام.

### الفرع الثاني: الطبيعة القانونية للعقد الكمي في قواعد روتردام

بعد تمييز العقد الكمي المنظم من طرف قواعد روتردام عن العقود المشابهة له يتبين أنّ العقد الكمي هو عقد حديث من نوع خاص، يأخذ صبغة عقد إيطاري أي عقد في شكل إيطار (un contrat cadre)، وتبعاً لخصوصية وحدانية مضمونه ونظامه القانوني فيأخذ كذلك على أنه عقد حديث (un contrat moderne) في النقل البحري.

يعتبر عقد الخدمات الأمريكي أنه عقد إيطاري يتبعه عقود تنفيذية من أجل التنفيذ (Delebecque، 2004)، وهو نفس ما يمكن الأخذ به إزاء العقد الكمي. يقصد بالعقد الإيطاري (le contrat cadre) أنه إتفاق من خلاله يتفق الأطراف المتعاقدة على الخصائص العامة بشأن علاقاتهم التعاقدية المستقبلية، أما العقود التنفيذية فهي التي تحدد طرق وأساليب تنفيذ العقد الإيطاري، تم إستحداث العقد الإيطاري لأول مرة في فرنسا بموجب الأمر رقم 131-2016 المؤرخ في تاريخ 10 فيفري 2016 و المتضمن تعديل القانون المدني الفرنسي، وهذا من خلال المادة 1111 منه، حيث تم تحديد مفهوم العقد الإيطاري والتي جاء نصها كالتالي :

" parties conviennent des caractéristiques générales de par lequel les cadre est un accord le contrat " futures contractuelles leur relations

وبالرجوع إلى القانون الجزائري فنجد أنه لم يتطرق لمثل هذا العقد ضمن أحكام القانون المدني. فعلى أساس أنّ العقد الكمي في مفهومه هو عبارة عن عقد نقل يتضمن نقل كمية معينة من البضاعة عبر سلسلة من الشحنات خلال فترة زمنية محددة يتم الإتفاق عليها بين الأطراف المتعاقدة ، فهو لم ينص سوى على الشروط العامة للنقل بموجب العقد الكمي والمتمثلة في كمية البضاعة وسلسلة الشحنات والمدة الزمنية لسريان العقد، والواضح أنّ هذا لا يكفي لأجل تنفيذ عملية النقل البحري إنما تستلزم هذه الأخيرة ذكر وتحديد العناصر الأساسية والشروط اللازمة لتنفيذ عملية النقل (Anastasiya، Le contrat de volume et les règles de Rotterdam، 2010)، مثلاً كتحديد مواصفات البضاعة، تحديد مكان التسليم ومكان التسليم، تحديد تاريخ الإستلام، تحديد مينائي الشحن والتفريغ، ذكر إسم السفينة الناقلة . تعتبر كل هذه البيانات ضرورية من أجل تنفيذ عملية النقل ولكن العقد الكمي لا يتضمن تحديدها الدقيق .

يمكن ذكر مثال توضيحي بشأن هذا : أن يرم شاحن وناقل عقد كمي مضمونه عملية نقل 1500 حاوية خلال مدة سنة من الولايات المتحدة الأمريكية إلى الصين ، على أن يلتزم الناقل بتقديم أجره نقل منخفضة عن تعريفه النقل المنشورة (بمعنى 220 دولار عن كل حاوية بدلاً من 300 دولار عن كل حاوية حسب تعريفه النقل المحددة و المنشورة). على أن يصدر الناقل في كل عملية نقل لأحد دفعات العقد الكمي مستند نقل يتضمن جميع العناصر الأساسية لتنفيذ عملية النقل من بينها تحديد تاريخ الإستلام، تحديد مواصفات البضاعة، تحديد ميناء الشحن وكذا ميناء التفريغ، وتحديد المرسل إليه.....الخ.

وهذا فإن كلاً من العقد الكمي كعقد في شكل إيطار ومستند النقل الصادر في كل عملية نقل منفردة يشكلان معاً عقد نقل. فيعتبر العقد الكمي أنه عقد إيطاري لعقود النقل التي سيصدر لاحقاً بموجبها مستندات نقل بهدف تنفيذ دفعات العقد الكمي المكونة لسلسلة الشحنات المتفق عليها. وفي حالة تبين أي تعارض بين الشروط والبيانات الواردة في العقد الإيطاري بمعنى العقد الكمي، و تلك الواردة في عقود التنفيذ بمعنى مستند النقل، ستكون الأسبقية في التطبيق للعقد الكمي إلا في حالة الإتفاق على غير ذلك. وهذا قياساً على العقد الكمي النموذجي عبر الخطوط الغير منتظمة الذي أصدرته BIMCO تحت تسمية VOLVOA التي يتضمن في مضمونه شرطاً يحسم حل أي تعارض بين بنود العقد الكمي عبر الخطوط الغير منتظمة و بين مشاركة الإيجار الصادرة بموجب تنفيذه، يقضي هذا الشرط بالزامية تطبيق ما يرد في العقد الكمي (maritime، 2010).

كما يأخذ العقد الكمي أنه عقد حديث من نوع خاص في النقل البحري، على أنه ليس عقد نقل تقليدي وعادي، بإعتبار أنه لا يقتصر على نقل البضاعة بحراً من مكان إلى آخر، إنما يشتمل على جميع الخدمات ذات الصلة بعملية التخزين، والخدمات اللوجستية، وكذا جميع الخدمات التأمينية كما هو الحال بالنسبة لعقد الخدمات الأمريكي. وبناء على هذا فإن العقد الكمي ليس عقد نقل تقليدي عادي، وإنما هو عقد حديث في النقل البحري يتضمن جميع الخدمات المستحدثة في النقل البحري. وهذا يضمن العقد الكمي وحدة النقل الذي نادى به قواعد روتردام بحيث يشمل تطبيقها على النقل والخدمات المرتبطة به. وهو الأمر الذي لم تتطرق له إتفاقية بروكسل التي تطبق على عملية نقل البضائع من مكان إلى آخر دون أن تتعدها بإعتباره الهدف الرئيسي لعقد النقل، أما الخدمات المرتبطة بالنقل، سواء تلك التي تسبقه أو تلك التي تلحقه فهي خارج نطاق تطبيقها، بإستثناء إدراج شرط برامونت (La clause paramount) الذي بموجبه يتم توسيع نطاق تطبيق إتفاقية بروكسل على الحالات التي لا تنطبق عليها.

وفي الأخير لا يمكن تصنيف العقد الكمي الخاضع لقواعد روتردام على أنه عقد نقل عادي إنما هو عقد نقل حديث من نوع خاص يتميز بخصوصية تنظيمه القانوني، ويمتد ليشمل جميع الخدمات المتعلقة بالنقل، بداية من عملية إستلام البضائع، المناولة، الشحن، الرص، النقل، المحافظة على البضاعة، العناية بها، التفرغ، وكذا عملية التسليم، وهي الخدمات المنصوص عليها في الفقرة الأولى من المادة 13 من قواعد روتردام.

#### الخاتمة:

باستحداث قواعد روتردام كآخر إتفاقية نظمت النقل البحري الذي تتخلله مراحل نقل أخرى للعقد الكمي بموجب المادة 80 منها، فقد رسمت أرضاً جديدة في قطاع النقل البحري وفقاً لمقتضيات الحاجة العملية والإقتصادية والقانونية والتجارية والإجتماعية، بما يتوافق وتطورات التجارة الدولية.

فأقامت للعقد الكمي نظاماً قانونياً خاصاً لم تعرفه أحكام عقد النقل البحري للبضائع سابقاً على المستوى الدولي، فجعلته عقد نقل بحري حديث من نوع خاص، فبموجب مضمون المادة 80 أصبح العقد الكمي الخاضع لقواعد روتردام حقيقة على المستوى الدولي تبحث عن محلها وخصوصيتها في قطاع النقل البحري مستقبلاً.

في الأخير تجدر الإشارة إلى أنه من أحد أسباب تأخر دخول إتفاقية روتردام حيز النفاذ إلى يومنا هذا، حيث صادقت عليها 05 دول إلى غاية كتابة هذه الأسطر هو العقد الكمي ونظامه الخاص، بإعتبار أن لهذا العقد تأثير قانوني

قد يمس بالتوازن العقدي بين الأطراف المتعاقدة في النقل البحري نتيجة لإعلاء الحرية التعاقدية بشأن بعض الإلتزامات والمسؤولية في هذا العقد. وهو ما سنقدم على دراسته في مداخلات لاحقة.

من خلال ماتقدم في متن الدراسة نستخلص مجموعة من التوصيات:

- ضرورة مصادقة معظم الدول على إتفاقية روتردام بإعتبارها إتفاقية سايرت تطورات قطاع النقل والتجارة الدولية، وتوحيداً للنظام القانوني للنقل البحري عبر العالم.

- ضرورة عدم إعتبار أنّ العقد الكمي ونظامه الخاص هو حجرة للمصادقة على الإتفاقية ودخولها حيز النفاذ، بإعتبار أنّ العقد الكمي هو عقد إستثنائي، للأطراف المتعاقدة كل الحرية في الإختيار بين إبرام عقد كمي حديث في قطاع النقل البحري، أو إبرام عقد نقل بحري عادي وفقاً لأحكام عقد النقل دون التعرض لأي من أحكام نظام العقد الكمي.

- إعتبار أنّ العقد الكمي تطور قانوني يخدم مصالح شركات النقل الكبرى وكبار الشاحنين، ما سيعمل على تعزيز المنافسة التجارية البحرية وإزدهار التجارة الدولية.

قائمة المراجع :

-المراجع باللغة العربية :

- بسعيد مراد. (2014). قواعد روتردام 2008: أسس جديدة للنقل البحري الدولي. (كلية الحقوق، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، المحرر) *المجلة الجزائرية للقانون البحري والنقل* (العدد 1)، صفحة 27.

- شريف محمد غنام. (2012). *إلتزامات الشاحن ومسؤوليته في قواعد روتردام 2008*. مصر: دار الجامعة الجديدة.

- وجدي حاطوم. (2011). *النقل البحري في ضوء القانون والمعاهدات الدولية*. لبنان: المؤسسة الحديثة للكتاب.

-المراجع باللغة الأجنبية :

-

## فهم تأثير Covid-19 على سوق التجارة الإلكترونية في جميع أنحاء العالم

Understanding the Covid-19 Effect on The Electronic Commerce Market Worldwide

عيساوي فاطمة

جامعة طاهري محمد بشار (الجزائر)

### ملخص:

الهدف من هذه الورقة البحثية هو التحقيق في كيفية تأثير كوفيد 19 على شركات التجارة الإلكترونية الدولية، واكتشاف تأثيره على التسوق عبر الإنترنت والتجارة الإلكترونية، وتقديم بيانات عن التغييرات التي طرأت على سلوك المستهلكين، وتأثيراته على توقعات الإيرادات في التجارة الإلكترونية على المستوى العالمي وكذلك حسب الفئات، وأمثلة عن كيفية تأثر المتاجر عبر الإنترنت بجائحة كوفيد 19 وكيفية التفاعل معها.

الكلمات المفتاحية: كوفيد 19، فيروس كورونا، تجارة إلكترونية، جائحة، مستهلكون، متاجر على الأنترنت.

### Abstract:

The purpose of this research paper is to investigate how Covid-19 affects international E-commerce firms, and explores the impact of COVID-19 on online shopping and E-commerce, offering data on changes in consumer behavior, the impact on revenue forecasts in E-Commerce on a global level as well as by category and examples of how online stores are affected by COVID-19 and react to it.

**Key Words:** COVID-19, Coronavirus, E-commerce, pandemic, Consumers, Online stores.

### I. Introduction:

The coronavirus outbreak first appeared in the region of Wuhan, China. The virus spreads incredibly quickly between people and in just a few months, millions of people worldwide have become infected, and as the Covid-19 outbreak spreads, companies across the world are also getting affected by it. Some of the world's biggest companies had negative effects such as manufacturing being disrupted, stores being empty without consumers, and flagging demand for their wares. This pandemic has become the biggest threat to the global economy and financial markets as China, North America, and Europe have been the most hard-hit markets. Furthermore, some countries are starting to put their citizens on various forms of lockdown to slow the spread of the virus. These include national quarantines, school, and work closures. Since the Covid-19 pandemic, many e-commerce firms have started to experience increases in their sales this due to physical stores closing because of the virus and is pushing consumers to go online

for their necessities. And this is what we will try to highlight in our study by answering the following research questions that were determined for this study:

Q1: How is E-Commerce impacted by the Covid-19 pandemic?

Q2: How do consumers react to it?

Q3: How Covid-19 pandemic impacted online stores?

## II. Literature Review:

Previous literature related to the subject of this research has been reviewed in order to provide a scientific background. To the best of the researchers' knowledge, many studies has been conducted on the impact of the Covid-19 pandemic on the e-commerce market.

### II. 1. E-commerce market:

Electronic commerce is a relatively new concept and has crept into the business vocabulary no sooner than the 1970s. We encounter many economic activities that find electronic support. The literature and trade press tend not to delineate clearly among "electronic business", "electronic commerce", "electronic markets", and related terms. Maybe we should not be surprised, as the field of electronic commerce and organizational processes is subject to fast and often dramatic and externally induced technological changes. The widespread use of personal computers, coupled with the proliferation of telecommunication networks and the Internet, as well as their joint integration, has made paper-free trading a reality, even for common citizens. (Wigand, 1997, p. 1)

Electronic commerce has many different definitions. Today, electronic commerce is called technology-influenced commerce. Accordingly, electronic commerce means purchasing, selling and ordering products through an internet network. According to another definition, electronic commerce is a concept for the sale and purchase of all kinds of goods and services through electronic communication channels and related technologies (such as smart card – smart card, electronic fund transfer - EFT, POS terminals, fax). According to the definition made by the Organization for Economic Development and Cooperation (OECD), e-commerce; the use of digitized data such as text, sound or image with the participation of individuals and institutions; trade-related transactions based on transmission over the open or closed network. The World Commerce Organization defines electronic commerce as the production, pricing and distribution of goods and services through telecommunication networks. According to the world commerce organization, e-commerce process consists of three stages. According to

the organization, any or all of these stages must take place electronically in order for the transactions to be accepted as e-commerce. (SARAÇ & BATMAN, 2020, p. 602)

Although there are many definitions and explanations of e-commerce, the following definition provides a clear distinction: (Ohene-Djan, 2008, p. 8)

- Electronic commerce, or e-commerce, is defined to be the process of businesses trading with other businesses and the formulation of internal processes using electronic links.
- Electronic business, or e-business, is a term often used interchangeably with e-commerce, but is more concerned with the transformation of key business processes through the use of internet technologies.

Among all the different definitions of “ecommerce” that is probably the most common is: (Fichter, 2003, p. 27)

- **The Narrow definition:** An Internet transaction is the sale or purchase of goods or services, whether between businesses, households, individuals, governments, and other public or private organizations, conducted over the Internet. The goods and services are ordered over the Internet, but the payment and the ultimate delivery of the good or service may be conducted on- or off-line.
- **The Broad definition:** An electronic transaction is the sale or purchase of goods or services, whether between businesses, households, individuals, governments, and other public or private organizations, conducted over computer-mediated networks. The goods and services are ordered over those networks, but the payment and the ultimate delivery of the good or service may be conducted on- or off-line.

Looking at the definitions related to the concept of electronic commerce, it is essential to develop transactions related to the production, marketing, distribution, and payment of goods and services in an open network environment. Electronic commerce generally refers to a process in which the purchase, sale and promotion of goods and services are carried out electronically. For this reason, e-commerce means making optimum use of electronic technology for all kinds of commercial activities. (SARAÇ & BATMAN, 2020, p. 603)

Electronic commerce has fundamental effects on the whole world economy and society. These effects have an important role in the emergence of economic efficiency, competitiveness, profitability and information society. In this context, electronic commerce facilitates existing commercial relations between businesses, sales from companies to customers and exchanges between consumers. It affects the commercial environment at national, regional and global levels and offers significant opportunities for market size, business development. (ICC, 1999)

Electronic commerce, i.e. buying and selling via the Internet enables the customers and sellers (retail business subjects) trading on the best markets in the world, which in the end results in making profit and the scope for all the participants. Following this, from the macro-economic perspective, the growing trading activity contributes to the countries easier and faster exit out of the crises and reduction of their negative effects on the economy. The studies conducted a long time ago have foreseen that e-commerce, for example its B2B segment, will, in the long run, enhance the gross domestic product of some countries by 5%. So, the importance and significance of electronic commerce, as well as its potential for specific national economies, was already realized way back in the past. Namely, the fact that those economic subjects that have the Internet access achieve more export in the total sale than those that do not have the access, was recognized a long time ago. (Kovač, Naletina, & Kuvač, 2018)

The choice of an electronic shop model is extremely important for a company to be successful. Trading houses that want to modernize their business use traditional online shops. Those types of trading houses open their own web site where they offer their products to the buyers. The ordering is made via telephone or e-mail, and the delivery is done in the traditional way. The role of electronic commerce is the key for accessing the information on the modern needs of the buyers and enables electronic interaction and trade, and, on the other hand, a successful knowledge management directed at the improvement of products and services for the customers. (Helms, Ahmadi, Jih, & Etkin, 2007)

The goal of electronic trading is the reduction of all the real elements. Electronic shops are not placed in the physical space, this type of a store does not have products in stock and it is not necessary to employ sales personnel. A number of researches analyses key factors for the success of electronic stores. Huff mentions nine key factors for business subjects that deal in electronic trade. The first group are the factors like added value in the sense of more conveniences for the customers, the abundance of information, disintermediation, i.e. lesser mediators, reintermediation, or the appearance of new mediators, then, lower prices and more choice of products and services. Following that, the focus is on a specific market segment, maintaining flexibility, geographical segmentation, technological support, managing key factors, providing special services to the customers and creating effective relationships. The last group relates to understanding the specific culture which prevails on the Internet. (Kovač, Naletina, & Kuvač, 2018)

## II. 2. Covid-19 Pandemic:

A coronavirus is a kind of common virus that causes an infection in your nose, sinuses, or upper throat. Most coronaviruses aren't dangerous. COVID-19 is a disease caused by SARS-CoV-2 that can

trigger what doctors call a respiratory tract infection. It can affect your upper respiratory tract (sinuses, nose, and throat) or lower respiratory tract (windpipe and lungs). It spreads the same way other coronaviruses do, mainly through person-to-person contact. Infections range from mild to deadly. (WebMD, 2020)

COVID-19 is a new disease, caused by a novel (or new) coronavirus that has not previously been seen in humans. Because it is a new virus, scientists are learning more each day. Although most people who have COVID-19 have mild symptoms, COVID-19 can also cause severe illness and even death. Some groups, including older adults and people who have certain underlying medical conditions, are at increased risk of severe illness. (CDC, 2020)

The World Health Organization considers the emerging coronavirus a global pandemic, which has spread in at least 223 countries worldwide, infecting over 100 million people and causing over 2 million deaths, therefore there is an urgent need for a coordinated global response to prepare health systems to meet this unprecedented challenge. (WHO, 2021)

### II. 3. The Impact of The Pandemic:

The COVID-19 pandemic has dominated global economic development during 2020. Restrictions on movement and other interventions to protect public health have reduced economic activity in most sectors and most countries, affecting production, distribution and consumption.<sup>8</sup> The global economy is predicted to shrink by at least four per cent over the year, rather than growing by four per cent or more as previously anticipated. Global trade in goods fell by almost 18 % in May 2020 (compared with the same month in 2019). Developing countries and LDCs – and their citizens – are particularly vulnerable to recessions in global economic activity. The pandemic and its associated economic downturns struck at a time of changing economic circumstances and increasing economic challenge. Global GDP had been growing at an average of just over 3.5 % each year during the previous decade, but recovery from the crisis of 2008/9 has been sluggish in developed countries, limiting growth in global demand. Uncertainties concerning future trade relationships among major economies have come to the fore. Long-term challenges, including climate change, require large-scale adjustments in production and consumption where achievement will depend on international cooperation and commitment by both governments and business. Various regions and countries have been affected differently by COVID-19, depending on timing and severity, while the pandemic's future trajectory and impact on economic growth, employment and social welfare are unpredictable. Some countries, notably in the Asia-Pacific region, have seen relatively low infection rates in recent months that have enabled more rapid restoration of pre-pandemic levels of economic activity than others, notably in Europe and the Americas, which were suffering a second wave of COVID-19 infections by late 2020. Small island states in the Caribbean have seen high rates of infection while those in the Pacific had been largely spared at time of writing. These different intensities and timings

of infection have had, and will continue to have, a significant bearing on economic outcomes. The United Nations and many governments have made clear their determination that recovery from the pandemic should reach beyond restoration of the status quo before the crisis. Rather, in the words of the Secretary-General, the international community should 'turn the recovery into a real opportunity to do things right for the future'. (UN, 2021, p. 11)

### III. The Impact of the Covid-19 pandemic on the E-commerce Market:

The digital economy and e-commerce play a growing role in efforts to achieve the Sustainable Development Goals (SDGs), bringing both new opportunities and new challenges. Countries that harness the potential of e-commerce will be better placed to benefit from global markets for their goods and services in this digitalizing economy, while those that fail to do so risk falling behind.

The COVID-19 pandemic has dominated global economic development during 2020. Restrictions on movement and other interventions to protect public health have reduced economic activity in most sectors and most countries, affecting production, distribution and consumption, with greater impact in countries that were less well prepared to deal with crisis.

The pandemic caused a sharp deceleration in economic activity for which economies were largely unprepared. One impact within this, however, has been an uptake in e-commerce resulting from the need for much activity to move online. It seems likely that the accelerated trend towards e-commerce seen during the pandemic will be sustained during recovery.

Coronavirus impact the whole e-commerce of the world; it has changed the nature of business. According to research 52% of consumers avoiding to go brick and mortar shopping and crowded areas. Furthermore, 36% avoiding brick and mortar shopping until they get coronavirus vaccine. Coronavirus effects different on different nature of products, means the impact of COVID-19 on several product is very high and, on some product, less impact. (Andrienko, 2020) Overall sale of e-commerce increases because of this virus, people avoiding to go out, keeping social distance and buying from home.

#### III. 1. Purchases shifted due to Covid-19 pandemic:

Given to the great panic caused by the Corona pandemic due to its great spread, most countries have taken measures to reduce the crisis, and this is through the applied quarantine, so workers and students stopped and all work and activities in which mixing is frequent, and this is what increased the demand for some products and the interest in buying them through The Internet in light of limited mobility, and the following table shows the transformation of electronic purchases in Germany, the United States, and the United Kingdom:

**Table 1: Shifting to online purchases because of the COVID-19 pandemic 2020, by category**

	Germany	United Kingdom	United States
Restaurant delivery / takeaway	16%	19%	31%
Hygiene products (e.g. hand sanitizer, toilet paper)	13%	21%	27%
Clothing	25%	24%	26%
Household cleaning products	9%	17%	26%
Food and drink delivery (e.g. from supermarket)	10%	30%	24%
Health products (e.g. medicine)	15%	15%	21%
Books	14%	16%	15%
Hobby supplies	9%	14%	15%
Games	10%	13%	13%
Consumer electronics, household appliances, furniture	9%	11%	11%
Video	7%	7%	11%
Music	7%	8%	10%
Magazines & newspapers	6%	7%	6%
Financial products and services	4%	6%	6%
Other	4%	3%	3%
I have not shifted from offline to online purchases for any products or services	47%	35%	29%

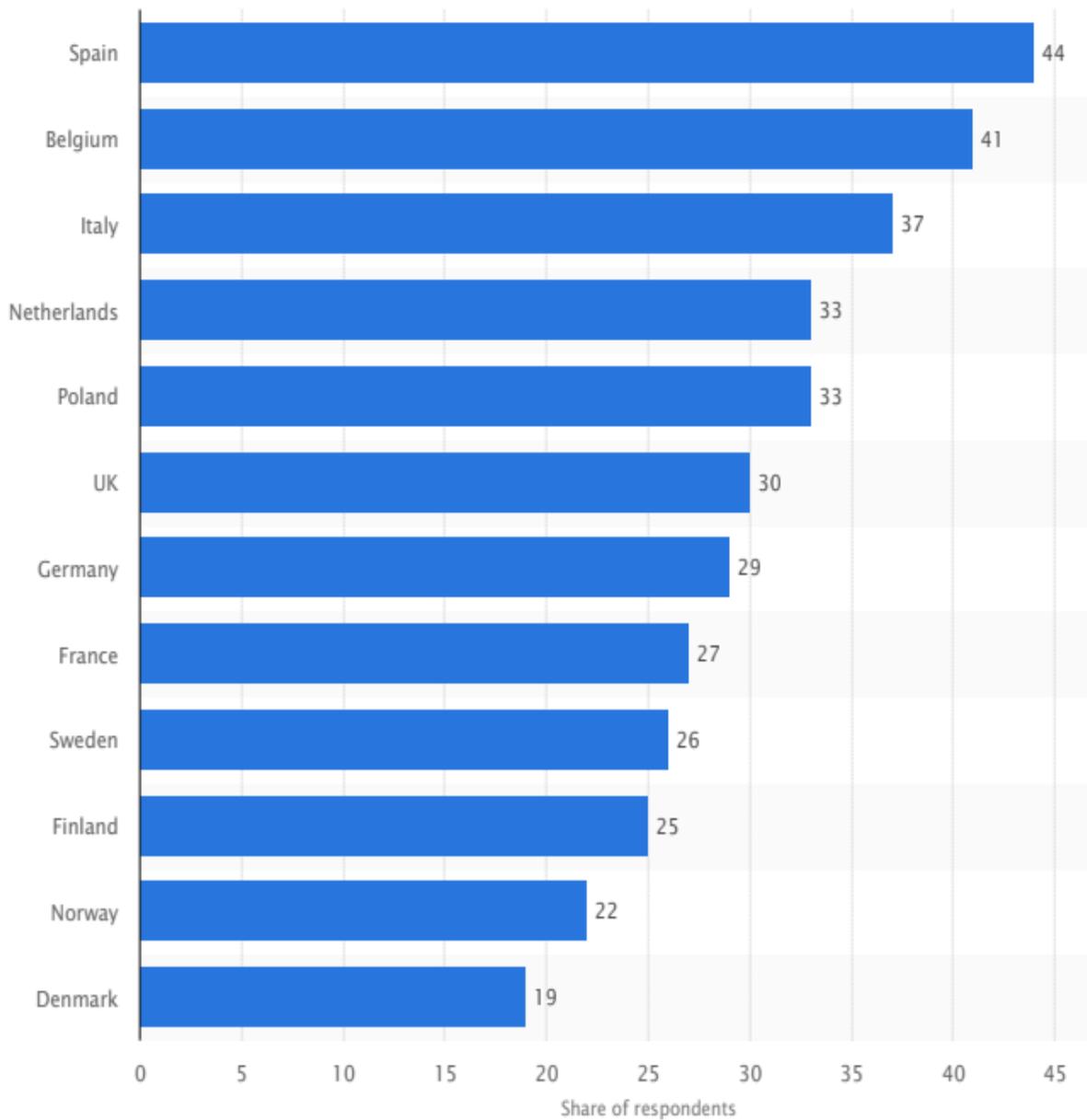
**Sours:** (Kuns, 2020)

From the previous table, the demand for materials and products increased as a cause of the quarantine and closure of shops in the three countries, namely the United States of America, the United Kingdom, and Germany. demand for restaurant delivery of meals increased in varying proportions, which increased by 31% in the United States, while it increased by 19% in the United Kingdom, and in Germany the rate of increase was 16%, and hygiene products, the rate of increase was estimated at 27% in the United States, and in Britain, it increased by 21% and in Germany by 13%, as for the percentage of household cleaning products, it was 26% in the United States of America, and in the United Kingdom, the demand increased by 24%, while in Germany the increase was 25%, While the sanitary products in Germany were 15%, the UK demand increased by 15%, and the US 12%. We also notice the high demand for games, movies, newspapers, music, and books in the three countries, and the rate of increase in demand for them ranged from 8% to 19%. While the rate of non-conversion to electronic purchases was 47% in Germany, and 35% in the United Kingdom, while the United States was 29%.

### III. 2. E-commerce increases due to coronavirus worldwide:

In years to come, we will look back at 2020 as the moment that changed everything. Nowhere else has unprecedented and unforeseen growth occurred as in the digital and e-commerce sectors, which have boomed amid the COVID-19 crisis. Amid slowing economic activity, COVID-19 has led to a surge in e-commerce and accelerated digital transformation. As lockdowns became the new normal, businesses and consumers increasingly “went digital”, providing and purchasing more goods and services online, raising e-commerce’s share of global retail trade from 14% in 2019 to about 17% in 2020. And due to the COVID-19 pandemic, consumers have shifted from offline to online purchases, mainly in food and sanitizing products.

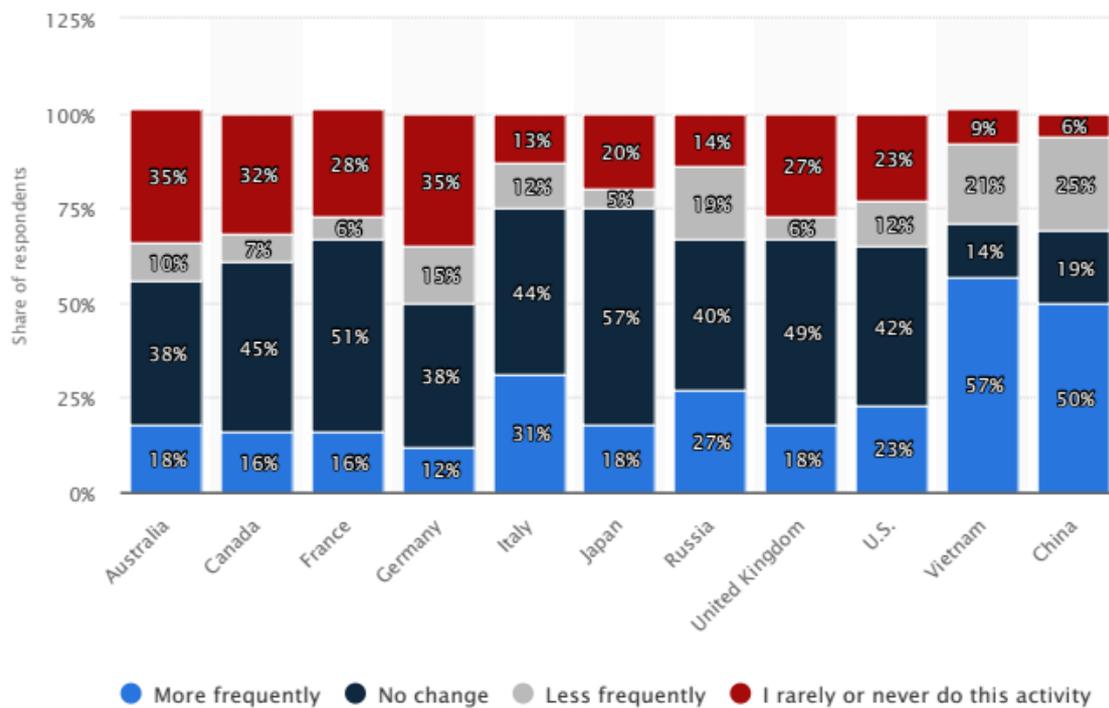
Figure 1: E-commerce increase due to coronavirus in Europe by country 2020



Sours: (Sabanoglu, 2020)

Respondents who said they shopped online more in 2020 are seemingly from the countries hit hardest by the coronavirus pandemic, such as Spain, Belgium and Italy. The Nordic countries, which imposed less severe lockdowns, witnessed a smaller increase in e-commerce. Interestingly, the number of people doing more online shopping due to the pandemic increased the most in European countries less-interested in e-commerce previously. Habits may have changed during social distancing, introducing people to e-commerce for the first time. (Sabanoglu, 2020)

**Figure 2: E-commerce purchase frequency change due to the coronavirus outbreak 2020, by country**



Sours: (Bedford, 2020)

As of March 15, 2020, half of respondents in China said that their frequency of purchasing goods online had increased compared to one month previously. In comparison, this figure was twelve percent in Germany.

### III. 3. Consumer attitudes and behavior toward E-commerce during the pandemic:

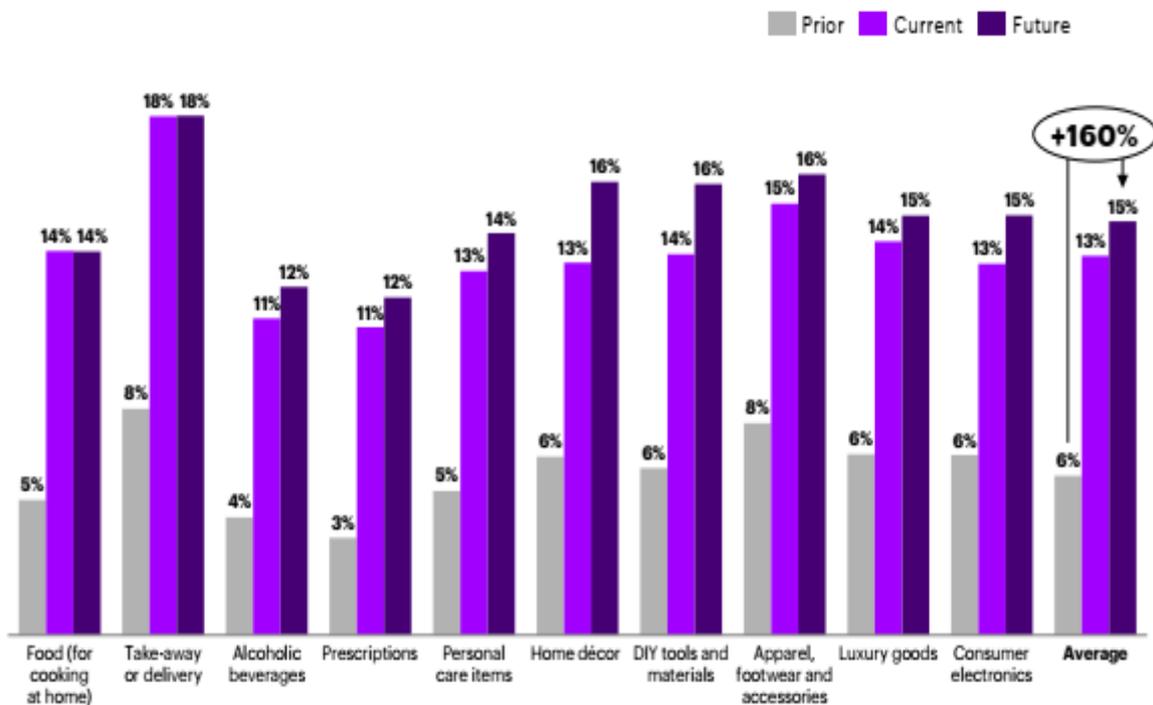
Prior to the pandemic, attitudes towards shopping online had broadly clear distinctions between those for whom it was a matter of convenience whether it be groceries and staples or recreational items;

and those for whom it was imperative to shop from physical markets and brick and mortar stores because they are a more active process. The pandemic has created a shift in the way consumers behave and carry out their activities, directly affecting the e-commerce industry. The situation that only essentials and especially medical supplies are being made available and also people are not inclined to spend money beyond their necessities, offers both challenges as well as opportunities. (PRATNASHREE & RAKSHA , 2020)

Since 52% of consumers are trying to implement social distancing, more people are now shopping online for a growing number of new product categories. So, it is not just about a rapid rise in online purchases, but about the nature of that demand. Some of the biggest retail chains have already been announcing that they are expanding their e-commerce sales. But COVID-19 has expedited this process. And although these businesses may seem to be better equipped to serve the novel customer needs, due to the pandemic, this shift is spanning out of control. Consumers start purchasing in categories that weren't forecasted to see such a rapid rise in online shopping. So, with the long-awaited yet accelerated shift towards online shopping, consumer behavior at the time of the COVID-19 pandemic is mostly about user behavior. (Andrienko, 2020)

Data shows that shopping behaviors are changing on gender. while survey data shows that women are more likely to be concerned about the effects of COVID-19, it also shows that men are more likely to have it impact their shopping behaviors. One-third of men, compared to 25% of women, reported the pandemic affecting how much they spend on products. Additionally, 36% of men, compared to 28% of women, reported it affecting how much they are spending on experiences (travel, restaurants, entertainment, etc.). Men were also found to be shopping online and avoiding in-store experiences more than women. This includes taking advantage of options that limit in-store interactions like BOPIS (buy online, pick-up in-store), curbside pickup, and subscription services. (Meyer , 2020)

Figure 3: New users are turning to e-commerce with long-lasting implications

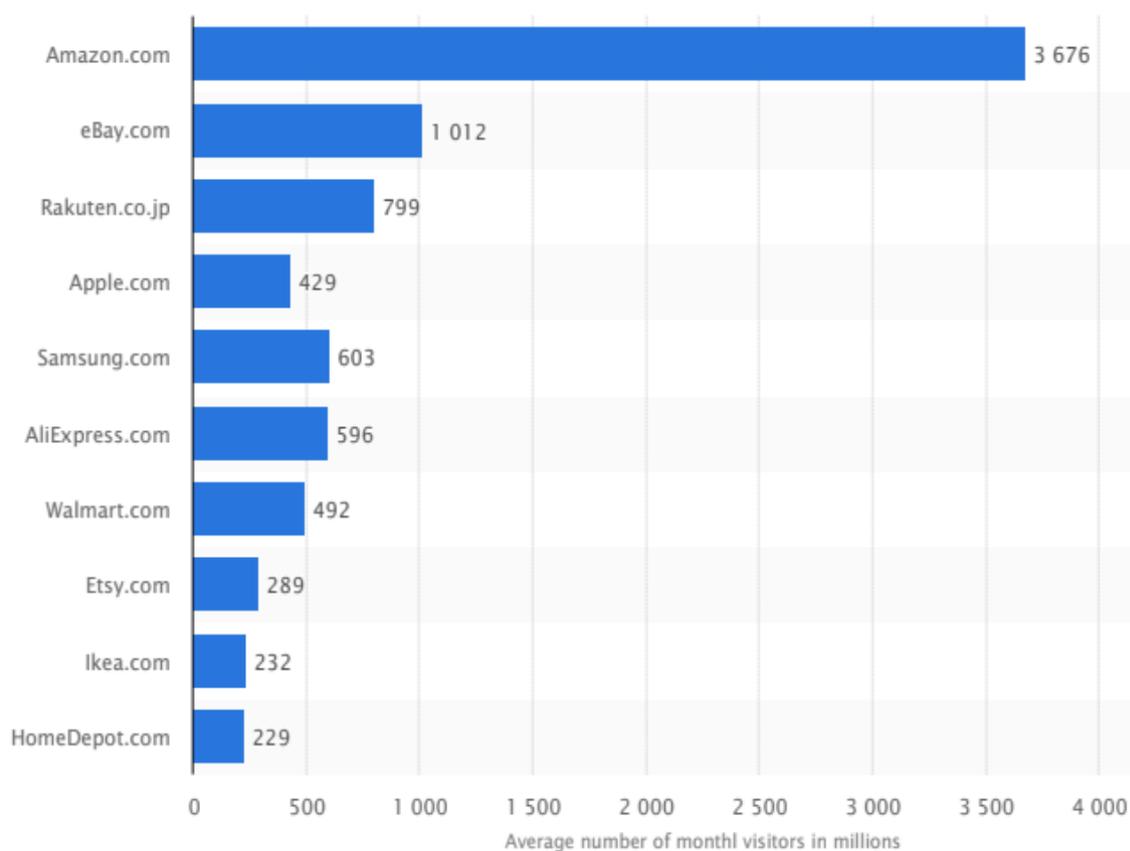


Sours: (Accenture, 2020)

The proportion of purchases made online by infrequent e-commerce users Frequency of online purchases for consumers who used online channels for less than 25% of purchases prior to the outbreak. 160% is the expected future increase in e-commerce purchases from new or low-frequency users. The huge shift to e-commerce is likely to continue.

#### III. 4. The Impact of the Covid-19 pandemic on online stores:

When almost all brick-and-mortar retail is shut down or considered dangerous to visit, all the everyday necessities have to be purchased online. So, it is not surprising to only see the e-commerce blue chips within the top 10. Amazon, eBay, Walmart, Apple, and Aliexpress, all these giants are absolute winners of this coronavirus crisis.

**Figure 4: Most popular online retail websites worldwide in 2020, by average monthly traffic**

Sours: (Clement, 2021)

Online retail websites have made strong traffic gains due to the global coronavirus pandemic as large parts of the population are staying at home and ordering items online which they usually would purchase in-store. Amazon.com had a monthly traffic average of almost 3.68 billion visitors in 2020, followed by eBay.com with 1.01 billion visits on average each month.

#### IV. Discussion:

COVID-19 has significant impact on e-commerce of the world and in some cases negative impact but overall e-commerce is growing rapidly because of virus. Coronavirus compelled to customers to use internet and make it habit in their daily routine. Furthermore, many challenges facing by retailers in e-commerce, such as extend the delivery time, difficulty face during movement control, social distance and lockdown. The process of shipment and supply is quite slow now, but still people buying because they do not have another alternative. Hence, people moving towards technology due to virus. Furthermore, some products are very high in demand in market. Even retailers cannot fulfill the customer's demands such as hand sanitizers, toilet papers, disposable gloves, grocery, and dairy products. On the other hand, negative

effect of COVID-19 on tourism industry, flights are in loss, international trading is very slow and stuck in their position. (Bhatti, et al., 2020)

#### V. Results:

- The enforcement of social distancing, lockdowns, and other measures in response to the COVID-19 pandemic has led consumers to ramp up online shopping.
- This has resulted in spikes in business-to-consumer (B2C) sales and an increase in business-to-business (B2B) e-commerce, and the increase in B2C sales is particularly evident in online sales of medical supplies, household essentials, and food products.
- E-commerce for goods and services trade has been adversely impacted by the same factors that have caused disruption in supply and demand overall. Such disruptions have resulted in delivery delays or outright cancellation of orders. Several other e-commerce-related challenges have arisen or been further amplified during this pandemic. These include price gouging (i.e. increasing prices to unreasonably high levels), product safety concerns, deceptive practices, cybersecurity concerns, the need for increased bandwidth, and development-related concerns.
- The pandemic has highlighted the glaring need to bridge the digital divide, both within and across countries, given the central role the digital economy has played during the crisis. Many traditional obstacles have been accentuated and have continued to hamper greater participation in e-commerce activities by small producers, sellers, and consumers in developing countries, particularly in least-developed countries.
- Governments have adopted new measures, and the private sector has also acted, to respond to and ensure that e-commerce can help to alleviate some of the challenges faced in combatting the virus. These have included increasing network capacity, offering expanded data services at little or no cost, lowering or scrapping transaction costs on digital payments and mobile money transfers, improving delivery services and other logistics, using digital tools to enforce measures and disseminate information, promoting telehealth services, and leveraging ICT for surveillance.
- The global nature of COVID-19 and its impact on e-commerce may encourage strengthened international cooperation and the further development of policies for online purchases and supply. The pandemic has made it clear that e-commerce can be an important tool/solution for consumers. E-commerce can also support small businesses and, by making economies more competitive, be an economic driver for both domestic growth and international trade.
- The pandemic has highlighted the importance of digital technologies in general, but also several vulnerabilities across the world. The resulting experiences and lessons are relevant to various discussions in the WTO, including those on electronic commerce, which could benefit from

looking at greater international cooperation to facilitate the cross-border movement of goods and services, narrow the digital divide.

## VI. Conclusion:

The implications of the COVID-19 pandemic may last for a long time, and e-commerce in goods and services will need to continue to adapt to the new environment. and it could trigger further digitalization of society and the development of policies and rules to regulate online trade. The COVID-19 pandemic has made it clear that e-commerce can be an important tool/solution for consumers in times of crisis, and that it is also an economic driver, including for small businesses. However, the pandemic has highlighted not only the importance of digital technologies in general but also several vulnerabilities across the world.

## Recommendations:

Through our conduct of this research, we can include the following recommendations:

- Interest in electronic commerce as an alternative to real trade, as it brings important returns for companies.
- The trend towards e-commerce is inevitable in light of crises, so it is necessary to work on it to take advantage of its advantages and achieve returns and profits.
- In light of the development in the field of informatics, we recommend dropping what companies do to successful Algerian companies in the field of e-commerce such as Amazon, its sustainability in light of the Corona crisis, and not falling into bankruptcy.
- The tendency of a large group of individuals to deal electronically in light of the pandemic reduces the risks of infection with the epidemic, so we recommend the use of e-commerce to maintain the safety of individuals.

## References:

Wigand, R. (1997, 03). Electronic Commerce: Definition, Theory, and Context. The Information Society, 13, 1-16.

Accenture. (2020). COVID-19 Retail Consumer Research Wave Four. [www.accenture.com](https://www.accenture.com/_acnmedia/PDF-126/Accenture-COVID-19-Retail-Consumer-Research-Wave-Four-POV.pdf). Retrieved from [https://www.accenture.com/\\_acnmedia/PDF-126/Accenture-COVID-19-Retail-Consumer-Research-Wave-Four-POV.pdf](https://www.accenture.com/_acnmedia/PDF-126/Accenture-COVID-19-Retail-Consumer-Research-Wave-Four-POV.pdf)

- Andrienko, O. (2020, 04 20). Ecommerce & Consumer Trends During Coronavirus. Retrieved from semrush: <https://www.semrush.com/blog/ecommerce-covid-19/>
- Bedford, E. (2020, 03 23). E-commerce purchase frequency change due to the coronavirus outbreak 2020, by country. Retrieved from statistics: <https://www.statista.com/statistics/1105597/coronavirus-e-commerce-usage-frequency-change-by-country-worldwide/>
- Bhatti, A., Akram, H., Basit, H., Khan, A., Raza, S., & Bila, M. (2020). E-commerce trends during COVID-19 Pandemic. *International Journal of Future Generation Communication and Networking*, 13(02), 1449-1452.
- CDC. (2020). Retrieved 02 21, 2021, from Centers for Disease Control and Prevention: <https://www.cdc.gov/coronavirus/2019-ncov/faq.html>
- Clement, J. (2021, 02 12). Leading retail websites worldwide 2020, by traffic. Retrieved from statista: <https://www.statista.com/statistics/274708/online-retail-and-auction-ranked-by-worldwide-audiences/>
- Fichter, K. (2003). E-Commerce Sorting Out the Environmental Consequences. *Journal of Industrial Ecology*, 06(02), 25-41.
- Helms, M., Ahmadi, M., Jih, W., & Ettkin, L. (2007). Technologies in support of mass customization strategy: Exploring the linkages between e-commerce and knowledge management. *Computers in industry*, 59(04), 351-363.
- ICC. (1999). Récupéré sur A Global Action Plan For Electronic Commerce: [http://www.iccwbo.org/home/electronic\\_commerce/word\\_documents/](http://www.iccwbo.org/home/electronic_commerce/word_documents/)
- Kovač, I., Naletina, D., & Kuvač, A. (2018). THE SIGNIFICANCE AND IMPORTANCE OF DELIVERY IN ELECTRONIC COMMERCE. Faculty of Economics & Business, Croatia: University of Zagreb.
- Kuns, A. (2020, 05 31). Shifting to online purchases because of the COVID-19 pandemic 2020, by category. Retrieved from statista: <https://www.statista.com/statistics/1107859/shifting-to-online-purchases-because-of-the-covid-19-pandemic-by-category/>
- Meyer , S. (2020). Understanding the COVID-19 Effect on Online Shopping Behavior. Retrieved from bigcommerce: <https://www.bigcommerce.com/blog/covid-19-ecommerce/#covid-19-mens-and-womens-shopping-behaviors-vary>

- Ohene-Djan, J. (2008). Electronic commerce (Undergraduate study in Computing and related programmes). University of London International Programmes.
- PRATNASHREE, B., & RAKSHA , R. (2020, 04 24). The impact COVID19 pandemic is exerting on e-commerce. Retrieved from Observer Research Foundation: <https://www.orfonline.org/expert-speak/the-impact-covid19-pandemic-is-exerting-on-e-commerce-65128/>
- Sabanoglu, T. (2020, 11 30). E-commerce increase due to coronavirus in Europe by country 2020. Retrieved from statista: <https://www.statista.com/statistics/1189076/covid-19-e-commerce-growth-europe-country/>
- SARAÇ, Ö., & BATMAN, O. (2020). The Importance of Electronic Commerce at the Marketing of Hotels. *Journal of Tourism and Gastronomy Studies, Special Issue (4)*, 601-608.
- UN. (2021). COVID-19 AND E-COMMERCE A GLOBAL REVIEW. United Nations.
- WebMD. (2020). Retrieved 02 21, 2021, from <https://www.webmd.com/lung/coronavirus>
- WHO. (2021, 02 21). Récupéré sur World Health Organization : <https://www.who.int/emergencies/diseases/novel-coronavirus-2019>

## تأثيرات الحرب التجارية بين الصين والولايات المتحدة في ظل جائحة كورونا كوفيد-19

زيتوني عبدالكريم

جامعة احمد زبانه غليزان الجزائر.

### الملخص:

تتناول هذه الدراسة موضوع الحرب التجارية بين الصين و الولايات المتحدة وكيف تأثر هذا التنافس بانتشار فيروس كوفيد 19، حيث اشتد التنافس الاقتصادي بين أكبر اقتصاديين وخصوصا في شقه التجاري، حيث أصبحت الولايات المتحدة مهددة بفقدان مركزها الريادي كأكبر اقتصاد عالمي مع التطور والمنافسة الصينية وخصوصا في المجال التجاري، بل وأكثر من ذلك أن معظم واردات الولايات المتحدة الأمريكية هي من السلع الصينية، مما جعل ميزانها التجاري على المحك مع زيادة المديونية اتجاه أكبر شريك تجاري لها، وبالتالي اشتداد المواجهة بينهما من خلال محاولة الولايات المتحدة مراجعة سياساتها التجارية مع الصين لتحقيق الاستقرار الاقتصادي وكذا الاستقرار على مستوى ميزانها التجاري، وبالتالي تهدف هذه الدراسة إلى معرفة مدى تأثير الحرب التجارية على كل من البلدين، وما مدى تأثر كل منهما بانتشار فيروس كوفيد19 والذي يعتبر كمقياس للكفاءة الاقتصادية والتجارية لكل منهما وخصوصا مع تراجع الطلب العالمي على السلع.

الكلمات المفتاحية: التنافس الاقتصادي، الحرب التجارية، فيروس كوفيد19، التجارة الخارجية.

### Abstract :

This study deals with the topic of economic competition between China and the United States from its commercial side, and how this competition was affected by the spread of the Covid 19 virus, where economic competition intensified between the two largest economies, especially in the commercial side, as the United States became threatened with losing its leading position as the largest global economy with Chinese development and competition, especially in the commercial field, and even more so that most of the imports of the United States of America are from Chinese goods, which made its trade balance at stake with increasing indebtedness towards its largest trading partner, consequently the confrontation between them increased during the attempt of the United States to review its trade policies with China to achieve economic stability, as well as stability at the level of its trade balance, and therefore this study aims to know the extent of the impact of the trade war on each of the two countries, and the extent to which they were affected by the spread of the Covid 19 virus, which is considered as a measure of economic and commercial efficiency for each Both of them, especially with the decline in global demand for goods.

**Key words:** economic competition, trade war, Covid 19, foreign trade.

## مقدمة

أصبحت التجارة الدولية أهم مجال للبحث في الاقتصاد الدولي وأصبحت محرك النمو للعديد من الاقتصاديات لعدة قرون. ومع ذلك، هناك مشاكل تعوق أدائها السليم وتعوق النمو الاقتصادي العالمي وكذا النمو الاقتصادي الداخلي لكل بلد مثل الحواجز التجارية، لذلك يتم فرض التعريفات هنا على أساس المعاملة بالمثل، استمرار فرض التعريفات الانتقامية يؤدي إلى نشوب حرب تجارية لقد ثبت أن الحروب التجارية ليس لها رابحون ولها عواقب اقتصادية وسياسية سلبية على الدول المنخرطة فيها والاقتصاد العالمي.

منذ الانتخابات الرئاسية الأمريكية في عام 2016، لم يكن ترامب سعيداً بالعلاقة التجارية الأمريكية مع الصين. واعتبر ذلك غير عادل واغتصاب صيني للاقتصاد الأمريكي حيث يوجد عجز تجاري ضخم بين الولايات المتحدة والصين. أراد فرض رسوم جمركية على الصين لتقليل وارداتها ومنعها من سرقة الملكية الفكرية الأمريكية التي تكلف الاقتصاد الأمريكي الكثير ومع تطور الوضع والوصول إلى تشديد على التجارة بين البلدين بالإضافة إلى ظهور فيروس كوفيد 19 الذي زاد من تعقيد الأمور بين الطرفين من اتهامات متبادلة من كل طرف في أن الفيروس هو محاولة لضرب الاستقرار الاقتصادي للبلد الآخر.

و مع كل هذه التطورات ارتأينا في بحثنا هذا إلى معرفة طبيعة اقتصاد كل بلد مع التركيز على الجانب التجاري بما أن الحرب كانت أكثر في شقها التجاري و دراسة حيثيات هاته الحرب التجارية و أهم مخلفاتها و تأثير اقتصاد كل بلد و هذا قبل انتشار فيروس كوفيد 19 و كذا المعطيات التجارية و كل ما هو مرتبط بها بعد انتشار الفيروس.

و من هنا تنبثق إشكالية دراستنا المتمثلة في: ما هي انعكاسات الحرب التجارية على طرفي النزاع قبل و بعد انتشار فيروس كوفيد 19؟

و تندرج تحت هذه الإشكالية الأسئلة الفرعية التالية: فيما تمثل طبيعة اقتصاد كل بلد و مقوماته من الناحية التجارية ؟

- ماهية الحرب الجارية و ما مدى انعكاساتها على كل من الطرفين؟ كيف كان تأثير فيروس كوفيد 19 على التجارة الخارجية لكل من الطرفين؟

يهدف من خلال هذه الدراسة إلى دراسة الحرب التجارية و التي تعد من أهم المتغيرات الحديثة في الاقتصاد الدولي و تسليط الضوء على طبيعة اقتصاد كل بلد مع التركيز على العلاقات التجارية بين الطرفين و آثار ذلك على الميزان التجاري لكل منهما و كيف تأثر الطرفين مع انتشار فيروس كوفيد 19، وذلك بهدف استنتاج القيمة الاقتصادية لكل طرف و طبيعة تحمله للأزمات و التعامل معها باعتبار الفيروس أزمة عالمية.

## 1- لمحة عن طبيعة الاقتصادين المتنازعين :

## 1.1 الاقتصاد الأمريكي :

تمتلك الولايات المتحدة الأمريكية أكبر اقتصاد في العالم بناتج محلي إجمالي بلغ 20.5 تريليون دولار في عام (worldbank، 2019) 2018 يتميز الاقتصاد الأمريكي بالتنوع والمتانة وبميزة نسبية عالية في إنتاج العديد من السلع والخدمات خاصة المنتجات الزراعية والتجهيزات الصناعية مثل المواد الكيماوية العضوية، إضافة إلى السلع الرأسمالية، والطائرات التجارية، وقطع غيار السيارات، وأجهزة الحاسوب، ومعدات تقنية الاتصالات.

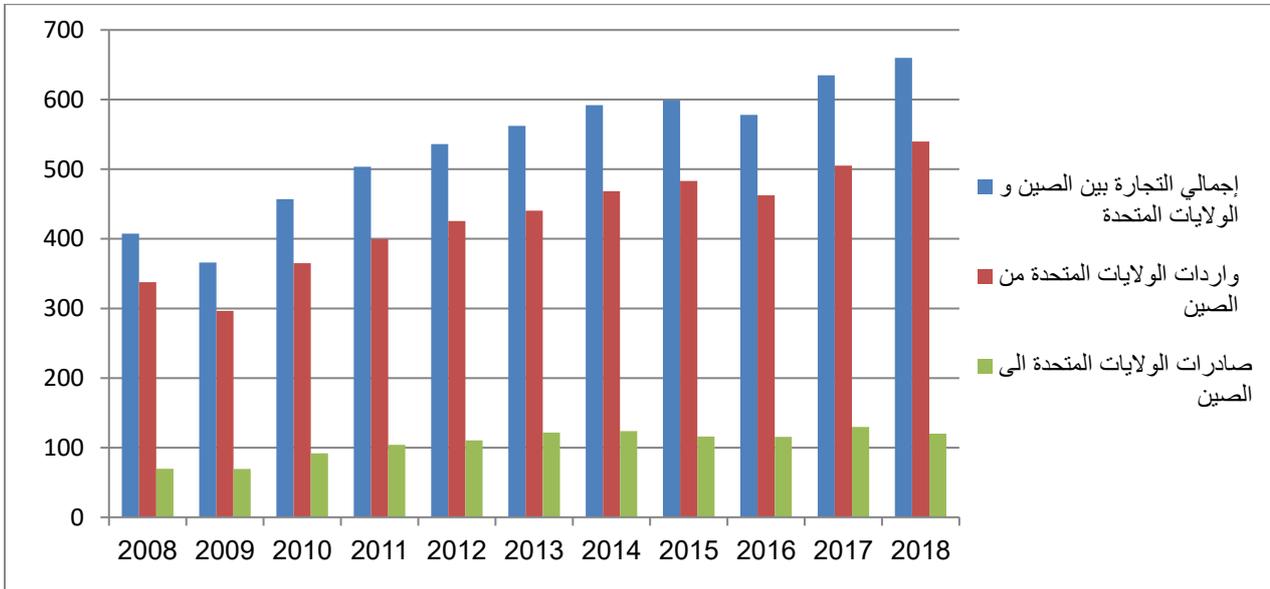
رغم ذلك، تواجه الولايات المتحدة الأمريكية عجزاً تجارياً مزمناً هو الأكبر في العالم منذ عام 1975 (Amadeo, 2019) مع العديد من شركائها الذين يتمتعون بميزة نسبية (تكاليف أقل) في إنتاج تشكيلة واسعة من المنتجات. وأهم هؤلاء الشركاء

هم الصين وكندا والمكسيك واليابان وألمانيا. كذلك ثمة دول تصدر إلى الولايات المتحدة الأمريكية أكثر بكثير مما تستورده منها نتيجة لعدم حاجتها للمنتجات الأمريكية مهما بلغت ميزتها النسبية، مثل الصين واليابان. وقد وصل العجز في السلع والخدمات (الحساب الجاري) إلى 621 مليار دولار في عام 2018، حيث بلغت الواردات 3.1 تريليون دولار مقابل صادرات بقيمة 2.5 تريليون دولار (White House Office of Trade and Manufacturing Policy , 2019).

بيد أن أكثر من 65 في المائة من العجز التجاري الأمريكي يُنسب إلى التجارة مع الصين، حيث بلغ هذا العجز 378.6 مليار دولار في عام 2018، مرده واردات بلغت قيمتها 557.9 مليار دولار معظمها أجهزة إلكترونية واستهلاكية، وملابس، ومكائن، مقابل صادرات بلغت 179.3 مليار دولار أغلبها طائرات تجارية (وخاصة Boeing بوينج) ، وفول الصويا، وسيارات، ومكائن كهربائية.

### الشكل (01) : التجارة الخارجية للولايات المتحدة الأمريكية مع الصين (2008-2018)

الوحدة مليار دولار

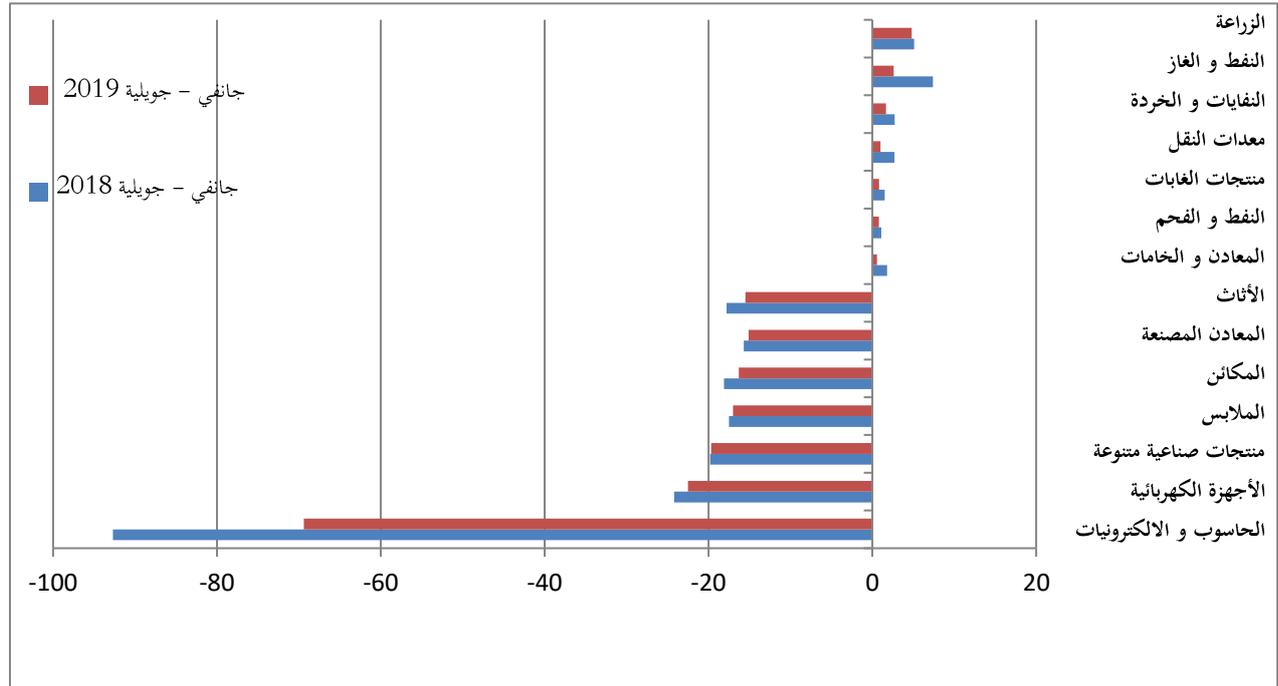


Source: The People's Republic of China (2019), Office of the United States Trade Representative.

يتضح من الشكل (01) أعلاه الاتجاه المتصاعد للواردات الأمريكية من الصين مقارنة بالصادرات، ليتسع العجز لذلك حتى بلغ أقصى مستوى له في عام 2018 والمفارقة أن أغلب الواردات الأمريكية من الصين تصنع من قبل الشركات الأمريكية، حيث تقوم هذه الشركات بشحن المواد الأولية إلى الصين ليتم تجميعها هناك بكلفة أقل لكنها تعامل كاستيراد عند دخولها الحدود الأمريكية وإن كانت تخلق دخولا وأرباحا لتلك الشركات، لكن في المقابل فقد ساهم هذا الواقع في خلق الوظائف التصنيعية في الصين (وغيرها من الدول).

## الشكل (02) : الميزان التجاري الأمريكي مع الصين بحسب القطاعات

الوحدة مليار دولار



Source: US Census Bureau, 2019

(السالب يشير إلى العجز التجاري، والموجب يشير إلى الفائض التجاري)

يبين الشكل (02) أعلاه العجز التجاري الكبير في تجارة أمريكا مع الصين في العديد من المنتجات لاسيما تلك ذات القيمة المضافة العالية.

## 1.1.1 أهم الشركاء التجاريين للولايات المتحدة الأمريكية :

من ناحية أخرى، ترتبط الولايات المتحدة الأمريكية بمنطقة تجارة حرة مع كل من كندا والمكسيك في إطار "منطقة التجارة الحرة لشمال أمريكا" (NAFTA)، لكن أكبر عجز تجاري لأمريكا هو مع المكسيك ومقداره 81 مليار دولار، حيث تبلغ الصادرات الأمريكية إلى المكسيك حوالي 265 مليار دولار معظمها عبارة عن قطع غيار السيارات ومنتجات بترولية، فيما تبلغ قيمة استيرادها من المكسيك 346 مليار دولار وتشمل السيارات والشاحنات وقطع غيار السيارات (AMADEO, 2021)

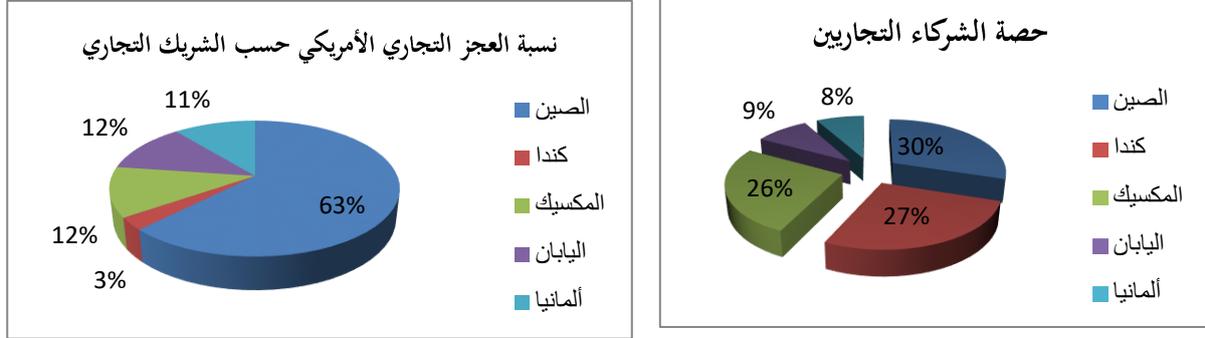
أما العجز التجاري الآخر فهو مع كندا ويبلغ 20 مليار دولار، حيث تصدر أمريكا ما قيمته 299 مليار دولار إلى كندا أغلبها سيارات وقطع غيار إضافة إلى المنتجات النفطية والمعدات الصناعية، وتستورد منها بحوالي 319 مليار دولار، وتشمل النفط الخام والغاز من جراء الإنتاج الفائض من حقول النفط الصخري الكندية (AMADEO, 2021).

أما الشريك التجاري الرابع لأمريكا فهي ألمانيا، حيث يصل العجز التجاري الأمريكي معها إلى 68.2 مليار دولار، تتضمن 58 مليار دولار صادرات أمريكية معظمها سيارات وطائرات تجارية ومواد صيدلية (AMADEO, 2021).

أما الشريك الخامس فهي اليابان ويبلغ العجز التجاري الأمريكي معها 67.6 مليار دولار، وتشمل الاستيرادات اليابانية من أمريكا المنتجات الزراعية والتجهيزات الصناعية والطائرات التجارية والمنتجات الصيدلية (AMADEO, 2021).

## الشكل (03) : مؤشرات التجارة الخارجية للولايات المتحدة الأمريكية (2000-2017)

أ. حصة الشركاء التجاريين : ب. نسبة العجز التجاري الأمريكي بحسب الشركاء التجاريين :



Source: U.S. Census Bureau, 2018

على نحو عام، بلغ إجمالي التجارة الخارجية الأمريكية مع الشركاء التجاريين الرئيسيين الخمس 2.150 تريليون دولار، وإجمالي العجز التجاري الأمريكي 598 مليار دولار.

في عام 2018 وصل إجمالي العجز التجاري الأمريكي إلى 891 مليار دولار، وهو حصيلة زيادة الاستيرادات البالغة 2.563 تريليون دولار (معظمها سيارات ومنتجات نفطية وهواتف نقالة) على صادرات قدرت قيمتها بنحو 1.672 تريليون دولار (معظمها طائرات تجارية وسيارات ومواد غذائية). وقد ازداد هذا العجز رغم سياسة الحماية التجارية التي مارستها الولايات المتحدة الأمريكية مع الصين وسائر شركائها التجاريين والتي كان من المؤمل أن تقلل من واردات أمريكا وبالتالي تحسين وضع الميزان التجاري. بيد أن ارتفاع سعر الدولار في الأسواق العالمية في عام 2018 بعد أن شهد انخفاضا نسبياً في عام 2017 أدى إلى انخفاض في كلفة الواردات (من وجهة نظر المستورد الأمريكي) مقابل ارتفاع في كلفة الصادرات (من وجهة نظر المستورد الأجنبي).

### 2.1 الاقتصاد الصيني :

تقف الصين اليوم كثاني أكبر اقتصاد في العالم بعد الولايات المتحدة الأمريكية من حيث الناتج المحلي الإجمالي والذي بلغ 13.6 تريليون دولار في عام 2018 (TheWorld Bank Group, 2018)، لكنها تعتبر أكبر اقتصاد في العالم منذ عام 2013 من حيث تكافؤ القوة الشرائية (PPP) بواقع 27.3 تريليون دولار، في حين تأتي الولايات المتحدة الأمريكية بالمرتبة الرابعة (IMF, 2019). تشير إحدى الدراسات إلى أنه في عام 2050 يتوقع أن تحتل الصين المرتبة الأولى في العالم، والهند بالمرتبة الثانية، فيما تأتي أمريكا بالمرتبة الثالثة (Price Waterhouse Cooper, 2017).

ساعدت الإصلاحات الاقتصادية وتحرير التجارة والاستثمار في تحويل الصين إلى قوة تجارية رئيسية. ارتفعت صادرات البضائع الصينية من 14 مليار دولار في عام 1979 إلى 2.5 تريليون دولار في 2018، بينما نمت واردات البضائع من 18 مليار دولار إلى 2.1 تريليون دولار (انظر الجدول 01 والشكل 04). جعلت التدفقات التجارية المتنامية بسرعة في الصين من الشركاء التجاريين المتزايد (وغالباً أكبر) للعديد من البلدان. ووفقاً للصين، فقد كانت أكبر شريك تجاري لـ 130 دولة في عام 2013 (Mingwei, 2014). من 2000 إلى 2008، بلغ متوسط النمو السنوي لصادرات وواردات البضائع الصينية 25.1% و 24.2% على التوالي. ومع ذلك، تراجعت الصادرات والواردات الصينية بنسبة 15.9% و 11.2% على التوالي،

بسبب تأثير الأزمة المالية العالمية. انتعشت التجارة الصينية في عامي 2010 و 2011 ، بمتوسط نمو الصادرات 25.8٪ ومتوسط نمو الواردات 31.9٪. ومع ذلك ، منذ ذلك الوقت ، تباطأ النمو التجاري الصيني بشكل حاد. من عام 2012 إلى عام 2014 ، نمت صادرات وواردات الصين بمعدل سنوي متوسط قدره 7.2٪ و 4.1٪ على التوالي. من عام 2015 إلى عام 2016 ، انخفضت الصادرات والواردات بمتوسط معدل 4.7٪ و 11.6٪ على التوالي، مما يعكس تباطؤ الاقتصاد العالمي وانخفاض أسعار السلع الأساسية (مثل النفط والخامات). ومع ذلك ، في عام 2017 ، ارتفعت صادرات وواردات الصين بنسبة 6.7٪ و 17.4٪ على التوالي. ارتفعت الصادرات والواردات في 2018 بنسبة 9.3٪ و 17.8٪ على التوالي. مع ذلك، خلال الأشهر الثلاثة الأولى من عام 2001، نمت صادرات الصين بنسبة 1.0٪، في حين انخفضت الواردات بنسبة 1.1٪ على أساس سنوي. نما الفائض التجاري الصيني للبضائع بشكل حاد من عام 2004 إلى عام 2008، حيث ارتفع من 32 مليار دولار إلى 297 مليار دولار. انخفض هذا الفائض كل عام على مدى السنوات الثلاث المقبلة ، وانخفض إلى 158 مليار دولار في عام 2011. ومع ذلك، فقد ارتفع في كل من السنوات الأربع المقبلة ، ليصل إلى رقم قياسي بلغ 679 مليار دولار في عام 2015 قبل أن ينخفض إلى 611 مليار دولار في عام 2016، و 489 مليار دولار في عام 2017، و 382 مليار دولار في 2018. في عام 2009، تفوقت الصين على ألمانيا لتصبح أكبر مصدر للبضائع في العالم وثاني أكبر مستورد للبضائع (بعد الولايات المتحدة). في عام 2012، تفوقت الصين على الولايات المتحدة كأكبر اقتصاد تجاري للبضائع في العالم (الصادرات بالإضافة إلى الواردات). كما هو مبين في الشكل 05، نمت حصة الصين من صادرات البضائع العالمية من 2.0٪ في عام 1990 إلى 14.1٪ في عام 2015 ، لكنها انخفضت إلى 13.4٪ في عام 2016 وإلى 13.2٪ في عام 2017.

#### الجدول (01) : تجارة البضائع العالمية في الصين: 1979-2018

الوحدة مليار دولار

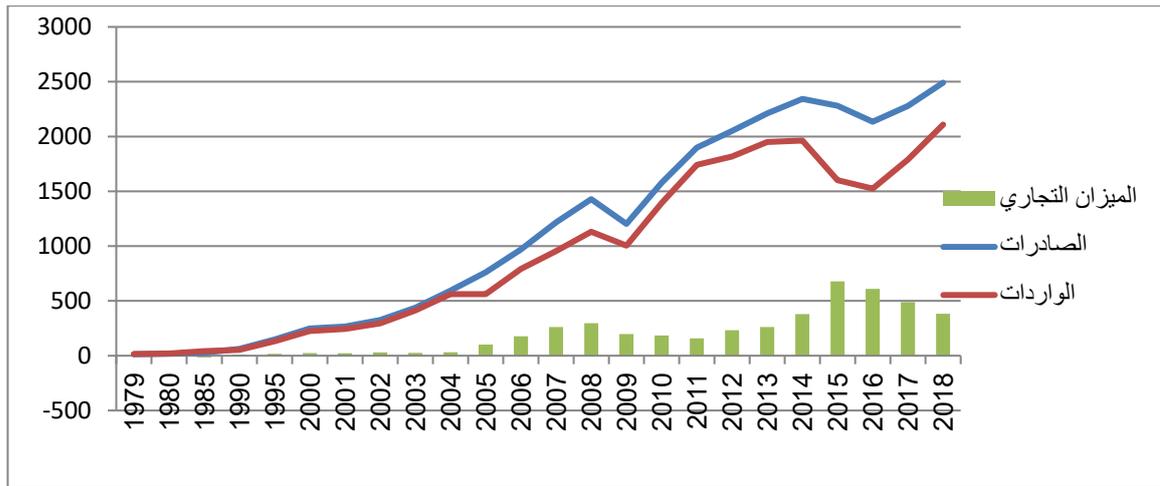
السنوات	الصادرات	الواردات	الميزان التجاري
1979	13.7	15.7	-2.0
1980	18.1	19.5	-1.4
1985	27.3	42.5	-15.3
1990	62.9	53.9	9.0
1995	148.8	132.1	16.7
2000	249.2	225.1	24.1
2001	266.2	243.6	22.6
2002	325.6	295.2	30.4
2003	438.4	412.8	25.6
2004	593.4	561.4	32.0
2005	762.0	561.4	101.9
2006	969.1	791.5	177.6
2007	1,218.0	955.8	262.2
2008	1,428.9	1,131.5	297.4

198.2	1,003.9	1,202.0	2009
184.5	1,393.9	1,578.4	2010
157.9	1,741.4	1,899.3	2011
232.8	1,817.3	2,050.1	2012
261.4	1,949.3	2,210.7	2013
380.1	1,963.1	2,343.2	2014
678.8	1,601.8	2,280.5	2015
610.6	1,524.7	2,135.3	2016
489.2	1,790.0	2,279.2	2017
382.4	2,109.0	2,491.4	2018

Source: Global Trade Atlas and China's Customs Administration.

#### الشكل (04): تجارة البضائع الصينية 1979-2018

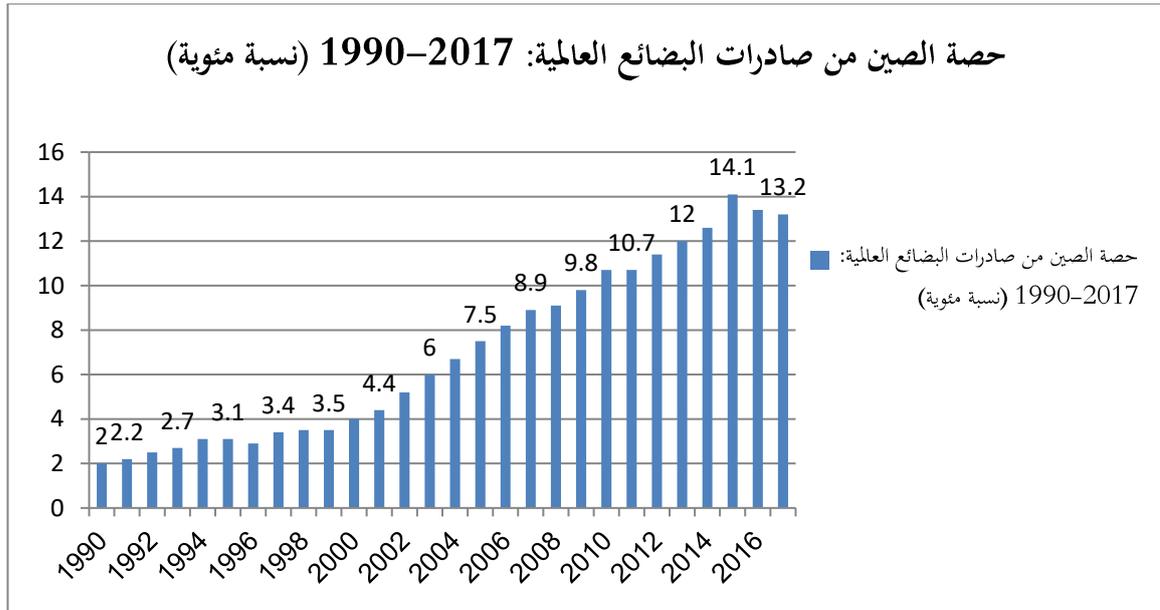
الوحدة مليار دولار



المصدر: من إعداد الباحثان بناء على معطيات أطلس التجارة العالمية وإدارة الجمارك الصينية.

#### الشكل (05): حصة الصين من صادرات البضائع العالمية: 1990-2017 (نسبة مئوية)

الوحدة: نسبة مئوية



Source: Economist Intelligence Unit

### 1.2.1 أهم الشركاء التجاريين للصين :

يسرد الجدول 02 بيانات التجارة الصينية الرسمية عن أكبر سبعة شركاء تجاريين لها في 2018 (بناءً على إجمالي التجارة). وتشمل هذه الدول الـ 28 التي تشكل الاتحاد الأوروبي (EU28) والولايات المتحدة والدول العشر التي تشكل رابطة دول جنوب شرق آسيا (ASEAN) واليابان وكوريا الجنوبية وهونغ كونغ وتايوان. كانت أكبر ثلاث أسواق للصادرات في الصين هي الولايات المتحدة ، والاتحاد الأوروبي 28، والآسيان، بينما كانت أكبر مصادر الاستيراد للواردات هي الاتحاد الأوروبي 28، والآسيان، وكوريا الجنوبية. وفقاً للبيانات الصينية، فقد حافظت على فوائض تجارية كبيرة مع الولايات المتحدة (282 مليار دولار) وهونغ كونغ (274 مليار دولار) والاتحاد الأوروبي 28 (129 مليار دولار) ، وأبلغت عن اختلالات تجارية كبيرة مع تايوان (112 مليار دولار) وكوريا الجنوبية (74 مليار دولار). تختلف البيانات التجارية للصين بشكل كبير عن تلك الخاصة بالعديد من شركائها التجاريين. يبدو أن هذه الاختلافات ناتجة إلى حد كبير عن كيفية حساب التجارة الصينية عبر هونغ كونغ في البيانات التجارية الصينية الرسمية. تعامل الصين حصة كبيرة من صادراتها عبر هونغ كونغ على أنها صادرات صينية إلى هونغ كونغ لأغراض إحصائية، في حين أن العديد من البلدان التي تستورد المنتجات الصينية من خلال هونغ كونغ تعزو أصلها إلى الصين بشكل عام لأغراض إحصائية، بما في ذلك الولايات المتحدة (Martin, 2016).

الجدول رقم (02) : شركاء الصين التجاريون الرئيسيون سنة 2018

أهم الشركاء التجاريين للصين	إجمالي التجارة مع أهم شركائها التجاريين	الصادرات الصينية	الواردات الصينية	الميزان التجاري الصيني مع أهم شركائها التجاريين
الاتحاد الأوروبي	681	408	273	135
الولايات المتحدة	631	477	154	323
دول جنوب شرق آسيا	575	318	257	61
اليابان	327	147	180	-33

313	109	204	-95	كوريا الجنوبية
310	302	8	294	هونغ كونغ
225	48	177	-129	تايوان

Source: China's Customs Administration.

## 2- العلاقات التجارية الأمريكية-الصينية :

تنامت التجارة بين الولايات المتحدة الأمريكية والصين بوتائر سريعة خلال العقود الثالث الماضية. وطبقاً للإحصائيات الصينية، نمت التجارة البينية بنحو 233 ضعف ما كانت عليه منذ بدء العلاقات الدبلوماسية بين البلدين في عام 1979، و7 أضعاف ما كانت عليه في عام 2001 حينما انضمت الصين إلى منظمة التجارة العالمية (Liangyu, 2018). في الوقت الحاضر، تعد الولايات المتحدة الأمريكية أكبر سوق للمنتجات الصينية وسادس أكبر مورد للصين. كذلك تتمتع الصين بمكانة هامة كمصدر رئيس للمعادن الأرضية النادرة التي تستخدم في إنتاج تشكيلة من المنتجات من المعدات العسكرية إلى الأجهزة الإلكترونية الاستهلاكية عالية التقنية، خاصة إلى الولايات المتحدة الأمريكية وبعض دول العالم.

لا يخفى أن أسباب العجز التجاري الأمريكي مع الصين يُنسب في المقام الأول إلى قدرة الصين على إنتاج تشكيلة واسعة من المنتجات بتكلفة أقل بكثير مقارنة بالمنتجات المشابهة المصنعة في أمريكا والعديد من دول العالم. يُذكر أن كبرى الشركات الأمريكية قد نقلت عملياتها إلى الصين بما في ذلك

شحن المواد الأولية من بلدها الأم إلى الصين بسبب انخفاض تكاليف عملية التجميع (Assembling). أما مرد هذه الكلفة المنخفضة فهو عاملين: (1) انخفاض مستوى الأجور الصينية، (2) انخفاض سعر صرف اليوان الصيني مقابل الدولار الأمريكي (الثابت dollar-to-Peg) ما يجعل المنتجات الصينية رخيصة الثمن من وجهة نظر المستورد حامل الدولار.

استمر هذا الوضع حتى باتت الصين أكبر دائن للولايات المتحدة، تلمها اليابان بالمرتبة الثانية، والبرازيل بالمرتبة الثالثة. وتجاوزت المديونية الأمريكية إلى الصين حاجز التريليون دولار في أبريل 2019، أي ما يعادل 27 في المائة من الدين العام الخارجي لأمريكا (AMADEO, 2021). بيد أن لهذا الوضع مضامين سياسية بالنسبة للإدارة الأمريكية. فقد أصبحت الصين تمتلك قوة سياسية من حيث التأثير على السياسة المالية الأمريكية. يكمن القلق الأمريكي حينما تقدم الصين على بيع ما بحوزتها من أذونات الخزنة الأمريكية، أو العكس حينما تمتنع عن شراء تلك الأصول أساساً. وكما يلاحظ، حينما تشتري الصين أذونات الخزنة الأمريكية فإنها بذلك تُبقي أسعار الفائدة الأمريكية منخفضة لأنها تزيد من عرض النقد (أي الدولار). وبالعكس، حينما تتوقف الصين عن شراء الأذونات، فسوف ترتفع أسعار الفائدة في هذه الحالة مما سيعرض الاقتصاد الأمريكي إلى خطر الركود. ولكن، هذا لن يكون بصالح الصين نفسها لأنه يعني تراجع الطاقة الاستثمارية لأمريكا من الصين.

أما الشركات الأمريكية ستكون أمام خيارين، أولهما تخفيض كلفة إنتاجها وهذا ما يصعب تحقيقه على الأمد القصير، الأمر الذي جعل الكثير من هذه الشركات تلجأ إلى تعهيد (Outsourcing) الوظائف إلى الصين نفسها وبعض الدول الأخرى لاسيما بسبب انخفاض كلفة اليد العاملة هناك، لكن الثمن الذي سيدفعه الاقتصاد الأمريكي هو ارتفاع معدلات البطالة. هذا الوضع قد قاد إلى خروج العديد من الشركات من السوق الأمريكية. بالفعل، تشير الأرقام إلى تقلص

الصناعة التحويلية في الولايات المتحدة الأمريكية - مقاسة بعدد الوظائف -بحوالي 34 في المائة خلال الفترة 1998 و2010، وهذا يعني بالضرورة انخفاض تنافسية أمريكا في السوق العالمية.

هذا الواقع قد جعل الحكومات الأمريكية المتعاقبة تنظر إلى تجارتها مع الصين بعين الريبة والتوجس من أن تُلحق العالقات التجارية البيئية المزيد من الضرر بالاقتصاد الأمريكي. لذلك اعتادت تلك الحكومات على انتقاد مزيج السياسات التجارية والصناعية والنقدية التي تمارسها بكين والتي عززت القدرة التنافسية لمنتجاتها في الأسواق الأمريكية (والعالمية) على حساب الاقتصاد الأمريكي. في هذا السياق، وفي عام

1994 قررت واشنطن تصنيف بكين متلاعباً بالعملة المحلية (اليوان) بينما أعلن بنك الشعب (البنك المركزي الصيني) انه لا يمانع من تحرير عملته المحلية لكن بصورة تدريجية بالقدر الذي لا يؤثر سلباً على المركز التنافسي للصادرات الصينية إلى العالم وتداعياتها على التوظيف والنمو الاقتصادي، وبالتالي فإنه سيواصل إحكام السيطرة ودعم العملة كلما اقتربت من مستويات محددة.

كذلك تهتم كل من الولايات المتحدة الأمريكية والإتحاد الأوروبي الصين -منذ عام 2006- باستخدامها مزيجاً من السياسات التجارية الحمائية كالإعانات والدعم المالي الذي تقدمه الحكومة الصينية لمصدرها المحليين من خلال تقديم قروض بفوائد منخفضة أو دعم حكومي غير معلن مما يصعب المنافسة على مثيلاتها الأمريكية، إضافة إلى الحوافز الضريبية للمنتجين المحليين.

علاوة على ذلك، تُتهم الصين بأنها تمارس سياسات تمييزية ضد الشركات الأجنبية العاملة فيها من خلال تطبيق إجراءات تقييدية تتعلق بمشترياتها، حيث تدعو الحكومة الصينية تلك الشركات بمشاركة أسرارها التجارية قسراً مع الشركات الصينية حتى تنفذ إلى الأسواق الصينية -وهي السياسة التي تصنفها الولايات المتحدة الأمريكية بـ "النقل القسري للتقنية" (Coercive transfer) (Mouritz, 2017).

لعل من القضايا التي برزت مؤخراً على صعيد العالقات الاقتصادية والتجارية بين البلدين هي اتهام الولايات المتحدة الأمريكية للصين بالتجسس الصناعي مقابل إعطاء فرصة أكبر للبيضاء والاستثمارات الأمريكية في السوق الصينية، ناهيك عن اتهام بكين بالسرقة في مجال حقوق الملكية الفكرية.

لهذه الأسباب، لجأت الإدارات الأمريكية المتعاقبة إلى وضع عقبات أمام الصادرات الصينية بغية تقليل العجز في ميزانها التجاري، والعمل على تعزيز صادراتها والمحافظة على حيوية صناعاتها وبما يحقق معدلات توظيف مقبولة.

## 1.2 أهم الإجراءات تجاه بداية الحرب التجارية :

في يناير 2018، بدأت الولايات المتحدة - بناءً على قرار الرئيس ترامب - بفرض تعريفات على الغسالات والألواح الشمسية المستوردة. تم تحديد مبلغ التعريفات بنسبة 20٪ على أول 1.2 مليون غسلة و 50٪ من جميع الغسالات اللاحقة المستوردة في العامين التاليين. علاوة على ذلك ، كان يجب فرض تعريفات بنسبة 30٪ على مكونات الألواح الشمسية، مع انخفاض المعدل على مدى أربع سنوات (Gonzales, 2018).

تم الإعلان عن الجولة الثانية من التعريفات في 8 مارس 2018 عندما أمر الرئيس ترامب بفرض 25٪ من الرسوم الجمركية على الصلب المستورد و 10٪ على الألمنيوم المستورد - ليتم تفعيلها بعد 15 يومًا من الإعلان، في 23 مارس ما عدى كندا و المكسيك هما الدولتان الوحيدتان غير المدرجة في قائمة الدول التي سيتم تعريفها (Horsley, 2018).

في 15 يونيو ، أعلن الرئيس ترامب في بيان قصير ، أن الولايات المتحدة ستفرض تعريفات بنسبة 25٪ على واردات بقيمة 50 مليار دولار من الصين. دخلت الرسوم الجمركية على منتجات بقيمة 34 مليار دولار حيز التنفيذ في 6 يوليو ، و 16

مليار دولار إضافية في 23 أغسطس ، مع 279 فئة سلع مدرجة. استهدفت هذه التعريفات السلع المتعلقة بالخطة الإستراتيجية الصينية المصنوعة في الصين 2025 للسيطرة على صناعات التكنولوجيا العالية التي "ستدفع النمو الاقتصادي المستقبلي للصين" (White House, 2018). صنع في الصين 2025 مع مبادرة الحزام والطريق ، يشكل حجر الزاوية لإستراتيجية الرئيس شي للتجارة العالمية.

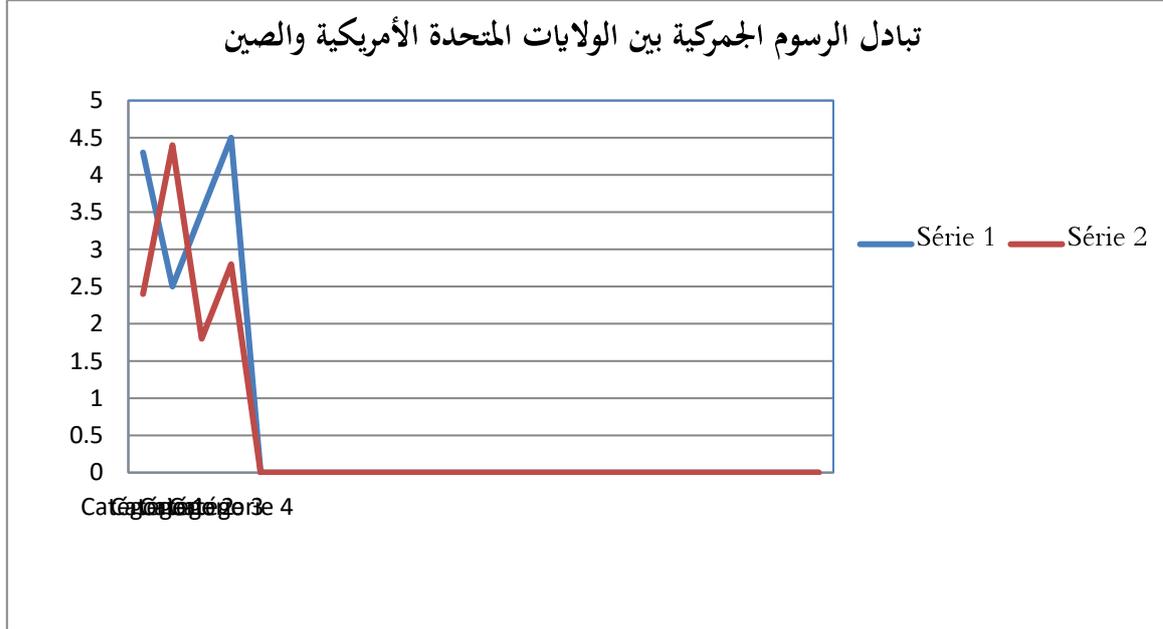
تم نشر قائمة بقيمة 200 مليار دولار من المنتجات الإضافية - والتي كان من المقرر وضعها تحت التعرفة بالفعل في سبتمبر - في 11 يوليو 2018. وتشمل هذه القائمة أكثر من 6000 نوع من البضائع (BBC, 2018). كانت الولايات المتحدة تفكر في تطبيق التعريفات الجديدة ، التي يمكن تحديدها على السلع المستوردة عند مستوى 10٪ أو 25٪ ، بناءً على توصية الممثل التجاري للولايات المتحدة (Martin W. , 2018). قد تمس جولة جديدة من التعريفات ، إذا تم فرضها ، ما يصل إلى 40٪ من التجارة الكلية بين واشنطن وبكين. 6 سبتمبر 2018 كان ورقة السياسة | تأسس يناير 2019 كأخر يوم من فترة التشاور ، وربما كان أهم نقطة في الحرب التجارية بين العملاقين الاقتصاديين. وقال الرئيس ترامب للصحفيين ، "لقد أضفنا الآن 200 مليار دولار أخرى. وأنا أكره أن أقول ذلك ، ولكن وراء ذلك ، هناك 267 مليار دولار أخرى جاهزة للعمل في غضون مهلة قصيرة إذا أردت. هذا يغير المعادلة تمامًا" (Churchill, 2018).

2- ردت الصين على التعريفات المفروضة :

كرد فعل، فرضت الصين تعريفات انتقامية على السلع المستوردة الأمريكية. ومع ذلك، فإن الصادرات الأمريكية إلى الصين تبلغ 129,89 مليار دولار، وهو ما يقرب من ثلث المبلغ الذي تصدره الصين إلى الولايات المتحدة. في البداية، لعبت الصين دورًا صعبًا في فرض الرسوم الجمركية على 3 مليارات دولار من واردات الولايات المتحدة استجابة لتعريفات الصلب والألمنيوم في مارس 2018 ، وفي وقت لاحق في أبريل هددت بفرض رسوم 25٪ على واردات 106 منتجات من الولايات المتحدة الأمريكية (Partington, 2018). ولكن في الوقت الذي أصبحت فيه الولايات المتحدة أكثر جرأة مع التعريفات، مع عدم وجود علامات على التراجع، غيرت الصين نهجها. في نهاية أبريل 2018، أعلنت الصين عن تخفيض تعريفات استيراد السيارات إلى النصف (Bloomberg, 2018). في مايو 2018، عرضوا زيادة مشتريات السلع الأمريكية بشكل كبير وفكروا في شراء المزيد من الفحم الأمريكي لتضيق العجز التجاري (Bloomberg, 2018). سريعًا إلى يوليو 2018 ، لم تتراجع الولايات المتحدة بعد كل هذه العروض وطبقت تعريفات على منتجات بقيمة 34 مليار دولار وفي أغسطس 16 مليار إضافية. حصل هذا على نفس الرد الانتقامي من الصين على سلع بقيمة 50 مليار دولار تم استيرادها إلى الصين (Delaney Robert, 2018). يعتمد ما إذا كان الرئيس دونالد ترامب سيفرض رسومًا جمركية على جميع الواردات من الصين أم لا ، على التطوير المستقبلي للعلاقات بين الولايات المتحدة والصين. وسنوضح أكثر للإجراءات المتخذة من الجانبين في الشكل الموالي للتصعيد في تبادل الرسوم الجمركية بين الطرفين.

## الشكل رقم 06 : تبادل الرسوم التجارية بين الولايات المتحدة الأمريكية والصين 2018-2019

الوحدة : نسبة مئوية



Source: PIIIE, USTR, International Trade Centre, China's Finance Ministry

## 2.2 الآثار على الاقتصاديين المتنازعين :

تتضمن الآثار المترتبة على اقتصادي البلدين نفسهما، الولايات المتحدة الأمريكية والصين.

## 1.2.2 لآثار على الاقتصاد الأمريكي :

يمكن النظر إلى آثار التوترات التجارية على الاقتصاد الأمريكي من زوايا عدة، وكما يلي:

طبقاً لبيانات مكتب الإحصاء الأمريكي، امتد الانخفاض في الصادرات الأمريكية إلى الصين من 9 في المائة في نهاية 2017 إلى 6 في المائة في شهر مايو 2019، أي بنسبة 33 في المائة، ومن 12.4 مليار دولار في مارس 2018 إلى 10.4 مليار دولار في مارس 2019، أي بنسبة بلغت 19 في المائة في غضون عام كامل (U.S. Census Bureau, 2019) وذلك نتيجة للرسوم الجمركية التي فرضتها الصين على الواردات الأمريكية والتي تقدر مجموعها بـ 110 مليار دولار.

-ارتفاع الأسعار: كون الشركات الأمريكية هي التي ستدفع الرسوم الجمركية التي فرضتها الإدارة الأمريكية على البضائع المستوردة من الصين- خصوصاً إذا لم تعمل الشركات الصينية على تخفيض أسعار صادراتها- وبالتالي هي التي ستتحمل أعباء سياسة الحماية وتحملها على المستهلك الأمريكي، الذي سيدفع هذه الرسوم بهيئة أسعار مرتفعة.

وتؤكد هذا الاستخلاص دراسة حديثة وجدت أنه خلال العام 2018، دفعت الشركات الأمريكية رسوماً بقيمة 12.3 مليار دولار، وخسرت قرابة 6.9 مليار دولار من إجمالي مداخيلهم بسبب اضطرابات السوق التي خلفتها التوترات التجارية بين بلدهم والصين. كما كشفت الدراسة أن أسعار السلع المتأثرة قد استجابت بسرعة للرسوم الجمركية، بزيادة تتراوح ما بين 10 و 30 في المائة، وان القفزة في الأسعار كانت متناسبة مع مستويات الرسوم الجمركية، وهذا يعني أن المشتريين والمستهلكين والمستوردين الأمريكيين استوعبوا الزيادة، لكن هذا الارتفاع في الأسعار قد قاد إلى انخفاض الطلب على المنتجات الخاضعة للرسوم، الأمر الذي أدى إلى تراجع القيمة الإجمالية للسلع الصينية المستوردة بنسبة تتراوح ما بين 25 و 30 في المائة. كذلك انخفض التنوع في السلع المصدرة إلى الولايات المتحدة، ناهيك عن التغيرات الجوهرية في سلاسل

القيمة العالمية الأمريكية. وعلى العموم، تقدر الخسائر التي تكبدها المستهلكين والشركات الأمريكية التي تشتري المنتجات المستوردة 51 مليار دولار، أي قرابة 0.27 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي الأمريكي، والنتيجة هي انخفاض الدخل الحقيقي في الولايات المتحدة الأمريكية بمقدار 1.4 مليار دولار شهريا في نهاية عام 2018 (Amiti, Redding, & Weinstein, 2019).

قدرت دراسة أخرى قامت بقياس أثر التوترات التجارية الأمريكية-الصينية على الاقتصاد الأمريكي باستخدام مرونة التجارة (Trade elasticities) في إطار نموذج التوازن العام (General equilibrium model) وباحتساب عوائد الرسوم الجمركية ومكاسب المنتجين المحليين، قدرت الخسارة في الدخل الحقيقي 7.2 مليار دولار، أي قرابة 0.04 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي الأمريكي. كما توصلت الدراسة إلى أن الإيرادات من الرسوم الجمركية لم تكن كافية لتغطية الخسائر التي لحقت بالمستهلكين والشركات على حد سواء، فضلا عن الخسائر في التوظيف (Feigenbaum., Goldberg, & Kennedy, 2019).

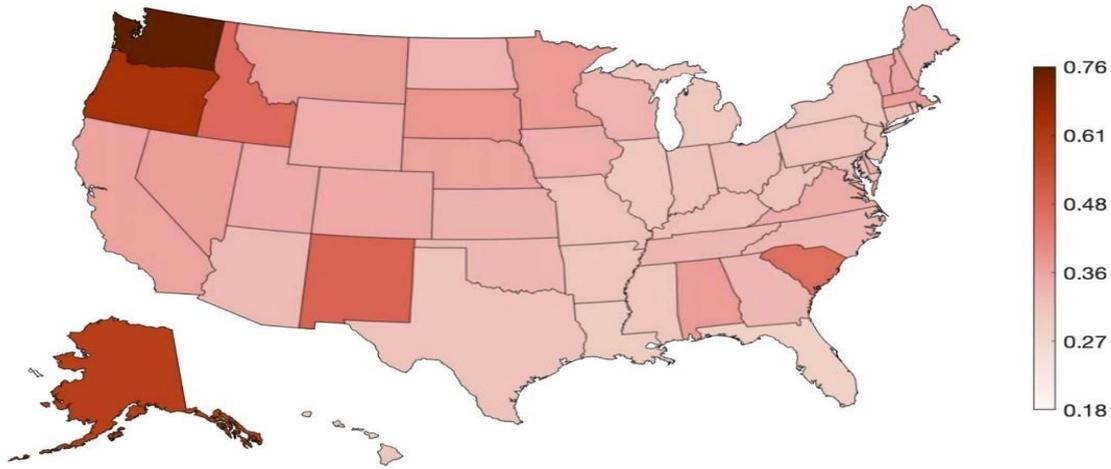
مع استمرار الحرب التجارية بين الولايات المتحدة والصين في رفع الرسوم الجمركية على كلا الجانبين، أراد الاقتصاديون في جامعة ميشيغان معرفة ما سيحدث إذا رفعت الصين الرسوم الجمركية إلى 25٪ على جميع السلع المستوردة من الولايات المتحدة. ليس من المستغرب أن ما وجدوه لم يكن جيدا للولايات المتحدة رداً على مثل هذه التعريفات، يشير تحليلهم إلى أن معدلات البطالة سترتفع بنسبة 0.2 إلى 0.7 نقطة مئوية عبر الولايات الأمريكية في غضون أربعة أرباع. كإطار مرجعي، فإن التغيير بنسبة 0.1 نقطة مئوية في معدل البطالة في الولايات المتحدة يقابل خسارة 160.000 وظيفة. استناداً إلى البيانات التاريخية، وجد فريق البحث أن ارتفاع سعر الصرف الفعال التجاري المرجح للولاية يؤدي إلى ارتفاع معدل البطالة في الولاية وانخفاض الناتج المحلي الإجمالي للدولة، أو الناتج المحلي الإجمالي. ووجدوا أيضاً أنه بعد ارتفاع سعر الصرف، يميل العمال إلى مغادرة الدولة ببطء.

قال كريستوفر هاوس، أستاذ الاقتصاد في جامعة ميشيغان: "خلال السنة الأولى، ترتفع البطالة بنحو 0.4 نقطة مئوية قبل العودة إلى الورا، في حين أن عدد السكان ينخفض بثبات بنسبة 0.3٪ خلال العامين الأولين". "إن حجم مثل هذه الآثار يعتمد على تعرض الدولة للتجارة الدولية".

ووجد الباحثون أن زيادة أسعار الصادرات الأمريكية إلى الصين بنسبة 25٪ (تقريباً لتأثير التعريفات الانتقامية من قبل الصين) ستؤدي إلى ارتفاع معدلات البطالة الأمريكية بنسبة 0.2 إلى 0.7 نقطة مئوية. في حين أن العديد من الولايات تصدر أقل من 1٪ من ناتجها المحلي الإجمالي إلى الصين، فإن هذا الرقم أعلى بكثير بالنسبة لبعض الولايات، خاصة في الشمال الغربي. الدول التي لديها أكبر حصص تصدير إلى الصين هي ألاسكا وساوث كارولينا وأوريغون - وتصل إلى حوالي 5٪ من الناتج المحلي الإجمالي للولاية - واشنطن.

وكما هو موضح في الشكل الموالي (الشكل رقم 07) حيث تعاني الولايات الأكثر تعرضاً للتصدير المباشر من أكبر الزيادات في البطالة، حيث ارتفعت معدلات البطالة في واشنطن بنسبة 0.78 نقطة مئوية خلال الأربعة الأولى (university of Michigan, 2020).

## الشكل رقم 07 : استجابة البطالة في وم الأمريكية لفرض الصين تعريفه بـ25٪ على البضائع الأمريكية



Source : <https://news.umich.edu/us-china-trade-war-could-raise-unemployment-rates/>

## 1.2.2 لآثار على الاقتصاد الصيني :

تتمثل آثار التوترات التجارية على الاقتصاد الصيني بما يلي :

- تراجع الصادرات الصينية إلى الولايات المتحدة، والتي تعد -هذه الأخيرة- أكبر سوق للمنتجات الصينية. وطبقاً لتقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD)، انخفضت الصادرات الصينية من 52.2 مليار دولار في أكتوبر 2018 إلى 31.2 مليار دولار في مارس 2019، أي بمعدل بلغ 40 في المائة في غضون خمسة أشهر (UNCTAD, 2019). وفي هذا السياق، يشار إلى أن معدل النمو السنوي لمبيعات السيارات الصيني قد انخفض بصورة دراماتية من 2.2 في المائة في عام 2017 إلى 8.4 في المائة - في عام 2018. كما وصل معدل النمو السنوي للاستثمار المحلي إلى أدنى مستوى له (0.1 في المائة) في عام 2018 منذ عام 1998، ناهيك عن القيود التي وضعتها الإدارة الأمريكية أمام الشركات الصينية من أن تنفذ إلى سوق تقنية الاتصالات الأمريكية. وقد ساهم هذا الوضع -إلى جانب عوامل أخرى- في هبوط أسواق البورصة الصينية، وهو ما حدا بالحكومة الصينية مراجعة سياساتها الاقتصادية والنقدية لتكون أكثر تيسيراً (أي توسعية) من أجل تحفيز النمو لاسيما من خلال إجراء تخفيضات ضريبية بقيمة 298 مليار دولار (IMF, 2019)، إضافة إلى ما يتعلق بشرط الضمان على القروض.

- فيما يتعلق بالاستيرادات الصينية من الأسواق الأمريكية، فإن قيام الصين بفرض رسوم جمركية على وارداتها من أمريكا قد جعلت هذه الأخيرة أكثر كلفة بالنسبة للشركات الصينية. ولعل الأثر الأكبر هي ما آلت إليه التوترات التجارية في إعادة تفكير الشركات الصينية في سلاسل القيمة الخاصة بها.

هذه العوامل وغيرها قد أثرت سلباً على معدل النمو الاقتصادي للصين والذي وصل خلال عام 2019 -طبقاً لتقديرات صندوق النقد الدولي- إلى أوطاً مستوى له (6.2 في المائة) منذ عام 1990 (3.9 في المائة) (IMF, 2019).

## 3- تأثير فيروس كورونا على اقتصاد كل من القطبين (الصين والولايات المتحدة) :

ووفقاً لتقارير تداعيات تفشي فيروس كورونا في العالم فقد يلغي النتائج المتحققة من هذا الاتفاق، خصوصاً أن قطاعات مهمة تضمها الاتفاق، كالزراعة والتصدير، توقفت ضمن الإجراءات المتخذة للحد من تفشي الفيروس في العالم. وترتبط مخاوف الصين من وقف حركة التصدير بينها وبين واشنطن والدول الأخرى، إذ تعتمد بكين بشكل رئيسي على واردات البضائع المصدرة إلى الخارج، التي تشكل عصب الاقتصاد، ومع تفشي هذا المرض والقدرة على انتقاله إلى خارج الحدود،

يمكن القول إن توقع انخفاض الصادرات الصينية، خاصة إلى واشنطن، سيكون حتمياً؛ بسبب إجراءات الحجر الصحي والتخوف من تداعيات تفشي الفيروس، وهو ما سيضر بالاتفاق التجاري بين البلدين، وسيلقي بظلاله على الاقتصاد العالمي ككل.

### 1.3 تأثير الفيروس في الاقتصاد الصيني :

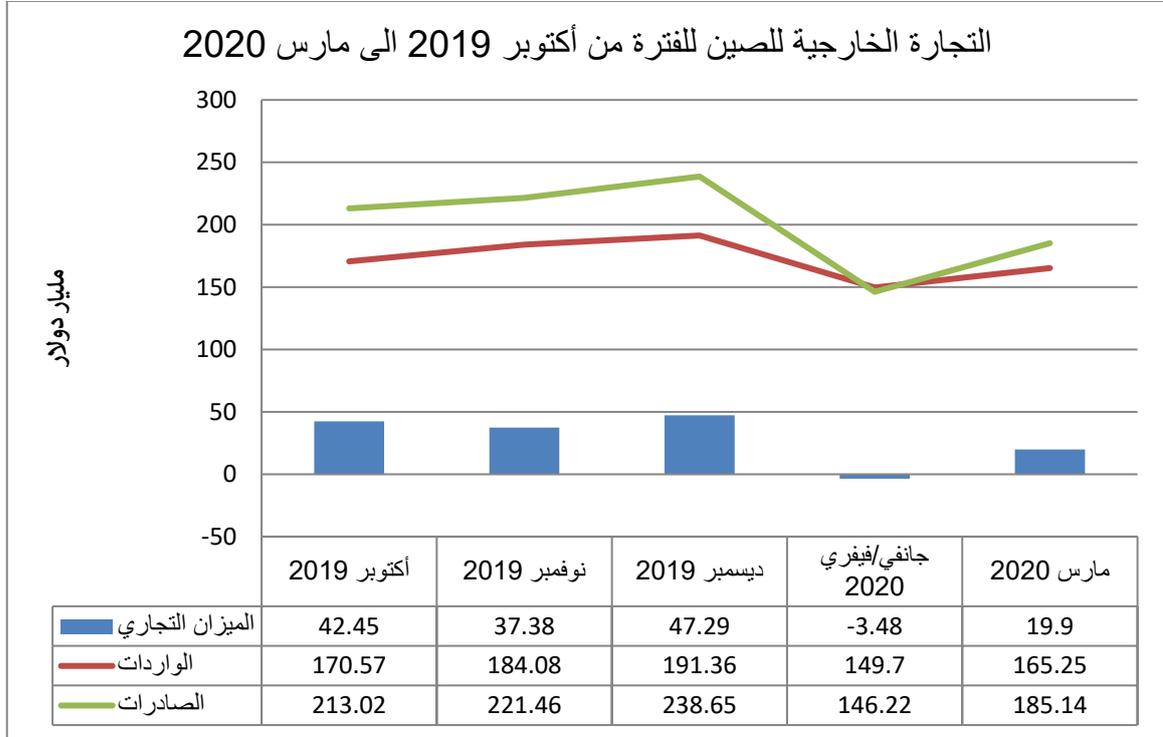
على الرغم من مواجهة الصين لتحدي وبائي مسبقاً، المتمثل بأزمة (سارس) في 2003، فإن تداعيات فيروس (كورونا) على اقتصادها تختلف، فالصين في 2003 لم تكن مؤثرة بالاقتصاد العالمي مثل الصين في 2020، إذ شهد الاقتصاد الصيني قفزات مذهلة خلال الفترة السابقة؛ ففي عام 2000 تجاوز الناتج المحلي الإجمالي للصين نظره الإيطالي، وفي عام 2005 تجاوز نظيره الفرنسي، وفي 2007 تجاوز المملكة المتحدة، وفي 2009 تجاوز اليابان، ليستقر بعد ذلك كثاني اقتصاد على مستوى العالم بعد الولايات المتحدة الأمريكية.

وعلى الرغم من مسارعة الصين لتطبيق إجراءات صارمة من أجل الحد من تفشي الوباء، فإنها لم تتمكن من تلافي الأضرار الاقتصادية الناجمة عن تطبيق تلك الإجراءات، إذ تضررت قطاعات اقتصادية هامة، أبرزها قطاع السياحة والطيران، ونظراً لارتباطها بأسواق عالمية في التصنيع والتصدير، أثر انتشار الفيروس وحالة فرض وقف الاستيراد والتصدير منها في نموها الاقتصادي بشكل كبير. ويرجع العديد من الخبراء أن تفشي الفيروس قد يؤدي إلى تراجع الناتج المحلي الإجمالي الصيني بنسبة تقارب 1.2٪، ويقدر الناتج المحلي للصين بنحو 13.6 تريليون دولار في عام 2018، بما يمثل نسبة 15.8% من الناتج المحلي العالمي، ومن هنا تشير كثير من التقارير إلى أن انتشار فيروس كورونا سيكون له تأثيرات كبيرة في الاقتصاد العالمي، ولذا خفضت الوكالة الدولية توقعاتها بنمو الاقتصاد الصيني إلى 4% مقابل 5.6% في توقعات سابقة للربع الأول من العام الحالي، وتتوقع (أوكسفورد إيكونوميكس) انخفاض النمو الصيني إلى 5.4% خلال عام 2020، وهو الأدنى لها منذ عام 1990.

## 1.1.3 تأثير فيروس كورونا على التجارة الخارجية في الصين :

الشكل 08 : التجارة الخارجية للصين للفترة أكتوبر 2019 إلى مارس 2020.

الوحدة : مليار دولار



Source : TRANDINGECONOMICS.COM/GENERAL ADMINISTRATION OF CUSTOMS

الميزان التجاري: وفقا للشكل رقم (08) فقد تقلص الفائض التجاري للصين بشكل حاد إلى 19.9 مليار دولار أمريكي في مارس 2020 من 31.5 مليار دولار أمريكي في نفس الشهر من العام السابق ، ولكنه أعلى بقليل من توقعات السوق البالغة 18.55 مليار دولار أمريكي. انخفضت الصادرات والواردات بأقل من المتوقع حيث استأنفت المصانع الإنتاج. بلغ الفائض التجاري الصيني الحساس سياسيا مع الولايات المتحدة 15.3 مليار دولار أمريكي، وهو ما يمثل ثلاثة أرباع فائضها في مارس. في الأشهر الثلاثة الأولى من العام ، بلغ الفائض التجاري للصين 12.8 مليار دولار أمريكي.

الصادرات: انخفضت الصادرات الصينية بنسبة 6.6 في المائة على أساس سنوي إلى 185.15 مليار دولار أمريكي في مارس 2020 و هذا على أساس آخر المعطيات كما هو مبين في الشكل رقم (08)، مقارنة بتقديرات السوق التي انخفضت بنسبة 14.0 في المائة وبعد انخفاض بنسبة 17.2 في المائة في الفترة من يناير إلى فبراير، وسط جائحة فيروس كوفيد 19. تراجعت مبيعات الألمنيوم والمنتجات غير المشغولة بنسبة 5 في المائة، لكنها لا تزال في أعلى مستوياتها منذ مايو 2019. وفي الوقت نفسه، ارتفعت صادرات منتجات الصلب بنسبة 2.3 في المائة وقفزت صادرات الأرض النادرة بنسبة 19.2 في المائة، وهو أكبر تقدم سنوي منذ عام 2014، حيث بدت الصناعة يتعافى من تفشي فيروس كوفيد 19. من بين أكبر الشركاء التجاريين، تراجعت الصادرات إلى الولايات المتحدة (-20.8 في المائة) وأستراليا (-8.6 في المائة) واليابان (-1.4 في المائة) ، لكنها ارتفعت إلى الآسيان (7.7 في المائة) وتايوان (4.0 في المائة) وكوريا الجنوبية (1.2 نسبة مئوية). وبالنظر إلى الربع الأول من عام 2020، تراجعت الصادرات بنسبة 13.3 في المائة عن العام السابق.

الواردات: انخفضت الواردات إلى الصين بنسبة 0.9 في المائة على أساس سنوي إلى 165.25 مليار دولار أمريكي في مارس 2020 كما هو مبين في الشكل رقم (08)، مقارنة بتوقعات السوق بانخفاض 9.5 في المائة وبعد انخفاض بنسبة 4 في المائة في يناير وفبراير مجتمعة، وسط علامات تحسن الطلب المحلي بعد قيود الإغلاق رفعت تدريجياً. وانخفضت مشتريات المنتجات المكررة (-27.5 في المائة) وفول الصويا (-13.1 في المائة) وزيت الطعام الصالحة للأكل (-19.3 في المائة). وفي الوقت نفسه، تضاعفت واردات لحم الخنزير في الصين ثلاث مرات تقريباً إلى مستوى قياسي. كما زادت الواردات من النفط الخام (4.5 في المائة) والنحاس غير المشغول (13 في المائة) والفحم (18.5 في المائة) ومنتجات الصلب (26.3 في المائة). من بين أكبر الشركاء التجاريين، انخفضت الواردات من الولايات المتحدة (-12.6 في المائة) وكوريا الجنوبية (-1.7 في المائة) وأستراليا (-1.6 في المائة)، لكنها ارتفعت من الآسيان (163.5 في المائة) وتايوان (11.4 في المائة) واليابان (4.8 بالمائة). بالنسبة للأشهر الثلاثة الأولى من العام، انخفضت الواردات بنسبة 2.9 في المائة. (National Bureau of Statistics of China, 2020)

### 1.1.3 تأثير فيروس كورونا على نسبة البطالة في الصين :

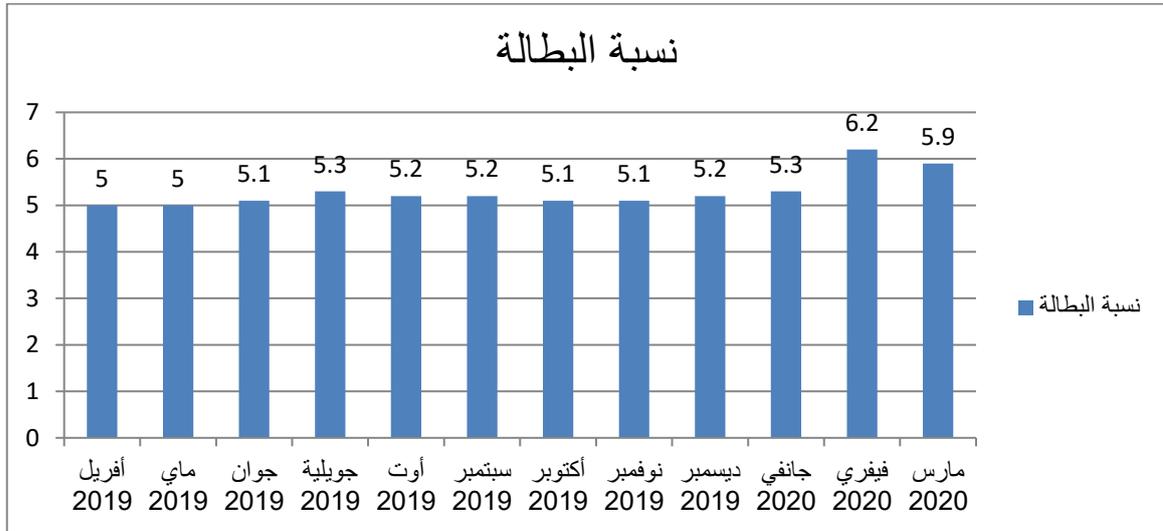
أفادت بيانات أن ما يقرب من 5 ملايين شخص في الصين فقدوا وظائفهم وسط تفشي فيروس كوفيد 19 الجديد في الشهرين الأولين من هذا العام. وقال المكتب الوطني للإحصاء إن معدل البطالة في المناطق الحضرية في الصين، قفز في فبراير إلى 6.2٪، وهو أعلى مستوى له على الإطلاق. هذا بعد الارتفاع من 5.3٪ في يناير و 5.2٪ في ديسمبر و هذا وفقاً للشكل رقم (09).

كانت بيانات البطالة في الصين موضع شك كبير، حتى بعد أن غيرت البلاد منهجيتها من مطالبات العمال إلى مسح في عام 2018 في محاولة لالتقاط المزيد من فقدان الوظائف. وقد تراوح معدل البطالة في المناطق الحضرية بالقرب من 4٪ إلى 5٪ خلال العشرين سنة الماضية.

هذا يجعل وصول نسبة البطالة إلى 6.2٪ ملحوظة بشكل خاص. وأكد ماو شنغيونغ، المتحدث باسم المكتب الوطني للإحصاء، خلال مؤتمر صحفي أن معدل البطالة من المحتمل أن ينخفض في النصف الثاني من العام مع استئناف الشركات للعمل و هذا بعد ظهور مؤشرات ايجابية حول التحكم في تطور انتشار فيروس كوفيد 19. (textor, 2021)

## الشكل 09 : نسبة البطالة في الصين للفترة أبريل 2019 إلى مارس 2020.

الوحدة: نسبة مئوية



Source : TRANDINGECONOMICS.COM/NATIONAL BUREAU OF STATISTICS OF CHINA

## 1.3 تأثير الفيروس في الاقتصاد الأمريكي :

وفقاً لوزارة الخزانة الأمريكية بلغ عجز الميزانية الاتحادية للسنة المالية 2019 حتى شهر سبتمبر/أيلول، نحو 984 مليار دولار، أي ما يوازي % 4.6 من إجمالي الناتج الداخلي. يعد هذا العجز الأكثر منذ عام 2012 عندما بلغ العجز 1100 مليار دولار في عهد الرئيس السابق باراك أوباما، حينما كان أول اقتصاد في العالم يخرج من الأزمة المالية ومن الانكماش الكبير. وعلى الرغم من أن سياسة الرسوم الجمركية العقابية التي فرضت على السلع الصينية في إطار المواجهة التجارية التي تخوضها إدارة ترامب مع بيجين، قد حققت عائدات قياسية بلغت ثلاثين مليار دولار، بزيادة نسبتها % 70 عن الأحوال العادية، ارتفع العجز إلى 205 مليارات دولار إضافية عن 2018.

إذ سجلت الواردات ارتفاعاً نسبته %4، وبلغت 3462 مليار دولار، وهو مبلغ قياسي، لكن وتيرة زيادة النفقات كانت ضعف ذلك، أي %8، لتبلغ 4447 مليار دولار، وهو رقم يعد قياسيًّا أيضاً. وعزت الخزانة الأمريكية السبب في ارتفاع النفقات إلى شيخوخة السكان وارتفاع رواتب التقاعد (%6)، ونفقات التأمين الصحي (8%) للأكثر فقراً والأكثر سناً. ويشير لاري كودلو، المستشار الاقتصادي للبيت الأبيض، إلى أن تفشي فيروس كورونا في الصين قد يقلص الناتج المحلي الإجمالي الأمريكي في الربع الأول بواقع 0.2 إلى 0.3 بالمئة. ووفقاً لتقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد) تسبب فيروس كورونا بحدوث انكماش بنسبة 2% في إنتاج الصين، وهو ما أثر في مجمل انسياب الاقتصاد العالمي، ومن جراء ذلك بلغت خسائر الولايات المتحدة الأمريكية قرابة 5.8 مليارات دولار خلال شهر فبراير/شباط وحده.

## 1.2.3 تأثير فيروس كورونا على التجارة الخارجية في اليوم أ :

الميزان التجاري: ضاق العجز التجاري الأمريكي إلى 39.9 مليار دولار أمريكي في فبراير 2020 من 45.5 مليار دولار أمريكي معدلة بالزيادة في الشهر السابق ومقارنة بتوقعات السوق بفقوة 40 مليار دولار أمريكي كما تشير إليه معطيات الشكل رقم (10). وهو أدنى عجز تجاري منذ سبتمبر 2016.

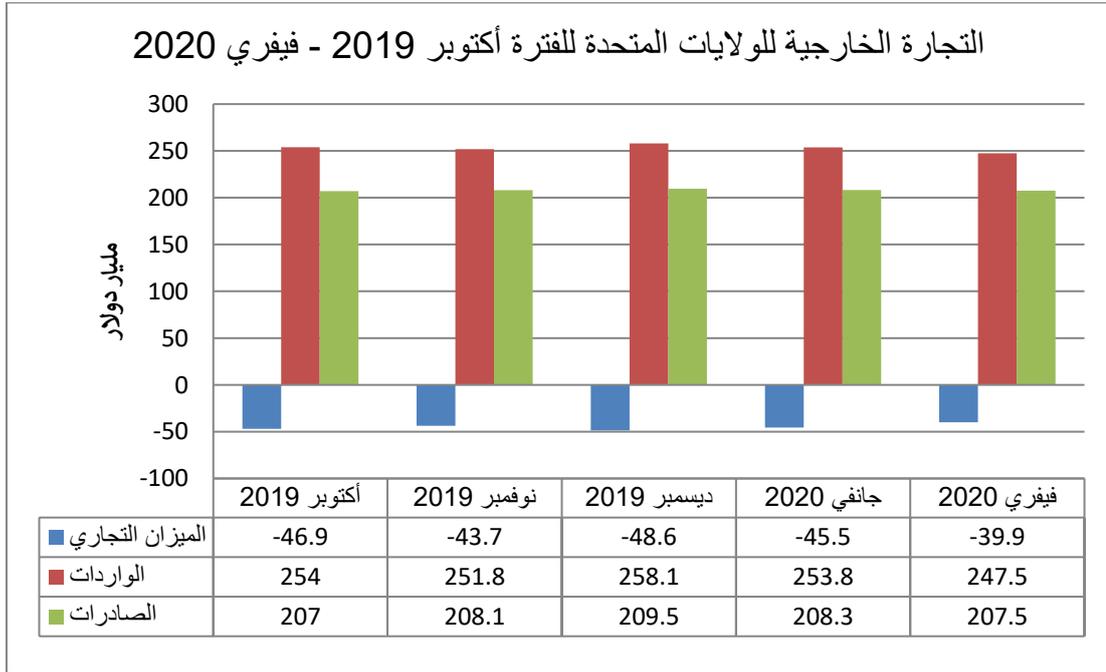
الواردات: انخفضت الواردات إلى الولايات المتحدة بنسبة 2.5% لتصل إلى ما يقارب 6.3 مليار دولار أمريكي في المائة إلى 247.5 مليار دولار أمريكي وفقاً لمعطيات الشكل رقم (10)، وهي أدنى قيمة منذ أكتوبر 2017، بسبب الانخفاض في

مشتريات السلع الرأسمالية، ولاسيما أجهزة الكمبيوتر ومعدات الاتصالات وملحقات الكمبيوتر؛ الإمدادات والمواد الصناعية، بقيادة زيت الوقود والمواد الكيميائية العضوية؛ والسلع الاستهلاكية. في المقابل، ارتفعت مشتريات السيارات وقطع الغيار والمحركات، وهي سيارات الركاب. على أساس غير معدل موسمياً، تراجعت الواردات من الصين بنسبة 31.4 في المائة إلى أدنى مستوى لها منذ مايو 2009 بسبب تفشي فيروس كورونا في الصين وانخفضت الواردات إلى كندا بنسبة 4 في المائة. من ناحية أخرى، ارتفعت المشتريات من اليابان (2.1٪) والمكسيك (2.6٪). (bea gov, 2020).

الصادرات: انخفضت الصادرات من الولايات المتحدة بنسبة تصل إلى 0.4 في المائة أي بما قيمته 0.8 مليار دولار أمريكي من الشهر السابق إلى 207.5 مليار دولار أمريكي في فبراير 2020 كما هو مبين في الشكل رقم (10)، مدفوعة بانخفاضات في مبيعات السلع الاستهلاكية، وهي تحضير المستحضرات الصيدلانية وأحجار الماس. وفي الوقت نفسه، زادت المبيعات من الإمدادات والمواد الصناعية، ولاسيما زيت الوقود والمنتجات البترولية الأخرى. والسيارات وقطع الغيار والمحركات. وانخفضت صادرات الخدمات وخاصة السفر 1.3 مليار دولار. على أساس غير معدل موسمياً، انخفضت الصادرات إلى الصين بنسبة 5.5 في المائة إلى أدنى مستوى لها منذ يونيو 2010، وانخفضت الصادرات إلى المكسيك بنسبة 6.9 في المائة. في المقابل، كانت هناك زيادة في المبيعات إلى اليابان (11.6 في المائة) والاتحاد الأوروبي (5 في المائة) وكندا (2.6 في المائة).

#### الشكل 10 : التجارة الخارجية للولايات المتحدة للفترة أكتوبر 2019 إلى فيفري 2020.

الوحدة : مليار دولار



Source : TRANDINGECONOMICS.COM/BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS (BEA)

#### 2.2.3 تأثير فيروس كورونا على نسبة البطالة في أمريكا :

أفادت وزارة العمل الأمريكية أن قوائم البطالة استمرت في الارتفاع بسبب الإغلاق نتيجة لانتشار فيروس كوفيد 19، حيث قدم 6.6 مليون أمريكي مطالبات بطالة للمرة الأولى في بداية شهر أبريل 2020.

وبذلك يرتفع إجمالي المطالبات خلال الفترة من منتصف مارس 2020 إلى بداية أبريل 2020 أكثر من 16 مليون. إذا قارنت هذه المطالبات بـ 151 مليون شخص على كشوف المرتبات في تقرير التوظيف الشهري الأخير ، فهذا يعني أن الولايات المتحدة فقدت 10٪ من القوى العاملة في ثلاثة أسابيع.

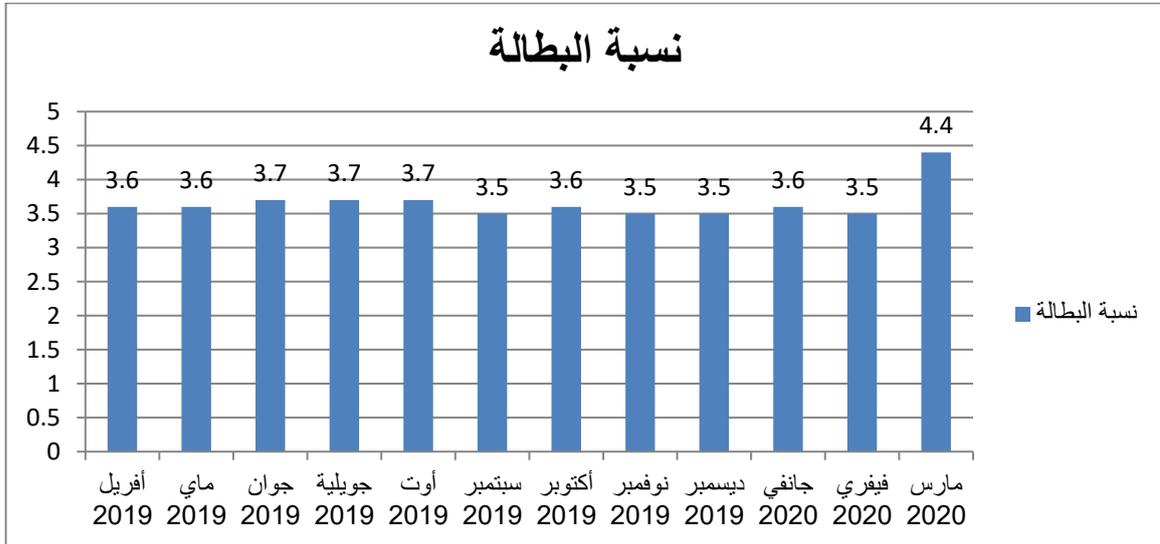
بعد لحظات من صدور تقرير مطالبات البطالة ، أعلن مجلس الاحتياطي الاتحادي عن خطط لضخ 2.3 تريليون دولار أخرى في الشركات والحكومات التي تعاني من نقص في عائداتها. وقد تفاقمت الزيادة المستمرة في تسجيلات التأمين ضد البطالة بسبب التوسع في أولئك الذين يمكنهم تقديم مطالبات من خلال التعديل في مشروع القانون الفيدرالي والذي تم سنه الشهر الماضي وهذا للتخفيف من حدة انتشار فيروس كوفيد 19. وقد تم تخصيص ما قيمته 2.2 تريليون دولار ، المجموعة لتشمل المتعاقدين لحسابهم الخاص والمستقلين.

شهدت كاليفورنيا ونيويورك وميشيغان أكبر زيادة في المطالبات الأسبوع الماضي. هذه الولايات هي أيضا من بين الأكثر تضررا من جائحة فيروس كوفيد 19. وجاء معظم هذا الانخفاض في العمالة في المطاعم ومؤسسات الشرب ، أحدث رقم للبطالة يمثل انخفاضا قدره 261000 عن الأسبوع السابق ، والذي تم تعديله صعودا بمقدار 219000 إلى ما يقرب من 6.9 مليون.

كان المساهم الكبير في هذا العدد 1.3 مليون شخص تسربوا من القوى العاملة لأنهم فقدوا وظائفهم ولكنهم لم يتمكنوا من البحث عن عمل بسبب القيود المتعلقة بالفيروس التاجي. ساعدت هذه الأرقام في رفع معدل البطالة الرئيسي من 3.5٪ إلى 4.4٪ كما هو مبين في الشكل رقم (11). وقال مجلس الاحتياطي الاتحادي في إعلانه يوم الخميس إن إجمالي البرامج يصل إلى 2.3 تريليون دولار ويتضمن برنامج حماية الرواتب وإجراءات أخرى تهدف إلى الحصول على المال للشركات الصغيرة وتعزيز التمويل البلدي ببرنامج إقراض بقيمة 500 مليار دولار. (Jeff, 2020).

**الشكل 11 : نسبة البطالة في الولايات المتحدة للفترة أبريل 2019 إلى مارس 2020.**

الوحدة: نسبة مئوية



Source : [TRADINGECONOMICS.COM/U.S. BUREAU OF LABOR STATISTICS](https://tradingeconomics.com/u.s.-bureau-of-labor-statistics)

## الخاتمة :

كان للحرب التجارية عدة تداعيات اقتصادية سواء على الطرفين (الصين و الولايات المتحدة) بصفة خاصة أو على الاقتصاد العالمي بصفة عامة، و هذا نظرا لقيمة و تأثير كل منهما عليه، و مما لاشك فيه أن هاته الحرب التجارية كانت كنتيجة حتمية للوضع الراهن مع انهيار القطبية الأحادية بزعامة الولايات المتحدة و ظهور قطب جديد يسعى لحشد العديد من الدول و بالتالي ربح أسواق جديدة، ومع ظهور فيروس كوفيد 19 الذي كان له الأثر السلبي في السياسة الاقتصادية لكل بلد وخصوصا التجارية منها كون أن الطلب العالمي تأثر و حدث له عدة هزات مما أثر حتى على الجانب الاجتماعي لأقوى قطبين اقتصاديين، هدفنا من خلال هذه الدراسة إلى تبيان مقومات التجارة الخارجية لكل بلد منهما و إبراز العلاقات بين التجارية بينهما و دراسة أثرها على ميزانها التجاري وصولا إلى تأثير كل منهما بانتشار الفيروس باعتباره أحد العوامل المؤثرة في التجارة العالمية في الوقت الراهن و خلصنا إلى النتائج التالية:

- ✓ الحكومات في كلا البلدين لن تقف مكتوفة الأيدي مع تدهور اقتصادياتها، حيث ستعمل سياسات الاقتصاد الكلي على تخفيف (إن لم يكن تامةً) التأثير الاقتصادي المباشر للحرب التجارية، مما يجعل من المستحيل إجراء تقييم دقيق لأضرار الحرب التجارية.
- ✓ على الرغم من القيود و التعريفات المفروضة على الواردات الصينية الى أن الولايات المتحدة هي أكبر سوق تصدير للصين، حيث تشكل 19.2 بالمائة من إجمالي صادراتها في عام 2018، والتي انخفضت إلى الولايات المتحدة بنسبة 9.2 في المائة في النصف الأول من عام 2019 مقارنة بالعام الماضي، إلا أنها تبقى من بين أهم الشركاء التجاريين للولايات المتحدة.
- ✓ التأثير على التضخم محدود، نظرًا لتمرير التعريفات الجمركية المرتفعة إلى المستهلكين النهائيين.
- ✓ كان لفيروس كوفيد 19 أثر على التجارة الخارجية لكل من البلدين، إذ يؤدي إلى إعاقة الإنتاج و عرقلة الإمداد و إضعاف الطلب العالمي.
- ✓ الثقة واليقين، فالارتباك و عدم اليقين يضعفان الثقة، ويؤدي ذلك إلى الإحجام عن الاستثمار والإنفاق و بالتالي فهذا لن يصب في مصلحة البلدين باعتبارهما من أهم البلدان ذات الاستثمارات التجارية الخارجية.
- ✓ وبالمحصلة، سيصيب الفيروس الاقتصاد العالمي بالشلل، إذًا هناك توقعات بتراجع النمو في الصين، وخفضا طارئا لأسعار الفائدة إلى حدود الصفر في الولايات المتحدة، مع ضخ سيولة هائلة لإنقاذ الإنتاجي و التجاري ودعم الاقتصاد في الولايات المتحدة الأمريكية.
- ✓ وأياً تكن الآثار والتداعيات التي سيخلفها الفيروس فمن المؤكد أن التنافس الاقتصادي بين البلدين لن يتوقف، لكن الفواتير الباهظة التي سيدفعها الطرفان قد تدفعهما إلى التوافق على آليات تضمن إعادة إنعاش القطاع الاقتصادي من أجل تعويض الآثار التي خلفها انتشار فيروس كورونا، ثم معاودتهما (الصين والولايات المتحدة) التنافس الاقتصادي.

## المراجع:

1-(s.d.). Consulté le 3 16, 2021, sur <https://news.umich.edu/us-china-trade-war-could-raise-unemployment-rates/>

- 2-Amadeo. (2019, JUNE 25). “*US Trade Deficit by Country, With Current Statistics and Issues: Why America Cannot Just Make Everything It Needs*”. Récupéré sur US Trade Deficit by Country: <https://www.thebalance.com/trade-deficit-bycounty-3306264> [Accessed 20 August 2019]
- 3 -AMADEO, K. (2021, 03 06). <https://www.thebalance.com/trade-deficit-by-county-3306264>. Consulté le 03 15, 2021, sur [www.thebalance.com](http://www.thebalance.com): <https://www.thebalance.com/trade-deficit-by-county-3306264>
- 4-Amiti, M., Redding, S., & Weinstein, D. (2019, 03). Consulté le 03 2019, 2021, sur [www.nber.org](http://www.nber.org): [https://www.nber.org/system/files/working\\_papers/w25672/w25672.pdf](https://www.nber.org/system/files/working_papers/w25672/w25672.pdf)
- 5 -BBC. (2018, 07 11). Consulté le 12 15, 2020, sur [www.bbc.co.uk](http://www.bbc.co.uk): <https://www.bbc.co.uk/news/business-44788817>.
- 6 -bea gov. (2020, 4 2). Consulté le 12 20, 2020, sur [www.bea.gov](http://www.bea.gov): <https://www.bea.gov/news/2020/us-international-trade-goods-and-services-february-2020>
- 7 -Bloomberg. (2018, 05 22). Consulté le 12 19, 2020, sur [www.bloomberg.com](http://www.bloomberg.com): <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-05-22/china-is-said-to-cut-car-import-dutyin-boost-for-lexus-bmw>.
- 8 -Ch1 -urchill, O. (2018, 09 8). Consulté le 2 20, 2021, sur [www.scmp.com](http://www.scmp.com): <https://www.scmp.com/news/china/china-economy/article/2163330/donald-trump-threatens-expand-trade-war-all-chinese-imports>
- 9 -Delaney Robert, L. Z. (2018, 06 26). Consulté le 12 07, 2020, sur [www.scmp.com](http://www.scmp.com): <https://www.scmp.com/news/china/policies-politics/article/2151079/donald-tr>
- 10 -Feigenbaum., P. D., Goldberg, P. K., & Kennedy, P. (2019, 10). Consulté le 12 13, 2020, sur [www.nber.org](http://www.nber.org): [https://www.nber.org/system/files/working\\_papers/w25638/w25638.pdf](https://www.nber.org/system/files/working_papers/w25638/w25638.pdf)
- 11 -Gonzales, R. (2018, 01 22). “Trump Slaps Tariffs on Imported Solar Panels and Washing Machines”. NPR. Consulté le 02 2021, 19, sur [www.npr.org](http://www.npr.org): <https://www.npr.org/sections/thetwo-way/2018/01/22/579848409/trump-slapstariiffs-on-imported-solar-panels-and-washing-machines>.
- 12 -Horsley, S. “. (2018, 03 08). Consulté le 03 17, 2021, sur <https://www.npr.org/2018/03/08/591744195/trump-expected-to-formally-order-tariffs-on-steelaluminum-imports?t=1535277727772>.
- 13 -IMF. (2019). *annual report*. IMF.
- 14 -IMF. (2019). *Country Report No. 19/266, People’s Republic of China*, 2019 Article IV Consultation. IMF.
- 15 -IMF. (2019). *IMF Country Focus, China’s Economic Outlook in Six Charts*. IMF.
- 16 -Jeff, C. (2020, 4 09). Consulté le 12 21, 2020, sur [www.cnbc.com](http://www.cnbc.com): <https://www.cnbc.com/2020/04/09/weekly-jobless-claims-report.html>.

- 17 -Liangyu. (2018, 09 24). Xinhua. Consulté le 03 2021, 19, sur <http://www.xinhuanet.com/>:  
[http://www.xinhuanet.com/english/2018-09/24/c\\_137489952.htm](http://www.xinhuanet.com/english/2018-09/24/c_137489952.htm)
- 18 -Martin, M. F. (2016). What's the Comparing U.S. and Chinese Trade Data. Congressional Research Service.
- 19 -Martin, W. (2018, 09 06). Consulté le 03 18, 2021, sur [www.businessinsider.com](http://www.businessinsider.com):  
<https://www.businessinsider.nl/trump-china-trade-war-fresh-tariffs-2018-9/>
- 20 -michigan, u. o. (s.d.). Consulté le 3 15, 2021, sur <https://news.umich.edu/us-china-trade-war-could-raise-unemployment-rates/>
- 21 -Mingwei, Z. (2014, 06 18). China.org. Consulté le 03 2021, 19, sur [www.china.org.cn](http://www.china.org.cn):  
[http://www.china.org.cn/opinion/2014-06/18/content\\_32690843.htm](http://www.china.org.cn/opinion/2014-06/18/content_32690843.htm)
- 22 -Mouritz, F. (2017). *China's Economic Coercion in: China's Global Influence*. Perspectives and Recommendations.
- 23 -National Bureau of Statistics of China. (2020, 4 17). Consulté le 3 11, 2021, sur [www.statista.com](http://www.statista.com):  
<https://www.statista.com/statistics/1109881/surveyed-monthly-unemployment-rate-in-china/>
- 24 -Partington, R. (2018, 04 04). Consulté le 3 16, 2021, sur [www.theguardian.com](http://www.theguardian.com):  
<https://www.theguardian.com/world/2018/apr/04/china-retaliates-to-trump-tariffswith-new-levies-on-us-products>.
- 25 -Price Waterhouse Cooper. (2017). *"The World in 2050"*. Price Waterhouse Cooper .
- 26 -textor, C. (2021, 3 19). Consulté le 3 24, 2021, sur [www.statista.com](http://www.statista.com):  
<https://www.statista.com/statistics/1109881/surveyed-monthly-unemployment-rate-in-china/>
- 27-The World Bank Group. (2018). *annual report*. The World Bank Group.
- 28 -U.S. Census Bureau. (2019, 12 19). Consulté le 12 13, 2020, sur [www.census.gov](http://www.census.gov):  
<https://www.census.gov/programs-surveys/acs/news/updates/2019.html>
- 29 -UNCTAD. (2019). *Trade and Development Report*. Geneva : UNCTAD.
- 30 -university of Michigan. (2020). Consulté le 12 14, 2020, sur [news.umich.edu](http://news.umich.edu):  
<https://news.umich.edu/us-china-trade-war-could-raise-unemployment-rates/>
- 31 -White House. (2018, 06 15). Consulté le 12 15, 2020, sur [www.whitehouse.gov](http://www.whitehouse.gov):  
<https://www.whitehouse.gov/briefings-statements/statement-president-regarding-trade-china/>.
- 32 -White House Office of Trade and Manufacturing Policy . (2019). *The United States Reciprocal Trade Act*. Estimated Job & Trade Deficit Effects. washington: White House Office of Trade and Manufacturing Policy .

33 -White House. "Statement by the President Regarding Trade with China". June 15, 2018. . (2018, 06 15). Consulté le 12 29, 2020, sur www.whitehouse.gov: <https://www.whitehouse.gov/briefings-statements/statement-president-regarding-trade-china/>.

## The Role E-commerce in Boosting the Economic Growth of Developing Countries

AIMEUR BADREDDINE

University of Abderrahmane Mira BEJAIA

### ABSTRACT

the purpose of this study is to give a better understanding of E-commerce concept and its role in boosting economic growth of developing countries by responding to the questions of how does E-commerce affect the economic growth of developing countries and what are the major barriers to E-commerce adoption by developing countries.

our methodology consists of summarizing and synthesizing the relevant literature review on the subject in order to clarify the link between E-commerce and economic growth combined with a descriptive analysis of worldwide electronic trends.

Electronic commerce has become an essential part of the global economy and represent the new trend of doing business worldwide in both developed and developing countries facing real challenges to overcome the different barriers in order to reach the trend and occupy their relevant place in the global economy by integration electronic commerce as key factor of economic growth.

Key words: E-commerce, Barriers to E-commerce, developing countries, economic growth

### ملخص

والغرض من هذه الدراسة هو إعطاء فهم أفضل لمفهوم التجارة الإلكترونية ودورها في تعزيز النمو الاقتصادي للبلدان النامية من خلال الرد على الأسئلة المتعلقة بكيفية تأثير التجارة الإلكترونية على النمو الاقتصادي للبلدان النامية وما هي الحواجز الرئيسية التي تعترض اعتماد البلدان النامية للتجارة الإلكترونية. تتكون منهجيتنا من تلخيص وتوليف مراجعة الأدبيات ذات الصلة حول هذا الموضوع من أجل توضيح الصلة بين التجارة الإلكترونية والنمو الاقتصادي جنباً إلى جنب مع تحليل وصفي للاتجاهات الإلكترونية في جميع أنحاء العالم. وقد أصبحت التجارة الإلكترونية جزءاً أساسياً من الاقتصاد العالمي وتمثل الاتجاه الجديد لممارسة الأعمال التجارية في جميع أنحاء العالم في البلدان المتقدمة النمو والبلدان النامية التي تواجه تحديات حقيقية للتغلب على مختلف الحواجز من أجل الوصول إلى هذا الاتجاه واحتلال مكانتها ذات الصلة في الاقتصاد العالمي من خلال تكامل التجارة الإلكترونية كعامل رئيسي للنمو الاقتصادي.

الكلمات الرئيسية: التجارة الإلكترونية، الحواجز أمام التجارة الإلكترونية، البلدان النامية، النمو الاقتصادي

## The Role E-commerce in Boosting Economic Growth of Developing Countries

The 21<sup>st</sup> century is by excellence the era of globalization and hyper connectivity of the world wide economy characterized by the emergence of electronic commerce as the new way of doing business worldwide (Qin, 2007) due to the high development in communication technology (Alyoubi, 2015) resulted by the emergence of E-commerce as a new concept and a huge opportunity for both developed and developing countries to follow the trend moreover achieving economic growth.

Many worldwide international organizations and agencies promote E-commerce as the best opportunity for developing countries to join the global economy further more achieve a sustainable economic growth based on the knowledge economy and information economy (Lund & McGuire, 2005) yet there is a major disparity of E-commerce adoption between developed and developing countries due to many barriers for E-commerce adoption present in developing countries (Lawrence & Tar, s. d.) which lead to as the question of how does E-commerce affect the economic growth of developing countries and what are the major barriers to E-commerce adoption by developing countries?

The purpose of this paper is to elucidate the concept of E-commerce as well as to give a better understanding of E-commerce and to explain its major role in boosting the economic growth of developing countries moreover clarifying the major barriers of E-commerce adoption in developed countries combined with a global analysis of main worldwide E-commerce trends.

### The concept of E-commerce

Since the infant age of the internet economy to its glory and high growth now days researches have done their best to construct the theoretical background of the E-commerce concept thus many definitions have been given to the concept.

Definition of E-commerce:

“E-commerce refers to the use of electronic means and technologies to conduct commerce (sale, purchase, transfer and exchange of a product, services, and/or information) including business to business, and business to consumer interactions. Delivery of product or service may over or outside the internet” (Whinston, Choi, & Stahl, 1997 cited in (Manzoor, 2010, p. 2)

As defined by Roger Clark E-commerce is “the trade of goods and services through telecommunications and telecommunication tools” (Clark, 2015 cited in Babenko et al., 2019, p. 1)

According to Zhen Qin E-commerce refers to “various online commercial activities focusing on commodity exchanges by electronic means, Internet in particular, by companies, factories, enterprises, industrial undertakings and consumers” (Qin, 2007, p. 7)

It may be also defined as “ an electronic contract for the exchange of value using information and communication technology” (Ellison, 2015 cited in Babenko et al., 2019, p. 1)

Another definition of E-commerce is “ the sharing of business information, maintaining business relationships, and conducting business transactions by means of telecommunication networks”(Vladimir, 1996, p. 1)

By summarizing all the definitions above, we can understand the fact that in this era of globalization characterized by the high development of communication technologies and the emergence of E- commerce as a new concept of doing business through electronic means the latter consist of exchanging goods and services moreover sustaining business relations and swapping business information within country borders and cross country borders furthermore directing business transaction by electronic means made possible by the high development of communication technology furthermore the progress of communication tools.

Categories of E- commerce:

According to Zheng Qin E-commerce is divided into five categories on the basis of transactions:

1. B2B: consist of any companies providing other companies with services or commodities used in the production process of other goods, this activity is the most growing activity due to high profitability, capital flows and low costs.
2. B2C: any product or service provided by companies to end user customers.
3. B2G: relation between business and government, the latter have the role of managing E-commerce effectively via E-governance and as client by taking the lead in using E-commerce for procurement.
4. C2C: end consumer to end consumer relation where both parties are not entrepreneurs in the legal meaning yet usually a third party is involved for example and online sale platform, the latter represent the link or the intermediate.
5. G2G: which can be referred to as governmental E-commerce which include different governmental organizations.

Other researchers may add another category which is C2G which refer to the interaction between final customer and government organization (Babenko et al., 2019, p. 2).

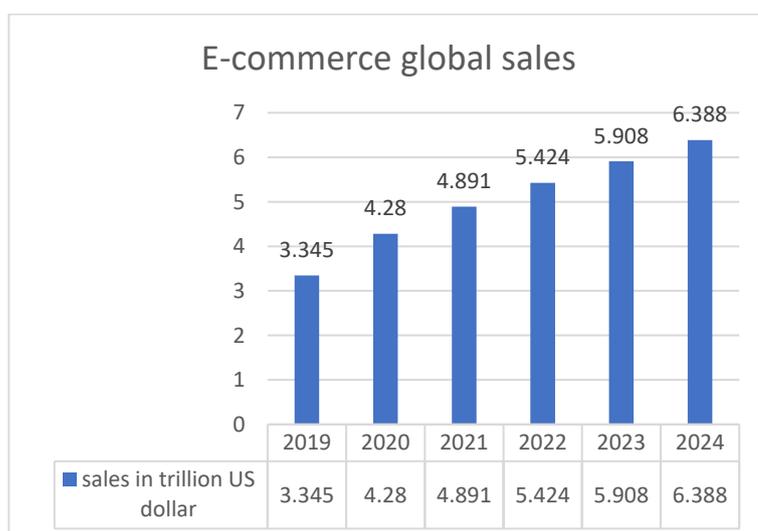
### Main worldwide E-commerce trends

The 21<sup>st</sup> century is by excellence the era of globalization when the huge development of information and communication technology allowed the rise of E-commerce as a new concept of doing business for both developed and developing countries.

In overall E-commerce statistics reflects a huge growth of this business notion by all means, according to (Fig 1) the global sales are estimated around 4,280 trillion us Dollars with steady growth that may hit the value of 6,388 trillion us Dollars in 2024 according EMarketer estimation which reflects the attractiveness of this business mode to investors nevertheless the flexibility and the huge possibilities of economic growth.

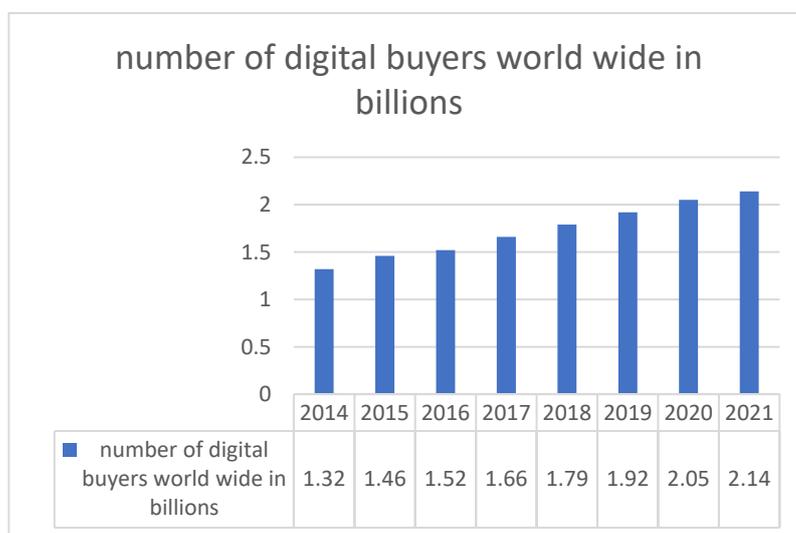
**Figure 1:**

#### *E-commerce Global Sales*



*(Global Ecommerce Sales (2019–2024) | Oberlo, s. d.)*

According to (Fig2) digital buyers are estimated by 2,14 billion buyers in 2021 with steady growth noticed over the past 8 years an indicator of the growing market of E-commerce worldwide.

**Figure 2:***Number of Digital Buyers World Wide*

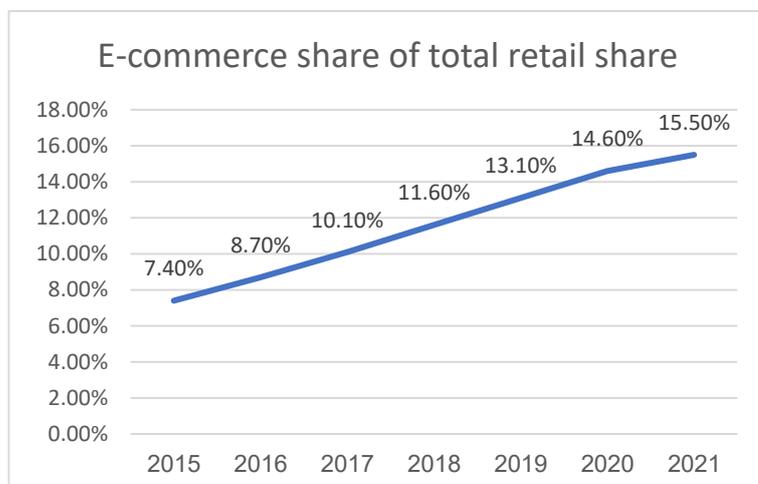
(• *Digital buyers worldwide 2021 / Statista, s. d.*)

Based on (Fig3) we notice that the E-commerce share of total retail share is increasing over the last 8 years passing from 7.4% in 2014 to over 15.5% in 2021 Infront of the traditional retail business, this indicator reflects the success of the E-commerce business model generally and particularly in the retail market.

As we are investigating the effect of E-commerce on economic growth particularly in developing countries, we notice the importance of analyzing retail growth per region as shown in (Fig4) which explains how regions such as Latin America, North America, pacific Asia and eastern Europe are widely ahead of the middle east and Africa when it comes to E-commerce retail growth consequently most of developing countries are situated in this region.

**Figure 3:**

*E-commerce Share of Total Retail Share*



(Dobrev & Ltd, s. d.)

**Figure 4 :**

*E-commerce Retail Growth by Region*



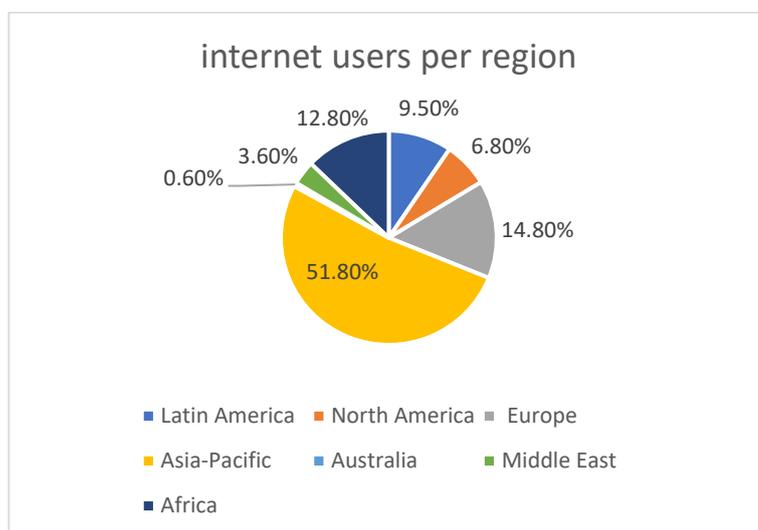
(Global Ecommerce Sales Growth (2019–2024) | Oberlo, s. d.)

In general, there is a correlation between the number of internet users per region (Fig5) and growth in E-commerce as a trend, its logical that Asia- pacific take the lead on the basis of demography yet we notice the Middle-East and Africa are last regions when it comes to growth in E-commerce and internet

users, and indicator that reflects the poor ICT infrastructures as first barrier for E-commerce adoption to developing countries.

**Figure 5:**

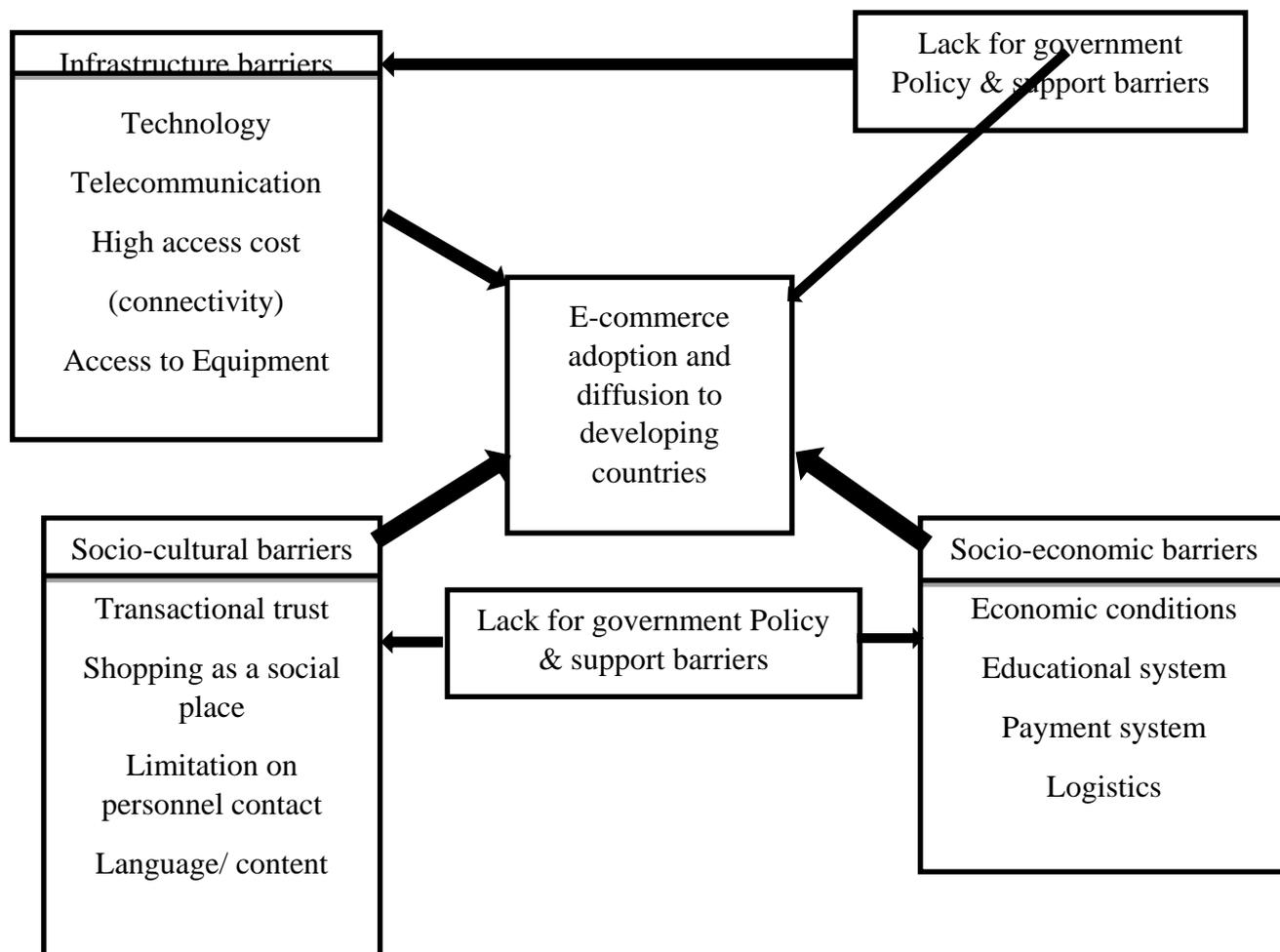
*Internet Users Per Region*



(*World Internet Users Statistics and 2021 World Population Stats, s. d.*)

### The barriers of E-commerce in developing countries

as we have seen in our previous analysis of E-commerce worldwide, that it represents a huge opportunity of economic growth yet the developed countries are taking the lead due to many factors while specific regions as the Middle-East and Africa are still reluctant to join the global E-commerce trend due to many technological, political, social and economic obstacles.

**Figure 6:***Framework barriers hindering E-commerce adoption in developing countries*

(Lawrence & Tar, s. d., p. 4)

According to Lawrence and Tar there are particular infrastructural reasons delaying the adoption of E-commerce by developing countries, on the basis of (Fig6) we notice that reasons are various yet are likely to fall under specific factors such as the lack of government support, infrastructure barriers, socio-cultural barriers, socio- economic barriers.

Adopting E-commerce in developing countries is delayed due to the absence of payment tools, inadequate logistics, deficiency of online merchants, inadequate legal system , poor telecommunication and non-availability of large scale transmission capability (Lawrence & Tar, s. d., p. 4).

According to the concept of layers first proposed by Travia and al in 2002 (Wresch & Fraser, 2011, p. 2) E-commerce success involves many favorable conditions:

- ✓ Customer E-commerce propensity
- ✓ Expertise (both technical and managerial)

- ✓ Legislations (legal system)
- ✓ E-payment/banking facility
- ✓ Software services
- ✓ Telecommunications (internet access, speed and costs)
- ✓ Delivery service (logistic performance)
- ✓ Traffic infrastructure

Nir Kshetri proposed an approach based on three categories: economic, sociopolitical and cognitive in the analysis of E-commerce barriers and competitive business model in developing countries.

Economic factors are explained by returns and low performance of IT business due to the lack of infrastructures yet sociopolitical are relevant to formal and informal institutions mostly more time consuming and harder to overcome than technical barriers moreover cognitive factors are related to individuals mind maps and organizational decisions although many researchers argue that the latter are harder to overcome than economic and sociopolitical factors (Kshetri, 2007, p. 3,4).

Despite all the barriers and limitations to E-commerce adoption by less developed countries the UNCTAD(2005) (cited in Alyoubi, 2015, p. 2) informed that between 2000 and 2005 developing countries reflected a high growth in internet users equal to 300% and 40% of world web users beside the local obstacles to the pursuit of economic growth through E-commerce, many success stories fined the light as Brazil and china the latter may emerge as the world's leader in global E-commerce due to its huge population of internet users moreover the use of E-commerce by the business leader as a way of enhancing the presence of their companies in the international market as well as forming a better customer relation, other countries like Brazil and India showed a tremendous growth rate in electronic commerce passing from 1.6 billion US Dollar to in 10 years in the case of Brazil and from and from 3.8 billion US Dollar to 13.8 between 2009 and 2013 in the case of India (Alyoubi, 2015, p. 2).

### E-commerce and economic growth

the role of electronic commerce as the new trend of doing business worldwide and its effect on economic growth of developed countries and practically to developing countries as a key factor to a better integration into the global economic as well as boosting economic growth.

Many international agencies counting the WTO, OECD, UNCTAD consider the relation between information economy moreover economic growth and performance as well as embracing ICTs and E-commerce are new ways for economic growth and development for developing countries (Lund & McGuire, 2005, p. 1).

According to N. Georgiou in his analysis of the impact of electronic commerce on economic growth he clarifies that the factor is due to the internet expansion which became more than a communication tool used several domains as well as the consumption which affects directly companies performance, due to more flexibility , competitive advantage moreover fast access to welfare and cost savings using the internet as a communication tool, yet the impact is greater in business to business operation because of organization flexibility, easier distribution and market penetration (Georgiou, 2009, p. 1,3,4,7).

Shu-Chun Ho, Robert J. Kauffman and Ting-Peng Liang clarified in their study of B2C E-commerce growth in EUROPE from a growth theory perspective based on an endogenous approach supposing that economic growth in E-commerce is related to internal drivers pointed as the number internet users penetration, investment intensity in telecommunication, venture capital availability, Credit card penetration and an exogenous approach supposing that the same factors can be considered as external drivers in the case of their presence in a regional leading country of a group of leading countries, a third part of the analysis is the mixed approach and the results clearly explained a simultaneous effect of endogenous and exogenous drivers on country's E-commerce revenue growth (Ho et al., 2007, p. 17).

Anvari and Norouzi investigated the impact of E-commerce and research development on economic development using a panel of 21 country between 2005-2013 practically the study investigated the impact of E-commerce , and R&D , health expenditure and government size on GDP per capita , the study found out that E-commerce and R&D have a positive impact on GDP per capita yet the E-commerce had the stronger enhancing development effect (Anvari & Norouzi, 2016, p. 7).

According to Lili Qo and Yan Chen in their study of the E-commerce impact on China's economic growth using china's GDP value as the dependent variable on number of internet users, number of e-commerce businesses, number of online shopping and number of E-commerce transactions revealed a significant positive correlation with China's GDP which means that E-commerce development had a positive impact on economic growth (Qu & Chen, s. d., p. 7).

## Discussion

the E-commerce as new concept of doing business using electronic means for exchanging goods and services (Manzoor, 2010) and sustaining business relations moreover business information with country or worldwide as well as managing business transactions due to the high development of communication tools and technology (Qin, 2007).

On a global scale E-commerce reflects a success story worldwide weather however a huge disparity is noticed between developed and developing countries as showed within the statistics that regions like Middle East and Africa reveal a small share of internet users penetration and a none significant impact on E-commerce share worldwide due to many barriers to E-commerce adoption in developing countries(Lawrence & Tar, s. d.) divided in infrastructure and technology factor, political and economic factors , social and cultural factors(Kshetri, 2007).

We noticed that the literature review point the barriers to E-commerce adoption in developing countries in detail through many perspectives and classifications however there is a need for many empirical researches in the field in order to point the strategic measures available for developing countries in order to follow the trend moreover adopt electronic commerce as an engine to achieve economic growth furthermore to get connected to the global economy and to be part of the global value chain.

The studies have pointed the positive impact of E-commerce adoption on economic growth weather in developed countries like western Europe or in success stories of developing countries like china, Brazil and India although the studies showed a direct impact of GDP growth and GDP per capita, organizations flexibility, competitive advantage for firms , easier distribution and market penetration (Anvari & Norouzi, 2016; Lund & McGuire, 2005; Qu & Chen, s. d.; Ruffles, s. d.)

### Conclusion

in sum E-commerce is a new concept and trend in doing business worldwide made available due to the high development in communication technology and represent a huge opportunity for developing countries to be part of the global economy and to achieve economic development and growth however many developed countries face real challenges to adopt electronic commerce as a key factor of economic growth, this factors can be divided into the absence of technological infrastructure, political and economic factors and social and cultural factors , the positive effect of E-commerce on economic growth is well demonstrated by several empirical studies which reveal the positive effect of the way of going business by decreasing transactions const, easier distribution and market penetration moreover organization flexibility and many other effect although in a macro economic level E-commerce impact positively the GDP and the GDP per capita of developed countries and developing countries who had successfully adopted electronic commerce.

## References

- *Digital buyers worldwide 2021* / Statista. (s. d.). Consulté 19 avril 2021, à l'adresse <https://www.statista.com/statistics/251666/number-of-digital-buyers-worldwide/>
- Alyoubi, Adel. A. (2015). E-commerce in Developing Countries and how to Develop them during the Introduction of Modern Systems. *Procedia Computer Science*, 65, 479-483. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2015.09.127>
- Anvari, R. D., & Norouzi, D. (2016). The Impact of E-commerce and R&D on Economic Development in Some Selected Countries. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 229, 354-362. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2016.07.146>
- Babenko, V., Kulczyk, Z., Perevosova, I., Syniavska, O., & Davydova, O. (2019). Factors of the development of international e-commerce under the conditions of globalization. *SHS Web of Conferences*, 65, 04016.
- Dobрева, K., & Ltd, A. (s. d.). *GLOBAL E-COMMERCE TRENDS AND STATISTICS*. 22.
- Georgiou, M. N. (2009). E-Commerce Has a Positive Impact on Economic Growth : A Panel Data Analysis for Western Europe. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1484687>
- Global Ecommerce Sales (2019–2024)* / Oberlo. (s. d.). Consulté 19 avril 2021, à l'adresse <https://www.oberlo.com/statistics/global-ecommerce-sales>
- Global Ecommerce Sales Growth (2019–2024)* / Oberlo. (s. d.). Consulté 19 avril 2021, à l'adresse <https://www.oberlo.com/statistics/global-ecommerce-sales-growth>
- Ho, S.-C., Kauffman, R. J., & Liang, T.-P. (2007). A growth theory perspective on B2C e-commerce growth in Europe : An exploratory study. *Electronic Commerce Research and Applications*, 6(3), 237-259. <https://doi.org/10.1016/j.elelap.2006.06.003>
- Kshetri, N. (2007). Barriers to e-commerce and competitive business models in developing countries : A case study. *Electronic Commerce Research and Applications*, 6(4), 443-452. <https://doi.org/10.1016/j.elelap.2007.02.004>
- Lawrence, J. E., & Tar, U. A. (s. d.). *Barriers to ecommerce in developing countries*. 13.
- Lund, M. J. F., & McGuire, S. (2005). Institutions and Development : Electronic Commerce and Economic Growth. *Organization Studies*, 26(12), 1743-1763. <https://doi.org/10.1177/0170840605059149>
- Manzoor, A. (2010). *E-commerce : An Introduction*. Amir Manzoor.
- Qin, Z. (2007). *Introduction to E-commerce* (1. Ed). Tsinghua Univ. Press [u.a.].

Qu, L., & Chen, Y. (s. d.). *The Impact of e-commerce on China's Economic Growth*. 8.

Ruffles, D. (s. d.). *Cross-border electronic commerce and international trade statistics*. 5.

*THE UNCTAD B2C E-COMMERCE INDEX 2020, Spotlight on Latin America and the Caribbean*. (s. d.). 22.

Vladimir, Z. (1996). Electronic commerce : Structures and issues. *International journal of electronic commerce*, 1(1), 3-23.

*World Internet Users Statistics and 2021 World Population Stats*. (s. d.). Consulté 18 avril 2021, à l'adresse <https://www.internetworldstats.com/stats.htm>

Wresch, W., & Fraser, S. (2011). Persistent Barriers to E-commerce in Developing Countries : A Longitudinal Study of Efforts by Caribbean Companies. *Journal of Global Information Management*, 19(3), 30-44. <https://doi.org/10.4018/jgim.2011070102>

## Appendix

### Top 10 economies in the UNCTAD B2C E-commerce Index 2020

2020 Rank	Economy	Share of individuals using the Internet (2019 or latest)	Share of individuals with an account (15+, 2017)	Secure Internet servers (normalized, 2019)	UPU postal reliability score (2019 or latest)	2020 Index value	Index value change (2018-19 data)	Rank 2019
1	Switzerland	97	98	92	97	95.9	0.6	2
2	Netherlands	96	100	94	93	95.8	0.1	1
3	Denmark	97	100	100	81	94.5	0.1	6
4	Singapore	89	98	94	97	94.4	-0.3	3
5	United Kingdom	96	96	84	98	93.6	0.1	4
6	Germany	93	99	90	91	93.4	-0.1	9
7	Finland	95	100	88	91	93.4	-0.1	5
8	Ireland	88	95	92	98	93.4	0.7	7
9	Norway	98	100	84	88	92.6	-0.1	8
10	China, Hong Kong SAR	92	95	88	92	91.8	0.3	14

(*THE UNCTAD B2C E-COMMERCE INDEX 2020, Spotlight on Latin America and the Caribbean*, s. d., p. 5)

### Top 10 developing economies in the UNCTAD B2C E-commerce index 2020

2020 Rank	Economy	Share of individuals using the Internet (2019 or latest)	Share of individuals with an account (15+, 2017)	Secure Internet servers (normalized, 2019)	UPU postal reliability score (2019 or latest)	2020 Index value	Index value change (2019-20 data)	Rank 2019
4	Singapore	89	98	94	97	94.4	-0.3	3
10	China, Hong Kong SAR	92	95	88	92	91.8	0.3	14
18	Korea, Republic of	96	95	68	100	89.8	0.0	19
30	Malaysia	84	85	71	85	81.3	1.5	31
37	United Arab Emirates	99	88	61	64	78.2	0.0	28
42	Thailand	67	82	59	97	76.0	0.5	48
44	Iran (Islamic Republic of)	70	94	57	79	75.0	-1.5	45
49	Saudi Arabia	96	72	43	78	72.3	0.0	49
50	Qatar	100	66	50	73	72.1	0.0	47
54	Oman	92	74	43	73	70.6	0.0	60

(THE UNCTAD B2C E-COMMERCE INDEX 2020, Spotlight on Latin America and the Caribbean, s. d., p. 7)

*Top 10 developing and transition economies in the UNCTAD B2C E-commerce Index 2020, by region*

East, South & Southeast Asia	West Asia	Africa	Latin America and the Caribbean	Transition economies
Singapore	United Arab Emirates	Mauritius	Costa Rica	Belarus
China, Hong Kong SAR	Saudi Arabia	South Africa	Chile	Russian Federation
Korea, Republic of	Qatar	Tunisia	Brazil	Serbia
Malaysia	Oman	Algeria	Dominican Republic	Georgia
Thailand	Turkey	Ghana	Colombia	Ukraine
Iran (Islamic Republic of)	Kuwait	Libya	Uruguay	North Macedonia
China	Lebanon	Kenya	Jamaica	Republic of Moldova
Mongolia	Bahrain	Nigeria	Trinidad and Tobago	Kazakhstan
Viet Nam	Jordan	Morocco	Peru	Azerbaijan
India	Iraq	Senegal	Argentina	Bosnia and Herzegovina

(THE UNCTAD B2C E-COMMERCE INDEX 2020, Spotlight on Latin America and the Caribbean, s. d., p. 8)

## العولمة الاقتصادية بين هيمنة الأقوياء وحاجة الضعفاء

### اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية "تريبس" نموذجاً

#### الأسباب والخلفيات

بن قوية المخترار

كلية الحقوق والعلوم السياسية جامعة البويرة-

#### الملخص:

تعتبر حقوق الملكية الفكرية من أهم العناصر المؤثرة في التجارة الدولية، باعتبارها أداة منافسة قوية تستعملها الدول العظمى من خلال الشركات المتعددة الجنسيات، في السيطرة والهيمنة على اقتصاديات دول العالم النامي والأقل نمو، لما تستأثر به من ميزة احتكارية لهذه الحقوق، وقد أصرت الدول العظمى تحت ضغط هذه الشركات على إدراجها ضمن مفاوضات اتفاقية الجات، التي انبثقت عنها اتفاقية "تريبس" التي تعتبر حجر الزاوية في تحرير التجارة الدولية، وقد كان لها الأثر العميق في اتساع الهوة بين الدول المتقدمة ودول العالم النامي، وتعاضم دور الشركات المتعددة الجنسيات في السيطرة على الأسواق العالمية.

نبحث في هذه المداخلة دور اتفاقية تريبس في تكريس العولمة الاقتصادية، وهيمنة الدول العظمى على التجارة الدولية، واستغلال حاجة الدول الفقيرة للغذاء والصحة والأمن، من خلال المبادئ والقيود التي جاءت بها هذه الاتفاقية. الكلمات المفتاحية: اتفاقية تريبس؛ العولمة الاقتصادية؛ التجارة الدولية؛ الشركات المتعددة الجنسيات

#### Abstract

Intellectual property rights are considered one of the most important elements affecting international trade, as they are a strong competition tool that the great powers use through multinational companies to control and dominate the economies of the developing and less developed countries, due to the monopolistic advantage of these rights. The pressure of these companies to be included in the negotiations of the GATT, which, resulted in the "TRIPS" agreement, which is the cornerstone of liberalizing international trade. Globalism.

In this intervention, we discuss the role of the TRIPS Agreement in perpetuating economic globalization, the hegemony of the great powers over international trade, and exploiting the poor countries' needs for food, health and security, through the principles and restrictions that this agreement came with.

Key words: TRIPS Agreement; Economic globalization; International Trade; Multinational companies.

## مقدمة:

يعرف العالم اليوم تقسيمات حادة ومتطرفة بين دول قوية اقتصاديا، ومهيمنة على كبريات الأسواق في العالم، وتتحكم في الناتج العالمي بنسب كبيرة جدا، وبين دول متخلفة وضعيفة، أمهكها الفقر والتخلف والأمراض، ولا تكاد تجد ما تقتات عليه، فضلا عن أن تطمع أو تحلم بالعيش الكريم.

في خضم النظام العالمي الجديد، وعملة كل شيء، ازداد ثراء الأثرياء، وازداد فقر وحرمان المعدومين والمحرومين، في عالم لا مجال فيه للضعفاء، وإن تظاهر بالرحمة ومساعدة الدول المتخلفة والفقيرة على النهوض من واقعها المؤلم.

يتحكم اليوم في الاقتصاد العالمي عدد قليل من الدول، بحكم ما لديها من مقدرات اقتصادية وثروات معرفية واقتصادية ضخمة، لكن هذه الفروق العالمية بين الدول، ليس منشؤها، هذه الفروقات فحسب، بل ساهمت فيه أيضا القوانين الدولية التي دافعت على حقوق الأقوياء، وزادت في قدرتهم على احتكار المعرفة العلمية والتكنولوجيات الجديدة، وحرمت العالم المتخلف منها، وجعلت منه مجرد أسواق لتصرف بضائع العالم المتقدم، ومجتمعات استهلاكية لاتقوى على تأمين غذائها.

المفارقة العجيبة أن معظم الثروات التي أحدثت الفوارق الجوهرية التكنولوجية والصناعية والاقتصادية، بين العالم المتقدم والعالم المتخلف؛ توجد في اقاليم هذه الأخيرة، ولأنها متخلفة ومتأخرة علميا، فقد أذعنّت مضطرة ومجبرة إلى رغبات الدول المتقدمة ممثلة في شركاتها المتعددة الجنسيات، التي نهبت ثروات هذه الدول، واستغلت امكاناتها ومقدراتها البشرية والمادية، لتصنع مجدها وتطورها، على حساب هذه الدول المغلوبة على أمرها.

كما أحاطت صناعتها وأسرارها الصناعية، واكتشافاتها العلمية، بترسانة من الصكوك الدولية التي وفرت لها كل الحماية، وفرضت على الدول الفقيرة سن قوانين وتشريعات داخلية، جعلت منها الشرطي الأول للدفاع على الحقوق الصناعية للدول المتقدمة، وفي المقابل حرمت من نقل التكنولوجيا الصناعية إليها، وظلت الفجوة كبيرة بين عالم متقدم يتنعم في غنى فاحش، وعالم متخلف يقبع في فقر مدقع.

ولعل من أهم الاتفاقيات الدولية التي ساهمت بشكل كبير في العولمة الاقتصادية، اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية المعروفة اختصارا بـ "تريبس" أو "TRIPS"

ومن خلال هذا التقديم نتساءل عن العولمة الاقتصادية من خلال اتفاقية "تريبس" وأثرها في اتساع الهوة بين العالم المتقدم والعالم المتخلف، قراءة في الخلفيات والأسباب.

## المبحث الأول: مفهوم العولمة الاقتصادية

قبل أن نخوض في مفهوم العولمة الاقتصادية، نتطرق إلى مفهوم العولمة التي تعددت مجالاتها، حيث أصبحت عولمات كثيرة، اقتصادية وسياسية وثقافية واجتماعية... وغير ذلك.

## المطلب الأول: التعريف بالعمولة

يعرف بول سوزي العوملة بأنها: " صيرورة تاريخية يتحول فيها خط الانتاج الرأسمالي من دائرة عوملة المبادلة والتوزيع والتسويق والتجارة إلى دائرة عوملة رأس المال الانتاجي وقوى وعلاقات الانتاج الرأسمالية، مما يؤدي لإخضاع العالم كله إلى النظام الرأسمالي تحت قيادة وهيمنة وتوجيه القوى الرأسمالية العالمية والمركزية وسيادة نظام التبادل الشامل والمتميز، لصالح الاقتصاديات الرأسمالية المتقدمة" (عبد العزيز، زكريا و عبد الجليل الطحان 2011، 64)

ويعرفها وهبة الزحيلي بأنها: " مظلة جديدة لهيمنة الأقوياء على الضعفاء، ومظهر جديد للاستعمار لمفهومه الاقتصادي العالمي، وصورة لأحد أشكال النظام الرأسمالي الذي نشأ لخدمة مصالح القوى الرأسمالية." (كتاف 2016/2017، 12)

رغم أن الصيرورة التاريخية هي التي قضت بتغلب المعسكر الرأسمالي على المعسكر الاشتراكي، إلا أن ذلك أدى إلى هيمنة القوى العظمى، وفرض سيطرتها على أغلب المقدرات الانتاجية العالمية، وصاحب ذلك فرض نظام عالمي جديد يقوم على استئثار الشركات الكبرى المتعددة الجنسيات بحصة الأسد في السوق العالمية، وهذا ما دفع بالفقه إلى أن ينظر إلى العوملة الاقتصادية نظرة الريبة والشك، على أنها وجه استعماري جديد، صاغه الأقوياء للتحايل على الضعفاء ونهب ثرواتهم ومقدراتهم تحت مظلة المنظمة العالمية للتجارة (OMC) وما نتج عنها من التفافيات دولية لتكريس هذه الهيمنة.

## المطلب الثاني: تعريف العوملة الاقتصادية

وتعرف العوملة الاقتصادية بأنها تعني تحرر العلاقات الاقتصادية القائمة بين الدول من السياسات والمؤسسات القومية والاتفاقيات المنظمة لها بخضوعها للتلقائي لقوى جديدة، أفرزتها التطورات التقنية والاقتصادية، تعيد تشكيلها وتنشيطها بشكل طبيعي على مستوى العالم كله كوحدة واحدة، ويتفق جميع من تناولوا ظاهرة العوملة بأنها تعتمد على خمس قوى رئيسية وهي (حمد النيل 2005، 10):

- حرية الاستثمار في أي مكان
- حرية إقامة الصناعة في أنسب الأماكن لها في العالم
- عالمية الاتصالات
- عالمية المعلومات
- عالمية النمط الاستهلاكي

بالتأكيد أن هذه العوملة الاقتصادية جعلت من العالم قرية كونية صغيرة، يعيش أفرادها بنفس نمط الحياة في جميع المجالات، وخاصة منها الاقتصادية، حيث من معانها نشر القيم الاقتصادية الرأسمالية في العالم مثل الحرية الاقتصادية وخضوع الاسعار للعرض والطلب، وعدم تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي، وفتح الاسواق، وربط اقتصاد الدول النامية بالاقتصاد الغربي، فالعوملة الاقتصادية ما هي إلا ترجمة لأفكار آدم سميث برفع كل العوائق أمام آليات السوق في الداخل والخارج، وخاصة رفع الجمركية أمام الصادرات والواردات والسلع وانتقال رأس المال (برو 2017، 47).

ويبقى التفاوت الكبير بين الدول الصناعية والدول النامية أو السائرة في طريق النمو، سببا وجها من أسباب التخوف من العولمة الاقتصادية، حيث عدم التوازن وعدم التكافؤ بين هذه الاقتصاديات، جعل من الدول الصناعية المتقدمة التي تمتلك رأس المال وتمتلك التكنولوجيا والقدرة الانتاجية العالية، هي المستفيد الوحيد من العولمة الاقتصادية، حتى وإن بدت في ظاهرها إيجابية على تطوير الاقتصاد العالمي، كما يري قابريال ويكرمان (Gaberial Wackerman) على أن العولمة الاقتصادية تعطي حيوية للعلاقات الاقتصادية الدولية وتعمل على تكثيفها وتركيزها عن طريق انشاء الاتحادات الاقتصادية والنقدية (طيب و حداد 2004، 174).

### المطلب الثالث: مخاطر العولمة الاقتصادية

تبقى المخاطر والتأثيرات السلبية على إقتصاديات الدول النامية أو ما يسمى بدول الجنوب كبيرة جدا، بحيث لا تسمح العولمة الاقتصادية لهذه الدول بامتلاك أدوات المنافسة الصناعية أو التجارية، بسبب ما تفرضه من قيود قانونية، وخطوط حمراء لا يمكن تجاوزها، وعقود إذعان، استغلالا للموقع التفاوضي الضعيف لهذه الدول، تحت ضغط الحاجة والضرورة الملحة، خاصة إذا تعلق الأمر بالأمن الغذائي، والدوائي، وحتى العسكري.

حيث تهدف العولمة إلى خلق مجتمع طبقي، تمتلك فيه فئة قليلة من المجتمع أغلبية وسائل الانتاج، وتستأثر بالجزء الأعظم من الدخل الوطني والثروة القومية، في حين تعيش غالبية المجتمع تحت خط الفقر، كما تقضي على حلم مجتمع الرفاهية وعلى الطبقة الوسطى في المجتمع التي هي الأصل في إحداث الاستقرار الاجتماعي، وفي إحداث النهضة والتطور الاجتماعي. (بوجمعة 2013، 73)

كما أن للعولمة الاقتصادي سلبيات في جوانب متعددة سياسية واجتماعية واقتصادية وثقافية... وما يهمننا في هذه الورقة البحثية التأثيرات السلبية للعولمة الاقتصادية على الجانب الاقتصادي والتي تتجلى فيما يلي (الجوزي، موقع الدول العربية ضمن العولمة الاقتصادية 2012، 102):

- تركيز النشاط الاقتصادي والثروة العالمية في الشركات المتعددة الجنسيات التي تسيطر على السوق العالمية، وتتولى التوجيه والقيادة، وتتحكم في الإدارة الاقتصادية، وتتراكم أرباحها على حساب الدول النامية.
- القضاء على القاعدة الصناعية للدول النامية، من خلال اجبارية فتح أسواقها لتدفق المنتجات الأجنبية التي لاتقدر على منافستها في أسواقها المحلية ناهيك عن الأسواق العالمية.
- اتساع الهوة بين الفقراء والأغنياء، ففي ظل العولمة الاقتصادية يزداد الغني غنىً، ويزداد الفقير فقرا.

### المبحث الثاني: اتفاق تريبس العلية السوداء للعولمة الاقتصادية

قبل اتفاقية تريبس كانت المنظومة القانونية الدولية تزخر بالعديد من الاتفاقيات المتعلقة بحماية الملكية الفكرية، إلا أن الشركات المتعددة الجنسيات ضغطت على الدول العظمى لأجل إدراجها ضمن مفاوضات اتفاقيات الجات، بمبررات غير مقنعة، خدمة لمصالحها التوسعية في المجال الاقتصادي على الخصوص

## المطلب الأول: خلفية إدراج حقوق الملكية الفكرية ضمن اتفاقيات الجات

جاءت اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية تنويجا لاتفاقية الجات (GATT) المعروفة بالاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (General Agreement on Tariffs and Trade) لعام 1947 وقد كانت الغاية من هذه الاتفاقية إنشاء المنظمة العالمية للتجارة، لإعطاء دفعة لعملية تحرير التجارة الدولية بعد الحرب العالمية الثانية، حيث جرى في إطار اتفاقية الجات عدة جولات كان آخرها جولة طوكيو/ أوروغواي من 1986/11/20 إلى 1993/12/15 وشاركت فيها 125 دولة، وكان من أهم نتائجها اتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية، واتفاقية النفاذ إلى الأسواق (تحرير التجارة من العوائق الجمركية)، واتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية. (زين الدين 2000، 191)

وقد كانت جولة الأوروغواي مناسبة لظهور صراعات حادة بين الدول المتقدمة والدول النامية، حول إدراج موضوع الملكية الفكرية ضمن موضوعات تحرير التجارة الدولية، بين إصرار الدول المتقدمة على إدراجه، حتى تأمين المشروعات المالكة لحقوق الملكية الفكرية (الأدبية والصناعية) القيام بنقل حقيقي لهذه الحقوق في ظل أنظمة قانونية تكفل الحماية العادلة لها، بينما اصطدم هذا الاتجاه بمقاومة شديدة من الدول النامية، التي رأت أن ما تقوم به المنظمة العالمية للملكية الفكرية كاف لحماية هذه الحقوق، ومن أهم الأسباب التي دفعت بالدول النامية إلى رفض ومقاومة هذه الاتفاقية؛ الحماية المرتفعة لحقوق الملكية الفكرية، وما ينتج عنه من ارتفاع نفقات حصولها على التكنولوجيا العالية، بسبب كونها مستهلكا صافيا لثالث التكنولوجيا، إضافة إلى امتلاك الشركات المتعددة الجنسيات ما يقارب 90% من براءات الاختراع المسجلة في العالم. (زواني 2016، 15). وانتهت هذه الجولة بالاتفاق على تناول حقوق الملكية الفكرية من منظور تجاري خالص، وهو ما نتج عنه اتفاق تريبس الذي يعد أخطر اتفاق تم التوصل إليه في هذه الجولة. (وفاء محمد 2000، 13-15)

ولعل الخلفية التي دفعت بالدول المتقدمة وعلى رأسها الولايات المتحدة الأمريكية إلى الإصرار على إدراج حقوق الملكية الفكرية ضمن موضوعات تحرير التجارة الدولية، تعود إلى سببين رئيسيين:

سبب ظاهر ومشروع، يتعلق بحماية إنتاجها الفكري وخاصة الصناعي منه من القرصنة والتقليد، لما يمثل من ركيزة أساسية لتفوقها وتقدمها، ولما تبذل في سبيل تطويره من جهود مضيئة، سواء على مستوى تكوين المبدعين والمبتكرين، أو على مستوى الانفاق العالي على البحث العلمي وتطويره، حيث تنفق الدول المتقدمة بلايين الدولارات على ذلك، وتشير آخر الاحصاءات إلى تصدر الولايات المتحدة الأمريكية لقائمة الدول حسب الانفاق على البحث وتطويره ب: 473.4 بليون دولار سنة 2013، وتليها الصين ب: 409 بليون دولار سنة 2015، ثم الاتحاد الأوروبي ب: 334.3 بليون دولار سنة 2014، بينما تنفق أغلبية الدول النامية على البحث العلمي وتطويره أقل من 1 بليون دولار. (ويكبيديا الموسوعة الحرة 2021)

وحسب موقع visualcapitalist فإن الانفاق العالمي على البحث العلمي وتطويره يتركز بشكل كبير في دول مجموعة العشرين (هي منتدى دولي للتعاون الاقتصادي والمالي تأسس سنة 1999 يجمع الحكومات ومحافظي البنوك المركزية، من 19 دولة والاتحاد الأوروبي) ب 92% من إجمالي الانفاق، و94% من جميع براءات الاختراع والعلامات التجارية مسجلة في الولايات المتحدة الأمريكية (Desjardins 2017)، ومن هنا كان مطلب الدول المتقدمة مشروعاً، دفاعاً على حقوقها، وحمايةً لاقتصاداتها التي تتركز بشكل كبير على الإنتاج الفكري والابداعي لعلمائها.

سبب خفي استعماري يتجلى في حرص وإلحاح الدول المتقدمة على عقد اتفاقية جديدة لحماية الملكية الفكرية، جاء نتيجة ضغوط قوية مارسها رجال الأعمال والشركات المتعددة الجنسيات على حكوماتها، لإدراج حماية الملكية الفكرية تحت مظلة اتفاقيات الجات لأنها الأقوى على حماية حقوقهم لامتلاكها جهاز فظ المنازعات، ومن أجل منع ظهور دول أخرى بدأت تلحق بالدول المتقدمة مثل دول شرق آسيا، إضافة إلى احتكار التكنولوجيا، ودعم إنتاج السلع كثيفة التكنولوجيا من أجل الحفاظ على الميزة النسبية لهذه الشركات في إنتاجها، (مخلوفي 2005، 117-123)، وفي ذلك دليل قاطع على الرغبة الجامحة في السيطرة على العالم والهيمنة على مقدرات التجارة الدولية، من خلال السيطرة على الأسواق العالمية، وفرض فتح هذه الأسواق أمام إنتاجها الفكري وغيره، مع تحري التجارة والتبادلات التجارية من كل القيود الجمركية، وفرض الحماية لمنتجاتها من أي منافسة حقيقية، من خلال منع نقل التكنولوجيا، والتكتم على الاسرار الصناعية والتجارية.

هذه الهيمنة على الاقتصاد العالمي، والتحكم في مركز القرار السياسي العالمي، استعملت من أجل تحقيقه الدول المتقدمة أدوات تنظيمية وقانونية كثيرة منها: المنظمات الاقتصادية الدولية، والشركات المتعددة الجنسيات، وأدوات الاستثمار الأجنبي غير المباشر، والاتحادات الاقتصادية الدولية، والعقوبات الاقتصادية، ووسائل الاعلام المختلفة ومنها شبكة المعلومات الدولية. (برو 2017، 48) بالإضافة الى الاتفاقيات الدولية التي تنشأ عادة بناء على إنلاءات الدول المتقدمة ووفق ما تفرضه من شروط.

#### المطلب الثاني: مبادئ الهيمنة التي جاءت بها اتفاقية تريبس

بعد المفاضات الماراطونية بين الدول المتقدمة والدول النامية حول حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة، نجحت الدول المتقدمة في تمرير مبادئ براقية في ظاهرها خطيرة جدا في عمقها على اقتصادات الدول النامية، وتبدو أنها من قبيل الحق الذي أريد به باطل، وفي مايلي دراسة نقدية لأهم مبادئ اتفاقية تريبس:

#### أولاً: مبدأ المعاملة الوطنية

نصت اتفاقية تريبس في المادة الثالثة منها على أن: "يلتزم كل من البلدان الأعضاء بمنح الأعضاء مواطني البلدان الأخرى الأعضاء معاملة لا تقل عن المعاملة التي تمنحها لمواطنيها فيما يتعلق بحماية الملكية الفكرية..."

ويعني هذا المبدأ المساواة بين الأشخاص المنتمين إلى الدول الأخرى الأعضاء في الاتفاقية وبين المواطنين المنتمين إلى دولة معينة عضو في الاتفاقية، ويبني على ذلك إلزام كل دولة عضو بأن تقرر لكل المنتمين إلى أي دولة أخرى من الدول الأعضاء في الاتفاقية حماية لا تقل عن تلك التي توفرها لمواطنيها، (وفاء محمد 2000، 24) ويمكن أن يفهم منه أيضا أنه يجوز للدولة أن تمنح لرعايا الدول الأخرى حماية أكثر من تلك التي تمنحها لمواطنيها.

هذا المبدأ من الناحية النظرية يتوافق مع منطق العدل والمساواة بين مواطني جميع الاعضاء في المعاملة، لكن من الناحية العملية نجد أن الدول المتقدمة تتحكم في أكثر من 90% من حقوق الملكية الفكرية، مما يجعل هذا المبدأ عديم الجدوى، لأن المطالبة بالمساواة تقتضي أن يكون جميع الأطراف على نفس خط الانطلاق من حيث القدرات والامكانيات العلمية والمالية، وأن يكون التبادل التجاري ليس في اتجاه واحد، وإنما من مختلف الجهات، فالدول المتقدمة

لديها ما تدفع به إلى الأسواق العالمية، بينما الدول النامية ليس لديها ما تدفع به في مقابل هذه السيول الجارفة من المنتجات والبضائع على مختلف أنواعها.

ومن ثم يعد من العبث مطالبة الدول النامية بمساواة مواطنيها بالرعايا الأجانب للدول المتقدمة الاعضاء، في الوقت الذي يراد منها أن تتحول إلى سوق كبيرة لسلع ومنتجات الدول المتقدمة، وتسخر كافة إمكاناتها القانونية وثرواتها الطبيعية في زيادة ثراء الشركات المتعددة الجنسيات، وبالمقابل تظل شعوبها تقبع في التخلف والفقير.

لأن هذه الشركات تتمتع بدور متعاظم في الاقتصاد العالمي، لما تمتلك من موارد بشرية ضخمة، وتحكمها في السياسة النقدية الدولية والاستقرار النقدي العالمي، و لسيطرتها على معظم الأصول الانتاجية العالمية، وقدرتها على تكوين أنماط جديدة من التخصص وتقسيم العمل من خلال تطبيق عولمة الأسواق، حيث يعتبر مجموع التجارة الخارجية مصدره انتاج الشركات المتعددة الجنسيات بما يفوق 80%، بل إن بعض هذه الشركات تفوق ثروتها مجموع ثروات العديد من الدول، مثل شركة "وول مارت" يتجاوز حجم مبيعاتها السنوية الناتج المحلي ل161 دولة بما في ذلك بولندا واليونان. (مصطفى 2020)

وتضيف اتفاقية تريبس مجموعة من الاستثناءات على هذا المبدأ التي يلتزم البلد العضو بمراعاتها، وهي التي جاء النص عليها في اتفاقية باريس، ومعاهدة برن، ومعاهدة روما، ومعاهدة الملكية الفكرية فيما يتصل بالدوائر المتكاملة، وأغلب هذه الاستثناءات تتعلق بحق الأولوية الذي يعطي لكل شخص قام بإبداع ملكيته الفكرية في إحدى الدول الأعضاء، أن يطالب بحقه في الأولوية في تسجيل ملكيته في أي دولة عضو أخرى خلال 12 شهرا. (زين الدين 2000، 173) مما يسمح لأصحاب الملكية الفكرية تقييد جميع الابداعات والابتكارات في الدول النامية، من خلال تسجيل ابتكاراتهم وجميع الابتكارات المشابهة في إحدى الدول الأعضاء، بما يضمن احتكارهم لها خلال هذه المدة والتي تعتبر كبيرة جدا في مجال الابتكارات التي تتميز بسرعة التطور والتغير فكيف بمدة سنة كاملة من المطالبة بحق الأولوية. والحقيقة أن هذه المدة الطويلة تضمن الهوية الواسعة بين الدول المتقدمة والدول النامية، حيث يستحيل اللحاق بركبهم.

يضاف إليها أن اتفاقية تريبس في المادة 3 الفقرة 2 منعت الدول الأعضاء من الاستفادة من جميع الاستثناءات المسموح بها فيما يتعلق بالاجراءات القضائية والادارة إلا حين تكون هذه الاستثناءات ضرورية لضمان الالتزام بالقوانين واللوائح التي لا تتعارض مع أحكام هذه الاتفاقية، وأن لا يكون في ذلك تقييد مستتر للتجارة.

#### ثانيا: مبدأ الدولة الأكثر رعاية

نصت على هذا المبدأ اتفاقية تريبس في المادة 4 ومما جاء فيها، فيما يتعلق بحماية الملكية الفكرية، فإن أي ميزة أو تفضيل أو امتياز أو حصانة يمنحها بلد عضو لمواطني أي بلد آخر يجب أن تمنح على الفور ودون أية شروط لمواطني جميع البلدان الأعضاء الأخرى، مع بعض الاستثناءات.

القراءة المتمعنة لهذا المبدأ تؤكد منطق الهيمنة والسيطرة التي تمارسه الدول القوية على الدول النامية، من خلال تقييد مفهوم سيادة الدولة، من خلال اجبارها على منح جميع التفضيلات فورا لباقي الدول الأعضاء، ولو كانت هذه الدولة من الأعداء.

وهذا هو منطق العولمة، يقول ريتشارد مايرز المستشار السابق بوزارة الخارجية الأمريكية: "إن تجاوز السيادة الوطنية للدول قطعة قطعة يوصلنا إلى النظام العالمي بصورة أسرع من الهجوم التقليدي" (بوجمعة 2013، 71) فبعد أن كانت الدول متمسكة بحقها في سن قوانين وطنية نافذة لا تعطلها قوانين أخرى، أصبح القانون الدولي يقطع بصورة مستمرة ومتعاضمة من هذه السيادة، خدمة للمصالح الاقتصادية للدول الكبرى. (فارس 2005، 5)

فالعولمة تعني تقليص فاعلية الدولة أو التقليل من دورها واعتبار الشركات المتعددة الجنسيات والمنظمات العالمية شريكا في صنع القرارات، ولعل من أهم خصائص العولمة نقل السلطة من المؤسسات الرسمية للدولة، إلى مؤسسات عالمية تتولى تسيير العالم وتوجيهه، فتحل محل الدولة وتهيمن هليها، مما يضعف السيادة الوطنية. (ياسين و حداد 2004، 177).

تصبح لدينا دول على الخريطة الجغرافية لكنها من الناحية الواقعية ليس لها أي سلطة على اقتصادها، الذي تتحكم فيه الدول العظمى عبر الشركات المتعددة الجنسيات التي تعظم دورها، إلى حد أصبحت معه تتحكم في القرارات المصيرية للدول وخاصة فيما تعلق بضمان الأمن الغذائي والصحي والأمني للدول، ومبدأ الدولة الأولى بالرعاية الذي جاء به تريبس يسير في هذا الاتجاه لأنه يسلب الدولة حقها في ربط العلاقات الاقتصادية والتجارية مع الدول وفق رغبتها، وبالشكل الذي تتحقق معه مصالحها الاستراتيجية.

#### المطلب الثالث: مخاطر اتفاقية تريبس على الدول النامية

##### أولاً: قيد التحفظات

من أخطر القيود التي نصت عليها اتفاقية تريبس، القيد المتعلق بالتحفظات التي تبديها الدول الأعضاء حول بنود الاتفاقية، حيث نصت في المادة 72 على أنه: "لا يجوز التقدم بتحفظات فيما يتعلق بأي من أحكام هذه الاتفاقية دون موافقة البلدان الأخرى".

وفي هذا خطورة كبيرة على الدول النامية التي غالباً ما تتعارض مصالحها مع مصالح الدول العظمى، ولكنها تجد نفسها مكبله بهذا القيد الذي يفرض موافقة جميع الدول الأعضاء على ما تبدي من تحفظات، وهو أمر أشبه بالمستحيل أن يقع إذا كان فيه إضرار بمصالح الشركات المتعددة الجنسيات ومن ورائها الدول المتقدمة المهيمنة على الاقتصاد العالمي.

##### ثانياً: قيد عدم الكشف عن المعلومات غير المفصح عنها، ومنع استخدامها

تشكل المعلومات التكنولوجية العالية الدقة أهم الأسرار التي دافعت الشركات المتعددة الجنسيات من أجل حمايتها والاحتفاظ بسريرتها كسلاح اقتصادي فتاك! حتى تبقى الدول النامية دائماً تحت رحمة هذه الشركات وقد أيدت ذلك اتفاقية تريبس، والتي خصت المعلومات السرية أو غير المفصح عنها بالحماية سواء بمنع الكشف عنها، أو بمنع استخدامها دون ترخيص، حيث نصت المادة 39 من اتفاقية تريبس على أنه: "للأشخاص الطبيعيين والاعتباريين حق منع الإفصاح عن المعلومات التي تحت رقابتهم بصورة قانونية لأخرين أو حصولهم عليها أو استخدامها لها دون الحصول على موافقة منهم، بأسلوب يخالف الممارسات التجارية النزيهة".

ويتعلق هذا المنع بالحق في عدم الكشف عن المعلومات غير المفصح عنها من جهة، وبمنع الغير من الحصول على هذه المعلومات واستخدامها استخداما تجاريا غير نزيه من جهة أخرى (أيت تفتاتي 2017، 7-8)، ولا شك مرتكز الشركات المتعددة الجنسيات في المنافسة والهيمنة على الأسواق العالمية، يقوم بشكل كبير على حيازتها على الأسرار الصناعية والتجارية، وجاءت اتفاقية تريبس لتكريس حق هذه الشركات في حماية المعلومات غير المفصح عنها، وحقها في عدم الكشف عنها أو استخدامها استخداما تجاريا غير عادل.

### ثالثا: تقييد الترخيص الإجباري لبراءة الاختراع

يعتبر الترخيص الإجباري من أهم الأدوات القانونية التي تستعملها الدول، للحد من هيمنة الأشخاص الطبيعيين والمعنويين المالكين لبراءة الاختراع، في احتكار الاختراع وعدم استغلاله مطلقا، أو استغلاله بما لا يلي حاجة الدولة والمجتمع من ذلك الاختراع، وعادة ما تتحكم الشركات المتعددة الجنسيات في التكنولوجيا العالية، التي لا يمكن للدول الاستغناء عنها أو تعويضها، وتتسبب في استعمال هذا الحق باستغلاله بما يُبقي على التبعية الدائمة للدول النامية لها، وبما يحقق لهذه الشركات أرباحا طائلة وبالأسعار التي تحددها.

فتلجأ الدول إلى إجبار صاحب البراءة على الترخيص لطرف آخر، من أجل استغلال ذلك الاختراع، وفق شروط مالية وموضوعية معقولة، وبالكميات التي تحتاجها هذه الدول، في تطوير اقتصادياتها، خاصة اذا تعلق الاختراع بتحقيق الأمن الغذائي أو الصحي أو الأمني.

غير أن هذا الوضع قد تغير بعد اتفاقية تريبس؛ التي أضعفت إلى أبعد الحدود سلطة الدولة العضو في منح الترخيص الإجباري، حيث تقضي المادة 31 منها بأنه حين يسمح قانون أي بلد من البلدان الأعضاء باستخدامات أخرى (أي استخدامات بخلاف تلك المسموح بها بموجب المادة 30) للاختراع، دون الحصول على موافقة صاحب الحق، بما في ذلك الاستخدام من قبل الحكومة أو الغير المخول من قبل الحكومة، فإنه يجب على البلدان الأعضاء احترام الأحكام التالية:

- (أ) دراسة كل ترخيص بلا استخدام في ضوء جدارته الذاتية.
- (ب) لا يجوز السماح بهذا الاستخدام، إلا إذا كان من ينوي الاستخدام قد بذل جهودا قبل هذا الاستخدام للحصول على ترخيص من صاحب الحق في البراءة، بأسعار وشروط تجارية معقولة، وقد أخفقت هذه الجهود في غضون فترة زمنية معقولة، ويجوز للبلدان الأعضاء منح إعفاء من هذا الشرط في حالات الطوارئ القومية، أو الأوضاع الملحة جدا، على أن يكون الترخيص في هذه الحالات لأغراض غير تجارية.

ومن ثم لايجوز الترخيص الإجباري إذا كان الغرض تحقيق أهداف اقتصادية بحتة؛ كزيادة القدرة التصديرية للدولة العضو في سلع معينة. (وفاء محمددين 2000، 85)

وقد قيدت الاتفاقية الدول الأعضاء في مجال الترخيص الإجباري في هذه الحالات، بشروط قاسية جدا، فيما تعلق بنطاق ومدة الاستخدام، ومنح الحماية الكافية للمصالح المشروعة للأشخاص الذين أجاز لهم ذلك الاستخدام، مع ضمان التعويضات الكافية لصاحب البراءة (المادة 31/3 من الفقرة ج إلى الفقرة ل).

## المطلب الرابع: استغلال الشركات الكبرى لحاجة الدول النامية لحقوق الملكية الفكرية

تبين لنا من خلال معرفة الأبعاد الخفية للعملة الاقتصادية، وما نتج عنها من اتفاقيات تخدم توجه القوى العظمى نحو تكريس الهيمنة والسيطرة المطلقة على الاقتصاد العالمي، خاصة في مجال حقوق الملكية الفكرية، وما يمثله من أهمية بالغة في تقسيم العالم إلى متقدم ومتخلف، وما تفرضه على الدول النامية من التزامات نظمت أحكامها اتفاقية تريبس، ورغم أن الكثير من الباحثين يرون في هذه الاتفاقية أثارا إيجابية على الدول النامية خاصة ما تعلق منها بمساعدتها على اللحاق بالتطور التقني العالمي، من خلال احتكاكها بمنتجات العالم المتقدم، ورفع الحواجز الجمركية، وتدفق البضائع على أسواقها، وإمكانية أن تصدر منتجاتها المحلية إلى الأسواق العالمية.

إلا أن الآثار السلبية لاتفاقية الجات عموما، واتفاقية تريبس على الخصوص، عميقة وشديدة على الدول النامية، وهي أعظم من الآثار الإيجابية التي لاتكاد تذكر بجانبها (جموح 2017، 107)، ومن هذه الآثار نذكر مايلي:

## أولا: استنزاف مقنن

- تعتبر معظم الدول النامية مستهلكا للتكنولوجيا، وهذا ما يؤدي إلى ارتفاع اسعار هذه الابتكارات وحقوق براءات الاختراع المحمية الشيء الذي يؤدي إلى ارتفاع الأعباء المالية على هذه الدول مع محدودية منتوجات الدول النامية بالمقارنة مع ما تدفعه من حقوق الملكية الفكرية. (بسكري 2015/2014، 276).

- تؤدي إلى استنزاف الدول الصناعية الغربية لموارد الدول النامية وإضعاف سلطة تلك الدول على اقتصادياتها، وقدرتها على رسم سياسة اقتصادية مستقلة، وتحويل هذه المجتمعات إلى مجتمعات استهلاكية، وغلاء المعيشة، وزيادة العجز في موازين مدفوعاتها، والقضاء على الكثير من المنشآت الاقتصادية والصناعية التي لاتقوى على المنافسة، وارتفاع معدلات البطالة، وعدم استقرار أسواق المال فيها، وزيادة الفجوة بين الاغنياء والفقراء. (برو 2017، 48)

## ثانيا: تهديد الأمن الغذائي

تأثير بالغ الإضرار بالأمن الغذائي، لعدم قدرة المزارعين إعادة إنتاج الشتلات وتنميتها وبيعها في ظل احتكار الشركات المتعددة الجنسيات لمجال الهندسة الوراثية للنبات والحيوان، وإضفاء الحماية على الأصناف النباتية الزراعية المنتجة بواسطتها، ومن شأن ذلك تققيد زراعتها وارتفاع أسعارها وزيادة أسعار العديد من السلع الغذائية، وتأثير ذلك على زيادة معدلات البطالة. (جموح 2017، 117)

وأبلغ مظهر إجرائي لاحتكار التكنولوجيا الذي يهدد الأمن الغذائي للدول النامية، احتكار الشركات المتعددة الجنسيات لتكنولوجيا الهندسة الوراثية في مجال المحاصيل الزراعية، التي تستخدم للحصول على انتاج فلاحي غزير، حيث تسعى إلى تحقيق مكاسب خيالية من هذه الابتكارات، من خلال فرضها على الفلاحين شراءها في كل سنة، ومنعهم من استخدام الناتج في أول سنة من شراء البذور، كشتلات يتم استخدامها في رفع مستوى الانتاج في السنوات التالية (مخلوفي 2005، 126)، مما يرهن الأمن الغذائي لهذه الدول، ويُبقئها في تبعية دائمة لهذه الشركات.

### ثالثا: تهديد الأمن الصحي

وفي مجال الصناعة الدوائية التي تعتبر من أكبر القطاعات التي تحتفظ فيها الشركات المتعددة الجنسيات بالأسرار الصناعية، وأكبر مجال لتسجيل براءات الاختراع، مما يجعل منه ميدنا للاحتكار والهيمنة، وقد يؤثر ذلك على الدول النامية من خلال؛ تقييد إمكانيات تصنيع الدواء، حيث تفرض اتفاقية تريبس قيودا كبيرة على صناعة الدواء، كطول مدة الحماية (20 سنة) للمنتج ولطريقة الإنتاج، مما يؤدي إلى تخلف الدول النامية بسبب تراجع الاهتمام بالبحث والتطوير الدوائي، وقد أدى ذلك إلى ارتفاع أسعار الدواء، وضعف الأمن الصحي لهذه الدول. (قراش 2019، 674)

وقد تبدت مخاطر وعيوب اتفاق تريبس في مجال الصناعات الدوائية مع تفاقم الأمراض والمشاكل الصحية، أمام رفض شركات الدواء العالمية تسهيل إجراءات حماية الملكية الفكرية لدى الدول النامية، وخاصة جائحة كورونا (كوفيد19)، وتفشي الإصابة بالإيدز في إفريقيا وغيرها، فوجدت الدول نفسها عاجزة عن اقتناء الدواء لتكلفته الباهضة، وغير قادرة على تصنيعه محليا بسبب افتقارها للتكنولوجيا والخبرة الفنية (زواني 2016، 20).

### رابعا: احتكار سوق الخدمات

- وفي مجال الخدمات نجد أن معظم البلدان النامية مستوردة لها بنسبة كبيرة، مما يجعلها تتأثر سلبا من تحري قطاع الخدمات عالميا، خاصة في ميدان البنوك والنقل والسياحة وغيرها (عبيرات و قدي 2002، 40) ولعل سيطرة الشركات المتعددة الجنسيات على قطاع الخدمات واستفادتها من الميزة الاحتكارية لهذا القطاع وغيره؛ كاحتكار التكنولوجيا الحديثة والمهارات الفنية والإدارية وأساليب مراقبة الجودة والتسويق، مما يتيح لها زيادة قدراتها التنافسية عالميا. (عبد العزيز، زكريا و عبد الجليل الطحان 2011، 124) ويعطيها مركز نفوذ قوي داخل هذه الدول، يصل إلى درجة التأثير على استقلالية قرارها السياسي.

ويعتبر البعد التكنولوجي في مجال الخدمات من أهم مظاهر العولمة الاقتصادية، حيث تميل الدول المتقدمة تكنولوجيا، إلى تأكيد سيطرتها عبر الزمن، بوسائل مستحدثة تمثلت في ثورة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، وتحديد ظهور تقنية الرقمنة كوسيلة لنقل المعلومات وشبكة الانترنت، حيث يشكل سوق التكنولوجيا العنصر الأكثر تأثيرا في السوق العالمي من خلال:

- ابتداء طرائق إنتاج عالمية

- تحسين طرائق النقل والمواصلات

- تحسين وسائل وسائل ومعالجة المعلومات (الجوزي، موقع الدول العربية ضمن العولمة الاقتصادية 2012)

خاتمة:

في ختام هذه الورقة البحثية نصل إلى حقيقة أن الشركات المتعددة الجنسيات ومن ورائها الدول العظمى الأكثر تطورا في العالم، بذلت كل ما في وسعها لإدراج حماية حقوق الملكية الفكرية ضمن اتفاقيات الجات، وكان لها ما أرادت، بصدور اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية (TRIPS) لأهداف وغايات تم بيانها تتمحور حول السيطرة والهيمنة على المقدرات البشرية والمادية للدول النامية والأقل نموا، ومنع هذه الدول من امتلاك التكنولوجيا العالية، وتميرير مشاريعها في جميع أنحاء العالم، مستغلة بذلك حاجة هذه الدول للاستثمار وتحقيق الأمن الغذائي

والصحي والأمني لشعوبها، لكن التفوق التكنولوجي والفني والمالي، واستفادتها من الميزة الاحتكارية، جعل منها أداة للهيمنة، بدل أداة للتطوير ونقل التكنولوجيا، وحولت هذه الدول إلى مجرد سوق استهلاكي لاحتول لها ولا قوة، تستجيب وتدعن لكل الشروط والمعايير والتنازلات التي تطلبها هذه الشركات.

بالرغم من أن اتفاقية تريبس قد حوت الكثير من البنود الإيجابية، التي تهدف في ظاهرها إلى تطوير الاقتصاد العالمي ومساعدة الدول النامية على مواكبة التطور التكنولوجي الحاصل في الدول المتطورة، إلا أن ضعف البنية التحتية في هذه الدول، وقلة أو انعدام الخبرات الفنية والتقنية، وعدم القدرة على المنافسة، جعل من هذه البنود جسدا بلا روح في ظل هيمنة الشركات المتعددة الجنسيات على ما يزيد عن 80% من التجارة في العالم.

### التوصيات:

- 1- النظر إلى اتفاقية تريبس على أنها أداة من أدوات الهيمنة، تستعملها الدول العظمى والشركات المتعددة الجنسيات لنهب ثروات ومقدرات الدول النامية.
- 2- محاولة الولوج إلى هذه الاتفاقية بحذر شديد، وفي إطار تكتلات اقتصادية اقليمية أو دولية، تضمن لهذه الدول القوة التفاوضية، في انتزاع حقوقها، خاصة فيما تعلق بثلاثي الأمن الغذائي والصحي والأمني.
- 3- تشجيع الاستثمار المحلي أو الذي يكون في إطار التكتلات الاقتصادية الإقليمية، من خلال انشاء المناطق التجارية الحرة، والدفع برجال الأعمال المحليين لاقتحام الاستثمار في ميادين المعرفة والتكنولوجيا، لأجل ضمان استقلالية سياساتها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية.
- 4- تطوير آليات حماية حقوق الملكية الفكرية، وضمان حقوق المبدعين والمبتكرين، بما يساعد على امتلاك قدر كافي من براءات الاختراع، والحد من هجرة الأدمغة وتوطينها في الدول الغربية، من أجل امتلاك القدرات التنافسية لمجابهة شركات تجارية عالمية تمتلك أدوات تنافسية شديدة التأثير.
- 5- توفير البنية التحتية التقنية والفنية، بما يسمح باستيعاب التطور التكنولوجي والصناعي المتسارع، عبر العالم، وامتلاك القدرة على استغلال ثرواتها المادية والبشرية دون حاجة لهذه الشركات، أو على الأقل تكون في مستوى منافستها.
- 6- استغلال الإيجابيات التي جاءت بها اتفاقية تريبس خاصة في مجال عقود نقل التكنولوجيا، واقتحام الأسواق العالمية بمنتجات ذات جودة ومطابقة للمعايير، وبسعر تكلفة منافس.

## قائمة المراجع:

- .visualcapitalist".D Spending, by Country and Company&Chart: The Global Leaders in R". Jeff Desjardins  
2017, 10 13. /https://www.visualcapitalist.com. (تاريخ الوصول 22 04, 2021).
- أحمد عبد العزيز، جاسم زكريا، و فراس عبد الجليل الطحان. "العولمة الاقتصادية وتأثيراتها على الدول العربية". مجلة الإدارة والاقتصاد العدد 86، 2011: 61-84.
- الرزقي كتاف. محاضرات في العولمة والتغيير التنظيمي موجهة لطلبة السنة الثانية ماستر تنظيم العمل. سطيف: جامعة سطيف، 2017/2016.
- جلال وفاء محمددين. الحماية القانونية للملكية الصناعية وفقا لاتفاقية تريبس. مصر: دار الجامعة الجديدة للنشر، 2000.
- جميلة الجوزي "موقع الدول العربية ضمن العولمة الاقتصادية". مجلة الاقتصاد والمناجمنت العدد 1 المجلد 11 جامعة تلمسان، 11 1، 2012: 90-109.
- حفيظة أيت تفتاتي. "حماية المعلومات غير المفصح عنها في اتفاقية تريبس". مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية المجلد 10 العدد 2 الجزء الأول جامعة الجلفة، 15 06، 2017: 7-15.
- خديجة مصطفى. "الأخطبوط يحكم... الشركات المتعددة الجنسيات والهيمنة على الاقتصاد العالمي". ألف باء إقتصاد. 15 06، 2020. /https://www.abeqtisad.com/reports/multinational\_corporations. (تاريخ الوصول 22 04، 2021).
- رفيقة بسكري. النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية وإشكالية الانضمام لها (أطروحة دكتوراه علوم في القانون تخصص قانون أعمال). الجزائر: جامعة باتنة، 2015/2014.
- سهيلة جموح. "اتفاقية حقوق الملكية الفكرية (TRIPS) تأثيرها على الاقتصاد العربي واتجاه العلاقات التجارية (الأردنية - الأمريكية)". الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية/ قسم العلوم الاقتصادية والقانونية العدد 17 جامعة الشلف، 01، 2017: 102-112.
- شريفة قراش. "أثر تطبيق اتفاقية تريبس على براءة الاختراع الدوائية". مجلة دراسات وأبحاث المجلد 11 العدد 02 السنة 11 جامعة الجلفة، 06، 2019: 668-677.
- صلاح زين الدين. الملكية الصناعية والتجارية. الأردن: مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، 2000.
- طيب ياسين، و محمد حداد. "العولمة وموقع الاقتصاديات النامية منها". مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة المجلد 08 العدد 01 جامعة الجزائر 3، 07 06، 2004: 169-202.
- عبد السلام مخلوفي. "اتفاقية حماية حقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة TRIPS أداة لحماية التكنولوجيا أم لاحتكارها". مجلة اقتصاديات شمال افريقيا المجلد 2 العدد 3 جامعة الشلف، 1 12، 2005: 111-134.

- عبد المنعم محمد الطيب حمد النيل. "العولمة وأثارها الاقتصادية على المصارف -نظرة شمولية-". *مجلة اقتصاديات شمال افريقيا المجلد 2 العدد 3 جامعة الشلف*، 01 12، 2005: 44-7.
- عويشة بوجمعة. *العولمة والترجمة وأثارها الاقتصادية (ماجستير) جامعة وهران*. وهران: الجزائر، 2013.
- محمد الأمين فارس. *العولمة، الحكم السليم والدور المتغير للدولة: آفاق جديدة*. بيروت: اجتماع خبراء المكتب الاقليمي حول أثر العولمة على الأوضاع الاجتماعية في المنطقة العربية /بيروت ، 2005.
- مقدم عبيرات، و عبد المجيد قدي. "العولمة وتأثيرها على الاقتصاد العربي". *مجلة الباحث المجلد 01 عدد 01 جامعة قاصدي مرياح*، 01 06، 2002: 36-42.
- نادية زواني. "اتفاقية تريبس وتأثيرها على البلدان النامي". *مجلة بحوث المجلد 09 العدد 01 جامعة الجزائر 1*، 15 06، 2016: 10-23.
- هشام برو. "أثر سياسات منظمات العولمة الاقتصادية على الاقتصاديات القومية -مع الاشارة الى الاقتصاد الجزائري وتأثره بسياسات منظمات العولمة الاقتصادية". *مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة المجلد 2 العدد 03 جامعة المسيلة*، 15 06، 2017: 44-52.
- ويكيبيديا الموسوعة الحرة. 19 04، 2021. <https://ar.wikipedia.org/wiki/> (تاريخ الوصول 22 04، 2021).
- ياسين طيب، و محمد حداد. "العولمة وموقع الاقتصاديات النامية منها". *مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة المجلد 8 العدد 1 جامعة المسيلة*، 07 06، 2004: 169-202.

# النشر:

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 الثاني)

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